Hochschule Aalen

Schwerpunktwahl

Informationsveranstaltung

ibw

WS 20/21

SPO 33

Download Präsentation: www.hs-aalen.de/s/i → Downloads → Schwerpunktwahl

Agenda

1. Allgemeines
2. Schwerpunkt **International Program**
3. Schwerpunkt **Finance, Accounting, Controlling & Taxation**
4. Schwerpunkt **Marketing & Sales**
5. Schwerpunkt **Human Resources & Business Transformation**

International Program

Human Resources & Business Transformation

Finance, Accounting, Controlling & Taxation

Marketing & Sales

1. Allgemeines

- Durchführung der Schwerpunktwahl vor Antritt des Praxissemesters, dabei Auswahl zwischen vier Schwerpunkten (Teil B: § 2(II) Abs. 5a):
  - Finance, Accounting, Controlling & Taxation (FACT)
  - International Program
  - Marketing & Sales
  - Human Resources & Business Transformation

- Kein Anspruch auf Belegung eines bestimmten Schwerpunkts bzw. Begrenzung der Teilnehmerzahl. (Details hierzu werden ggf. nach erfolgter Wahl bekannt gegeben Teil B: § 2(II) Abs. 5b.)

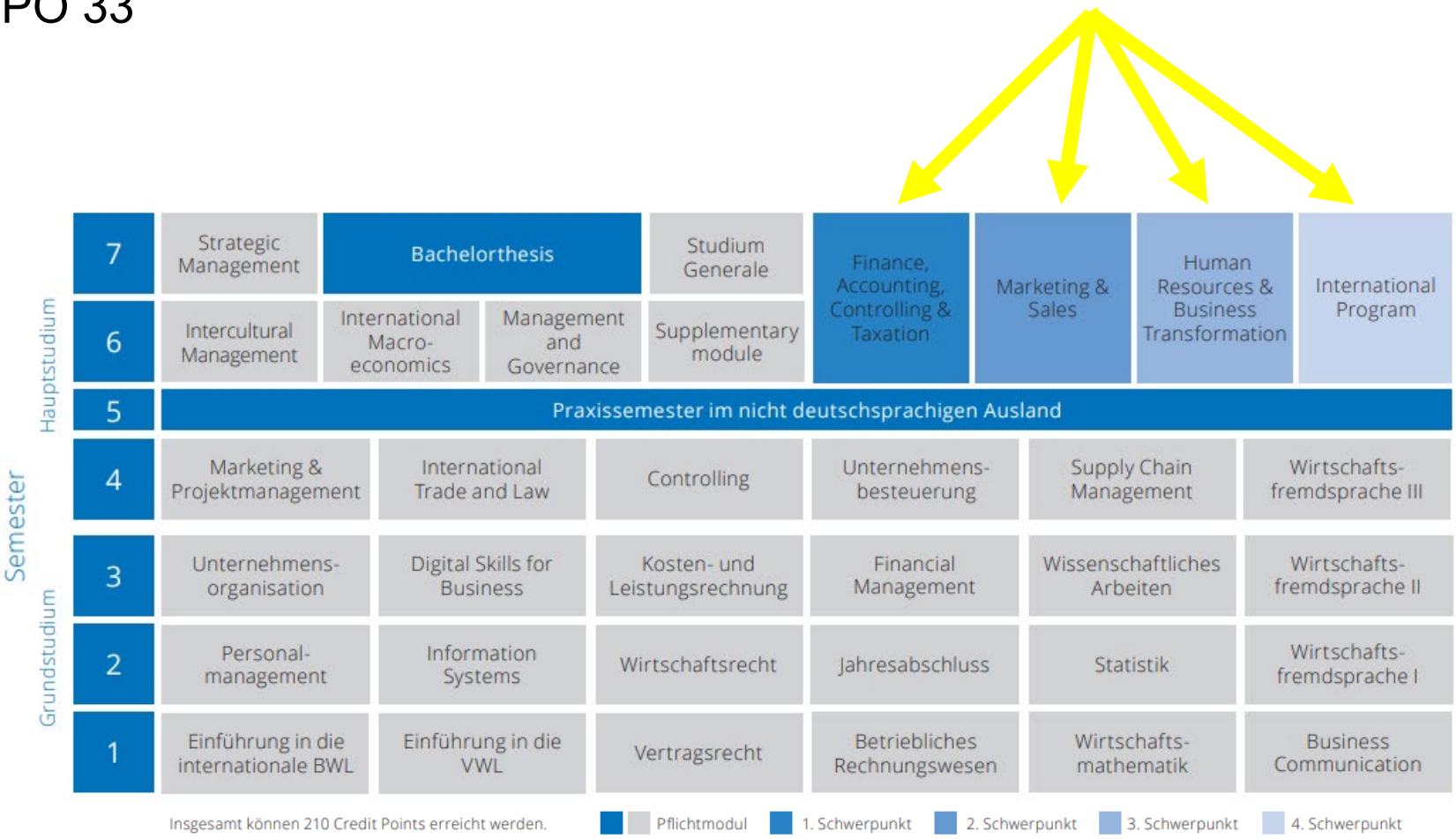
- Verbindliche Wahl der Schwerpunkte erfolgt online über IBW Webseite www.hs-aalen.de/de/pages/online-anmeldungen

