

Soziale Integration und Motivation von StudienanfängerInnen im Rahmen einer BWL-Grundlagenveranstaltung

Lehr-Lernkonferenz am 11. November 2022

Lehren und Lernen für die Zukunft – neue Kompetenzen, neue Didaktik, neue Orte?



1



Inhalte

1. Kennenlernen
2. Herausforderungen im Modul „Grundlagen der BWL“
3. Lösungsansätze
4. Was hat das Ganze gebracht?
5. Übertragung auf den digitalen Raum: Neue Herausforderungen & Lösungen

2

2



3



<https://www.menti.com/p8ejf3zgz>

4

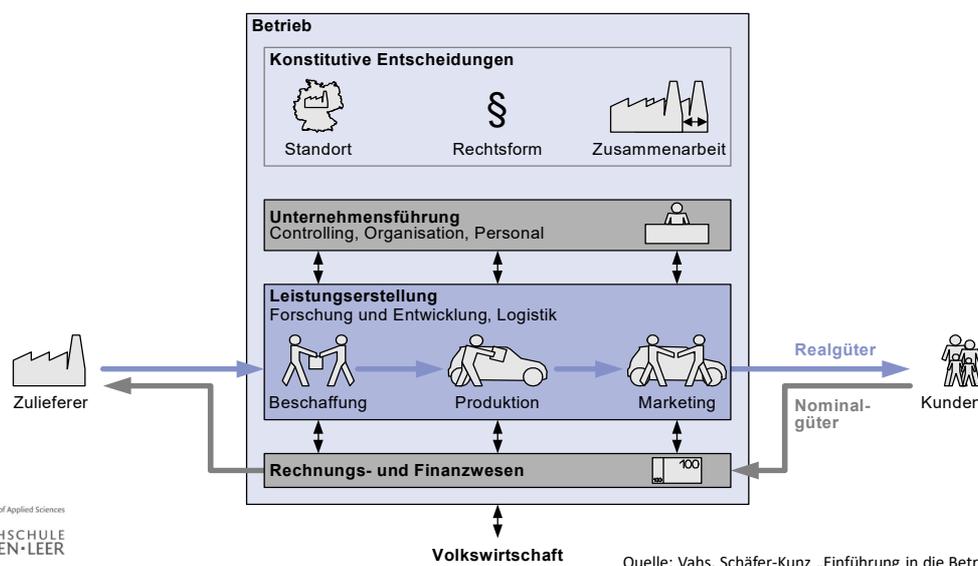
Inhalte

1. Kennenlernen
- 2. Herausforderungen im Modul „Grundlagen der BWL“**
3. Lösungsansätze
4. Was hat das Ganze gebracht?
5. Übertragung auf den digitalen Raum: Neue Herausforderungen & Lösungen

