

Studiengang **BWL-Handel**

Vertiefung Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

für Industrie, Handel und Handwerk Bau, Haustechnik, Elektro

mit den funktionalen Wahloptionen

- *E-Commerce / Omni-Channel-Marketing*
 - *Marketing und Vertrieb*
 - *Internationaler Vertrieb*
- *Logistik und Supply Chain Management*
 - *Controlling und Finanzen*
 - *Führung und Personal*

Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach
Lohrtalweg 10
74821 Mosbach

<http://www.mosbach.dhbw.de/bhe>

Der Studiengang BWL - Handel

Vertiefung – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro

mit seinen verschiedenen funktionalen Wahloptionen



Leitung Studiengang: Prof. Dr. Alexander Neumann

Telefon 06261 / 939-113

E-Mail: alexander.neumann@mosbach.dhbw.de

Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach
Studiengang BWL-Handel

Lohrtalweg 10

74821 Mosbach

Telefon 06261 / 939-410

Telefax 06261 / 939-414

Lieber Leser,

der Studiengang BWL-Handel der DHBW Mosbach führt seit Oktober 2007 einen Schwerpunkt „Vertriebs- und Kooperationsmanagement“, nunmehr Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro in Zusammenarbeit mit der Vereinigung der deutschen Sanitärwirtschaft (VdS), seit 2011 mit dem Zentralverband Sanitär Heizung Klimatechnik (ZVSHK), seit 2013 auch mit dem DG Haustechnik sowie VEG und seit 2017 auch mit dem Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB) für die Bau-, Haustechnik- und Elektro-Branche durch. Der Vertiefungsstudiengang nutzt die bereits bestehende Struktur des Studienganges Handel der DHBW Mosbach. Die Vertiefung Branchenhandel Bau und Haustechnik bzw. Elektro erfolgt auf Grundlage des Bachelor-Modulplanes für den Studiengang Handel der Dualen Hochschule Baden-Württemberg.

Die spezifischen Vorlesungen bereiten Führungsnachwuchskräfte, Vertriebs- und Logistikmitarbeiter auf eine Tätigkeit in einer kooperativ ausgelegten Wertschöpfungskette der Bau-, Haustechnik- bzw. Elektrobranche vor. Die Besonderheit ist die Vermittlung eines vertieften Bewusstseins für die Rahmenbedingungen des Handwerks, das Sortiment an Bauartikeln, die Gestaltung von Räumen und einige technische Grundlagen bzw. spezifische elektrotechnische Grundlagen. Das Erarbeiten eines Gesamtprojektes zur Komplettbadsanierung bzw. Hausrenovierung / Hausautomation von der Gestaltung über die Kalkulation, Arbeitsplanung, Projektmanagement und Baulogistik sorgt für einen hohen Praxisbezug und ein Kundenverständnis in Bezug auf Handwerker und Endkunden.

Damit spricht der Studiengang für die Bereiche Bau, Haustechnik bzw. Elektro gleichermaßen Hersteller für den Bereich Marketing, Vertrieb und Logistik, den zugehörigen Großhandel ganz allgemein, Distributionszentren, den DIY-Bereich, Planungsbüros und das Handwerk mit eigenen Ausstellungen an als Partner der Wertschöpfungskette.

Ab 2018 gibt es neu 6 funktionale Wahloptionen (E-Commerce / Omni-Channel-Marketing, Marketing und Vertrieb, Internationaler Vertrieb, Logistik und Supply Chain Management, Controlling und Finanzen, Führung und Personal) für die Profilierung im Hauptstudium (im gesamten Branchenhandel).

Wir freuen uns, wenn wir Ihr Interesse geweckt haben. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.mosbach.dhbw.de/bhe. Bitte kontaktieren Sie uns gerne wegen weiterer Fragen.

Freundliche Grüße aus Mosbach

Prof. Dr. Alexander Neumann

Inhaltsübersicht

1.	PROFIL DES STUDIENGANGS	5
2.	ÜBERSICHT STUDIUM	7
3.	MODUL-BESCHREIBUNGEN	9
4.	DAS STUDIUM AN DER DUALEN HOCHSCHULE BW	9
5.	DIE AUSBILDUNG IM UNTERNEHMEN	10
6.	HINWEISE ZUR ZULASSUNG ZUM STUDIUM	12
7.	AUSBILDUNGSBETRIEBE (BEISPIELE)	14
8.	BEISPIELHAFTE ABSOLVENTEN	14
9.	DIE DUALE HOCHSCHULE BW UND DER STANDORT MOSBACH	15

1. Profil des Studiengangs

Gründungs idee

Die Marktanforderungen für das Handwerk ändern sich weiter extrem. Die Vertriebswege reorganisieren sich durch die Digitalisierung, Kooperation gewinnt verstärkt an Bedeutung. Industrie, Handel und Handwerk müssen interdisziplinär zusammenarbeiten um Do-it-yourself-Kunden eine fachgerechte Beratung und anspruchsvollen Schlüssel-fertig-Kunden umfassende Dienst- und Handwerksleistungen anzubieten.