- **Deadline** Schwerpunktwahl **30.11.2020!**

1. Allgemeines

- SPO 33

4 Wahlmöglichkeiten



2. International Program

- Berufsbilder und Kompetenzen

International Program (IP)
Berufsbilder • Internationale Traineeprogramme • Exportabteilungen • Personalmanagement, Change Management & Organisation • Projektmanagement • Strategische und operative Geschäftsfelder
Kompetenz in: • Management • Verstehen und Nutzen von kulturellen Unterschieden bei der Gestaltung unternehmerischer Prozesse • Interkultureller Kommunikation und Sprachen • Internationalem Personalmanagement • Selbstorganisation und Motivation für eine internationale Karriere

Wer neben dem PS auch noch ein Auslandsstudiensemester absolviert, kann behaupten, dass er fast ein Drittel seines Studiums im Ausland verbracht hat

2. International Program

- Obligatorisches Auslandsstudium (ein Semester)
- Bewerbung über AAA
- Vorlesungen im Ausland und in Aalen:

Weitere Erläuterungen			
7. Semester: **Studium an der HS Aalen**	Wahl aus Wahlpflichtmodul mit jeweils 5 CP (Umfang insgesamt von **10 CP**). • Aus anderen Schwerpunkten – z.B. Leadership, Marketing Mix,… • Oder aus dem Angebot der ausländischen Hochschule (Learning Agreement)	Evtl. noch (soweit offen): • Intercultural Management • International Macroeconomics • Management and Governance	
6. Semester: **Studium im Ausland**	Studium im Umfang von mind. **10 CP** an einer ausländischen Partnerhochschule gemäß Learning Agreement	Soweit möglich Besuch vergleichbarer (Inhalt/Umfang) Veranstaltungen an der ausländischen Hochschule von Semester 6 oder 7 (**Anrechnung** gemäß Learning Agreement)	(Studium Generale sollte bereits erledigt sein)

2. International Program

- Anrechenbarkeit von Fächern
  - **Fach 1 und 2 im Auslandsstudium**
    - **Gesamtzahl von 10 CP** – gleichgültig aus welcher Anzahl von Fächern.
    - Fächer mit Relevanz für Betriebswirtschaftslehre
      - Neben den „Klassikern“ bspw. auch Business Ethics, Behavioural Science, Innovation Management, Change Management, Practical Psychology in Marketing
      - Sprachkurse können mit maximal 3 CP anerkannt werden, wenn es sich **1)** um die Landessprache handelt (Englisch ist ausgeschlossen) und **2)** um eine Vertiefung oder eine bislang nicht erlernte Sprache
  - **Sonstige Fächer**: 1:1 Anrechnung
    - in den **zwei folgenden Bereichen** muss weitgehende Übereinstimmung bestehen: Inhalt, Umfang und Prüfungsleistung
    - zur „Auswahl“ stehen alle Fächer des 6. und 7. Semesters
    - Studierende aus den anderen Schwerpunkten müssen für alle Fächer eine 1:1 Anerkennung mit dem jeweils fachlich zuständigen Professor vorab und schriftlich abklären

