



**Modulhandbuch**

**Betrieb & Management**

Wintersemester 2022

Stand: 5. Dezember 2022

---

---

# Inhaltsverzeichnis

---

---

Inhaltsverzeichnis	2
Modul M0523: Betrieb & Management	3
Lehrveranstaltung L3065: Aktuelle Fragen der Digitalen Ökonomie B&M	4
Lehrveranstaltung L2993: Current issues in behavioral economics	4
Lehrveranstaltung L2348: Erfolgsfaktoren im Projektumfeld	5
Lehrveranstaltung L2600: Green Economy - Entrepreneurship, Innovation & Technology Management	5
Lehrveranstaltung L2347: Human resource management für Ingenieure	5
Lehrveranstaltung L1711: Innovation Debates	6
Lehrveranstaltung L3060: Causal Data Science for Business Analytics	6
Lehrveranstaltung L0863: Marketing	6
Lehrveranstaltung L2350: Operational Leadership	8
Lehrveranstaltung L0709: Project Management	9
Lehrveranstaltung L1385: Projektmanagement in der industriellen Praxis	10
Lehrveranstaltung L2349: Rechnungswesen und Jahresabschluss	10
Lehrveranstaltung L1133: Recht für Ingenieure	11
Lehrveranstaltung L2982: Startup Engineering	11
Lehrveranstaltung L2409: Strategic Shared-Value Management	11
Lehrveranstaltung L2669: Negotiation Management	11
Lehrveranstaltung L1381: Öffentliches- und Verfassungsrecht	13



# Modulhandbuch

## Betrieb & Management

Wintersemester 2022

Stand: 5. Dezember 2022

Modul M0523: Betrieb & Management	
<b>Modulverantwortlicher</b>	Prof. Matthias Meyer
<b>Zulassungsvoraussetzungen</b>	Keine
<b>Empfohlene Vorkenntnisse</b>	Keine
<b>Modulziele/ angestrebte Lernergebnisse</b>	Nach erfolgreicher Teilnahme haben die Studierenden die folgenden Lernergebnisse erreicht
<b>Fachkompetenz</b> <i>Wissen</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Studierenden sind in der Lage, ausgewählte betriebswirtschaftliche Spezialgebiete innerhalb der Betriebswirtschaftslehre zu verorten.</li> <li>Die Studierenden können in ausgewählten betriebswirtschaftlichen Teilbereichen grundlegende Theorien, Kategorien und Modelle erklären.</li> <li>Die Studierenden können technisches und betriebswirtschaftliches Wissen miteinander in Beziehung setzen.</li> </ul>
<i>Fertigkeiten</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Studierenden können in ausgewählten betriebswirtschaftlichen Teilbereichen grundlegende Methoden anwenden.</li> <li>Die Studierenden können für praktische Fragestellungen in betriebswirtschaftlichen Teilbereichen Entscheidungsvorschläge begründen.</li> </ul>
<b>Personale Kompetenzen</b> <i>Sozialkompetenz</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Studierenden sind in der Lage, in interdisziplinären Kleingruppen zu kommunizieren und gemeinsam Lösungen für komplexe Problemstellungen zu erarbeiten.</li> </ul>

<i>Selbstständigkeit</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die Studierenden sind in der Lage, sich notwendiges Wissen durch Recherchen und Aufbereitungen von Material selbstständig zu erschließen.</li> </ul>
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Abhängig von der Wahl der Lehrveranstaltungen
<b>Leistungspunkte</b>	6
<b>Zuordnung zu folgenden Curricula</b>	Bauingenieurwesen: Kernqualifikation: Pflicht Bioverfahrenstechnik: Kernqualifikation: Pflicht Chemical and Bioprocess Engineering: Kernqualifikation: Pflicht Computer Science: Kernqualifikation: Pflicht Data Science: Kernqualifikation: Pflicht Elektrotechnik: Kernqualifikation: Pflicht Energietechnik: Kernqualifikation: Pflicht Environmental Engineering: Kernqualifikation: Pflicht Flugzeug-Systemtechnik: Kernqualifikation: Pflicht Informatik-Ingenieurwesen: Kernqualifikation: Pflicht Information and Communication Systems: Kernqualifikation: Pflicht Materialwissenschaft: Kernqualifikation: Pflicht Mechanical Engineering and Management: Kernqualifikation: Pflicht Mechatronics: Kernqualifikation: Pflicht Medizingenieurwesen: Kernqualifikation: Pflicht Microelectronics and Microsystems: Kernqualifikation: Pflicht Produktentwicklung, Werkstoffe und Produktion: Kernqualifikation: Pflicht Regenerative Energien: Kernqualifikation: Pflicht Schiffbau und Meerestechnik: Kernqualifikation: Pflicht Theoretischer Maschinenbau: Kernqualifikation: Pflicht Verfahrenstechnik: Kernqualifikation: Pflicht Wasser- und Umweltingenieurwesen: Kernqualifikation: Pflicht

