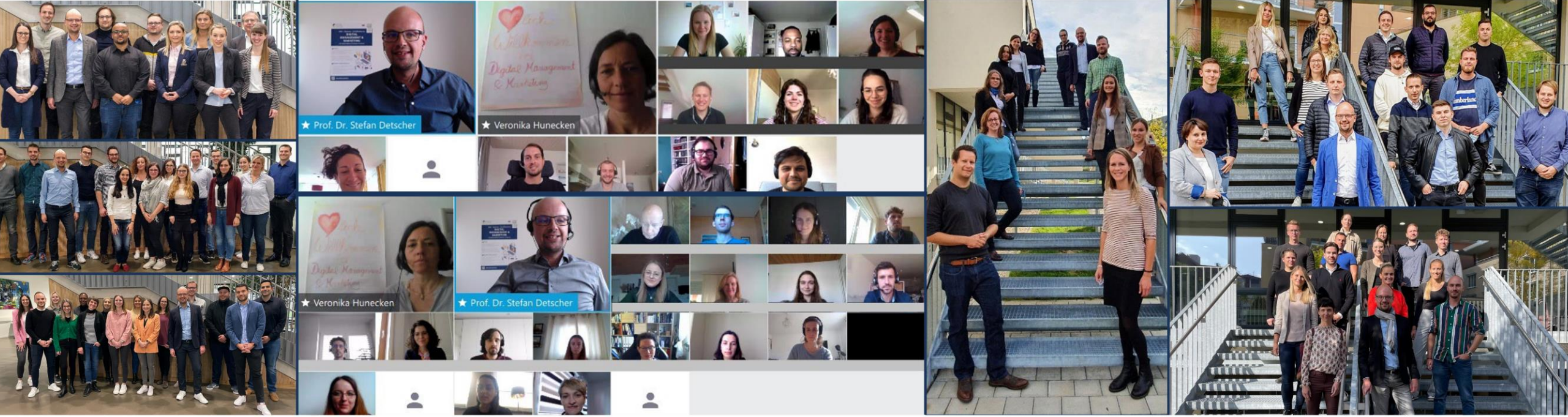


Digital-MBA- & Studienprogramm der Digital Business School an der HfWU

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp – Digital Business School @ HfWU

Über Uns

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU)

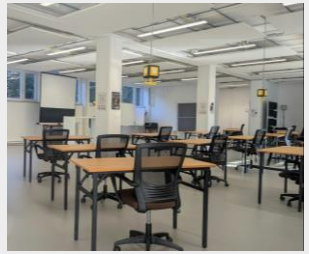
- Systemakkreditierte staatliche Hochschule mit Spitzenrankings von WirtschaftsWoche und von CHE/ Die ZEIT
- Starke Position in praxisorientierter Lehre und angewandter Forschung mit >30 Vollzeit- & >20 berufsbegleitenden Bachelor- und Masterstudiengängen/-programmen

Weiterbildungsakademie an der HfWU

- Zentrales Kompetenzzentrum der HfWU für Weiterbildung und berufsbegleitende Studienprogramme
- Mehrere tausend Teilnehmende und AbsolventInnen seit fast 20 Jahren

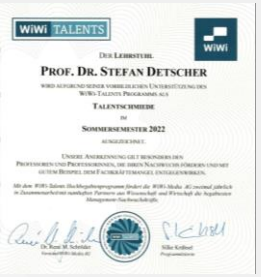
Digital Business School an der HfWU

- 11 ProfessorInnen, >25 DozentInnen aus der Praxis und vierköpfiges Organisationsteam
- Kursorte des Studienprogramms in der Innenstadt von Nürtingen: modernes Fakultätsgebäude CI10 und Start-Up-Center Future.Box



Leitung Digital Business School Prof. Dr. Stefan Detscher

- Geschäftsführender Direktor des Digital Business Institute und Leiter der Digital Business School an der HfWU
- Professor im Studiengang BWL an der HfWU
- Gründer / Aufbau mehrerer Digitalunternehmen in leitender Funktion, u.a. die RegioHelden GmbH in Stuttgart mit erfolgreichem EXIT an STRÖER-Gruppe
- Investor & Beirat in Start-Ups, u.a. tado° GmbH
- ehemals Berater bei Roland Berger & Kearney