Der Studiengang Handel mit dem Schwerpunkt Bau, Haustechnik und Elektro, früher Vertriebs- und Kooperationsmanagement, liefert hierzu einen Beitrag, indem, die Studierenden Verständnis für und Kontakte zu den anderen Wertschöpfungspartnern erhalten.

Entsprechend dem dualen System erfolgt eine praktische und theoretische Ausbildung mit einem Schwerpunkt auf einem ganzheitlichen Kennenlernen der gesamten Wertschöpfungskette geprägt durch betriebsbezogene, individuelle Regelungen zwischen Studenten und Betrieben.

Im Hauptstudium kann man sich funktional vertiefen.

Angesprochene Ausbildungsunternehmen

Industrieunternehmen, die Produkte für das Handwerk im Bereich Bau, Haustechnik, Elektro herstellen. Angesprochen ist hier der Marketing-/Vertriebs-/ Logistikkbereich.

Groß- und auch Einzelhandelsfirmen die auf das Handwerk, die Bauwirtschaft, Haustechnik, Elektro zielen.

Kooperationen und deren Logistik-Zentren, die im Bau-, Haustechnik- und Elektrobereich tätig sind.

Bau- und Gartenmärkte, die auch eine Bau-Projekt-Kompetenz überzeugend vertreten wollen.

Handwerksunternehmen und Planer / Generalunternehmer, die als Einzelhändler auftreten indem sie den Kunden bei der Auswahl der Materialien beraten und teilweise auch eine eigene Ausstellung besitzen. Durch den Studiengang wird die Fähigkeit zur betriebswirtschaftlich erfolgreichen Führung eines Unternehmens geschult.

Schwerpunkt-
bildung

Die Schwerpunktbildung beinhaltet:

- a. „Vertriebsmanagement“
Hier gibt es eine klare Fokussierung durch die Basis des Handelsstudienganges.
- b. „Kooperationsmanagement“
Hier erhalten die Studenten die organisatorischen und bau-orientierten Grundlagen der erfolgreichen Abwicklung eines entsprechenden Bau- / Elektroprojektes mit den zugehörigen Beschaffungsprozessen. Dabei liegt der Schwerpunkt mehr auf den beratungsintensiven Einrichtungen eines Bau- / Elektroobjektes.
- c. Funktionale Wahloption im 5./6. Semester
Durch die Profilwahlmöglichkeit erfolgt eine weitere sehr starke funktionale Ausrichtung auf z.B. den Vertrieb oder die Logistik.
- d. Praxisphasen
Durch die Praxisphasen, die dazugehörigen Projektarbeiten und Prüfungen werden Credit Points im beruflichen Kontext erarbeitet. Die Durchführung von Praxisphasen bei Kooperationspartnern der Wertschöpfungskette wird empfohlen und gefördert.
- e. Zusatzfächer
Durch Planspiele, Seminararbeiten, Referate und Exkursionen erfolgt eine weitere Vertiefung.
- f. Bachelorarbeit
Abschlussarbeit mit betriebsspezifischen Themenschwerpunkt.
- g. Weitere Schwerpunktbildung erfolgt durch die Gruppenbildung (Know-how-Transfer durch informalen Austausch unter den Studenten im Kursverbund, Schwerpunktbildung in der Unterrichtsdurchführung) sowie durch die Fachbetreuung der Studiengangsleitung.

Insgesamt wird eine Schwerpunktbildung von bis zu 50% ermöglicht. Individuelle Vereinbarungen zwischen Betrieb und Studenten werden mit Zustandekommen des Ausbildungsvertrages schriftlich fixiert.