Lehrveranstaltung L3065: Aktuelle Fragen der Digitalen Ökonomie B&M	
<b>Typ</b>	Seminar
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Referat
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	30 Minuten
<b>Dozenten</b>	Dr. Christina Strobel
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	Digitale Ökonomie ist der zielgerichtete Ansatz zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse unter Berücksichtigung von Knappheit durch den Einsatz von digitalen Informations- und Kommunikationstechnologien. Ziel des Seminars ist es, aktuelle digitalökonomische Fragestellungen und deren Bezug zur volkswirtschaftlichen Theorie zu diskutieren. Hierfür werden vorab ein aktuelles populärwissenschaftliches Buch (in Deutsch oder Englisch) sowie zugehörige Fachliteratur (in Englisch) gelesen. Anschließend werden im Seminar einzelne Themen durch die Studierenden vorgestellt und gemeinsam kritisch diskutiert.
<b>Literatur</b>	

Lehrveranstaltung L2993: Current issues in behavioral economics	
<b>Typ</b>	Seminar
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Referat
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	30 Minuten
<b>Dozenten</b>	Prof. Timo Heinrich
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe/SoSe
<b>Inhalt</b>	The goal of the seminar is to discuss current issues in behavioral and to shed light on their relationship to economic theory and our own behavior. Students will first read a current popular science book (in English) as well as the relevant scientific literature. Then the individual topics will be presented and critically discussed during the seminar. Furthermore, students will develop individual research questions.
<b>Literatur</b>	Wird noch bekanntgegeben.

Lehrveranstaltung L2348: Erfolgsfaktoren im Projektumfeld	
<b>Typ</b>	Projekt-/problembasierte Lehrveranstaltung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Schriftliche Ausarbeitung
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	0
<b>Dozenten</b>	Dr. Alexander Kuhlicke, Stephan Meier
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	
<b>Literatur</b>	

Lehrveranstaltung L2600: Green Economy - Entrepreneurship, Innovation & Technology Management	
<b>Typ</b>	Seminar
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Schriftliche Ausarbeitung
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	Ausarbeitung und Gruppenpräsentation
<b>Dozenten</b>	Prof. Michael Prange
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe/SoSe
<b>Inhalt</b>	<p>Topics:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Green Economy</li> <li>• Business models</li> <li>• Business strategy</li> <li>• Green Technologies</li> <li>• Green Innovation</li> <li>• Business planning</li> <li>• Business development</li> <li>• Green Entrepreneurship</li> </ul> <p>Based on examples and case studies primarily in the field of Green Economy, students learn the basics of Entrepreneurship, Innovation and Technology Management and will be able to develop business models, to evaluate start-up projects and to describe strategic innovation processes.</p>
<b>Literatur</b>	<p>Präsentationsfolien, Beispiele und Fallstudien aus der Lehrveranstaltung.</p> <p>Presentation slides, examples, and case studies from the lecture.</p>

Lehrveranstaltung L2347: Human resource management für Ingenieure	
<b>Typ</b>	Projekt-/problembasierte Lehrveranstaltung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Schriftliche Ausarbeitung
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	0
<b>Dozenten</b>	Helge Kochskämper
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	
<b>Literatur</b>	