5

5

Ziel der Veranstaltung: Überblick über die Kernelemente der BWL

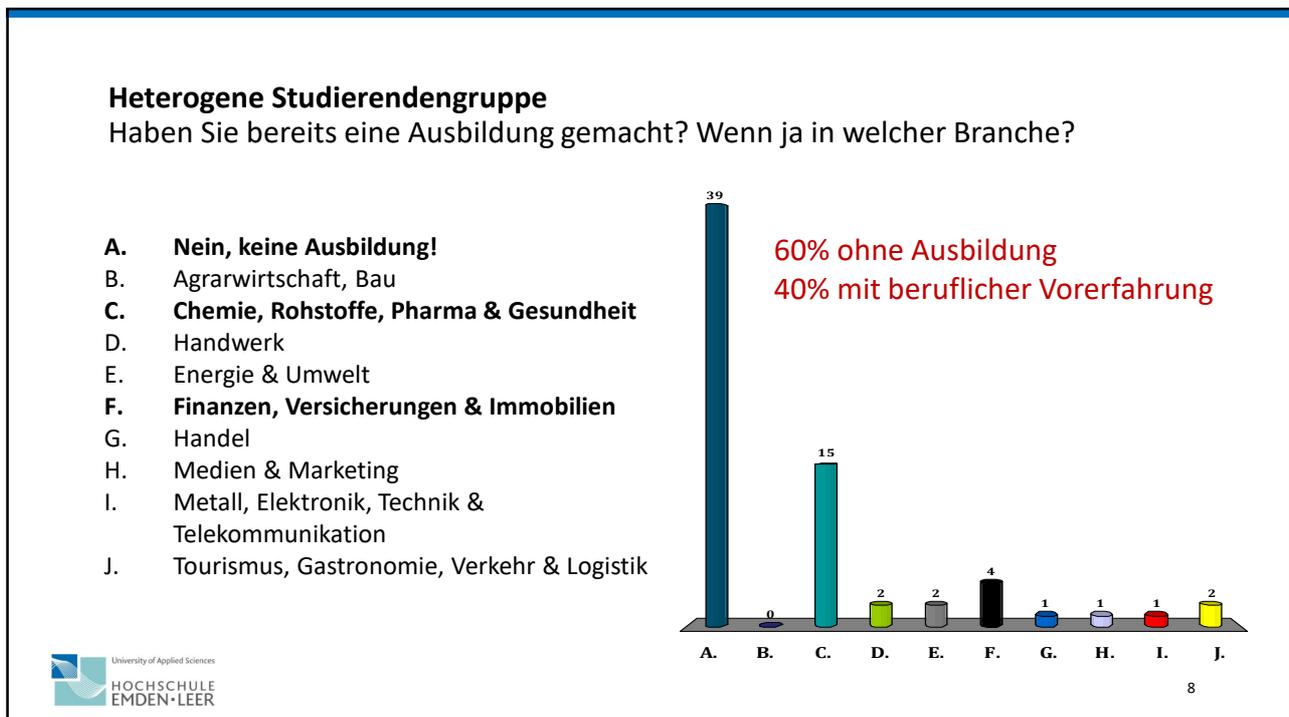


6

6



7

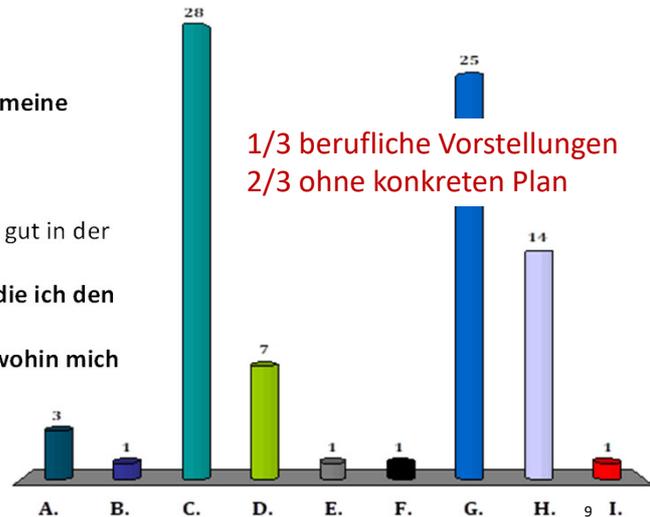