2. Übersicht Studium

2.1. Allgemeine Betriebswirtschaft, Vertriebs- und Kooperationsmanagement, Wahlfach

Halbjahr	I	II	III	IV	V	VI
Allgemeine BWL	Einführung in die BWL und die Produktion (40) Technik der Finanzbuchführung I (30)	Kosten- und Leistungsrechnung (30) Investition und Finanzierung (30) Technik der Finanzbuchführung II (30)	Bilanzierung (33) Steuern (22)	Personal (33)	Unternehmensführung (25) Integrationsseminar (25)	Mitarbeiterführung (25) Integrationsseminar (25)
Vertriebsmanagement	Marketing (20) Handelsbetriebslehre (30)	Handelsbetriebslehre - Marktteilnehmer, Vertriebswege (30) Kundengruppen (24)	Handelsmarketing I (28) Quantitative Methoden (28) Spezifischer Branchen-Vertrieb (28)	Handelsmarketing II (27) Quantitative Methoden (27) Spezifischer Branchen-Vertrieb (27)	Strategisches Handelsmarketing (50)	Handelsmanagement (50) (am Beispiel Umsetzung Bau- / Elektroprojekt)
Kooperationsmanagement	Supply Chain Management (30) Handwerk und seine rechtlichen Rahmenbedingungen (36)	Supply Chain Management (30)	Technische Grundlagen (20)	Organisation, Prozess- und Projektmanagement (22) Lebens- und Arbeitsraumgestaltung (35) oder Elektrotechnik / Elektronik (35)	VOB / Baurecht (25) Bau- und Werkstoffe und deren Einsatz (25) oder Sensor-, Mess- und Automatisierungstechnik (25)	SCM und Kooperationsmanagement – Optimierung der Prozesskette (25) Bau- Haustechnik-Substanz (25) oder Energietechnik (25)
Funktionale Wahloption					Funktionales Wahlfach (1 von 6) (50) E-Commerce / Omni-Channel-Marketing, Marketing und Vertrieb, Internationaler Vertrieb, Logistik und Supply Chain Management, Controlling und Finanzen, Führung und Personal)	Funktionales Wahlfach (1 von 6) (50) E-Commerce / Omni-Channel-Marketing, Marketing und Vertrieb, Internationaler Vertrieb, Logistik und Supply Chain Management, Controlling und Finanzen, Führung und Personal)

2.2. Sonstige Grundlagen- und Zusatzfächer, Praxis und Bachelorarbeit

Halbjahr	I	II	III	IV	V	VI
Volkswirtschaftslehre	Einführung in die VWL (30)	Mikroökonomie (30)	Makroökonomie (28)	Geld und Währung (27)	Wirtschaftspolitik (25)	Umwelt- und Sozialpolitik (25)
Recht	Einführung Rechtssystem, Methodenlehre, BGB (Teil 1) (30)	BGB (Teil 2), Zivilprozessrecht (30)	Handelsrecht, Gesellschaftsrecht (28)	Arbeitsrecht, Insolvenzrecht (27)		
Mathematik und IT	Mathematik (30)	Statistik (30)	Information und Digitalisierung (28)	Information und Digitalisierung (27)		
Schlüsselqualifikationen	Grundlagen Wissenschaftliches Arbeiten (20) Haptisches Logistikplanspiel (15) Selbstmanagement (5)	Präsentations- und Kommunikationskompetenz (20)	Wissenschaftstheorie (28)	Teamtraining (27)	Unternehmensplanspiel General Management (25)	Projektskizze zur Bachelorarbeit (25)
Praxismodule	Mitarbeit in einem Geschäftsprozess Projektarbeit 1	Mitarbeit in einem Geschäftsprozess Projektarbeit 1	Mitarbeit in einem Geschäftsprozess Projektarbeit 2	Mitarbeit in einem Geschäftsprozess Projektarbeit 2	Mitarbeit in einem Geschäftsprozess Vorbereitung Bachelorarbeit	Mitarbeit in einem Geschäftsprozess Durchführung Bachelorarbeit
Gesamtaufwand (ECTS)	25 ECTS Theorie + 10 ECTS Praxis	25 ECTS Theorie + 10 ECTS Praxis	25 ECTS Theorie + 10 ECTS Praxis	25 ECTS Theorie + 10 ECTS Praxis	25 ECTS Theorie + 8 ECTS Praxis	25 ECTS Theorie + 12 ECTS Bachelorarbeit

In Klammer sind die jeweiligen Präsenzstunden für die Theorie angegeben. Jeweils 12 Wochen je Semester Theorie und im Durchschnitt 14 Wochen Praxisphase.