Lehrveranstaltung L1711: Innovation Debates	
<b>Typ</b>	Projekt-/problembasierte Lehrveranstaltung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Fachtheoretisch-fachpraktische Arbeit
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	3 Präsentationen der schriftlichen Ausarbeitung à 20 Minutes
<b>Dozenten</b>	Prof. Daniel Heiner Ehls
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<p>Scientific knowledge grows continuously but also experiences certain alignments over time. For example, early cultures had the believe of a flat earth while latest research has a spherical earth model. Also in social science and business management, from time to time certain concepts that have even been the predominant paradigm are challenged by new observations and models. Consequently, certain controversies emerge and build the base for advancing theory and managerial practice. With this lecture, we put ourselves in the middle of heated debates for informed academics and practitioners of the day after tomorrow.</p> <p>The lecture targets several controversies in the domain of technology strategy and innovation management. By the classical academic method and the novel problem based learning format of a structured discussion, a given controversy is scrutinized. On selected topics, students will discuss a dispute and gain a thorough understanding. Specifically, based on a brief introduction of a motion, a affirmative constructive as well as a negative constructive is presented by two different student groups. Each presentation is followed by a response of the other group and questions from the class. Topics range from latest theories and concepts for value capture, to the importance of operating within a global marketplace, to cutting edge approaches for innovation stimulation and technology management. Consequently, this lecture deepens the knowledge in technology strategy and innovation management (TIM), enables a critical thinking and thought leadership.</p>
<b>Literatur</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Course notes and materials provided before the lecture</li> <li>2. Leiblein/ Ziedonis (2011): Technology Strategy and innovation management. Edward Elgar Publishing Ltd (optional)</li> </ol>

Lehrveranstaltung L3060: Causal Data Science for Business Analytics	
<b>Typ</b>	Seminar
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Schriftliche Ausarbeitung
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	Mehrere schriftliche Ausarbeitungen über das Semester hinweg verteilt
<b>Dozenten</b>	Oliver Mork
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<p>Most managerial decision problems require answers to questions such as “what happens to Y if we do X?”, or “was it X that caused Y to change?” In other words, practical business decision-making requires knowledge about cause-and-effect. While most data science and machine learning approaches are designed to efficiently detect patterns in high-dimensional data, they are not able to distinguish causal relationships from simple correlations. That means, commonly used approaches to business analytics often fall short to provide decision makers with important causal knowledge. Therefore, many leading companies currently try to develop specific causal data science capabilities. This module will provide an introduction into the topic of causal inference with the help of modern data science and machine learning approaches and with a focus on applications to practical business problems from various management areas. Based on an overarching framework for causal data science, the course will guide students to detect sources of confounding influence factors, understand the problem of selective measurement in data collection, and extrapolate causal knowledge across different business contexts. We also cover several tools for causal inference, such as A/B testing and experiments, difference-in-differences, instrumental variables, matching, regression discontinuity designs, etc. A variety of hands-on examples will be discussed that allow students to apply their newly obtained knowledge and carry out state-of-the-art causal analyses by themselves.</p>
<b>Literatur</b>	

Lehrveranstaltung L0863: Marketing	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Klausur
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	
<b>Dozenten</b>	Prof. Christian Lüthje
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<p><b>Contents</b></p> <p>Basics of Marketing</p>