8

Heterogene Studierendengruppe

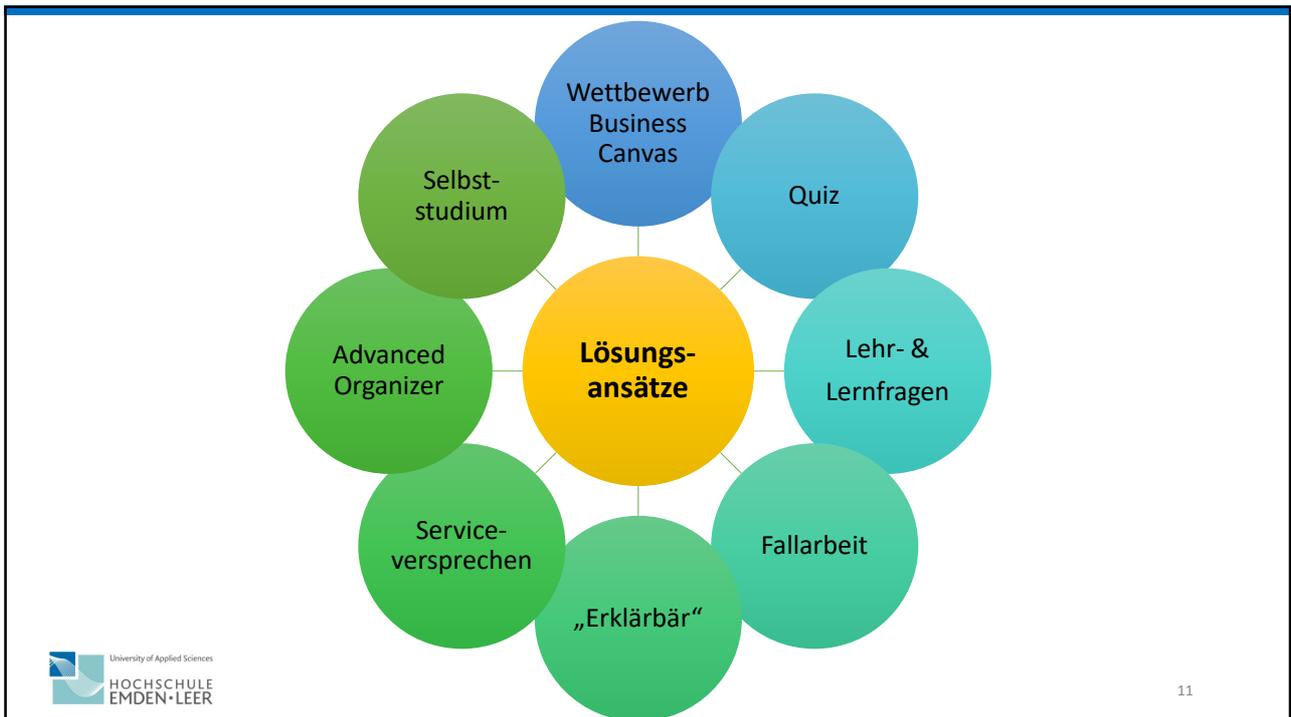
Warum haben Sie sich für diesen Studiengang entschieden?