2. International Program

Sem.	Pflichtprogramm				Schwerpunkte: Finance, Accounting, Controlling & Taxation		Marketing & Sales		Human Resources & Business Transformation		International Program	
7.	Strategic Management 4SWS/5CP	Bachelor-thesis 12CP	Studium Generale 3CP		Internationale Unternehmens-besteuerung 4SWS/5CP	Internationales Controlling 4SWS/5CP	Digital Marketing 4SWS/5CP	Marketing Mix 4SWS/5CP	Change Management 4SWS/5CP	Leadership 4SWS/5CP	Wahlpflicht-fach 1 4SWS/5CP	Wahlpflicht-fach 2 4SWS/5CP
6.	Intercultural Management 4SWS/5CP	International Macro-economics 4SWS/5CP	Management and Governance 4SWS/5CP	Supplemen-tary Module 4SWS/5CP	International Accounting 4SWS/5CP	Capital Markets 4SWS/5CP	Digital Business Systems 4SWS/5CP	International Marketing 4SWS/5CP	Business System Transforma-tion 4SWS/5CP	Int. Human Resource Management 4SWS/5CP	Auslands-studium Fach 1 4SWS/5CP	Auslands-studium Fach 2 4SWS/5CP

- Wahlfächer eignen sich gut für Anrechnung
- Beispielhafte Aufzeigung von angerechneten Fächern
  - International Program
    - im 6. Semester beispielsweise 30 CP im Ausland im 6. Semester
      - Auslandsstudium Fach 1+2 — 10 CP
      - Wahlpflichtfach 1+2 — 10 CP
      - Supplementary module — 5 CP
      - Management & Governance / … — 5 CP — = Summe 30 CP
    - im 7. Semester dann restliche Fächer in Aalen
      - International Macroeconomics, Intercultural Management, Strategic Management — 15 CP
      - Bachelorarbeit — 12 CP — = Summe 30 CP

2. International Program

- Möglichkeiten des Auslandsstudiums
  - Partnerhochschulen von IBW
    - **Doppelabschluss nur im International Program möglich**
      - Frankreich: ESC Clermont-Ferrand
      - Argentinien: Universidad de Belgrano, Buenos Aires
      - Argentinien: Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza
      - Ungarn: Edutus College, Tatabánya
  - rund 100 Partnerhochschulen der Hochschule Aalen (siehe Karte)
  - „Free Mover“
  - Kurzprogramme: Summer/Winter Schools

- weitere Infos
  - siehe Präsentationsfolien „Auslandsstudium“

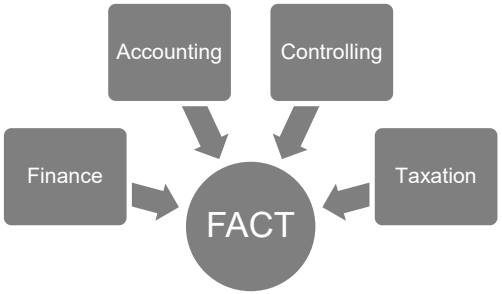
3. Finance, Accounting, Controlling & Taxation

- Berufsbilder und Kompetenzen

Finance, Accounting, Controlling & Taxation

Berufsbilder

- Künftige Führungskräfte im Rechnungswesen & Controlling
- Steuerberater, Wirtschaftsprüfer (u.a. bei Big Four)
- Finanzabteilung
- Eintrittsticket zu den Big Four Gesellschaften, M&A, größere Unternehmen



Kompetenz in:

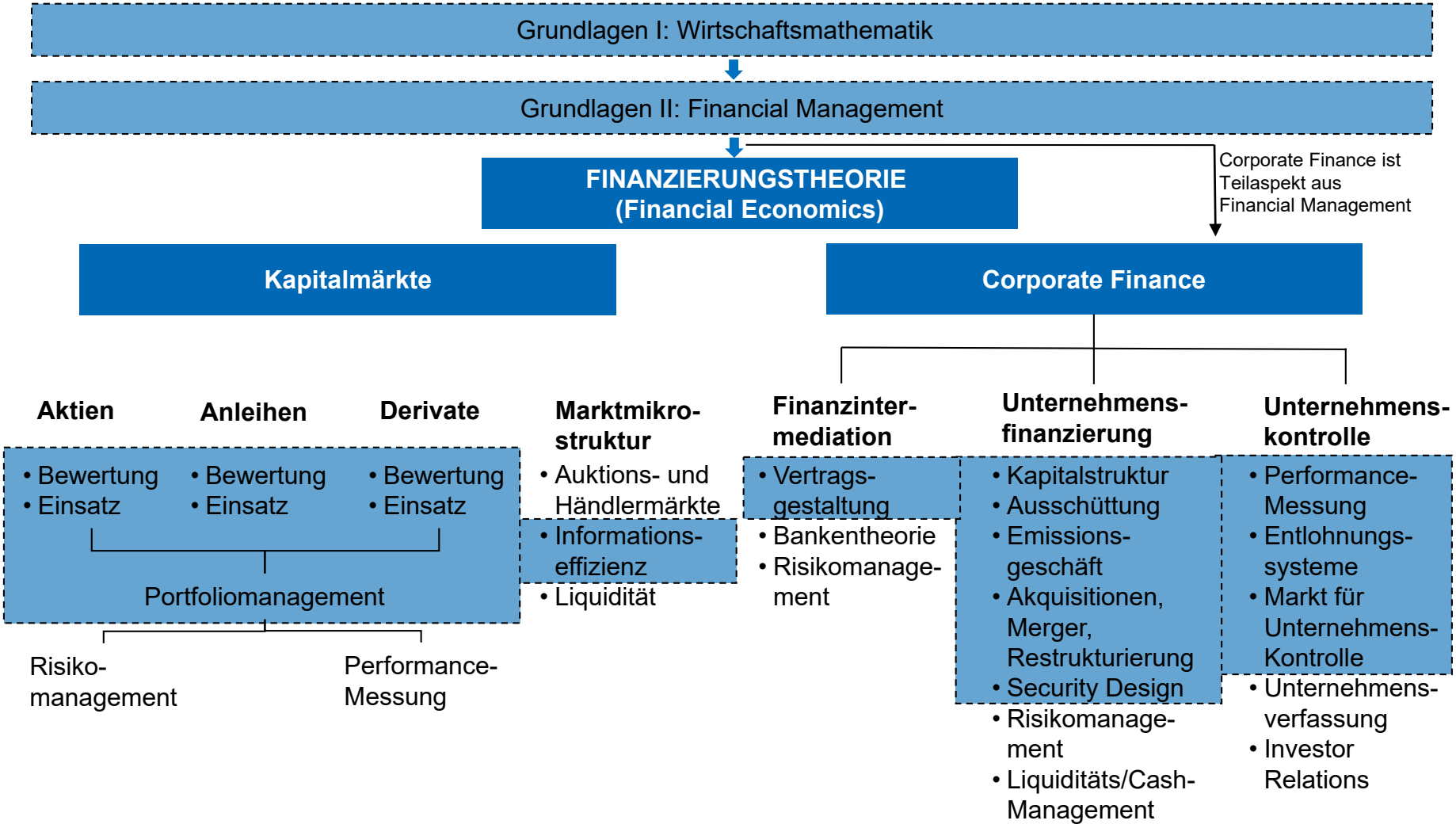
- Unternehmensbewertung u. -finanzierung
- nationale u. internationale Steuern und Rechnungslegung
- Aufstellung und Analyse von Einzel- und Konzernabschlüssen
- Planungs- und Konsolidierungswerkzeuge im internationalen Controlling / Rechnungswesen
- Unternehmenssteuerung, Performance Measurement

Seit Jahren anhaltende hohe Nachfrage am Arbeitsmarkt

Bei Seminararbeiten wird das wissenschaftliche Arbeiten geübt (mit hochwertigen Datenbanken wie Beck-Online)

3. Finance, Accounting, Controlling & Taxation

- Besonderheiten Finance



3. Finance, Accounting, Controlling & Taxation

- Besonderheiten Accounting & Controlling

Grundlagen I: Wirtschaftsmathematik

↓

Grundlagen II: Betriebliches Rechnungswesen, Controlling, KLR

↓

Hohe Nachfrage nach Spezialisten im:

Accounting	**Controlling**
• Bilanzierung nach IFRS (Wahlrechte, Ermessenspielräume) • Unternehmensbewertung- und finanzierung • Aufstellung von Einzel- und Konzernabschlüssen (Konsolidierung)	• Performance Measurement • Analyse von Kennzahlen (EVA, EBIT,..) • Reporting zum Management • Vom Controller zum CFO

- Mitwirkung bei angewandter Forschung über Abschlussarbeiten
- Passgenau für weiterführende Studiengänge wie bspw. Master **„Financial Management“**