	<p>The philosophy and fundamental aims of marketing. Contrasting different marketing fields (e.g. business-to-consumer versus business-to-business marketing). The process of marketing planning, implementation and controlling</p> <p>Strategic Marketing Planning</p> <p>How to find profit opportunities? How to develop cooperation, internationalization, timing, differentiation and cost leadership strategies?</p> <p>Market-oriented Design of products and services</p> <p>How can companies get valuable customer input on product design and development? What is a service? How can companies design innovative services supporting the products?</p> <p>Pricing</p> <p>What are the underlying determinants of pricing decision? Which pricing strategies should companies choose over the life cycle of products? What are special forms of pricing on business-to-business markets (e.g. competitive bidding, auctions)?</p> <p>Marketing Communication</p> <p>What is the role of communication and advertising in business-to-business markets? Why advertise? How can companies manage communication over advertisement, exhibitions and public relations?</p> <p>Sales and Distribution</p> <p>How to build customer relationship? What are the major requirements of industrial selling? What is a distribution channel? How to design and manage a channel strategy on business-to-business markets?</p> <p><b>Knowledge</b></p> <p>Students will gain an introduction and good overview of</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Specific challenges in the marketing of innovative goods and services</li> <li>• Key strategic areas in strategic marketing planning (cooperation, internationalization, timing)</li> <li>• Tools for information gathering about future customer needs and requirements</li> <li>• Fundamental pricing theories and pricing methods</li> <li>• Main communication instruments</li> <li>• Marketing channels and main organizational issues in sales management</li> <li>• Basic approaches for managing customer relationship</li> </ul> <p><b>Skills</b></p> <p>Based on the acquired knowledge students will be able to:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Design market timing decisions</li> <li>• Make decisions for marketing-related cooperation and internationalization activities</li> <li>• Manage the challenges of market-oriented development of new products and services</li> <li>• Translate customer needs into concepts, prototypes and marketable offers</li> <li>• Determine the perceived quality of an existing product or service using advanced elicitation and measurement techniques that fit the given situation</li> <li>• Analyze the pricing alternatives for products and services</li> <li>• Make strategic sales decisions for products and services (i.e. selection of sales channels)</li> <li>• Analyze the value of customers and apply customer relationship management tools</li> </ul> <p><b>Social Competence</b></p> <p>The students will be able to</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• have fruitful discussions and exchange arguments</li> <li>• present results in a clear and concise way</li> <li>• carry out respectful team work</li> </ul> <p><b>Self-reliance</b></p> <p>The students will be able to</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquire knowledge independently in the specific context and to map this knowledge on other new complex problem fields.</li> <li>• Consider proposed business actions in the field of marketing and reflect on them.</li> </ul>
<p><b>Literatur</b></p>	<p>Homburg, C., Kuester, S., Krohmer, H. (2009). Marketing Management, McGraw-Hill Education, Berkshire, extracts p. 31-32, p. 38-53, 406-414, 427-431</p> <p>Bingham, F. G., Gomes, R., Knowles, P. A. (2005). Business Marketing, McGraw-Hill Higher Education, 3rd edition, 2004, p. 106-110</p> <p>Besanke, D., Dranove, D., Shanley, M., Schaefer, S. (2007), Economics of strategy, Wiley, 3rd edition, 2007, p. 149-155</p> <p>Hutt, M. D., Speh, T.W. (2010), Business Marketing Management, 10th edition, South Western, Lengage Learning, p. 112-116</p>

Lehrveranstaltung L2350: Operational Leadership	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Klausur
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	60 min
<b>Dozenten</b>	Dr. Thomas Kosin
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Leadership &amp; its Environment - Führung &amp; Führungsumfeld</li> <li>• Motivation</li> <li>• Lead Yourself - Selbstführung</li> <li>• Leadership Theories &amp; Styles - Führungstheorien und -stile</li> <li>• Team Leadership - Team &amp; Führung</li> <li>• Lead Change - Wandel herbeiführen</li> <li>• Operational Change - Veränderung im Unternehmen umsetzen</li> <li>• Develop Leadership - Führungsworkshop</li> </ul>
<b>Literatur</b>	<p>Czikszentmihalyi, Mihalyi (2014): Flow im Beruf oder Das Geheimnis des Glücks am Arbeitsplatz, Klett-Cotta, 1. Auflage</p> <p>Drucker, Peter F. (1999): Manage Oneself, Harvard Business School, On Managing Yourself, S.13-32</p> <p>Dweck, Carol (2017): Selbstbild - Wie unser Denken Erfolge oder Niederlagen bewirkt, Piper-Verlag (engl. Original: Mindset - The new psychology of success)</p> <p>Goleman, Daniel (2000): Leadership that gets results, Harvard Business School, On Managing People, S.1-14</p> <p>Laloux, Frederic (2015): Reinventing Organizations, Verlag Franz Vahlen</p> <p>McKee, Annie (2014): A focus on leaders, Pearson Education Ltd., 2. Auflage</p> <p>Northouse, Peter G. (2019): Leadership - Theory &amp; Practise, Sage Publications, 8. Auflage</p> <p>Robbins, Stephen P., Coulter, Mary, Fischer, Ingo (2014): Management - Grundlagen der Unternehmensführung, , Pearson Deutschland GmbH, 12. Auflage (engl. Original: Management, 2007, Pearson Prentice Hall, 9. Auflage)</p>



