

Modulhandbuch

für den Studiengang

Bank

(Bankwirtschaft und Bankmanagement)

Bachelor of Arts

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Glauchau

4BK-A.02

(Version 4.0)

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	3
Grundlagen Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, wissenschaftliches Arbeiten, Präsentation.....	5
Grundlagen Buchführung	10
Jahresabschluss und Steuern	14
Investition und Finanzierung.....	19
Kosten- und Leistungsrechnung.....	23
Marketing	27
Human Resources Management, Organisation und Projektmanagement.....	31
Unternehmensführung und Controlling	36
Grundlagen Volkswirtschaftslehre und Mikroökonomik	40
Makroökonomik 1 – volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und Märkte	44
Makroökonomik 2 – Internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen, Konjunkturtheorie und Wirtschaftspolitik	48
Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht, EU-Recht	52
Arbeits-, Insolvenz-, Wirtschaftsstraft- und Internetrecht	57
Wirtschafts- und Finanzmathematik	61
Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung	65
Grundlagen der Bankbetriebslehre und Zahlungsverkehr	69
Anlagegeschäft.....	73
Kreditgeschäft.....	77
Internationales Geschäft und Investmentbanking	81
Portfolio-, Produkt- und Vertriebsmanagement.....	85
Gesamtbanksteuerung, Risikomanagement	89
English for Business and Financial Services.....	93
Basic English for Banking.....	97
Specialised English for Banking	101
Private Banking und Wealth Management	105
Grundlagen und Management betrieblicher Informationssysteme.....	109
Mittelständisches Firmenkundenmanagement.....	113
Derivatemanagement	118
Digitales Bankmarketing.....	122
Treasury Management and Sustainable Finance Management	126
Internationales Fremdsprachenzertifikat Englisch.....	130
Digitalisierung im Mittelstand.....	134
Operations Research.....	138
Praxismodul 1: Kreditinstitute und deren Umfeld	141
Praxismodul 2: Anlagegeschäft.....	145
Praxismodul 3: Finanzierungsgeschäft	148
Praxismodul 4: Vertiefung Anlage- und Finanzierungsgeschäft	151
Praxismodul 5: Bankspezifische Leistungs- und Steuerungsbereiche	155
Bachelorarbeit	159

Abkürzungsverzeichnis

Modulcode	4	B	K	-	B	B	L	P	V	-	5	0
Standortcode	4											
Bezeichnung Studiengang (alphabetisch)		B	K									
Abkürzung der Modulbezeichnung				-	B	B	L	P	V			
Beginn in Semester										-	5	
Ende in Semester (Ausnahme „0“ für einsemestrig)												0

Abbildung 1 Modulcodezusammensetzung

Standortcode

- 1 Studienort Bautzen
- 2 Studienort Breitenbrunn
- 3 Studienort Dresden
- 4 Studienort Glauchau
- 5 Studienort Leipzig
- 6 Studienort Riesa
- 7 Studienort Plauen

Studiengangbezeichnung

BANK

Modulcodes nach studiengangspezifischen Kompetenzbereichen geordnet:

Modulcode	Modulbezeichnung
Pflichtmodule „Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen und Sozialkompetenz“	
4BK-BWLG-10	Grundlagen Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, wissenschaftliches Arbeiten, Präsentation
4BK-EXRW1-10	Grundlagen Buchführung
4BK-EXRW2-20	Jahresabschluss und Steuern
4BK-INFIN-30	Investition und Finanzierung
4BK-INTRW-30	Kosten- und Leistungsrechnung
4BK-MARKE-40	Marketing
4BK-HRMOP-50	Human Resources Management, Organisation und Projektmanagement
4BK-CONUF-60	Controlling und Unternehmensführung
4BK-VWL1-20	Grundlagen Volkswirtschaftslehre und Mikroökonomik
4BK-VWL2-30	Makroökonomik 1 - volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und Märkte
4BK-VWL3-50	Makroökonomik 2 - Intern. Wirtschafts- u. Finanzbeziehungen, Konjunktur- u. Wirtschaftspolitik
4BK-RECH1-20	Einführung i. d. Recht, BGB, HGB, EU-Recht
4BK-RECH2-40	Arbeits-, Insolvenz-, Wirtschaftsstraft- und Internetrecht
4BK-WFMA-10	Wirtschafts- und Finanzmathematik
4BK-WSTAT-40	Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung
Pflichtmodule „Spezielle bankbetriebswirtschaftliche Kompetenz“	
4BK-BBLG-10	Grundlagen der Bankbetriebslehre und Zahlungsverkehr
4BK-BBLA-20	Anlagegeschäft
4BK-BBLF-30	Kreditgeschäft
4BK-BBLI-40	Internationales Geschäft und Investmentbanking
4BK-BBLPV-50	Portfolio-, Produkt- und Vertriebsmanagement
4BK-BBLST-60	Gesamtbanksteuerung, Risikomanagement
Pflichtmodule „Sprachkompetenz“	
4BK-WENGL-10	English for Business and Financial Services
4BK-BENGL-50	Basic English for Banking
4BK-SENGL-60	Specialised English for Banking

Wahlpflichtmodule „Spezielle bankbetriebswirtschaftliche Kompetenz“ (Aus dem Angebot ist im 4., 5., u. 6. Semester je ein Modul wählbar.)	
4BK-WPBWM-40	Private Banking und Wealth Management
4BK-WGMIS-40	Grundlagen und Management betrieblicher Informationssysteme
4BK-WMFKM-50	Mittelständisches Firmenkundenmanagement
4BK-WDM-50	Derivatemanagement
4BK-WDBM-60	Digitales Bankmarketing
4BK-WTM-60	Treasury Management and Sustainable Finance Management
Interdisziplinäre Wahlmodule (Aus dem Angebot kann zusätzlich zu den Wahlpflichtmodulen ein Modul gewählt werden.)	
4BK-WFSZ-50	Internationales Fremdsprachenzertifikat Englisch
4BK-WDIM-50	Digitalisierung im Mittelstand
4BK-WOPRE-50	Operations Research
Praxismodule	
4BK-PRAX1-10	Kreditinstitute und deren Umfeld
4BK-PRAX2-20	Anlagegeschäft
4BK-PRAX3-30	Finanzierungsgeschäft
4BK-PRAX4-40	Vertiefung Anlage- und Finanzierungsgeschäft
4BK-PRAX5-50	Bankspezifische Leistungs- und Steuerungsbereiche
Bachelorarbeit	
4IP-BTHES-60	Bachelorarbeit

Grundlagen Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, wissenschaftliches Arbeiten, Präsentation

Mit dem Modul werden den Studierenden betriebswirtschaftliche Grundlagen vermittelt, auf denen in den nachfolgenden Semestern aufgebaut werden kann. Darüber hinaus lernen die Studierenden im Modul die Grundwerte und die Methodik des wissenschaftlichen Arbeitens im Fachgebiet kennen und anwenden. Sie üben die wissenschaftliche Umsetzung und Darstellung betriebswirtschaftlicher Problemstellungen. Die zu erlangende Kompetenz im Selbst- und Zeitmanagement befähigt sie zu einer selbständigen Planung, Koordination und Analyse ihres Studier- und Arbeitsstiles. Die Studierenden lernen die Anforderungen für eine erfolgreiche Präsentation kennen und setzen diese in einer 30-minütigen Präsentation zu einem vorgegebenen Bankthema im Modul 4BK-BBLG-10 um.

Modulcode

4BK-BWLG-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für alle betriebs- und volkswirtschaftlichen Module sowie für das wissenschaftliche Arbeiten und die Praxismodule. Der Lerninhalt Präsentation wird unmittelbar im Modul 4BK-BBLG-10 und dann folgend in den Modulen 4BK-BBLA-20 und 4BK-BBLF-30 verwendet sowie im Modul 4BK-WENGL-10.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Grundlagen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre**
 - ✓ Überblick über die Entwicklung und Einordnung der Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft
 - ✓ Gegenstand der Betriebswirtschaftslehre – Ansätze, Systematisierungsvarianten, Betriebsypologie
 - ✓ Unternehmensziele
 - ✓ System der betrieblichen Produktionsfaktoren
 - ✓ Betriebliche Prozesse (güterwirtschaftliche / finanzwirtschaftliche Prozesse)
 - ✓ Betriebliches Kennzahlensystem (Wirtschaftlichkeit, Liquidität, Rentabilität, Produktivität)
 - ✓ Konstitutive Entscheidungen für ein Unternehmen (Geschäftsfelder und deren Profilierung)
 - ✓ Rechtsformenwahl, Standort, Zusammenarbeit zwischen Unternehmen / Unternehmenszusammenschlüsse, Unternehmenskultur, Unternehmensethik, Globalisierung
 - ✓ Unternehmenslebenszyklus in Verbindung mit Produktlebenszyklus und Markt
- **Methodik des Wissenschaftlichen Arbeitens**
 - ✓ Grundlagen der Wissenschaftstheorie
 - ✓ Forschungsmethoden in der Betriebswirtschaftslehre als anwendungsorientierte Wissenschaft (Induktion, Deduktion, Modelle)
 - ✓ Analytische und empirische Arbeit, Erhebungstechniken
 - ✓ Quellenkunde und Informationsrecherche
 - ✓ Bearbeitung wissenschaftlicher Literatur (Quellenkritik, Zusammenfassung, Textanalyse)
 - ✓ Formulierung von Problemstellungen, Gliederung einer wissenschaftlichen Problemstellung
 - ✓ Strukturierung eines Problems

- ✓ Sprachlich-stilistische Anforderungen (Stil, Wortwahl, Satzbau, Textverknüpfung)
- ✓ Formale Anforderungen (Abbildungen, Tabellen, Verzeichnisse, Anhänge, Quellenangaben)
- ✓ Literaturrecherche
- ✓ Nutzung von Standardsoftware zur Erstellung wissenschaftlicher Arbeiten und Präsentationen
- **Selbstmarketing, Präsentation**
 - ✓ Grundlagen und Instrumente des Selbstmarketing (Authentizität, Transferfähigkeit, Entscheidungskompetenz)
 - ✓ Stil und Etikette, Selbst- und Fremdwahrnehmung, verbale und nonverbale Kommunikation
 - ✓ Präsentation – Anforderungen an eine Präsentation, Aufbau, Aufbereitung (Planung, Erstellung, Durchführung, Nachbereitung)
 - ✓ Medieneinsatz bei einer Präsentation
 - ✓ Bedeutung und Einsatz von Sprache und Körpersprache bei einer Präsentation
 - ✓ praktische Firmenpräsentation unter Nutzung von Power Point
- **Selbst- und Zeitmanagement im Studium und beruflichem Alltag**
 - ✓ Grundlagen des Selbst- und Zeitmanagements (Paradigmen, Vorteile, Erfolgsfaktoren)
 - ✓ Ziel- und Prioritätensetzung (Bedeutung von Zielen, Zielsetzungsprozess, Grundsätze und Methoden der Prioritätensetzung)
 - ✓ Zeitmanagement bei der wissenschaftlichen Arbeit (Planung und Umsetzung von Projekt - und Arbeitsaufgaben)
 - ✓ Lern- und Arbeitstechniken (Lernarten, -stile, -typen, Schrittfolge und Hauptprozesse des Lernens, Lese- und Zuhörtechniken, Lernen in Gruppen, Prüfungsvorbereitung, Prüfungsängste)
 - ✓ Stressbewältigung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- ein ganzheitliches Grundverständnis für die Betriebswirtschaftslehre. Sie verfügen über ein breit angelegtes allgemeines betriebswirtschaftliches Wissen zu den Zielsystemen von Unternehmen, über sichere Kenntnisse des Betriebsprozesses und seines Faktorsystems. Sie erkennen Zusammenhänge zwischen Leistungsprozess und Wertschöpfungsprozess sowie die Verflechtung zwischen güterwirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Prozessen im Unternehmen. Sie verstehen die Zusammenhänge zwischen Markt, Produkt- und Betriebslebenszyklus in den Grundzügen. Sie unterscheiden die verschiedenen Rechtsformen als Voraussetzung für die Rechtsformwahl eines Unternehmens.
- Ansprüche, grundlegende Konzepte und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens im Fachgebiet.
- grundlegende psychologische Kenntnisse zur Einschätzung von Persönlichkeit und Verhalten, realistischer Selbsteinschätzung und Zielstellung. Sie wissen um die Notwendigkeit des Zeitmanagements bei der wissenschaftlichen Arbeit.
- die Persönlichkeitsbildung und deren Bedeutung für Image und Wettbewerbsfähigkeit ihres Kreditinstitutes.
- die verbale und nonverbale Kommunikation.
- den Aufbau und Ablauf für Präsentationen. Sie kennen rhetorische Mittel und den Einsatz verschiedener Medien für eine wirkungsvolle Präsentation.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- über ein kritisches Verständnis zu den wichtigsten Theorien, Prinzipien und ausgewählten Methoden der Betriebswirtschaftslehre. Sie vertiefen an exemplarischen Problem- und Aufgabenstellungen aus der betriebswirtschaftlichen Praxis ihr Wissen.

- zu den Methoden wissenschaftlichen Arbeitens durch deren Anwendung im Zuge der Erstellung von Projektarbeiten und Präsentationen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre in das Wissenschaftssystem einordnen, den Gegenstand der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre charakterisieren und aus verschiedenen Systematisierungsaspekten heraus darstellen sowie Untersuchungsgegenstände aus der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre aufbereiten und verarbeiten.
- zwischen Analyse und Synthese bei der Bearbeitung und Darstellung betriebswirtschaftlicher Problemstellungen unterscheiden. Sie setzen geeignete Instrumente und Verfahren zur analytischen Erschließung betriebswirtschaftlicher Fragestellungen ein.
- Grundprinzipien und Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens auf Problemstellungen der Betriebswirtschaftslehre anwenden und sie im Rahmen einer wissenschaftlichen Arbeit termingerecht lösen.
- Standardsoftware effizient und effektiv für die Erstellung von wissenschaftlichen Arbeiten und Präsentationen einsetzen.
- Präsentationen zielgruppen- und situationsadäquat anfertigen und durchführen. Sie nutzen die Instrumente zur Verbesserung der eigenen sprachlichen Gewandtheit.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig und professionell relevante Informationen zur Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre zu erfassen, zu interpretieren, zu bewerten und daraus Schlussfolgerungen einerseits für die eigene wissenschaftliche Arbeit und andererseits für die unternehmerische Praxis (4BK-PRAX1-10) abzuleiten.
- ihre Arbeitseffizienz selbstkritisch zu analysieren und unter Anwendung adäquater Techniken des Selbst- und Zeitmanagements eigenverantwortlich und erfolgreich zu steigern.
- authentisch, aktivierend und respektvoll im beruflichen Kontext zu agieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Betriebswirtschaftslehre zu erläutern.
- grundlegende betriebswirtschaftliche Zusammenhänge darzustellen und wichtige betriebswirtschaftliche Kennzahlen zu präzisieren.
- über die unterschiedlichen Rechtsformen von Unternehmen Auskunft zu geben.
- wissenschaftliche Arbeiten unter Berücksichtigung der formalen und sprachlich-stilistischen Anforderungen zu erstellen.
- sich selbstkritisch zu öffnen und über die Steigerung der eigenen Leistungsfähigkeit im Studium und Berufsalltag zu diskutieren.
- Präsentationen überzeugend und flüssig vorzutragen sowie souverän zu verteidigen.
- rhetorische und kommunikative Mittel hinsichtlich ihrer Wirkung gezielt einzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Grundlagen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre“	18
Seminar	10
Übung	6
Vorlesung „Methodik des wissenschaftlichen Arbeitens“	14
Seminar	6
Übung Bibliothek zur Literaturrecherche	2

Übung mit Standardsoftware zum Anfertigen von wiss. Arbeiten	4
Seminar „Selbst- und Zeitmanagement“	8
Übung (Gruppenarbeit) „Selbst und Zeitmanagement“	2
Seminar „Selbstmarketing und Präsentation“	14
Übung (Gruppenarbeit) „Selbstmarketing und Präsentation“	4
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renae.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Beamer, Standardsoftware (Excel, Word, Power Point), Kamera, Moderationskoffer, Dateien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre

- WÖHE, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München
- WÖHE, G.; KAISER, H.; DÖRING, U.: Übungsbuch zur Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München

Wissenschaftliches Arbeiten / Selbst- und Zeitmanagement / Standardsoftwarenutzung

- BA Glauchau: Hinweise zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten. Glauchau
- BISCHOFF, K.; BISCHOFF, A.; MÜLLER, H.: Selbstmanagement. Freiburg
- HASELIER, R G.; FAHNENSTICH, K.: Microsoft Office 2019 – Das Handbuch. Heidelberg
- THEISEN, M. R.: Wissenschaftliches Arbeiten: Technik – Methodik – Form. München

Selbstmarketing und Präsentation

- ÖTTL, C.; HÄRTER, G.: Selbstmarketing. München
- RENZ, Karl-Christof: Das 1 x 1 der Präsentation. Wiesbaden

- SCHILLING, G.: Angewandte Rhetorik und Präsentationstechnik. Der Praxisleitfaden für Vortrag und Präsentation. Berlin

Vertiefende Literatur

- BEA, F. X; FRIEDL, B.; SCHWEITZER, M. [Hrsg.]: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd.1, Grundlagen. Stuttgart
- BEADLE, M.: Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch. Berlin
- BITZ, M. [Hrsg.]: Kompendium der Betriebswirtschaftslehre, Bd.1. München
- Gabler – Wirtschaftslexikon; Taschenbuch - Kassette, 6 Bd. Wiesbaden
- GERHOLD, D.: Präsentationstraining: ein Übungs- und Spielehandbuch für Trainer, Gruppenleiter und Lehrer. Paderborn
- GRASS, B.; ANT, M.; CHAMBERLAN, J. R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation. Heidelberg
- KOEDER, K.-W.: Studienmethodik. Selbstmanagement für Studienanfänger. München
- MOLCHO, S.: Alles über Körpersprache. München
- ROSSIG, W.: Wissenschaftliche Arbeiten: Leitfaden für Haus- und Seminararbeiten, Bachelor- und Masterthesis. Weyhe
- SCHIECK, E.: Der Ich-Faktor. Erfolgreich durch Selbstmarketing. München

Grundlagen Buchführung

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden befähigt, einen praxisnahen, exemplarischen Buchungsgang von der Eröffnungs- bis zur Schlussbilanz unter Einsatz der Technik der doppelten Buchführung und unter Beachtung der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung manuell selbständig durchzuführen. Die Studierenden kennen die Unterschiede von Bank- und Industriebuchführung und können diese in entsprechenden Aufgabenstellungen beachten und umsetzen.

Modulcode

4BK-EXRW1-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet den Einstieg in das Rechnungswesen und ist insbesondere die Basis für das Modul 4BK-EXRW2-20. Darüber hinaus findet das Modul nicht nur Verwendbarkeit in den Modulen zum Rechnungswesen, sondern auch in allen anderen betriebswirtschaftlichen Modulen und in ausgewählten volkswirtschaftlichen Modulen, hier Modul 4BK-VWL2-30 (Lehrinhalt Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung) und Modul 4BK-VWL3-50 (internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen).

2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

▪ Buchführung als Teil des betrieblichen Rechnungswesens

- ✓ Bedeutung, Aufgaben und Organisation der Finanzbuchhaltung als grundlegendes Element des Rechnungswesens
- ✓ Gesetzliche Grundlagen der Buchführung (Buchführungspflicht nach Handels- und Steuerrecht; Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung)
- ✓ Zusammenhang von Inventur, Inventar und Bilanz
- ✓ Kontenrahmen und Kontenplan
- ✓ Buchen auf Bestandskonten (Auflösung der Bilanz in Bestandskonten, Buchen von Geschäftsfällen, Abschluss von Bestandskonten, einfache und zusammengesetzte Buchungssätze, Eröffnungsbilanzkonto, Schlussbilanzkonto)
- ✓ Buchen auf Erfolgskonten (Aufwendungen und Erträge, Gewinn und Verlust)
- ✓ Buchen von Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, von Vor- und Umsatzsteuer, von Privatentnahmen und Privateinlagen
- ✓ Buchungen im Beschaffungs- und Absatzbereich, im Personalbereich, im Finanz- und Zahlungsbereich, im Sachanlagenbereich
- ✓ vorbereitende Jahresabschlussbuchungen

▪ Grundlagen der Bankbuchführung

- ✓ Besonderheiten der Bankbuchführung
- ✓ Gliederung der Bankbilanz
- ✓ Bankspezifische Buchungen auf Bestands- und Erfolgskonten
- ✓ Buchen von Geschäften im Zahlungsverkehr
- ✓ Buchen von Einlage- und Effktengeschäften
- ✓ Buchen von Kreditgeschäften

- ✓ Fremdwährungsbuchhaltung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das Buchhaltungssystem als grundlegendes Informationsinstrument für das Management des Unternehmens.
- die Technik der doppelten Buchführung und wenden diese auf vielfältige betriebswirtschaftliche Aufgabenstellungen ordnungsgemäß an.
- die Besonderheiten der Bankbuchführung und können bankspezifische Buchungen ordnungsgemäß vornehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu Buchungsanlässen und Buchungen – durch das Aufstellen der entsprechenden Buchungssätze anhand von Belegen und durch die Interpretation von Buchungssätzen und Konteninhalten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Technik der doppelten Buchführung gezielt und qualitätsgerecht im angemessenen zeitlichen Rahmen unter Einhaltung der Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung manuell anwenden.
- die handels- und steuerrechtlichen Vorschriften zur Erfassung und Bewertung grundlegender betrieblicher Vorgänge entsprechend umsetzen.
- das Buchen auf Bestands-, Erfolgs- und Jahresabschlusskonten durchführen.
- die Grundlagen (Belegwesen) und weitere Hilfsmittel der Finanzbuchhaltung (Kontenrahmen, Dokumente von Nebenbuchhaltungen) zielführend anwenden.
- zu umfangreichen Aufgabenstellungen das Grundbuch, das Hauptbuch und das Kontokorrentbuch führen.
- gängige Buchungssätze aus der Nennung des Geschäftsfalls bzw. nach Sichtung des Buchungsbelegs aufstellen und haben das Vermögen, aus dem Buchungssatz auf den Geschäftsfall bzw. Buchungsbeleg zu schließen.
- sind befähigt zur Interpretation von Konteninhalten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Vielschichtigkeit der aufzuzeichnenden betriebswirtschaftlichen Sachverhalte wiederzugeben und in das System der Betriebswirtschaftslehre einzuordnen. Sie erkennen die grundsätzlichen Zusammenhänge zwischen der Buchführung und den anderen Funktionsbereichen eines Unternehmens.
- einen anspruchsvollen Buchungsgang inklusive der notwendigen vorbereitenden Abschlussbuchungen komplett manuell durchzuführen und zu analysieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Buchungssätze und Konteninhalte zu analysieren, zu erläutern und mit Mitarbeitern des Rechnungswesens fachlich zu diskutieren.
- komplexere Aufgabenstellungen in Gruppenarbeit zu bewältigen.

- die Erfordernisse der internen Schnittstellenkommunikation zu Mitarbeitern des Rechnungswesens, zu Mitarbeitern anderer Abteilungen (für die Bankbuchführung beispielsweise zu den Mitarbeitern im Kredit- und Wertpapierbereich, Zahlungsverkehr) nachzuvollziehen und in Übungssituationen umzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Buchführung als Teil des betrieblichen Rechnungswesens“	20
Seminar	20
Übung (mit Gruppenarbeit)	10
Vorlesung „Grundlagen Bankbuchführung“	10
Seminar	12
Übung (mit Gruppenarbeit)	6
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Knut Weißflog

E-Mail: kweissflog@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Zur Unterstützung der Lehre kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard und Präsentationsfolien zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- ENGELHARDT, W., RAFFEE, H., WISCHERMANN, B.: Grundzüge der doppelten Buchhaltung. Wiesbaden
- SCHMOLKE, S., DEITERMANN, M., RÜCKWART, W.-D.: Industrielles Rechnungswesen IKR. Braunschweig

- HEINHOLD, M.: Buchführung in Fallbeispielen. Stuttgart

Vertiefende Literatur

- COENENBERG, A. G. u. a.: Einführung in das Rechnungswesen, Teil II. Stuttgart
- FALTERBAUM, H.; u. a.: Buchführung und Bilanz. Achim
- EISELE, W.: Technik des betrieblichen Rechnungswesens. München
- GRILL, H., INT-VEEN, TH., PERCZYNSKI, H.: Rechnungswesen und Steuerung für Bankkaufleute. Köln
- LITTKEMANN, J.; HOLTRUP, M.; SCHULTE, K.: Buchführung – Grundlagen, Übungen, Klausurvorbereitung. Wiesbaden
- QUICK, R., WURL, H.-J.: Doppelte Buchführung – Grundlagen, Übungsaufgaben, Lösungen. Wiesbaden
- WÖHE, G., KUSSMAUL, H.: Grundzüge der Buchführung und Bilanztechnik. München

Jahresabschluss und Steuern

Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden zum selbständigen Aufstellen eines exemplarischen Jahresabschlusses unter Beachtung von wesentlichen handels- und steuerrechtlichen Vorgaben befähigt. Die Studierenden verfügen über grundlegende Fertigkeiten zur Jahresabschlussanalyse mit Hilfe von Kennzahlen und Kapitalflussrechnungen. Die Studierenden kennen prinzipielle Unterschiede von nationalen (handelsrechtlich und steuerrechtlich) und internationalen (IFRS/ US-GAAP) Rechnungslegungsvorschriften. Sie können exemplarisch die Wirkung der Anwendung verschiedener Rechnungslegungsvorschriften auf den jeweiligen Jahresabschluss erkennen.

Die Studierenden haben Kenntnisse über die wichtigsten Steuerarten und deren Einfluss auf betriebswirtschaftliche Entscheidungen.

Modulcode

4BK-EXRW2-20

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10 und 4BK- EXRW1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise der Modulinhalte

Verwendbarkeit des Moduls

1. Aufbauend auf der Technik der doppelten Buchführung werden die konzeptionellen Inhalte des externen Rechnungswesens und der finanziellen Berichterstattung behandelt und somit in den Modulen 4BK-INFIN-30 und 4BK-CONUF-60 verwendet. Die Kenntnisse zum Jahresabschluss werden im Modul 4BK-BBLF-30 zur Kreditwürdigkeitsprüfung benötigt. Der Lerninhalt Steuern in diesem Modul ist mit dem Lerninhalt Besteuerung der Erträge aus Anlageformen des Moduls 4BK-BBLA-20 und des Moduls 4BK-WPBWM-40 abgestimmt.

2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

▪ Jahresabschluss

- ✓ Rechtliche Grundlagen der Jahresabschlusserstellung in der BRD
- ✓ Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung
- ✓ Bewertungsmaßstäbe Anschaffungs- und Herstellungskosten, Erfüllungsbetrag, beizulegender Wert und Teilwert
- ✓ Bilanzierung (Ansatz/ Bewertung/ Ausweis) von Aktivposten und Passivposten
- ✓ Besonderheiten der Jahresabschlüsse verschiedener Gesellschaftsformen
- ✓ Grundlagen der Konzernrechnungslegung
- ✓ Grundlagen der Jahresabschlussanalyse
- ✓ Ansätze der Bilanzpolitik und Bilanzgliederung
- ✓ prinzipielle Unterschiede der Bilanzierung nach nationalem Handels- und Steuerrecht sowie nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS/ US-GAAP)
- ✓ Fallstudien

▪ Steuerlehre

- ✓ Darstellung des Steuersystems in der Bundesrepublik Deutschland
 - Wesen der Steuern
 - Einteilung der Steuern

- ✓ Abgabenordnung und Besteuerungsverfahren
- ✓ Einkommensteuer
 - Grundbegriffe des Einkommensteuerrechts
 - persönliche und sachliche Einkommensteuerpflicht
 - Einkunftsarten
 - Ermittlung der Bemessungsgrundlage
 - Steuertarif
- ✓ Umsatzsteuer
 - Grundbegriffe des Umsatzsteuerrechts
 - Darstellung des Umsatzsteuersystems
 - Ermittlung der Bemessungsgrundlage
 - Steuersätze
 - Entstehung der Steuer
- ✓ Körperschaftsteuer
 - System der Körperschaftsteuer
 - Steuersubjekt
 - Steuerobjekt
 - Ermittlung der Bemessungsgrundlage
- ✓ Gewerbesteuer
 - System der Gewerbesteuer
 - Steuersubjekt
 - Steuerobjekt
 - Ermittlung der Bemessungsgrundlage
 - Ermittlung der Gewerbesteuer bei Körperschaften und Personengesellschaften
- ✓ Investmentsteuergesetz
- ✓ Erbschaft- und Schenkungssteuergesetz
- ✓ Internationales Steuerrecht
 - Inbound-Besteuerung
 - Outbound-Besteuerung
 - Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung
- ✓ Komplexfälle

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- den Jahresabschluss als wichtiges Kommunikationsinstrument des Unternehmens mit seinen Interessentengruppen (Stakeholder).
- die Konsequenzen verschiedener Ansatz- und Bewertungsmöglichkeiten.
- die Analyse zum Stand und der Entwicklung der Vermögens-, Finanz- und Erfolgssituation von Unternehmen.
- die Gemeinsamkeiten und Unterschiede eines Jahresabschlusses nach IFRS und HGB. Sie verstehen deren unterschiedliche Zielsetzungen und die sich daraus ergebenden Unterschiede beim Ansatz und der Bewertung der Bilanzpositionen.
- die wichtigsten Bestandteile des deutschen Steuersystems. Sie verfügen über Fachwissen zu den Konstruktionsmerkmalen direkter und indirekter Steuerarten. Sie haben Kenntnisse zu den steuerlichen Rechtsquellen und verstehen die ein Steuersystem prägenden Besteuerungsprinzipien.
- Methodenkenntnisse, um den Einfluss der Steuern auf konstitutive und funktionsbezogene Entscheidungen im betrieblichen Leistungsprozess beurteilen zu können.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zur Rechtsform- und Größenabhängigkeit der Rechnungslegung hinsichtlich der Aufstellung, Prüfung und Offenlegung des Jahresabschlusses.
- zu bilanzpolitischen Strategien und deren bilanzanalytischen Konsequenzen.

- durch Anwendung neuer oder veränderter gesetzlicher Anforderungen der Jahresabschlusserstellung und -analyse.
- zu den Besteuerungsverfahren und einzelnen Steuerarten.
- in Fallstudien zum Lerninhalt Steuern.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Ansatz, Ausweis und Bewertung einzelner Jahresabschlusspositionen feststellen.
- die den gesetzlichen Grundlagen relevanten Informationen für den Ansatz und die Bewertung der Jahresabschlusspositionen entnehmen und diese umzusetzen.
- die Analyse von Jahresabschlüssen mit Hilfe von vorgegebenen Kennzahlen und unter Anwendung von Kapitalflussrechnungen aufbereiten.
- mit steuerlichen Fachbegriffen umgehen. Sie beherrschen berufsbezogene Fähigkeiten und Fertigkeiten zur Erstellung einfacher Einkommensteuererklärungen für Arbeitnehmer sowie zur Erstellung von Umsatzsteuervoranmeldungen.
- steuerliche Bemessungsgrundlagen und die steuerliche Belastung von Unternehmen ermitteln. Sie verbinden dabei die steuerlichen Kenntnisse mit den Kenntnissen aus dem Bereich Rechnungswesen und dem Modul 4BK-EXRW1-10.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- einen anspruchsvollen Belegbuchungsgang inkl. der notwendigen vorbereitenden Abschlussbuchungen komplett manuell durchzuführen und zu analysieren.
- grundlegende Problemstellungen im Rahmen einer nationalen Jahresabschlusserstellung unter Verwendung der Fachsprache zu beschreiben, zu bearbeiten und zu analysieren.
- einen IFRS -Abschluss zu interpretieren und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu analysieren.
- die verschiedenen Kapitalanlagenmöglichkeiten (Direktbeteiligungen, Fonds, produktspezifische Anlagen) steuerlich zuordnen und die Steuerbelastung berechnen sowie im Kontext des internationalen Steuerrechts einzuordnen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Ziele, Arbeitsschritte und Alternativen bei der Erstellung von Jahresabschlüssen zu formulieren und zu diskutieren.
- einen Jahresabschluss zu erstellen, kritisch auszuwerten und argumentativ zu verteidigen.
- Vor- und Nachteile von IFRS-Abschlüssen zu diskutieren.
- Fachvertretern aktiv zuzuhören.
- steuerliche Aspekte insbesondere für persönliche und für betriebswirtschaftliche Entscheidungen sachlich und kritisch zu argumentieren und in der Gruppe zu kommunizieren.
- die unterschiedliche Besteuerung von Kapitalanlagen entsprechend der individuellen Merkmale des Steuerpflichtigen bei der Auswahl der Kapitalanlage kritisch zu hinterfragen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Jahresabschluss“	22
Seminar	19
Übungen (mit Fallstudien)	10
Vorlesung „Steuerlehre“	18
Seminar	16
Übungen (mit Fallstudien)	8

Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	85
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120		2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Knut Weißflog

E-Mail: kweissflog@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard und Präsentationsfolien zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Bilanzierung und Jahresabschluss

- BÄHR, G.; FISCHER-WINKELMANN, W.; LIST, S.: Buchführung und Jahresabschluss. Wiesbaden
- COENENBERG, A. G.; u a.: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Stuttgart
- MEYER, C.: Bilanzierung nach Handels- und Steuerrecht. Herne
- BAETGE, J.; KIRSCH, H.-J.; THIELE, S.: Bilanzen. Düsseldorf

Steuern

- BREITHECKER, V.: Einführung in die betriebswirtschaftliche Steuerlehre, mit Fallbeispielen, Übungsaufgaben und Lösungen. Berlin
- GRASHOFF, D.; MACH, H., Grundzüge des Steuerrechts, Alle wichtigen Steuerarten, Internationales Steuerrecht, Verfahrensrecht. München
- Gesetzestexte: Steuergesetze, Steuerrichtlinien, Handelsgesetzbuch

Vertiefende Literatur

Bilanzierung und Jahresabschluss

- HENO, R.: Jahresabschluss nach Handelsrecht, Steuerrecht und internationalen Standards. Wiesbaden

- DÖRING, U., BUCHHOLZ, R.: Buchhaltung und Jahresabschluss. Berlin
- FEDERMANN, R.: Bilanzierung nach Handelsrecht und Steuerrecht und IAS/IFRS, Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Abhängigkeiten. Berlin
- FEDERMANN, R., MÜLLER, S. [Hrsg.]: IAS/IFRS-Stud. International Accounting Standards. Berlin
- KIRSCH, H.: Einführung in die internationale Rechnungslegung nach IFRS. Herne

Steuern

- ENDRISS, H.-W.: Steuerkompendium Band 1, Einkommensteuer, Bilanzsteuerrecht, Körperschaftssteuer, Gewerbesteuer. Herne
- KORTSCHAK, H.-P.: Lehrbuch der Umsatzsteuer. Herne
- RICK, E.; u. a.: Lehrbuch Einkommensteuer. Herne
- SCHNEELOCH, D.; MEYERING, S.; PATEK, G.: Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Band 1, Besteuerung. München
- TIPKE, K.; LANG, J.: Steuerrecht. Köln

Investition und Finanzierung

Die Studierenden lernen die Möglichkeiten der Fremd- und Eigenkapitalbeschaffung, Innen- und Außenfinanzierung zur Realisierung von Investitionsvorhaben sowie zur Finanzierung der laufenden betrieblichen Prozesse im Unternehmen kennen und beurteilen. Inhalt und Vorgehen der statischen und dynamischen Verfahren der Investitionsrechnung als wissenschaftliche Grundlage für Investitionsentscheidungen werden vermittelt. Die Studierenden erwerben Wissen über die Beurteilung eines Unternehmens zur Finanz-, Vermögens- und Ertragslage mittels der Bilanzanalyse und können dieses an Fallbeispielen anwenden.

Das Modul korrespondiert und ist abgestimmt mit dem Modul 4BK-BBLF-30 und dem Modul 4BK-WFMA-10 des Studienganges Bank.

Modulcode	Modultyp
4BK-INFIN-30	Pflichtmodul zum Studiengang
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
Semester 3	1 Semester
ECTS-Credits	Angebotsfrequenz
5	jährlich
Lehrsprache	Zugangsvoraussetzungen
Deutsch	Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-EXRW1-10, 4BK-EXRW2-20, 4BK-WFMA-10 oder adäquate Leistungsnachweise.

Verwendbarkeit des Moduls

- Das Modul bildet die Basis für Investitions- und Finanzierungsentscheidungen und deren Beurteilung. Im Studiengang Bank steht das Modul 4BK-INFIN-30 im besonderen Zusammenhang zum Modul 4BK-BBLF-30, welches semestergleich stattfindet und Modul 4BK-BBLI-40 (Schwerpunkt Corporate Finance). Die Lerninhalte zur Finanzierung und der Bilanzanalyse werden in den beiden vorgenannten bankspezifischen Modulen angewendet, beispielsweise die Bilanzanalyse als Grundlage der Kreditwürdigkeitsprüfung. Das Modul 4BK-INFIN-30 findet außerdem Verwendung im Wahlpflichtmodule 4BK-WFMK-50 sowie in den Praxismodulen 4BK-PRAX3-30, 4BK-PRAX4-40 und 4BK-PRAX5-50.
- Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- Gegenstand, Aufgaben und Ziele der betrieblichen Finanzwirtschaft
 - ✓ Einordnung finanzwirtschaftlicher Prozesse in Gesamtunternehmen
 - ✓ Zusammenhang güter- und finanzwirtschaftlicher Prozess
- Finanzierungsformen von Unternehmen als Eigen-/Fremd- sowie Innen-/Außenfinanzierung
 - ✓ Beteiligungsfinanzierung, Selbstfinanzierung, Finanzierung aus Abschreibungs- und Rückstellungsgegenwerten, Darlehen, Scheindarlehen und Schuldverschreibungen
 - ✓ kurzfristige Kreditfinanzierung (u. a. Kontokorrentkredit, Wechselkredit)
 - ✓ Kreditsubstitute (Factoring, Leasing)
 - ✓ Mezzanine Finanzierungsinstrumente und neuere Beteiligungsfinanzierungsformen (u. a. Crowdfunding)
- Finanzplanung
 - ✓ Liquiditätsplanung und -steuerung
 - ✓ Finanzplanung und -steuerung
 - ✓ Bestimmung der Kapitalstruktur, Kapitalbedarfsplanung
- Investitionsbegriff, Investitionsarten, Investitionsentscheidungsprozess
- Investitionsrechnungsverfahren

- ✓ statische Verfahren (Kostenvergleichs-, Gewinnvergleichs-, Rentabilitäts- und Amortisationsrechnung)
- ✓ dynamische Verfahren (Kapitalwertverfahren, Methode des internen Zinses, Annuitätenverfahren, dynamische Amortisationsrechnung, vollständiger Finanzplan)
- Bilanzanalyse
 - ✓ Definition, Arten, Ziele, Aussagefähigkeit, Instrumente und Grenzen der Bilanzanalyse
 - ✓ Bilanzpolitik
 - ✓ Bilanzstrukturanalyse: Vermögensstruktur, Kapitalstruktur, Anlagedeckung, Liquidität
 - ✓ Stromgrößenanalyse: Cashflow, Kapitalflussrechnung,
 - ✓ Gewinnanalyse: betragsmäßige und strukturelle Ergebnisanalyse
 - ✓ Rentabilitätsanalyse: Messung der Rentabilität, Kennzahlensysteme
 - ✓ Kombinationsverfahren

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das Unternehmen als Investitions- und Finanzierungsobjekt.
- über die Verfahren der Investitionsbewertung. Sie wissen um die Bedeutung der Liquidität im System der Unternehmensziele.
- zu den unterschiedlichen Finanzierungsquellen und den Finanzmärkten. Sie verstehen die Grundzüge der Finanzanalyse und -planung im Unternehmen, ebenso die Zusammenhänge zwischen den Finanzplänen und anderen Teilplänen des Unternehmens.
- Unterschiede von Investition und Finanzierung aus Unternehmens- und Banksicht und verstehen die Zusammenhänge zum Modul 4BK-BBLF-30.
- die Bilanzanalyse als ein Instrument für die Lagebewertung und Kreditwürdigkeitsprüfung von Unternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu den Leistungsbereichen von Investition und Finanzierung durch die Bearbeitung und Auswertung von Fallstudien.
- über die Aussagekraft der Daten aus der Bilanzanalyse und können diese entsprechend kombinieren. Sie erarbeiten und interpretieren Kennzahlen, die besonders geeignet sind, Aussagen zur Vermögenslage, Liquiditätslage und Ertragslage des Unternehmens zu erhalten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Methoden der Investitionsrechnung anwenden und sind in der Lage, grundsätzliche Vorschläge zur Finanzierung von Unternehmen zu entwickeln.
- den Aufbau und die Funktion eines Jahresabschlusses darstellen und können Bilanzen lesen, kritisch interpretieren, diskutieren und entsprechende Schlussfolgerungen erarbeiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die unterschiedlichen Finanzierungsquellen hinsichtlich ihrer Eignung für konkrete Finanzierungsentscheidungen im Rahmen des Finanzmanagementprozesses zu prüfen, zu bewerten und adäquat einzusetzen.
- vor dem Hintergrund unterschiedlicher Zeithorizonte die Liquidität zu messen und die Ergebnisse kritisch zu interpretieren.