3. Finance, Accounting, Controlling & Taxation

- Besonderheiten Taxation

Grundlagen I: Wirtschaftsmathematik

↓

Grundlagen II: Unternehmensbesteuerung

↓

Berater der Praxis

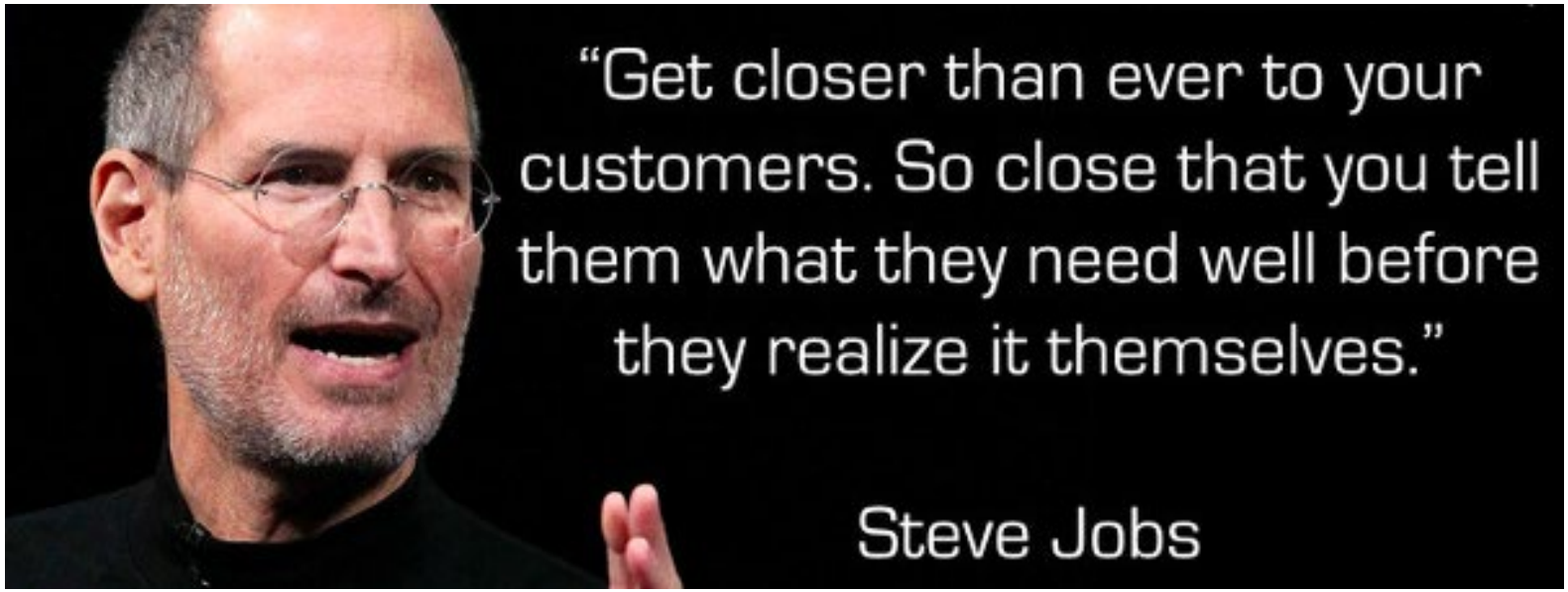
- Steuerberater ist der Berater der Praxis
  - steuerliche und betriebswirtschaftliche Fragestellungen
- Angehöriger des freien Berufs
- Spannende Aufgaben der Steuergestaltungen
  - Steuerplanung und Steuerwirkung

- Arbeiten sowohl in kleinen als auch in großen Steuerkanzleien oder in Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
- Hohe Nachfrage nach Steuerspezialisten unter anderem aufgrund **BEPS** (Verrechnungspreise,…)

➢ Beste Vorbereitung auf den berufsbegleitenden **Master of Arts in Taxation – Ein Studiengang zwei Abschlüsse**

TAXMASTER
Master of Arts in Taxation

4. Marketing & Sales



4. Marketing & Sales

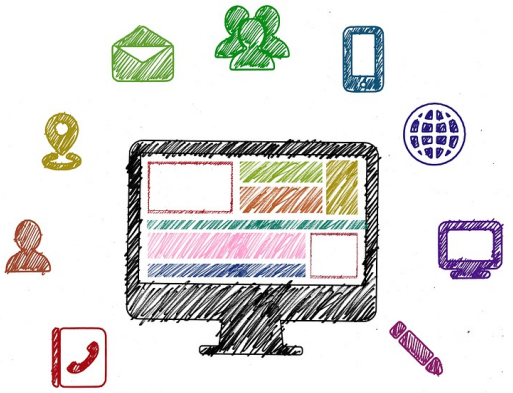
- Zitat Peter Drucker, 1954
  - „*Marketing ist so grundlegend, dass man es nicht als separate betriebliche Funktion sehen darf. Marketing umfasst das gesamte Unternehmen, und zwar vom Endergebnis her betrachtet – d. h. vom Standpunkt des Kunden*.“