Lehrveranstaltung L0709: Project Management	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Klausur
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	
<b>Dozenten</b>	Prof. Carlos Jahn
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<p>The lecture "project management" aims at characterizing typical phases of projects. Important contents are: possible tasks, organization, techniques and tools for initiation, definition, planning, management and finalization of projects. This will also be deepened by exercises within the framework of the event.</p> <p>The following topics will be covered in the lecture:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SMART, Work Breakdown Structure, Operationalization, Goals relation matrix</li> <li>• Metra-Potential Method (MPM), Critical-Path Method (CPM), Program evaluation and review technique (PERT)</li> <li>• Milestone Analysis, Earned Value Analysis (EVA)</li> <li>• Progress reporting, Tracing of project goals, deadlines and costs, Project Management Control Loop, Maturity Level Assurance (MLA)</li> <li>• Risk Management, Failure Mode and Effects Analysis (FMEA), Risk Matrix</li> </ul>
<b>Literatur</b>	<p>Project Management Institute (2017): A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) 6. Aufl. Newtown Square, PA, USA: Project Management Institute.</p> <p>DeMarco, Tom (1997). The Deadline: A Novel About Project Management.</p> <p>DIN Deutsches Institut für Normung e.V. (2009). Projektmanagement - Projektmanagementsysteme - Teil 5: Begriffe. (DIN 69901-5)</p> <p>Frigenti, Enzo and Comminos, Dennis (2002). The Practice of Project Management.</p> <p>Haberfellner, Reinhard (2015). Systems Engineering: Grundlagen und Anwendung</p> <p>Harrison, Frederick and Lock, Dennis (2004). Advanced Project Management: A Structured Approach.</p> <p>Heyworth, Frank (2002). A Guide to Project Management.</p> <p>ISO - International Organization for Standardization (2012). Guidance on Project Management. (21500:2012(E))</p> <p>Kerzner, Harold (2013). Project Management: A Systems Approach to Planning, Scheduling, and Controlling.</p> <p>Lock, Dennis (2018). Project Management.</p> <p>Martinelli, Russ J. and Milošević, Dragan (2016). Project Management Toolbox: Tools and Techniques for the Practicing Project Manager.</p> <p>Murch, Richard (2011). Project Management: Best Practices for IT Professionals.</p> <p>Patzak, Gerold and Rattay, Günter (2009). Projektmanagement: Leitfaden zum Management von Projekten, Projektportfolios, Programmen und projektorientierten Unternehmen.</p>