- bei Entscheidungen zu konkreten Investitionsproblemen die Verfahren selbständig auszuwählen, anzuwenden und ihr Vorgehen zu begründen. Sie sind in der Lage, die Ergebnisse zu interpretieren und Lösungsvorschläge zu unterbreiten.
- eine wirtschaftliche Interpretation von Jahres- und Konzernabschlüssen vorzunehmen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- ein kritisches Verständnis zu den Inhalten und Problemen von Finanzierung und Investition im Unternehmen zu entwickeln. Sie können mit Fachvertretern über Bilanz- und Finanzkennzahlen kommunizieren.
- die Auswertung von Jahresabschlüssen fachkundig zu diskutieren.
- Investitions- und Finanzierungsentscheidungen zu formulieren und argumentativ zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Finanzierung und Investition“	24
Übungen	6
Seminar	12
Übungen als Fallstudien	4
Seminar „Bilanzanalyse“	26
Übungen als Fallstudien	6
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-glauchau.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Dateien

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard und Präsentationsfolien zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Finanzierung

- WÖHE, G.; BILSTEIN, J.: Grundzüge der Unternehmensfinanzierung. München
- OLFERT, K.: Finanzierung. Herne

Investitionsrechnung

- GÖTZE, U.: Investitionsrechnung. Berlin
- OLFERT, K. [Hrsg.]: Investition. Ludwigshafen

Bilanzanalyse

- HEESSEN, B.; Grube, W.: Bilanzanalyse und Kennzahlen. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

Finanzierung

- FRANKE, G.; MAX, H.: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt. Berlin
- SCHÜLER, A.: Finanzmanagement mit Excel. München
- TEBROKE, H.J.; LAURER, T.: Betriebliches Finanzmanagement. Stuttgart

Investition

- KRUSCHWITZ, L.: Investitionsrechnung. München

Bilanzanalyse

- BAETGE, J.; KIRSCH, H.-J.; THIELE, S.: Bilanzanalyse. Düsseldorf
- COENENBERG, A. G.; HALLER, A.; SCHUTZE, W. Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Stuttgart
- KÜTING, K.; WEBER, C.-P.: Die Bilanzanalyse – Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. Stuttgart
- LACHNIT, L.: Bilanzanalyse. Wiesbaden

Kosten- und Leistungsrechnung

Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden die Befähigung, grundlegende Instrumente der Kosten- und Leistungsrechnung zielgerichtet und theoretisch fundiert entsprechend der jeweiligen Praxisituation auszuwählen und anzuwenden.

Das Modul ist mit dem Planspiel TOPSIM General Management verbunden, welches eine modellhafte Abbildung der Komplexität der betrieblichen Leistungsprozesse ermöglicht. Im Rahmen dieses Planspiels stellen die Inhalte der Kosten- und Leistungsrechnung einen wichtigen Bestandteil dar. Die Studierenden wenden im Planspiel das bisher erlernte betriebswirtschaftliche Wissen an und erhalten einen tiefen Einblick in die betriebswirtschaftlichen Interdependenzen. Sie erkennen, welche betriebswirtschaftlichen Konsequenzen ihre Entscheidungen zur Folge haben. Das Planspiel dient gleichzeitig der Förderung des Teammanagements durch Gruppenarbeit.

Modulcode

4BK-INTRW-30

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-EXRW1-10, 4BK-EXRW2-20, 4BK-WFMA-10 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für das Verständnis und die Anwendung von Methoden des Internen Rechnungswesens. Das Modul steht im Zusammenhang mit dem Modul 4BK-CONUF-60 (Lerninhalt Controlling) und findet Verwendung in den Praxismodulen.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

▪ Kosten- und Leistungsrechnung

- ✓ Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung
 - Einordnung der Kosten- und Leistungsrechnung in das Rechnungswesen
 - Anforderungen an die Kosten- und Leistungsrechnung
 - Kostengliederungen
 - Einzelkosten und Gemeinkosten
 - Fixe und variable Kosten (Kostendynamik)
 - Kostenrechnungssysteme
 - Probleme und Grenzen der Kosten- und Leistungsrechnung
- ✓ Grundzüge der Vollkostenrechnung
 - Kostenartenrechnung
 - Kostenstellenrechnung
 - Kostenträgerstück- und -zeitrechnung
 - Grundzüge der Teilkostenrechnung
 - Einstufige Teilkostenrechnung
 - Mehrstufige Teilkostenrechnung
- ✓ Überblick über weitere Systeme der Kosten- und Leistungsrechnung
 - Plankostenrechnung
 - Prozesskostenrechnung

▪ Teammanagement

- ✓ Teamarbeit: Struktur, Dynamik, Wirkungsfaktoren, Verantwortung des Teamleiters

- ✓ Gruppendynamik: Gruppendiagramme, Gruppenstruktur, Rollen, Leitungs- und Gruppenebene, formelle und informelle Gruppen, Gruppenbildung, Gruppenimage, Gruppenapparat, Gruppenautorität, Gruppenkanon, Gruppenkultur, soziale Normen und Sanktionen

- **Planspiel TOPSIM General Management**

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Kosten- und Leistungsrechnung und erfassen diese als ein Kernelement des betrieblichen Controllingsystems.
- die Kosten- und Leistungsrechnung als ein auf der Geschäftsbuchhaltung aufbauendes Element des Rechnungswesens, welches unverzichtbares Managementinstrument ist.
- die Verfahren der Kosten- und Leistungsrechnung und wenden diese auf exemplarische, praxisnahe Aufgabenstellungen an.
- die Grundlagen des Teammanagements.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu den Methoden und Instrumenten der Kosten- und Leistungsrechnung an praktischen Beispielen, insbesondere auch im Rahmen des Planspiels, beispielsweise bei der Durchführung von Produktkalkulationen.
- zur Kostenstellenrechnung, zur Kalkulation mit Gemeinkostenzuschlags- und Maschinenstundensätzen sowie zur kurzfristigen Erfolgsrechnung nach Voll – und Teilkostenrechnung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Überleitung von Daten der Geschäftsbuchhaltung zu Daten der Kosten- und Leistungsrechnung realisieren.
- die in der Fachliteratur dargestellten Ansätze der Kostenartenrechnung, der Kostenstellenrechnung, der Kostenträgerstückrechnung (Kalkulationsverfahren) und der Kostenträgerzeitrechnung beherrschen.
- die Hilfsmittel der Kosten- und Leistungsrechnung (Ergebnistabelle/Betriebsabrechnungsbogen/Kalkulationsschemata/Kostenträgerblatt) zielführend anwenden und an die konkrete Aufgabenstellung anpassen.
- erzielte Ergebnisse kritisch auswerten und Problempotentiale theoretisch fundiert aufdecken.
- die unterschiedlichen Verfahren der Kosten- und Leistungsrechnung gezielt auswählen und ergebnisorientiert auf eine konkrete Aufgabenstellung anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Zusammenhänge zwischen Kosten- und Leistungsrechnung in das System der Betriebswirtschaftslehre einzuordnen. Insbesondere das Planspiel befähigt die Studierenden, das betriebswirtschaftliche Zahlenmaterial zu verstehen und in praxisbezogene Entscheidungen umzusetzen.
- die Kosten- und Leistungsrechnung als integralen Bestandteil des Rechnungswesens zu erfassen.
- Verständnis für die Möglichkeiten und Grenzen der Kosten- und Leistungsrechnung zu entwickeln.
- als Teamleiter, Moderator und Mediator im Planspiel und darüber hinaus zu fungieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Organisation der Schnittstellen zwischen Elementen des Rechnungswesens und anderen Unternehmensbereichen als Grundlage für effizientes Arbeiten aller Prozessbeteiligten zu gestalten.
- fachbezogene Sachverhalte zur Kosten- und Leistungsrechnung verständlich zu interpretieren, zu diskutieren und ggf. Verbesserungsvorschläge zu unterbreiten.
- komplexe Aufgaben (z. B. Planspiel) in Gruppen zu lösen und zu präsentieren und sie vervollkommen somit ihre kommunikative Kompetenz.
- die Prinzipien der Gruppendynamik zu erkennen und aktiv (z. B. im Planspiel) zu managen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Kosten- und Leistungsrechnung“	20
Seminar „Kosten- und Leistungsrechnung“	10
Übung	8
Seminar „Teammanagement“	10
Übung (mit Gruppenarbeit)	6
Planspiel „TOPSIM General Management“ in Gruppenarbeit	24
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Barbara Gelenzov

E-Mail: barbara.gelenzov@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Simulationssoftware TOPSIM General Management einschließlich Teilnehmerhandbuch

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- SCHMOLKE, S., DEITERMANN, M.: Industrielles Rechnungswesen. Braunschweig
- OLFERT, K.: Kostenrechnung. Herne
- STEGER, J.: Kosten- und Leistungsrechnung. München

Vertiefende Literatur

- COENENBERG, A. G./ FISCHER, T. M./ Günther, T.: Kostenrechnung und Kostenanalyse. Stuttgart
- FRIEDL, G., HOFMANN, C., PEDELL, B.: Kostenrechnung. München
- GÖTZE, U.: Kostenrechnung und Kostenmanagement. Berlin
- SCHILDBACH, T., HOMBURG, C.: Kosten- und Leistungsrechnung. Berlin
- FISCHBACH, S.: Grundlagen der Kostenrechnung. München
- HORSCH, J.: Kostenrechnung: Klassische und neue Methoden in der Unternehmenspraxis. Berlin
- HABERSTOCK, L.: Kostenrechnung: Einführung mit Fragen, Aufgaben, Fallstudien und Lösungen. Berlin

Marketing

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über grundlegende Kenntnisse des Marketing sowie im speziellen des Marketing-Managementprozesses, den sie als systematischen Analyse-, Planungs- und Entscheidungsprozess verstehen und auf den Finanzdienstleistungsbereich anwenden können. Durch instrumentenspezifische Fallstudien verstehen sie sich im integrierten Einsatz der Marketinginstrumente (7 P's) sowie in der Lösung von Aufgaben und Schnittstellenproblemen bei ihrer operativen Umsetzung. Als wesentliche Ergänzung der Vertriebs- und Kommunikationspolitik erwerben die Studierenden Kompetenzen in der (Preis-)Gesprächs- und Verhandlungsführung als zentralen Erfolgsfaktor im Finanzdienstleistungsgeschäft.

Modulcode 4BK-MARKE-40	Modultyp Pflichtmodul zum Studiengang
Belegung gemäß Studienablaufplan Semester 4	Dauer 1 Semester
ECTS-Credits 5	Angebotsfrequenz jährlich
Lehrsprache Deutsch	Zugangsvoraussetzungen Teilnahme am Modul 4BK-BWLG-10 bzw. adäquater Leistungsnachweis

Verwendbarkeit

1. Das Modul bildet die Voraussetzung für das Modul 4BK-BBLPV-50 und für die angewandte Marktforschung im Rahmen der Wirtschaftsstatistik (4BK-WSTAT-40), die als Informationsgrundlage des Marketing zugleich eine Vertiefung darstellt sowie für das Wahlpflichtmodul digitales Bankmarketing (4BK-WDBM-60). Das Modul findet Anwendung in allen Praxismodulen.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

Marketing

- **Grundlagen des Marketing**
 - ✓ Begriff, Merkmale und Entwicklung des Marketing
 - ✓ Marketingverständnis als *duales* Konzept der marktorientierten Unternehmensführung
 - ✓ Grundformen des Marketing (Konsumgüter-, Dienstleistungs-, Investitionsgütermarketing)
 - ✓ *Fallstudie*: Besonderheiten des Dienstleistungsmarketings (7 P's) am Gegenstand von Finanzdienstleistungen
- **Verhaltens- und Informationsgrundlagen des Dienstleistungsmarketing**
 - ✓ Grundlagen des Kaufverhaltens: aktuelle Trends im Käuferverhalten, Kaufentscheidungsprozess, psychologische Wirkungs- und Verhaltensgrößen des Kaufverhaltens
 - ✓ Besonderheiten und Methoden der Marktforschung im Dienstleistungsbereich (Anwendungsbezug im Modul 4BK-WSTAT-40)
 - ✓ Marktsegmentierung im Dienstleistungsbereich
- **Marketing als Managementprozess** (mit begleitender Fallstudie)
 - ✓ Analyse- und Prognose (u. a. SWOT-Analyse, Portfolioanalysen)
 - ✓ Festlegung von Marketingzielen im Zielsystem der Unternehmensführung
 - ✓ Strategisches Marketing (u. a. Charakteristik, Corporate Identity, Marketingstrategien, Marktteilnehmerstrategien, Marketinginstrumentenstrategien)
 - ✓ Operatives Marketing (Charakteristik, Verständnis, Entscheidungstatbestände und Informationsgrundlagen der Marketinginstrumente)
- **Neuere Entwicklungen im Marketing**
 - ✓ Vom Transaktions- zum Beziehungsmarketing / Kundenbeziehungs- und Kundenwertmanagement

- ✓ Markenaufbau und Markenführung
- ✓ Onlinemarketing
- Instrumentenspezifische Fallstudie zur Leistungspolitik (Product, Process, Physical Environment): Qualitätsmanagement im Finanzdienstleistungsbereich
- Instrumentenspezifische Fallstudie zur (Preis-)Gesprächs- und Verhandlungsführung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Marketing als duales Konzept der marktorientierten Unternehmensführung.
- die Besonderheiten des (Finanz-)Dienstleistungsmarketing.
- die Verhaltens- und Informationsgrundlagen des (Finanz-)Dienstleistungsmarketing.
- die Ebenen einer Marketing-Konzeption sowie die Interdependenzen der Ziel-, Strategie- und der operativen Maßnahmen-Ebenen.
- den Einsatz der Marketinginstrumente (7 P's) – speziell in der Finanzdienstleistungsbranche.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden, die zur Entwicklung von Marketing-Konzeptionen erforderlich sind. Die Wissensvertiefung erfolgt anhand exemplarischer Gegenstandsbereiche aus der Finanzdienstleistungsbranche.
- zur Umsetzung des Marketing-Managementprozesses durch eine begleitende Fallstudie.
- durch instrumentenbezogene Fallstudien am Gegenstand der Finanzdienstleistungsbranche.
- durch (Preis-)Gesprächs- und Verhandlungstraining in unterschiedlichen Geschäftskontexten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- mit Hilfe adäquater Analyse-, Planungs- und Entscheidungsmethoden Marketing-Konzeptionen für unterschiedliche Gegenstandsbereiche entwickeln und für die Finanzdienstleistungsbranche umsetzen. Die für Marketingentscheidungen relevanten Informationen können mit Verfahren der Marktforschung erhoben und Statistiksoftware ausgewertet werden (Modul 4BK-WSTAT-40).
- (Preis-)Gespräche und Verhandlungen inhaltlich und methodisch vorbereiten sowie zielorientiert führen und nachbereiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Marketing-Entscheidungen zielorientiert, systematisch und unter Bezugnahme auf die relevanten umwelt-, marktteilnehmerbezogenen und unternehmensinternen Informationen zu treffen.
- durch (instrumentenspezifische) Analysemethoden Marktpotentiale zu erkennen und diese durch eine strategische und operative Planung des Marketing-Mix auszuschöpfen.
- die Verbindungen zwischen den Marketinginstrumenten strategisch zu nutzen sowie Aufgaben und Schnittstellenprobleme bei der operativen Umsetzung zu lösen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sich über die wichtigen Grundbegriffe der Fachterminologie mit Fachvertretern auszutauschen.
- Marketingentscheidungen zu formulieren und sachlich argumentativ zu begründen.

- Kundenpotentiale in Gesprächs- und Verhandlungssituationen zu erkennen und die spezifischen Anforderungen in ihrer Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung zu beachten.
- Verbale und nonverbale Kommunikationstechniken der (Preis-) Gesprächs- und Verhandlungsführung zielführend einzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	25
Seminar mit integrierten Fallstudien	35
Übung (mit Rollenspiel)	18
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Frauke Deckow

E-Mail: frauke.deckow@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG und Anlage 4BK-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Kamera

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Marketing

- MEFFERT, H.; BURMANN, C.; KIRCHGEORG, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele. Wiesbaden
- MEFFERT, H.; BRUHN, M.: Dienstleistungsmarketing: Grundlagen, Konzepte, Methoden. Wiesbaden
- SCHWARZBAUER, F.: Modernes Marketing für das Bankgeschäft. Wiesbaden

(Preis-)Gesprächs- und Verhandlungsführung

- ALTER, U.: Verhandeln als Kommunikationskompetenz. Grundlagen für erfolgreiches Verhandeln in Führung, Betrieb und Alltag. Wiesbaden
- DECKOW, F.: 10 fabelhafte Regeln, Preisgespräche erfolgreich zu navigieren. Chemnitz
- WEISBACH, C.-R.; SONNE-NEUBACHER, P.: Professionelle Gesprächsführung: ein praxisnahes Lese- und Übungsbuch. München

Vertiefende Literatur

Marketing

- BRUHN, M.: Kommunikationspolitik. Systematischer Einsatz der Kommunikation für Unternehmen. München
- BRUHN, M.: Relationship Marketing – Das Management von Kundenbeziehungen. München
- BRUNNER, W.: Erfolgsfaktoren im Marketing: Fallstudien zur Produkt-, Entgelt-, Vertriebs- und Kommunikationspolitik. Wiesbaden
- MEFFERT, H.: Marketing – Arbeitsbuch: Aufgaben, Fallstudien, Lösungen. Wiesbaden
- PEPELS, W.: Käuferverhalten. Basiswissen für Kaufentscheidungen für Konsumenten und Organisationen mit Aufgaben und Lösungen. Berlin
- SOLOMON, M. R.: Konsumentenverhalten. Hallbergmoos

Gesprächs- und Verhandlungsführung

- BIRKENBIHL, V. F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln: Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen. Heidelberg
- ETRILLARD, S.: Gesprächsrhetorik. Souverän agieren, überzeugend argumentieren. Göttingen
- FISHER, R.; u. a.: Das Harvard-Konzept: Der Klassiker der Verhandlungstechnik. Frankfurt/M.
- PATRZEK, A.: Fragekompetenz für Führungskräfte: Handbuch für wirksame Gespräche. Wiesbaden

Human Resources Management, Organisation und Projektmanagement

Die Studierenden lernen das Human Resources Management als betriebswirtschaftliches Teilgebiet kennen. Das Konzept geht von der sachlogischen Orientierung am beruflichen Lebenszyklus aus, betrachtet sowohl die individuelle Mitarbeiter- wie auch die organisationale Perspektive und bettet diese in eine ressourcenorientierte Betrachtung ein. Basiskonzepte zur Führung von Mitarbeitern und Organisationen sowie des Personalcontrollings und Konfliktmanagements runden thematisch ab.

Die Studierenden erwerben damit Grundkenntnisse zu Analyse und Steuerung des Mitarbeiterportfolios im Rahmen von Organisationen und können sich selbst in dieser komplexen professionellen Umwelt einordnen und aktiv agieren.

Mit dem Schwerpunkt Organisation wird die Bedeutung dieser als Managementfunktion herausgearbeitet. Die Studierenden erwerben grundlegende Kenntnisse im Bereich der Organisationstheorie, der Organisationsgestaltung und zu den Konzepten des organisatorischen Wandels.

In diesem Modul werden auch die Grundlagen des Projektmanagements behandelt und mittels Wissensmanagementprojekten trainiert.

Modulcode

4BK-HRMOP-50

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-MARKE-40 (Lerninhalt Gesprächs- und Verhandlungsführung), 4BK-RECH1-20, 4BK-RECH2-40 (Lerninhalt Arbeitsrecht) oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet ein unverzichtbares betriebswirtschaftliches Teilgebiet ab und verdeutlicht den generellen Stellenwert von Human Resources. Das Modul steht im besonderen Zusammenhang zum Arbeitsrecht im Modul 4BK-RECH2-40 und der Gesprächs- und Verhandlungsführung im Modul 4BK-MARKE-40 und bildet auch eine Grundlage für das Modul 4BK-CONUF-60, insbesondere Unternehmensführung. Die Umsetzung des Projektmanagements soll insbesondere in den Praxismodulen 4BK-PRAX5-50 und der Bachelorthesis erfolgen.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

■ Human Resources Management

- ✓ Management der Human Resources im Unternehmen in der Einheit von Personalpolitik und Personalwirtschaft
- ✓ Personalwirtschaftliche Grundprozesse im Unternehmen
 - Talent Management: Personalmarketing und Personalauswahl (Personalbedarfsplanung, Rekrutierung – Auswahl – Bindung, Personalpsychologie und Auswahlinstrumente)
 - Personalbeurteilung
 - Personaleinsatz und Arbeitszeitmodelle (klassische und flexible)
 - Personalentwicklung (Skillmanagement, Zielvereinbarungs- und Beurteilungssysteme)
 - Entgeltgestaltung

- Personalfreisetzung
- Personaladministration (statt -verwaltung)
- Personalkostenmanagement und Personalcontrolling
- Personalführung (Interdependenz von struktureller und personeller Führung, Unternehmenskultur in der Rolle bei der Personalführung, Gruppentheoretische Ansätze, Interaktionstheorien- transformationale und transaktionale Führung- Grundlagen Führungspsychologie, Führungsstile und -ansätze, Führungsinstrumente, praktische Führungsmodelle)
- aktuelle Human Resources Trends (Managing Diversity, demographischer Wandel und Wissensmanagement)
- ✓ Konfliktmanagement (Definition, Stellenwert, Merkmale von Konflikten, Transaktionsanalyse als Grundlage, Konflikttypologie, Konflikte erkennen und verstehen, Konfliktanalyse, Konfliktlösung, Konfliktvermeidung)
- **Organisation**
 - ✓ Begriffe, Ziele, Aufgaben der Organisation
 - ✓ Organisationstheoretische Ansätze
 - ✓ Organisationsgestaltung (Prozess, Gestaltung effizienter Organisationsstrukturen sowie mögliche Gestaltungsformen)
 - ✓ Organisationaler Wandel (Ursachen, Formen, Modelle, Widerstände)
 - ✓ Organisationsentwicklung und Organisationales Lernen
- **Projektmanagement**
 - ✓ Grundbegriffe, Ziele und Aufgaben des Projektmanagements
 - ✓ Projekttypen
 - ✓ Projektprozess (Entscheidungsfindung, Zielformulierung, Projektleitung, -planung, -durchführung, -steuerung, -überwachung, -abschluss)
 - ✓ Zusammensetzung und Aufgabenverteilung im Projektteam
 - ✓ Darstellungs- und Dokumentationstechniken
 - ✓ Wissensmanagementprojekte (Typen, Gestaltungsfelder, Ablaufphasen, Barrieren und kritische Erfolgsfaktoren, Hilfsmittel und Tools)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- über den Stellenwert von Human Resources im Gesamtunternehmen.
- über Personalteilprozesse und können diese schnittstellenübergreifend modellieren - unter der Beachtung gesetzlicher Restriktionen (Modul 4BK-RECH1-20), um sowohl volkswirtschaftlich als auch betriebswirtschaftlich einen Mehrwert für die Unternehmung zu schaffen.
- zu den Führungstheorien. Die Studierenden entwickeln ein kritisches Verständnis für die wichtigsten Führungstheorien unter der Beachtung ihrer motivationalen Wirkungsweise. Hierbei wird insbesondere die Interdependenz von Unternehmenskultur und Personalführung herausgearbeitet.
- zum Stellenwert des Wissensmanagements im Unternehmen. Unter Zuhilfenahme eines breiten Spektrums von Führungsinstrumentarien ist es ihnen möglich, u. a. implizites Wissen in explizites zu transformieren und geeignete Konzepte zur Speicherung des Human Resources Wissensbestandes selbstständig zu eruieren.
- über den Umgang mit und der Lösung von Konflikten.
- über die Gestaltung einer effizienten Organisationsstruktur für das Unternehmen. Mit Hilfe organisationstheoretischer Ansätze erwerben die Studierenden Kenntnisse über mögliche Strategien und sind in der Lage, Entwicklungstendenzen und mögliche Umstrukturierungen im Unternehmen unterstützend zu begleiten.
- über die Notwendigkeit von Projekten, deren Ablauf und Arbeitsstrukturierung sowie Methoden, zu erwartender Barrieren und kritische Erfolgsfaktoren im Projektmanagement.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu einem kritischen Verständnis zu wichtigen Theorien und Gestaltungsprinzipien von Human Resources Management und Organisation und reflektieren dieses in einzelnen Fallstudien aus der Unternehmenspraxis.
- zum Projektmanagement in den Praxismodulen, indem sie einerseits in Projekte integriert werden und andererseits kleinere Projekte selbst leiten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Instrumente des Human Resources Management und des Organisationsmanagements für konkrete Problemstellungen fachlich richtig auswählen und adäquat einsetzen.
- auf der Grundlage relevanter Führungstheorien und -instrumentarien komplexe Führungsprobleme analysieren und konkrete Lösungsvorschläge unterbreiten.
- gezielte Maßnahmen zur Wissenssicherung einleiten und Modelllösungen unterbreiten.
- im Rahmen des Organisationsmanagements Gestaltungsprozesse mit dem Fokus auf effiziente Organisationsstrukturen durchführen.
- Anforderungen und Ziele von Projekten definieren und sind in der Lage, die Machbarkeit zu prüfen sowie Ablauf- und Terminpläne zu erstellen. Dabei setzen sie standardisierte Methoden ein und nutzen computergestützte Werkzeuge.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig Problemlösungen über praxisrelevante Sachverhalte im Bereich des Personalmanagements zu erarbeiten und Gestaltungsempfehlungen zu unterbreiten. Sie kennen die einzelnen Teilbereiche innerhalb des Personalmanagements, können deren Wirkungsweise erläutern und besitzen die Fähigkeit, diese schnittstellenübergreifend aufeinander abzustimmen und in den gesamten Unternehmensprozess adäquat zu integrieren.
- die erworbenen Kenntnisse im Bereich der Organisation selbständig auf konkrete praktische Probleme im Unternehmen anzuwenden, Organisationsanalysen durchzuführen und Gestaltungsempfehlungen zu unterbreiten.
- in Projekten eigeninitiativ zu werden, können geeignete Anreizkonzeptionen unterbreiten und kleinere Projekte selbständig leiten. Sie wissen um die Problematik der Zieldualität im Unternehmen und haben unternehmerisches Denken und Handeln entwickelt.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in Gruppen und mit Experten aktiv zu Problemstellungen des Human Resources Managements und des Konfliktmanagements zu kommunizieren, Lösungsvorschläge zu erarbeiten und fundiert zu begründen.
- organisatorische Probleme im Unternehmen zu erkennen, diese zu formulieren und aktiv an deren Lösung mitzugestalten.
- den Bearbeitungsstand eines Projektes klar und strukturiert zu verdeutlichen und sie können die Funktion eines Moderators bei Projektverteidigungen übernehmen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Human Resources Management“	28
Seminar	12
Übung (Fallstudie)	4
Übung (Rollenspiel)	4
Vorlesung „Organisation“	10
Seminar	6

Vorlesung „Projektmanagement“	10
Seminar	10
Übung	4
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Katja Werner

E-Mail: katja.werner@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Fallstudien, Film

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozierenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Human Resources Management

- LINDNER-LOHMANN, D., LOHMANN, F., SCHIRMER, U.: Personalmanagement (BA Kompakt). Berlin. Heidelberg
- RINGLSTETTER, M., KAISER, S.: Humanressourcen-Management. München
- OLFERT, K. [Hrsg.]: Kompendium Personalwirtschaft. Ludwigshafen
- WEIBLER, J.: Personalführung. München

Organisation

- SCHERM, E.: Organisation. Theorie, Gestaltung und Wandel. München
- SCHREYÖGG, G.: Organisation: Grundlagen moderner Organisationsgestaltung. Wiesbaden
- STAEHLE, W.H., CONRAD, P., SYDOW, J.: Management. Die verhaltenswissenschaftliche Perspektive. München

Projektmanagement

- KUSTER, H. u. a.: Projektmanagement. Berlin. Heidelberg
- MEIER, M.: Projektmanagement - Situationsanalyse, Zielbestimmung, Projektcontrolling, Controllingwerkzeuge, Motivation, Teammanagement. Stuttgart

Vertiefende Literatur

Human Resources Management

- BECKER, M.: Personalentwicklung: Bildung, Förderung und Organisationsentwicklung in Theorie und Praxis. Stuttgart
- BERKEL, K., CRISAND, E., RAAB, G.: Konflikttraining: Konflikte verstehen, analysieren und bewältigen. Heidelberg
- BRÖCKERMANN, R.: Personalwirtschaft: Lehr- und Übungsbuch für Human Ressource Management. Stuttgart
- HOLTBRÜGGE, D.: Personalmanagement. Wiesbaden
- FERSCH, J. M.: Leistungsbeurteilung und Zielvereinbarungen im Unternehmen. Wiesbaden
- GERHOLD, D.: Das Kommunikationsmodell der Transaktionsanalyse. Paderborn
- GLASL, F.: Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führungskräfte und Berater. Bern
- HABERKORN, K.: Praxis der Mitarbeiterführung. Renningen
- HENTZE, J., GRAF, A., KAMMEL, A., LINDERT, K.: Personalführungslehre, Grundlagen, Funktionen und Modelle der Führung. Bern
- OECHSLER, W. A., PAUL, C.: Personal und Arbeit. Berlin
- PAWLOWSKY, P.: Wissensmanagement. Berlin
- REIMANN-ROTHMEIER, G., MANDEL, H.: Individuelles Wissensmanagement. Strategien für den persönlichen Umgang mit Informationen und Wissen am Arbeitsplatz. Bern
- RINGLSTETTER, M., KAISER, S.: Humanressourcen-Management. München
- STEWART, I., JOINES, V., RAUTENBERG, W.: Die Transaktionsanalyse. Eine Einführung. Freiburg

Organisation

- ARGYRIS, C., SCHÖN, D.A.: Die lernende Organisation - Grundlagen, Methode, Praxis. Stuttgart,
- ROSENSTIEL, L.: Grundlagen der Organisationspsychologie – Basiswissen und Anwendungshinweise. Stuttgart
- SCHULTE-ZURHAUSEN, M.: Organisation. München

Projektmanagement

- EBEL, N.: Prince2-Projektmanagement mit Methode. München
- HANSEL, J., LOMNITZ, G.: Projektleiter-Praxis: Erfolgreiche Projektabwicklung durch verbesserte Kommunikation und Kooperation. Berlin
- LITKE, H.-D.: Projektmanagement. Methoden, Techniken, Verhaltensweisen. Wien
- PATZAK, G., RATTAY, G.: Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen. Wien
- SCHINDLER, M.: Wissensmanagement in der Projektabwicklung: Grundlagen, Determinanten und Gestaltungskonzepte eines ganzheitlichen Projektwissensmanagements. Köln

Unternehmensführung und Controlling

Die Studierenden lernen die Führungsteilsysteme, die Aufgaben der Unternehmensführung sowie die Abgrenzung von Führungs- und Controllingaufgaben in Abhängigkeit von der jeweiligen Controllingkonzeption kennen.

Die Studierenden erlangen grundlegende theoretische Kenntnisse über Konzeptionen, Aufgaben, Strukturen und Instrumente des Controllings sowie die Ausgestaltung des Controllings in verschiedenen betrieblichen Teilbereichen und die Bedeutung des Controllings als zielgerichtete Dienstleistung für das Management eines Unternehmens.

Sie vervollkommen ihre fachliche und soziale Kompetenz durch das Training von Führungsentscheidungen und deren Konsequenzen für das Unternehmen.

Modulcode

4BK-CONUF-60

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-INTRW-30, 4BK-MARKE-40, 4BK-HRMOP-50, 4BK-EXRW1-10, 4BK-EXRW2-20, 4BK-WFMA-10, 4BK-WSTAT-40, 4BK-BBLPV-50 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den in den Zugangsvoraussetzungen aufgeführten Modulen, die die Basis für das Modul 4BK-CONUF-60 legen, sichere Kenntnisse und beabsichtigte Überschneidungen (z. B. Personalcontrolling, Personalführung im Modul 4BK-HRMOP-50 oder Gesprächs- und Verhandlungsführung im Modul 4BK-MARKE-40 oder Vertriebscontrolling im Modul 4BK-BBLPV-50) voraussetzen, um das System von Controlling und Unternehmensführung zu erfassen, zu verinnerlichen und aktiv mitgestalten zu können. Der Lerninhalt Controlling und Unternehmensführung korrespondiert auch mit den Lerninhalten Gesamtbanksteuerung und Risikomanagement des Moduls 4BK-BBLST-60.

2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

▪ Controlling

- ✓ Inhalte des Controllings in Theorie und Praxis
- ✓ Begriff, Konzeptionen und Funktionen des Controllings
- ✓ Informationsversorgung als primäre Aufgabe der informationsorientierten Controlling-Konzeption
 - Funktionen und Elemente des Informationsversorgungssystems
 - Methoden und Instrumente der Informationsbedarfsermittlung
 - Beschaffung und Aufbereitung von Informationen
 - Informationsversorgungsprozesse
 - Kennzahlen und Kennzahlensysteme
 - Organisation der Informationsversorgung
- ✓ Planung und Kontrolle als Aufgaben der koordinationsorientierten Controlling-Konzeption
 - Strategische Planung und Kontrolle
 - Operative Planung und Kontrolle
 - Budgetierung als integratives Koordinationssystem
 - Organisation der Planung und Kontrolle

- ✓ Aufgaben und Instrumente der führungssystemorientierten Controlling-Konzeption
 - Interdependenzen und Koordination innerhalb des gesamten Führungssystems
 - Strategieumsetzung mittels Balanced Scorecard
 - Bereichscontrolling
 - Personalcontrolling
 - Risikomanagement und Risikocontrolling
 - Berichtswesen als Controllingaufgabe
- **Unternehmensführung**
 - ✓ Bedeutung, Ziele und Ebenen der Unternehmensführung, Erfolg und Erfolgspotentiale
 - ✓ Normative Unternehmensführung (Unternehmensphilosophie, Unternehmensvision, Unternehmenspolitik, Unternehmensleitbild, Unternehmenskultur)
 - ✓ Strategische Unternehmensführung (Konzepte, Strategischer Planungsprozess, Unternehmensumwelt, Situationsanalyse, Zielformulierung, Strategieentwicklung auf Gesamtunternehmensebene und auf Geschäftsfeldebene)
 - ✓ Wirtschafts- und Unternehmensethik (Verbindung zwischen Ethik, Werten, Management-Philosophie und Unternehmenskultur; Individual- und Unternehmensebene; Institutionelle Rahmenbedingungen)
 - ✓ Training von Führungsentscheidungen unter Nutzung der erworbenen Kenntnisse zum Lerninhalt Gesprächs- und Verhandlungsführung aus dem Modul 4BK-MARKE-40

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die grundlegenden Probleme des Zusammenspiels von Mitarbeiterführung und Unternehmensführung (siehe auch Modul 4BK-HRMOP-50). Sie kennen sowohl die grundsätzlichen Möglichkeiten der Unternehmensführung als auch die einschlägigen Führungsebenen.
- die Wirtschafts- und Unternehmensethik und wissen um die Bedeutung und Probleme dieser bei der Unternehmensführung.
- die verschiedenen Controllingkonzeptionen und können diese voneinander abgrenzen.
- das Controlling in den einzelnen Teilbereichen sowie über Möglichkeiten der organisatorischen Ausgestaltung des Controllings.
- die Vielzahl von Instrumenten des operativen und strategischen Controllings.
- den Zusammenhang zwischen den Teilbereichen des Managements und zwischen Controlling und Management.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zum Controllingsystem unter Beachtung der konkreten Bedingungen im Unternehmen. Sie können ein Controllingsystem in den Grundzügen beurteilen und auch entwickeln.
- zu den Controllinginstrumenten.
- über die Zusammenarbeit von Controller und Manager und können entstehende Probleme situationsadäquat kommunizieren und Lösungsansätze formulieren.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- IT-Anwendungen zur Unterstützung und Verbesserung der Controllertätigkeit nutzen.
- wesentliche Methoden und Instrumente des Controllings auf exemplarische, praxisnahe komplexe Aufgabenstellungen anwenden.

- können betriebliche Daten interpretieren, für Berichtszwecke aufbereiten und für Steuerungszwecke operationalisieren.
- in allen zwei Themengebieten die ihnen vermittelten Modelle und Konzepte in eigene unternehmenspraktische Gestaltungsempfehlungen umsetzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- komplexe betriebliche Systeme gedanklich zu durchdringen und in Übungen anzuwenden.
- zur Strukturierung vorhandener Kenntnisse und zur Nutzung der gewonnenen Struktur als Grundlage für die Gestaltung von Ansätzen zur Führung.
- sich auf allen zwei Themengebieten selbständig Informationen zu erarbeiten, aufzubereiten, zu bewerten und Lösungsansätze zu formulieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- situationsorientierte Führungsentscheidungen darzustellen und zu reflektieren.
- in entsprechenden Übungssituationen die Controllerfunktion zu erleben, dabei den Controller als Dienstleister für das Management (z. B. als Navigator, als Analyst, als Berichterstatter, als Moderator, als Informationslieferant u. a.) zu sehen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Controlling“	20
Seminar	16
Übung	14
Seminar „Unternehmensführung“	26
Übung (Rollenspiel)	12
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Dirk Hinkel

E-Mail: dirk.hinkel@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Controlling

- HORVATH, P. Controlling. München
- REICHMANN, T.: Controlling mit Kennzahlen und Management-Tools. München
- WEBER, J.: Einführung in das Controlling. Stuttgart

Unternehmensführung

- HUNGENBERG, H.; WULF, T.: Grundlagen der Unternehmensführung. Einführung für Bachelorstudiengänge. Berlin u. a.
- DILLERUP, R.; STOI, R.: Unternehmensführung. München

Vertiefende Literatur

Controlling

- Advanced Controlling, Wiley (Online Zugang im Lesesaal oder über VPN)
- BAUM, H.-G.; COENENBERG, A. G., GÜNTER, T.: Strategisches Controlling. Stuttgart
- BBK, NWB (Online Zugang im Lesesaal oder über VPN)
- BEA, F.-X., HAAS, J.: Strategisches Management. Stuttgart
- Controlling-Berater, Haufe (Online Zugang im Lesesaal)
- JUNG, H.: Controlling. München

Unternehmensführung

- CLAUSEN, A.: Grundwissen Unternehmensethik. Ein Arbeitsbuch. Tübingen
- GÖBEL, E.: Unternehmensethik, Grundlagen und praktische Umsetzung. Stuttgart
- MAREK, D.: Unternehmensentwicklung verstehen und gestalten. Wiesbaden
- HOMANN, K., Blome-Drees, F.: Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen
- STEINMANN, H.; SCHREYÖGG, G.: Management. Grundlagen der Unternehmensführung. Wiesbaden

Grundlagen Volkswirtschaftslehre und Mikroökonomik

In diesem Modul werden die Studierenden mit dem Gegenstand und den Aufgaben der Volkswirtschaftslehre, mit volkswirtschaftlichen Grundbegriffen und Kategorien sowie mit Wirtschaftssystemen und Wirtschaftsordnungen vertraut gemacht. Sie lernen elementare mikroökonomische Inhalte kennen. Im Mittelpunkt steht dabei die Preisbildung in Abhängigkeit von der Nachfrage und dem Angebot auf Gütermärkten. Die Studierenden erkennen, dass die Zusammenhänge zwischen Güternachfrage, Güterangebot und Güterpreis auch für konkrete unternehmerische Entscheidungen von Bedeutung sind. Sie werden befähigt, betriebswirtschaftliche Fragestellungen aus volkswirtschaftlicher Sicht zu analysieren und zu beurteilen.

Modulcode

4BK-VWL1-20

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-WFMA-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis zur Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Das Verständnis der mikroökonomischen Zusammenhänge zwischen Nachfrage, Angebot, Kosten, Nutzen, Preisen, Erlösen und Gewinnen erweist sich als Erfolgsgrundlage einer marktorientierten Unternehmensführung und findet Verwendung in betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Modulen.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

▪ Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- ✓ Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Volkswirtschaftslehre
- ✓ Abgrenzung zwischen Mikroökonomie und Betriebswirtschaftslehre
- ✓ volkswirtschaftliche Grundbegriffe
- ✓ Grundprobleme der Allokation (Ökonomisches Prinzip, Güterknappheit, Produktion und Produktionsfaktoren, Produktionsmöglichkeiten)
- ✓ Dogmengeschichte der ökonomischen Theorien
- ✓ Wirtschaftssysteme und Wirtschaftsordnungen

▪ Mikroökonomie

- ✓ Nachfrage der Haushalte (Haushaltstheorie)
- ✓ Angebot der Unternehmen (Unternehmenstheorie)
- ✓ Produktionstheorie, Kostentheorie, Gewinntheorie
- ✓ Marktformen und Güterpreisbildung
- ✓ vollkommene und unvollkommene polypolistische Märkte
- ✓ vollkommene und unvollkommenen monopolistische Märkte
- ✓ vollkommene und unvollkommene oligopolistische Märkte
- ✓ Faktormärkte
- ✓ Marktunvollkommenheiten, Marktversagen, Arten und Wirkungen staatlicher Eingriffe
- ✓ Einführung in die Spieltheorie
- ✓ Wettbewerbstheorie, Wettbewerbspolitik

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Gegenstand, Aufgaben, Methoden und Funktionen der Volkswirtschaftslehre
- die arbeitsteiligen Beziehungen, Unterschiede und Zusammenhänge zwischen den wirtschaftswissenschaftlichen Disziplinen
- die komplexe Beschaffenheit des volkswirtschaftlichen Organismus
- volkswirtschaftliche Grundbegriffe
- Geschichte und Richtungen des volkswirtschaftlichen Denkens
- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme
- Inhalt, Wirkungsweise und volkswirtschaftliche Funktionen des Markt-Preis-Mechanismus
- die komplexe Struktur der Märkte und Marktprozesse
- Inhalt und Unterschiede der Marktarten und Marktformen
- wettbewerbspolitische Regelungen in Deutschland und der Europäischen Union.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen zu:

- grundlegenden volkswirtschaftlichen Kategorien und Zusammenhängen
- dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage sowie die Herausbildung der Preise auf den Güter- und Faktormärkten (Gleichgewichtsmechanismen)
- Wertschöpfungsprozessen
- den Arten, Ursachen und Wirkungen von Marktunvollkommenheiten und Marktversagen
- Inhalten und Zielen von Marktregulierungen
- Zusammenhängen zwischen Nachfrage und Nutzen
- Zusammenhängen zwischen Nachfrage und Preis
- Zusammenhängen zwischen Produktion, Angebot, Faktoreinsätzen, Kosten und Gewinn
- wettbewerbstheoretischen und -politischen Fragestellungen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Methoden der volkswirtschaftlichen Analyse anwenden sowie Nutzen und Grenzen derartiger Analysen beurteilen.
- Nachfrage-, Kosten-, Produktions-, Erlös-, Angebots- und Gewinnfunktionen ermitteln, bearbeiten und für unternehmerische Entscheidungen heranziehen. Sie nutzen dabei ihre Kenntnisse aus den Modulen 4BK-WFMA-10 und 4BK-BWLG-10.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme untereinander zu vergleichen.
- Zusammenhänge zwischen volkswirtschaftlichen Kategorien zu interpretieren.
- das Verhalten von Haushalten und Unternehmen auf den Güter- und Faktormärkten sowie Interaktionen zwischen ihnen zu beurteilen und wirtschaftspolitische Schlüsse daraus zu ziehen.
- unterschiedliche Marktformen (Polypol, Monopol, Oligopol, hetero-polypolistische bzw. monopolistische Konkurrenz) zu analysieren, zu vergleichen und wettbewerbspolitische Schlüsse daraus abzuleiten.
- sich mit regulierenden Eingriffen des Staates in Marktprozessen auseinander zu setzen.
- Nutzen, Möglichkeiten und Grenzen der Wettbewerbspolitik zu beurteilen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Volkswirtschaftslehre zu erklären.
- den Inhalt volkswirtschaftlicher Grundbegriffe zu erläutern.
- Unterschiede zwischen Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssystemen zu begründen.
- mikroökonomische Zusammenhänge (Angebots-, Nachfragebeziehungen, Preisbildungsprozesse auf den Güter- und Faktormärkten) darzustellen und darüber zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Grundlagen Volkswirtschaftslehre und Mikroökonomik“	40
Seminar	26
Übungen	12
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renate.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard und Präsentationsfolien zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- MÜLLER, K.: Mikroökonomie. Eine praxisnahe, kritische und theoriengeschichtlich fundierte Einführung mit Aufgaben, Klausuren und Lösungen. Chemnitz
- VARIAN, H. R., Buchegger, R.: Grundzüge der Mikroökonomik. Studienausgabe. München

Vertiefende Literatur

- BASSELER, U., HEINRICH, J., UTECHT, B.: Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft. Stuttgart
- BOFINGER, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre: eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten. München
- BOFINGER, P., MAYER, E.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft der Märkte. Das Übungsbuch. München
- BÖVENTER, E.: Einführung in die Mikroökonomie. München
- ENGELKAMP, P., SELL, F. L.: Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Berlin
- HILDMANN, G.: Mikroökonomie, Intensivtraining. Wiesbaden
- KORTMANN, W.: Mikroökonomik, Anwendungsbezogene Grundlagen. Heidelberg
- MANKIW, N.G.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart
- PINDYCK, R.S., RUBINFELD, D.L.: Mikroökonomie. München
- SCHMIDT, I.: Wettbewerbspolitik und Kartellrecht. Stuttgart
- SCHUMANN, J., MEYER, U., STRÖBELE, W.: Grundzüge der mikroökonomischen Theorie. Berlin
- STURM, B., VOGT, C.: Mikroökonomik. Eine anwendungsorientierte Einführung. Stuttgart

Makroökonomik 1 – volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und Märkte

In diesem Modul werden die Studierenden mit den kreislauftheoretischen Grundlagen, Inhalten und Aussagen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, den funktionalen Abhängigkeiten und Gleichgewichtsprozessen auf den gesamtwirtschaftlichen Güter-, Geld- und Arbeitsmärkten vertraut gemacht und sie gewinnen elementare makroökonomische Erkenntnisse. Im Mittelpunkt stehen dabei die Grundbeziehungen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in offenen und geschlossenen Volkswirtschaften, Spar-, Investitions- und Konsumfunktionen, das IS- und LM-Modell sowie das Zusammenwirken der volkswirtschaftlichen Teilmärkte. Es wird die besondere Rolle des Geldes bzw. der Währung für eine Volkswirtschaft dargestellt.