- A. Was soll ich denn sonst machen?
- B. Fortbildung schadet nie!
- C. **Ein akademischer Abschluss erweitert meine beruflichen Chancen.**
- D. Rein fachliches Interesse.
- E. Mir ist sonst tagsüber sehr langweilig.
- F. Ein akademischer Abschluss macht sich gut in der Gesellschaft.
- G. **Ich habe konkrete berufliche Ziele für die ich den Abschluss benötige.**
- H. **Habe noch keine genaue Vorstellung, wohin mich das Studium bringen wird.**
- I. Sonstiges

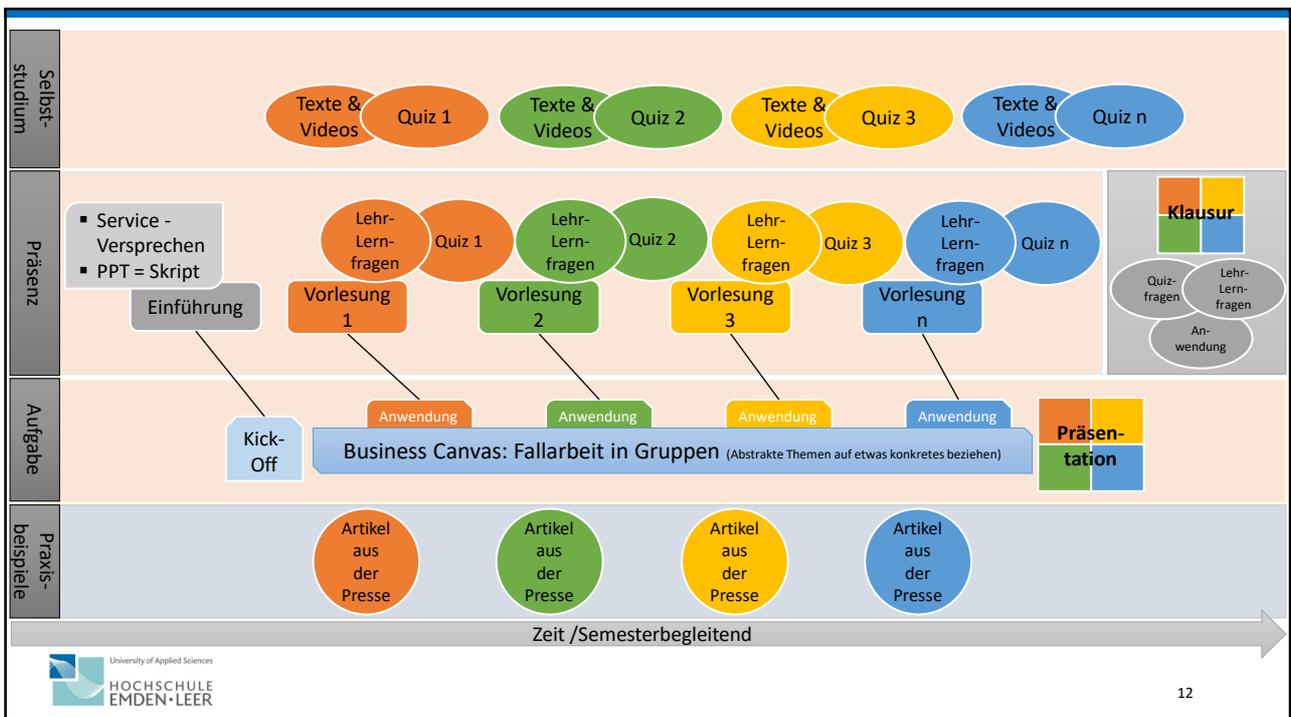


Inhalte

1. Kennenlernen
2. Herausforderungen im Modul „Grundlagen der BWL“
- 3. Lösungsansätze**
4. Was hat das Ganze gebracht?
5. Übertragung auf den digitalen Raum: Neue Herausforderungen & Lösungen



11



12

Meine 5 Service-Versprechen!