Lehrveranstaltung L1385: Projektmanagement in der industriellen Praxis	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Klausur
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	
<b>Dozenten</b>	Dipl.-Ing. Wilhelm Radomsky
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<p>In der Veranstaltung werden aktuelles Wissen und Trends zum Projektmanagement behandelt:</p> <p>Projektmanagementkultur mit Lessons Learned, Optimierung von Theorie und Prozess      Projektmanagementtheorie gespiegelt an den Erfahrungen Projektmanagementpraxis</p> <p>Entwicklung, Implementierung und Betrieb eines PM-Systems in kleinen und großen Firmen, z.B. Siemens</p> <p>Grundlagen des Projektmanagements (Kompetenzen, Methoden, Tools) werden geübt, z.B. EVA, MTA, KTA, FMEA, PDCA, MPM</p> <p><b>Ziel ist die Information über aktuelle Herausforderungen im PM.</b></p> <p>Modernes agiles Projektmanagement in dynamischen Märkten</p> <p>Herausforderungen in bewegten Zeiten bestehen, Projektmanagement im VUCA- und BANI-Umfeld</p> <p>Beherrschen von Änderungen und Veränderungen</p> <p>Sicherung der Zukunft durch professionelles Agieren</p> <p>Sicherstellen von Gesundheit und Ergebnis in Job und Projekt</p> <p><b>Mit den Themenschwerpunkten</b></p> <p>Projektmanagement in Industrie, KMU, Studium und privat</p> <p>Project Life Cycle, Prozess und Organisation, agil oder 'agil'</p> <p>Integrations-, Inhalts- und Umfangsmanagement, Umfeld- und Stakeholder Management</p> <p>Vertrags-, Risiko- und Änderungsmanagement</p> <p>Termin-, Kosten- und Personalmanagement</p> <p>Qualitätsmanagement, Erfolgsfaktoren im Projektumfeld</p> <p>Der menschliche Faktor, Unternehmenskultur</p> <p>Kommunikationsmanagement, Teamentwicklung, Führungstheorien</p> <p>Projektmanagement wird als probates Mittel zur Aufgaben- und Problemlösung in privaten und beruflichen Umfeldern präsentiert. Projektmanagement wird mehr als agiles zielorientiertes Führungskonzept in Firmen und Betrieben genutzt. Den TeilnehmerInnen werden Kompetenzen und Lösungswege zur Bewältigung ihrer Aufgaben vorgestellt. Die Anwendung des Projektmanagements kann bereits im Studium zur Verbesserung von Struktur, Kommunikation, führen und auf den Berufseinstieg vorbereiten. Die Vorlesung dient als Basis für eine Projektmanagementzertifizierung bei den entsprechenden Zertifizierungsstellen wie z.B. GPM oder PMI, der Projektmanagementprozess wird gemäß den grundlegenden internationalen Projektmanagementstandards IPMA und PMI und dem für die Praxis angepasstem Projektmanagementsystem von Siemens vorgestellt.</p>
<b>Literatur</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PMI - PMBOK-Guide 7th Edition (A Guide to the Project Management Body of Knowledge) 2021</li> <li>• GPM - Kompetenzbasiertes Projektmanagement (PM4) 2019</li> <li>• Bea/Scheurer/Hesselmann - Projektmanagement 2019</li> <li>• Kerzner, Harold - Projektmanagement 2022</li> </ul>

Lehrveranstaltung L2349: Rechnungswesen und Jahresabschluss	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Klausur
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	60 min
<b>Dozenten</b>	Prof. Matthias Meyer
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe/SoSe
<b>Inhalt</b>	
<b>Literatur</b>	

Lehrveranstaltung L1133: Recht für Ingenieure	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Klausur
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	90 Minuten
<b>Dozenten</b>	Markus A. Meyer-Chory
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auffrischung: Grundlagen des Rechts</li> <li>• Fälle rechtlich relevanten Ingenieurshandeln: Vertragsrecht, Haftungsrecht - auch Produkthaftung, Arbeitsrecht, Patentrecht, Gesellschaftsrecht</li> </ul>
<b>Literatur</b>	<p><b>Notwendiger Gesetzestext (in Klausur erlaubt):</b></p> <p><b>Bürgerliches Gesetzbuch 72. Auflage, 2013, dtv Beck-Texte 5001, ISBN 978-3-406-65707-8</b></p> <p><b>Empfohlene Gesetzestexte: Arbeitsgesetze 83. Auflage, 2013 dtv Beck-Texte 5006 ISBN 978-3-406-65689-7</b></p> <p><b>Handelsgesetzbuch 54. Auflage, 2013 dtv Beck Texte 5002 ISBN 978-3-406-65083-3</b></p> <p><b>Gesellschaftsrecht, 13. Auflage, 2013 dtv Beck Texte 5585 ISBN 978-3-406-64502-0</b></p> <p><b>Wettbewerbsrecht, Markenrecht und Kartellrecht, 33. Auflage, 2013 dtv Beck Texte ISBN 978-3-406-65212-7</b></p> <p><b>Empfohlene Literatur:</b></p> <p><b>Vock, Willi</b>, Recht der Ingenieure, 1. Auflage 2012, Boorberg Verlag, ISBN-10:3-415-04535-8 --- EAN:9783415045354</p> <p><b>Meurer</b> Rechtshandbuch für Architekten und Ingenieure 1...Auflage -- erscheint Anfg 2014 Werner Verlag ISBN 978-3-8041-4342-5</p> <p><b>Eisenberg / Gildeggen / Reuter / Willburger</b> Produkthaftung 2. Auflage - erscheint Anfg 2014 Oldenbourg Verlag - ISBN 978-3-486-71324-4</p> <p><b>ENDERS/HETGER</b>, Grundzüge der betrieblichen Rechtsfragen, 4. Auflage, 2008 Richard Boorberg Verlag - ISBN 978-3-415-04005-2</p> <p><b>Müssig, Peter</b>, Wirtschaftsprivatrecht, 15. Auflage, 2012, C.F. Müller UTB - ISBN 978-3-81149476-3</p> <p><b>Schade, Friedrich</b>, Wirtschaftsprivatrecht, 2. Auflage 2009, Kohlhammer - ISBN 978-3-17-021087-5</p>

