

# Syllabus/Modulbeschreibung

## Modul B 03: Materialwirtschaft, Marketing

**Modulverantwortlicher: Prof. Dr. Joachim Birzele**

**Studiengang: Bachelor (B.A.)**

**Erstellungsdatum: 23.02.2008**

### Übersicht:

#### Kurseinheit: Grundlagen des Marketing

<b>Semester</b>	1
<b>Semesterwochenstunden</b>	3 von 6
<b>Kontaktzeit</b>	48 h von 96 h
<b>Selbststudium</b>	72 h von 144 h

<b>Lehrsprache</b>	Deutsch
<b>Vorgesehene Gruppengröße</b>	NN
<b>Leistungspunkte (ECTS)</b>	4 von 8
<b>Dozent</b>	Birzele

#### Kurseinheit: Materialwirtschaft und Produktion

<b>Semester</b>	1
<b>Semesterwochenstunden</b>	3 von 6
<b>Kontaktzeit</b>	48 h von 96 h
<b>Selbststudium</b>	72 h von 144h

<b>Lehrsprache</b>	Deutsch
<b>Vorgesehene Gruppengröße</b>	NN
<b>Leistungspunkte (ECTS)</b>	4 von 8
<b>Dozent</b>	Castor

### Modulbeschreibung:

Sowohl das Marketing als auch das Gebiet der Materialwirtschaft sind fundamentale Organisationsfunktionen im betrieblichen Leistungsprozess. Das Marketing, ursprünglich auf die Funktion des Absatzes eines Produktes oder einer Dienstleistung beschränkt, stellt eine unternehmerische Konzeption dar, die davon ausgeht, dass die meisten Aktivitäten einer Unternehmung auf die Erfüllung des Unternehmensziels ausgerichtet sein sollen. Zentrales Anliegen des modernen Marketing ist die systematische Ausrichtung aller Unternehmensfunktionen auf die Bedürfnisse der Abnehmer. Immer wichtiger wird in diesem Zusammenhang deshalb eine konsequente Kundenorientierung. Um dieses Ziel zu erreichen, bedienen sich Unternehmen diverser Marketinginstrumente zur systematischen Erschließung, Beeinflussung und Gestaltung des Marktes. Hierbei werden unter anderem Marketinginstrumente wie Marktforschung, Werbung, Verkaufsförderung, Produkt- und Preispolitik eingesetzt. Ihr kombinierter und aufeinander abgestimmter Einsatz wird als Marketingmix bezeichnet. Das Teilmodul „Grundlagen des Marketing“ stellt die grundlegenden Bereiche des Marketing vor. Hierbei werden sowohl Themen der Marktforschung, des strategischen Marketing sowie des operativen Marketing behandelt. An das Grundmodul Grundlagen des Marketing, das eine umfassende Wissensbasis für die Studierenden im Bereich Marketing bietet, schließt sich in höherem Semester im Modul Vertiefende BWL als Wahllehrveranstaltung „Spezielle Aspekte des Marketing“ an, dies wendet sich ausgewählten Bereichen des Marketing zu.

Die funktionalen und methodischen Grundlagen des Materialwirtschaftsprozesses mit den Teilprozessen Bedarfsermittlung, Fremd- und Eigenbeschaffung, Lagerung und Bestandsführung sowie Materialverteilung werden vermittelt. Die materialwirtschaftlichen Aspekte der Produktion und ihre Zusammenhänge werden aufge-

zeigt. Weiterhin sind die Grundlagen einer funktionierenden Materialwirtschaft (Nummerung, Normierung, Stücklisten, Arbeitspläne etc.) Gegenstand der Betrachtung.

### Lernziele (für alle Kurseinheiten):

#### **Grundlagen des Marketing**

Am Ende dieses Moduls sollen die Absolventen in der Lage sein, die komplexen Anforderungen des Marketing im Zusammenspiel der betrieblichen Anforderung an ein Unternehmen zu verstehen und zu beherrschen.

#### **Materialwirtschaft und Produktion**

Die Studierenden

- verstehen Material- und Produktionswirtschaft als betriebliche Hauptfunktion im Unternehmen;
- beherrschen die Grundzüge der Aufgaben, Funktionen und Methoden sowohl der Material- als auch der Produktionswirtschaft;
- können die Auswirkungen material- und produktionswirtschaftlicher Entscheidungen oder Zustandsgrößen ableiten und Handlungsbedarfe erkennen.