Modulcode

4BK-VWL2-30

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-WFMA-10 und 4BK-VWL1-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis zum Verständnis der Prozesse und der Konsequenzen des Zusammenwirkens der Märkte, an die sich die Kreditinstitute anpassen bzw. Impulse setzen müssen. Verwendbarkeit findet sich damit in allen bankspezifischen Modulen und den Praxismodulen.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung**
 - ✓ Abgrenzung zwischen Mikroökonomik und Makroökonomik
 - ✓ Grundlagen des erweiterten Wirtschaftskreislaufes und Vermögensänderungskonto
 - ✓ System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (Input-Output-Rechnung, Entstehungs-, Verteilungs- und Verwendungsrechnung des Bruttoinlandsproduktes)
- **Gütermarkt**
 - ✓ Analyse des Gütermarktes; Investitions-, Konsum- und Sparfunktionen
 - ✓ Gütermarktgleichgewicht - das IS-Modell
 - ✓ Stabilisierungspolitische Wirkungen der Wirtschaftspolitik
- **Geldmarkt (Geld und Währung)**
 - ✓ Begriff und Geldfunktionen, Geldversorgung der Volkswirtschaft (Geldschöpfung und Geldvernichtung)
 - ✓ Geldangebot und Geldnachfrage, Liquiditätspräferenzen
 - ✓ Kassenhaltungsmotive des Geldes
 - ✓ Quantitätstheorie des Geldes
 - ✓ Geldmarktgleichgewicht – das LM-Modell
 - ✓ Gesamtgleichgewicht – das IS-LM-Modell
 - ✓ europäische Geldpolitik, geldpolitische Instrumente der Zentralbank und deren Wirksamkeit, geldpolitische Strategien des Eurosystems
 - ✓ ethische Aspekte der Geldpolitik

- ✓ Geldwertdefinition – Deflation und Inflation (Ursachen, Arten, Messung, Kosten und Wirkungen der Inflation)
- ✓ historische Entwicklung internationaler Währungssysteme
- ✓ Währungskurse
- ✓ Internationaler Währungsfonds (IWF), Europäisches Währungssystem (EWS), Europäische Währungsunion (EWU)
- ✓ Digitale Währungen
- **Arbeitsmarkt**
 - ✓ Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage
 - ✓ Formen der Arbeitslosigkeit
 - ✓ klassische, neoklassische und keynesianische Arbeitsmarktmodelle
 - ✓ Lohn und Beschäftigung, Lohnunterschiede, Mindestlohnmodell
- **Neuere Entwicklungen in der Makroökonomie**

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- deskriptive Darstellungen (klassifizierende Beschreibungen, ex post-Analysen) und theoretische Modelle sowie ex ante-Analysen ökonomischer Abläufe.
- volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen.
- klassische, neoklassische und keynesianische Modelle der Güter- und Arbeitsmärkte.
- die Terminologie und die methodischen Grundlagen der Gütermarkt- und Geldmarkttheorie.
- Inhalt, Vor- und Nachteile unterschiedlicher Währungskurssysteme.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die Komplexität volkswirtschaftlicher Zusammenhänge.
- die Zusammenhänge zwischen den Modellen des Wirtschaftskreislaufs und dem Grundschema der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.
- die Möglichkeiten zur Berechnung der gesamtwirtschaftlichen Einkommensgrößen (Inländerprodukte und Inlandsprodukte).
- die Zusammenhänge zwischen Ersparnis und Nettoinvestitionen in geschlossenen, zwischen Ersparnis, Nettoinvestitionen und Leistungsbilanzsaldo in offenen Volkswirtschaften.
- die Gleichgewichtsprozesse auf Güter- und Geldmärkten.
- das Zusammenwirken der Geld-, Güter-, Arbeitsmärkte.
- über ein kritisches Verständnis zu den Theorien des Geld-, Güter- und Arbeitsmarktes. Ihr Wissen entspricht dem aktuellen Stand der Fachliteratur.
- das Zustandekommen eines Gesamtgleichgewichtes.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Entstehungs-, Verteilungs- und Verwendungsvorgänge im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erfassen.
- Verläufe der LM- und IS-Kurven bestimmen sowie Marktgleichgewichte rechnerisch ermitteln.
- das Gesamtgleichgewicht auf Geld- und Gütermärkten bestimmen.
- Arbeitsnachfragefunktionen der Unternehmen und Arbeitsangebotsfunktionen der Haushalte aufstellen.

- die Methoden der Inflationsmessung anwenden und werten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Zusammenhänge zwischen den Kategorien der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zu erkennen und zu beurteilen.
- im IS-Grundmodell die Verhaltensannahmen (Zinsabhängigkeit der Investitionen, Einkommensabhängigkeit des Konsums und der Ersparnis) zu begründen.
- im LM-Grundmodell die Verhaltensannahmen (Zins- und Einkommensabhängigkeit der Geldnachfrage, Geldangebotsprämissen) zu begründen.
- die Beziehungen zwischen den volkswirtschaftlichen Teilmärkten zu beurteilen.
- Ursachen, Arten und Wirkungen der Inflation zu erfassen.
- Vor- und Nachteile unterschiedlicher Währungssysteme nachzuweisen.
- Die Entwicklung digitaler Währungen zu verfolgen und kritisch zu reflektieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Inhalt, Abläufe und Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zu erklären.
- makroökonomische Phänomene wie Arbeitslosigkeit und Wirtschaftswachstum einzuschätzen.
- das IS-Modell, das LM-Modell und das IS / LM-Modell sachlich zu begründen.
- die Bestimmungsfaktoren, den Geldschöpfungsprozess und die geldpolitischen Instrumentarien darzustellen.
- verschiedene Arbeitsmarktmodelle zu erläutern.
- über Währungskurse und Arbitragegeschäfte kritisch zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	48
Seminar	36
Übung (Einzel- und Gruppenarbeit)	14
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	80
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: reate.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, aktuelle Medienberichte, Statistiken

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BLANCHARD, O., ILLING, G.: Makroökonomie. München
- FELDERER, B., HOMBURG, S.: Makroökonomik und neue Makroökonomik. Berlin

Vertiefende Literatur

- Barro, R.J.: Macroeconomics: A Modern Approach, Mason
- BOFINGER, P.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten. München
- BOFINGER, P., MAYER, E.: Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten. Das Übungsbuch. München
- DEUTSCHE BUNDESBANK UND EUROPÄISCHE ZENTRALBANK – Monatsberichte. Frankfurt/M.
- DEECKHAUER, G.: Makroökonomik. Berlin
- DUWENDAG, D.: Geldtheorie und Geldpolitik in Europa: eine problemorientierte Einführung. Berlin
- ENGELKAMP, P., SELL, F.: Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Berlin
- FLASCHEL, P.: Keynesianische Makroökonomik, Zins, Beschaffung, Inflation und Wachstum. Berlin
- GÖRGENS, E., RUCKRIEGEL, K., SEITZ, F.: Europäische Geldpolitik. Konstanz
- JOHN, K.-D., FRENKEL, M.: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung. München
- ISSING, O.: Einführung in die Geldtheorie. München
- MÜLLER, K.: Mikroökonomie. Chemnitz
- SNOWDON, B., VANE, H., WYNARCZYK, P.: A Modern Guido to Macroeconomics: An Introduction to Competing Schools of Thought. Cheltenham
- WILDMANN, L.: Makroökonomie, Geld und Währung. München

Makroökonomik 2 – Internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen, Konjunkturtheorie und Wirtschaftspolitik

Im Modul Makroökonomik 2 lernen die Studierenden die Grundlagen der realen (güterwirtschaftlichen) Außenwirtschaftstheorie und die Grundlagen der monetären Außenwirtschaftstheorie anknüpfend an den Lerninhalt Geld und Währung aus dem Modul 4BK-VWL2-30 kennen. Der Lerninhalt internationale Wirtschaftsbeziehungen für den Studiengang Bank ist abgestimmt mit Modul 4BK-BBLI-40 (hier Internationales Geschäft).

Die Studierenden verstehen das Konjunkturphänomen und können sich mit dessen theoretischer Widerspiegelung auseinandersetzen. Sie besitzen zudem Kenntnisse zu den Grundlagen der Wirtschaftspolitik.

Modulcode

4BK-VWL3-50

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-VWL1-20, 4BK-VWL2-30, 4BK-WFMA-10, 4BK-WSTAT-40 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis, jene konjunkturellen, wirtschaftspolitischen und außenwirtschaftlichen Prozesse zu verstehen, an denen sich die Unternehmen im Zuge der Globalisierung anpassen und im Rahmen ihrer Geschäftspolitik berücksichtigen müssen. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich in allen betriebswirtschaftlichen, bankspezifischen und den Praxismodulen.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

▪ Internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen

- ✓ Einordnung der Außenwirtschaft und des Außenhandels
- ✓ Theorie des internationalen Handels (Vorteile und Nutzeffekte des Außenhandels, Theorie der absoluten und komparativen Kostenvorteile, Heckscher-Ohlin-Modell, Entscheidung über Faktoreinsatz und Faktorkombinationen, Standardmodell einer Handel treibenden Volkswirtschaft)
- ✓ Handelspolitische Strategien und Außenwirtschaftspolitik
- ✓ Ursachen, Arten und Wirkungen von Zöllen und anderen Formen des Protektionismus
- ✓ Außenhandel im Zeitalter der Globalisierung
- ✓ Inhalt und Aufbau der Zahlungsbilanz
- ✓ Zusammenhang Wechselkurs, Preise und Zahlungsbilanz
- ✓ Wechselkurse, Zinssätze und internationaler Kapitalverkehr

▪ Konjunkturtheorie

- ✓ Konjunktur und Wachstum
- ✓ Konjunkturgeschichte
- ✓ Konjunkturzyklen und Ausprägungsformen
- ✓ Wachstumstheoretische Erklärungsansätze
- ✓ Konjunkturtheoretische Erklärungsansätze
- ✓ Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

▪ **Wirtschaftspolitik**

- ✓ Gegenstand, Begründung und Teilgebiete der Wirtschaftspolitik
- ✓ Paradigmen der Wirtschaftspolitik
- ✓ Ziele, Zielhierarchien und Zielbeziehungen in der Wirtschaftspolitik
- ✓ Instrumente und Träger der Wirtschaftspolitik
- ✓ Strukturpolitik
- ✓ Fiskalpolitik (öffentliche Güter, Öffentlicher Haushalt, öffentliche Ausgaben und Einnahmen, Finanzausgleich, Arten der Fiskalpolitik, Staatsverschuldung und Grenzen)
- ✓ Umweltpolitik
- ✓ Ethische Aspekte, Kritik und Grenzen der Wirtschaftspolitik (Effizienzprobleme)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Inhalt, Formen und Effekte internationaler Wirtschaftsbeziehungen.
- Ursachen, Arten und Wirkungen protektionistischer Maßnahmen im internationalen Handel.
- die Funktionen der internationalen Geld- und Kapitalmärkte (Devisenmärkte).
- Inhalt, Vor- und Nachteile unterschiedlicher Währungskurssysteme.
- Ursachen, Inhalt und Wirkungen des Konjunkturzyklus.
- Inhalte wesentlicher Konjunkturtheorien.
- Ursachen, Inhalte und Wirkungen der Wirtschaftspolitik.
- die Bestandteile der Wirtschaftspolitik und das Zusammenwirken ihre Teile.
- Grenzen wirtschaftspolitischer Eingriffe.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen zu

- Inhalt und Aufbau der Zahlungsbilanz.
- Nutzeffekten des Außenhandels.
- Zollwirkungen.
- Zusammenhängen zwischen Wechselkursen, Zahlungsbilanz und inländischem Preis- und Beschäftigungsniveau.
- Risiken und Chancen internationaler Geld- und Kapitalmärkte.
- Phasen und Indikatoren des Konjunkturzyklus.
- wirtschaftspolitischen Konzepten zur Konjunkturglättung.
- Zusammenhängen zwischen konjunktureller Entwicklung und wirtschaftlichem Wachstum.
- den Ursachen konjunktureller Schwankungen.
- Zielkonflikten staatlicher Wirtschaftspolitik.
- angebots- und nachfrageorientierten wirtschaftspolitischen Konzepten.
- Fiskalpolitik und Verschuldungsproblematik im Rahmen der Fiskalpolitik.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Nutzeffekte des internationalen Handels bewerten.
- internationale Geschäftsvorgänge in der Zahlungsbilanz erfassen.
- Wirkungen von Wechselkursänderungen auf die Positionen der Zahlungsbilanz ermitteln.
- Nationale und internationale Zollwirkungen darstellen.

- anhand von Indikatoren den Stand der konjunkturellen Entwicklung feststellen und bewerten.
- Methoden der dynamischen Analyse des volkswirtschaftlichen Reproduktionsprozesses auf wirtschaftspolitische Sachverhalte anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Zusammenhänge zwischen Wechselkursen, Zahlungsbilanz, Preis- und Beschäftigungsniveau zu beurteilen.
- Ursachen, Formen und Wirkungen der „Globalisierung“ einzuschätzen.
- Internationale Voraussetzungen und Wirkungen nationaler ökonomischer Veränderungen zu bewerten.
- Aufgaben, Ziele und Strategien internationaler Organisationen zu beurteilen.
- sich mit unterschiedlichen Konjunkturtheorien (Ursachenerklärungen) auseinander zu setzen.
- Maßnahmen der konjunkturpolitischen Steuerung kritisch zu würdigen.
- den Einsatz und die Wirkungsmöglichkeiten unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Instrumente zu vergleichen.
- zwischen normativen und deskriptiven Aussagen zu unterscheiden.
- zwischen wirtschaftstheoretischen Inhalten und ideologischen Komponenten wirtschaftspolitischer Maßnahmen zu differenzieren.
- wirtschaftspolitische Konzepte zu bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Vorteile des internationalen Handels zu begründen.
- die Zusammenhänge zwischen Kursen, Preisen, Zinsen, Einkommen und Zahlungsbilanz zu erläutern.
- die Funktionen der Devisenmärkte zu beschreiben.
- Ursache und Wirkungen von Zöllen zu begründen.
- den Konjunkturzyklus mittels Konjunkturindikatoren zu beschreiben.
- Ursachen, Inhalt und Wirkungen konjunktureller Entwicklungen zu diskutieren.
- Kritisch zur Verschuldungsproblematik Stellung zu nehmen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen“	20
Seminar	12
Übung (Einzel- und Gruppenarbeit)	8
Vorlesung „Konjunkturtheorie und Wirtschaftspolitik“	24
Seminar	14
Übungen (Einzel- und Gruppenarbeit)	10
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renate.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, aktuelle Medienberichte, Statistiken

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- ENGELKAMP, P., SELL, F. L.: Einführung in die Volkswirtschaftslehre. Berlin
- KRUGMANN, P. R., OBSTFELD, M., MELITZ, M.: Internationale Wirtschaft, Theorie und Politik der Außenwirtschaft. München
- WELFENS, P. J.: Grundlagen der Wirtschaftspolitik. Berlin

Vertiefende Literatur

- DIECKHEUER, G.: Makroökonomik. Berlin
- KRUGMANN, P. R., OBSTFELD, M.: Internationale Wirtschaft. München
- MUSSEL, G., PÄTZOLD, J.: Grundfragen der Wirtschaftspolitik. München
- SELL, F. L.: Aufgaben und Lösungen in der Volkswirtschaftslehre, Arbeitsbuch zu ENGELKAMP; SELL. Berlin
- SIEBERT, H.: Außenwirtschaft. Stuttgart
- WAGNER, H.: Stabilitätspolitik. München
- ZIMMERMANN, H., HENKE, K.-D.: Finanzwissenschaft. München

Einführung in das Recht, Bürgerliches Recht, Handels- und Gesellschaftsrecht, EU-Recht

Das Modul gibt eine Einführung in die Grundlagen und allgemeinen Lehren des Bürgerlichen Rechts sowie in die juristische Arbeitsmethodik. Die Studierenden lernen anhand von Fallbesprechungen die Rechtsformen privatautonomer Gestaltung (Willenserklärung, Rechtsgeschäft, Vertrag) sowie die Arten und Inhalte von Schuldverhältnissen und die Regeln über Leistungsstörungen kennen. Zudem sollen die Studierenden mit den Grundprinzipien des Sachenrechts vertraut werden. Weiterhin vermittelt das Modul den Studierenden Kenntnisse des Sonderprivatrechts der Kaufleute und deren Hilfspersonen mit den Regelungen über die Firma, das Handelsregister und die Handelsgeschäfte. Schließlich erhalten die Studierenden einen Überblick über die möglichen Rechtsformen der Gesellschaften. Sie sollen die grundlegenden Unterschiede zwischen den Personengesellschaften und den Körperschaften bzw. Kapitalgesellschaften hinsichtlich Gründung, Geschäftsführung, Vertretung und Haftung kennen. Zum Recht der Europäischen Union (Unionsrecht) sind einerseits die Organisation der EU (Primärrecht) und andererseits die von den Organen der EU erlassenen Rechtsakte mit den Verordnungen und Richtlinien (Sekundärrecht) Gegenstand des Moduls. Zu berücksichtigen ist dabei die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs.

Modulcode

4BK-RECH1-20

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BK-BWLG-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für alle betriebswirtschaftlichen inkl. der speziellen bankbetriebswirtschaftlichen Pflicht- und Wahlpflichtmodule, um unternehmerische Gestaltungsmöglichkeiten durch die deutsche Rechtsordnung zu kennen und im Rahmen (bank)betrieblicher Entscheidungen sachgerecht zu berücksichtigen.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Einführung in das Recht**
 - ✓ Begriff, Funktionen und Erscheinungsformen des Rechts
 - ✓ Entstehungsgeschichte und Grundprinzipien des Bürgerlichen Gesetzbuchs
 - ✓ Einführung in die juristische Arbeitsmethodik
 - ✓ Überblick über das Wirtschaftsrecht
 - ✓ Rechtsquellen des Handels- und Gesellschaftsrechts
 - ✓ Besondere Schutzgesetze (Datenschutz, Umweltschutz)
- **Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts**
 - ✓ Tatbestand und Wirksamwerden von Willenserklärungen
 - ✓ Rechtsgeschäft und Vertrag
 - ✓ Die Nichtigkeit der Willenserklärung und des Rechtsgeschäfts
 - ✓ Stellvertretung
 - ✓ Allgemeine Geschäftsbedingungen
- **Schuld- und Sachenrecht**
 - ✓ Begriff und Arten des Schuldverhältnisses
 - ✓ Inhalt und Beendigung von Schuldverhältnissen

- ✓ Leistungsstörungen im Schuldverhältnis mit Besonderheiten beim Kauf
- ✓ Gesetzliche Schuldverhältnisse
- ✓ Regelungsbereich und Grundprinzipien des Sachenrechts
- ✓ Erwerb und Verlust des Eigentums an beweglichen und unbeweglichen Sachen
- ✓ Dingliche Sicherungsrechte
- **Handels- und Gesellschaftsrecht**
 - ✓ Der Kaufmann und die verschiedenen Arten der Kaufleute
 - ✓ Die Firma als Name des Kaufmanns
 - ✓ Die unselbstständigen und selbstständigen Hilfspersonen des Kaufmanns
 - ✓ Das Handelsregister
 - ✓ Allgemeine Regeln für Handelsgeschäfte
 - ✓ Die besonderen Handelsgeschäfte
 - ✓ Recht der Personengesellschaften
 - ✓ Die Körperschaften, insbesondere GmbH und AG
 - ✓ Besondere Gesellschaftsformen
- **EU-Recht**
 - ✓ Rechtsnatur und Stellung der Europäischen Union
 - ✓ Verhältnis des Unionsrechts zum nationalen Recht
 - ✓ Organe der Europäischen Union
 - ✓ Rechtsquellen des Unionsrechts
 - ✓ Grundfreiheiten
 - ✓ Grundlagen des Prozessrechts

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Inhalt und Grundbegriffe des Bürgerlichen Rechts
- die Systematik und Regelungstechnik des Bürgerlichen Gesetzbuchs
- die Willenserklärung, das Rechtsgeschäft und den Vertrag als Rechtsformen privatautonomer Gestaltung sowie deren inhaltliche Grenzen
- die Grundprinzipien zu Eigentum, Besitz und Sicherungsrechten
- die verschiedenen Arten der Kaufleute
- die wesentlichen Abweichungen des Handelsrechts vom Bürgerlichen Recht
- die Wesensmerkmale, die wirtschaftliche Bedeutung und die Erscheinungsformen der Gesellschaften sowie die gesetzlichen Regelungen hinsichtlich Geschäftsführung und Vertretung
- die Organisation und die Rechtsakte der Europäischen Union sowie deren gerichtliche Überprüfbarkeit.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die wichtigsten Anspruchsgrundlagen im Bürgerlichen Recht für die Geltendmachung von Rechten
- das Zusammenspiel des allgemeinen und des besonderen Schuldrechts
- die Unterschiede von rechtsgeschäftlichen und gesetzlichen Schuldverhältnissen
- Arten und rechtliche Behandlung von Leistungsstörungen in einem Schuldverhältnis
- die Rechtsstellung, die Befugnisse und die Verantwortung der selbstständigen und unselbstständigen Hilfspersonen des Kaufmanns
- die Unterschiede bei der Haftung der Gesellschaft und der Gesellschafter im Innenverhältnis und im Außenverhältnis
- die Niederlassungsfreiheit, Dienstleistungsfreiheit sowie Kapital- und Zahlungsverkehrsfreiheit als Grundfreiheiten in der Europäischen Union.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Rechtsnormen des privaten Rechts durch Subsumtion und Auslegung auf einen Lebenssachverhalt anwenden,
- Gesetze, Gerichtsentscheidungen, Fachliteratur und das Internet zur Beantwortung juristischer Fragen benutzen,
- bei betrieblichen Fragen und Fallgestaltungen die einschlägigen rechtlichen Rahmenbedingungen einhalten,
- das Handels- und Gesellschaftsrecht im Zusammenhang mit dem Bürgerlichen Recht anwenden,
- in der Praxis selbstständig und sicher die grundsätzlichen Entstehungs-, Liquidations-, Haftungs-, Kapitalaufbringungs- und Vertretungsregeln anwenden,
- die Unterschiede zwischen EU-Verordnungen und EU-Richtlinien im Verhältnis zum nationalen Recht erkennen und erläutern.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- rechtliche Problemstellungen zu erkennen, um diese bei betrieblichen Entscheidungen sachgerecht zu berücksichtigen,
- zu beurteilen, wann es erforderlich ist, zur Beratung oder Vertretung einen Juristen beizuziehen,
- die rechtlichen Bestimmungsfaktoren für die Wahl der betrieblichen Rechtsform zu analysieren und Vor- und Nachteile der Gesellschaftsformen zu beurteilen,
- das EU-Recht und die grundlegenden Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofs bei der Anwendung des deutschen Rechts zu berücksichtigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- einen Lebenssachverhalt juristisch zu begutachten und ein entsprechendes Gutachten im Gutachtenstil zu formulieren,
- sich mit unterschiedlichen Meinungen zu einem Problem rechtswissenschaftlich auseinanderzusetzen und Problemlösungen argumentativ zu verteidigen,
- bei ihrer betrieblichen Tätigkeit die Anforderungen an den kaufmännischen Geschäftsverkehr zu berücksichtigen und bei Vertragsverhandlungen ihre Positionen einzubringen,
- die erworbenen Kenntnisse bei der Lösung von Fällen umzusetzen und sich mit den Rechtsfragen kritisch unter Einbeziehung des Unionsrechts auseinanderzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Einführung in das Recht“	10
Vorlesung „Bürgerliches Recht“	15
Vorlesung „Handels- und Gesellschaftsrecht“	15
Vorlesung „EU-Recht“	10
Übung (Fallstudien)	12
Seminar	18
Übung (Gruppenarbeit)	8
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120		2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Reinhard Franke

E-Mail: reinhard.franke@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG sowie Anlage 4BK-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Fallstudien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozierenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Einführung in das Recht

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze. München
- KLUNZINGER, E.: Einführung in das Bürgerliche Recht. München
- WÖRLEN, R.; SCHINDLER, S.; BALLEIS, K.: Anleitung zur Lösung von Zivilrechtsfällen. Methodische Hinweise und 22 Musterklausuren, Köln

Bürgerliches Recht

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze. München
- KLUNZINGER, E.: Einführung in das Bürgerliche Recht. München
- WÖRLEN, R.; SCHINDLER, S.; BALLEIS, K.: Anleitung zur Lösung von Zivilrechtsfällen. Methodische Hinweise und 22 Musterklausuren. München

Handels- und Gesellschaftsrecht

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze. München
- KLUNZINGER, E.: Grundzüge des Handelsrechts. München
- KLUNZINGER, E.: Grundzüge des Gesellschaftsrechts. München

EU-Recht

- Beck-Texte im dtv: Europa-Recht. München
- SOMMER, C.: Basiswissen Europarecht, Münster

Vertiefende Literatur

Einführung in das Recht

- CREIFELDS, C.; WEBER, K. [Hrsg.]: Rechtswörterbuch. München

- KÜHL, K.; REICHOLD, H.; RONELLENFITSCH, M.: Einführung in die Rechtswissenschaft. München
- WÖRLEN, R.; METZLER-MÜLLER, K.: BGB AT mit Einführung in das Recht. München

Bürgerliches Recht

- BROX, H.; WALKER, W.-D.: Allgemeines Schuldrecht. München
- BROX, H.; WALKER, W.-D.: Besonderes Schuldrecht. München
- JAUERNIG, O.: Bürgerliches Gesetzbuch, Kommentar. München
- MEDICUS, D.: Allgemeiner Teil des BGB. Heidelberg
- WOLF, M.: Sachenrecht. München

Handels- und Gesellschaftsrecht

- EISENHARDT, U.; WACKERBARTH, U.: Gesellschaftsrecht I - Recht der Personengesellschaften. Heidelberg
- HENSSLER, M.; STROH, L.: Gesellschaftsrecht, Kommentar. München
- KOLLER, I.; ROTH, W.-H.; MORCK, W.: Handelsgesetzbuch, Kommentar. München
- WACKERBARTH, U.; EISENHARDT, U.: Gesellschaftsrecht II - Recht der Kapitalgesellschaften. Heidelberg
- WINDBICHLER, C.: Gesellschaftsrecht. München

EU-Recht

- HERDEGEN, M.: Europarecht. München
- Hobe, S.; FREMUTH, M.: Europarecht. München
- LUDWIGS, M. [Hrsg.]: Handbuch des EU-Wirtschaftsrechts, Loseblattausgabe in zwei Ordnern. München
- SCHROEDER, W.: Grundkurs Europarecht. München
- STREINZ, R.: Europarecht. Heidelberg

Arbeits-, Insolvenz-, Wirtschaftsstraft- und Internetrecht

Das Modul vermittelt anhand von Fällen Grundlagen des Individual- und Kollektivarbeitsrechts. Die Studierenden werden mit den rechtlichen Bedingungen zu Begründung, Inhalt und Beendigung eines Arbeitsverhältnisses vertraut gemacht. Sie lernen den Umgang mit Tarifverträgen sowie die Möglichkeiten von Arbeitskämpfen kennen und erhalten einen Einblick in das Recht der Mitbestimmung. Darüber hinaus werden in dem Modul weitere Kenntnisse des Insolvenzverfahrens (Grundkenntnisse dazu werden im Modul 4BK-BBLF-30 im Schwerpunkt Management notleidender Kredite erworben) sowohl in der Unternehmer- als auch in Verbraucherinsolvenz vermittelt. Im Wirtschaftsstraftrecht werden die Grundlagen der Strafbarkeit mit den Besonderheiten im Unternehmensstraftrecht dargelegt. Die wichtigsten in verschiedenen Gesetzen geregelten Wirtschaftsstraftaten werden behandelt und auch auf das Bankgeschäft transferiert. Schließlich erhalten die Studierenden Kenntnisse über die rechtlichen Rahmenbedingungen der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie die Besonderheiten des Internetrechts mit Schwerpunkten im Vertrags-, Urheber- und Wettbewerbsrecht.

Modulcode

4BK-RECH2-40

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Die Modulteilnahme im 4. Semester setzt jene im 2. Semester im Modul 4BK-RECH-20 als Basismodul voraus oder adäquate Leistungsnachweise zum Modulinhalt 4BK-RECH-20.

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet eine wesentliche Grundlage für das Modul 4BK-HRMO-50 (hier besonders Schwerpunkt Arbeitsrecht), das Modul 4BK-CONUF-60, das Wahlpflichtmodul 4BK-WSAN-60.BBLF-30, die Module 4BK-BBLI-40, 4BK-BBLPV-50, 4BK-BBLST-60. Es gibt beabsichtigte Überschneidungen zum Schwerpunkt Verbraucherinsolvenz- und Regelinsolvenzverfahren mit dem Modul 4BK-BBLF-30, das diesem Modul zeitlich vorgelagert ist.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Arbeitsrecht**
 - ✓ Anwendungsbereich und Grundbegriffe des Arbeitsrechts
 - ✓ Begründung des Arbeitsverhältnisses
 - ✓ Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis
 - ✓ Beendigung des Arbeitsverhältnisses
 - ✓ Tarifvertragsrecht
 - ✓ Betriebsverfassungsrecht.
- **Insolvenzrecht**
 - ✓ Regel- und Verbraucherinsolvenzverfahren
 - ✓ Eröffnung des Insolvenzverfahrens und Wirkungen der Insolvenzeröffnung
 - ✓ Insolvenzmasse
 - ✓ Insolvenzverwalter
 - ✓ Insolvenzgläubiger, Aus- und Absonderungsberechtigte
 - ✓ Insolvenzanfechtung
 - ✓ Insolvenzplan
- **Wirtschaftsstraftrecht**
 - ✓ Einführung in das Straftrecht

- ✓ Unternehmensstrafrecht
- ✓ Wirtschaftsstrafrechtliche Bereiche des Betrugs
- ✓ Untreue und Missbrauch von Scheck- und Kreditkarten
- ✓ Insolvenz- und Bilanzstrafrecht
- ✓ Kapitalmarktstrafrecht
- **Internetrecht**
 - ✓ Übermittlung von Willenserklärungen und Vertragsschluss über das Internet
 - ✓ Datenschutz
 - ✓ Domainnamen
 - ✓ Internet-Angebote und Urheberrecht
 - ✓ Werbung und Wettbewerbsrecht
 - ✓ Haftung von Internetdiensteanbietern

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Rechte und Pflichten des Arbeitnehmers sowie des Arbeitgebers
- die Rechtsstellung des Insolvenzgläubigers, der Insolvenzschuldner und des Insolvenzverwalters
- die Grundbegriffe der Straftat und der Ordnungswidrigkeit
- die rechtlichen Grundlagen des Informationstechnologierechts

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen über

- die Arten und das Zusammenspiel der arbeitsrechtlichen Rechtsquellen und die besondere Prägung des Arbeitsrechts durch „Richterrecht“
- den detaillierten Ablauf eines Regelinsolvenzverfahrens und die Besonderheiten eines Verbraucherinsolvenzverfahrens (Grundlagen dazu werden im Modul 4BK-BBLF unter notleidende Kredite behandelt.)
- die Besonderheiten des Internetrechts im bürgerlichen Recht, Urheberrecht und Wettbewerbsrecht
- die Strafvorschriften, die im Bereich der Wirtschaft liegende Tatbestände unter Strafe stellen

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Arbeitsverträge selbständig abschließen, inhaltlich beurteilen und arbeitgeber- und arbeitnehmerseitig rechtlich wirksam beenden.
- Rechte als Insolvenzgläubiger in einem Insolvenzverfahren geltend machen und formulieren sowie Geldforderungen mit Formblättern anmelden.
- eine strafrechtliche Verantwortlichkeit von Unternehmensleitung und Unternehmensmitarbeitern erkennen.
- Sachverhalte mit Bezug zum Internetrecht analysieren und sich aus neuen Techniken oder Geschäftsmodellen ergebende Fragestellungen rechtlich bewerten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die rechtlich erheblichen Argumente sowohl aus der Sicht des Arbeitgebers als auch aus der Sicht des Arbeitnehmers zu würdigen.
- zu erkennen, wann ein Insolvenzantrag zu stellen ist und welche Konsequenzen sich aus dem Unterlassen der Antragstellung ergeben.

- ihre beruflichen Tätigkeiten so auszuüben, dass ihr Verhalten weder einen Straftatbestand, noch einen Ordnungswidrigkeitstatbestand verwirklicht.
- rechtliche Problemstellungen der Internetnutzung zu erkennen, um diese bei sachgerechten Entscheidungen in der betrieblichen Praxis berücksichtigen zu können.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Konfliktpotenziale in einem Arbeitsverhältnis zu erkennen und Lösungen für arbeitsrechtliche Probleme im Betrieb aufzuzeigen.
- mit dem Insolvenzgericht und dem Insolvenzverwalter die erforderliche Korrespondenz führen.
- eine Unternehmensorganisation zur zivil- und strafrechtlichen Haftungsvermeidung einzurichten.
- fachbezogenen Positionen und Probleme zu formulieren und auf dieser Grundlage einzuschätzen, wann es erforderlich ist, den Rat eines auf das Informationstechnologierecht spezialisierten Juristen einzuholen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	36
Seminar	18
Übung (Fallstudien)	16
Übung (Gruppenarbeit)	8
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120		4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Reinhard Franke

E-Mail: reinhard.franke@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Fallstudien

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Arbeitsrecht

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze. München
- Beck-Texte im dtv: Arbeitsgesetze. München
- WÖRLEN, R.; KOKEMOOR, A.: Arbeitsrecht. München

Insolvenzrecht

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze. München
- ZIMMERMANN, W.: Grundriss des Insolvenzrechts. Heidelberg

Wirtschaftsstrafrecht

- Beck'sche Textausgabe: Aktuelle Wirtschaftsgesetze. München
- Beck-Texte im dtv: Strafgesetzbuch. München
- KRAATZ, E.: Wirtschaftsstrafrecht. München

Internetrecht

- Beck-Texte im dtv: IT- und Computerrecht. München
- HOEREN, T.: Internetrecht. Berlin

Vertiefende Literatur

Arbeitsrecht

- BROX, H.; RÜTHERS, B.; HENSSLER, M.: Arbeitsrecht. Stuttgart
- KÜTTNER, W.; RÖLLER, J. [Hrsg.]: Personalbuch - Arbeitsrecht, Lohnsteuerrecht, Sozialversicherungsrecht. München
- ROLFS, C.: Arbeitsrecht - Studienkommentar. München
- SCHAUB, G.; AHRENDT, M. u. a.: Arbeitsrechts-Handbuch. München

Insolvenzrecht

- BECK, S.; DEPRÉ, P. [Hrsg.]: Praxis der Insolvenz – Ein Handbuch für die Beteiligten und ihre Berater. München
- BECKER, C.: Insolvenzrecht, Köln
- FOERSTE, U.: Insolvenzrecht. München
- GOTTWALD, P. [Hrsg.]: Insolvenzrechts-Handbuch. München
- UHLENBRUCK, W.; HIRTE, H.; VALLENDER, H. [Hrsg.]: Insolvenzordnung - Kommentar. München

Wirtschaftsstrafrecht

- ACHENBACH, H.; RANSIEK, A. [Hrsg.]: Handbuch Wirtschaftsstrafrecht. Heidelberg
- SCHORK, A.; GROß, B. [Hrsg.]: Bankstrafrecht. München
- TIEDEMANN, K.: Wirtschaftsstrafrecht. München
- WABNITZ, H.-B.; JANOVSKY, T.; SCHMITT, L. [Hrsg.]: Handbuch Wirtschafts- und Steuerstrafrecht. München
- WITTIG, P.: Wirtschaftsstrafrecht. München

Internetrecht

- HÄRTING, N.: Internetrecht. Köln
- HECKMANN, D. [Hrsg.]: juris PraxisKommentar Internet. Saarbrücken
- KÖHLER, M.; FETZER, T.: Recht des Internet. Heidelberg
- SCHWARZ, M.; PESCHEL-MEHNER, A.: Recht im Internet, Loseblattausgabe. Frankfurt/M.
- TAEGER, J.; POHLE, J. [Hrsg.]: Computerrechts-Handbuch – Informationstechnologie in der Rechts- und Wirtschaftspraxis, Loseblattausgabe. München

Wirtschafts- und Finanzmathematik

Mit dem Modul Wirtschafts- und Finanzmathematik eignen sich die Studierenden das mathematische Handwerkszeug an, welches für die erfolgreiche Bearbeitung von speziellen betriebswirtschaftlichen Problemstellungen quantitativer Art notwendig ist. Somit ist die Mathematik nicht Selbstzweck, sondern vielmehr als Hilfestellung für andere Wissensbereiche in den Wirtschaftswissenschaften zu verstehen. Das Modul vermittelt Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen in folgenden für die Wirtschaftswissenschaften relevanten Teilgebieten der Mathematik: Matrizenrechnung, Lineare Restriktionssysteme, Lineare Optimierung, Differentialrechnung, Integralrechnung als Handwerkszeug zur Optimierung. Darüber hinaus erwerben die Studierenden grundlegende Kenntnisse und Fertigkeiten auf dem Gebiet der Finanzmathematik zur Anwendung in den Modulen 4BK-BBLA-20 und 4BK-BBLF-30. Die Erarbeitung des Lehrstoffes erfolgt problemorientiert an instruktiven Beispielen aus der Praxis, insbesondere bei der Optimierung wirtschaftlicher Prozesse und an Beispielen aus dem Anlage- und Kreditgeschäft der Banken. Das Verständnis mathematischer Methoden und Zusammenhänge wird den Studierenden in hohem Maße durch geometrische Veranschaulichungen erleichtert.

Modulcode

4BK-WFMA-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Modulinhalte sind insbesondere in den volkswirtschaftlichen Modulen, den Modulen 4BK-INFIN-30, 4BK-INTRW-30, 4BK-CONUF-60 und 4BK-EXRW2-20 sowie in allen bankbetriebswirtschaftlichen Modulen verwendbar. Das Modul ist auch die Grundlage für das Wahlpflichtmodul 4BK-WOPRE-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Grundlagen der Mathematik**
 - ✓ Logik und logische Verknüpfungen
 - ✓ Mengenlehre
 - ✓ Gleichungen mit einer und mit mehreren Variablen
 - ✓ Ungleichungen
- **Differentialrechnung**
 - ✓ Funktionen mit einer unabhängigen Veränderlichen
 - ✓ Differentiation durch Grenzwertbestimmung
 - ✓ Extremwertbestimmung, Monotonie, Krümmungsverhalten
 - ✓ Funktionen mit mehreren unabhängigen Veränderlichen
 - ✓ Partielle Ableitungen
 - ✓ Extremwertuntersuchungen bei Funktionen mehrerer unabhängigen Veränderlichen
 - ✓ Ökonomische Anwendungen von Extremwertproblemen
- **Integralrechnung**
 - ✓ Das unbestimmte Integral
 - ✓ Integrationsregeln
 - ✓ Das bestimmte Integral
 - ✓ Rechenregeln des bestimmten Integrals
 - ✓ Mehrfach Integrale
 - ✓ Integrationsmethoden – Substitution, partielle Integration, Partialbruchzerlegung
 - ✓ Ökonomische Anwendungsbeispiele der Integralrechnung

- **Lineare Restriktionssysteme**
 - ✓ Matrizenrechnung mit ökonomischen Anwendungen
 - ✓ Lineare Gleichungen und Ungleichungen
 - ✓ Lineare Gleichungssysteme mit ökonomischen Anwendungen
 - ✓ Lösungsverfahren /Gaußscher Algorithmus
- **Lineare Optimierung**
 - ✓ Aufstellen des mathematischen Modells
 - ✓ Graphische Lösung
 - ✓ Simplexverfahren/Duales Simplexverfahren
 - ✓ Praktische Anwendungen der linearen Optimierung
- **Finanzmathematik**
 - ✓ Mathematische Grundlagen (arithmetische und geometrische Folgen und Reihen)
 - ✓ Einfache Zinsrechnung
 - ✓ Kontokorrentrechnung/Saldenmethode
 - ✓ Zinseszinsrechnung und gemischte Verzinsung
 - ✓ Äquivalenzprinzip der Finanzmathematik
 - ✓ Unterjährige Verzinsung/Effektivzins
- **Rentenrechnung**
 - ✓ Vor- und nachschüssige Rente
 - ✓ Sparkassenformel für Kapitalaufbau und Kapitalabbau
 - ✓ Kapitalverzehrformel
 - ✓ Rentenrechnung mit unterjähriger Ratenzahlung bei jährlicher und monatlicher Verzinsung
- **Tilgungsrechnung**
 - ✓ Ratentilgung
 - ✓ Annuitätentilgung (jährlich und unterjährig)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Mathematik als Hilfsmittel bei Planungs- und Entscheidungsproblemen der wirtschaftlichen Praxis.
- grundlegende und höhere mathematische Kenntnisse auf den Gebieten der Differential-, Integral- und Matrizenrechnung sowie der linearen Optimierung und verstehen dadurch mathematische Aufgabenstellungen, Formulierungen, Methoden und Lösungsverfahren.
- die geometrische Veranschaulichung wirtschafts- und finanzmathematischer Problemstellungen.
- die Eigenständigkeit in der Auswahl korrekter mathematischer Modelle und Lösungsverfahren.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- in den wichtigen und wesentlichen mathematischen Methoden der Analysis, Integralrechnung, linearen Algebra, linearen Optimierung und der Finanzmathematik
- in der Beherrschung der Methoden in einer Tiefe, die ihnen eine vielseitige fachübergreifende Anwendung ermöglicht.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- mathematische Kenntnisse und Methoden in der Betriebswirtschaft anwenden und das ermittelte Ergebnis in seiner betriebswirtschaftlichen Relevanz interpretieren.
- analytische und graphische Verfahren anwenden und diese in hohem Maße beherrschen.