Lehrveranstaltung L2982: Startup Engineering	
<b>Typ</b>	Projekt-/problembasierte Lehrveranstaltung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Referat
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	30 Minuten
<b>Dozenten</b>	Prof. Christoph Ihl
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe/SoSe
<b>Inhalt</b>	
<b>Literatur</b>	

Lehrveranstaltung L2409: Strategic Shared-Value Management	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Referat
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	30 Minuten
<b>Dozenten</b>	Dr. Jill Küberling-Jost
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe/SoSe
<b>Inhalt</b>	
<b>Literatur</b>	

Lehrveranstaltung L2669: Negotiation Management	
<b>Typ</b>	Projekt-/problembasierte Lehrveranstaltung

<b>SWS</b>	3
<b>LP</b>	3
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 48, Präsenzstudium 42
<b>Prüfungsart</b>	Fachtheoretisch-fachpraktische Arbeit
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	Vorbereitung, Durchführung und Selbstreflektion zu einer simulierten Verhandlungssituation. Die fiktive Verhandlung hat einen Umfang von 4 ½ Präsenzstunden und erfordert ausführliche Vor- und Nachbereitung im Umfang von ca. 3 x 2 Stunden. Zum Abschluss ist ein Reflektionsbericht einzureichen. Weitere Prüfungsleistungen werden im Rahmen von Lernfortschrittsabfragen entlang der Vorlesung erbracht.
<b>Dozenten</b>	Prof. Christian Lüthje
<b>Sprachen</b>	EN
<b>Zeitraum</b>	WiSe
<b>Inhalt</b>	<p><b>General description of course content and course goals</b></p> <p>We negotiate everyday in private and professional contexts. Leading negotiations successfully has a significant impact on future careers. Yet, we tend to have limited knowledge about the theory and empirical evidence regarding successful negotiating. Many people approach negotiations in a rather intuitive and unplanned way which often results in sub-optimal negotiation outcomes.</p> <p>The purpose of this interactive and problem-based course is to theoretically understand the strategies and process of negotiation as practiced in a variety of business-related settings (e.g. negotiations about working conditions, negotiations with customers and suppliers). The course will highlight the components of an effective negotiation (strategy, preparation, execution, evaluation) and offer the students the opportunity to analyze their own behavior in negotiations in order to improve.</p> <p>The course structure is experiential and problem-based, combining lectures, class discussion, mini-cases and small exercises, and more comprehensive negotiation practices in longer sessions. Through participation in negotiation exercises, students will have the opportunity to practice their communication and persuasion skills and to experiment with a variety of negotiating strategies and tactics. Students will apply the lessons learned to ongoing, real-world negotiations.</p> <p><b>Content:</b></p> <p>The students will find answers to the following fundamental questions of negotiation strategies in theory and practice:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• How do negotiations influence everyday life and business processes?</li> <li>• What are key features of negotiations?</li> <li>• What are different forms of negotiations? What kinds of negotiation can be distinguished?</li> <li>• Which theoretical approaches to a theory of negotiation can be distinguished?</li> <li>• How can game theory be applied to negotiation?</li> <li>• What makes an effective negotiator?</li> <li>• Which factors should be considered when planning negotiations?</li> <li>• What steps must be followed to reach a deal?</li> <li>• Are there specific negotiation tactics?</li> <li>• What are the typical barriers to an agreement and how to deal with them?</li> <li>• What are possible cognitive (mental) errors and how to correct them?</li> </ul> <p><b>Knowledge</b></p> <p>Students know...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• the theory basics of negotiations (e.g. game theory, behavioral theories)</li> <li>• the types and the pros and cons of different negotiation strategies</li> <li>• the process of negotiation, including goal formulation, preparation/planning, execution and evaluation</li> <li>• about some key issues impacting negotiations (e.g. team building and roles, barriers to reaching a deal, cognitive biases, multi-phase negotiations)</li> </ul> <p><b>Skills</b></p> <p>Students are capable of...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• simultaneously considering multiple factors in negotiation situations and taking reasoned actions when preparing and conducting negotiations.</li> <li>• Analyzing and handling the key challenges of uncertainty, risk, intercultural differences, and time pressure in realistic negotiation situations.</li> <li>• assessing the typical barriers to an agreement (e.g. lack of trust), dealing with hardball tactics (e.g. good cop, bad cop; lowball, highball; intimidation), and avoiding cognitive traps (e.g. unchecked emotions, overconfidence).</li> <li>• reflecting on their decision-making in uncertain negotiation situations and derive actions for future decisions.</li> </ul> <p><b>Social Competence</b></p> <p>Students can...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• provide appropriate feedback and handle feedback on their own performance constructively.</li> <li>• constructively interact with their team members in role playing in negotiations sessions</li> <li>• develop joint solutions in mixed teams and present them to others in real-world negotiation situations</li> </ul> <p><b>Self-Reliance</b></p> <p>Students are able to...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ assess possible consequences of their own negotiation behavior</li> <li>◦ define own positions and tasks in the negotiation preparation process.</li> <li>◦ justify and make elaborated decisions in authentic negotiation situations.</li> </ul>