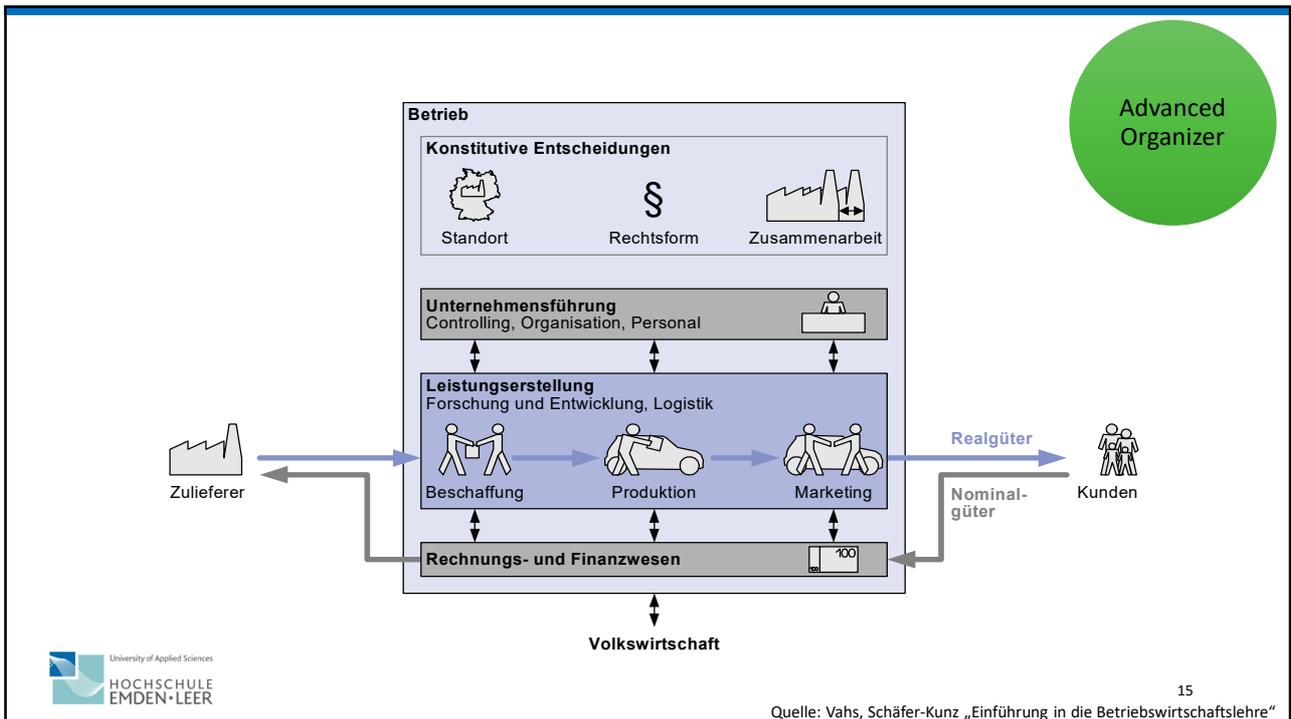
Service-
versprechen

1. **Klausurkorrekturen:** Die Korrektur von Klausuren erledige ich innerhalb von 2 Wochen nach dem Klausurtermin.
2. **Feedback-Gespräche:** Im Anschluss an Seminare und mündliche Prüfungen biete ich Ihnen auf Wunsch die Möglichkeit zu persönlichen Feedback-Gesprächen.
3. **Vorlesungsunterlagen:** Spätestens drei Tage vor den Veranstaltungen stehen die Vorlesungsunterlagen im Downloadbereich zur Verfügung.
4. **Anfragen per E-Mail:** Anfragen per E-Mail beantworte ich von Montag - Freitag innerhalb von 48 Stunden. Sollte eine Klärung Ihrer Anliegen per E-Mail nicht möglich sein, so erhalten Sie innerhalb von einer Woche einen persönlichen Gesprächstermin.
5. **Abschlussarbeiten:** Wenn Sie eine Bachelor- oder Masterarbeit in Zusammenarbeit mit einem Unternehmen anfertigen wollen, unterstütze ich Sie bei der Themenwahl und (wenn möglich) bei der Auswahl eines geeigneten Unternehmens. Die Erstkorrektur von Bachelor- oder Masterarbeit schließe ich innerhalb von zwei Wochen nach der Abgabe der Arbeit ab.