- sich selbst mathematische Fähigkeiten aneignen und fachübergreifend anwenden.
- insbesondere in der Finanzmathematik auf Grund der vermittelten Methodenkompetenz selbständig mathematische Modelle entwickeln, die veränderten Parametern entsprechen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- selbständig auf der Grundlage der Lösung des mathematischen Problems und unter Berücksichtigung weiterer betriebswirtschaftlicher Aspekte, die das gleiche Problem betreffen, ein wissenschaftlich fundiertes Urteil abzugeben.
- Problemstellungen als ein komplexes und ganzheitliches System zu verstehen, welches durch viele betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Faktoren beeinflusst werden kann.
- Interdependenzen zu erkennen und diese modulübergreifend zu erläutern und anzuwenden.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Lösungsmethodik und das Ergebnis ihrer Arbeit zu interpretieren, kritisch einzuschätzen und mit Fachleuten zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Wirtschafts- und Finanzmathematik“	30
Seminar	30
Übung	18
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Roy Fritzsche

E-Mail: roy.fritzsche@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Wirtschaftsmathematik /Lineare Systeme

- LUDERER, B.; WÜRKER, U.: Einstieg in die Wirtschaftsmathematik. Stuttgart
- SCHWARZE, J.: Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Herne
- TIETZE, J.: Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik. Wiesbaden

Finanzmathematik

- TIETZE, J.: Einführung in die Finanzmathematik. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

Wirtschaftsmathematik /Lineare Systeme

- GOHOUT, W.: Operations Research. München
- HOLLAND, H., HOLLAND, D.: Mathematik im Betrieb. Wiesbaden
- LUDERER, B., PAAPE, C., WÜRKER, U.: Arbeits- und Übungsbuch Wirtschaftsmathematik. Stuttgart
- SCHWARZE, J.: Aufgabensammlung zur Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Herne

Finanzmathematik

- TIETZE, J.: Übungsbuch zur Finanzmathematik: Aufgaben, Testklausuren und Lösungen. Wiesbaden

Wirtschaftsstatistik und empirische Forschung

In der Statistik eignen sich die Studierenden grundlegende Kenntnisse und Fertigkeiten an, die sie befähigen, Datenmaterial in der betriebswirtschaftlichen und volkswirtschaftlichen Praxis darzustellen, aufzubereiten und auszuwerten. Zur Lösung statistischer Aufgaben beherrschen sie die Nutzung entsprechender Anwendungen (Excel, R). Die erworbenen Kenntnisse zu den Verfahren der deskriptiven und induktiven Statistik sowie der Wahrscheinlichkeitsrechnung bilden die Basis für die Wissensvermittlung auf dem Gebiet der empirischen Forschung unter Einbeziehung der Anwendungssoftware R und Excel.

Modulcode

4BK-WSTAT-40

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BK-WFMA-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul setzt die Studierenden in die Lage, für volks- und betriebswirtschaftliche sowie bankspezifische Fragestellungen die geeigneten Datenerhebungen, Erfassungen, Berechnungen und Auswertungen durchzuführen und kritisch zu reflektieren. Unmittelbare Verwendbarkeit findet sich zudem im Modul 4BK-MARKE-40 (Lerninhalt Marktforschung) sowie den Modulen zur Erstellung von wissenschaftlichen Arbeiten, insbesondere Modul 4BK-BTHES-60.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Wahrscheinlichkeitsrechnung**
 - ✓ Kombinatorik
 - ✓ Zufallsvorgänge
 - ✓ Wahrscheinlichkeit
 - ✓ Zufallsvariablen
 - ✓ Verteilungen
 - ✓ Erwartungswert, Varianz
- **Deskriptive Statistik**
 - ✓ Grundlagen der Wirtschaftsstatistik:
 - Amtliche und nichtamtliche Statistik
 - Institutionen
 - Datenerhebung
 - Merkmale
 - Skalen
 - ✓ Deskriptive Statistik bei eindimensionalem Datenmaterial:
 - Häufigkeitsverteilungen
 - Mittelwerte
 - Streuungsmaße
 - Konzentrationsmaße
 - ✓ Deskriptive Statistik bei mehrdimensionalem Datenmaterial:
 - Verhältnis- und Indexzahlen
 - Korrelationsanalyse
 - Regressionsanalyse
 - Zeitreihenanalyse
 - Multivariate Analyseverfahren

- **Induktive Statistik**
 - ✓ Stichprobenverfahren
 - ✓ Schätzverfahren (Punktschätzung, Konfidenzintervallschätzung, Signifikanztests)
 - ✓ Testverfahren
- **Empirische Forschung** (Korrespondenz zum Modul 4BK-MARKE-40, Lehrinhalt Marktforschung)
 - ✓ Praxisbezogene Grundlagen der Marktforschung (Marktforschungsprozess – Auswahl des Marktforschungsdesigns – quantitative und qualitative Marktforschung und ihre Gütekriterien)
 - ✓ Methoden der Informationsgewinnung (Informationsquellen und Methoden der Informationsgewinnung im Überblick; Befragung als Methode der Informationsgewinnung - Fragebogenkonstruktion)
 - ✓ Einführung in die rechnergestützten Verfahren zur Datenaufbereitung/-analyse (Daten einlesen, strukturieren und transformieren; graphische Darstellungen; deskriptive Datenanalyse; Berechnung von Kenngrößen; induktive Statistik (Korrelationsanalyse, multivariate lineare Regressionsmodelle, Cluster-Analyse; Statistische Hypothesentests)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Statistik als Hilfsmittel bei Planungs- und Entscheidungsproblemen der wirtschaftlichen Praxis.
- Inhalt, Aufgaben und Methoden der Wirtschaftsstatistik.
- grundlegenden Verfahren der deskriptiven und induktiven Statistik.
- Anwendungsmöglichkeiten der Wahrscheinlichkeitsrechnung.
- praxisbezogene Grundlagen der Marktforschung.
- den Einsatz von Erhebungs- und Auswertungsverfahren.
- die Nutzung von Datenaufbereitungs- und -analysetools (R und Excel).

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- durch praxisorientierte Übungsbeispiele sowie durch IT-gestützte Übungen und Fallstudien mit der Statistiksoftware R und mittels Excel zu funktionalen und korrelativen Zusammenhängen in der volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Praxis.
- zu wichtigen statistischen Methoden und Algorithmen, die für Wirtschaftswissenschaftler relevant sind.
- zu statistischen Prognosen und deren Interpretation.
- zu adäquaten Einsatz der Erhebungs-, Auswertungs- und Analysemethoden in der Marktforschung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- ausgehend von einer betriebswirtschaftlichen Problemstellung das äquivalente mathematische Modell auswählen.
- die Methoden der deskriptiven und induktiven Statistik sowie der Wahrscheinlichkeitsrechnung auf praktische betriebswirtschaftliche Fragestellungen anwenden.
- analytische und graphische Verfahren anwenden und in hohem Maße beherrschen.
- selbständig statistische Modelle bilden und Lösungen für diese finden.
- problemorientiert Marktforschungsdesigns festlegen und geeignete Informationsgewinnungs- und Erhebungsverfahren bestimmen.
- Fragebögen entwickeln.
- notwendige Informationen mit Hilfe von Excel und R auswerten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- für volks- und betriebswirtschaftliche Fragestellungen geeignete Datenerhebungen und -erfassungen durchzuführen sowie die gewonnenen Daten mit Hilfe von Software problemorientiert aufzubereiten, darzustellen, zu analysieren sowie die Ergebnisse zu interpretieren.
- das Ergebnis einer statistischen Berechnung in die Gesamtbeurteilung einer konkreten Situation einzuordnen und kritisch zu prüfen.
- unter Beachtung von Risiko und Unsicherheit Entscheidungen zu treffen und zu begründen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Ergebnisse statistischer Ermittlung zu interpretieren und richtige Schlüsse aus ihnen zu ziehen.
- die Lösungsmethodik und das Ergebnis ihrer Arbeit zu interpretieren, kritisch einzuschätzen und mit Fachleuten zu diskutieren.
- mit Fachvertretern Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen der empirischen Forschung auszutauschen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Wirtschaftsstatistik“	20
Seminar	20
Übung	10
Seminar „Empirische Forschung mit R und Excel“	26
Übung	12
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120		4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Roy Fritzsche

E-Mail: roy.fritzsche@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG sowie Anlage 4BK-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BLEYMÜLLER, J.: Statistik für Wirtschaftswissenschaftler. München
- BEREKOVEN, L.; ECKERT, W.; ELLENRIEDER, P.: Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung. Wiesbaden
- KOHL, M.: Einführung in die statistische Datenanalyse mit R. bookboon.com. London

Vertiefende Literatur

- BÜHNER, M.: Einführung in die Test- und Fragebogenkonstruktion. München
- DÖRING, N.; BORTZ, J.: Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften. Berlin
- ECKEY, H-F.; KOSFELD, R.; TÜRCK, M.: Deskriptive Statistik. Wiesbaden
- KOHL, M.: Einführung in das Programmieren mit R. bookboon.com. London
- KUß, A.; EISEND, M.: Marktforschung. Grundlagen der Datenerhebung und Datenanalyse. Wiesbaden
- LIPPE, P. v. d.: Deskriptive Statistik. München. Wien
- MANDERSCHIED, K.: Sozialwissenschaftliche Datenanalyse mit R. Wiesbaden
- MATTHÄUS, W. G.; SCHULZE, J.: Statistik mit EXCEL. Wiesbaden
- MOSLER, K.; SCHMID, F.: Beschreibende Statistik und Wirtschaftsstatistik. Heidelberg
- PORST, R.: Fragebogen. Ein Arbeitsbuch. Wiesbaden
- SCHOMAKER, M.; WISSMANN, M.: Arbeitsbuch zur deskriptiven und induktiven Statistik. Heidelberg
- SCHIRA, J.: Statistische Methoden der VWL und BWL. München
- STORM, R.: Wahrscheinlichkeitsrechnung, Mathematische Statistik, Statistische Qualitätskontrolle. München

Grundlagen der Bankbetriebslehre und Zahlungsverkehr

Ziel ist das Verständnis vom Wesen und den Aufgaben der Banken, von Bankgeschäften, Banksystemen, Finanzmärkten und den Grundlagen der Bankenregulierung sowie der Bankengesetzgebung. Umfassend werden der Zahlungsverkehr, das Thema Konten und das Einlagengeschäft erarbeitet. Die Studierenden erlernen die Grundlagen der Kommunikation in einer Bank. Sie halten Vorträge zu vorgegebenen Themen aus den Bereichen Bankensysteme und Bankdienstleistungen und setzen damit auch ihr erworbenes Wissen in der Präsentation (Modul 4BK-BWLG-10) um. Abschluss des Moduls bildet eine Exkursion zur Wissensvertiefung an die Deutsche Bundesbank.

Modulcode

4BK-BBLG-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

5

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch / Englisch

Zugangsvoraussetzungen

keine

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für das Verständnis zu den Bankgeschäften, Banksystemen und Finanzmärkten. Das Modul ist die Voraussetzung zur praktischen Umsetzung im Modul 4BK-PRAX1-10.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Banken und Bankensysteme**
 - ✓ Einordnung der Banken in den volkswirtschaftlichen Kreislauf
 - ✓ Theorie der Finanzdienstleistung
 - ✓ Systematik der Bankgeschäfte
 - ✓ Historie der Geld- und Bankenentwicklung
 - ✓ Grundzüge der Bankengesetzgebung und Bankenregulierung
 - ✓ Bankensysteme im Vergleich, Struktur ausgewählter internationaler Bankensysteme
 - ✓ Europäisches System der Zentralbanken
 - ✓ Deutsches Zentral- und Geschäftsbankensystem
 - ✓ die Bankfiliale im Wandel
- **Finanzmärkte**
 - ✓ Systematik der Finanzmärkte
 - ✓ nationale und internationale Banken- und Finanzmarktaufsicht
 - ✓ der Finanzmarkt in Deutschland
- **Die Bankdienstleistungen Kontoführung und Zahlungsverkehr**
 - ✓ Leistungen der Kontoführung
 - Kontoarten
 - Kontovertrag
 - Verfügungsberechtigung
 - Kontoführung, Kontoabschluss, Kontoauflösung
 - Bankgeheimnis und Bankauskunft
 - Geldwäscheprävention - Verhinderung von Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und sonstigen strafbaren Handlungen
 - ✓ Leistungen des Zahlungsverkehrs

- Zahlungsmittel und Zahlungsformen, Kassengeschäfte, Sicherheitsmerkmale für Bargeld
 - Rahmenbedingungen für den (bargeldlosen) Zahlungsverkehr
 - Instrumente des Zahlungsverkehrs: Einheitliche EU-Zahlungsverkehrsinstrumente (SEPA); Überweisung inkl. Instant Payment, Lastschrift, Scheck, Wechsel, Kartengestützte Zahlungen, Mobile Payment, Reisezahlungsmittel
 - Digitalisierung im Zahlungsverkehr
 - Grundlagen Blockchain und Zahlungsverkehr
- **Einlagengeschäft** (Einlagearten: Sichteinlagen, Termineinlagen, Spareinlagen, Sondersparformen; Einlagensicherungssysteme)
 - **Kommunikation in der Bank**
 - ✓ Grundlagen der Kommunikationspsychologie und -theorien
 - ✓ Verbale und nonverbale Kommunikation
 - ✓ Selbstreflexion
 - ✓ Rhetorik
 - ✓ Kommunikationstraining (Kundengespräche am Schalter, Telefongespräche)
 - **Exkursion** an die Deutsche Bundesbank mit Falschgeldschulung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu

- den Grundbegriffen der Bankbetriebslehre, den einzelnen Bankgeschäften, Bankdienstleistungen, zur Rolle der Banken in der Volkswirtschaft und zu den Funktionen und Aufgaben der Zentralbanken und Geschäftsbanken.
- Inhalt und Aufbau des deutschen Bankensystems und überblicken die internationalen Bankensysteme. Sie können Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen den Bankensystemen herleiten und Entwicklungstendenzen werten.
- Bankengesetzgebung und Bankenregulierung.
- Finanzmärkten und der Banken- und Finanzmarktaufsicht.
- den Instrumenten des Zahlungsverkehrs und der Kontoführung und können diese entsprechend einsetzen.
- den verschiedenen Einlagearten und Einlagensicherungssystemen.
- den Grundlagen und Methoden im Bereich der Kommunikation und Rhetorik für die Bankpraxis.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu den Zielen, Strukturen, Prozessen und Entwicklungen des deutschen Geschäftsbankensystems.
- indem sie die Komplexität der Zahlungsverkehrsinstrumente erfassen und zielorientiert anwenden können.
- indem sie sich die aktuellen Regelungen zur Bankgesetzgebung aneignen und verstehen.
- zur Geldpolitik, den geldpolitischen Instrumenten und der Falschgeldprävention im Rahmen einer Exkursion an die Deutsche Bundesbank.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- mit Hilfe qualitativer Methoden und Techniken die Instrumentarien der Kontoführung und des Zahlungsverkehrs darstellen und beurteilen.

- aus den Kenntnissen der rechtlichen Rahmenbedingungen Probleme selektieren und Lösungen entwickeln.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Rolle der Banken in der Volkswirtschaft abzuleiten.
- Verständnis für die Bedeutung und den Einsatz der verschiedenen Bankgeschäfte und Bankdienstleistungen für den Kunden und das Kreditinstitut zu entwickeln.
- die verschiedenen rechtlichen Grundlagen den Bankdienstleistungen zu zuordnen.
- die deutsche Finanzarchitektur komplex zu erfassen und zu bewerten.
- Bankprodukte und Leistungen zu strukturieren, darzustellen und kundenspezifisch anzuwenden.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- verschiedene mündliche und schriftliche Kommunikationsformen (z. B. Vorträge und Präsentationen) zu ausgewählten bankspezifischen Inhalten einzusetzen.
- Argumente und Rechtsgrundlagen der aufgeführten Bankprodukte zur Präsentation und Bearbeitung gegenüber dem Kunden darzustellen.
- mit dem Kunden zu kommunizieren und ihn zu ausgewählten Bank- und Finanzdienstleistungen zu beraten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	40
Seminar (mit Vorträgen / Präsentation)	22
Übung (Gruppenarbeit)	10
Übung (Rollenspiel)	8
Exkursion Bundesbank mit Falschgeldschulung	8
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	1. Semester	80 %	ECTS-Credits
Präsentation	30	-	1. Semester	20 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renate.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BACHER, U.: Bankmanagement komplett. Konstanz
- BECKER, H. P., PEPPMEIER, A.: Bankbetriebslehre. Ludwigshafen
- GRILL, W., PERCZYNSKI, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Köln

Vertiefende Literatur

- BÜSCHGEN, H.-E.: Bankbetriebslehre. Stuttgart
- HARTMANN-WENDELS, T.; PFINGSTEN, A.; WEBER, M.: Bankbetriebslehre. Berlin
- HEFFERNANN, S.: Modern Banking. Hoboken
- GRAMLICH, L.; u. a. [Hrsg.], Gabler Banklexikon. Wiesbaden
- THIEßEN, F.; u. a. [Hrsg.]: Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank-, und Börsenwesens. Frankfurt/M.

Anlagegeschäft

Das generelle Ziel ist der Erwerb von Grundkenntnissen in den Leistungsbereichen der klassischen Finanzanlage und der Finanzinnovationen einschließlich der Anlageberatung sowie von Kenntnissen über deren Rahmenbedingungen. Das Modul gibt einen umfassenden Überblick über die wesentlichen Assetklassen sowie deren Rendite- und Risikoprofile. Neben dem Börsengeschäft werden auch die Kenntnisse zum Assurancebanking vermittelt. Die Studierenden halten Vorträge zu vorgegebenen Themen aus den Leistungsbereichen des Anlagegeschäftes vor ihren Kommilitonen und stärken ihre fachliche und kommunikative Kompetenz. Das Modul beinhaltet auch Beratungs- und Verkaufsgespräche zum Anlagegeschäft und schließt mit einer Exkursion an die Frankfurter Wertpapierbörse und dem Besuch einer Kapitalverwaltungsgesellschaft zur Wissensvertiefung ab.

Modulcode

4BK-BBLA-20

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch / Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BK-BBLG-10, 4BK-WFMA-10 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis für das Verständnis von Geld- und Vermögensanlagen. Es bildet die Grundlage für die beiden Wahlpflichtmodule 4BK-WGBP-40 und 4BK-WDM-50 sowie für die praktische Umsetzung im Modul 4BK-PRAX2-20 und korrespondiert zur Thematik Besteuerung mit dem Modul 4BK-EXRW2-20.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Kundenberatung, Produkte und Leistungen des klassischen Anlagegeschäftes**
 - ✓ Anlageziele
 - ✓ Kundenberatung bei Geld- und Vermögensanlagen (Bedeutung, Voraussetzungen Grundsätze, Phasen eines Beratungsgespräches, Haftung des Kreditinstitutes bei fehlerhafter Beratung, digitale Kundenberatung)
 - ✓ Banksparprodukte
 - ✓ Anleihen
 - ✓ Aktien
 - ✓ Investmentgeschäft
 - ✓ sonstige Anlagewerte (Immobilien, Beteiligungen, Devisen, Edelmetalle / Rohstoffe)
 - ✓ Anlagen in Bausparverträgen und Versicherungen (Bausparverträge, Lebensversicherungen und staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte, sonstige Versicherungsprodukte)
 - ✓ Depotgeschäft
 - ✓ nachhaltige Geldanlagen
- **Finanzinnovationen**
 - ✓ derivative Finanzinstrumente (Optionen, Futures, Forwards, Zertifikate)
 - ✓ Sonderformen von Wertpapieren (Wandelanleihen, Optionsanleihen, Optionsscheine)
- **Wertpapiermärkte**
 - ✓ Wertpapiermarkt als Finanzintermediär

- ✓ Wertpapierbörse und Handel mit Wertpapieren
- ✓ Emissionsgeschäft (Aktien, Anleihen, Investmentzertifikate (Fondsanteile))
- **Rahmenbedingungen**
 - ✓ Wertpapierhandelsgesetz (WpHG incl. WpHG-Bogen und Geeignetheitserklärung), Aktiengesetz (AktG), Börsengesetz (BörsG)
 - ✓ Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)
 - ✓ Markets in Financial Instruments Directive II (MiFID II)
- **Besteuerung von Geld- und Vermögensanlagen**
 - ✓ Zinseinnahmen, Dividendeneinnahmen, Investmenterträge, Veräußerungsgewinne, negative Einnahmen, Kursgewinne und Verlustverrechnung
 - ✓ Depotübertragung und Tafelgeschäfte
 - ✓ Lebensversicherungen
 - ✓ Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
 - ✓ Kapitalanlagen im Ausland
 - ✓ Finanztransaktionssteuer
- **Wertpapieranalyse / -bewertung**
 - ✓ Anleihebewertung
 - ✓ Aktienbewertung mit fundamentaler und technischer Analyse sowie Indizes
 - ✓ Derivate und Strukturierte Anlageprodukte
 - ✓ Rendite-, Risiko- und Portfoliobetrachtungen
- **Vermögensanlage**
 - ✓ Vermögensstrukturierung
 - ✓ Risiken bei der Vermögensanlage
 - ✓ Vermögensverwaltung und ganzheitliche Vermögensberatung
 - ✓ Konzepte zur Vermögensanlage
- **Beratungs- und Verkaufsgespräche zum Anlagegeschäft**
- **Exkursion an die Börse Frankfurt/Main und Kapitalverwaltungsgesellschaft**

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu

- den Leistungsbereichen des Anlagegeschäftes. Sie verstehen die Unterschiede zwischen den einzelnen Assetklassen und sind in der Lage, diese strukturiert darzustellen. Sie verstehen es, Informationen und Argumente zu allen Bereichen des Anlagegeschäftes zu bewerten.
- den rechtlichen Rahmenbedingungen und steuerlichen Aspekten im Anlagegeschäft.
- den Grundlagen der technischen und fundamentalen Wertpapieranalyse. Sie können auch das Rendite- und Risikoprofil beschreiben.
- dem Versicherungsgeschäft als Ergänzung zum klassischen Bankgeschäft. Dabei haben die Studierenden ein breites Wissen auf dem aktuellen Stand zur Altersvorsorge erworben.
- den Wertpapierbörsen.
- der Bedeutung der ganzheitlichen Anlage- und Vermögensberatung. Die Studierenden achten bei der Darstellung der Anlageprodukte auf Transparenz und wenden die Produkte und Leistungen des Anlagebereiches auf die Bedürfnisse der Kunden an. Sie sind sich der Beraterhaftung bewusst.
- zu der Nachhaltigkeit in der Geldanlage und zu nachhaltigen Anlageprodukten.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- indem sie sich zu den einzelnen Assetklassen und rechtlichen Rahmenbedingungen den aktuellen Stand der Fachliteratur erschließen. Sie wissen um die Bedeutung der Darstellung der Transparenz und der Risiko-Renditeprofile bei den Anlageprodukten.
- durch die Anpassung der Produkte und Leistungen des Anlagegeschäftes auf die konkreten Bedürfnisse der Kunden im Rahmen der ganzheitlichen Beratung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- ihr Wissen im Wertpapiergeschäft auf spezifische Produkte und Regeln im Anlagegeschäft des Praxispartners übertragen.
- die Inhalte und Techniken des Anlagegeschäftes in den Beratungs- und Verkaufsgesprächen erfolgreich anwenden.
- Beratungs- und Verkaufsgespräche im Anlagebereich planen und organisieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die aktuelle Marktsituation einzuschätzen und daraus Trends und Empfehlungen für die Wertpapierberatung abzuleiten.
- verschiedene Anlageformen zu erfassen, inhaltlich zu erläutern und kundenbezogen unter Beachtung der rechtlichen und steuerlichen Aspekte sowie der jeweiligen Risikoeinschätzung einzusetzen.
- grundlegende Verfahren der Wertpapieranalyse anzuwenden und Trends aktueller Entwicklungen abzuleiten.
- die volkswirtschaftliche Bedeutung der Nachhaltigkeit zu erfassen und im Beratungsgespräch auf entsprechende Anlageprodukte zu transportieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in Beratungs- und Verkaufssituationen Problemlösungen für den Kunden zu finden, diese zu formulieren, argumentativ zu verteidigen und zu verantworten.
- Anlageprodukte hinsichtlich Ausstattung, Rendite- / Risikoprofil und steuerlichen Aspekten fachlich exakt zu erklären und zu werten. Sie können mit Fachvertretern diesbezüglich konstruktiv kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung Anlagegeschäft	54
Seminar Anlagegeschäft (mit Vorträgen / Präsentation)	35
Übung einzeln und als Gruppenarbeit zu den Assetklassen	10
Übung (Rollenspiel zu Verkaufs- und Beratungsgespräche zum Anlagegeschäft)	12
Fachexkursion Finanzplatz Frankfurt / Main	16
Prüfung	3
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	110
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	180	-	2. Semester	80 %	ECTS-Credits
Präsentation	30	-	2. Semester	20 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renae.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BRECHMANN, A.; u a.: Wertpapiere in Theorie und Praxis. Stuttgart
- GRILL, W., PERCZYNSKI, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Köln
- KÜHN, S.; KÜHN, M.: Handbuch Geldanlage: Aktien, Fonds, Anleihen, Festgeld, Gold und Co. Berlin
- LINDMAYER, P. K. M.; DIETZ, H.-U.: Geldanlage und Steuern 2020 (od. andere Jahre). Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN/DSGV/BVR: Basisinformationen über Wertpapiere und andere Finanzinstrumente. Köln
- BRAUN, J.: Aktienanalyse: Fundamentalanalyse, Technische Analyse und Behavioral Finance. Saarbrücken
- DEMBOWSKI, A.: Profihandbuch Investmentfonds. Regensburg
- DEUTSCHE BÖRSE AG: Produkte und Indizes, laufende Publikationen, <http://deutsche-boerse.com>
- GRAHAM, B.; DODD, D. L.: Die Geheimnisse der Wertpapieranalyse. München
- HARTMANN-WENDELS, T.; PFINGSTEN, A.; WEBER, M.: Bankbetriebslehre. Berlin
- HULL, J. C.: Einführung in die Futures – und Optionsmärkte. München
- HULL, J. C.: Optionen, Futures und andere Derivate – das Lösungsbuch. München
- MORITZ, G.: Handbuch Finanz- und Vermögensberatung. Wiesbaden
- THIEßEN, F; u. a. [Hrsg.]: Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank-, und Börsenwesens. Frankfurt/M.

Kreditgeschäft

Ziel ist der Erwerb von umfassenden Kenntnissen in den Leistungsbereichen der Finanzierung von Kreditinstituten und deren rechtlichen Rahmenbedingungen. Den Studierenden sollen fundierte Kenntnisse zu den Finanzierungsformen und deren Kreditsicherheiten im Privat- und Firmenkreditgeschäft, Kommunkundengeschäft sowie in der privaten und gewerblichen Immobilienfinanzierung, dem Management notleidender Kredite, dem Kreditrisikomanagement und der Kreditderivate vermittelt werden. Die Studierenden halten Vorträge zu vorgegebenen Themen aus den Leistungsbereichen des Kreditgeschäftes und erhöhen damit ihre fachliche und soziale Kompetenz. In Fallstudien und Finanzierungsgesprächen wird die praktische Umsetzbarkeit der erworbenen Kenntnisse zum Kreditgeschäft trainiert.

Modulcode

4BK-BBLF-30

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch / Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BBLG-10, 4BK-BWLG-10, 4BK-WFMA-10, 4BK-EXRW2-20, 4BK-RECHT1-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul bildet die Basis zum Verständnis des Kreditgeschäftes der Banken. Es steht im Zusammenhang zum Modul 4BK-INFIN-30, wobei es bewusste inhaltliche Überschneidungen (Lerninhalte Finanzierung und Bilanzanalyse) gibt. Das Modul 4BK-BBLF-30 bildet wiederum die Grundlage für das Wahlpflichtmodul 4BK-WMFKM-50 Mittelständisches Firmenkundenmanagement und ist die Voraussetzung zur praktischen Umsetzung im Modul 4BK-PRAX3-30.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

■ Grundlagen des Kreditgeschäftes

- ✓ Begriff und Bedeutung des Kredits und Voraussetzungen für das Kreditgeschäft in Banken (Kreditfähigkeit, Kreditwürdigkeit)
- ✓ Staatliche und rechtliche Rahmenbedingungen für die Planung, Steuerung und Kontrolle des Kreditgeschäftes insbesondere BGB, KWG, MaRisk, Basel III, Förderrichtlinien
- ✓ Kreditpolitik
- ✓ Produkte und Leistungen des Finanzierungsgeschäftes: Fremdmittelfinanzierung: Geldleihgeschäfte, Kreditleihgeschäfte; alternative Finanzierungsformen: Leasing, Factoring, Verbriefung, Mezzanine; Eigenmittelfinanzierung: Beteiligungsfinanzierung, Aktienfinanzierung
- ✓ Kreditbearbeitungs- und Kreditentscheidungsprozesse mit Bonitätsanalyse, Rating/Scoring
- ✓ Kreditrecht und Sicherheitenmanagement (Formen von Sicherheiten, Sicherheitenbewertung, Vertragsklauseln, Erlöschen der Sicherungsmittel, Sicherheitenverwertung)
- ✓ Bearbeitung von Krediten für Privat-, Firmen- und öffentliche Kunden
- ✓ Projektfinanzierungen
- ✓ Nachhaltigkeitsprüfung und -bewertung im Kreditgeschäft

■ Einführung in das Kreditrisikomanagement von Banken

- ✓ Arten von Kreditrisiken
- ✓ Kreditrisikosteuerung
- ✓ Kreditrisikokostenkalkulation
- ✓ Kreditrisikomodelle zur Kreditportfoliosteuerung

- **Management notleidender Kredite mit Insolvenzverfahren**
- **Spezielle Aspekte der privaten und gewerblichen Immobilienfinanzierung**
 - ✓ Grundstücksrecht
 - ✓ Ermittlung der Gesamtkosten und des Finanzierungsbedarfs
 - ✓ Beleihungswertermittlung
 - ✓ Komponenten des Finanzierungsangebotes und deren Produktmerkmale (Darlehen, Bausparvertrag, Versicherungsprodukte)
 - ✓ Staatliche Fördermittel
 - ✓ Besonderheiten der Bauträgerfinanzierung
 - ✓ Fallstudien (Ermittlung Gesamtkosten /Finanzierungsbedarf, Kapitaldienstfähigkeit, Erstellung von Finanzierungsvorschlägen)
- **Kreditderivate**
- **Theorie und Empirie des Kreditgeschäftes**
- **Finanzierungsgespräche**

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu(r)

- Finanzierung von Investitionen im Privat- und Firmenkundengeschäft sowie im Immobiliengeschäft, ergänzend zum Wissen aus dem Modul 4BK-INFIN-30.
- den gesetzlichen Rahmenbedingungen des Finanzierungsgeschäftes sowie die Kreditarten im Privat- und Firmenkundenkreditgeschäft.
- kundenbezogenen Strukturierung von Finanzierungsprodukten. Sie verstehen den Prozess einer Finanzierungsentscheidung in der Bank.
- den Besonderheiten und Leistungen des Baufinanzierungsgeschäftes und dem Prozess einer Finanzierungsentscheidung zur Realisierung von Bauvorhaben im Wohnungs- und Gewerbebau.
- dem aktuellen Stand von alternativen Instrumenten des Finanzierungsgeschäftes.
- Sicherheitenmanagement und haben Grundkenntnisse zum Kreditrisikomanagement in Banken.
- den Grundkenntnissen von Kreditderivaten und deren Anwendungsmöglichkeiten.
- einem erfolgreichen Management notleidender Kredite.
- Bedeutung und Umsetzung der Nachhaltigkeit im Kreditgeschäft.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen,

- indem sie die aktuelle Rechtsprechung berücksichtigen und sich die häufig ändernden Rahmenbedingungen und Produktinnovationen im Finanzierungsgeschäft erschließen und kritisch werten können.
- indem sie die Komplexität der Zusammenhänge zwischen Anlage- und Finanzierungsgeschäft erfassen und darstellen können.
- indem sie spezielle Aspekte zur Immobilienfinanzierung erwerben und diese in Fallstudien anwenden.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Gespräche zu verschiedenen Finanzierungswünschen führen und mittels geeigneter Methoden und Techniken Finanzierungsanträge kritisch analysieren und bewerten.

- auf der Grundlage von Bonitätsanalysen und einem Sicherheitsmanagement Konzepte für Finanzierungsentscheidungen erstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die komplexe Finanzierungssituation des Kunden zu erfassen und zu beurteilen und wenden fachbezogene Fähigkeiten und Fertigkeiten des Finanzierungsgeschäftes an, um wissenschaftlich begründete Problemlösungen im Rahmen der Finanzierung des Investitionsvorhabens abzuleiten bzw. zu erarbeiten.
- Veränderungen und Neuregelungen, beispielsweise rechtlicher Rahmenbedingungen zur Finanzierung aufzunehmen und umzusetzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Fachtermini zum Kreditgeschäft korrekt anzuwenden.
- kundenspezifische Finanzierungsbedürfnisse und die Merkmale der verschiedenen Finanzierungsalternativen am individuellen Fall zu erläutern.
- Finanzierungsgespräche inhaltlich vorzubereiten und diese zu führen.
- mit Finanzierungsspezialisten sachlich und kritisch über Problemlösungen zur Finanzierung zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Kreditgeschäft“	58
Seminar (mit Vorträgen / Präsentation)	35
Übung (Gruppenarbeit)	10
Übung (Fallstudien)	10
Übung (Rollenspiel Finanzierungsgespräch)	12
Prüfung	3
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	110
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	180	-	3. Semester	80 %	ECTS-Credits
Präsentation	30	-	3. Semester	20 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renae.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- FALTER, M., Neubearbeitg. von ECKERT, M.: Die Praxis des Kreditgeschäfts. Stuttgart
- GRILL, W., PERCZYNSKI, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Köln
- HARTMANN-WENDELS, T.; PFINGSTEN, A.; WEBER, M.: Bankbetriebslehre. Berlin

Vertiefende Literatur

- BENDER, H. J.: Kompakt-Training Leasing. Ludwigshafen
- BRAUER, K. U. [Hrsg.]: Grundlagen der Immobilienwirtschaft. Wiesbaden
- BÜSCHGEN, H. E., EVERLING, O.: Handbuch Rating. Wiesbaden
- ELLER, R. [Hrsg.]: Kreditderivate in der praktischen Anwendung. Stuttgart
- HÖLTING, M.: Immobilienfinanzierung. Frankfurt/M.
- LUDERER, R. [Hrsg.]: Basel III, neue MaRisk, neue EBA Guidelines – Auswirkungen auf die Gesamtbanksteuerung und die bankbetrieblichen Entscheidungsträger. Chemnitz
- LWOWSKI, H. J., MERKEL, H.: Kreditsicherheiten. Berlin
- RIEBELL, C.: Die Praxis der Bilanzauswertung. Stuttgart
- Schulte, K.-W.; u. a. [Hrsg.]: Handbuch Immobilienbanking. Köln
- SOMMER, D. [Hrsg.]: Kreditderivate. Stuttgart
- THEEWEN, E.: MaRisk-Handbuch. Köln
- THIEßEN, F.; u. a. [Hrsg.]: Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank-, und Börsenwesens, Frankfurt/M.
- WEBER, V.: Heuristiken begrenzter Rationalität bei der Aktienauswahl. Chemnitz
- WERNER, H.: Mezzanine – Kapital. Köln
- WIRTKY, F.: Problemkredite. Saarbrücken

Internationales Geschäft und Investmentbanking

Das generelle Ziel ist der Erwerb von Kenntnissen in den Leistungsbereichen des internationalen Geschäfts und des Investmentbankings mit Schwerpunkt von Corporate Finance sowie die Erfassung der Komplexität dieser Leistungsbereiche. Im internationalen Geschäft lernen die Studierenden die Dienstleistungen der Kreditinstitute im internationalen Zahlungsverkehr, die Finanzierungsleistungen im Auslandsgeschäft und Devisenhandelsgeschäfte der Kreditinstitute kennen. Der Schwerpunkt des Investmentbankings beschäftigt sich mit den über das klassische Finanzierungsgeschäft hinausgehenden Finanzierungsgeschäften und Dienstleistungen wie dem Emissions- und M&A-Geschäft. Das „Internationale Geschäft“ ist mit dem Modul 4BK-VWL3-50 abgestimmt.

Modulcode

4BK-BBLI-40

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch / Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BBLG-10, 4BK-WFMA-10, 4BK-BBLA-20, 4BK-EXRW2-20, 4BK-BBLF-30, 4BK-INFIN-30 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul baut auf den Modulen 4BK-INFIN-30 und 4BK-BBLF-30 auf. Der Lerninhalt „Corporate Finance“ bildet die Grundlage für das Wahlpflichtmodul 4BK-WMFKM-50 und findet Verwendung im Praxismodul 4BK-PRAX4-40
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Internationales Geschäft**
 - ✓ rechtliche Grundlagen und Rahmenbedingungen, insbesondere Außenwirtschaftsgesetz / Außenwirtschaftsverordnung
 - ✓ Risiken und Möglichkeiten der Risikobegrenzung (INCOTERMS, internationale Zahlungsbedingungen, Dokumente, Schiedsgerichtsklauseln) im Auslandsgeschäft
 - ✓ Produkte und Leistungen des kommerziellen Auslandsgeschäftes (dokumentärer und nicht dokumentärer Zahlungsverkehr)
 - ✓ kurz-, mittel- und langfristige Export- und Importfinanzierungen und deren Absicherung
 - ✓ Garantiegeschäfte
 - ✓ Devisenhandelsgeschäfte (Handel mit Kassadevisen und Termindvisen, Arbitragegeschäfte)
 - ✓ Fallstudien
- **Investmentbanking mit Schwerpunkt Corporate Finance**
 - ✓ Einordnung des Investmentbankings in das Finanzsystem
 - ✓ Historische Entwicklung des Investmentbankings
 - ✓ Geschäftsfelder des Investmentbankings im Überblick
 - ✓ Corporate Finance:
 - Strategische Unternehmensplanung

- Unternehmensbewertung (Bewertungsanlässe, Grundsätze und Verfahren ordnungsge-
mäßiger Unternehmensbewertung)
- Mergers & Acquisitions
- Private Equity / Venture Capital
- Beteiligungen / Beteiligungsfinanzierungen
- Projektgesellschaften / Projektfinanzierungen
- Going Public / IPO-Geschäft
- ✓ ABS-Transaktionen
- ✓ Sales & Trading, Research
- ✓ Fallstudien

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu

- den rechtlichen Grundlagen und Rahmenbedingungen des internationalen Geschäftes.
- den Risiken und den Möglichkeiten der Risikobegrenzung, bspw. Devisenabsicherung, im Auslandsgeschäft.
- dem internationalen Zahlungsverkehr. Sie können dokumentäre und nichtdokumentäre Zahlungsverkehrsinstrumente voneinander abgrenzen.
- den Arten, Funktionsweisen, Anwendungen und den Absicherungen spezieller Finanzierungsinstrumente im Auslandsgeschäft.
- den Grundbegriffen und Geschäftsfeldern des Investmentbankings in Abgrenzung zum Commercial Banking. Sie ordnen die spezifischen Leistungen des Investmentbankings ein und können diese erläutern und anwenden.
- den Inhalten des Corporate Finance und können diese in das Investmentbanking einordnen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen durch

- die volks- und betriebswirtschaftliche Einordnung der verschiedenen Lösungsmöglichkeiten im Corporate Finance.
- die Darstellung der Zusammenhänge zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern des Investmentbankings.
- die kritische und marktnahe Bearbeitung von Fallstudien im Auslandsgeschäft und Corporate Finance unter Beachtung der Auswirkungen von Änderungen rechtlicher Grundlagen und Rahmenbedingungen.
- die Erfassung der Komplexität im internationalen Geschäft und im Corporate Finance.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die rechtlichen Grundlagen und Rahmenbedingungen für den internationalen Zahlungsverkehr anwenden und interpretieren, die Risiken interpretieren sowie die Absicherungsinstrumente entsprechend beurteilen und einsetzen. Für die Darstellung von Exportfinanzierungen gehen die Studierenden gleichermaßen entsprechend des Risikos und der Absicherung vor. Informationen zum internationalen Geschäft erhalten die Studierenden auch aus dem Modul 4BK-VWL3-50.
- Die Studierenden sind in der Lage, numerische und grafische Verfahren im Rahmen des Corporate Finance zur Darstellung der verschiedenen Produkte zu nutzen. Sie wenden dabei ihre Kenntnisse und Fertigkeiten aus dem Finanzierungsgeschäft (Modul 4BK-BBLF-30), der Ma-

thematik (Module 4BK-WFMA-10, 4BK-WSTAT-40), des Rechnungswesens (besonders Modul 4BK-EXRW2-20), der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre (Modul 4BK-BWLG-10, 4BK-INFIN-30) und fachbezogene Kenntnisse, Fertigkeiten und Fähigkeiten für Lösungen im Rahmen des Corporate Finance an.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Produkte und Leistungen des Auslandsgeschäftes sowie des Corporate Finance komplex zu erfassen und zu bewerten und zielorientiert auf konkrete Aufgabenstellungen anzuwenden.
- sich in ihrer Arbeitsweise auf aktuelle bzw. veränderte Situationen im internationalen Geschäft und Investmentbanking einzustellen, diese zu werten und sich selbständig neues Detailwissen anzueignen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in Gruppen und mit Experten über Strategien, Produkte und Risiken im internationalen Geschäft und im Investmentbanking zu kommunizieren und erkennen dabei die Verschiedenartigkeit von Lösungsmöglichkeiten an.
- Beratungsgespräche zu ausgewählten einfachen Themenkomplexen des internationalen Geschäftes und des Corporate Finance vorzubereiten und unter Anleitung zu führen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Internationales Geschäft“	20
Seminar	12
Vorlesung „Investmentbanking“	36
Seminar	10
Übung als Fallstudien zum Investmentbanking in Gruppenarbeit	10
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Film

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Internationales Geschäft

- GRILL, W., PERCZYNSKI, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Köln
- Incoterms, www.iccwbo.org
- HARTMANN-WENDELS, T.; PFINGSTEN, A.; WEBER, M.: Bankbetriebslehre. Berlin
- JACOBS, R.: Auslandsgeschäft. Stuttgart

Investmentbanking

- GRAMLICH, L., u. a. (Hrsg.), Gabler Banklexikon. Wiesbaden
- HOCKMANN, H. J.; THIEßEN, F. [Hrsg.]: Geschäfte des Investmentbanking. Stuttgart
- HOCKMANN, H. J.; THIEßEN, F. [Hrsg.]: Grundlagen des Investmentbanking. Stuttgart
- FRANZETTI, C.: Investmentbanken - Geschäftsfelder, Akteure und Mechanismen. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

Internationales Geschäft

- BERNSTORFF, C.: Risikomanagement im Auslandsgeschäft: Risikobeurteilung, Risikovermeidung – Risikoabsicherung unter Einbeziehung innovativer Finanzinstrumente, Frankfurt/ M.
- BÜTER, C.: Außenhandel. Berlin
- HÄBERLE, S.: Handbuch der Außenhandelsfinanzierung. München
- HÄBERLE, S.: Handbuch der Akkreditive, Inkassi, Exportdokumente und Bankgarantien. München
- KEHR, H.; GUMMERSBACH, J. M.: Internationales Firmenkundengeschäft von Banken. Berlin

Investmentbanking

- ACHLEITNER, A. K. [Hrsg.]: Handbuch Investment Banking. Wiesbaden
- ACHLEITNER, A. K.: Venture Valuation – Bewertung von Wachstumsunternehmen. Stuttgart
- BALLWIESER, W.: Unternehmensbewertung. Prozess, Methoden und Probleme. Stuttgart
- BALZ, U.; ARLINGHAUS, O. [Hrsg.]: Das Praxisbuch M & A, von der strategischen Überlegung zur erfolgreichen Integration. München
- BEHRINGER, S.: Cash Flow Unternehmensbeurteilung. Berechnungen und Anwendungsfelder für die Finanzanalyse. Berlin
- BREALEY, R. A.; MYERS, S. C.: Principles of Corporate Finance. Boston
- COPELAND, T.; KOLLER, T.; MURRIN, J.: Valuation, Measuring and Managing the Value of Companies. New York
- DAHMEN, A.: Corporate Banking. Frankfurt
- GIRKINGER, W.; STIEGLER, H. [Hrsg.]: Mergers and Acquisitions: Konzeptionen-Instrumentarium-Fallstudien. Linz
- LEOPOLD, G.; FROMMANN, H.; KÜHR, T.: Private Equity – Venture Capital. München
- THIEßEN, F., u. a.: Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank-, und Börsenwesens. Frankfurt/M.