Der Studiengang ist als Intensivstudiengang mit 210 ECTS-Credits innerhalb von 3 Jahren anerkannt. Die Studierenden erhalten den Bachelor-of-Arts-Titel.

3. Modul-Beschreibungen

In den Modul-Beschreibungen sind sämtliche Details des Theoriestudiums dargestellt wie z.B. Lernziele, -inhalte und Prüfmethode. Weitere relevante Regelungen finden sich in der Prüfungsordnung. Beide sind separat verfügbar.

4. Das Studium an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

4.1. ... aus Sicht eines Studien-Interessierten

Praxisorientierung	... wird erlangt durch: a.) Wechsel zwischen Theorie- und Praxisphasen, b.) der Dozentenstruktur (zahlreiche Dozenten stammen aus der Unternehmenspraxis) sowie c.) dem Curriculum, das anwendungsbezogene Inhalte priorisiert.
Arbeitsmarktchancen	... sind hervorragend aufgrund der hohen Praxisorientierung sowie dem Mix im Curriculum – neben Veranstaltung zur Förderung der Fachkompetenz genießen Veranstaltung zur Förderung der Methoden- und Sozialkompetenz besondere Bedeutung (z.B. Teamarbeit und Kreativität, angewandte EDV, Führungstraining) integriert.
Kurze Studiendauer	... drei Jahre mit 210 ECTS als Intensivstudiengang.

4.2. ... aus Sicht eines Ausbildungsbetriebes

Integration des Nachwuchses	Unternehmen gestalten die Ausbildung des eigenen Führungsnachwuchses aktiv mit. Langwierige Einarbeitungsphasen entfallen. Die Kosten der Ausbildung (monatliche Ausbildungsvergütung) sind niedrig im Vergleich zu alternativen Möglichkeiten, Führungsnachwuchs zu rekrutieren.
Innovation	Als Ergebnis der angewandten Forschung (siehe Homepage der Studienvertiefung) und des ständigen Austausches zwischen ausbildenden Unternehmen und der DHBW Mosbach wird beiderseitig Innovation und eine permanente Weiterentwicklung unterstützt.

5. Die Ausbildung im Unternehmen

5.1. Betriebliche Zielgruppen

Das Studium erfolgt in Zusammenarbeit mit Ausbildungsbetrieben aus den Bereichen Industrie, Handel und Handwerk, die für ihre Unternehmen Nachwuchs in Zusammenarbeit mit der DHBW Mosbach ausbilden wollen.

5.2. Einsatzgebiete nach dem Studium

Zum Beispiel:

<i>Branche</i>	<i>Positionen / Tätigkeiten</i>
Industrieunternehmen mit Bau- /Haustechnik- / Elektrobezug	Produktmanagement, Vertriebsmanagement oder Logistikbereich, alle andere BWL-Bereiche
Großhandelsunternehmen	Vertriebssachbearbeiter Außendienst, Innendienst, in Ausstellung, Ausstellungsleiter, Vertriebsleiter Einkaufsmitarbeiter, Einkaufsleiter Logistikleiter Sonstige Führungskraft im Management wie Controller, Qualitätsmanager, etc.
Handwerksunternehmen	Leiter Ausstellung und Einzelhandel, Vertrieb / Kundenbetreuer, Inhaber eines Handwerksunternehmens
Planungsbüro	Einkaufsmitarbeiter, Controller, etc.

5.3. Hinweise zur praktischen Ausbildung

Allgemeines	Für die praktische Ausbildung sind der Ausbildungsvertrag und die Grundsätze für die Eignung von Ausbildungsstätten für die Duale Hochschule maßgebend.
Praxismodule	Die Praxisphasen eines Studienjahres (ca. 24 Wochen) werden zu einem Praxismodul zusammengefasst und beschrieben.
Praktisches Lernen	<p>Die Praxismodule dienen grundsätzlich dem Transfer und der Vertiefung der in den Theoriephasen erlernten Inhalte sowie dem Kennenlernen der Problemlösungen. Ein weiteres Ziel ist das Erlernen und die Anwendung von Handlungskompetenzen.</p> <p>Im ersten Praxismodul steht das Kennenlernen im Vordergrund, im zweiten das Anwenden und im dritten das Erkennen und Bewerten sowie die Anwendung auf komplexe Probleme.</p>
Ausbildungsplan	Die praktische Ausbildung richtet sich nach einem dokumentierten betriebsspezifischen Ausbildungsplan für die drei Praxismodule (vgl. „Empfehlung für die Gestaltung der praktischen Ausbildung im Betrieb“).
Prüfungsleistungen	Die ersten beiden Praxismodule werden über Projektarbeiten bewertet, wobei als Prüfungsleistung für das 2. Praxismodul eine Präsentation und Diskussion der Projektarbeit dazu kommt. Für das 3. Praxismodul gibt es eine mündliche Prüfung.
Bachelorarbeit	In der Bachelorarbeit wird eine betriebliche Problemstellung nach wissenschaftlichen Erkenntnissen und Methoden als eigenständige Prüfungsleistung bearbeitet.