WiWi TALENTS

Der Lehrstuhl

Prof. Dr. Stefan Detscher

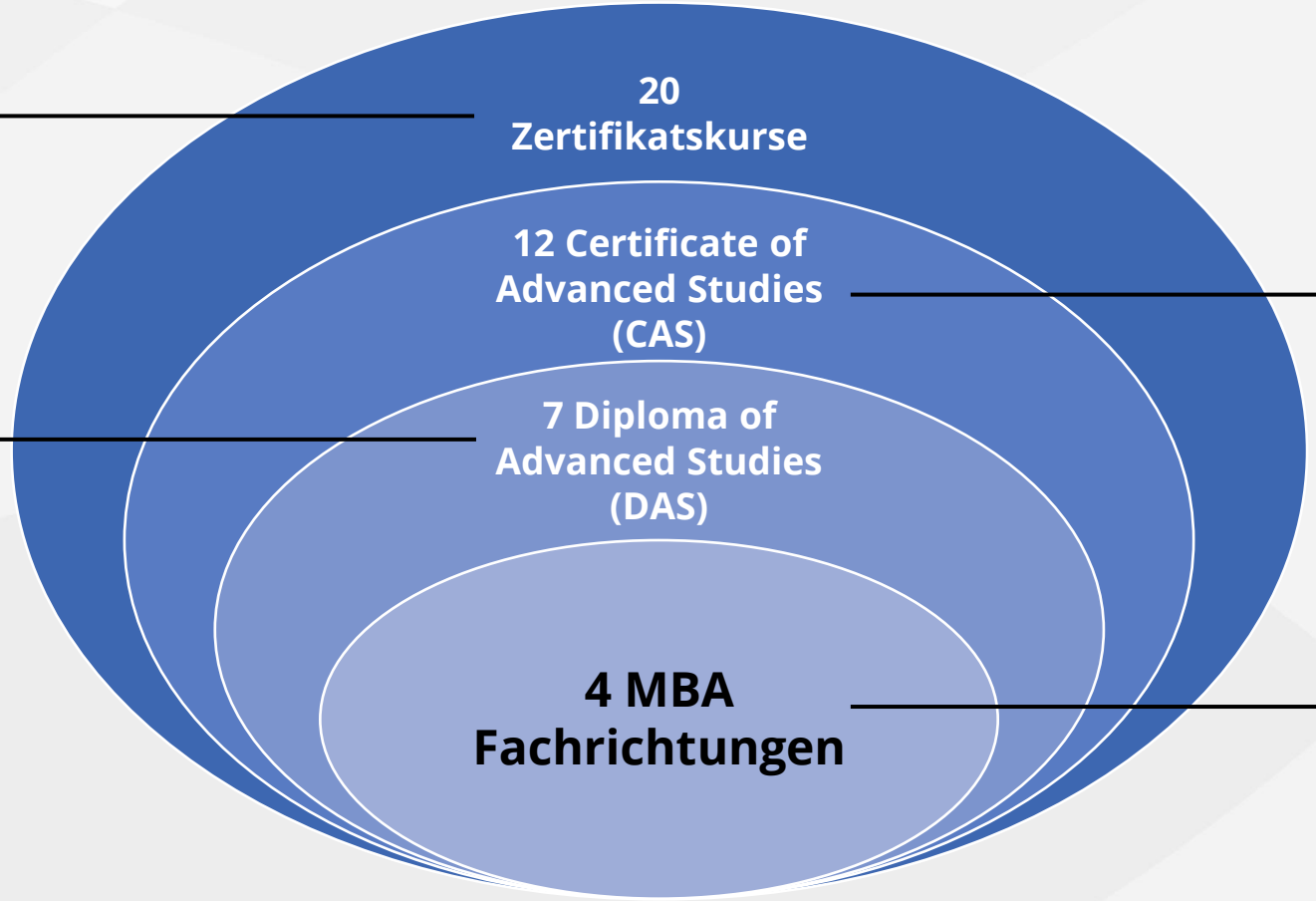
Talentschmiede

Sommersemester 2022

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Übersicht Digital-MBA-& Studienprogramm

1 Kursmodul (6 ECTS)
20 verschiedene Kurse



2 Kursmodule (12 ECTS)
12 mögliche Kurs-kombinationen

5 Kursmodule (30 ECTS)
7 Diploma-Fachrichtungen

12 Kursmodule +
Master-Thesis (90 ECTS)
4 mögliche Digital-MBA-Fachrichtungen

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Digital-MBA-Programm Modulübersicht

Sem	PFLICHT-Module *(für alle Fachrichtungen)*			
1	Digital Business Model Innovation		Digital Marketing Strategy, Branding & Campaign Mgmt.	
	Digital Technology & Law		Digital AI Based Customer Experience & Relationship Mgmt.	
2 / 3	Digital Transformation & Sustainable Change Mgmt.		Design Thinking & User Experience Management	
	Digital Entrepreneurship & Value Based Start-Up Development			
Sem	**FACHRICHTUNGS-Module** *(pro Fachrichtung)*			
2 / 3	Digital Sales & E-Commerce	Internet of Things, Industrie 4.0 & Innov. Mgmt.	Data Management & Visual Analytics	Digital Sales & E-Commerce
	Data-based B2B Business Models & Platforms		Search Engine/ Performance Marketing & Web Analytics	
	Digital Business Planning, Steering & Valuation			Advanced & Programmatic Digital Marketing
	Digital HR Management	Digital Controlling & AI Based Process Automation		Social Media, Content & Influencer Marketing
	Digital Leadership & Agile Management	Digital Supply Chain Management	Machine Learning & Big Data Analytics	
4	Projekt-/ Case Study-basierte **Masterarbeit** (inkl. Digital Research Seminar)			
MBA	**Digital Business & Leadership**	**Digital Operations Management**	**Digital Management & Analytics**	**Digital Marketing & Sales**

Die gewählte Fachrichtung kann bis Ende des 1. Semesters geändert werden

Bis zu **2** Fremd-module für MBA bei Verfügbarkeit sowie Wechsel MBA-Fachrichtung möglich

= regulär auf Englisch, Prüfung auf Wunsch als Ausnahme auf Deutsch möglich

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Diploma of Advanced Studies (DAS)

Ziel-gruppe	HR/ Recruiting/ Coaches Organisations-entwicklung	(Digital)Strategie/ (Digital)Berater	Produktionssteuerung Supply Chain Mgmt., Logitstik, Einkauf Prozessmgmt., QM	Controlling/ BI/ Bus. Analytics & Admin/ Tax/ Law	Produkt-Strategie, Mgmt. & -Marketing/ Innovations-Mgmt./	Vertrieb/ Channel Mgmt./ CRM/ Customer Service/ Cust. Exp. Mgmt.	Digitales Marketing, Brand Mgmt., E-Commerce, Online Mark. Agenturen	Digitalisierungs-Interessierte aus verschiedenen Fachbereichen
Diploma of Advanced Studies (DAS) (jeweils 5 Kurse i.d.R. über 3 Semester, 30 ECTS; Belegung eines Fremdmoduls möglich)	**Digital Leadership & HR Mgmt.**	**Digital Strategy & Transformation**	**Digital Management & Operations**	**Digital Analytics & Controlling**	**Digital Product & Innovation Mgmt.**	**Digital Customer & Sales Management**	**Digital Marketing & E-Commerce**	**Digital Management**
	Digital Business Model Innovation		Digital Technology & Law		Digital Marketing Strategy, Branding & Campaign Mgmt.			5 frei wählbare Module aus dem gesamten Digital-MBA-Curriculum
	Digital HR Management	Digital Business Planning, Steering & Valuation	Digital Supply Chain Management	Machine Learning & Big Data Analytics	Digital AI Based Customer Experience & Relationship Management		Advanced & Programmatic Digital Marketing	
	Digital Entrepreneurship & Value Based Start-Up Development	Design Thinking & User Experience Management	Internet of Things, Industrie 4.0 & Innov. Mgmt.	Data Management & Visual Analytics	Digital Business Model Innovation	Machine Learning & Big Data Analytics	Search Engine/ Performance Marketing & Web Analytics	
	Digital Transformation & Sustainable Change Management		Digital Controlling & AI Based Process Automation		Design Thinking & User Experience Management		Social Media, Content & Influencer Marketing	
	Digital Leadership & Agile Management	Data-based B2B Business Models & Platforms		Digital Business Planning, Steering & Valuation	Internet of Things, Industrie 4.0 & Innovation Mgmt.	Digital Sales & E-Commerce		
	Belegung weiterer (min.) 7 Kursmodule + Erstellung einer Masterarbeit führen als Kombistudium zum							
MBA	**Digital Business & Leadership**		**Digital Operations Mgmt**	**Digital Mgm. & Analytics**	**Digital Marketing & Sales**			**alle Fachrichtungen**

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Certificate of Advanced Studies (CAS)