Portfolio-, Produkt- und Vertriebsmanagement

Die Studierenden erwerben umfassende Kenntnisse über Portfoliotheorien und -strategien, insbesondere in Bezug auf Wertpapiere und andere risikobehaftete Anlage- und Vermögensgegenstände, über das Vertriebsmanagement einschließlich der zielgruppenorientierten Zusammensetzung und Gestaltung des Leistungsprogramms von Banken sowie der Kreierung von strukturierten Finanzprodukten. In Vorlesungen zur Leistungsarten- und Leistungsprogrammpolitik der einzelnen Geschäftsbankengruppen sowie zu spezifischen Vertriebsansätzen, aufbauend auf den Kenntnissen des Marketings, vertiefen die Studierenden ihr fachliches Wissen und ihre soziale Kompetenz. Sie wenden außerdem das in diesem Modul erworbene Fachwissen zur Produkt- und Portfolioentwicklung in Fallstudien an. Sie können verschiedene Portfoliostrategien sowie Strategien in der Leistungspolitik der Kreditinstitute beurteilen.

Modulcode

4BK-BBLPV-50

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch, Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BBLG-10, 4BK-WFMA-10, 4BK-BBLA-20, 4BK-EXRW2-20, 4BK-BBLF-30, 4BK-INFIN-30, 4BK-BBLI-40, 4BK-MARKE-40 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul baut auf den Modulen 4BK-BBLA-20, 4BK-BBLI-40 und dem Lerninhalt Vertriebsmanagement des Moduls 4BK-MARKE-40 auf. Der Lerninhalt zielgruppenspezifische Strategien in der Leistungspolitik der Kreditinstitute des Moduls 4BK-BBLV-50 überschneidet sich mit den Wahlpflichtmodulen 4BK-WPBWM-40 und 4BK-WMFKM-50. Der Lerninhalt des Moduls 4BK-BBLPV ist empfehlenswert für das Wahlpflichtmodul 4BK-WTM-60
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Portfoliostrategien**
 - ✓ Portfoliotheorie - Einordnung im Rahmen der Entscheidungstheorie, Risikobegriff, Diversifikation, Portfoliokennzahlen, effizientes Portfolio (Markowitz, Effizienzkurve, Marktportfolio), Asset-Allokations-Ansätze in Theorie und Praxis (u. a. Style Investing, qualitative vs. quantitative Ansätze)
 - ✓ Portfoliotheorie im strategischen Management
 - ✓ Management von Aktien- und Rentenportfolien nach aktiven und passiven Ansätzen
- **Financial Engineering**
 - ✓ Einordnung strukturierter Produkte in das Bankgeschäft
 - ✓ Basisprodukte und Derivate für das Financial Engineering einschließlich deren Bewertung, insbes. Optionspreisermittlung auf Basis von Black & Scholes
 - ✓ Erstellung und Zerlegung von klassischen und modernen strukturierten Produkten einschließlich Bewertung
 - ✓ Struktur und Handel am Markt für strukturierte Produkte
- **Zielgruppenspezifische Strategien in der Leistungspolitik der Kreditinstitute**
 - ✓ Leistungsarten- und Leistungsprogrammpolitik für das Firmenkundensegment (für Großunternehmen, mittelständische Unternehmen, Kleingewerbe und Handwerk) mit den Komponenten
 - ✓ Leistungsarten- und Leistungsprogrammpolitik für das Privatkundensegment in Abhängigkeit von vermögensbezogenen, verhaltensorientierten und demographischen Kriterien mit den Komponenten Finanzierung, Anlageangebote, Zahlungsverkehr und Allfinanzkonzepte
 - ✓ Produkte zur Absicherung von Kreditrisiken für Kunden

- ✓ Produkte zur Absicherung von Zins- und Marktpreisrisiken für Kunden
- **Vertriebsmanagement**
 - ✓ Organisation (Aufbau, Ablauf)
 - ✓ Vertriebsprozess (Ansätze, Ziele, Objekte, Beteiligte)
 - ✓ Leistungsprogramm, Kundensegmentierung und Vertrieb
 - ✓ Zielgruppenanalyse und weitere Instrumente der Marktforschung in Kreditinstituten
 - ✓ Vertrieb i. V. m. Kundensegment- und leistungsprogrammpolitischen Portfoliostrategien
 - ✓ Vertriebscontrolling

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu

- den theoretischen Grundlagen und Grenzen der Portfoliotheorie und Portfoliosteuerung und zur Bedeutung der Portfoliotheorie im strategischen Management.
- Finanzinstrumenten und deren Bewertung durch Übungen und Gruppenarbeiten.
- der Methodik der Zielgruppenanalyse sowie über die Inhalte und das Vorgehen der Implementierung kundensegmentspezifischer und leistungsprogrammpolitischer Strategien.
- der Leistungsarten- und Leistungsprogrammpolitik der Kreditinstitute.
- dem Verständnis der Portfoliosteuerung des Bankmarketings als eine primäre unterstützende Aktivität für die Geschäftspolitik der Kreditinstitute.
- zur Organisation und Bedeutung des Vertriebsmanagements in der Bank.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu Ansätzen der Aktien- und Rentenportfoliosteuerung (auch mittels Fallstudien).
- in der Leistungsarten- und Leistungsprogrammpolitik der Kreditinstitute.
- zur Bewertung von Finanzprodukten und deren Reaktion auf Einflussgrößenänderungen.
- zum Bankmarketing über die Diskussion und den Vergleich von Fallstudien aus der aktuellen Bankpraxis.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Portfoliostrategien auf Basis analytischen Vorgehens kundenspezifisch erläutern und unter Nutzung von Informationstechnik effiziente Portfolien erstellen bzw. auswählen und dabei Instrumentarien aus dem Modul 4BK-WFMA-10 einsetzen.
- alle gängigen Basisfinanzinstrumente und strukturierten Produkte bewerten.
- dem Kundenwunsch bzw. der Marktsituation angepasste strukturierte Produkte unter Einbeziehung von Kenntnissen aus den Modulen 4BK-MARKE-40, 4BK-BBLI-40 entwerfen.
- eigenständig Informationen aus verschiedenen Quellen aufbereiten, um Leistungsprogramme für Firmenkunden und Privatkunden zu erstellen.
- Vertriebsstrategien entwerfen und beurteilen.
- Die Instrumente des Vertriebscontrollings anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- Zielgruppenanalysen durchzuführen, die verschiedenen Zielgruppen zu identifizieren und nach wesentlichen Kriterien zu differenzieren sowie die einzelnen Bankleistungen ausgehend von zielgruppenspezifischen Analysen im Gesamtportfolio zu beurteilen und Entscheidungen im Rahmen eines zielgruppenbezogenen Portfoliomanagements zu treffen.
- das Spannungsfeld und die Zielkonflikte von Kundenwunsch, Marktsituation, Ist-Portfolio und Vertriebsansatz zu erkennen, einzuordnen und zu bewerten.
- in Marketingprojekten ihres Kreditinstitutes aktiv zu werden.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- sich über Portfoliostrategien, strukturierte Produkte, Marketinginstrumente und Vertriebsansätze auszutauschen, theorie- und empiriegestützt zu argumentieren und Expertenaussagen kritisch einzuschätzen.
- Verantwortung für kleine Projekte im Rahmen eines zielgruppenbezogenen Portfoliomanagements und des Bankmarketings zu übernehmen sowie Aufgaben und Abläufe vorzugeben.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung "Portfolio-, Produkt- und Vertriebsmanagement"	58
Übung (Gruppenarbeit)	10
Seminar	24
Übung (Fallstudien)	6
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	80
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	120	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Marktdaten

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard und Präsentationsfolien zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BRUNS, C.; MEYER-BULLERDIEK, F.: Professionelles Portfolio-Management. Stuttgart
- GARZ, H.; GÜNTHER, S.; MORIABADI, C.: Portfolio-Management: Theorie und Anwendung. Frankfurt/M.
- GRAMLICH, L.; u. a. [Hrsg.], Gabler Banklexikon. Wiesbaden
- HELLENKAMP, D.; FÜRDERER, K. [Hrsg.]: Handbuch Bankvertrieb. Wiesbaden
- WIEDEMANN, A.: Financial Engineering. Frankfurt/M.

Vertiefende Literatur

- BRUNNER, W. [Hrsg.]: Erfolgsfaktoren im Bankmarketing, Düsseldorf
- BÜSCHGEN, H. E.; BÜSCHGEN, A.: Bankmarketing. Düsseldorf
- EFFERT, D.; RONZAL, W. [Hrsg.]: Erfolgreiche Vertriebsstrategien in Banken. Wiesbaden
- ELLER, R. [Hrsg.]: Handbuch Derivativer Instrumente. Stuttgart
- HULL, J. C.: Optionen, Futures und andere Derivate. München
- SCHIERENBECK, H.: Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 1-3. Wiesbaden
- SÜCHTING, J.: Handbuch des Bankmarketing. Wiesbaden
- WEBER, V.: Heuristiken begrenzter Rationalität bei der Aktienauswahl. Chemnitz
- WIMMER, K. [Hrsg.]: Wertorientierte Vertriebssteuerung in Banken und Sparkassen. Heidelberg

Gesamtbanksteuerung, Risikomanagement

Die Studierenden erwerben Grundkenntnisse der Gesamtbanksteuerung, des Bankcontrollings sowie des Risikomanagements und -controllings. Sie eignen sich grundlegendes Wissen über den Jahresabschluss sowie über die Konzernrechnungslegung von Kreditinstituten an. Die Studierenden prüfen die Auswirkungen von Stress-Ereignissen auf die aufsichtsrechtlichen Anforderungen und wissen um die Bedeutung der Revision in den Kreditinstituten. Sie wenden ihre Kenntnisse abschließend im Rahmen eines Bankenplanspiels an und präsentieren ihre Ergebnisse.

Ausgewählte Vorlesungen und Seminare zur Gesamtbanksteuerung und dem Risikomanagement werden in Englischer Sprache gehalten.

Modulcode

4BK-BBLST-60

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

8

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch / Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Kenntnisse der nationalen und internationalen Bankensysteme, der Bankprodukte und Leistungen im Anlage- und Finanzierungsbereich von Privat- und Firmenkunden, des internationalen Geschäfts und des Corporate Finance sowie Kenntnisse der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, des Controllings und des Rechnungswesens sowie der Finanzmathematik/-statistik. Teilnahme an den Modulen 4BK-EXRW1-10, 4BK-EXRW2-20, 4BK-WFMA-10, 4BK-WSTAT-40, 4BK-BBLG-10, 4BK-BBLA-20, 4BK-BBLF-30, 4BK-BBLI-40, 4BK-BBLPV-50 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul baut auf den Modulen 4BK-BBLG-10, 4BK-BBLA-20, BK-BBLF-30, BK-BBLI-40, 4BK-BBLPV-50 und den Lerninhalten zum externen Rechnungswesen auf. Es ist empfehlenswert für das Wahlpflichtmodul 4BK-WTM-60
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Gesamtbanksteuerung und Bankcontrolling**
 - ✓ Geschäftspolitische Ziele und Grundsatzentscheidungen zur Gesamtbanksteuerung
 - ✓ Gesetzliche Regelungen für die Gesamtbanksteuerung
 - ✓ Aufgaben des Bankcontrolling (Informationsversorgung, Planung, Kontrolle und Steuerung, Koordination)
 - ✓ Instrumente des Bankcontrolling
 - strategische Informations- und Planungsinstrumente
 - Bankkostenrechnung einschließlich bankbetrieblicher Kalkulation
 - Managementinformationssysteme und Reportingsysteme
 - Budgetierung, Budgetsysteme
 - Kennzahlen und Kennzahlensysteme
- **Risikomanagement und Risikocontrolling**
 - ✓ Aufgaben und Instrumente des Risikomanagement und des Risikocontrolling
 - ✓ Die Bedeutung des Risikomanagements für Banken

- ✓ Systematisierung bankbetrieblicher Risiken
- ✓ Transparenz in der Risikosituation, Risikomessung, Risikomodelle
- ✓ Management zentraler Risikokategorien (Adressausfall-, Marktpreis-, Liquiditäts-, operationelle und sonstige Risiken) – Analyse, Bewertung, Messung und Steuerung
- **Makroökonomische Stresstests in Banken**
- **Bedeutung, Aufgaben und Inhalt der Revision in den Kreditinstituten**
- **Jahresabschluss von Kreditinstituten**
 - ✓ Bestandteile und Besonderheiten des Jahresabschlusses bei Banken
 - ✓ Vergleichende Jahresabschlussanalyse einzelner Bankengruppen
 - ✓ Jahresabschluss nach IFRS
 - ✓ Konzernrechnungslegung
- **Planspiel**

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zu

- den geschäftspolitischen Zielen und Grundsatzentscheidungen, speziell über die Formulierung und Implementierung bankspezifischer Strategien.
- den einzelnen Aufgaben des Bankcontrollings sowie über bankspezifische Controllinginstrumente.
- den bankspezifischen Jahresabschlüssen und die aufsichtsrechtlichen Grundlagen des Bankcontrollings.
- den bankspezifischen Risiken sowie zu den Maßnahmen des Managements im Hinblick auf die einzelnen Risikokategorien.
- den vielfältigen Interdependenzen zwischen den einzelnen Risiken und damit die Notwendigkeit für eine aggregierte Gesamtrisikoposition der Bank in qualitativer und quantitativer Hinsicht.
- der Risikomessung mittels VaR-Verfahren.
- der Komplexität und Dynamik der Märkte und der Bedeutung des Risikomanagements als entscheidenden Erfolgsfaktor und Werttreiber der Finanzindustrie.
- der Komplexität und wechselseitigen Beeinflussung von Steuerungsmaßnahmen im Bankbereich.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- in makroökonomischen Stresstests, indem sie prüfen, wie sich Abweichungen makroökonomischer Größen auf die Ausfallwahrscheinlichkeit von Kreditnehmern auswirken.
- mittels des Planspiels, welches den Gesamtbankbetrieb und damit komplexe Zusammenhänge abbildet.
- zum kritischen Verständnis bzgl. der Theorien und Methoden des Risikomanagements auch in Hinblick auf aktuelle Forschungsergebnisse.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Daten und Fakten zur Unternehmens- und zur Wettbewerbssituation auswerten und als Grundlage für bankpolitische Entscheidungsprozesse nutzen.
- bankspezifische Controllinginstrumente anwenden und gestalten.
- die Jahresabschlüsse der Banken nach nationalen und internationalen Rechnungslegungsstandards, auch unter Verwendung rechnergestützter Verfahren, analysieren, wissenschaftlich beurteilen und auswerten.
- die notwendige Datenbasis für die einzelnen Risiken abgrenzen und Maßnahmen des Managements zu den einzelnen Risikoarten treffen.
- die Instrumente des Risikomanagements einsetzen und hierbei mathematische und statistische Verfahren heranziehen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- selbständig strategische und operative Entscheidungen im Gesamtbankbereich und auf Abteilungsebene nach gründlicher Prüfung möglicher Varianten zu treffen.
- die auch in anderen Modulen erworbenen Fachkenntnisse für Entscheidungen ergebnisorientiert zu nutzen.
- bei Alternativen vernünftig abzuwägen und können ihre Lösungsvorschläge interpretieren und verteidigen.
- kleine Projekte zum Bankcontrolling/ Risikomanagement zu leiten bzw. durch aktive Mitarbeit zu gestalten und Ideen für geeignete Projekte mitentwerfen.
- sich auf neue Situationen beispielsweise im Risikomanagement einzustellen und haben ein Potenzial zum lebensbegleitenden Lernen in ihrem zukünftigen Beruf entwickelt.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können

- die gewonnenen Erkenntnisse zur Gesamtbanksteuerung fachkundig in Gruppen mit Controllern, Risikomanagern und Entscheidern diskutieren.
- Zustände und Probleme der Gesamtbank- und Risikosteuerung beschreiben und Anforderungen/Lösungsansätze formulieren.
- Inhalt und Bedeutung von Gesamtbank- und Risikokennzahlen erläutern.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Gesamtbanksteuerung und Bankcontrolling“	18
Seminar „Gesamtbanksteuerung und Bankcontrolling“	15
Übung	4
Vorlesung „Risikomanagement und Risikocontrolling“	12
Seminar „Risikomanagement und Risikocontrolling“	12
Übung	4
Seminar „makroökonomische Stresstests in Banken“	8
Seminar „Jahresabschluss von Kreditinstituten“	14
Übung	8
Bankplanspiel TOPSIM Universal Banking in Gruppenarbeit	22
Seminar „Revision“	10
Prüfung	3
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	110
Workload Gesamt	240

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	180	-	6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte zu den Lehrveranstaltungen, Unterlagen und Software zum Bankplanspiel und Stresstests, Bankenaufsichtsrechtliche Regelungen/Gesetzestexte (u. a. CRR, MaRisk, KWG, Verordnungen)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BAFIN: MaRisk, www.bafin.de
- BAULE, R.: Finanzwirtschaftliches Bankmanagement. Stuttgart
- GRAMLICH, L., u. a. [Hrsg.], Gabler Banklexikon. Wiesbaden
- HARTMANN-WENDELS, T.; PFINGSTEN, A.; WEBER, M.: Bankbetriebslehre. Berlin
- HORSCH, A.; KALTOFEN, D.: Wertorientierte Banksteuerung I, Renditemanagement. Berlin
- LUZ, G.; u. a. [Hrsg.]: CRR visuell: Die neuen EU-Vorschriften der Capital Requirements Regulation. Stuttgart
- SCHIERENBECK, H. u. a.: Ertragsorientiertes Bankmanagement. Wiesbaden
- WIMMER, K.: Bankkalkulation und Risikomanagement, Controlling in Kreditinstituten. Berlin

Vertiefende Literatur

- BECKER, A.; GRUBER, W.; WOHLERT, D. [Hrsg.]: Handbuch MaRisk – Mindestanforderungen an das Risikomanagement in der Bankpraxis, Frankfurt/M.
- BIEG, H.; KRÄMER, G.; WASCHBUSCH, G.: Bankenaufsicht in Theorie und Praxis. Frankfurt/M.
- DÖHRING, J.: Gesamtrisiko-Management von Banken. München
- ELLER, R.; GRUBER, W.; REIF, M.: Handbuch Gesamtbanksteuerung – Integration von Markt-, Kredit- und operationalen Risiken. Stuttgart
- FÜSER, K.; STOKLOSSA, H.: Bankstrategie, Banksteuerung und Risikomanagement/ Herausforderungen aus Basel III und CRD IV, Köln
- HULL, J.: Risikomanagement. München
- JENDRUSCHEWITZ, B.: Value at Risk, Ein Ansatz zum Management von Marktrisiken in Banken, Frankfurt am Main
- KRUMNOW, J.; u. a.: Rechnungslegung der Kreditinstitute. Stuttgart
- LÖW, E. [Hrsg.]: Rechnungslegung für Banken nach IFRS – Praxisorientierte Einzeldarstellungen. Wiesbaden
- LUDERER, R. [Hrsg.]: Basel III, neue MaRisk, neue EBA Guidelines – Auswirkungen auf die Gesamtbanksteuerung und die bankbetrieblichen Entscheidungsträger. Chemnitz
- LUDERER, R. [Hrsg.]: Gesamtbankrisikosteuerung in Krisenzeiten – MaRisk -Novellierung und aktuelle Herausforderungen für eine nachhaltige Bankunternehmensführung. Chemnitz
- ROLFES, B.: Herausforderung Bankmanagement – Entwicklungslinien und Steuerungsansätze, Frankfurt/M.
- SCHARPF, P.: Handbuch Bankbilanz. Düsseldorf
- SCHULTE, M.; HORSCH, A.: Wertorientierte Banksteuerung II: Risikomanagement. Frankfurt/M.
- SUYTER, A. [Hrsg.]: Risikomanagement – Aktuelle Entwicklungen und Auswirkungen auf Banken und Unternehmen. Frankfurt/M.
- ZERANSKI, S. [Hrsg.]: Treasury Management in Mittelständischen Kreditinstituten. Bd. 1+2. Heidelberg

English for Business and Financial Services

Das Modul vermittelt grundlegende Kenntnisse der englischen Sprache zum Aufbau, der Organisation und den Geschäftsprozessen in Wirtschafts- und Finanzunternehmen. Die Studierenden sind in der Lage, in englischer Sprache sich selbst sowie ihren akademischen und beruflichen Kontext zu beschreiben und mit alltäglichen Kommunikationssituationen des beruflichen Umfeldes umzugehen. Sie werden zur englischsprachigen mündlichen und schriftlichen Kommunikation innerhalb ihres Unternehmens (Bank) und zwischen Kunde und Unternehmen (Bank) befähigt. Das Modul schließt mit einer Projektarbeit in englischer Sprache, die nach den Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens erstellt wird, ab. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt.

Modulcode

4BK-WENGL-10

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Englisch: B1 des europäischen Referenzrahmens

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Folgemodulen 4BK-WFSZ-40, 4BK-BENGL-50, 4BK-SENGL-60 sowie mit allen Pflicht- und Wahlpflichtmodulen, die Präsentationsaufgaben und /oder entsprechende Prüfungsleistungen zum Gegenstand haben. Das Modul korrespondiert unmittelbar mit Modul 4BK-BWLG-10 und 4BK-PRAX1-10.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Company**
 - ✓ Presenting information about the job and the company
 - ✓ Company structure and organization – strategies – mission statement
 - ✓ Departments and divisions responsibilities
 - ✓ Company culture – corporate identity
 - ✓ Types of companies – sectors of the economy
 - ✓ Products and services – product presentation – USP's
- **Business processes**
 - ✓ Human resources
 - ✓ Sales and purchasing
 - ✓ Marketing and distribution channels
 - ✓ Time and project management
 - ✓ Accounting and taxes
 - ✓ Quality assurance
 - ✓ Business plans
 - ✓ Presenting graphs and charts
 - ✓ Basic financial vocabulary
- **Business Correspondence**
 - ✓ Professional emailing and memos, enquiries, offers, orders, payment and reminders, complaints
- **Cross-cultural awareness**

- ✓ Intercultural management – business behavior
- ✓ Business etiquette – dos and don'ts in different cultures
- **Business Grammar**
 - ✓ Tenses
 - ✓ Conditional and relative clauses
 - ✓ Adverbs and adjectives
- **Transfer der deutschsprachigen Lerninhalte zum Thema Professional Presentation:**
 - ✓ Defining the goals of your presentation
 - ✓ The content of the presentation
 - ✓ Adjusting yourself to your audience; including the audience actively
 - ✓ The three Ps: preparation, preparation, preparation
 - ✓ Presenting the presenter (rhetoric and body language)
 - ✓ Mastering Power Point, describing and presenting graphs and figures
 - ✓ Intercultural factors
- **Vorbereitung der ersten Projektarbeit** in Englisch zur Thematik „Kreditinstitute und deren Umfeld“ unter Anwendung der Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens und Nutzung der Wissenserweiterungen in der ersten Praxisphase. Das Thema ist durch den Studiengangleiter zu bestätigen (Formblatt 4BA-F.212).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erweitern ihr Wissen über

- grundlegende Aspekte der englischen Geschäftssprache in Wirtschafts- und Finanzunternehmen.
- das englischsprachige Fachvokabular im Bereich Unternehmen/Bank.
- erste interkulturelle Aspekte beim Präsentieren.
- Techniken des “English for Academic purposes“, um Vorlesungen zu folgen, Mitschriften anzufertigen sowie Lektüren zu bewältigen und Exzerpte zu schreiben.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- in der Kommunikation und Anwendung der englischen Sprache bei der Darstellung von wirtschaftlichen Fakten und Zusammenhängen sowie Geschäftsprozessen.
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören, Lesen, Sprechen und Schreiben allgemeinsprachlicher und fachlicher Ausdrücke und Redewendungen der Studien- und Berufswelt.
- durch dessen Anwendung in der ersten Projektarbeit in englischer Sprache zu einem Thema aus dem Komplex „Kreditinstitute und deren Umfeld“ und beim Vortragen zu einer Präsentation. Die Studierenden erweitern ihre Kenntnisse bezüglich einer Präsentation in englischer Sprache mit den dazugehörigen rhetorischen und visuellen Mitteln.

Wissen und Verstehen

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- ihre Person und ihr Praxisunternehmen überzeugend vorzustellen, über die Unternehmensorganisation zu berichten und Produkte und Dienstleistungen zu benennen.
- das für ihren Studiengang relevante Fachvokabular speziell zum Unternehmen /Bank anzuwenden.
- die Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens zur Erstellung der ersten Projektarbeit anzuwenden.

- verschiedene Gesprächssituationen im Geschäftsleben zu meistern (introducing people and business partners, small talk, exchanging basic information and company facts).
- eigene sprachliche Fähigkeiten einzuschätzen und Strategien zu ihrer Verbesserung entwickeln.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sich umfassend zu geschäftlichen Themen und Geschäftsabläufen unter Verwendung geeigneter englischer Fachbegriffe und entsprechend korrekter Grammatik zu äußern.
- ihr Sprachstudium selbständig zu organisieren und sich effizient auf diesbezügliche Prüfungen vorzubereiten.
- Gemeinsamkeiten und Unterschiede von alltagskulturellen Erscheinungen sowie beruflich relevanten Erscheinungen bewusst zu reflektieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden verbessern ihre kommunikative Kompetenz (hören, sprechen, lesen, schreiben) in den Bereichen interkulturelle Kommunikation, Firmenvorstellung, Kundengespräch und Präsentation.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar mit Übungen und Prüfungsvorbereitung	60
Prüfung	PA
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	10 – 15	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Der Lernstoff wird durch begleitende Übungen mit Audio, Video und Konversation vertieft.
Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend der Lernergebnisse durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- ASHFORD, S.; SMITH, T.: Business Proficiency: Wirtschaftsenglisch für Hochschule und Beruf. Stuttgart
- BA Glauchau: Hinweise zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten. Glauchau
- BUTZPHAL, G.; MAIER-FAIRCLOUGH, J.: Career Express – Business English: B2 Kursbuch mit Hör-CDs und Phrasebook. Berlin
- JONES, L.; ALEXANDER, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge

Vertiefende Literatur

- GIBSON, R.: Intercultural Business Communication. Fachsprache Englisch. Berlin
- JOHNSON, C.: Market Leader Banking and Finance. London
- Langenscheid KG: Business English, Kommunikationstrainer: Vortrag, Präsentation und Moderation, CD mit Begleitheft. Berlin
- Langenscheid KG: Business English, Kommunikationstrainer Telefonieren, Audio-CD. Berlin
- MURPHY, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English. Cambridge
- Online Wörterbücher (<http://www.dict.cc>; <http://www.leo.org>)
- STEVENS, J.: Business Grammar – no problem. Englischgrammatik mit Übungen und Tests. Berlin
- STRUTT, P.: Business English Usage. London
- WBTs (Business online / Hueber; Interaktive Sprachreise "Business English" /Digital Publishing)

Basic English for Banking

Das Modul beschäftigt sich mit dem systematischen Aufbau der Kenntnisse in der Fachsprache im Kredit- und Finanzdienstleistungswesen, um die Studierenden zu befähigen, effiziente Fach-, Beratungs- und Verhandlungsgespräche zu allen Themen im Bank- u. Finanzdienstleistungsbereich zu führen. Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung und Vertiefung der Lexik und der Gesprächsführung. Das Modul wird seminaristisch in Leistungsgruppen (A und B) geführt.

Modulcode

4BK-BENGL-50

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an Modul 4BK-WENGL-10 bzw. adäquaten Leistungsnachweis

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den speziellen bankbetriebswirtschaftlichen Modulen der Semester 1 bis 4, der Praxismodule sowie dem Modul 4BK-MARKE-40.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Banks and bank structure**
 - ✓ Types of banks – banking systems in different countries – central banks (system of European Central Bank and National Central Banks), Currency, notes and coins, cash on delivery, cash with order
 - ✓ Bank structure – savings banks – cooperative banks – private banks – building and loan associations – commercial banks
- **Accounts**
 - ✓ Types of accounts – current account – savings account – notice account
 - ✓ Opening and closing an account – statement of account - third party mandate – joint account
 - ✓ Transactions – direct debit – standing order – withdrawals – remittances
 - ✓ Online banking – security procedures
 - ✓ Credit and debit cards
- **Personal borrowing**
 - ✓ Overdraft facility and personal loan
 - ✓ Ian MacKenzie: English for Business Studies, Cambridge (ausgewählte Kapitel)
 - ✓ Withdrawals
 - ✓ Loan conditions – credit scoring – security for loans – land charge – mortgage – guaranty - assignment by bill of sale
- **Saving money**
 - ✓ Savings book – deposit bond – notice account
 - ✓ Bonds and shares
 - ✓ Risk assessment and risk tolerance
 - ✓ Funds
- **Business correspondence and communication B2B and B2C**
- **Transfer der deutschsprachigen Inhalte zur Gesprächs- und Verhandlungsführung aus Modul 4BK-MARKE-40**

- ✓ Types of negotiation
- ✓ Negotiation skills
- ✓ Preparing to negotiate
- ✓ Relationship-building
- ✓ Establishing a procedure (with special reference to intercultural aspects)
- ✓ On the table (clarify your positions – and theirs, questioning technique, in the bargaining on: submitting proposals and counter-proposals, powers of persuasion, handling objections, handling breakdowns)
- ✓ Closing the deal and following up

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das Fachvokabular auf dem Gebiet ihrer Spezialisierung (Bankwesen) und wenden dies flexibel in verschiedenen Kommunikationssituationen an.
- das Bankwesen mit seinen Dienstleistungen in Englisch.
- die Inhalte der Gesprächs- und Verhandlungsführung in Englisch.
- idiomatische Redewendungen für kommunikative Situationen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- über die erforderlichen sprachlichen Kenntnisse und Fertigkeiten, sie erkennen und beachten die Strukturen, Varianten der für die internationale Geschäftskommunikation typischen Kommunikationseinheiten/Textsorten.
- durch rezeptive und produktive Aktivitäten sowohl im Hören, Lesen, Schreiben und Sprechen, um vor allem fachliche Ausdrücke und Redewendungen zu erlernen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- das für ihre Spezialisierung relevante Fachvokabular adäquat anzuwenden.
- englische Gesprächssituationen einzuschätzen, Gespräche zu führen und mit entsprechender Wortwahl in Situationen zu reagieren und Lösungen zu finden.
- Texte mit fachspezifischem Wortschatz zu verstehen und aus englischsprachigen Zeitungsartikeln Informationen zu filtern.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Geschäftskorrespondenz auf ihrem Fachgebiet zu erstellen.
- sich sicher in Diskussionen, Meetings, Disputen und Beratungsgesprächen auszudrücken.
- einfache Gesprächs- und Verhandlungssituationen unter Nutzung der Verhandlungstechnik selbstsicher, zielorientiert und überzeugend zu meistern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- ihre kommunikativen Fähigkeiten (Sprechen, Hören, Lesen, Schreiben) im Bankwesen und im interkulturellen Dialog anzuwenden (selbständige Sprachverwendung).
- die Fachkommunikation auf nationaler und internationaler Ebene anzuwenden.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar mit Übung und Prüfungsvorbereitung	50
Übung (Rollenspiel)	8
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Der Lernstoff wird durch begleitende Übungen mit Audio, Video und Konversation vertieft. Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend der Lernergebnisse durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- MACKENZIE, Ian: English for the financial sector, Cambridge
- JOHNES, L., ALEXANDER, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes, Cambridge
- PRATTEN, J.: Absolute Banking English, London

Vertiefende Literatur

Bücher für Intermediate English

- BUTZPHAL, G.; MAIER-FAIRCLOUGH, J.: Career Express – Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CDs und Phrasebook. Berlin
- COTTRELL, S.: The Study Skills Handbook. Stuttgart
- MURPHY, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English. Cambridge
- CLARK, R.; BAKER, D.: Finance 1-Oxford English for Careers (Units 1-8). Oxford

- GIBSON, R.: Intercultural Business Communication. Fachsprache Englisch. Berlin u. Oxford
- JOHNSON, C.: Market Leader Banking and Finance, London
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Verhandlungen, Audio-CD. Berlin

Specialised English for Banking

Die Studierenden erweitern und vertiefen ihre Fachkenntnisse in Englisch zum Wertpapier- und Kreditgeschäft, dem internationalen Handel sowie dem Corporate Finance. Sie diskutieren aktuelle und fachspezifische Wirtschaftsthemen und analysieren Fachtexte. Sie vertiefen ihre interkulturellen und Kommunikationsfähigkeiten und bringen eigene Erfahrungen aus der Bankenpraxis in die Lehre ein. Die Studierenden hören englischsprachliche Fachvorlesungen aus den Themengebieten des Investmentbankings und der Gesamtbanksteuerung. Sie werden befähigt zum Verstehen und sicheren Anwenden der englischen Sprache in allen Leistungsbereichen von Kreditinstituten. Das Modul wird in Leistungsgruppen (A und B) durchgeführt.

Modulcode

4BK-SENGL-60

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-WENGL-10 und 4BK-BENGL-50 sowie an den spezifischen bankbetriebswirtschaftlichen Modulen der Semester 1 bis 5 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den speziellen bankbetriebswirtschaftlichen Modulen der Semester 1 bis 6, ist die Fortsetzung des Modules 4BK-BENGL-50 und bildet die Basis der Kommunikation, Betreuung und Sachbearbeitung ausländischer Privat- und Firmenkunden sowie der Zusammenarbeit mit internationalen Kreditinstituten nach dem Berufseinstieg.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Securities and saving methods**
 - ✓ Classification of securities and saving methods
 - ✓ Stocks, shares, funds, bonds
 - ✓ Stock exchanges, stock market
 - ✓ Wealth Management and advice
 - ✓ Customer consultations
- **Loan business**
 - ✓ Expressions and characteristics of loans
 - ✓ Loan collateralisation, creditworthiness, credit reference agencies
 - ✓ Types of loans for private clients
 - ✓ Types of loans for corporate clients
 - ✓ Loan consultations
- **Business banking**
 - ✓ Business clients and corporate clients
 - ✓ Cash flow – cash flow problems
 - ✓ The right issues of shares
 - ✓ Corporate loans – terms and conditions
 - ✓ Asset management, current, fixed, tangible, intangible
 - ✓ Liabilities
 - ✓ Balance sheet

- **International trade**
 - ✓ Import and Export
 - ✓ Terms of payment in international trade
 - ✓ Documentary credits
 - ✓ Incoterms
 - ✓ Global banking and global finance
- **Studies about recent topics in the economy**
 - ✓ Work with specialised texts
 - ✓ Evaluation of recent economical topics
- **Business communication**
 - ✓ Customer care – selling bank products – cross selling – private and corporate customers
 - ✓ Telephoning and telephone /video conferencing
 - ✓ Business presentations incl. visuals
 - ✓ Negotiations – negotiation techniques – intercultural awareness
 - ✓ Job application and recruitment - job interview
- **Lectures following topics:**
 - ✓ Start Up Funding and Venture Capital
 - ✓ Risk Management and Quantitative Finance
 - ✓ Bankfinancial Management
 - ✓ Liquidity Risk Management in Banking Organisations

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Aneignung und Verwendung von Lesestrategien.
- das Zusammenfassen von Informationen aus anspruchsvollen Texten und Gesprächen bzw. Vorträgen unter Anwendung einer fortgeschrittenen Sprachkompetenz.
- das Zuhören, Verstehen und Aufzeichnen von Fachvorlesungen in englischer Sprache.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- durch rezeptive und produktive Aktivitäten im Hören, Schreiben und Sprechen in Gruppendiskussionen.
- in der Aneignung der Geschäftssprache auf hohem professionellem Niveau unter Verwendung spezifischer Fachsprache.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die englische Sprache gezielt und fließend in verschiedenen spezifischen und komplexen Geschäftssituationen, unter Anwendung des bankspezifischen Fachvokabulars und unter Beachtung der interkulturellen Besonderheiten, einsetzen.
- Texte mit fachspezifischem Wortschatz verstehen, analysieren und zusammenfassen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- ihr bisher erworbenes Wissen und Verstehen konkret auf ihre Tätigkeit bzw. ihren Beruf anzuwenden und sich Problemlösungen und Argumente in ihrem Fachgebiet zu erarbeiten und weiterzuentwickeln.
- selbständig und in Gruppen komplexe Aufgabenstellungen in der Fremdsprache zu bewältigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Fach- und Geschäftskommunikation auf nationaler und internationaler Ebene zu führen.
- internationale Geschäftsfälle zu analysieren und aktuelle Themen des internationalen Wirtschaftslebens zu diskutieren und zu kommentieren.
- fachspezifische Prozesse und Systeme in ihrer Bank zu beschreiben und zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesungen mit anschließender Fachdiskussion	22
Seminar mit Übungen	37,5
Prüfung	0,5
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	30	-	6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Der Lernstoff wird durch begleitende Übungen mit Audio, Video und Konversation vertieft. Online-Sprachtraining (EvL in Theorie und Praxis): <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend der Lernergebnisse durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- MACKENZIE, I.: English for the financial sector. Cambridge
- JOHNES, L., ALEXANDER, R.: New international Business English, Students Book: Communication Skills in English for Business Purposes. Cambridge
- PRATTEN, J.: Absolute Banking English. London

Vertiefende Literatur

Bücher für Intermediate English

- BUTZPHAL, G.; MAIER-FAIRCLOUGH, J.: Career Express – Business English: B2 – Kursbuch mit Hör-CDs und Phrasebook. Berlin
- COTTRELL, S.: The Study Skills Handbook. Stuttgart
- MURPHY, R.: English Grammar in Use with Answers and CD-ROM: A Self-study Reference and Practice Book for Learners of English. Cambridge
- CLARK, R.; BAKER, D.: Finance 1-Oxford English for Careers (Units 1-8). Oxford
- GIBSON, R.: Intercultural Business Communication. Fachsprache Englisch. Berlin u. Oxford
- JOHNSON, C.: Market Leader Banking and Finance. London
- Langenscheidt KG: Business English. Kommunikationstrainer Verhandlungen, Audio-CD. Berlin

Private Banking und Wealth Management

Die Studierenden lernen die innovativen Strategien und zukunftsorientierten Konzepte der Kundenberatung im Geschäftsfeld Private Banking und Wealth Management kennen. Sie verstehen das Financial Planning, die Vermögensverwaltung, das Stiftungs- und Generationenmanagement als wichtige Leistungsbereiche des Private Banking.