- Marketing als grundsätzlich wichtige Disziplin
  - Marketing als Funktion und unternehmerische Leitlinie
  - Marktorientierte Unternehmensführung

- wichtige Entwicklungen und Innovationen
  - Brand Management
  - CRM
  - Globalisierung
  - IT/ Business Intelligence
  - Online
  - Digital / Social Media

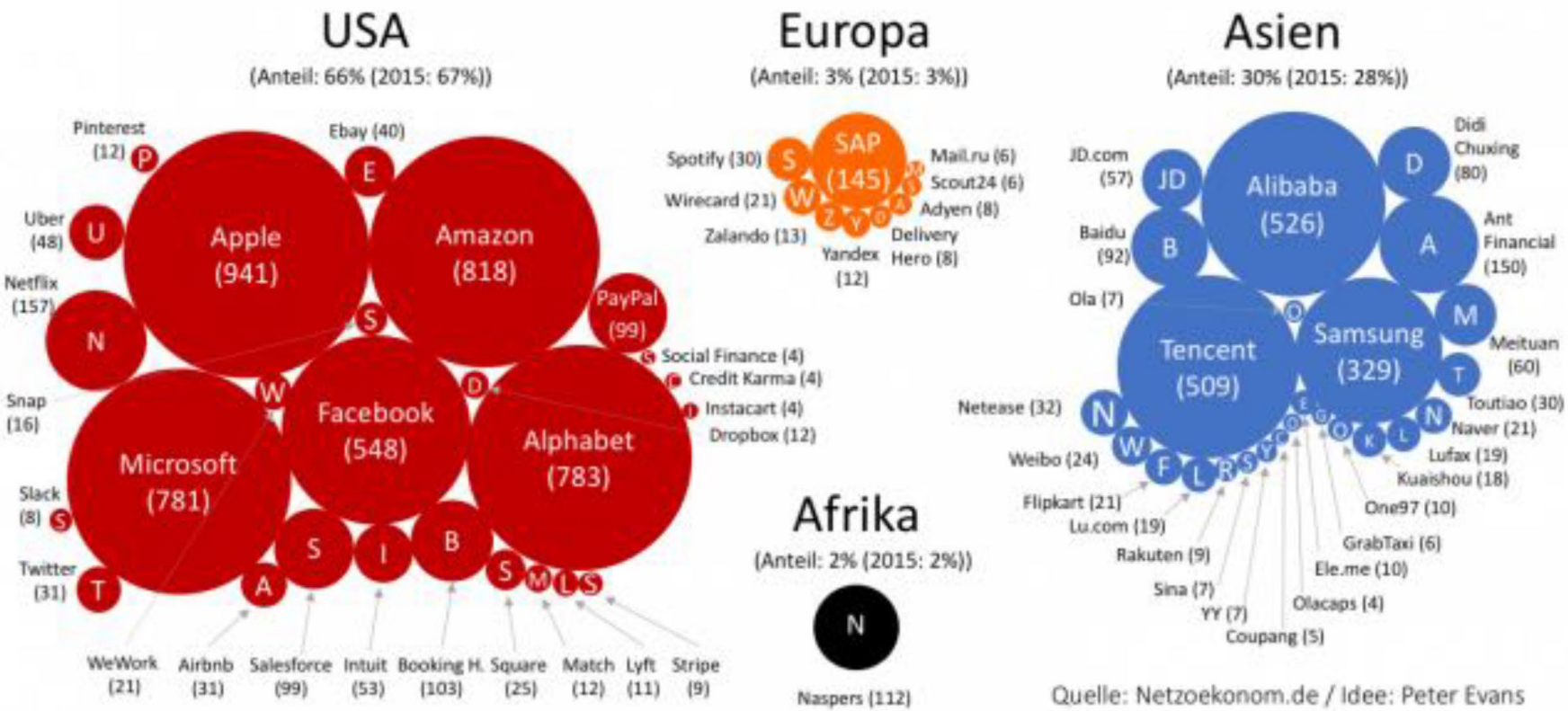
4. Marketing & Sales

- Beispiele für Inhalte und Projekte
  - Entwicklung eines CRM-Konzeptes für einen Automobilhersteller
  - Benchmark-Studie: Online-CRM in der Versicherungsindustrie
  - Emotionales Marketing: Psychographische Profilierung
  - Empirische Untersuchung der Relevanz von Social Media in ausgewählten Industrien
  - Social Media Day: Event an der Hochschule
  - Empirische Untersuchung des Impacts von New Media auf die Customer Journey
  - Digitale Vermessung der Unternehmen: Ermittlung des digitalen Reifegrades und der Performance von ausgewählten Unternehmen