Meine 5 Wünsche an Sie!

Service-
versprechen

1. **Es ist Ihre Lehrveranstaltung!** Ich freue mich über Ihre aktive Beteiligung. Wenn Sie kritische Anmerkungen haben, sind diese ebenfalls sehr willkommen.
2. **Seien Sie optimistisch!** Gehen Sie davon aus, dass Ihr Freundeskreis im Wesentlichen erhalten bleibt, auch wenn Sie in den nächsten 90 Minuten nicht auf Mails, SMS, WhatsApp, Facebook Nachrichten etc. reagieren.
3. **Kommunikation ist wichtig!** Wenn Sie mit Ihrem Nachbarn oder Ihrer Nachbarin die Rettung der Welt besprechen müssen, möchte ich Sie nicht daran hindern. Sie könnten das Gespräch aber vermutlich auch nach der Veranstaltung oder in der Mensa führen.
4. **Feedback bringt uns weiter im Leben!** Bitte beteiligen Sie sich an der Lehrevaluation. Diese ist für mich eine wichtige Quelle zur Verbesserung der Veranstaltungen.
5. **Früher war nicht alles schlecht!** Ich bin in einigen Dingen ein altmodischer Mensch und freue mich darüber, wenn die gängigen Regeln des Schriftverkehrs eingehalten werden.



15

Wettbewerb Business Canvas

The diagram shows a Business Model Canvas template with the following sections:

- Schlüsselpartnerschaften** (Key Partnerships)
- Schlüsselaktivitäten** (Key Activities)
- Kundennutzen** (Customer Benefits)
- Kundenbeziehungen** (Customer Relationships)
- Zielgruppen** (Target Groups)
- Schlüsselressourcen** (Key Resources)
- Vertriebskanäle** (Channels)
- Kostenstruktur** (Cost Structure)
- Erlösquellen** (Revenue Streams)

A plus sign (+) is placed between the Business Model Canvas and a photograph of a lecture hall where a professor is presenting to a class of students.

Logo: University of Applied Sciences HOCHSCHULE EMDEN·LEER

16

Wettbewerb
Business
Canvas

Von den Top-Geschäftsideen ist mein Favorit die Nr. _____!

Idee	Anzahl
1.	21
2.	26
3.	13
4.	17

1. **SolarCar:** Die Solaranlage für Autos, die den Kraftstoffverbrauch reduzieren bzw. vollständig einsparen kann.
2. **Krumme Karotte:** Wir kaufen optisch nicht perfekte Lebensmittel auf und bieten diese dann in unserem Laden preiswert an.
3. **Studyfood:** Die App, über die man sich mit anderen Studenten über das Thema Ernährung austauschen kann, Rezepte einstellen, Lebensmittel teilen und zum gemeinsamen Kochen verabreden kann!
4. **Physio Aktiv:** Das Fitnessstudio mit ausgebildeten Trainern und Ernährungsberater plus Physiotherapeuten!


17

17

Lehr- &
Lernfragen

Lehr- und Lernfragen

Nachdem ich dieses Kapitel bearbeitet habe, sollte ich die folgenden Fragen beantworten können...

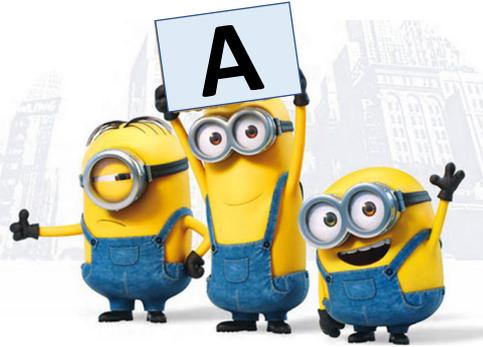
1. Nennen und beschreiben Sie kurz die drei generischen Grundstrategien eines Unternehmens nach Porter!
2. Was besagt die Rechtsfähigkeit von Unternehmen? Nennen Sie vier Beispiele von möglichen Rechten eines Unternehmens.
3. Zu welchen Geschäften und Rechtshandlungen ermächtigt die Prokura gemäß § 49 Abs. 1 HGB? Welche Möglichkeiten gibt es, den Umfang der Prokura einzuschränken?
4. Was versteht man grundsätzlich unter den Publizitätspflichten eines Unternehmers?
5. Nennen Sie vier Gruppen von unternehmensbezogenen Standortfaktoren und erläutern sie diese kurz beispielhaft.