Die Studierenden erwerben das „Rüstzeug“ zur ganzheitlichen Betreuung vermögender Privatkunden. Sie entwickeln unter Anleitung individuelle Beratungs- und Betreuungskonzepte und führen komplexe Beratungsgespräche durch.

Modulcode

4BK-WPBWM-40

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BBLG-10, 4BK-BBLA-20, 4BK-BBLF-30, 4BK-RECH1-20, 4BK-EXRW2-20 und den Praxismodulen des 1. – 3. Semesters bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul dient der Qualifizierung der ganzheitlichen Beratung vermögender Privatkunden und findet Verwendung für das Modul 4BK-PRAX4-40. Es bildet die Grundlage für die Berufspraxis in der Anlage- und Vermögensberatung sowie Vermögensverwaltung. Das Modul steht auch im Zusammenhang mit dem Wahlpflichtmodul 4BK-WMFKM-50.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Grundlagen Private Banking und Wealth Management**
 - ✓ Marktpotential und Wachstumsaussichten für Private Banking in der BRD und global
 - ✓ Private Banking in einzelnen Geschäftsbankengruppen (Privatbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken) und bei freien Finanzdienstleistern
 - ✓ Kundensegmentierungsmöglichkeiten
 - ✓ Begriff „Private Banking“, Typologisierung und Geschichte
 - ✓ Begriff Private Wealth Management und Family Office
 - ✓ Zusammenwirken der Kundensegmente Firmen-/Unternehmerkunden und Private Wealth Management
- **Leistungsbereiche und Strategien des Private Banking und Wealth Management**
 - ✓ Financial Planning (Grundsätze ordnungsmäßiger Finanzplanung, Grenzen zur erlaubnispflichtigen Rechts- und Steuerberatung, Erstellung einer Privaten Vermögensbilanz sowie einer Einnahmen- und Ausgabenrechnung und Ermittlung des Vermögensbildungspotentials, Lebensrisiken und deren Auswirkungen auf die Einnahmen- und Ausgabenrechnung sowie die Vermögensentwicklung, Financial Planning Praxisfall)
 - ✓ Grundzüge der Vermögensverwaltung (wird in einem gesonderten Lerninhaltspunkt dargestellt)
 - ✓ Generationenmanagement / Übertragungsmanagement (Erben und Vererben, Schenken – Erbrecht, Abwicklung eines Erbfalls, Erbschaft- und Schenkungsteuer, strukturierte Vermögensnachfolge)
 - ✓ Stiftungsmanagement
 - ✓ Vorsorge- und Risikomanagement
 - ✓ Finanzierungsmanagement
 - ✓ Immobilienmanagement

- ✓ Unternehmerische Beteiligungen (aktive und passive Beteiligungen, steuerliche, rechtliche Besonderheiten, Handelsmöglichkeiten)
- ✓ Erfolgsfaktoren des Private Banking und Wealth Management (Customer-Relationship-Management, Qualifikation des/der Berater, Dienstleistungsumfang und Abgrenzung, Beratungssoftware, Pricing, Vertriebssteuerung und -controlling, Aufbau eines Netzwerkes mit Kooperationspartnern, Akquisition)
- **Vermögensverwaltung**
 - ✓ Inhalt, Funktion, Arten, Formen und Organisation der Vermögensverwaltung
 - ✓ Rechtliche Rahmenbedingungen
 - ✓ Aufbau und Inhalt Vermögensverwaltungsvertrag
 - ✓ Zyklus Anlage – Verwaltung – Ertragsentnahme
 - ✓ Lebenszyklus (Klassische Lebenszyklus Hypothese, Behavioristische Lebenszyklus- Hypothese)
 - ✓ Risikodarstellung in der Vermögensverwaltung (Risikoklassifizierung, Streuung, Value at Risk)
 - ✓ Beispiel einer Vermögensverwaltung
- **Beratungs- und Betreuungskonzepte im Private Banking** / Unterschiedliche Gesprächsformate im Rahmen einer Präsenzbetreuung, Grundsatzgespräch/Strategiegelgespräch/Performancegespräch/Socialisinggespräch, passende inhaltliche Gesprächsansätze zu passenden Situationen, Umgang mit Kundenkonstellationen (geschäftliche und private Verbindung, Familienverbünde vs. Einzelkonten, diskrete Geschäftsverbindungen, PeP)
- **Komplexe Beratungsgespräche als Rollenspiele / Inhaltliche Komplexität** (Finanzierungs-, Anlage-, Nachfolge-, Vorsorgegespräche) und **Formale Komplexität** (Gespräche im Eheleute-/Familienkreis, kritische Gesprächssituationen)
- **Fallstudie**

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Leistungsbereiche des Private Banking. Sie verstehen die Bedeutung des Private Banking für die Kreditwirtschaft. Sie verstehen das Financial Planning, die Vermögensverwaltung und das Generationenmanagement als wichtige Bestandteile des Private Banking.
- die rechtlichen Grundlagen zur Stiftungsgründung, die Arten und den Zweck von Stiftungen und erkennen die wachsende Bedeutung von Stiftungen für vermögende Kunden.
- das Erbrecht. Sie beschäftigen sich mit der gesetzlichen Erbfolge und letztwilligen Verfügung sowie die steuerlichen Aspekte einer Erbschaft bzw. Schenkung.
- die verschiedenen Beratungs- und Betreuungskonzepte im Private Banking.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu den wichtigsten Theorien, Prinzipien und Methoden des Private Banking. Ihr Wissen und Verstehen zu diesem Komplex entspricht dem aktuellen Stand der Fachliteratur.
- indem sie selbständig die weiteren Entwicklungen zum Private Banking und Wealth Management verfolgen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- anhand konkreter Kundendaten eine Vermögensanalyse vornehmen, Private Banking Kunden filtern und aufbauend auf den Kundenzielen einen kundenbedarfsorientierten Finanzplan erstellen

sowie ein qualifiziertes ganzheitliches Beratungsgespräch führen. Dabei nutzen sie ihre Fachkenntnisse aus den bisher erlebten bankspezifischen Theorie- und Praxissemestern und ihre erworbenen Methoden- und Sozialkompetenzen.

- das Risikomanagement für einen vermögenden Privatkunden vornehmen und erstellte Unterlagen entsprechend auswerten. Sie beherrschen die Instrumente für eine erfolgreiche Vermögensverwaltung.
- die Möglichkeiten der Abwicklung eines Erbfalls sowie einer strukturierten Vermögensnachfolge erkennen und bearbeiten.
- mit ihren erworbenen Kenntnissen zum Stiftungsmanagement den vermögenden Kunden inhaltlich entsprechend beraten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- kundenspezifische Informationen zu sammeln, aufzubereiten, zu bewerten und daraus Problemlösungen für die einzelnen Leistungsbereiche des Private Banking vorzuschlagen.
- Die Studierenden sind in der Lage, ihre Kenntnisse vor allem aus den Modulen 4BK-BBLG-10, 4BK-BBL A-20, 4BK-BBLF-30, 4BK-EXRW2-20 und 4BK-RECH1-20 im Private Banking einzubringen. Die Studierenden verstehen die Bedeutung einer kundenindividuellen Betreuung und Beratung. Sie beherrschen das Management von Vermögensanlagen.
- die Regelungen zum Erb- und Stiftungsrecht auf die konkrete Kundensituation anzuwenden und dabei gesellschaftliche und ethische Gesichtspunkte zu berücksichtigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- zu den Inhalten und Entwicklungen des Private Banking mit Fachvertretern zu diskutieren sowie Informationen, Ideen und Lösungen auszutauschen.
- beim Aufbau einer Private Banking Abteilung in ihrem Praxisunternehmen mitzuwirken.
- ihr erworbenes Wissen und die erworbenen Kompetenzen in der Kundenberatung, auch bei Private Banking Kunden anzuwenden. Sie können mit dem Kunden kommunizieren und diese ganzheitlich individuell beraten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Private Banking and Wealth Management“	20
Seminar	18
Übung (komplexe Beratungsgespräche als Rollenspiel)	10
Übung (Gruppenarbeit Strategiedialog; Fallstudie)	10
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renate.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Case Study, Arbeitsblätter, Pitch Präsentationen, Reportingdokumentationen

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BROST, H.; FAUST, M.; REITTINGER, W. J. [Hrsg.]: Private Banking und Wealth Management. Frankfurt/M.
- SCHLÜTZ, J.; BEIKE, R.: Grundlagen der Finanzplanung: Aktuelle Ausgangslage – Ziele und Methoden – Altersvorsorge. Stuttgart
- SPREMANN, K.: Vermögensverwaltung. München

Vertiefende Literatur

- BÖCKHOFF, M.: Der Finanzplaner, Handbuch der privaten Finanzplanung und individuellen Finanzberatung. Heidelberg
- EISELE, D.: Lehrbuch der Erbschaftssteuer. Berlin
- FARKAS-RICHLING, D.: Private Finanzplanung, Vermögensanlage und Steuern: Know-how für die moderne Finanzberatung und Vermögensverwaltung. Stuttgart
- FARKAS-RICHLING, D.; FISCHER, T. R.; RICHTER, A.: Private Banking und Family Office: Markt, Geschäftsmodelle, Produkte – Rechtliche und steuerliche Aspekte. Stuttgart
- GERHARD, M.; MÜNCH, H.; REITTINGER, W. J. [Hrsg.]: Strukturierte Vermögensnachfolge. Frankfurt/M.
- GRÖGER, F.: Financial Planning – Geschäftsidee mit Zukunft: Ursprünge, Preisgestaltung, Marketing, Businessplan. Hamburg
- HASS, R.; CHRISTOFFEL, H. G.: Erbrecht, Erbschaftssteuer, Schenkungssteuer, (Reihe Grundkurs des Steuerrechts). Stuttgart
- HILLE, J.: Kundengeschäftssteuerung im Private Banking. Dresden
- KLÖCKNER, B. W.; MOGADDEDI, Z. E.: Vermögende Privatkunden richtig beraten. Wiesbaden
- LÖBER, D.: Private Banking in Deutschland: Strategie und Organisationsarchitektur. Wiesbaden
- RICHTER, J.: Grundsätze ordnungsgemäßer Finanzberatung und Normsystem zur Gestaltung und Prüfung von Finanzberatungen, Bad Soden
- RUDOLF, M.; u. a.: Private Banking. Frankfurt/M.
- TILMES, R.: Financial Planning im Private Banking: Kundenorientierte Gestaltung einer Beratungsdienstleistung. Bad Soden
- WIGAND, K.: Stiftungen in der Praxis: Recht, Steuern, Beratung. Wiesbaden

Grundlagen und Management betrieblicher Informationssysteme

Das Modul beschäftigt sich mit der Konzeption und Nutzung betrieblicher Informationssysteme auf der Grundlage der Client-Server- und Datenbanktechnologie. Die Studierenden lernen neben den technischen Prinzipien den Einsatz von Informations- und Kommunikationssystemen innerhalb der Wertschöpfungskette eines Unternehmens und konkret eines Kreditinstitutes kennen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der zweckorientierten Erstellung und Nutzung von Datenbanken zur Sammlung und Bereitstellung entscheidungsrelevanter Informationen. Dabei wird auch das Internet als Plattform für Informationsgewinnung, Informationsübermittlung und Informationsbereitstellung einbezogen. Die studentischen Aktivitäten konzentrieren sich in den Übungen und Fallstudien auf die Erstellung von Anwendungen zur standardisierten und ad-hoc-individuellen Datenauswertung bezogen auf ein Kreditinstitut und auf die Modellierung von Geschäftsprozessen. Die Seminare vermitteln die hierfür notwendigen software-seitigen Grundlagen. Die Organisation des Aufbaus und Ablaufs betrieblicher Informationssysteme und die Steuerung von IV-/IT-Projekten wird mit besonderem Bezug zu Fragestellungen in der Kreditwirtschaft thematisiert.

Modulcode

4BK-WGMIS-40

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-BBLA-20, 4BK-BBLK-30, 4BK-WFMA-10 oder adäquate Leistungsnachweise sowie Grundkenntnisse zur Anwendung von Standardsoftware

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul baut auf Produkt- und Unternehmensprozesskenntnissen aus dem Anlage- und Kreditgeschäft sowie der Anwendung von Standardsoftware auf und erweitert diesbezügliches Wissen um informations- und datentechnische sowie -prozedurale Aspekte. Es ergänzt ebenso auf der Ebene der Daten- und Geschäftsprozessstrukturierung und -analyse die Wahlpflichtmodule Mittelständisches Firmenkundenmanagement (4BK-WMFKM-50) und Wirtschaftsstatistik (4BK-WSTAT-40). Es findet Verwendung in den Praxismodulen 4BK-PRAX4-40 sowie 4BK-PRAX5-50 und es gibt gewollte Überschneidungen zum Internetrecht aus Modul 4BK-RECH2-40. Das Modul ist außer der Konkretisierung auf Kreditinstitute in den meisten Lerninhalten auch für andere betriebswirtschaftliche Studiengänge anwendbar

2. Studiengangübergreifend

Lerninhalte

- Daten- u. Technologieinfrastruktur
 - ✓ Arten und Abbildungen von Daten
 - ✓ Technologien einschließlich Internet/WWW
- Geschäftsprozesse und Geschäftsprozessmodellierung sowie ERP-Systeme
 - ✓ Überblick und Systematisierung
 - ✓ Methoden und Techniken der Geschäftsprozessmodellierung
 - ✓ Abbildung einfacher Kundenprozesse aus dem Anlage- und Kreditgeschäft
- Managementsupport und -informationssysteme
 - ✓ Überblick und Kategorisierung
 - ✓ Data Warehouse-Konzept und Datengrundlagen
 - ✓ Managementcockpit-Konzept
 - ✓ Fusion von Internet- und Marktinformationen mit internen Daten
 - ✓ Fallstudien zu MIS und Informationsgewinnung, -verarbeitung, -auswertung

- Datenbanken und deren Ein-/Ausgabeschnittstellen
 - ✓ Datenbankmodellierung
 - ✓ Fallstudienbearbeitung mittels MS Access
 - ✓ Datenschutz
- Datenaufbereitung, -analyse und Ergebnispräsentation
 - ✓ Reguläre und standardisierte Analyse sowie Präsentation
 - ✓ Ad-hoc und individuelle Analyse mittels standardsoftwarenaher Programmierung (Visual Basic i. V. m. MS Excel und MS Access)
 - ✓ Erstellung von individuellen Algorithmen und Funktionen
- Management der Informationsverarbeitung
 - ✓ Organisation
 - ✓ IV-/IT-Projekte

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Aufgaben und Funktionsweisen von ERP-Systemen in der Bank- und Finanzdienstleistungsbranche und die damit verbundenen Geschäftsprozesse.
- die Bedeutung von Datenqualität und deren Auswirkungen auf die Integration.
- einfache Geschäftsprozesse und deren Umsetzung in ERP-Systemen.
- die wesentlichen Bedrohungen für Datenbestände und den IT-Betrieb und die angemessenen Schutzmöglichkeiten.
- den Informationsbezug und -bedarf von Management Support Systemen.
- die besondere betriebswirtschaftliche Bedeutung stabiler transaktionaler Datensammlungen für die strategische Planung und die operative Steuerung des Unternehmens.
- Datenbanksysteme und deren Schnittstellen.
- die Durchführung und Mitarbeit in IV-Projekten

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- anhand der eigenständigen Planung und Modellierung einfacher und komplexer Geschäftsprozesse einschließlich Datenbankmodellierung.
- über die Integration von Daten, Funktionen und Prozessen.
- über die Projektorganisation.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- sich selbständig in die wichtigsten Funktionen eines ERP-Systems einarbeiten sowie ihr Wissen über ERP-Systeme auf ihre Tätigkeit anwenden und weiterentwickeln.
- Management Support Systeme kategorisieren, einordnen und auf diese Daten von anderen Anwendungen aus zugreifen sowie betriebswirtschaftliche Auswertungen durchführen und deren Ergebnisse visualisieren.
- kleinere problemspezifische Auswertungen von größerem Datenaufkommen, wie z. B. Vertriebs- und Kundendatenanalysen im Privat- und Mittelstandskundenbereich, selbständig mittels standardsoftwarenaher Programmierung lösen.
- für Kundenberater kunden- und geschäftsvorfallspezifische Datenerfassungsmasken einschließlich Schnittstellen zu Datenbanksystem erstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- unterschiedliche ERP-Systeme anhand ihrer Einsatzgebiete zu klassifizieren
- betriebswirtschaftliche Kennzahlen auf konkrete Wertesammlungen anzuwenden sowie Problemstellungen in einem vorgegebenen Zeitrahmen zu lösen.
- Standardsoftware (Tabellenkalkulation, Datenbankanwendung) als Entscheidungshilfe zu nutzen.
- bei der Erarbeitung von konkreten Anforderungen an den Datenschutz und die Informationssicherheit von betrieblichen Informationssystemen aus Anwendersicht mitzuwirken.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- als fachliche Vertreter Verantwortung in einem Projektteam zur Einführung oder Anpassung eines Informationsverarbeitungs-Systems zu übernehmen und dort mit Fachvertretern relevante Fragen im Team zu diskutieren und zu bewerten.
- ihre fachliche Position zu formulieren und zu diskutieren.
- Grundbegriffe der Fachterminologie adäquat zu verwenden.
- Fachabteilungs- und Kundenbereichsvertreter geschäftsprozessbezogen zu datenerhebungs- und datenauswertungsrelevanten Fragen zu beraten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	15
Übung (einzeln)	15
Übung (Fallstudien)	10
Übung (Gruppenarbeit)	8
Seminar	10
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Prüfung am PC	90	-	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Software

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- HASELIER, R. G.; FAHNENSTICH, K.: Microsoft Office 2019 – Das Handbuch. Heidelberg
- LEIMEISTER, J. M.: Einführung in die Wirtschaftsinformatik. Berlin
- STAHLKNECHT, P.; HASENKAMP, U.: Einführung in die Wirtschaftsinformatik. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- BARTOSCH, O; THROLL, M.: Einstieg in SQL: verstehen, einsetzen, nachschlagen. Bonn
- GLUCHOWSKI, P.; u. a.: Management Support Systeme und Business Intelligence. Computergestützte Informationssysteme für Fach- und Führungskräfte. Berlin
- GRONAU, N.: Enterprise Resource Planning: Architektur, Funktionen und Management von ERP-Systemen. München
- HARTUNG, J.: Bilanzanalyse mit MS ACCESS. Wiesbaden
- HILLE, J.: Kundengeschäftssteuerung im Private Banking: Konzeption eines steuerungsadäquaten Informationssystems. Dresden
- KURBEL, K.; u. a. [Hrsg.]: Enzyklopädie der Wirtschaftsinformatik Online Lexikon. Berlin
- MEHR, F. J.; MEHR, M. T.: Excel und VBA. Wiesbaden
- MERTENS, P.; u. a.: Grundzüge der Wirtschaftsinformatik. Berlin
- REBSTOCK, M. [Hrsg.]: Informationstechnologie in Banken: Optimierung von Geschäftsprozessen. Berlin
- SCHÜLER, A.: Finanzmanagement mit Excel. München
- STEINER, R.: Grundkurs Relationale Datenbanken. Wiesbaden

Mittelständisches Firmenkundenmanagement

Ausgehend von der volkswirtschaftlichen Bedeutung der mittelständischen Unternehmen für die Bundesrepublik Deutschland begreifen die Studierenden die Zuordnung des Mittelstandes für den Firmenkundenbereich einer Bank. Sie lernen die in den einzelnen Phasen des Unternehmenszyklus zum Einsatz kommenden Finanzprodukte aus Sicht einer ganzheitlichen Firmenkundenbetreuung kennen.

Darüber hinaus lernen die Studierenden inhaltliche und rechtliche Voraussetzungen sowie den Ablauf für eine Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge kennen.

Sie sind in der Lage, ein Existenzgründungsprojekt zu erarbeiten und dabei volks- und betriebswirtschaftliche, handels-, gesellschafts- und steuerrechtliche Aspekte zu berücksichtigen.

Die Studierenden erwerben weiterhin Kenntnisse zur Bewertung von mittelständischen Unternehmen zum Zweck der Ermittlung des Veräußerungspreises.

Die Studierenden sind in der Lage, Finanzentscheidungen in allen Phasen des Unternehmenszyklus zu treffen, das Unternehmen bei unternehmerischen Entscheidungen zu unterstützen und notleidende Kredite im Firmenkundenbereich von der Sanierung bis zur Abwicklung zu betreuen. Sie erlangen Kenntnisse über die Durchführung von Unternehmenssanierungen und damit der Kreditrestrukturierung sowie dem Workout-Management.

Modulcode

4BK-WMFKM-50

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-BBLG-10, 4BK-EXRW1-10, 4BK-EXRW2-20, 4BK-WFMA-10, 4BK-BBLA-20, 4BK-RECH1-20, 4BK-VWL1-20, 4BK-INFN-30, 4BK-BBLF-30, 4BK-BBLI-40, 4BK-RECH2-40 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang zu den Modulen 4BK-BBLF-30 (hier: Kreditgeschäft und notleidende Kredite) und BBLI-40 (hier: Corporate Finance). Es findet unmittelbar Verwendbarkeit im Firmenkundengeschäft von Kreditinstituten und bildet die Gesamtheit des mittelständischen Firmenkundengeschäftes über die einzelnen Lebensphasen eines Unternehmens ab. Es bereitet die Studierenden auf den Einsatz im Firmenkundengeschäft und im Sonderkreditmanagement einer Bank vor.

2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

Mittelständisches Firmenkundenmanagement

- Bedeutung, volkswirtschaftliche Einordnung und Definition (nach Europäischer Kommission und nach Institut für Mittelstandsforschung Bonn) mittelständischer Unternehmen
- Strategien und Steuerung im Firmenkundengeschäft der Kreditinstitute
- Unternehmenslebenszyklus und Produktlebenszyklus; typische und besondere Lebensphasen eines Unternehmens
- Unternehmensgründung
 - ✓ Gründersituation in der Bundesrepublik Deutschlands und in der Europäischen Union
 - ✓ persönliche Voraussetzungen, Art, Ziel und Organisation eines Gründungsprojektes
 - ✓ Gründungsphasen und deren Finanzierung im Überblick
 - ✓ Gründungsidee – Überprüfung ihrer Tragfähigkeit (Analyse des Nachfragepotenzials, Analyse der Wettbewerbssituation)

- ✓ Gründungsprojekt (Standortwahl, Rechtsformwahl, Umsatzkalkulation, Kostenkalkulation, Umsatz- und Rentabilitätsvorschau)
- ✓ Finanzplanung (Kapitalbedarfsplanung, Liquiditätsplanung, Kapitalbeschaffung - Eigen- und Fremdfinanzierung/ Beteiligungsfinanzierung, öffentliche Förderprogramme)
- ✓ strategischer Effektivitätsnachweis auf Basis des Businessplanes
- ✓ Risiken und Fehler bei einer Existenzgründung
- Wachstumsfinanzierungen (Produkte und Leistungen, Wachstumsmanagement: Initiierungs-, Etablierungs-, Definitions-, Steuerungs- und Optimierungsprozesse, Analyse ausgewählter Wachstumsunternehmen)
- Unternehmensnachfolge
 - ✓ Nachfolgeproblematik in kleinen und mittleren Unternehmen
 - ✓ Ziele, Gestaltungsmöglichkeiten und rechtliche Grundlagen mit Rechtsformwahl der strategischen Unternehmensnachfolge
 - ✓ steuerliche Aspekte der Unternehmensnachfolge
 - ✓ Unternehmensbewertung mit Bewertungsverfahren für kleine und mittlere Unternehmen in Anlehnung, Vertiefung und praktischer Umsetzung an Modul 4BK-BBLI-40
- Sanierung im Firmenkundengeschäft
 - ✓ Früherkennung einer Unternehmenskrise, Frühwarnsysteme aus Sicht der Bank, Frühwarnkriterien
 - ✓ Überbrückungsmaßnahmen der Krise durch das Kreditinstitut
 - ✓ Organisation, Aufgaben und Instrumente der Sanierungsabteilung einer Bank (gemäß MaRisk, Basel III) sowie Abgrenzung zur Normalkreditbetreuung
 - ✓ Anforderungen an die Erstellung von Sanierungsgutachten und Sanierungskonzepten
 - ✓ Sanierungsmodelle
 - ✓ Sanierung außerhalb und innerhalb eines Insolvenzverfahrens
 - ✓ Sanierungsumsetzung und Begleitung der Sanierungsumsetzung durch die Bank
 - ✓ Risiken für die Bank bei Sanierungen
- Workout Management
 - ✓ Zahlungsunfähigkeit im Spannungsfeld
 - ✓ der Überschuldungsbegriff / Überschuldungstatbestand sowie Fälligstellung /Kündigung der Kredite
 - ✓ Vor- und Nachteile eines Unternehmensinsolvenzverfahrens
 - ✓ Insolvenz: bestmögliche Verwertung der Kreditsicherheiten
 - ✓ Insolvenz: Risiken für die Bank
 - ✓ Insolvenz: Begleitung des Unternehmens, Insolvenzgeldfinanzierung
 - ✓ Insolvenz: Gläubigerguppen in der Firmenkundeninsolvenz und Verhandlungsstrategien
 - ✓ Exitstrategien – Forderungsverkauf
- Fallstudie „Corporate Finance Experte für Mittelständler“
- ganzheitliche lebensphasenbezogene Beratung für mittelständische Firmenkunden incl. Vorsorge und Versicherung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das Finanzierungsmanagement in den einzelnen Phasen des Unternehmenslebenszyklus.
- die Voraussetzungen für eine Unternehmensgründung.
- die Finanzierungshilfen des Bundes und der Länder und deren Anwendung in den einzelnen Lebensphasen.
- die Kriterien für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

- die Bestandteile und rechtlichen Grundlagen eines Businessplanes.
- wesentlichen Unternehmensbewertungsverfahren und deren Anwendungsmöglichkeiten.
- verschiedene Möglichkeiten der Beendigung eines Unternehmens und deren unterschiedliche steuerliche Konsequenzen.
- Bedeutung eines früh einsetzenden Krisenmanagements.
- Aufgaben und Instrumentarien einer Sanierungsabteilung der Bank.
- aufsichtsrechtliche Vorgaben sowie die aufbau- und ablauforganisatorischen Voraussetzungen für ein effektives Sanierungsmanagement der Kreditinstitute.
- die Anwendung einzelner Workout-Strategien.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- in der Betriebswirtschaftslehre und im Wirtschaftsrecht am Gegenstand der Unternehmensgründung, -wachstum, -fortführung, -bewertung, -nachfolge, -sanierung sowie Insolvenz und können dieses miteinander verknüpfen.
- in den Due Diligence – Prozessen, die für die Entscheidungsfindung für Unternehmensfortführungen und die Einschätzung für Unternehmensbewertungen wichtig sind.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- selbständig eine Marktanalyse durchführen, um auf dieser Grundlage Entscheidungen für oder gegen eine Existenzgründungsidee zu treffen. Sie benutzen betriebswirtschaftliche Methoden in Bezug auf das Existenzgründungs- und Nachfolgekonzept.
- die Eignung der verschiedenen Bewertungsmethoden für bestimmte Unternehmen einschätzen und diese Methoden anwenden.
- den Veräußerungsgewinn ermitteln und steuerliche Gestaltungsvarianten der Betriebsveräußerung darstellen.
- die einzelnen Finanzinstrumente für die jeweiligen Lebensphasen gezielt auswählen.
- Finanzierungshilfen und Förderprogramme erkennen und nutzen.
- Instrumente zur Früherkennung einer Unternehmenskrise anwenden.
- die rechtlichen Grundlagen für die Sanierung und auch für die Abwicklung nennen und anwenden.
- die Anforderungen an Sanierungsgutachten interpretieren.
- Sanierungsmaßnahmen und Sanierungsinstrumente innerhalb und außerhalb eines Insolvenzverfahrens unternehmenskonkret vorschlagen und unter Anleitung bearbeiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Situation bei einer Unternehmensgründung, Expansion, Nachfolge, Sanierung oder auch Insolvenz kritisch und sachkundig einzuschätzen.
- Methoden, Instrumente und Verfahren der Unternehmensgründung, -fortführung und -bewertung, -sanierung und Insolvenz auf konkrete Aufgabenstellungen anzuwenden. Relevante Informationen können bewertet und interpretiert werden, um daraus wissenschaftlich fundierte, betriebswirtschaftlich sinnvolle Entscheidungen abzuleiten.
- nach vorgegebener Gliederung mit Unterstützung ein Existenzgründungs-, Nachfolge- und Sanierungskonzept zu erarbeiten.
- die jeweilige Unternehmensphase zu erkennen, einzuschätzen und zielorientiert zu bearbeiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- ihr Existenzgründungskonzept argumentativ zu verteidigen und ihre Entscheidungen dabei fachkundig zu begründen.

- zu Unternehmensnachfolgen, Unternehmensbewertungen, Sanierungen und Insolvenzstatbeständen mit Unternehmern und Fachleuten zu diskutieren und ihren Standpunkt zu vertreten.
- Grundbegriffe der Fachterminologie adäquat zu verwenden.
- Firmenkunden mit Unterstützung von Fachleuten ganzheitlich lebensphasenbezogen zu beraten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung „Mittelständisches Firmenkundenmanagement“	20
Seminar	20
Übung (u. a. Erstellung eines Existenzgründungskonzeptes)	6
Übung (Fallstudie „Corporate Finance Experte für Mittelständler“)	8
Übung (Rollenspiel zur ganzheitlichen lebensphasenbezogenen Beratung)	4
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: reate.luderer@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Fallstudie

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BECKMANN; R.: Unternehmensnachfolge im Mittelstand. Frankfurt/M.
- HESS, H.: Sanierungshandbuch. Köln
- KAILER, N., WEISS, G.: Gründungsmanagement kompakt: Von der Idee bis zum Businessplan. Wien

Vertiefende Literatur

- BEHRINGER, S.: Unternehmensbewertung der Mittel- und Kleinbetriebe. Berlin
- BGB, HGB, Steuergesetze, -richtlinien und -erlasse
- BLODING, M.: Unternehmensnachfolge: Handbuch und Checkliste für eine erfolgreiche Übergabe. Hamburg
- BALLWIESER, W.: Unternehmensbewertung, Prozess, Methoden und Probleme. Stuttgart
- COLLREPP, F.: Handbuch Existenzgründung. Stuttgart
- CRONE, A.; WERNER, H. [Hrsg.]: Handbuch modernes Sanierungsmanagement. München
- FAHRENSCHON, G.; KIRCHHOFF, A. G.; SIMMERT, D. B. [Hrsg.]: Mittelstand – Motor und Zukunft der deutschen Wirtschaft. Wiesbaden
- HERING, T.: Unternehmensgründung. München
- HUTZSCHENREUTER, T. [Hrsg.]: Krisenmanagement. Wiesbaden
- ISU Institut für Standardisierung von Unternehmenssanierungen: Mindestanforderungen an Sanierungskonzepte (MaS). Heidelberg
- LORZ, R.; KIRCHDÖRFER, R.: Unternehmensnachfolge. Rechtliche und steuerliche Gestaltung der Nachfolge in unternehmerische Vermögenswerte. München
- LÜTZENRATH, C.; PEPPMEIER, K.; SCHUPPENER, J.: Bankstrategien für Unternehmenssanierungen. Wiesbaden
- PEEMÜLLER, V. H.; u. a. [Hrsg.]: Praxishandbuch der Unternehmensbewertung. Herne
- PORTISCH, W.: Finanzierung im Unternehmenslebenszyklus. München
- VÖB [Hrsg.]: Grundlagen der öffentlichen Fördermaßnahmen in der Bundesrepublik Deutschland. Berlin
- VOGELGESANG, E.; FINK, C.; BAUMANN, M.: Existenzgründung und Businessplan: Ein Leitfaden für erfolgreiche Start-ups. Berlin

Derivatemanagement

Die Studierenden erwerben in Anlehnung an die Module 4BK-BBLA-20, 4BK-BBLF-30 und 4BK-BBLI-40 vertiefte Kenntnisse über Struktur, Inhalte, Chancen und Risiken sowie Bewertung und Marktstruktur von Kredit-, Zins- und Aktienderivaten sowie anderen abgeleitete Finanzprodukte. Dadurch sind sie in der Lage, die neuen Anlage-, Diversifikations- sowie Absicherungs- und Risikosteuerungsmöglichkeiten, die durch diese Produkte geschaffen werden, in der Praxis zu nutzen und erfolgreich umzusetzen. Die Sichtweise ist einerseits eine internationale, andererseits werden auch die Besonderheiten des deutschen Finanzmarktes berücksichtigt. Aufsichtsrechtliche Anforderungen als Bestandteil des Derivatemanagements sowie ethische und volkswirtschaftliche Restriktionen und Dimensionen werden in den Lehrveranstaltungen erörtert.

Modulcode

4BK-WDM-50

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den speziellen bankbetriebswirtschaftlichen Modulen der Semester 1 bis 4 sowie 4BK-WFMA-10 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang zu den Modulen 4BK-BBLA-20, 4BK-BBLF-30 (hier: Kreditgeschäft) und 4BK-BBLI-40 (hier: Corporate Finance) und findet Verwendung im Praxismodul 4BK-PRAX5-50. Das Modul 4BK-WDM-50 kann sinnvoll ergänzt werden durch das Wahlpflichtmodul 4BK-WTM-60. Der Lerninhalt Zinsderivate korrespondiert mit Wahlpflichtmodul 4BK-WMFKM-50.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Umfassende Derivatesystematik, Akteure, Märkte, Bewertungsprinzipien und -modelle**
 - ✓ Systematisierungsmöglichkeiten, Börsen- vs. OTC-Handel, Begriffs- u. Inhaltsabgrenzung
 - ✓ Bewertungsprinzipien und Möglichkeiten, vom Binomialmodell bis zur Monte Carlo-Simulation
 - ✓ Volkswirtschaftlich-ethische Analyse des Einsatzes von Derivaten
- **Kreditderivate**
 - ✓ Kreditrisiken und Kreditmärkte - Definition, Systematisierung und Regulierung; Struktur und Bedeutung
 - ✓ Definition und Anwendung von Kreditderivaten, die historische Entwicklung des Kreditderivatemarktes
 - ✓ Grund- und Erweiterungsformen von Kreditderivaten, u. a. Credit Default Swaps, Digital Default Swaps, Total Return Swaps, Credit Default Options, Credit Linked Notes, Equity Default Swaps, Collateralized Loan Obligations (CLOs)
 - ✓ Exotische Kreditderivate (exotische Varianten des Credit Default Swap, des Asset Swap, Contingent Credit Option)
 - ✓ Der Markt für Kreditderivate (Marktstruktur, Handelsplätze, Marktteilnehmer)
 - ✓ Einsatzfelder für Kreditderivate (Risikomanagement/Risikocontrolling, Einzelkredit- und Kreditportfoliomanagement, Financial Engineering)
 - ✓ Risiken mit Kreditderivaten
 - ✓ Institutionelle Rahmenbedingungen des Einsatzes von Kreditderivaten (Zivilrechtliche Einordnung, Vertragsdokumentation, CRR und nationales Aufsichtsrecht, Bilanzierung nach HGB und IFRS, steuerliche Behandlung)

- **Zinsderivate**
 - ✓ Motive und Einsatzmöglichkeiten von Zinsderivaten, Chance und Risikobetrachtung
 - ✓ Formen von Zinsderivaten, u. a. Zinsoptionen (Zins- u. Rentenfuture, Floor, Cap, Collar, Swaptions, einfache und komplexe Zinsswaps)
 - ✓ Bewertung und Risikoanalyse von Zinsderivaten
 - ✓ Einsatzmöglichkeiten bei der Einzelgeschäfts- u. Portfoliosteuerung, u. a. zur Zinssicherung, Zinsoptimierung
 - ✓ Institutionelle Rahmenbedingungen (u. a. aufsichtsrechtliche, bilanzierungsrechtliche und steuerrechtliche Aspekte)
- **Aktien- und andere Derivate**
 - ✓ Besondere Aktienderivate (ausgewählte exotische Optionen, komplexe Derivate, Multiunderlying-Derivate)
 - ✓ Realoptionen – Inhalt, Einsatzmöglichkeiten, Bewertung
 - ✓ Wetterderivate

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Entstehung, Konstruktion, Einsatzmöglichkeiten und Rahmenbedingungen von Aktien-, Kredit-, Zins- und anderen Derivaten.
- die möglichen Probleme und Risiken der Nutzung solcher Derivate.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- über ein kritisches Verständnis zur Konstruktion und zum Einsatz von Derivaten.
- zu Bewertungsmöglichkeiten und deren Grenzen bei unvollkommenen Märkten.
- bezüglich der Motive und Handlungen von Akteuren am Derivatemarkt.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- das erworbene Wissen zu den Kredit- und Zins- und anderen Derivaten in der Bankpraxis sowohl in einer Beratungstätigkeit als auch in einer Tätigkeit in der Banksteuerung/Treasury unter Anleitung anwenden.
- Derivate analysieren und bewerten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Funktion von Derivaten auf Finanzmärkten einzelfallbezogen und verallgemeinernd zu verstehen und zu beurteilen sowie Anwendungsempfehlungen zu geben.
- neue Entwicklungen zu diesem Themen- und Produktbereich zu erkennen, aufzugreifen, zu verstehen und zu adaptieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sich mit Akteuren und Kunden des Bank- und Finanzbereichs fallspezifisch und wissensniveaubezogen über Eignung der einzelnen Derivateformen für praktische Problemlösungen bspw. im Kreditportfoliomanagement oder Risikomanagement auszutauschen.
- die Fachtermini sicher und differenzierend zu gebrauchen.

- kritische Meinungen zum Derivateeinsatz einzuordnen und wissenschaftlich zu diskutieren sowie Kunden über Möglichkeiten und Risiken des Derivateeinsatzes aufzuklären.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	20
Seminar	18
Übung (Gruppenarbeit)	10
Übung (Fallstudie)	10
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Software, Marktdaten

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BÖSCH, M.: Derivate. München
- HULL, J. C.: Optionen, Futures und andere Derivate. München
- RUDOLPH, B.: Derivate Finanzmarktinstrumente: eine anwendungsbezogene Einführung in Märkte, Strategien und Bewertung. Berlin

Vertiefende Literatur

- BICKERS, H.-J.: Zinsrisiken aktiv managen. Stuttgart
- BRAUN, H.; GRUBER, J.; GRUBER, W. [Hrsg.]: Praktiker-Handbuch Asset-Backed-Securities und Kreditderivate; Strukturen, Preisbildung, Anwendungsmöglichkeiten, aufsichtliche Behandlung. Stuttgart

- BURGHOF, H.-P., HENKE, S. [Hrsg.]: Kreditderivate; Handbuch für die Bank- und Anlagepraxis. Stuttgart
- DEUTSCH, H.-P.; BEINKER, M.: Derivate und Interne Modelle. Stuttgart
- HEIDORN, T.: Finanzmathematik in der Bankpraxis. Wiesbaden
- HOCKMANN, H.; Thießen, F. [Hrsg.]: Geschäftsfelder des Investment Banking. Stuttgart
- OEHLER, A. [Hrsg.]: Kreditrisikomanagement-Portfoliomodelle und Derivate. Stuttgart
- WIEDEMANN, A.: Financial Engineering. Frankfurt/M.

Digitales Bankmarketing

Nach Abschluss des Moduls verfügen die Studierenden über erweiterte Kenntnisse und Fähigkeiten des Marketings im Allgemeinen sowie des digitalen Bankmarketings im Speziellen. Es werden Kenntnisse zu digitalen Methoden und Instrumenten in allen Marketingbereichen vermittelt. Die Studierenden werden ebenso für Veränderungen der Kommunikationskultur in Banken durch digitale Medien qualifiziert. Nach Abschluss des Moduls sind sie in der Lage, Strategien des digitalen Bankmarketings und nachhaltige Konzeptionen zu entwickeln und für deren erfolgreiche Implementierung zu sorgen.

Modulcode

4BK-WDBM-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BK-MARKE-40, 4BK-WSTAT-40 und 4BK-HRMOP-50 bzw. adäquate Leistungsnachweise.