### Inhalte der Kurseinheiten:

#### **Grundlagen des Marketing**

Das Marketing, ursprünglich auf die Funktion des Absatzes eines Produktes oder einer Dienstleistung beschränkt, stellt eine unternehmerische Konzeption dar, die davon ausgeht, dass die meisten Aktivitäten einer Unternehmung auf die Erfüllung des Unternehmensziels ausgerichtet sein sollen. Zentrales Anliegen des modernen Marketing ist die systematische Ausrichtung aller Unternehmensfunktionen auf die Bedürfnisse der Abnehmer. Immer wichtiger wird in diesem Zusammenhang deshalb eine konsequente Kundenorientierung. Um dieses Ziel zu erreichen, bedienen sich Unternehmen diverser Marketinginstrumente zur systematischen Erschließung, Beeinflussung und Gestaltung des Marktes. Hierbei werden unter anderem Marketinginstrumente wie Marktforschung, Werbung, Verkaufsförderung, Produkt- und Preispolitik eingesetzt. Ihr kombinierter und aufeinander abgestimmter Einsatz wird als Marketingmix bezeichnet.

Weitere Inhalte sind:

1. Grundlagen des Marketing
2. Marktforschung,
3. Analyse des Absatzmarktes,
4. Analyse des Kundenbestands mit Databasemarketing,
5. Marketingorganisation,
6. Marketing in einzelnen Bereichen,
7. Produktpolitik,
8. Preispolitik,
9. Distributionspolitik,
10. Kommunikationspolitik,
11. Marketingkonzeption,
12. Rechtliche Aspekte.

#### **Materialwirtschaft und Produktion**

1. Materialwirtschaft:

Grundlagen und Begriffe, Materialdisposition, betriebliche Lagersysteme und ausgesuchte Prozesse (Materialbeschaffung, -Lagerung, -Verteilung, -Entsorgung)

2. Produktionswirtschaft:

Grundlagen und Begriffe, Produktionstheorie (Produktionsfaktoren, Produktions- und Kostentheorie), Produktionsprozesse (Produktions- und Zielsystem, Produktionsmodelle, ausgesuchte Produktionsprozesse, Engpassplanungen)

**Methoden:**

**Grundlagen des Marketing**

Vorlesung und fragend-entwickelnder Unterricht mit Fallbeispielen.

**Materialwirtschaft und Produktion**

Fragend-entwickelnder Unterricht, im Laufe der Lehrveranstaltung werden Rechen- und Fallbeispiele bearbeitet.

**Vermittelte  
Schlüssel-**

**qualifikationen (in allen Kurseinheiten):**

**Grundlagen des Marketing**

Die Studierenden lernen, strukturiert Probleme im Bereich des Marketing zu analysieren und Transferleistungen an ausgewählten Praxisbeispielen vornehmen zu können.

**Materialwirtschaft und Produktion**

Selbständigkeit, Einsatzbereitschaft, Problemlösungsfähigkeit

**Empfehlungen:**

**Bewertung:**

Modulname	Prüfungsart	
	Materialwirtschaft, Marketing	differenzierte Kurseinheitsprüfungen
	x	

Zum Bestehen des Moduls ist das Bestehen der Klausuren erforderlich.

Namen der Kurseinheiten des Moduls	Prüfungsformen	Prüfungszeitpunkte		Prüfungsdauer Angaben in Minuten	max. erreichbare Punkte Punkte von 100 Punkten insgesamt
		Halbsemester	Semesterende		
Grundlagen des Marketing	Klausur		x	60	50 von 100
Materialwirtschaft und Produktion	Klausur		x	90	50 von 100

---

**Literatur:**

**Grundlagen des Marketing**

- Ramme, Iris: Marketing. Einführung mit Fallbeispielen, Aufgaben und Lösungen. Schäffer-Poeschel, Stuttgart, 2004, 2. Auflage.

**Materialwirtschaft und Produktion**

- Wöhe, Günter: Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre
  - Oeldorf / Olfert: Materialwirtschaft
  - Hoitsch, Hans-Jörg: Produktionswirtschaft.
-