Die Unwucht der Plattform-Ökonomie

Die 60 wertvollsten Plattformen der Welt (Angaben in Mrd. Dollar (Börsenwert/jüngste Finanzierung, Juni 2018))



Quelle: Netzoekonom.de / Idee: Peter Evans

4. Marketing & Sales

- Berufsbilder und Kompetenzen

Marketing & Sales

Berufsbilder

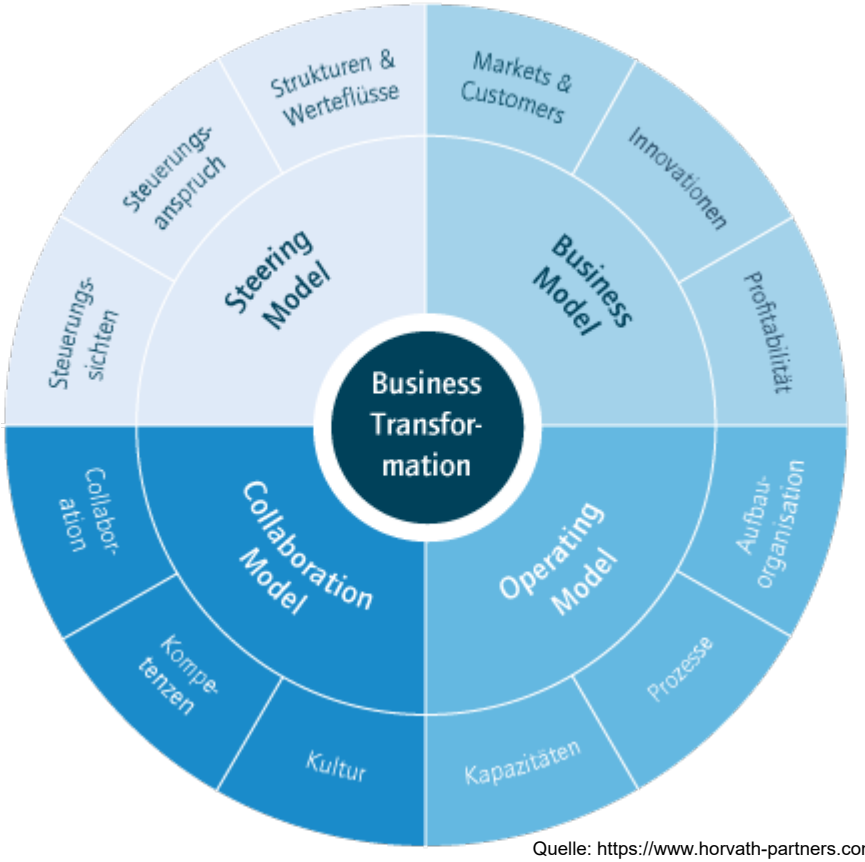
- CMO / CSO / CDO
- Marketing Manager
- Vertriebsmanager
- Customer Relationship Manager
- Social Media Manager
- Brand Manager
- Unternehmensberater

Kompetenz in:

- Entscheidungsfelder der Preis- u. Absatzpolitik
- Markt- und Brand-Management
- Marktforschung (quantitativ und qualitativ)
- Digitale Transformation
- Strategien und Instrumente des internationales Marketings
- Konzeption und Umsetzung praktischer CRM-Projekte
- Einschätzung und Nutzung innovativer Technologien und New Media für Marketing und CRM

5. Human Resources & Business Transformation

- Was bedeutet Business Transformation?