Verwendbarkeit

1. Das Modul ist als Vertiefung des Moduls 4BK-MARKE-40 zu sehen und richtet sich dabei insbesondere auf die Instrumente und Methoden des digitalen Marketings in Finanzdienstleistungsunternehmen und des digitalen Customer Relationship Managements (CRM).
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- **Bedeutung des Customer Relationship Management (CRM) für den Vertrieb von Bankprodukten- und Bankdienstleistungen**
 - ✓ Begriff und Zielstellung von CRM
 - ✓ Strategisches CRM
 - ✓ Operatives CRM
 - ✓ Kundenwert
 - ✓ Kundenzufriedenheit, -loyalität
 - ✓ Marketingentscheidungen entlang des Kundenlebenszyklus
 - ✓ Beschwerdemanagement
- **Grundlagen des Digitalen Bankmarketing**
 - ✓ Entwicklungslinien und technische Grundlagen
 - ✓ Zielgruppendefinition und -ansprache
 - ✓ Entwicklung / Auswahl spezifischer Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators / KPI's)
 - ✓ Grundlagen und Bedeutung der Plattformökonomie
 - ✓ Einsatz von Tools zum Monitoring sowie zur Content Distribution
- **Onlinemarketing**
 - ✓ Search Engine Marketing (SEO/SEA)
 - ✓ Email Marketing
 - ✓ Big Data für modernes Kundendatenmanagement
 - ✓ Customer (Re)targeting
- **Digitale Kundenansprache und Services**
 - ✓ Webdesign
 - ✓ Customer Journey
- **Digitale Vertriebswege (technisch und rechtlich)**
 - ✓ Integrierter Datenhaushalt
 - ✓ Datensicherheit und Datenschutz
 - ✓ Vertriebstechnologie und -anwendungen

- **Arbeitsumfeld Social Media**
 - ✓ Entwicklungsstand und Einsatzfelder von Social Media-Plattformen (z. B. Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn)
 - ✓ Relevanz von Nischennetzwerken
 - ✓ Bedeutung des Content Marketings für die Positionierung und Profilbildung von Unternehmen
 - ✓ Grundlagen der Online PR
- **Arbeitsfeld Suchmaschinenoptimierung (SEO)**
 - ✓ Technische Funktionsweise von Google
 - ✓ Indikatoren für die Performance von Websites on- und offpage
 - ✓ Pagespeed-Optimierung
 - ✓ Umgang mit Content Management Systemen (CMS) am Beispiel von Wordpress
- **Arbeitsfeld Mobile Marketing**
 - ✓ Einsatzmöglichkeiten von Apps und AMPs
 - ✓ Chancen und Risiken des Einsatzes von Chat- und Messengerbots
 - ✓ Entwicklung von mobile Apps
- **Arbeitsfeld Paid Advertising**
 - ✓ Real Time-Bidding
 - ✓ Social Media Advertising am Beispiel von Facebook-Ads
 - ✓ Google Adwords und weitere SSPs
 - ✓ Chancen und Möglichkeiten der Website-Monetarisierung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- Marketing als duales Konzept der marktorientierten Unternehmensführung.
- die Besonderheiten des digitalen Dienstleistungsmarketing.
- Möglichkeiten der digital gesteuerten Kundenbindung

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- zu Instrumenten digitalen Marketings in Finanzdienstleistungsunternehmen.
- zum digital ermöglichten CRM.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- digitale Marketinginstrumente einsetzen
- Kundenbindung mittels digitaler Wege im Bankvertrieb ermöglichen

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- Einsatzmöglichkeiten digitaler Instrumente und Methoden des Marketings situationsbezogen beurteilen zu können
- Digitalisierung auch marketingseitig zu verstehen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sich über die wichtigen Grundbegriffe der Fachterminologie mit Fachvertretern auszutauschen.
- Marketingentscheidungen zu formulieren und sachlich argumentativ zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	20
Seminar mit integrierten Fallstudien	25
Übung	13
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

M. Sc. Achim Kießig

Email: achim.kie%C3%9fig@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG und Anlage 4BK-A.01)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter, Software, Videos

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BRUHN, M.: Relationship Marketing. München
- HOMBURG, C.; KROHMER, H.: Marketingmanagement. Wiesbaden
- MEFFERT, H., BURMANN, C., KIRCHBERG, M.: Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- BITKOM (Hrsg.) Leitfaden Social Media. Berlin
- GENTSCH, P.: Künstliche Intelligenz für Sales, Marketing und Service. Wiesbaden

- LIS, B., KORCHMAR, S.: Digitales Empfehlungsmarketing. Wiesbaden
- SEIDEL, M.: Banking & Innovation 2017. Wiesbaden
- WOLFF, D., GÖBEL, R. (Hrsg.): Digitalisierung: Segen oder Fluch. Berlin

Treasury Management and Sustainable Finance Management

Die Studierenden erwerben Kenntnisse über Inhalte, Struktur und Organisation des Treasury und Sustainable Finance Managements. Sie eignen sich grundlegendes Wissen über die Einordnung des Treasury Managements in die Gesamtbanksteuerung sowie die Durchführung der Risikomanagementfunktionen in der Praxis an (aufbauend zu Modul 4BK-BBLST-60). Die Studierenden werden über die aktuellen Ansätze zur Risikosteuerung in den einzelnen Risikoarten unter Verwendung von Fallstudien informiert. Diese Grundkenntnisse sind auch auf das Finanzmanagement in Industrie-, Handels- und Versicherungsunternehmen anwendbar.

Spezielle Inhalte die in Form von Vorlesungen, Seminaren und Fallstudien vermittelt werden, beziehen sich auf aktuelle Treasury-Fragen im Zusammenhang mit der Gestaltung von Kundenprodukten und dem externen Management von Vermögensteilen als Spezial-AIF.

Modulcode

4BK-WTM-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Kenntnisse der Bankprodukte und Leistungen im Anlage- und Finanzierungsbereich von Privat- und Firmenkunden im Commercial- und Investmentbanking einschl. strukturierter Produkte, vermittelt durch die speziellen bankbetrieblichen Module des 1. bis 5. Semesters, des Rechnungswesens sowie der Finanzmathematik/-statistik, nachgewiesen durch Teilnahme an den Modulen 4BK-EXRW1-10, 4BK-EXRW2-20, 4BK-WFMA-10, 4BK-WSTAT-40 oder adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul baut auf den Modulen 4BK-BBLG-10, 4BK-BBLA-20, BK-BBLF-30, BK-BBLI-40, 4BK-BBLPV-50 und den Lerninhalten zum externen Rechnungswesen auf. Es ist empfehlenswert für das Pflichtmodul 4BK-BBLST-60 und unverzichtbar für Studierende, die ihre berufliche Zukunft in der Banksteuerung sehen.

2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- Einführung in das bankbetriebliche Treasury Management
 - ✓ Risiken und Risikomodelle aus Sicht der Bankenaufsicht
 - ✓ Aufgaben des Treasury Managements in Banken
 - ✓ CFO und CRO im bankbetrieblichen Finanzmanagement
- Vertiefung Management von Zinsrisiken in Banken, Vertiefung Management sonstiger Marktpreisrisiken in Banken
 - ✓ Analyse und Steuerung von Fremdwährungsrisiken
 - ✓ Analyse und Steuerung von Rohstoffrisiken
 - ✓ Analyse und Steuerung von Optionsrisiken
 - ✓ Analyse und Steuerung von Nachhaltigkeitsrisiken
 - ✓ Barwertige Zinsrisikoanalyse und aufsichtsrechtliche Anforderungen und Einordnung in die Risikokapitalunterlegung und -allokation

- Vertiefung Management von Liquiditätsrisiken in Banken
 - ✓ Ausgangspunkt einer wertorientierten Liquiditätsrisikosteuerung in Banken
 - ✓ Analyse des Liquiditätsrisikos in Banken
 - ✓ Systematisierung des Liquiditätsrisikos in Banken
 - ✓ Bilanzorientierte Analyse des Liquiditätsrisikos in Banken (aktivische, passivische sowie Aktiv-Passiv-Liquiditätskennzahlen)
 - ✓ Kapitalflussrechnung, Kennzahlen zur aufsichtsrechtlichen Messung
 - ✓ Analyse des Liquiditätsrisikos durch Ratingagenturen
 - ✓ Zahlungsstrom- u. vermögensorientierte Analyse des Liquiditätsrisikos in Banken (Gap-Analyse, Liquidity at Risk)
 - ✓ Bilanzseitenbezogene Steuerung des Liquiditätsrisikos in Banken
- Vertiefung Management von Kreditrisiken in Banken (Transfer Pricing des Treasury Managements)
 - ✓ Total Margin Ansatz
 - ✓ Ansätze der Marktzinsmethode zur Erfolgsspaltung im Zinsgeschäft
 - ✓ Einstandssätze für zinsvariable Aktiv- und Passivprodukte
- Systeme der Risikolimitierung
 - ✓ Teil-Limitermittlung mit und ohne Diversifikationseffekten
 - ✓ Limitierung auf Basis von RoR-Kennziffern (RORAC, RAROC)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- zur Gesamtbanksteuerung ergänzend zum Modul 4BK-BBLC-60 und zum Portfoliomanagement (4BK-BBLPV-50)
- über das Risikomanagement im Treasury Management, die Funktionsweise der dualen Gesamtbanksteuerung und wissen, wie das Treasury durch die Stellung von Einstandssätzen in die Bankkalkulation einzuordnen ist.
- bezüglich des verwendeten Instrumentariums und der eingesetzten Methoden im Treasury.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen

- über die Risikosteuerung einzelner Risikoarten in verschiedenen Geschäfts- und Finanzmarktverläufen, insbesondere Zinsänderungsrisiko, Liquiditäts- und Kreditrisiko.
- über die Kalkulation von Einstandssätzen nach der Marktzinsmethode für das zinstragende Geschäft.
- bezüglich eines kritischen Verständnisses der wichtigsten Methoden und Prinzipien des Treasury Management und deren Grenzen in theoretischer wie praktischer Hinsicht.
- anhand aktueller Problemstellungen aus der Fachliteratur.
- zur Bewertung von Assets unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- bei operativen und konzeptionellen Aufgaben im Treasury Management einer Bank oder im Finanzmanagement einer sonstigen Unternehmung tätig werden.
- die Grundprinzipien der Risikoanalyse anwenden und kennen wichtige Methoden und methodische Grenzen der Risikoanalyse zur Risikosteuerung in Banken.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- Lösungsansätze zur Steuerung bankbetrieblicher Risikopositionen vorzubereiten, dafür erforderliche Informationen selbständig und systematisch aufzubereiten und dabei angemessen die möglichen Auswirkungen von Geschäfts- und Finanzmarktentwicklungen auf die Risk-Return-Position einer Bank zu berücksichtigen.
- Stärken und Schwächen verschiedener Treasurymethoden zu erkennen und problemorientiert zu bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können

- in Gruppen die Vorbereitung von Entscheidungsvorschlägen diskutieren und erarbeiten.
- zur Erarbeitung von Risikosteuerungsmaßnahmen sachlich und kritisch empirische wie theoretisch fundiert argumentieren.
- Treasuryfragestellungen, die sich aus Kunden- und Kapitalmarktgeschäften ergeben, den Experten anderer Fachabteilungen erläutern und systematisch darstellen, um ggf. Geschäftsabläufe und Produktspezifikationen risiko- und ertragsorientiert anzupassen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	18
Übung	14
Seminar	12
Übung (Fallstudie)	14
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	6. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Unterlagen und Software zu Stresstests, Bankenaufsichtsrechtliche Regelungen/Gesetzestexte (u. a. CRR, MaRisk, KWG, Verordnungen)

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BIER, M.; SCHMIDT, M.: Derivate, strukturierte Produkte und Treasury-Steuerung. In: HOCK-MANN, Heinz; THIEßEN, Friedrich: Investmentbanking. 3. Aufl. Stuttgart, 2012, S. 580 – 595
- BODEMER, S.; VOLLENWEIDER, P.: Treasury und Risikocontrolling in Banken - Organisation, Aufgaben und aktuelle Herausforderungen. Stuttgart
- BRUNS, C.; MEYER-BULLERDIEK, F.: Professionelles Portfoliomanagement. Stuttgart
- MICHALKE, A.; RAMBKE, M.; ZERANSKI, S. [Hrsg.]: Vernetztes Risiko- und Nachhaltigkeitsmanagement. Wiesbaden
- SCHULTE, M.; HORSCH, A.: Wertorientierte Banksteuerung II: Risikomanagement. Frankfurt am Main
- WEBER, V.: Heuristiken begrenzter Rationalität bei der Aktienauswahl. Chemnitz, 2011
- ZERANSKI, S. [Hrsg.]: Treasury Management, Bände 1+2. Heidelberg

Vertiefende Literatur

- BAFIN: Erläuterungen zu den MaRisk. Frankfurt/M.
- BAFIN: Zinsänderungsrisiko im Anlagebuch - Ermittlung der Auswirkungen einer plötzlichen und unerwarteten Zinsänderung. Frankfurt/M.
- BOOS, K-H.; FISCHER, R.; SCHULTE-MATTLER, H. [Hrsg.]: Kreditwesengesetz: Kommentar zu KWG und Ausführungsvorschriften. München
- SCHIERENBECK H.; LISTER M.; KIRMSE S.: Ertragsorientiertes Bankmanagement - Risiko-Controlling und integrierte Rendite-/Risikosteuerung. Wiesbaden
- ZERANSKI, S.: Liquiditätsmanagement in Banken, in: THIEßEN, F.; WALTHER, U. [Hrsg.]: Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens. Frankfurt/M.

Internationales Fremdsprachenzertifikat Englisch

Das Seminar schafft die Voraussetzungen zum Erwerb eines Fremdsprachenzertifikats in Englisch (LCCI EFB, Level 2/3; Cambridge Advanced, TOEIC oder TOEFL) und bereitet gezielt auf einen beruflichen Auslandsaufenthalt, ein Auslandspraktikum und/oder ein Masterstudium im Ausland vor. Darüber hinaus dient es, die Sprachkompetenzen der Studierenden innerhalb des europäischen Referenzrahmens verlässlich einzuschätzen. Im Mittelpunkt steht die europäische Geschäfts-korrespondenz. Nach Abschluss des Moduls haben die Studierenden sowohl ihre Kommunikationsfähigkeiten im Geschäftsbereich unter Verwendung von Aufgaben aus dem wirklichen Geschäftsleben als auch ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten im akademischen Englisch erweitert. Ferner erhalten sie einen Einblick in die interkulturellen Verschiedenheiten im internationalen Wirtschaftsleben und verfügen über eine erhöhte Sensibilität bezüglich kommunikativer Besonderheiten und kultureller Unterschiede. Der Fokus wird hierbei auf die Zusammenarbeit in interkulturellen Teams und die Mitarbeiter-Kundenbeziehung gerichtet, die im Zuge der Globalisierung immer mehr an Bedeutung gewinnt.

Modulcode

4BK-WFSZ-50

Modultyp

Interdisziplinäres Wahlmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

Jährlich

Lehrsprache

Englisch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme am Modul 4BK-WENGL-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise zum genannten Modulinhalt

Verwendbarkeit

1. Für alle wirtschaftswissenschaftlichen Studiengänge zur Förderung der Sprach- und Sozialkompetenz für ein bevorstehendes Auslandspraktikum, einen beruflichen Auslandseinsatz, ein Masterstudium bzw. der Verbesserung der Kommunikation und Korrespondenz mit ausländischen Kunden im Berufsalltag.
2. Studiengangübergreifend

Lerninhalte – Contents

- Certificate of the London Chamber of Commerce & Industry (LCCI), Business English
 - ✓ Comprehensive oral and written business correspondence
 - ✓ Various text types and layouts of written communication: (memo, letter, leaflet, article, report, notice, list)
 - ✓ Reading comprehension (complex business texts)
 - ✓ Word composition, stylistics and grammatical forms
- Test of English for International Communication (TOEIC)
 - ✓ Assessment of expertise in international business English and classification within the "Common European Framework of Reference for Languages" (Multiple Choice Test)
 - ✓ Short business texts, articles, advertisements
 - ✓ Listening tasks in business situations
 - ✓ Word compositions, stylistics and grammatical forms
- Certificate as prerequisite for international Master's studies (C1-Level) academic English (e. g. Cambridge Advanced / TOEFL)
 - ✓ Reading comprehension (academic texts)
 - ✓ Word composition, stylistics, grammatical forms
 - ✓ Different text types: comment, article, message, review, report etc.

- Further methods and techniques of academic writing (English for academic purposes)
- Basics of intercultural communication/ cultural studies
 - ✓ Terms and models of culture/ inter-culture
 - ✓ Terms cultural diversity/ otherness/ stereotypes
 - ✓ Norms, values and expectations
 - ✓ Relevance of culture
 - ✓ Sensitizing for own cultural imprint
 - ✓ Perception in an intercultural context
 - ✓ Intercultural communication training
 - ✓ Preparing for multinational co-operation/ team building

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen zur

- Internationalen schriftlichen und mündlichen Geschäftskorrespondenz. Ihre Kompetenzen im Leseverstehen, im Schreiben sowie im Sprechen werden gezielt verbessert.
- Erlangung eines europäischen Sprachzertifikates (LCCI EFB, Level 2/3 oder Cambridge Advanced, TOEIC, TOEFL).
- Techniken und Methoden des „English for academic purposes“ im Hinblick auf ein weiterführendes Masterstudium.
- Techniken und Methoden für die Zusammenarbeit in interkulturellen Teams.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihre Fremdsprachenkenntnisse aufbauend auf dem Modul English for Business and Financial Services:

- im Lesen durch das Studium wissenschaftlicher Texte verschiedener betriebswirtschaftlicher Fachgebiete und Zeitschriftenartikel.
- im Hören durch englischsprachige Videoaufzeichnungen betriebswirtschaftlicher Fachvorträge und Diskussionsrunden.
- im Schreiben durch Verfassen von Geschäftskorrespondenz sowie komplexer fachbezogener Texte.
- im Sprechen und Hören durch Fachdiskussionen zu verschiedenen betriebswirtschaftlichen Themen sowie durch das gezielte Training in der Anwendung sprachlicher und fachlicher Ausdrücke sowie Redewendungen.
- durch Videoaufnahmen von Präsentationen zur Selbstreflexion und Verbesserung des Sprachvermögens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- spezialisierte Texte des wirtschaftswissenschaftlichen Fachgebietes verstehen.
- Vorlesungen, Reden, Berichte und Fachdiskussionen im Studium u./ o. beruflichen Kontext verstehen.
- Mitschriften zu Vorlesungen, Vorträgen, Arbeitssitzungen etc. anfertigen und Exzerpte erstellen.
- Präsentationen zu betriebswirtschaftlichen Themen halten.
- Texte verschiedener Textsorten zu unterschiedlichen betriebswirtschaftlichen und akademischen Themengebieten verfassen.
- komplexe Fachthemen in Diskussionsrunden klar und strukturiert darstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- Gemeinsamkeiten und Unterschiede von alltagskulturellen Erscheinungen sowie beruflich relevanten Erscheinungen bewusst zu reflektieren.

- komplexe Aufgabenstellungen der schriftlichen und mündlichen Geschäftskorrespondenz innerhalb des Unternehmens und zwischen den Unternehmen sprachlich und interkulturell zu meistern.
- in interkulturellen Teams zielorientiert zusammenzuarbeiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage

- die internationale Geschäftskorrespondenz situationsadäquat und interkulturell differenziert schriftlich und mündlich zu erledigen.
- sich im internationalen beruflichen und privaten und akademischen Kontext unter Beachtung kultureller Unterschiede und Besonderheiten zu bewegen.
- betriebswirtschaftliche Fachkenntnisse in englischer Sprache zu kommunizieren sowie Argumente im Fachgebiet klar und strukturiert darzustellen und zu verteidigen.
- in interkulturellen Teams eigene und fremde kulturelle Prägungen wahrzunehmen, zu kommunizieren und die interkulturelle Verschiedenartigkeit des Teams zur Problemlösung zu nutzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Seminar zu entsprechend ausgewähltem Zertifikat	30
Übung	13
Seminar „interkulturelle Kommunikation“	15
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Annett Pflug

E-Mail: annett.pflug@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Diese legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript, Arbeitsblätter

Der Lernstoff wird durch begleitende Übungen mit Kamera, Audio und Video vertieft.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Cambridge Certificate in Advanced English 1/2/3. Students Book with answers. **Cambridge** University Press

- Pearson Education: Longman Preparation Series for the **TOEIC** Test: Listening and Speaking Intermediate + CD-ROM with Audio and Answer Key (Paperback). London
- MELLOR, R. G.; DAVISON: How to pass English for Business. Second level. The official Examination Board Guide (**LCCI**). Education Development International
- MELLOR, R. G.: How to pass English for Business. Third level. The official Examination Board Guide (**LCCI**). Education Development International

Vertiefende Literatur

Bücher und Materialien für Zertifikate und interkulturelle Kommunikation

- CAMERER, R.; MADER, J.: Intercultural Competence in Business English. Berlin
- BOLTEN, J.: Interkulturelle Kommunikation, Texte und Übungen zum interkulturellen Handeln in der Wirtschaft. Hamburg
- BOLTEN, J.: Einführung in die interkulturelle Wirtschaftskommunikation. Berlin
- DEARDOFF, D. K.: The Sage Handbook of Intercultural Competence. London
- GIBSON, R.: Intercultural Business Communication. Fachsprache Englisch. Berlin und Oxford
- HALVERSON, C. B.: Effective Multicultural Teams: Theory and Practice (Advances in Group Decision and Negotiation). Heidelberg
- KUMBRUCK, C.; DERBOVEN, W.: Interkulturelles Training: Trainingsmanual zur Förderung interkultureller Kompetenzen in der Arbeit. Heidelberg
- Self-assessment grid of the Council of Europe's Common European Reference Framework
- VITTORIO, P.: Testbuilder for TOEFL iBT: Students Book with 2 Audio-CDs, Key and Macmillan Practice Online Code. München
- WOOD, I.; u. a.: Pass Cambridge BEC higher. Oxford

Zeitschriften

- Business Spotlight, The Economist, The Financial Times, Business Week
- Online Wörterbücher

Nachschlagewerke

- <http://www.dict.cc>
- <http://www.leo.org>

Interaktiver Sprachkurs

- <http://www.speexx.com/campus/ba-sachsen>

Digitalisierung im Mittelstand

Das Wahlmodul qualifiziert die Studierenden, Chancen und Herausforderungen der durch die Digitalisierung ausgelösten Veränderungen für Unternehmen zu erkennen. Sie werden befähigt Strategien von Unternehmen im Zuge der digitalen Transformation zu analysieren und zu kategorisieren. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, eigene Ideen für Umsetzungs- und Implementierungsszenarien als Antwort auf die Herausforderung der Digitalisierung zu entwickeln. Besondere Berücksichtigung finden Aspekte der strukturellen und personellen Führung von Mitarbeitern in Veränderungsprozessen.

Modulcode

4BK-WDIM-50

Modultyp

Interdisziplinäres Wahlmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-MARKE-40, 4BK-WSTAT-40, 4BK-HRMOP-50, bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang zu allen Modulen der wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagenkompetenz und speziellen bankbetriebswirtschaftlichen Kompetenz. Es sensibilisiert und qualifiziert die Studierenden für die digitale Transformation von Geschäftsprozessen und den Umgang mit neuen digitalen Medien.
2. Studiengangübergreifend (Interdisziplinäres Wahlmodul)

Lerninhalte

Digitalisierung von Geschäftsprozessen

- **Gesellschaft und Arbeit im Zeitalter der Digitalisierung**
 - ✓ Auswirkungen der Digitalisierung auf die Gesellschaft
 - ✓ Auswirkungen der Digitalisierung auf die Arbeitswelt
- **Mittelständische Unternehmen in der Digitalisierung**
 - ✓ Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung
 - ✓ Traditionsbetriebe versus Digital Natives
 - ✓ Reifegradmodelle der Digitalisierung
 - ✓ Analyse von Umsetzungsalternativen
 - ✓ Analyse wissenschaftlicher Studien zur digitalen Transformation
- **Geschäftsmodelle mittelständischer Unternehmen in der digitalen Transformation**
 - ✓ Begriff und Visualisierung von Geschäftsmodellen
 - ✓ Dimensionen und Analysemethoden
 - ✓ Modelle der digitalen Transformation
 - ✓ Entwicklung von Transformationsideen für mittelständische Unternehmen
- **Implementierung der digitalen Transformation in Unternehmen:**
 - ✓ Umsetzungsstrategien und Roadmaps der digitalen Transformation
 - ✓ Analyse der Abhängigkeiten in Geschäftsmodellen
 - ✓ Umsetzungsbedingungen und Umsetzungsbarrieren

- ✓ Strukturelle und personelle Führung in Veränderungsprozessen (Personalführung und Organisation – insb. Aspekte der Unternehmenskultur und des organisationalen Wandels/Lernens)
- ✓ Entwicklung von Transformationsstrategien
- Erstellung eines digitalen Lernportfolios, das zur Reflektion der vermittelten Inhalte und zur Bearbeitung von Rechercheaufträgen in der Praxisphase genutzt wird
- **Intelligentes ERP**
 - ✓ Automatisierung durch neue Technologien, bspw. durch Machine-Learning
 - ✓ Prädiktive Analyse
 - ✓ Digitale User Experience
 - ✓ Anwendungsfälle in Finanzen, Beschaffung, Projektmanagement, Vertrieb und Fertigung
- **Software Support im CRM**
 - ✓ CRM- und Marketing-Übersicht (Einordnung der CRM-Lehrinhalte aus 4MW-LPKV-40)
 - ✓ Verkauf von Produkten
 - ✓ Verkauf und Ausführung von Dienstleistungen
 - ✓ Fakturierung, Preisfindung und Steuerung
 - ✓ Organisation, Produkte, Geschäftspartner und Integration
 - ✓ Cloud-Anwendungen für eine unterstützende Customer Experience
- **Software Support im Human Resources / Talent Management**
 - ✓ Digitales Talent Management
 - ✓ Big Data und Technologie
 - ✓ Herausforderungen: Datenschutz & Ethik
 - ✓ Moderne Konzepte digitaler Führung
 - ✓ Talent Management Software
 - ✓ Talent Management Best Practices mit SAP SuccessFactors
- **Software Support im Financials**
 - ✓ Einführung in SAP Business ByDesign
 - ✓ Accounting basiert auf Geschäftsprozessen
 - ✓ Grundlagen von SAP Business ByDesign Financials
 - ✓ Konfiguration und Stammdaten
- **Design Thinking anhand einer Challenge zur Prozessverbesserung**
 - ✓ Vertiefung des Design Thinking Prozesses
 - ✓ Design Thinking im IT Service Management
 - ✓ Fallstudie: Erarbeitung und Test einer Prozessverbesserung aus dem Bereich Human Resources, Finance, Customer Relation Management oder Logistik

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Auswirkungen der Digitalisierung in der Gesellschaft, in der Arbeitswelt und auf einzelne Unternehmen
- die Chancen und Risiken sowie Handlungsoptionen, die sich für Unternehmen durch die Digitalisierung ergeben
- die strategischen und konzeptionellen Grundlagen einer nachhaltigen Digitalisierungsstrategie
- das Potential von neuen Technologien für unternehmensinterne Geschäftsprozesse
- die Herausforderungen beim Einsatz von neuen Technologien im Unternehmen
- ausgewählte Softwareplattformen für den Einsatz im Personalwesen, Finanzwesen, CRM
- die Analyse und Visualisierung von Geschäftsmodellen von Unternehmen
- das Begleiten von Wandel in Unternehmen mittels struktureller und personeller Führung

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr Wissen durch

- Recherche und Analyse wissenschaftlicher Studien zur Thematik
- Analyse von Fallstudien und Diskussion der Ergebnisse
- Erarbeitung von Umsetzungs- und Implementierungsstrategien
- Erstellung eines studienbegleitenden, digitalen Lernportfolios
- Anwendung von Design Thinking-Methoden zur Prozessverbesserung
- das Anwenden konkreter Software-Lösungen zu den einzelnen Unternehmensgebieten

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- Umsetzungsstrategien von Unternehmen im Zuge der digitalen Transformation bewerten.
- Verschiedene Reifegradmodelle auf Unternehmen des Mittelstandes anwenden.
- Visualisierungsmethoden von Geschäftsmodellen zu deren Analyse einsetzen.
- Implementierungsstrategien unter Berücksichtigung des Managements von Veränderungsprozessen in Unternehmen erarbeiten.
- Einsatzmöglichkeiten sowie Chancen und Risiken neuer Technologien im jeweiligen Unternehmenskontext bewerten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- eigene Ideen zur digitalen Transformation von Geschäftsmodellen zu entwickeln
- Roadmaps für die Umsetzung der Transformationsideen unter Berücksichtigung der besonderen Bedarfe des Mittelstandes zu erarbeiten
- auf Basis einer grundlegenden Analyse die Entwicklung und Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie zu begleiten und zu moderieren.
- Einfluss- und Änderungsfaktoren bei der Implementierung einer Digitalisierungsstrategie zu erkennen, zu bewerten und in den Kontext zum System „Unternehmen“ zu setzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- entwickelte Modelle und Ideen zu visualisieren und zu präsentieren
- Diskussionsgruppen zu moderieren
- Argumente für die Umsetzung von Veränderungsprozessen in Unternehmen zielgruppenspezifisch aufzuarbeiten und zu kommunizieren
- bei der Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie die wichtigen Aspekte zu erkennen und entsprechend zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	30
Seminar (mit begleitenden Fallstudien) und Prüfungsvorbereitung	28
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Dr. Nico Herzberg

Email: NHerzberg@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls und Matrikel fest (vgl. § 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsblätter

Skript, Arbeits- und Übungsblätter

Zur Unterstützung der Lehre und zur Veranschaulichung kommen an geeigneter Stelle digitale Hilfsmittel wie beispielsweise Beamer, Smartboard, Präsentationsfolien und Videos zum Einsatz.

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- GASSMANN, O.; SUTTER, P.: Digitale Transformation gestalten. Geschäftsmodelle, Erfolgsfaktoren, Checklisten. München
- NEUGEBAUER, R.: Digitalisierung. Schlüsseltechnologien für Wirtschaft und Gesellschaft. Heidelberg
- SCHALLMO, D.; u. a.: Digitale Transformation von Geschäftsmodellen. Grundlagen, Instrumente, Best Practices. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

- BECKER, E.; u. a.: Geschäftsmodelle in der digitalen Welt: Strategien, Prozesse und Praxiserfahrungen. Wiesbaden
- BOTZKOWSKI, T.: Digitale Transformation von Geschäftsmodellen im Mittelstand. Theorie, Empirie und Handlungsempfehlungen. Wiesbaden
- DAHM, M. H.; THODE, S.: Strategie und Transformation im digitalen Zeitalter: Inspiration für Management und Leadership (FOM-Edition). Wiesbaden
- DORST, W.: Industrie 4.0 – Die neue Rolle der IT, BITKOM
- KOLLMANN, T.; SCHMIDT, H.: Deutschland 4.0. Wiesbaden
- KUGLER, S.; ANRICH, F.: Digitale Transformation im Mittelstand mit System. Wie KMU durch eine innovative Kultur den digitalen Wandel schaffen. Wiesbaden
- ROGERS, D. L.: The Digital Transformation Playbook: Rethink Your Business for the Digital Age. New York
- WELPE, I. M.; BROSI, P.; SCHWARZMÜLLER, T.: Digital Work Design: Die Big Five für Arbeit, Führung und Organisation im digitalen Zeitalter. Frankfurt/M.
- WESTERMANN, G.; BONNET, D.; MCAFEE, A.: Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Boston

Operations Research

Das Wahlpflichtmodul Operations Research (OR) vermittelt den Studierenden ein vertiefendes Wissen im Bereich der mathematischen Optimierung zur Lösung ökonomischer Problemstellungen. Studierende haben nach Abschluss des Moduls die Fähigkeit, betriebliche Fragestellungen in Modellen darzustellen und mit geeigneten Methoden des OR zu lösen. Sie erwerben hierzu Kenntnisse, Fertigkeiten und Kompetenzen in folgenden für die Wirtschaftswissenschaften relevanten Teilgebieten der Mathematik: Netzwerk- und Netzwerkflussprobleme, lineare Optimierung, ganzzahlige Optimierung, dynamische Optimierung und nichtlineare Optimierung – als Optimierungsmethoden des OR. Die Erarbeitung des Lehrstoffes erfolgt problemorientiert an instruktiven Beispielen aus der Praxis.

Modulcode

4BK-WOPRE-50

Modultyp

Interdisziplinäres Wahlmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

4

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Modulen 4BK-WFMA-10, 4BK-WSTAT-40, bzw. adäquate Leistungsnachweise zu den Modulinhalten

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in engem Zusammenhang mit den Modulen 4BK-WFMA-10, 4BK-WSTAT-40 und fasst Methoden der angewandten Mathematik zur Lösung ökonomischer Optimierungsprobleme zusammen. Insbesondere für die Studierenden im Studienbereich Wirtschaft bietet sich mit dem Wahlpflichtmodul eine attraktive Vertiefung, die sowohl in der aktuellen Wirtschaftsforschung als auch in der betrieblichen Praxis eine Schlüsselqualifikation darstellt.
2. Studiengangübergreifend

Lerninhalte

- **Grundlagen des Operations Research**
 - ✓ Aufgaben und Ziele des Operations Research
 - ✓ Das Grundmodell des Operations Research
 - ✓ Teilgebiete des Operations Research
- **Lineare Optimierung**
 - ✓ Die Normalform
 - ✓ Grafische Lösungsverfahren
 - ✓ Primales Simplexverfahren
 - ✓ Dualität
 - ✓ Duales Simplexverfahren
- **Netzwerkflussprobleme**
 - ✓ Graphentheorie
 - ✓ Kürzeste Wege Probleme
 - ✓ Transportplanung
 - ✓ Flüsse in Netzwerken
- **Ganzzahlige Optimierung**
 - ✓ Branch and Bound
 - ✓ Schnittebenenverfahren
 - ✓ Heuristische Verfahren
- **Dynamische Optimierung**
 - ✓ Probleme und ihre Lösbarkeit
 - ✓ Das Lösungsprinzip

- **Nichtlineare Optimierung**
 - ✓ Das mathematische Modell der nichtlinearen Optimierung
 - ✓ Grundlagen und Definitionen
 - ✓ Lösbarkeit und Beispiele

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- die Optimierung als Hilfsmittel zur Verbesserung von Prozessen in der Planungs- und Entscheidungsfindung sowie in anderen Bereichen der betrieblichen Praxis
- die mathematische Formulierung ökonomischer und/oder technischer Problemstellungen als Optimierungsproblem
- die unterschiedlichen Methoden der mathematischen Optimierung und deren Anwendung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr mathematisches Wissen

- zu Methoden und Modellen der linearen, ganzzahligen, dynamischen und nichtlinearen Optimierung, die für die Lösung betrieblicher und/oder technischer Probleme relevant sind.
- durch das Lösen anwendungsorientierter Übungsaufgaben aus den behandelten Bereichen der linearen und nichtlinearen Optimierung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können ökonomische Probleme

- in lineare Programme überführen und mit den Simplexverfahren lösen.
- in Graphen-/ Netzwerkprobleme überführen und diese mit Hilfe gelernter Algorithmen lösen.
- mit ganzzahligen Variablen und Nebenbedingungen erkennen, diese durch den Einsatz binärer Variablen modellieren und mit geeigneten Verfahren (Branch & Bound, Schnittebenenverfahren, Heuristische Verfahren) lösen.
- mit mehrstufigen Zielsetzungen erkennen, für ökonomische Zielkonflikte Kompromisslösungen aufstellen und mit Hilfe des Optimalitätsprinzips von BELLMAN lösen.
- mit einer skalaren Zielfunktion oder mehreren reellen Variablen in einem eingeschränkten Bereich erkennen und unter Berücksichtigung von Optimalitätsbedingungen (KUHN-TUCKER) lösen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- ökonomische und/oder technische Problemstellungen als Optimierungsaufgabe zu erkennen, diese in Modellen darzustellen und mit geeigneten mathematischen Optimierungsmethoden unter der Berücksichtigung aller relevanten Nebenbedingungen zu analysieren und zu lösen.
- auf Basis des vermittelten OR-Wissens Interdependenzen zu anderen quantitativ ausgereichten Modulen herzustellen. Sie sind damit für die Aufnahme eines Masterstudiums vorbereitet.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Wahl einer Optimierungsmethode des Operations Research für die Lösung eines betrieblichen Problems zu begründen.
- die Lösungsmethodik und das Ergebnis Ihrer Berechnung zu interpretieren, kritisch einzuschätzen und mit Fachleuten zu diskutieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorlesung	30
Übung	28
Prüfung	2
Eigenverantwortliches Lernen	Workload
Selbststudium	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Klausur	90	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Roy Fritzsche

E-Mail: roy.fritzsche@ba-sachsen.de

Lehrende

Die Studiengangleitung ist für die inhaltliche und organisatorische Gestaltung des Moduls verantwortlich. Sie legt die Lehrenden des jeweiligen Moduls fest. (vgl. § 38 SächsBAG)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skript und Arbeitsblätter

Literatur

Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe. Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge der unten genannten Literatur werden entsprechend den Lernergebnissen durch die Dozenten präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- DOMSCHKE, W.; DREXL, A.: Einführung in Operations Research. Heidelberg
- HEINRICH, G.: Operations Research. München
- NICKEL, S.; STEIN, O.; WALDMANN, K.-H.: Operations Research. Berlin

Vertiefende Literatur

- BORGWARDT, K.-H.: Optimierung, Operations Research, Spieltheorie. Basel
- DOMSCHKE, W.; DREXL, A. u. a.: Übungen und Fallbeispiele zum Operations Research. Heidelberg
- HILLIER, F.-S.: Introduction to Operations Research. New York
- JARRE, F.; STOER, J.: Optimierung. Berlin
- STAHLCKER, P.: Optimierung und ökonomische Analysen. Berlin
- ZIMMERMANN, W.: Operations Research. München

Praxismodul 1: Kreditinstitute und deren Umfeld

Mit diesem Modul lernen die Studierenden den Aufbau, die Organisation und die Dienstleistungen des Praxisunternehmens kennen und erhalten einen Überblick über die Geschäftsbereiche und die Kommunikationsbeziehungen im Unternehmen. Die wirtschaftlichen, gesellschaftlichen, wettbewerbs- und aufsichtsrechtlichen Einflussfaktoren auf die Tätigkeit der Kreditinstitute stehen im Mittelpunkt. Die Studierenden arbeiten in den Geschäftsvorgängen Einlagenkontoführung, barer und bargeldloser Zahlungsverkehr, E-Banking und Einlagengeschäft sowie Kundenansprache und Kundenkommunikation in der Filiale und Online. Sie erfahren direkt die Einbindung in Praxisteams und erhalten damit wesentliche Impulse zur Entwicklung neuer bzw. Festigung vorhandener Sozialkompetenzen. Die Studierenden stärken erste in den Theoriemodulen erworbene Fachkompetenzen und wenden sie in der Bankpraxis an. Sie nutzen diese zur Erstellung der ersten Projektarbeit in englischer Sprache (Modul: 4BK-WENGL1-10) und zur Vorbereitung für die mündliche Prüfung zum Abschluss des Moduls 4BK-PRAX1-10.

Modulcode

4BK-PRAX1-10

Modultyp

Praxismodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 1

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an den Pflichtmodulen des 1. Theorie-semesters bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht mit dem Kennenlernen der Strukturen, Aufgaben, Leistungsbereiche und Arbeitsweise des Praxisunternehmens in engem Zusammenhang zu den Modulen 4BK-BWLG-10, 4BK-EXRW1-10, 4BK-WENGL1-10 und ganz besonders zum Modul 4BK-BBLG-10.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- **Kreditinstitute und Umfeld**
 - ✓ Rechtsformen, Standortwahl, Geschäftsfelder, Nachhaltigkeit
 - ✓ Wirtschaftliche, gesellschaftliche, ethische, wettbewerbs- und aufsichtsrechtliche Einflussfaktoren, Trends
- **Profil des eigenen Praxisunternehmens**
 - ✓ Historie, Struktur, Größe, Rechtsform, Aufbau- und Ablauforganisation, Wettbewerbsstellung
 - ✓ Leistungsprofil und Leistungsbereiche: Kundengruppen, Vertriebswege, Produkt- und Dienstleistungsangebot
 - ✓ Wirtschaftliche Kennzahlen
- **IT-Infrastruktur des Praxispartners**
 - ✓ Überblick über eingesetzte Systeme und deren Verknüpfungen (Hardware-Plattformen, Betriebs-, Datenbanken-, CRM-Systeme, Einsatz von Anwendungssoftware, Stand der Softwareentwicklung)
 - ✓ Unternehmensspezifische Abkürzungen, Fachbegriffe, Nummernsysteme
 - ✓ Struktur der Dokumentenverwaltung
 - ✓ Möglichkeiten der Datenübertragungen
 - ✓ Datenschutz und Datensicherheit

- **Kennenlernen der Geschäftsfelder für das 1. Semester in der praktischen Umsetzung**
 - ✓ Konten (Kontoarten, Kontomodelle, Kontovertrag, Verfügungsberechtigung, Kontoführung, Bankgeheimnis, Verhinderung von Geldwäsche, Beschwerderegelungen)
 - ✓ Zahlungsverkehr / E-Banking (Bargeldlose Zahlungen: Aufträge/Anweisungen, Kartenzahlungen, Mobile Payment, E-Commerce, E-Geld; Einzahlungen/Auszahlungen, Zahlungsverkehrsinstrumente)
 - ✓ Einlagengeschäft (Sichteinlagen, Termineinlagen, Spareinlagen incl. Sondersparformen, sonstige Refinanzierungsformen)
 - ✓ Schaltergeschäft
 - ✓ Kundenansprache, Kundenkommunikation in der Filiale und online
- **Büro- und Arbeitsorganisation im Praxisunternehmen**
 - ✓ Terminierung
 - ✓ Posteingang, Postverteilung, Postausgang
 - ✓ Ablagesysteme, Kundendatei, Registratur, Archivierung
 - ✓ Schriftverkehr (intern / extern)
 - ✓ Text- und Datenverarbeitung

Die Studierenden nutzen die gewonnenen Erkenntnisse zur Fertigstellung der Projektarbeit im Modul 4BK-WENGL1-10 und bereiten sich gezielt auf die mündliche Prüfung vor.

Über die planmäßige Durchführung der Praxisphase und die vermittelten Lerninhalte ist eine **Praxisbescheinigung** (Formblatt) zu erstellen, die vom Praxispartner zu unterzeichnen ist und zu Beginn des 2. Semesters beim Studiengangleiter vorzulegen ist.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- zu ihrem Praxisunternehmen. Sie kennen und verstehen die Ziele, Strategien, Organisationsstrukturen, Geschäftsfelder und Rechtsform ihres Praxispartners. Die Studierenden verstehen es, die vorgenannten Sachverhalte vor dem Hintergrund ihrer Kenntnisse der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre zu interpretieren und ihr Unternehmen in das deutsche bzw. europäische Bankensystem einzuordnen.
- durch die Anwendung spezifischer Bankprodukte und Dienstleistungen sowie der Kundenkommunikation im Schaltergeschäft.
- zur IT-Infrastruktur sowie der Büro- und Arbeitsorganisation in ihrem Praxisunternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- darüber, wie die in den Grundlagenveranstaltungen der Allgemeinen Betriebswirtschaftslehre und Speziellen Bankbetriebslehre behandelten Strukturen und Konzepte in der Praxis ausgeprägt sind. Dadurch ist ihr Verständnis für die Konzepte gewachsen.
- zu wesentlichen Einflussfaktoren auf die Tätigkeit ihres Praxisunternehmens. Sie analysieren Änderungen dieser Einflussfaktoren, leiten daraus Reaktionen ab und bewerten diese unter betriebswirtschaftlichen Kriterien.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- das erworbene Wissen auf ihre praktische Tätigkeit anwenden. Sie besitzen fachliche Kompetenzen im Hinblick auf praktische Aufgaben der Kontoführung, des Zahlungsverkehrs und des Einlagengeschäftes sowie die hierfür erforderlichen Kundenkontakte.
- neben dem Modul 4BK-BBLG-10, vor allem das Modul 4BK-BWLG-10 und die in diesem Modul erworbene Sozialkompetenz nutzen.

- die im Unternehmen vorhandene Dokumentationen und Arbeitsanweisungen für ihre Tätigkeit verwenden. Sie beherrschen Softwareprogramme für die Tätigkeiten im Unternehmen und die Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens zur Aufbereitung der Projektarbeit für Modul 4BK-WENGL-10.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Bank- und Finanzdienstleistungen zu interpretieren und Schlussfolgerungen für ihre praktische Tätigkeit abzuleiten.
- die Bedeutung ihres Praxisunternehmens für die regionale Wirtschaft einzuordnen.
- mit den Erkenntnissen aus der Praxis eine Projektarbeit und Präsentation eigenständig zu planen, zu recherchieren und unter Verwendung der geeigneten Theorien und Methoden anzufertigen (betrifft Projektarbeit im Modul 4BK-WENGL1-10).