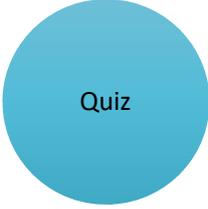



18

18





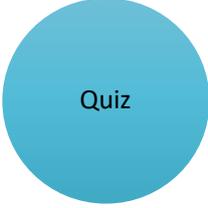




19

19

Quizfragen: Live und in Moodle



18W [SGM16] Grundlagen der BWL (Rimkus)

Frage 2

Unvollständig

Erreichbare Punkte: 1,00

Frage markieren

Frage bearbeiten

Welche Aussage zur Finanzierungsform des „Leasing“ ist falsch?

Wählen Sie eine Antwort:

- a. Bei einem Leasingvertrag ändern sich während der Vertragslaufzeit die Eigentumsrechte am Vermögensgegenstand nicht.
- b. Der Leasinggeber hat Anspruch auf Leasingzahlungen für die Überlassung des Vermögensgegenstandes.
- c. Der Leasinggeber bleibt Besitzer des Vermögensgegenstandes.
- d. Der Leasingnehmer erhält das Recht auf Nutzung des betreffenden Vermögensgegenstandes.



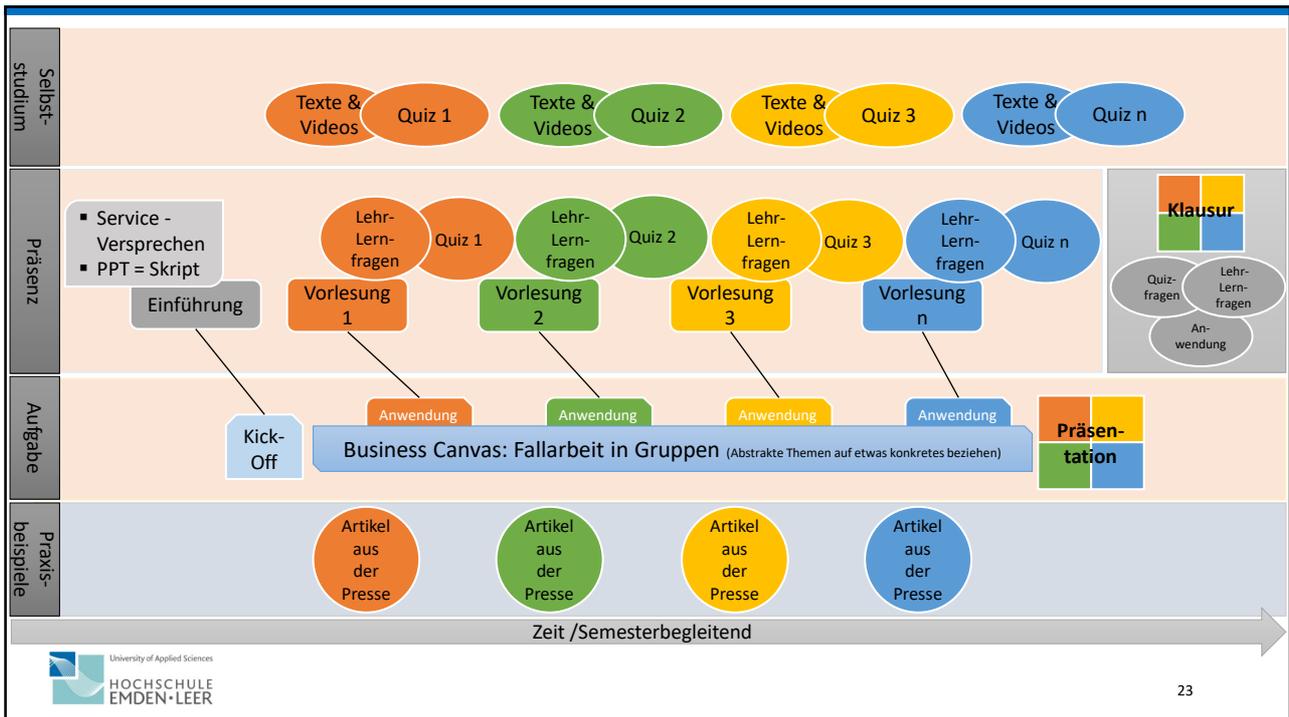
20

20



Der Erklärbär





23



24

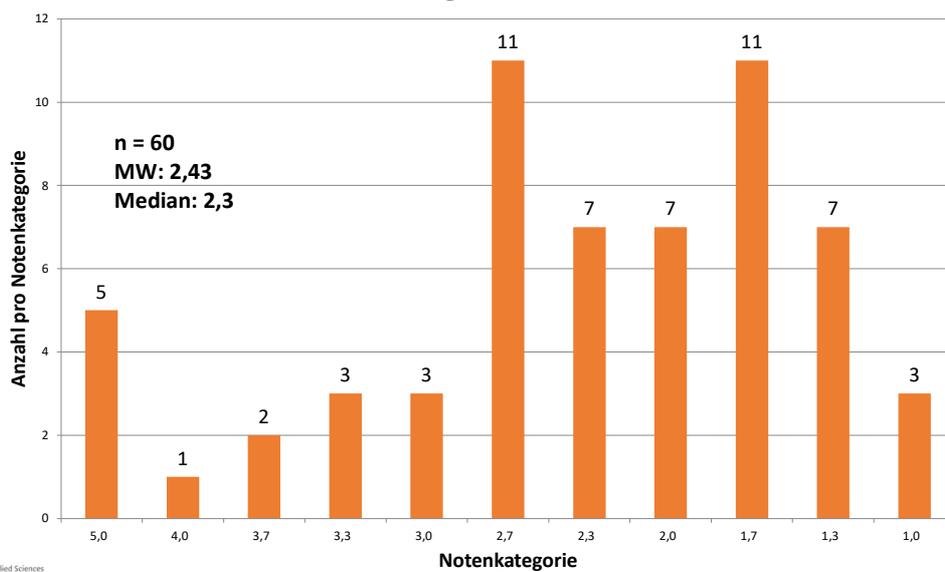
Inhalte

1. Kennenlernen
2. Herausforderungen im Modul „Grundlagen der BWL“
3. Lösungsansätze
- 4. Was hat das Ganze gebracht?**
5. Übertragung auf den digitalen Raum: Neue Herausforderungen & Lösungen