Ziel-gruppe	HR/ Recruiting/ Coaches Organisations-entwicklung	(Digital)Strategie/ (Digital)Berater	Produktionssteuerung, Arbeitsvorbereitung, Supply Chain Mgmt., Logitstik, Einkauf, Prozessmgmt., QM	Controlling/ BI/ Bus. Analytics & Admin/ Tax/ Law	Produkt-Strategie, Mgmt. & -Marketing/ Innovations-Mgmt./	Vertrieb/ Channel Mgmt./ CRM/ Customer Service/ Cust. Exp. Mgmt.	Digitales Marketing/ Brand Mgmt./ Commun., E-Commerce, Online Mark. Agenturen
Certificate of Advanced Studies (CAS) (jeweils 2 Kurse i.d.R. über 1-3 Semester, 12 ECTS)	**Digital Leadership & HR Mgmt.**	**Digital Business Creation**	**Digital Operations Management**	**Digital Analytics & Data Mgmt.**	**Digital Product Innovation**	**Digital Customer & Sales Strategy**	**Digital Performance Marketing**
	Digital Leadership & Agile Management	Digital Business Model Innovation	Data-based B2B Business Models & Platforms	Machine Learning & Big Data Analytics	Design Thinking & User Experience Management	Digital AI Based Customer Experience & Relationship Mgmt.	Search Engine/ Performance Mkt. & Web Analytics
	Digital HR Management	Digital Entre-preneurship & Value Bas. Start-Up Devel.	Internet of Things, Industrie 4.0 & Innov. Mgmt.	Data Management & Visual Analytics	Internet of Things, Industrie 4.0 & Innov. Mgmt.	Digital Sales & E-Commerce	Advanced & Programmatic Digital Marketing
	Digital Transformation & Leadership			**Digital Controlling & Business Mgmt.**	**Digital Sales & Supply Chain Mgmt.**	**Digital Marketing & Sales Strategy**	**Digital Mkt. & Social Media Strategy**
	Digital Transformation & Sustainable Change Management			Digital Controlling & AI Bas. Process Autom.	Digital Sales & E-Commerce	Digital Marketing Strategy, Branding & Campaign Mgmt.	Social Media, Content & Influencer Marketing
	Digital Leadership & Agile Management			Digital Business Planning, Steering & Valuation	Digital Supply Chain Management	Digital Sales & E-Commerce	Digital Marketing Strategy, Branding & Campaign Mgmt.
	Belegung weiterer 3 Kursmodule führen zum						
DAS	**Digital Leadership & HR Mgmt.**	**Digital Strategy & Transformation**	**Digital Management & Operations**	**Digital Analytics & Controlling**	**Digital Product & Innovation Mgmt.**	**Digital Customer & Sales Management**	**Digital Marketing & E-Commerce**

+ Certificate of Advanced Studies **Digital Management**: 2 frei wählbare Module aus dem gesamten Digital-MBA-Curriculum

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Pflichtmodule im 1. Semester für alle Fachrichtungen

Digital Business Model Innovation

Lernziele/ -inhalte:
- Management disruptiver Ereignisse und Entwicklungen
- Lean Start-Up Approach und Business Model Canvas zum Verstehen, Analysieren und Aufbauen digitaler Geschäftsmodelle
- Wert- und Wachstumstreiber für digitale Geschäftsmodelle
- Case Study zu digitalen Geschäftsmodellen

Dr. Martin Handschuh:
- Gründer und Geschäftsführer der eco2nomy GmbH
- Gründer/ Venture Partner e.venture consulting &VC-Investor
- Langjähriger A.T. Kearney Partner und Leiter des globalen A.T. Kearney B2B Sales Competence Centers
- Experte für Strategie, Wachstum, digitalen Vertrieb & Marketing
- Postdoc an der Harvard University

eco2nomy

Johannes Ellenberg:
- Gründer und Geschäftsführer von Accelerate Stuttgart
- Gründer-Geschäftsführer Ellenberg Academy
- Unternehmer und Startup-Experte
- Autor von „Der Startup Code“

ACCELERATE STUTTGART

Digital Technology & Law

Lernziele/ -inhalte:
- Digitale Vernetzung/ Machine Learning, Blockchain (technische Grundlagen und Use Cases), AR/ VR, autonomes Fahren
- rechtliche Implikationen neuer Technologien:
- Datenschutz/ DSGVO und Dateneigentum, Urheber-, Internet- & Social- Media-Recht, Vertragsrecht und künstliche Intelligenz, Haftung, Arbeitsrecht, Sicherheit/ Cybersecurity, Risikomanagement

Prof. Dr. Mathias Engel:
- Professor für IT-Anwendungen in der Betriebswirtschaft
- Experte für KI, IT-Sicherheit und BWL-Anwendungen

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Philipp Riedlinger:
- IT Business Analyst
- M.Sc. in technischer Kybernetik

targens

Mag. jur. Aleksandar Savanovic:
- Gründer & Geschäftsführer der LITERACY GmbH (M&A Tech) und Rechtsanwalt auf dem Gebiet Corporate / M&A

RA Dr. Carsten Ulbricht:
- Rechtsanwalt mit Fokus auf Internetrecht
- Experte für Datenschutz / DSGVO

MENOLD BEZLER

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Pflichtmodule im 1. Semester für alle Fachrichtungen

Digital AI Based Customer Experience & Relationship Management

Lernziele/ -inhalte:
- Digital Customer Touchpoints u.a. mit KI/ Chatbots
- Entwicklung eines Customer Experience Konzeptes
- Konfiguration eines Chatbots
- Robotic Process Automation in Marketing und Vertrieb
- Digitale Marketing- und Vertriebsorganisationen verstehen und konzipieren können

Julia Lehmann:
- Gründerin & Geschäftsführerin von OnFore
- Expertin für Digital Innovations/ Solutions
- Advisor für Customer Experience, Digital Analytics/ Marketing und Applications of AI in Business
- Vorstand Innovatorspace München & Mitarbeit in BMF-Projekt ABIDA

Benjamin Ferreau:
- Geschäftsführer & CEO einer AI Company, Dozent, Speaker und Entrepreneur
- Langjährige Corporate & Start-up Erfahrung in den Bereichen Digitalisierung, Digitale Transformation und M&A
- Experte für eCommerce, Künstliche Intelligenz sowie des Geschäftsmodell-Turnarounds

Digital Marketing Strategy, Branding & Campaign Management

Lernziele/ -inhalte:
- Digitale (internationale) Marketingstrategien & Growth Hacking
- Digital (Global) Brand Building & Management
- Online-Kanalmix-Strategien, (weltweite) Kampagnenplanung und –simulation
- Digitales B2C- und B2B-Brand-Marketing
- Entwicklung globales Markenrolloutkonzept und globale Kampagnenplanung

Prof. Dr. Stefan Detscher:
- Professor für Digital Marketing
- Geschäftsführer Digital Business Institute an der HfWU
- Langjähriger Geschäftsführer des Online-Marketing- Dienstleisters RegioHelden GmbH in Stuttgart
- Experte für Online Marketing & Growth Hacking