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- sich in verschiedenen Bankstrukturen der einzelnen Praxisunternehmen zu orientieren und in Arbeitsteams kooperativ einzugliedern.
- unter Anleitung Tätigkeiten zu übernehmen und die Ergebnisse der eigenen Arbeit zu kommunizieren.
- mit Kollegen/-innen und Kunden fachgerecht zu kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Praxis	169
Konsultation	10
Mündliche Prüfung	1
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	40	-	1. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renete.luderer@ba-sachsen.de

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (z. B. Handbücher, Konditionen, unternehmensspezifische Vertragsbedingungen, Produktbeschreibungen, Geschäftsbedingungen, diverse Printmedien)

Schulungen

Teilnahme an Produkt- und Vertriebsschulungen sowie für das erste Semester angemessenen betriebsinternen Weiterbildungsmaßnahmen des Praxispartners

Literatur

Selbstständige Literatursauswahl aus den Angaben der für das 1.Semester relevanten Modulbeschreibungen. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- STAATLICHE STUDIENAKADEMIE GLAUCHAU: Hinweise zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten. Glauchau
- GRILL, W.; PERCZYNSKI, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Köln
- WÖHE, G.: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München

Vertiefende Literatur

- GESETZESTEXTE (BGB, HGB, Bankrecht). München
- HEISTER, W.; WEßLER-POßBERG, D.: Studieren mit Erfolg. Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschaftswissenschaftler. Stuttgart
- HERBIG, A. F.: Vortrags- und Präsentationstechnik. Erfolgreich und professionell vortragen und präsentieren. Berlin
- HOPFENBECK, W.: Allgemeine Betriebswirtschafts- und Managementlehre. München
- JÄGER, R.: Selbstmanagement und persönliche Arbeitstechniken. Gießen

Praxismodul 2: Anlagegeschäft

Die Studierenden kennen die theoretischen Grundlagen der im 2. Semester im Modul 4BK-BBLA-20 vermittelten Inhalte und lernen die Kenntnisse und Fähigkeiten vor allem im Anlagegeschäft auf die betriebliche Praxis zu transferieren (Fachkompetenz). Auf Basis der verschiedenen Arten von Anlagen erarbeiten sich die Studierenden die dazu gehörigen spezifischen Produkte und Leistungen des Praxisunternehmens und der Verbundpartner heraus. Die Studierenden erwerben Vertriebs- und Beratungskompetenzen und verbessern ihre Fähigkeiten zu selbständigem Denken und Handeln (Methoden- und Sozialkompetenz). Als Abschluss des Moduls erstellen die Studierenden eine Projektarbeit aus dem Themenkomplex „Anlage“.

Modulcode

4BK-PRAX2-20

Modultyp

Praxismodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 2

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an folgenden Modulen: 4BK-BBLG-10, 4BK-BWLG-10, 4BK-WFMA-10, 4BK-RECH1-20, 4BK-BBLA-20, 4BK-WENGL-10 und 4BK-PRAX1-10 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang zum bankspezifischen Pflichtmodul 4BK-BBLA-20. Es dient neben der Vertiefung von Fachkompetenzen im Anlagegeschäft auch der Entwicklung von Vertriebs- und Beratungskompetenzen für Privatkunden und der Pflege von Kundenbeziehungen.
2. Studiengangspezifisch

Lerninhalte

- Berufspraktische Tätigkeiten im Bereich Direkt-/Filialvertrieb
 - ✓ Vertrieb im Anlagegeschäft
 - ✓ Aktives Kennen lernen des Filialgeschäftes
 - ✓ Vertriebsorientiertes Privatkundengeschäft
- Kennenlernen der Leistungsbereiche des Anlagegeschäftes in der praktischen Umsetzung
 - ✓ Praktische Kenntnisse zu den Wertpapiergeschäften, deren Verwahrung und Verwaltung (Wertpapierprodukte – Wertpapierhandel – Geschäftsabwicklung)
 - ✓ Erwerb praktischer Kenntnisse bei der Bearbeitung sonstiger Anlageprodukte (Sparprodukte, Investmentfonds, Bausparen, Vorsorge- und Versicherungsprodukte)
 - ✓ Steuerliche Aspekte im Rahmen von Anlageprodukten
 - ✓ Vermittlungsgeschäfte
 - ✓ Mitwirken bei der Vorbereitung von Kundenkontakten und Verkaufsgesprächen
 - ✓ Teilnahme an Beratungsgesprächen bis zur aktiven Anlage- und Vermögensberatung
 - ✓ Dokumentationen im Rahmen der Anlageberatung gemäß WpHG (WpHG-Bogen und Geeignetheitserklärung)
 - ✓ Mitwirken bei der Erarbeitung von Anlagestrategien, Finanzcheck, ganzheitliche Beratungsansätze
- Ausbau der Fach-, persönlichen und Vertriebskompetenzen in speziellen Tätigkeitsfeldern des Anlage- und Privatkundengeschäftes

In diesem Modul erarbeiten die Studierenden selbständig eine **Projektarbeit** zu einer Problemstellung aus dem Bereich „Anlagegeschäft“. Nach Bewertung der Projektarbeit wird mit jedem Studierenden ein

individuelles Auswertungsgespräch geführt. Über die planmäßige Durchführung der 2. Praxisphase und der vermittelten Lerninhalte ist eine Praxisbescheinigung (Formblatt) zu erstellen, die vom Praxispartner zu unterzeichnen ist und zusammen mit der Projektarbeit zu Beginn des 3. Semesters beim Studiengangleiter vorzulegen ist.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- in dem optional wählbaren Tätigkeitsschwerpunkt.
- über die betriebspezifischen Ausprägungen der im Modul 4BK-BBLA-20 dargestellten Sachverhalte
- zum Wertpapiermanagement.
- zu den Produkten und Leistungen des Anlagebereiches in ihrem Praxisunternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- zu den wichtigsten Theorien, Prinzipien und Methoden zum Anlagegeschäft und sind in der Lage, ihr Wissen aufgrund von Anforderungen aus der Praxis selbstständig zu vertiefen.
- im Rahmen der Erstellung ihrer Projektarbeit.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- aufgrund der erworbenen Handlungskompetenz überschaubare Fachaufgaben zum Anlagegeschäft selbstständig ausführen. Dabei wenden Sie Arbeits- und Problemlösungstechniken an.
- in den Theoriemodulen erworbenes Wissen in der Praxis anwenden.
- die im Praxisunternehmen genutzten Analyse- und Auswertungsmethoden für das Wertpapiergeschäft anwenden.
- zum Anlagebereich kleinere Beratungs- und Verkaufsgespräche führen und Angebote erstellen. Sie haben die für berufspraktische Tätigkeiten im Anlagebereich sowie im Bereich Direkt-/Filialvertrieb notwendigen fachlichen und persönlichen Fähigkeiten sowie erste Vertriebskompetenzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- kognitive Fertigkeiten zu erlangen, um punktuelle Aufgaben in den Gesamtprozess des Anlagegeschäftes einzuordnen. Sie besitzen die für Kundenkontakte notwendigen fachlichen und sozialen Kompetenzen.
- bei Kundenberatungen und Verkaufsgesprächen mitzuwirken bzw. Kundengespräche systematisch und strukturiert vorzubereiten und selbstständig durchzuführen. Sie können kundenspezifische Anlagestrategien erarbeiten und interpretieren.
- selbstständig weiterführende Lernprozesse erfolgreich durchzuführen und haben die Fähigkeit, wissenschaftliche Arbeiten eigenständig zu planen, zu recherchieren und unter Verwendung der geeigneten Theorien und Methoden anzufertigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- aktiv zuzuhören, sachlich kritisch die einzelnen Leistungsbereiche des Anlagegeschäftes gegenüber Fachvertretern zu argumentieren und mit Privatkunden über passende Anlageprodukte und -Strategien zu kommunizieren.
- rechtliche Grundaussagen zum Anlagegeschäft zu interpretieren sowie die Produktaufklärung adressatengerecht zu kommunizieren.
- sich in Arbeitsteams einzugliedern und sie können Verantwortung für die ihnen übertragene Aufgaben im Anlagegeschäft übernehmen und die Ergebnisse der eigenen Arbeit kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Praxis	170
Konsultation	10
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	15 - 20	2. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: reate.luderer@ba-sachsen.de

Betreuer / Gutachter der Projektarbeit

Die Studiengangleitung ist für die Überprüfung und Festlegung der akademischen und betrieblichen Betreuer/Gutachter des Praxismoduls (Projektarbeit) verantwortlich (§ 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (Dokumentationen, Arbeitsanweisungen, Geschäftsbedingungen, Produktbeschreibungen, Formblätter, Basisinformationen über Wertpapiere, Verkaufsprospekte, Unterlagen zur Risikoaufklärung)

Schulungen

Teilnahme an bankinternen Schulungen zum Vertrieb, der Beratungspraxis und neuen Produkten im Anlagegeschäft

Literatur

Selbstständige Literatursauswahl aus den Angaben der für das 2. Semester relevanten Modulbeschreibungen sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- STAATLICHE STUDIENAKADEMIE Glauchau: Hinweise zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten. Glauchau
- GESETZESTEXTE wie BGB, HGB, EStG und Bankgesetze (u. a. KWG, CRR, WpHG, KAGB, MiFID II)
- GRILL, W.; PERCZYNSKI, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Köln

Vertiefende Literatur

- BRUNS, A. M.: Kundenbindung und Verkauf. Verkaufskultur im 21. Jahrhundert-vom Hardselling zur erfolgreichen Kundenpartnerschaft. Renningen
- KORNMEIER, M.: Wissenschaftlich Schreiben leicht gemacht für Bachelor, Master und Dissertation. Bern u. a.

Praxismodul 3: Finanzierungsgeschäft

Die Studierenden lernen, die theoretischen Kenntnisse und Fähigkeiten der im 3. Semester vermittelten Modulinhalte des Finanzierungsgeschäftes auf die betriebliche Praxis zu transferieren (Fachkompetenz).

Die Anwendung der verschiedenen Finanzierungsformen im Privatkunden-, Immobilien- und Firmenkundengeschäft des Praxisunternehmens mit ihren rechtlichen Rahmenbedingungen und Preisermittlungen stehen im Mittelpunkt. Darüber hinaus verbessern die Studierenden die Vertriebskompetenz sowie die Fähigkeit zu selbständigem Denken und Handeln (Methoden- und Sozialkompetenz). Das Modul schließt mit einer mündlichen Prüfung ab.

Modulcode

4BK-PRAX3-30

Modultyp

Praxismodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 3

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an folgenden Modulen: 4BK-BWLG-10, 4BK-INFIN-30, 4BK-INTRW-30, 4BK-EXRW1-10, 4BK-EXRW-20, 4BK-VWL1-20, 4BK-VWL2-30, 4BK-WFMA-10, 4BK-BBLG-10, 4BK-BBLA-10, 4BK-BBLF-30, 4BK-WENGL1-10, 4BK-PRAX1-10, 4BK-PRAX2-20 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht mit dem Kennenlernen der praktischen Umsetzung des Kreditgeschäftes in besonderem Zusammenhang zu den Pflichtmodulen 4BK-BBLF-30 und 4BK-INFIN-30. Es dient neben der Vertiefung von Fachkompetenzen, auch der exakten Sachbearbeitung für Kreditkunden und der Entwicklung von Vertriebs- und Beratungskompetenzen im Kreditgeschäft für Privat- und Firmenkunden sowie der Pflege von Kundenbeziehungen.

2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- Kennenlernen der Leistungsbereiche des Finanzierungsgeschäftes in der praktischen Umsetzung
 - ✓ Kennen lernen der Produkte und Leistungen des Finanzierungsgeschäftes des Praxispartners
 - ✓ Befähigung im Privatkundenkreditgeschäft (Konsumentenkredite – Bonitätsanalyse – Sicherheiten im Privatkundengeschäft – Sachbearbeitung – Kundenberatung)
 - ✓ Befähigung im Firmenkundenkreditgeschäft (Unternehmensfinanzierungen – Bonitätsanalyse/Rating – Sicherheiten im Firmenkundenkreditgeschäft – Sachbearbeitung - Kundenberatung)
 - ✓ Befähigung in der privaten und gewerblichen Immobilienfinanzierung (Ermittlung Gesamtkosten / Finanzierungsbedarf, Prüfung der Kapaldienstfähigkeit, Beleihungswertermittlung, Darstellung der typischen Darlehensarten für die Immobilienfinanzierung, Anwendung Bauspardarlehen, Besicherung von Immobilienkrediten, Einsatz von Förderdarlehen, Anwendung Wohnimmobilienrichtlinie)
- Mitwirken bei der Vorbereitung und Führung von Kundengesprächen unter Beachtung von Komplexität und Individualität des Kredits, Aufbau des Kundengesprächs, Beachtung der Fragetechniken, aktives Zuhören, Einwandbehandlung, Nutzenargumentation, Abschluss
- Berufspraktische Tätigkeiten in verschiedenen Vertriebswegen
 - ✓ Vertrieb im Finanzierungsgeschäft
 - ✓ Weiteres aktives Kennen lernen des Filial- und Beratungsgeschäfts
 - ✓ Vertriebsorientiertes Privatkundengeschäft / Firmenkundengeschäft

Die Studierenden bereiten sich auf die mündliche Prüfung (Präsentation, Kreditgeschäft und Verkaufsgespräch) vor.

Über die planmäßige Durchführung der 3. Praxisphase und der vermittelten Lerninhalte ist eine Praxisbescheinigung (Formblatt) zu erstellen, die vom Praxispartner zu unterzeichnen ist und zu Beginn des 4. Semesters beim Studiengangleiter vorzulegen ist.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- in dem optional wählbaren Tätigkeitsschwerpunkt.
- in den betriebsspezifischen Ausprägungen, die in den Theoriemodulen des dritten Semesters dargestellten Lerninhalte.
- zu den Produkten und Leistungen der Finanzierung im Privat- und Firmenkundengeschäft sowie im Baufinanzierungsgeschäft ihres Praxispartners.
- zu den Prozessen der Finanzierungsentscheidung und Finanzierungsüberwachung unter Beachtung des Sicherheitenmanagements für Privatkunden (Scoring) und Firmenkunden (Rating).
- zur Bonitätsanalyse von Privat- als auch von Firmenkunden.
- zur inhaltlichen Vorbereitung von Kundenberatungsgesprächen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- über ein kritisches Verständnis der wichtigsten Theorien, Prinzipien und Methoden zur Finanzierung.
- zum Umfang und den Inhalten der Kreditsachbearbeitung.
- zur ganzheitlichen (zielgruppen- und lebensphasenorientierten) Kundenberatung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- aufgrund ihrer bisher erworbenen Fähigkeiten ihnen übertragene Sachverhalte und Probleme zur Finanzierung analysieren und betriebswirtschaftlich bewerten, geeignete Lösungsverfahren und Strategien auswählen und diese ergebnisorientiert einsetzen. Sie verfügen über fundierte Kenntnisse in den Spezialgebieten der Finanzierung (z. B. Sicherheitenmanagement) und können diese fallbezogen in der Kreditsachbearbeitung anwenden.
- Tätigkeiten in verschiedenen Vertriebswegen wahrnehmen. Sie wenden ihr Wissen auf die praktischen Finanzierungsprobleme an und entwickeln ihre berufspraktischen Fähigkeiten in der Kreditsachbearbeitung, in der Beratung und im Vertrieb weiter.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- verschiedene Finanzierungsinstrumente entsprechend der individuellen Kundenbedürfnisse zu analysieren und daraus eine individuelle Lösung zu entwickeln.
- selbständig weiterführende Lernprozesse zur Finanzierung erfolgreich durchzuführen und mit dem Anlagegeschäft zu vernetzen.
- Kreditarten und Sicherheiten zu klassifizieren und fallbezogen einzusetzen.
- für Privat- und Immobilienkunden und kleinere Firmenkunden (Geschäftskunden) unter Anleitung von Fachkollegen Kreditgeschäfte systemisch darzustellen und zu bearbeiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- mit Fachkollegen individuelle Finanzierungslösungsmöglichkeiten zu diskutieren und den Kunden gegenüber ihre Argumente zu vertreten.
- Fragetechniken, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung in Kundengesprächen anzuwenden.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Beratungsgespräche und Verkaufstrainings	20
Praxis	160
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	40	-	3. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: reate.luderer@ba-sachsen.de

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners, Kreditshandbuch, Grundbuchordnung, Wohnimmobilienkreditrichtlinie, Konditionen u. a.

Schulungen

Teilnahme an bankinternen Schulungen zu Neuregelungen, Sachbearbeitung und Beratungspraxis im Kreditgeschäft

Literatur

Selbstständige Literatursauswahl aus den Angaben der für das 3. Semester relevanten Modulbeschreibungen. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- GRILL, W.; PERCZYNSKI, H.: Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Köln
- KREDITWESENGESETZ (KWG)
- HARTMANN-WENDELS, T.; PFINGSTEN, A.; WEBER, M.: Bankbetriebslehre. Berlin

Vertiefende Literatur

- FALTER, M.: Praxis des Kreditgeschäftes. Stuttgart
- BRUNS, A. M.: Kundenbindung und Verkauf. Verkaufskultur im 21. Jahrhundert-vom Hardselling zur erfolgreichen Kundenpartnerschaft. Renningen
- Siehe vertiefende Literatur zu Modul 4BK-BBLF-30

Praxismodul 4: Vertiefung Anlage- und Finanzierungsgeschäft

In diesem Modul werden die Kenntnisse des Anlage- und Finanzierungsgeschäftes, des Privat- und Firmenkundengeschäftes vertieft sowie praktische Inhalte des internationalen Geschäfts und des Corporate Finance vermittelt. Darüber hinaus verbessern die Studierenden die Vertriebskompetenz sowie die Fähigkeit zu selbständigem Denken und Handeln (Methoden- und Sozialkompetenz). Die Studierenden lösen bankbetriebliche Aufgabenstellungen zunehmend mit eigener Verantwortung.

Während des 4. Praxissemesters ist ein Auslandseinsatz bei einem Tochterunternehmen des Praxispartners oder einer anderen ausländischen Bank bzw. Investmentgesellschaft möglich.

Das Modul schließt mit einer Projektarbeit ab.

Modulcode

4BK-PRAX4-40

Modultyp

Praxismodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 4

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an allen Modulen zur speziellen bankbetriebswirtschaftlichen Kompetenz der Semester 1 bis 4 sowie den wirtschaftswissenschaftlichen Pflichtmodulen der Semester 1 bis 4, dem Modul 4BK-WENGL1-10 und den Praxismodulen 4BK-PRAX1-10, 4BK-PRAX2-20, 4BK-PRAX3-30 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang zu den Pflichtmodulen 4BK-BBLA-20, 4BK-BBLF-30, 4BK-BBLI-40, 4BK-INTRW-30 (Lerninhalt Bilanzanalyse) und zielt auf die Vertiefung spezieller Aspekte des Anlage- und Kreditgeschäftes ab. Es korrespondiert in der Beratung und im Vertrieb auch mit dem Modul 4BK-WPBWM-40 (Betreuung vermögender Privatkunden) und mit dem Modul 4BK-MARKE-40 (Lerninhalt Gesprächs- und Verhandlungsführung).

2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- Vertiefung der Leistungsbereiche des Anlage- und Finanzierungsgeschäftes in der praktischen Umsetzung
 - ✓ Vertiefung der Kenntnisse im Immobilienkreditgeschäft und Firmenkundenkreditgeschäft (Bilanzanalyse, Management notleidender Kredite)
 - ✓ Befähigung im Privatkunden- und Unternehmenskundenvertrieb, Teilnahme an bzw. Durchführung von Beratungs- und Verkaufsgesprächen
- Kennenlernen der Besonderheiten und der praktischen Umsetzung des internationalen Geschäftes
- Mitwirkung im Bereich des Corporate Finance
- Kennenlernen des Leasinggeschäftes im Kreditinstitut
- Berufspraktische Tätigkeiten in speziellen Tätigkeitsfeldern
 - ✓ Profilbildender Einsatz im Marktbereich (Beratung / Verkauf) oder
 - ✓ Profilbildender Einsatz in der Marktfolge (Sachbearbeitung)
 - ✓ Mitarbeit der Studierenden in aktuellen Bankprojekten

Der profilbildende Einsatz der Studierenden sollte auch unter Beachtung des gewählten Wahlpflichtmoduls im 4. Semester (Private Banking – Geschäftsfelder des Private Banking in der Bank, Schwerpunkt

Vermögensverwaltung, Betreuung vermögender Privatkunden oder Management betrieblicher Informationssysteme in der Bank) erfolgen.

Selbständige Erarbeitung einer praxisbezogenen Problemstellung in einer **Projektarbeit** mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden aus dem Themenkomplex „Finanzierungsgeschäft“. Nach Bewertung der Projektarbeit wird mit jedem Studierenden ein individuelles Auswertungsgespräch geführt. Über die planmäßige Durchführung und die vermittelten Lerninhalte der 4. Praxisphase ist eine Praxisbescheinigung (Formblatt) zu erstellen und vom Praxispartner zu unterzeichnen. Die Praxisbescheinigung ist zusammen mit der Projektarbeit zu Beginn des 5. Semesters beim Studiengangleiter vorzulegen.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- in dem optional wählbaren Tätigkeitsschwerpunkt.
- zu den betriebspezifischen Ausprägungen der im Modul 4BK-BBLI-40 erworbenen Kenntnisse im Hinblick auf die getätigten internationalen Geschäfte sowie der angebotenen Leistungen des Corporate Finance und der damit zusammenhängenden Aktivitäten des Beteiligungsmanagement, der Projektfinanzierungen, Finanzierung von Unternehmenskäufen und der Transaktionen im Rahmen von Asset-Backed-Securities.
- aus dem Modul 4BK-INFIN-40 um die praktische Anwendung der Bilanzanalyse im Firmenkreditgeschäft. Sie verstehen aus der praktischen Tätigkeit die Interdependenzen zwischen der Realwirtschaft und der Finanzwirtschaft.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen und ihre fachlichen Kenntnisse im Hinblick auf Finanzierungsgeschäfte und deren Spezialprobleme (z. B. Sicherheitenmanagement, das Management Notleidender Kredite). Sie verfügen über ein kritisches Verständnis der wichtigsten Theorien, Prinzipien und Methoden des internationalen Geschäftes und des Investmentbanking und sind in der Lage, ihr Wissen aufgrund von Anforderungen aus der Praxis selbständig zu vertiefen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- das erworbene Wissen auf ihre praktische Tätigkeit anwenden. Dabei nutzen sie auch die erworbenen Schlüsselkompetenzen.
- berufspraktische Tätigkeiten im Bereich Direkt-/ Filialvertrieb, so z.B. im Vertrieb des Anlage- und Finanzierungsgeschäftes selbständig bewältigen und bei berufspraktischen Tätigkeiten in speziellen Gebieten mitzuwirken.
- ihre erworbenen Vertriebskompetenzen für das Anlage- und Kreditgeschäft umsetzen.
- Jahresabschlüsse von Unternehmen mittels IT-gestützten Programmen analysieren und interpretieren und auf dieser Grundlage aktiv in Kreditentscheidungsprozessen mitwirken.
- ausgewählte bankbetriebliche Aufgabenstellungen zunehmend mit eigener Verantwortung lösen.
- die im Unternehmen vorhandenen Dokumentationen und Arbeitsanweisungen für ihre Tätigkeiten gezielt anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- komplexe Situationen in der Sachbearbeitung im Kreditgeschäft und im internationalen Geschäft zu erfassen und zu bewerten. Sie können daraus unter Anleitung geeignete Lösungsmöglichkeiten ableiten.
- aktuelle Veröffentlichungen zu den dargestellten Themenkomplexen zu interpretieren und Schlussfolgerungen für ihre praktische Tätigkeit abzuleiten.
- eine Projektarbeit eigenständig zu planen, zu recherchieren und unter Verwendung der geeigneten Theorien und Methoden anzufertigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in Teams ergebnisorientiert zu arbeiten und können Problemlösungen formulieren, Inhalte diskutieren, eigene Positionen darstellen und diese gegenüber Fachkollegen und Kunden argumentativ begründen und verteidigen.
- qualifizierte Kundengespräche sowohl im Anlage- als auch im Kreditbereich zu führen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Konsultationen	10
Praxis	170
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Projektarbeit	-	25 – 30	4. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: renae.luderer@ba-sachsen.de

Betreuer / Gutachter der Projektarbeit

Die Studiengangleitung ist für die Überprüfung und Festlegung der akademischen und betrieblichen Betreuer/Gutachter des Praxismoduls (Projektarbeit) verantwortlich (§ 38 SächsBAG).

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners (siehe Medien / Arbeitsmaterialien der Praxisphasen 2 und 3 des Studienganges Bank)

Schulungen

Teilnahme an betriebsinternen Schulungen zum Vertrieb, zur Sachbearbeitung und sämtlichen Neuregelungen im Bankgeschäft

Literatur

Selbstständige Literatursauswahl aus den Angaben der für das 4. Semester relevanten Modulbeschreibungen und den Praxismodulen 2 und 3 sowie der Fachliteratur zur Themenbearbeitung der Projektarbeit. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienaussage.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- STAATLICHE STUDIENAKADEMIE Glauchau: Hinweise zur Anfertigung wissenschaftlicher Arbeiten, Glauchau
- OEHLRICH, M.: Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben: Schritt für Schritt zur Bachelor- und Master-Thesis in den Wirtschaftswissenschaften. Berlin / Heidelberg

Vertiefende Literatur

- KORNMEIER, M.: Wissenschaftlich Schreiben leicht gemacht für Bachelor, Master und Dissertation, Bern. Stuttgart, Wien
- GLEITSMANN, B.; SUTHAUS, C.: Wissenschaftliches Arbeiten im Wirtschaftsstudium. Ein Leitfa-
den. Stuttgart
- Selbständige bankspezifische Literaturlauswahl

Praxismodul 5: Bankspezifische Leistungs- und Steuerungsbereiche

Die Studierenden kennen die theoretischen Grundlagen der bis incl. 5. Semester vermittelten Module. Sie haben detailliertes Fachwissen aufgebaut und werden in die Lage versetzt, die Kenntnisse und Fähigkeiten auf die betriebliche Praxis zu transferieren (Fachkompetenz). Darüber hinaus verbessern die Studierenden weiter die Vertriebskompetenz, die Fähigkeit zu selbständigem Denken und Handeln und die Konfliktbewältigungskompetenz. Sie lernen, die Geschäftsfelder und Leistungen ihres Unternehmens im Gesamtzusammenhang zu sehen, diesbezügliche Strategien zu verstehen und erkennen für sich mögliche Spezialisierungsrichtungen, für die sie sich im Einvernehmen mit dem Praxispartner während der Praxisphase entscheiden können.

Die Studierenden können in komplexen Aufgabenbereichen eigenständig arbeiten und sollen an internen und externen Projekten mitwirken, kleinere Projekte leiten und dabei Erfahrungen sammeln. Das Modul wird mit einer mündlichen Prüfung abgeschlossen.

Modulcode

4BK-PRAX5-50

Modultyp

Pflichtmodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 5

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

6

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Teilnahme an Modulen der wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagen und Sozialkompetenz der Semester 1 bis 5 sowie der bankspezifischen Module der Semester 1 bis 5, aller Praxismodule der Semester 1 bis 4 bzw. adäquate Leistungsnachweise

Verwendbarkeit des Moduls

1. Das Modul steht in besonderem Zusammenhang mit allen bankbetrieblichen Modulen der Semester 1 bis 5, der bankspezifischen Wahlpflichtmodule der Semester 4 und 5 sowie dem Modul 4BK-MARKE-40 und dem Modul 4BK-HRMOP-50 und soll die Vertiefung von Kenntnissen und praktischen Fähigkeiten in Spezialgebieten und der Banksteuerung fördern.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

- Vertiefung der Kenntnisse in Spezialgebieten und ausgewählten Bereichen
 - ✓ Kennenlernen kundensegmentspezifischer und leistungsprogrammpolitischer Strategien des Praxispartners
 - ✓ Mitarbeit in komplexen Projekten bzw. Leitung kleinerer Projekte
 - ✓ Mitwirken bei bzw. Durchführen von Zielgruppenanalysen
 - ✓ Vertiefung der Fachkenntnisse durch Einsatz in ausgewählten Bereichen (z. B. Marketing, Personalwesen, Organisation, Controlling / Risikomanagement, Innenrevision) des Praxispartners
 - ✓ Beratung und Verkauf für Unternehmens- und Privatkunden, strategische Finanzplanung
 - ✓ Selbständige Erarbeitung von Lösungen für Spezialprobleme der Finanzierung
 - ✓ Selbständige Beurteilung der Bonität von Privat- und Firmenkunden
- Berufspraktische Tätigkeiten als profilbildender Einsatz:
 - ✓ Profilbildender Einsatz im Marktbereich (Beratung und Vertrieb) oder
 - ✓ Profilbildender Einsatz in der Marktfolge (Sachbearbeitung) oder
 - ✓ Profilbildender Einsatz in Stabstellen (Personal, Organisation, Risikomanagement, Controlling, Innenrevision) oder

✓ **Profilbildender Einsatz im Depot-A-Management**

Der Einsatz der Studierenden in der 5. Praxisphase und die Übergabe von entsprechenden Projekten sollte auch unter Beachtung der gewählten Wahlpflichtmodule erfolgen.
Die Studierenden bereiten sich auf die mündliche Prüfung vor.

Über die planmäßige Durchführung und die vermittelten Lerninhalte der 5. Praxisphase ist eine Praxisbescheinigung (Formblatt) zu erstellen und vom Praxispartner zu unterzeichnen. Die Praxisbescheinigung ist zu Beginn des 6. Semesters beim Studiengangleiter vorzulegen.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen

- in dem optional wählbaren Tätigkeitsschwerpunkt und bearbeiten hier selbständig anspruchsvolle praxisbezogene Aufgabenstellungen.
- in einer kundenzielgruppenorientierten Beurteilung des Leistungsprogramms ihres Kreditinstitutes.
- über die bankspezifischen Marketingprozesse und den Einsatz von Marketinginstrumenten.
- über die Prozesse und Instrumente von Stabsabteilungen ihres Praxispartners.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Wissen

- über berufspraktische Erfahrungen und sie kennen und verstehen die betriebswirtschaftlichen Interdependenzen und begreifen ihr Praxisunternehmen als wirtschaftliche Einheit.
- über die Bedeutung eines erfolgreichen Personalmanagements, Marketing und Controlling für ihr Praxisunternehmen.
- über ein kritisches Verständnis der wichtigsten Theorien, Prinzipien und Methoden zur Portfoliotheorie, den zielgruppenspezifischen Strategien der Leistungspolitik, des Projektmanagements sowie zu Managementtechniken. Sie sind in der Lage, ihr Wissen aufgrund von Anforderungen aus der Praxis selbständig zu vertiefen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können

- die Methodik der Zielgruppenanalyse im Unternehmen anwenden.
- bei der Erarbeitung von ganzheitlichen Anlage- und Finanzierungskonzepten aktiv mitwirken, selbstständig Lösungsvorschläge für Spezialprobleme der Finanzierung erarbeiten und die Bonität von Privat- und Firmenkunden mittels Scoring und Rating beurteilen.
- Abläufe in ausgewählten Stabsabteilungen analysieren und weiterentwickeln.
- ihr Fachwissen und ihre Problemlösungskompetenz selbstständig anwenden und sind darüber hinaus befähigt, eigenständig Entscheidungen zu treffen, zu fundieren und zu vertreten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- bankbetriebliche Prozesse qualifiziert zu bewerten, zu verarbeiten und weiterzuentwickeln. Dabei zu bearbeitende Fragestellungen können sie einer wissenschaftlich fundierten Problemlösung zuführen.
- aufgrund ihrer erworbenen Methodenkompetenz selbstständig Problemlösungsmethoden auszuwählen und anzuwenden.
- sich systematisch und effizient selbstständig Spezialwissen anzueignen und dieses in Konzepte und Handlungsempfehlungen für ihr Kreditinstitut einzubringen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- in den Teams der jeweiligen Bereiche der Bank zielorientiert mitzuwirken und festgelegte Aufgabengebiete eigenverantwortlich abzudecken.
- effizient und ergebnisorientiert in Projektteams zu arbeiten und für kleinere Projekte die Verantwortung zu übernehmen.
- Problemlösungen zu formulieren, Fachinhalte zu diskutieren, eigene Positionen darzustellen und diese gegenüber Fachkollegen und Kunden argumentativ zu begründen und zu verteidigen.
- Verkaufsgespräche zu führen, Bankprodukte zu präsentieren und Angebote zu erstellen.
- als Multiplikator zu Fachthemen in ihrem Praxisunternehmen eingesetzt zu werden.

Die Studierenden sind auf ihr Berufsleben vorbereitet.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Praxis	169
Konsultation	10
Mündliche Prüfung	1
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewichtung der PL für Modulnote	Gewichtung der Modulnote für Gesamtnote
Mündliche Prüfung	40	-	5. Semester	100 %	ECTS-Credits

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: reate.luderer@ba-sachsen.de

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informationsmaterialien des Praxispartners

Schulungen

Teilnahme an bankspezifischen, dem 5. Semester inhaltlich zuordenbaren betriebsinternen Schulungen sowie projektrelevanten Betriebsschulungen

Literatur

Selbstständige Literatursauswahl aus den Angaben der für das 5. Semester relevanten Modulbeschreibungen. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- Selbstständige bankspezifische Literatursauswahl durch die Studierenden
- LITKE, H.-D.; KUNOW, I.; SCHULZ-WIMMER, H.: Projektmanagement. Freiburg
- PATZAK, G.; RATTAY, G.: Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios und projektorientierten Unternehmen, Wien

Vertiefende Literatur

- ANDLER, N.: Tools für Projektmanagement, Workshops und Consulting – Kompendium der wichtigsten Techniken und Methoden, Erlangen
- BRAHEMER, U.: Projektmanagement für kleine und mittlere Unternehmen: Das Praxisbuch für den Mittelstand. München
- OLFERT, K.: Kompakt-Training Praktische Betriebswirtschaft – Projektmanagement. Herne

Bachelorarbeit

Das Ziel der Bachelorarbeit besteht darin, aus der betrieblichen Praxis heraus innerhalb einer vorgegebenen Frist, eine branchenspezifische betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Anwendung des erworbenen theoretischen, methodischen und praxisbezogenen Fachwissens ziel- und ergebnisorientiert zu lösen und dies in einer wissenschaftlichen Arbeit (Bachelor Thesis) logisch strukturiert und nachvollziehbar darzustellen. Die in den vorangegangenen Modulen erworbenen Kenntnisse werden in Abhängigkeit vom gewählten Thema der Bachelor Thesis angewandt, vertieft und erweitert.

Die Studierenden stellen im Rahmen eines wissenschaftlichen Kolloquiums ein Exposé vor, das die Problemstellung, die Zielsetzung und die Vorgehensweise der Arbeit enthält.

Die Ergebnisse der Bachelor Thesis sind mit einem wissenschaftlichen Vortrag vor einem Prüfungsausschuss zu präsentieren und zu verteidigen.

Modulcode

4BK-BTHES-60

Modultyp

Praxismodul zum Studiengang

Belegung gemäß Regelstudienplan

Semester 6

Dauer

1 Semester

ECTS-Credits

9

Angebotsfrequenz

jährlich

Lehrsprache

Deutsch

Zugangsvoraussetzungen

Geregelt in § 18, Abs. 1 sowie § 21, Abs. 2 der Prüfungsordnung (vgl. Anlage 4BK-B)

Verwendbarkeit des Moduls

1. Die Lerninhalte des Moduls orientieren sich an den Modulinhalten des gesamten Studiums des Studienganges „Bank“ und werden in Abhängigkeit vom gewählten Thema der Bachelor Thesis angewandt, vertieft und erweitert. Darüber hinaus verbreitern und vertiefen die Studierenden ihr Wissen im Rahmen der damit verbundenen praktischen Aufgabenstellungen in ihrem Kreditinstitut.
2. Studiengangsspezifisch

Lerninhalte

Erstellen einer schriftlichen Bachelor Thesis über ein vom Leiter des Studienganges in Verbindung mit dem Praxisunternehmen vergebenes und vom Prüfungsausschuss zu bestätigendes Thema (§ 19, Abs. 1 der Prüfungsordnung - vgl. Anlage 4BK-B).

Bei der Anfertigung der Bachelor Thesis stehen folgende Lerninhalte im Fokus:

- Durchführung einer zielführenden Quellen- und Literaturrecherche
- Erstellen eines Exposés zur Bachelor Thesis, eine klare Problemstellung, eine eindeutig definierte theoretische, methodische und praktische Zielsetzung sowie eine logischen Gliederung und angemessenen Strukturierung der Arbeit erkennen lässt
- Vorstellung und Diskussion des Exposés im Rahmen des wissenschaftlichen Kolloquiums vor der Seminargruppe
- Anwendung theoretischer Erkenntnisse und wissenschaftlicher Methoden im Zuge der Bearbeitung der definierten Problemstellung
- anschauliche Darstellung der erarbeiteten Lösungen
- sprachliche und stilistische Fertigkeiten sowie eine wissenschaftliche Arbeitsweise

- Erstellen eines wissenschaftlichen Vortrages unter Verwendung adäquater Präsentationstechniken zur Verteidigung der Bachelor Thesis vor einem Prüfungsausschuss

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen über

- das gewählte fach- und branchenspezifische Themengebiet der Bachelor Thesis.
- die Interdependenzen der theoretischen, methodischen und praktischen Zielverfolgung im Rahmen der Anfertigung der Bachelor Thesis.

Wissensvertiefung

Die Studierenden reflektieren und vertiefen ihr erworbenes Fach- und Methodenwissen

- durch dessen Anwendung bei der Lösung der gewählten Themenstellung in der Bachelor Thesis.
- durch die themenbezogene Recherche und Aufarbeitung adäquater Sekundärinformationen und/oder durch die notwendig themenspezifische Erhebung von Primärinformationen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können auf der Basis ihres erworbenen Fach- und Methodenwissens

- eine wissenschaftliche Arbeit eigenständig planen, strukturieren und nach den Anforderungen wissenschaftlichen Arbeitens in einem vorgegebenen Umfang und in einer vorgegebenen Zeit erstellen.
- die erforderlichen Informationen recherchieren bzw. selbst erheben und die verwendeten Quellen adäquat nachweisen.
- Ergebnisse vor dem Hintergrund der definierten Zielstellung(en) rational und selbstkritisch bewerten, Zusammenhänge zwischen Daten und Fakten herstellen und weiteren Forschungsbedarf ableiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- eine bankspezifische betriebswirtschaftliche Problemstellung unter Anwendung des erworbenen theoretischen und methodischen Fachwissens ziel- und ergebnisorientiert zu lösen und dies in einer wissenschaftlichen Arbeit logisch strukturiert und nachvollziehbar darzustellen.
- verschiedene Perspektiven und Analysetechniken auf konstruktive Weise zu verbinden und dies in einem wissenschaftlichen Text umzusetzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage,

- die Problemstellung, die theoretische, methodische und praktische Zielsetzung der Arbeit und die Vorgehensweise (Strukturierung der Arbeit) im Rahmen eines wissenschaftlichen Kolloquiums vor der Seminargruppe zu präsentieren und sich einer fachlichen Diskussion zu stellen.
- ihre Bachelor Thesis nach den Anforderungen wissenschaftlichen Arbeitens schriftlich zu erstellen und sich dabei fachlich korrekt sowie verständlich und prägnant auszudrücken.
- die Ergebnisse der Arbeit vor einem Prüfungsausschuss (Verteidigung) mit adäquaten Präsentationstechniken mündlich zu verteidigen und auf Fragen fachlich fundiert zu reagieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Präsenzveranstaltungen	Workload
Vorbereitung des Kolloquiums	10
Wissenschaftliches Kolloquium (themenspezifische Gruppen)	20
Erstellung der Bachelor Thesis	210
Prüfung (Verteidigung) inklusive Vorbereitung der Verteidigung	30
Workload Gesamt	270

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer [min.]	Umfang [Seiten]	Prüfungszeitraum	Gewicht. der PL für Modulnote	Gewicht. der Modulnote für Gesamtnote
Bachelor Thesis	-	45 - 70	6. Semester	70 %	20
Verteidigung	30-60	-	6. Semester	30 %	

Modulverantwortliche(r)

Prof. Dr. Renate Luderer

E-Mail: reate.luderer@ba-sachsen.de

Betreuer/Gutachter der Bachelor Thesis

Die Studiengangleitung ist unter Berücksichtigung des § 20, Abs. 2 der Prüfungsordnung (vgl. Anhang 4BK-B) für die Festlegung der Betreuer und Gutachter der Bachelor Thesis verantwortlich.

Medien / Arbeitsmaterialien

Aufzeichnungen und Skripten aus den Lehrveranstaltungen, interne Informations- und Arbeitsmaterialien des Praxisunternehmens

Schulungen

Teilnahme an Betriebsschulungen, die für die Erstellung der Bachelor Thesis relevant sind.

Literatur

Selbständige Literatursauswahl je nach Themenstellung der Bachelor Thesis. Empfohlen wird die Verwendung der jeweils aktuellen Medienausgabe.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- STAATLICHE STUDIENAKADEMIE GLAUCHAU: Hinweise zur Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten. Glauchau
- BEADLE, M.; KIEßLING-SONNTAG, J. [Hrsg.]: Präsentieren – wirkungsvoll und strukturiert. Training International: deutsch-englisch. Berlin
- OEHLRICH, M.: Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben: Schritt für Schritt zur Bachelor- und Master-thesis in den Wirtschaftswissenschaften. Berlin/Heidelberg

Vertiefende Literatur

- GLEITSMANN, B.; SUTHAUS, C.: Wissenschaftliches Arbeiten im Wirtschaftsstudium. Ein Leitfa-den. Stuttgart
- GRASS, B.; ANT, M.; CHAMBERLAIN, J. R.: Schritt für Schritt zur erfolgreichen Präsentation. Heidelberg

- KARMASIN, M; RIBING, R.: Die Gestaltung wissenschaftlicher Arbeiten: Ein Leitfaden für Seminararbeiten, Bachelor-, Master- und Magisterarbeiten. Stuttgart
- SCHILLING, G.; SCHILDT, T.: Angewandte Rhetorik und Präsentationstechnik. Der Praxisleitfaden für Vortrag und Präsentation. Berlin
- STARKE-WUSCHKO, J.: Präsentieren im Studium. Stuttgart