6. Hinweise zur Zulassung zum Studium

Duales Ausbildungskonzept	Das duale Ausbildungskonzept "Berufsakademie" entstand 1972 in Baden-Württemberg als "Stuttgarter Modell" unter Beteiligung von Unternehmenspraxis (Bosch, Daimler Benz, SEL) und Hochschulen mit dem Ziel, wissenschaftliche Ausbildung mit praktischem Lernen zu verbinden. Der Studiengang BWL-Handel ist wie die DHBW bei der ZEvA akkreditiert als Intensivstudiengang mit 210 ECTS und damit international anerkannt.
Zulassungsvoraussetzungen	Voraussetzung für die Zulassung zu einem DH-Studium ist das Abitur (Allgemeine Hochschulreife) sowie ein Ausbildungsvertrag mit einem an der DHBW Mosbach zugelassenen Ausbildungsbetrieb. Unter bestimmten Voraussetzungen können qualifizierte Berufstätige ohne Abitur und Bewerber mit Fachhochschulreife zugelassen werden.
Duale Partner	Duale Partner (Ausbildungsbetriebe) reservieren Studienplätze für das kommende Studienjahr und suchen gezielt nach Studieninteressierten. Die Liste der Ausbildungsbetriebe ist abrufbar unter www.dhbw-mosbach.de/bs . Bewerber können auch eigenständig Ausbildungsbetriebe suchen und die Zulassung an der DHBW beantragen. Hierfür ist der jeweilige Studiengangleiter zu kontaktieren.
Ablauf	Das Studium erfolgt in sechs Semestern, jedes bestehend aus ca. drei Monaten Theorie an der Dualen Hochschule und drei Monaten Praxis im Ausbildungsbetrieb.

Studienstruktur

Mit Einführung der Bachelor-Abschlüsse 2006 erfolgt auch die Umstellung in der Steuerung der Studienleistung. Leistungen werden entsprechend dem ECTS-System (European Credit Transfer System) mit Credit Points versehen. Sie beinhalten Lernleistungen die innerhalb der Lehrveranstaltungen erbracht werden (Präsenzlernen) sowie Lernleistungen die eigenständig erbracht werden (Distanzlernen) wie zum Beispiel die Vor- und Nachbereitung von Unterricht, die Ausarbeitung von Seminararbeiten und Referaten, die Bearbeitung von Fallstudien. Auch die Lernleistungen der Praxissemester sind mit Credit Points versehen. Ein Credit Point umfasst ca. 30 Lernstunden davon ca. elf Präsenzstunden innerhalb des Theoriestudiums. Insgesamt werden im Intensivstudium 210 ECTS in 6 Semestern erworben. Normal sind 30 ECTS pro Semester an den Hochschulen. Dies bedeutet, dass bei aufbauenden Master-Programmen nur noch weitere 90 ECTS zum Master-Abschluss erworben werden müssen.

Akkreditierung und Zertifizierung

International firmiert die Duale Hochschule Baden-Württemberg als „Baden-Wuerttemberg Cooperative State University“, ist als eine der ersten deutschen Hochschulen 2011 komplett systemakkreditiert worden bei ZEvA. Die DHBW Mosbach ist nach ISO 9001:2008 zertifiziert von CERTQUA GmbH.

Aufbaumöglichkeiten

















Mit dem anerkannten Abschluss „Bachelor of Arts“ (entsprechend dem europäischen Bologna-Prozess) gibt es vielfältige Möglichkeiten eines weiterführenden Master-Studiums, auch in 2 Jahren in Teilzeit an der DHBW. Die DHBW bietet u.a. einen Master of Business Management (MBM) mit der Vertiefung Marketing an.