25

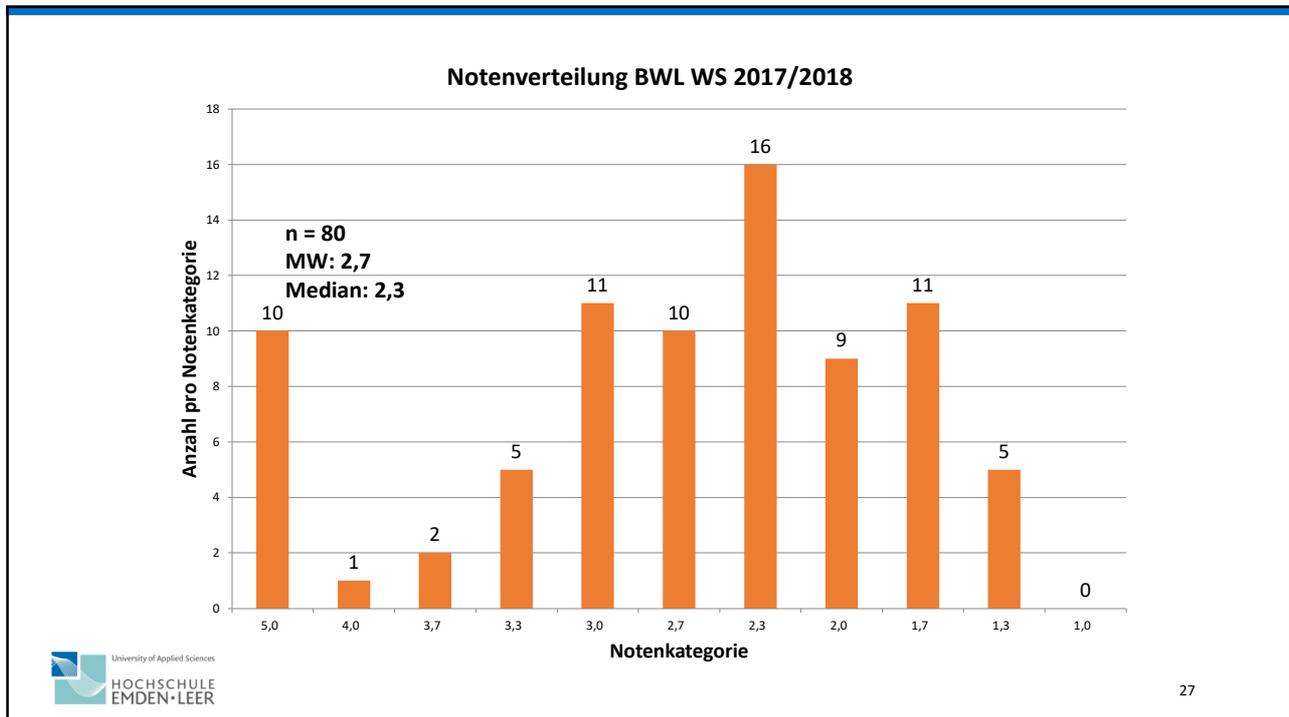
25

Notenverteilung BWL WS 2016/2017

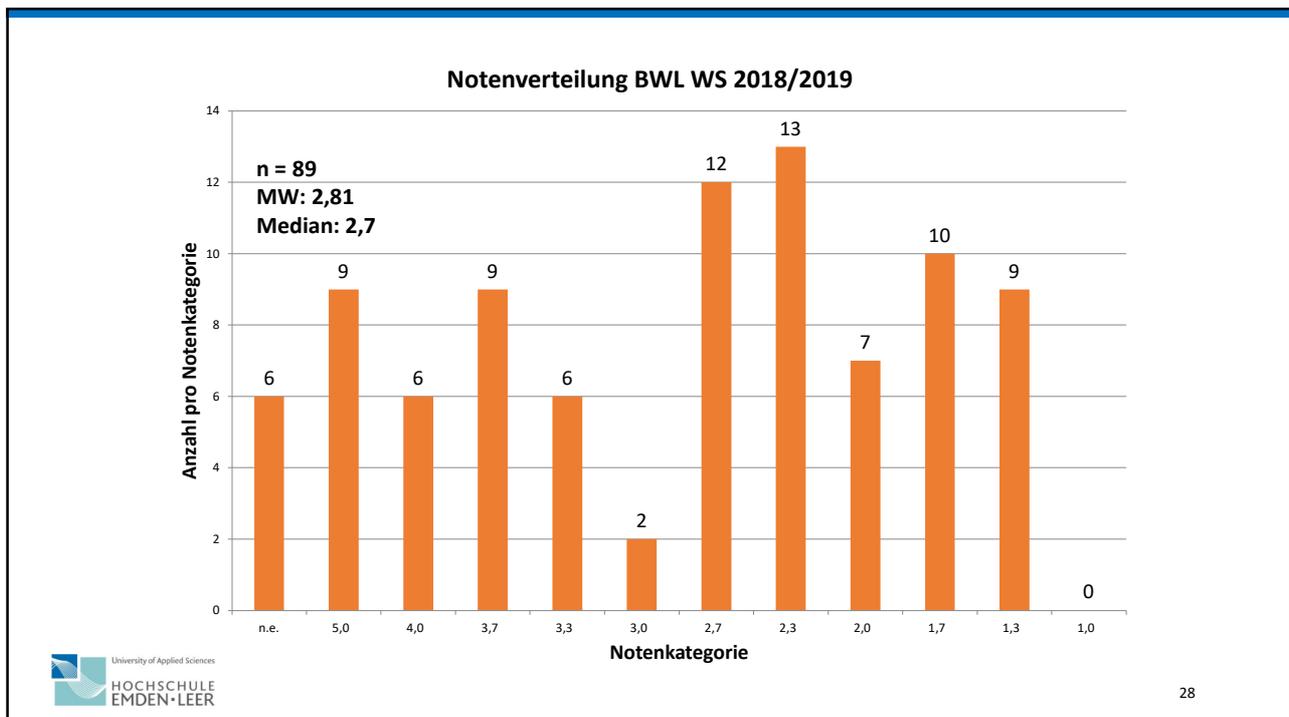


26

26



27



28

Inhalte

1. Kennenlernen
2. Herausforderungen im Modul „Grundlagen der BWL“
3. Lösungsansätze
4. Was hat das Ganze gebracht?
- 5. Übertragung auf den digitalen Raum: Neue Herausforderungen & Lösungen**



https://miro.com/app/board/uXjVPFESLdU=?share_link_id=467289714832

PW: LLK2022

29

29

Ihr Ansprechpartner



Prof. Dr. Marco Rimkus
 Professur für Personal- und Organisationsmanagement
 marco.rimkus@hs-emden-leer.de

30