Sonja Mechling:
- SVP Global Marketing und UX & Digital Innovation bei der Schindler AG
- Langjährige Erfahrung in globalen Sales & Marketing Funktionen u.a. bei Bosch und Heidelberger Druck Gründung und Leitung von Corporate Start-Ups, wie Bosch Smart Home und Heidelberg Digital Unit
- Expertin für Digitale Transformation, Customer Journey, (Digitales) Sales & Marketing

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Pflichtmodule im 2./3. Semester für alle Fachrichtungen

Digital Transformation & Sustainable Change Management

Lernziele/ -inhalte:
- Multi-Level Digital Business Model Transformation
- Partizipative Transformation
- Change Management/ Intrapreneurship
- Umsetzungsbeispiel einer Team Transformation und deren Effekte

Prof. Dr. Michael Hepp:
- Professor an der HFU
- Ehemals Vice President Digital Business & Transformation, CIO und Mitglied des Executive Management Teams bei der Walter AG
- Langjährige Erfahrung im Bereich Digitalisierung,
- Business Innovation und M&A bspw. bei Festo und Rolls Royce Power Systems

Dr. Martin Handschuh:
- Gründer und Geschäftsführer der eco2nomy GmbH
- Gründer/ Venture Partner e.venture consulting &VC-Investor
- Langjähriger A.T. Kearney Partner und Leiter des globalen A.T. Kearney B2B Sales Competence Centers
- Experte für Strategie, Wachstum, digitalen Vertrieb & Marketing
- Postdoc an der Harvard University

Design Thinking & User Experience Management

Lernziele/ -inhalte:
- Design Thinking Methoden
- Nutzung von Design Thinking Ansätzen in der Produktentwicklung
- User Experience (UX) und User Research
- Durchführung von User Research für eine optimale User Experience

Lukas Bosch:
- Freier Berater & Innovation/ Design Thinking Coach von der HPI School of Design Thinking
- Experte für die nutzerzentrierte Entwicklung von digitalen Lösungen & Strategien im Kontext der digitalen Transformation
- Mehrjährige Erfahrung in der Beratung von Konzernen, Mittelstand & Start-ups

Karsten Winkler:
- CEO & Gründer der Unternehmensberatung KADACON und der App „myroundpen“
- >10 Jahre Beratererfahrung
- Zertifizierter Scrum Master
- Begleitet Unternehmen bei Projekten zu UX und User Research

Miriam Trometer:
- Customer Centricity Lead bei der Mercedes-Benz Customer Solutions GmbH
- Expertin für User Research und User Experience
- Mehrjährige Berufserfahrung u.a. als Unternehmensberaterin im Bereich Digital Business Consulting sowie als User Researcher

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Pflichtmodule im 2./3. Semester für alle Fachrichtungen

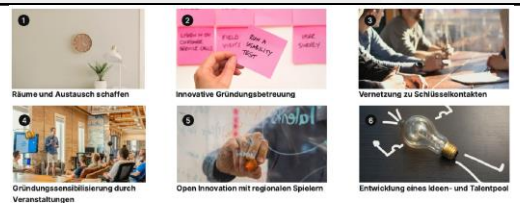
Digital Entrepreneurship & Value Based Start-Up Development

Lernziele/ -inhalte:
- Idea Generation & Validation
- Such- vs. Planphase
- Skalierung & Vermarktung von Start-Ups/ Innovationen
- Digitale Vermarktungs- und -Kommunikationsstrategien für neue Geschäftsmodelle

Prof. Dr. Dario Müller:
- Professor an der IU Internationale Hochschule Stuttgart
- Gründer und Geschäftsführer von DARIO'S, einem weltweit führenden E-Commerce Unternehmen für Luxusgüter
- Ehemal. Mitarbeiter im Deutschen Bundestag für Dr. Peter Ramsauer

Johannes Ellenberg:
- Gründer und Geschäftsführer von Accelerate Stuttgart
- Gründer-Geschäftsführer Ellenberg Academy
- Unternehmer und Startup-Experte
- Autor von „Der Startup Code

Digital Business School X Zukunft.Gründen
- Gründungsberatung
- Austausch-Formate und Förderprogramme für (potenzielle) Unternehmensgründungen
- Support durch Gründungsbotschafter unserer Fakultät – u.a.: Prof. Detscher & Prof. Zanker



© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtung Digital Business & Leadership

Primäre Zielgruppe

- Digital-Strategie & -Berater
- Unternehmensführung
- Digital Business Development
- Innovationsmanagement
- Corporate Entrepreneurs / Incubators
- Start-Up-Gründung & -Management
- Agiles Projekt-, Produkt- & Prozessmanagement
- Organisations- & Personalentwicklung
- Coaching & Training
- HR-Strategie & -Management
- Recruiting & Employer Branding

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule
Digital Business & Leadership

Digital Leadership & Agile Managment

Lernziele/ -inhalte:
- Agile Führungs- & Steuerungssysteme (OKR, Multipliers, Topgrading)
- Gewinnung und Entwicklung von Mitarbeitern in/ für agile Unternehmensumfelder mit dem Top-Grading-Ansatz
- Agiles (Projekt-)Management
- New Work Management-Ansätze

Manuel Pflumm:
- Gründer und Geschäftsführer der talentturbine GmbH
- Co-Gründer und Geschäftsführer des Ed-Tech-Startups Leaderfy GmbH
- Ehemaliger Geschäftsführer im indischen Tata-Konzern
- Experte für Führungs- & Talententwicklung, sowie agile Organisationsentwicklung

Marco Pfeiffer:
- Leiter Marketing - Digital Products bei Festool
- Langjährige Führungskraft bei der LBBW, der Hugo Boss AG und bei Diconium
- Erfahrung insbesondere in den Bereichen Digitalisierung, Projektmanagement, Transformation und Innovation im Agentur- sowie im Corporate-Umfeld, sowie als Projektleiter und Berater

Digital HR Management

Lernziele/ -inhalte:
- Digitalisierung HR-Prozesse
- People Analytics
- Digital Employer Branding
- Social Recruiting

Dr. Claudia Salomon:
- Gründer-GF des Beratungs-Startups HR Tech Consulting Expertin für digitale Transformation im Human Resources (HR-Daten, HR-Prozesse, HR-IT, Tools und Technologien)
- Aufbau und Leitung der HR-Analytics Abteilung, inkl. People Analytics und HR Controlling, bei der T-Systems International

Ingo Gugisch:
- Chief People Officer bei der FR L'Osteria SE
- Ehemaliger HR Director Starbucks Germany und Vice President HR bei der telegate AG
- DGFP-zertifizierter Personalleiter Executive
- Experte für Digital HR Management und digitale HR Strategien

Benjamin Federle:
- Personalleiter & Geschäftsführer von Bauknecht Hausgeräte/ Whirlpool und zuvor Leuze electronic
- Umfangreiche Erfahrung in Entrepreneurial HR Management, u.a. als Leiter HR & Recruiting des Start-Ups RegioHelden
- Experte für Employer Branding und Digital/ Social Recruiting

