



Fach: Modul Schwerpunktfach „Handel“ (Retailing)
Veranstaltung: 6 Veranstaltungen (Siehe unter Lehrinhalt. Für jede der Veranstaltung existiert ein Syllabus.)

Zuständiger Professor: Prof. Dr. Thomas Roeb M.A.

Zielgruppe: Studenten des 5 Semester

Lernumfang: 15 SWS

Lernziele: Der Handel unterliegt als Branche vielfältigen Umwälzungen. Unter dem Oberbegriff ECR (Efficient Consumer Response) werden unterschiedliche neue Konzepte zur Optimierung der Logistik, aber auch der marktgerichteten Aktivitäten eingeführt. Eine zentrale Neuerung bildet hierbei die Forderung nach einer Kooperation von Hersteller und Händler bei diesen Optimierungsansätzen. Unter dem Begriff Category Management wird auch das Sortimentsmanagement revolutioniert, indem, gleichfalls mittels Kooperation von Hersteller und Händler, einzelne Warengruppen zu Profitcentern werden. Die sich hieraus ergebenden Herausforderungen zu meistern und das dafür notwendige methodische Rüstzeug kennen zu lernen bildet die zentralen Lernziele.

Lerninhalt:	Veranstaltung	SWS	Professor/in
	1. Vertrieb des Handels	3	Roeb
	2. Einkauf des Handels	2	Roeb
	3. Logistik des Handels	2	Roeb
	4. Strategie des Handels	3	Roeb
	5. Sonderthemen des Handels	2	Roeb
	6. E-commerce des Handels	3	Nimmerfroh

Lernmethode: Seminaristischer Unterricht, Gruppenarbeit, Diskussion und Präsentation von Fallbeispielen und Fallstudien

Leistungsnachweis: Hausarbeit/Präsentation und Klausur

Literaturhinweise: Siehe Literaturhinweise in den Syllabi der einzelnen Veranstaltungen

Unterrichtssprache: deutsch/englisch

Geplante Case Studies: verschiedene, möglichst tagesaktuelle Fallstudien aus der einschlägigen Fachpresse