Studiengebühren

Es fallen derzeit keine Studiengebühren für ein Bachelorstudium an. Es gibt geringe Gebühren (z.B. für den Studentenwerksbeitrag).

7. Ausbildungsbetriebe (Beispiele)

Bitte beachten Sie die aktuelle Firmenliste im Internet.

	Adolf Würth GmbH & Co. KG		Albert Berner GmbH <small>Leistung verbindet</small>
	BTI Befestigungstechnik GmbH & Co. KG		Theo Förch GmbH & Co. KG <small>weil's passt!</small>
	Richter und Frenzel GmbH&Co.KG		Seegers KG
	Konrad Kleiner GmbH&Co.KG		Mainmetall Großhandelsges. m.b.H. <small>Bad Heizung Dach</small>
	BayWa AG		Saint Gobain Building Distribution GmbH (Raab Karcher)
	Bosch Thermotechnik GmbH		Bieber + Marburg GmbH + Co.KG
	Hansgrohe AG		Grohe AG <small>ENJOY WATER®</small>
	Knauf Gips KG		Brillux GmbH & Co.KG <small>..mehr als Farbe</small>

8. Beispielhafte Absolventen



Tobias Pfoh, geb. 1986, Bachelor-Absolvent 2010, Adolf Würth GmbH & Co. KG, Assistenz der Geschäftsleitung; Ressort Produkt, Geschäftsführer Shopping-Center Tischkultur / Sanitär, Teilhaber Badnet Unternehmensberatung.



Sascha Schmich, geb. 1984; Bachelor-Absolvent 2010; BayWa Bau- & Gartenmärkte GmbH&Co.KG, stv. Marktleitung, dann Marktleitung in einem der modernsten und größten Vertriebsstandorte der Sparte.



Steffen Seufferlein, geb. 1988, Bachelor-Absolvent 2010; Richter+Frenzel GmbH & Co. KG, Assistenz der Geschäftsleitung Schwerpunkt: Planung, Controlling und Vertrieb im dreistufigen Vertriebsweg, dann Außendienstmitarbeiter, inzwischen Niederlassungsleitung.



Vanessa Seifert, geb. 1988, Bachelor-Absolventin 2011 - Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, Projektberatung Gebiet Frankfurt, heute technischer Vertrieb Kaldewei.

9. Die Duale Hochschule Baden-Württemberg und der Standort Mosbach

Gründung DHBW
Mosbach

Die DHBW Mosbach wurde 1980 gegründet. Seither ist diese stetig gewachsen und hat nunmehr mehr als 3000 Studenten.

Profil der DHBW
Mosbach

Die DHBW Mosbach hat einen Schwerpunkt im Baubereich. Es gibt die technischen Studiengänge Bauwirtschaft, das Bauwesen mit den Vertiefungen Projektmanagement und Fassadentechnik, die Metallbautechnik und die Holztechnik mit einer Ausrichtung auf die Möbelindustrie und Fertighausindustrie. Im betriebswirtschaftlichen Bereich gibt es die Holz-Betriebswirtschaft, die sich auf den Holzhandel fokussiert hat. Dazu kommen auch ein Wirtschaftsingenieurstudium mit Vertriebs-Schwerpunkt sowie der Bereich Elektrotechnik.

Die DHBW Mosbach weiterhin ihre Vorteile einer überschaubaren Einrichtung: direkte, kurze Wege, die persönliche Ansprache und Betreuung sowie die permanente Weiterentwicklung machen den Standort besonders attraktiv und die Studienzeit nicht nur erfolgreich, sondern auch angenehm.

Der Standort Mosbach

Mosbach liegt an den südlichen Ausläufern des Odenwaldes im romantischen Neckartal im Südosten der wirtschaftlich, touristisch und kulturell sehr lebendigen und interessanten Metropolregion Rhein-Neckar. Das Mittelzentrum mit ca. 25.000 Einwohnern ist Sitz des Neckar-Odenwald-Kreises und die Dienstleistungs- und Behördenstadt der Region. Die Große Kreisstadt versorgt als gesellschaftliches und wirtschaftliches Zentrum rund 75.000 Menschen im östlichen Nordbaden und verfügt mit allen weiterführenden Schulen und der DHBW Mosbach über ein ausgezeichnetes Aus- und Fortbildungsangebot. Aufgrund seiner verkehrsgünstigen Lage zu den Zentren Stuttgart, Heilbronn, Heidelberg und Würzburg ist Mosbach zudem ein attraktiver Wirtschaftsstandort.