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule Digital Business & Leadership

Digital Business Planning, Steering & Valuation

Lernziele/ -inhalte:
- Business Planning für digitale Geschäftsmodelle
- Performance Management für digitale Geschäftsmodelle
- Venture Valuation
- Evaluation digitaler Geschäftsmodelle nach gängigen Bewertungsverfahren

Dr. Tim Gegg:
- Founding Partner des Venture Capital Funds Mätch.vc
- Ehemaliger Leiter des Bereichs Digitalisierung und Geschäftsführer der Corporate Venturing Einheiten bei STIHL
- Langjährige Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen in der Produktentwicklung

Oliver Würtenberger:
- Mehrfache Tätigkeit als Interims-CFO bei Digital-/ Start-Up-Unternehmen, u.a. bei tado° GmbH und merolt GmbH
- Langjähriges Erfahrung im Investment Banking (u.a. bei Morgan Stanley) und im Private Equity & Venture/ Growth Capital (u.a. bei H.I.G. Capital)

Digital Sales & E-Commerce

-> siehe Fachrichtung Digital Marketing & Sales

Data-based B2B Business Models & Platforms

-> siehe Fachrichtung Digital Operations Management

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtung Digital Operations Management

Zielgruppe

- Prozess- und Projektmanagement
- Innovationsmanagement
- Technologiestrategie
- Research & Development
- Produktionsstrategie & -steuerung
- Qualitätsmanagement
- Arbeitsvorbereitung
- Supply Chain Management
- Logistik
- Einkauf/ E-Procurement

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule Digital Operations Management

Internet of Things, Industrie 4.0 & Innovation Management

Lernziele/ -inhalte:
- Internet of Things
- innovative Vernetzung-/Produktionstechnologien und deren Anwendungsfelder
- Innovation Management

Prof. Dr. Christoph Zanker:
- Professor und Experte im Bereich industrielle Innovations- und Produktionsstrategien
- Langjährige Erfahrung in der ganzheitlichen Industrie 4.0-Umsetzung und Bewertung von Produktionstechnologien

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Serge Reit:
- Gründer und Geschäftsführer ruleev GmbH
- ehemals Head of Data Architecture/ Deputy Head of Digital Marketing bei der Deutschen Bank
- Ausgezeichnet für soziales Engagement durch Bundeskanzlerin Angela Merkel

ruleev.

Digital Supply Chain Management

Lernziele/ -inhalte:
- Digital Supply Chain Management/ Logistics Konzepte
- Blockchain/ RFID
- Datenbasierte SCM Optimierung
- Automatisierung; eProcurement und eSourcing

Prof. Dr. Monika Reintjes:
- Professorin im Bereich Beschaffungsmanagement
- Ehemalige Geschäftsführerin eines Produktions- und Entwicklungsstandortes der Solectron GmbH – a Flextronics Company

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Marc Flammer:
- Leiter Business & Process Management bei der HUGO BOSS AG und Experte in der UNECE-Initiative
- Umfangreiche Führungserfahrung im Corporate-, Mittelstands- und Start Up-Umfeld
- Experte für Digitalisierung & Supply Chain Management (insbes. RFID & Blockchain)

HUGO BOSS

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule Digital Operations Management

Data-based B2B Business Models & Platforms

Lernziele/ -inhalte:
- B2B Geschäftsmodelle auf Basis digitaler Technologien verstehen
- Aufbau von datenbasierten B2B-Geschäftsmodellen und -Eco-Systemen evaluieren und realisieren können
- Daten- & Service-Plattformen analysieren und umsetzen können

Prof. Dr. Christoph Zanker:
- Professor und Experte im Bereich industrielle Innovations- und Produktionsstrategien
- Langjährige Erfahrung in der ganzheitlichen Industrie 4.0-Umsetzung und Bewertung von Produktionstechnologien

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Dr. Christian Lerch:
- Leiter des Geschäftsfelds Industrieller Wandel und neue Geschäftsmodelle am Fraunhofer ISI
- Langjährige Erfahrung in der wirtschaftsnahen Forschung
- Begleitung und Beratung zahlreicher Unternehmen bei der Umsetzung von Innovationsprojekten und Geschäftsmodellen
- Experte für Business Development und Digital Transformation

Digital Business Planning, Steering & Valuation

-> siehe Fachrichtung Digital Business & Leadership

Digital Controlling & AI Based Process Automation

-> siehe Fachrichtung Digital Management & Analytics

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtung Digital Management & Analytics

Zielgruppe

- Business Intelligence & Analytics
- Big Data Management & Analytics
- Data Analyst/ Manager
- Controlling
- Finance & Accounting
- Market Research & Intelligence
- Channel Management
- Customer Relationship Management
- Marketing Automation
- Administration
- Tax & Law

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule
Digital Management & Analytics

Digital Controlling & AI Based Process Automation

Lernziele/ -inhalte:
- Digitalisierung des Controlling
- Data Science
- Data Analytics
- Business Analytics
- Process Mining & Optimization

Prof. Dr. Ulrich Sailer:
- Professor für Controlling und ehemals Pro-Rektor der HfWU
- Studiendekan des Masterstudiengangs Controlling
- umfangreiche Erfahrung in leitenden Positionen in einem internationalen Konzern und im Mittelstand
- Experte für Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Controlling

Malte Horstmann:
- Geschäftsführer Vertrieb OMM Solutions
- Industrie 4.0 Scout des VDMA und des Landes Baden Württemberg
- Schwerpunkt: digitale Transformation von der Planung bis zur Umsetzung
- Studium Wirtschaftsinformatik

Machine Learning & Big Data Analytics

Lernziele/ -inhalte:
- Maschinelles Lernen
- Forecasting
- Big Data Analytics (Text Mining, Image Mining)
- Predictive Analytics
- CRM Analytics

Prof. Dr. Sebastian Moll:
- Professor für quantitative Methoden in der BWL
- Head of Analytics bei Dymatrix
- Experte für Data Science und Market Analytics
- Langjährige Consultingerfahrung im Bereich CRM und Marketing Analytics

Dr. Stefanie Seifert:
- Head of Analytics bei DYMATRIX Consulting
- Expertin für Data Science & Customer Intelligence
- Umfangreiche Consultingerfahrung in Marketing Automation und Data Driven Marketing

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule
Digital Management & Analytics

Data Management & Visual Analytics

Lernziele/ -inhalte:
- Data Architecture & Management
- Informations- & Datenethik
- Grundlagen Business Intelligence
- Datenexploration
- Mustererkennung
- Reporting & Visualisierung

Prof. Dr. Sebastian Moll:
- Professor für quantitative Methoden in der BWL
- Head of Analytics bei Dymatrix
- Experte für Data Science und Market Analytics