Quelle: https://www.horvath-partners.com/de/kompetenz/funktionale-kompetenz/organisation-prozesse/business-transformation/ (25.10.2018)

5. Human Resources & Business Transformation

- **Warum HR & Business Transformation**

  - Neue Geschäftsmodelle im digitalen Zeitalter entlang der gesamten Wertschöpfungskette
    - Stetige Re-Definition bestehender Prozesse
    - Entwicklung neuer digitaler Strategien
      → sind maßgeblich, um nachhaltigen Erfolg erzielen und absichern zu können
    - VUKA-Realitäten (Volatilität, Unsicherheit, Komplexität, Ambivalenz) beherrschen
  - Change & Transformation Management
    - Mitarbeitende „mit auf den Weg nehmen“
    - Analysieren, Gestaltung und Planung von Transformation und Veränderung
    - Kommunikation mit allen Beteiligten
    - Trainings
  - Leadership 4.0
    - Menschen führen zum Erfolg
    - Selbstorganisation, Selbststeuerung und Selbsterneuerung
    - Teambildung und Zusammenarbeit

5. Human Resources & Business Transformation

- **Inhalte**

  - **Umfangreiche Praxisprojekte** mit internationalem Hintergrund
    - Ausprägung der sozialen Fähigkeiten, u.a. hohe Selbstständigkeit, Flexibilität und Sensibilisierung für interkulturelle Unterschiede

  - **Leadership**
    - Grundlagen der Personalführung und Verhaltensbeeinflussung
    - Motivation von Mitarbeitenden
    - Personalführungsmodelle und Personalführungstheorien
    - Führungsstile und Führungsverhalten
    - Führungstechniken, Führungsaufgaben und Führungswerkzeuge in der Praxis
    - Aktuelle Führungsthemen im Managementalltag

  - **Internationales HRM**
    - Internationalisierungsstrategien und kultureller Kontext
    - Personalwirtschaftliche Besonderheiten des Arbeitens in multinationalen bzw. multikulturellen Kontexten
    - Expatriate Management
    - Internationale Vergütungssysteme und Internationales Employer Branding

5. Human Resources & Business Transformation

- **Inhalte**

  - **Change Management**
    - Grundlagen zum Management des Wandels
    - Strategien und Theorien zur Beherrschung des Wandels
    - Managen von Change Projekten – Führen im Transitionsprozess
    - Die Rolle und das Verhalten von Menschen in Wandlungsprozessen
    - Erfolgs- und Misserfolgsfaktoren im Wandel
    - Ausgewählte Instrumente und Methoden zur Gestaltung von Wandel
    - Umgang mit Widerständen
    - Change Kommunikation

5. Human Resources & Business Transformation

- Berufsbilder und Kompetenzen

HR & Business Transformation

Berufsbilder

- Personalreferent bzw. HR Business Partner
- Recruiter
- Personalplaner, Personalentwickler, Talent Manager
- Compensation & Benefits, Personalcontroller
- Change Agent
- Researcher in Personalberatungsunternehmen
- Junior Berater in der HR-Beratung
- Allgemeiner Unternehmensberater

Kompetenz in:

- Internationalem Personalmanagement
- Personalführung & Leadership
- Business Transformation
- Sozialen Fragestellungen innerhalb eines Unternehmens einzuschätzen
- Veränderungs- und Transformationsprozesse gestalten, führen und begleiten

Überblick SPO 33: Und wo führt der Weg hin?

Marketing & Sales	Finance, Accounting, Controlling & Taxation	Human Resources & Business Transformation	International Program
Berufsbilder • Marketing • Vertrieb • CRM • Social Media	**Berufsbilder** • Rechnungswesen / Rechnungslegung • Controlling • Steuern • Finanzen	**Berufsbilder** • HR Business Partner • P-marketing, P-rekrutierung, P-entwicklung, Talent Mgr, Vergütung • Change & Transition Mgr.	**Berufsbilder** • Unternehmensberatung • Personalmanagement • Internationale Trainees • Projektmanagement & Organisation

Weiterqualifizierungsmöglichkeiten

M.A. **International Marketing and Sales** M.Sc. **Wirtschaftsinformatik**	M.A. in **Taxation** (berufsbegleitend) M.A. **Financial Management**	M.A. **Business Development / Produkt-mgmt. & Start-up-Mgmt.** M.A. **Mittelstandsmgmt.**	M.A. **International Marketing and Sales** M.A. **Gesundheitsmgmt.** MBA **General Mgmt.**

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

Human Resources & Business Transformation

Inter-national Program

Marketing & Sales

Finance, Accounting, Controlling & Taxation