<b>Literatur</b>	<p>R.J. Lewicki / B. Barry / D.M. Saunders: Negotiation. Sixth Edition, McGraw-Hill, Boston, 2010.</p> <p>H. Raiffa: Negotiation analysis. Belknap Press of Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass, 2007.</p> <p>R. Fisher / W. Ury: Getting to yes. Third edition. Penguin, New York, 2011.</p> <p>M. Voeth / U. Herbst: Verhandlungsmanagement: Planung, Steuerung und Analyse. Schäffer-Poeschel, Stuttgart, 2009.</p>
------------------	---

<b>Lehrveranstaltung L1381: Öffentliches- und Verfassungsrecht</b>	
<b>Typ</b>	Vorlesung
<b>SWS</b>	2
<b>LP</b>	2
<b>Arbeitsaufwand in Stunden</b>	Eigenstudium 32, Präsenzstudium 28
<b>Prüfungsart</b>	Klausur
<b>Prüfungsdauer und -umfang</b>	2 Stunden
<b>Dozenten</b>	Klaus-Ulrich Tempke
<b>Sprachen</b>	DE
<b>Zeitraum</b>	WiSe/SoSe
<b>Inhalt</b>	<p>Die Materien des öffentlichen Rechts sowie Verfahrensgang, Instanzenzug und Gerichtsbesetzung der Verwaltungsgerichtsbarkeit.</p> <p>Unterschiedliche Gewalten, Organe und Handlungsformen der Gewalten</p> <p>Grundbegriffe und Grundstrukturen der Grundrechte, grundrechtsgleiche Rechte</p> <p>Grundrechtsfähigkeit, objektive Funktionen und subjektiver Gewährleistungsgehalt von Grundrechten</p> <p>Die Menschenwürde als Leitprinzip der Verfassung</p> <p>Das allgemeine Persönlichkeitsrecht</p> <p>Die allgemeine Handlungsfreiheit</p> <p>Vorrausgesetzt:</p> <p>Eigene Ausgabe des Grundgesetzes (kostenlos bei der Landeszentrale für politische Bildung erhältlich)</p>
<b>Literatur</b>	