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Prof. Dr. Mathias Engel:
- Professor für IT-Anwendungen in der Betriebswirtschaft
- Experte für KI, IT-Sicherheit und BWL-Anwendungen
- Ehemaliger Geschäftsführer ENGEL Präzisionsprofile

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Search Engine/ Performance Marketing & Web Analytics

-> siehe Fachrichtung Digital Marketing & Sales

Digital Business Planning, Steering & Valuation

-> siehe Fachrichtung Digital Business & Leadership

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtung Digital Marketing & Sales

Zielgruppe

- Produkt-Management & -Marketing
- Strategisches Marketing
- Brand Management & Communication
- Marketingkommunikation
- Online Marketing
- Social Media Marketing & Management
- Content Creation & Marketing
- E-Commerce & Category Management
- Retail-Management (B2C)
- Vertrieb & Key Account Management (B2B)
- Lead Management & CRM
- Customer Service & Customer Experience Management
- Interne Unternehmenskommunikation
- Public Relations/ externe Unternehmenskommunikation

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule Digital Marketing & Sales

Advanced & Programmatic Digital Marketing

Lernziele/ -inhalte:
- Display & Affiliate Marketing
- Mobile/ In-App
- E-Mail-Marketing/ Lead Management
- Programmatic Marketing
- Neuromarketing und -pricing

Prof. Dr. Kai-Markus Müller:
- Professor für Consumer Behavior an der HFU Business School
- Berater, Mitbegründer und Vorstandmitglied in diversen Tech-Start-Ups
- Speaker und (Buch-) Autor (in zahlreichen Medien und Top-Journalen)

Martin Böhringer:
- Director Marketing & E-Commerce bei Object Carpet und ehemals der Zeltwanger Holding
- Erfahrung im B2C & B2B Marketing
- Dozent an der Hochschule Reutlingen

OBJECT CARPET

Social Media, Content & Influencer Marketing

Lernziele/ -inhalte:
- Social Media Marketing
- Social Media Monitoring & Analytics (inkl. KI-basierte Analytics Tools)
- Content Marketing
- Influencer Marketing

Markus Besch:
- Vorstand NextDBI AG und Gründer des SocialMedia Institute mit Hauptsitz in Stuttgart und San Francisco
- Veranstalter der Mercedes-Benz Social Media Night
- Experte für Social Media Management und Marketing

NextDBI Digital Business Institute

Mercedes-Benz

SMI socialmedia institute

Julia Lehmann:
- Gründerin & Geschäftsführerin von OnFore
- Expertin für Digital Innovations/ Solutions
- Advisor für Customer Experience, Digital Analytics/ Marketing und Applications of AI in Business
- Vorstand Innovatorspace München & Mitarbeit in BMF-Projekt ABIDA

OnFore

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Fachrichtungsmodule Digital Marketing & Sales

Digital Sales & E-Commerce

Lernziele/ -inhalte:
- Digital Solution, Service & Plattform Sales
- Multi-Channel Management
- E-Commerce / E-Business

Prof. Dr. Dirk Funck:
- Professor für Handels- u. Kopperationsmanagement
- Experte für Multi-Channel-Handel & Onlinemarktplätze
- Vorsitzender des Beirats der Rid Stiftung für den Bayerischen Einzelhandel, München

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Markus Fost (MBA):
- Managing Partner der Strategieberatung FOSTEC & Company
- Gründer & Geschäftsführer FOSTEC Ventures
- Experte für E-Commerce, Online Geschäftsmodelle und digitale Transformation

FOSTEC&COMPANY

Dr. Hannes Schubert:
- Senior Advisor im Bereich E-Commerce und Digitalvermarktung
- Managing Director E-Commerce Stihl-Konzern und Geschäftsführer STIHL direct
- Gründer mehrerer Start-ups
- Fachliche Schwerpunkte sind E-Commerce, Digitale Transformation und Entrepreneurship

Search Engine/ Performance Marketing & Web Analytics

Lernziele/ -inhalte:
- Suchmaschinenmarketing Strategien
- SEA/ SEO Praxisanwendungen
- Social Ads
- Web / Google Analytics

inkl. Zertifizierung in

Google Analytics

Google Ads

Tobias Fox:
- Geschäftsführer der Stuttgarter Digitalagentur VERDURE Medienteam GmbH
- SEO Experte und Digital Marketing Strategieberater
- Performance Marketing Speaker und Dozent
- Fachbeiratsmitglied der "SEOkomm" Konferenz

VERDURE

Machine Learning & Big Data Analytics

-> siehe Fachrichtung Digital Management & Analytics

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Überblick Unterstützungs- und Betreuungsangebote im Digital MBA

	Unterstützung und Betreuung im Digital MBA	
← **VOR** Studienbeginn	Informationsveranstaltungen Individuelle Studienberatung Schnuppervorlesungen	
WÄHREND des Studiums	**Fachlich**	**Überfachlich**
	• **Digital-Management-Talks:** Vortrags-/Austauschabende mit spannenden Firmenvertretern, anderen MBA-Semestern und MBA-Alumni: www.digital-management-talks.de • **Start-Up-Förderinitiative Zukunft.Gründen:** Gründungsberatung, Austausch und Förderprogramme für (potenzielle) Unternehmensgründungen • **Betreuung durch die Dozierenden** und **Austausch mit anderen Studierenden** zwischen den Präsenzterminen über unsere E-Learning-Plattform	• **Persönliche Kompetenzentwicklung:** - Impuls-Workshops durch erfahrene Executive Leadership Trainerin - Executive Leadership Trainerin - Peer Coaching-Programm - Teilnahme am Leaderfy Simulation Game - Einzelcoachings (optional zubuchbar) • **Seminar (Digitale) Research-Methoden:** Literaturrecherche, empirische und qualitative Forschungsmethoden sowie Anwendung von Theorien im Bereich Digital Management und Marketing • **Sprechstunden-/Beratungsmöglichkeit** mit der Studienprogrammkoordination/ -leitung, u.a. bzgl. beruflicher Entwicklung
→ **NACH** Studienabschluss	Alumni-Initiative & -Netzwerk	

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Überfachliche Betreuung und Unterstützung im Digital MBA

Persönliche Kompetenzentwicklung

Lernziele/ -inhalte:
- Impuls-Workshops + Peer Coachings zu den Themen: Finden des Personal Purpose, Netzwerkbildung, Aufbau Leadership-Brand und Stärkenfokussierung sowie Umgang mit Belastungen
- Ergänzung um individuell zubuchbare Einzelcoaching-Möglichkeit mit berufserfahrenen Coaches einer Business Coaching Akademie

Andrea B. Schueller:
- Jahrzehntelange Erfahrung als Unternehmensberaterin für Firmen in Veränderungsprozessen
- Design und Durchführung maßgeschneiderter, weltweiter Führungskräftetrainings
- Coach für Führungskräfte in Unternehmen und NGOs, sowie für Partner und Associates aus international tätigen Beratungen und Kanzleien
- Fokus auf der Vorbereitung auf noch größere Herausforderungen und der Bewältigung schwieriger Situationen

Leaderfy Simulation Game

Lernziele/ -inhalte:
- Im Spiel übernehmen die Teilnehmenden eine Führungsrolle in einem interdisziplinären Produktteam. Über einen fiktiven Spielzeitraum müssen sie ihren eigenen Führungsstil im Umgang mit zahlreichen typischen Führungsherausforderungen finden.
- Weitere Infos siehe Anhang

Seminar (Digital) Research-Methoden

Lernziele/ -inhalte:
- Literaturrecherche-Vorgehen/-Strategien
- Anwendung von Theorien im Bereich Digital Management und Marketing
- Kompetenzaufbau empirische und qualitative Forschungsmethoden

Prof. Dr. Carsten Herbes:
- Professor für International Management und Erneuerbare Energien an der HfWU Nürtingen-Geislingen
- Leitung des Institutszentrums für Angewandte Forschung (IAF)
- Leiter des Institute for International Research on Sustainable Management and Renewable Energy (ISR)
- Langjährige Erfahrung als Senior Manager bei Roland Berger und als Vorstand eines Bioenergie-Unternehmens

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Mögliches optionales Auslandsstudium

Ein **Auslandsstudium** ist **optional möglich**: an ausländischen Hochschulen belegte Kurse (z.B. im Rahmen eines zweiwöchigen Summer Programms) werden nach dem ECTS-System angerechnet und müssen dann an unserer Hochschule nicht mehr besucht werden

Universitat Central de Catalunya in Barcelona

UVIC
UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL
DE CATALUNYA

- englischsprachiges, zweiwöchiges Programm "Marketing & Business 4.0" in der ersten Julihälfte: https://www.uvic.cat/en/international/study-abroad/international-summer-term/marketing-business-4
- anrechenbar fürs Modul „Machine Learning & Big Data Analytics “ oder „Advanced & Programmatic Digital Marketing“
- sehr erfahrene Dozenten aus der Praxis
- Case Studies, Projektarbeit und vier Firmenbesuche
- kulturelles Rahmenprogramm in Barcelona

→ Weitere vorgeprüfte Programme an der renommierten **französischen Business School IÉSEG in Paris** (auf Englisch):
https://www.ieseg.fr/en/programs/short-term-programs/entrepreneurship-innovation-summer-program/ (Digital Entrepreneurship & Value Based Start-Up Development)
https://www.ieseg.fr/en/programs/short-term-programs/digital-marketing-summer-program/ (Digital Marketing Strategy, Branding & Campaign Mgmt.)

→ Wenn Du ein für Dich interessantes anderes Auslandsstudienprogramm siehst, kannst Du die Programmbeschreibung zur Prüfung bzgl. Anrechenbarkeit an den Studienprogrammleiter unter stefan.detscher@hfwu.de senden

→ Studiengebühren i. H. v. EUR 1.150 werden für das ersetzte Modul zurückgezahlt. Erstattungen für im Ausland belegte Kursmodule werden auf Teilstipendien angerechnet.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Statements und Evaluation unserer MBA-Studierenden

„Weshalb ich mich für den MBA Digital Management & Marketing an der HfWU entschieden habe: berufsbegleitende, extremst anwendungsbezogene und zukunftsorientierte Lehrveranstaltungen sowie überzeugende Dozenten aus der Praxis an einer renommierten Hochschule, die mir ermöglichen kompromisslos in Vollzeit zu arbeiten und meine Work-Life Balance zu erhalten, während ich mich gleichzeitig für neue Aufgabengebiete und höherwertige Tätigkeiten qualifiziere, um mich so auf den nächsten Karriereschritt vorzubereiten."

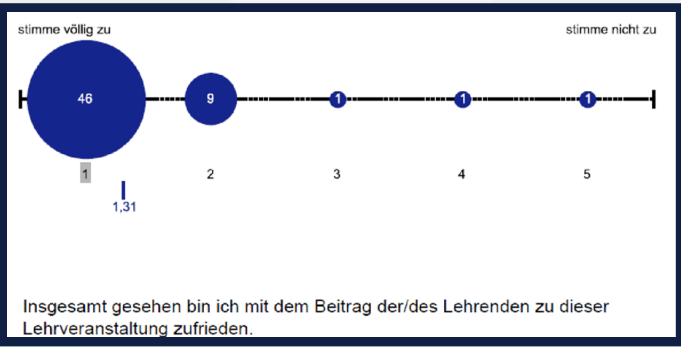
Sandra Schleicher:
- Aktuell Consultant im Projekteinsatz bei der Porsche AG
- Zuvor B. Sc. International Management Double Degree ESB Business School, Reutlingen und NEOMA Business School, CESEM, Reims, Frankreich

„Die Wahl des Studiengangs MBA Digital Management & Marketing war meine beste Entscheidung, die ich im Rahmen meiner beruflichen Weiterbildung getroffen habe. Besonders gut gefällt mir die generalistisch und ganzheitliche Betrachtung des digitalen Ökosystems, um die Wirkungsweise der digitalen Transformation zu verstehen und zu analysieren. Mir hat der MBA die Augen für die anstehenden Hürden und Aufgaben der Digitalisierung geöffnet. Ich habe das Werkzeug gelernt, wie ich Strategien für eine erfolgreiche und nachhaltige Transformation entwickeln und anwenden kann. Ob Kultur oder Technik."

Luis Dario Stephan:
- Aktuell im Projekt- & Partnermanagement bei der eco2nomy GmbH tätig
- Zuvor Consultant HR Strategy and New Work bei der Hays AG tätig
- Bachelor Volkswirtschaftslehre B. Sc. an der HfWU

Auszug aus den Lehrevaluationen des letzten Semesters

- Die Coaching Sessions waren sehr wertvoll. Vielen Dank für das Angebot.
- Die Dozent*innen sind super kompetent in Ihrem Fachgebiet!
- Beide sehr geduldig. Super Betreuung während der Entwicklung unserer Case Study. Die extra-Coaching Termine war goldwertig…
- Die Unterlagen geben einen super Rahmen für eigene Weiterentwicklungen.
- Die Kombination aus Skript und Vorlesung. Feedback zur Präsentation war sehr gut. Es konnte auch für die Arbeit an sich umgesetzt und eingearbeitet werden.



© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Mögliche Abschlüsse

Master of Business Administration (MBA)

- 12 Module (12x 6 ECTS = 72 ECTS) + projektbasierte Masterthesis (18 ECTS) für MBA (90 ECTS)
- *Dauer*: **4 Semester** (verlängerbar auf bis zu 7 Semester)
- *Aufnahmebedingung*: Bachelor (180 ECTS) und mind. 12 Monate Praxiserfahrung
- *Gebühren*: EUR 4.750 pro Semester (4 Sem.) od. EUR 795 pro Monat (24 Mon.) + einmalig EUR 200 Prüfungsgebühr (gesamt: EUR 19.200)
- Änderung der Fachrichtung bis Ende des 1. Semesters möglich

Certificate of Advanced Studies (CAS)

- Certificate of Advanced Studies (CAS) bei Abschluss von 2 Modulen in einem Teilbereich
- **Zwölf Fachrichtungen** des Certificate of Advanced Studies mit Dauer **1-3 Sem.**
- *Gebühren:* 2x EUR 1.375 und einmalig EUR 100 Prüfungsgebühr (gesamt: EUR 2.850)

Diploma of Advanced Studies (DAS)

- Diploma of Advanced Studies (DAS) bei Abschluss von 5 Modulen in einem Teilbereich
- **Sieben Fachrichtungen** des Diploma of Advanced Studies mit Dauer **3 Sem.** / 1,5 Jahre
- *Gebühren:* 2x EUR 2.740 + 1x EUR 1.370 und einmalig EUR 200 Prüfungsgebühr (gesamt: EUR 7.050)

Kombiabschluss Diploma + MBA

- Kombistudium Diploma + MBA über 7 Semester / 42 Monate
- *Gebühren*: EUR 2.400 jeweils zu Beginn der sieben Semester oder EUR 400 monatlich (über 42 Mon.) und einmalige Abschlusszahlung von EUR 2.400
- Bei Abbruch nach dem Diploma-Abschluss einmalige Abbruchgebühr von EUR 1.050 (= Aufzahlung auf Diploma-Gebühren, wird angerechnet bei MBA-Studium-Wiederaufnahme)
- Prüfungsgebühren jeweils EUR 200 für Diploma und MBA

Zertifikat

- Teilnahme an und Abschluss einzelner Kursmodule
- Kumulieren der Module bei bestandener Prüfung zu MBA oder Diploma möglich
- Alternativ Teilnahmebescheinigung ohne Prüfung/(sgebühr) möglich
- *Dauer*: **1 Semester**
- *Gebühren*: **EUR 1.450** + EUR 100 Prüfungsgebühr

MBA-Doppelabschluss in zweiter Fachrichtung

- MBA-Zusatzabschluss in 2. Fachrichtung durch Zusatzbelegung von 1-3 Kursmodulen (bei Gesamtabschlussnote min. 2,3)
- *Gebühren:* EUR 1.150 bis EUR 3.250 (plus ggf. EUR 1.000 für zweite Masterarbeit falls Masterarbeitsnote schlechter 2,0)

Teilnahme- & Prüfungsgebühren als Werbungs-/Fortbildungskosten von der Steuer absetzbar oder direkt von Arbeitsgeber (teil-)zahlbar

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Rahmenbedingungen und Finanzierungsmöglichkeiten

Finanzierungsmöglichkeiten

- **„Umgekehrter Generationenvertrag“** (bei welchem erst Zahlungen nach dem Studium einkommensabhängig fällig werden) wie bspw.: https://mba.braincapital.de/
  → weitere Anbieter in CHE-Studie: CHE Studienkredit-Test 2021
- **KfW-Studienkredite**: https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Studieren-Qualifizieren/Finanzierungsangebote/KfW-Studienkredit-(174)/

+ Teilstipendien-Programm Digital Business Institute

Rahmenbedingungen

- **Kursphasen** in der Regel von **Ende März** bis **Mitte Juli** sowie von **Anfang Oktober** bis **Anfang Februar** (mit Pause über Pfingsten + Weihnachten sowie an Brückentagen)
- Jedes Modul umfasst **Präsenzkurse + Live-Video-Sessions** an **zwei Freitagnachmittagen/-abenden** (16:15 - 20:15 Uhr) und **zwei Samstagen** (8:30 - 16:15 Uhr) ergänzt um Fallstudienbearbeitung und Selbststudium per E-Learning.
- **Hälfte der Kurstermine** sind **Live-Video-Sessions**, die weiteren **Kurstermine** finden **vor Ort** statt (bei **MBA** an **4** und bei **Diploma** an **2 Wochenenden** pro Semester)
- Zusätzlich werden alle Vor-Ort-Termine bei Bedarf auch per Live-Video übertragen (=**Hybridmodus**), so dass auch eine reine Remote-Teilnahme möglich ist.
- Präsenztermine finden üblicherweise in den Gebäuden der **Hochschule für Wirtschaft & Umwelt** in der **Nürtinger Innenstadt** statt (nur 5 min Fußweg vom Bahnhof + kostenlose Parkplätze).
- **Frühzeitige Anmeldung lohnt sich**: Von den insgesamt 20 MBA-Plätzen pro Semester werden 15 auf der Basis von First-Come-First-Serve vergeben, die weiteren 5 werden zum Bewerbungsschluss nach Abschlussnote des Bachelors und der Relevanz der Berufserfahrung zugeteilt.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Teilstipendien-Aktion bis 8. Januar 2023

Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Situation haben wir den Umfang unseres Teilstipendien-Programms stark ausgeweitet. Damit möchten wir weiterhin all denjenigen, die keine so großen finanziellen Möglichkeiten haben, trotzdem ein Studium/ eine Kursteilnahme an der Digital Business School ermöglichen.

Daher gelten für das große MBA-Stipendium für die Neuanmeldung als Selbstzahler bis 08.01.2023 diese erleichterten Bedingungen: Bachelor-Note <= 2,3 & Monatsgehalt <= 4.500 € brutto sowie Online-Registrierung über den unten stehenden Link.

Für das kleine MBA-Stipendium*(*) sowie DAS-, CAS- & Zertifikatskurs-Stipendium müssen für die Neuanmeldung als Selbstzahler bis 08.01.2023 **keine Bedingungen** erfüllt werden. Lediglich eine Info bei Anmeldung sowie eine Registrierung unter folgendem Link ist nötig: https://bit.ly/3FzeBhn

Weitere Informationen unter www.hfwu-stipendium.de
Reguläre Bedingungen der Teilstipendien (für Anmeldungen nach dem 08.01.2022) im Anhang auf Seite 39.

Stipendienart	Stipendienhöhe	Ermäßigte Studiengebühr
Großes MBA-Stipendium	**5.000 €**	**4 x 3.500 €** (oder 24 x 585 €)
Kleines MBA-Stipendium	**2.500 €**	**4 x 4.125 €** (oder 24 x 690 €)
DAS-Stipendium	**1.500 €**	**2 x 2.140 € + 1 x 1.070 €**
CAS-Stipendium	**550 €**	**2 x 1.100 €**
Zertifikatskurs-Stipendium	**300 €**	**1.150 €**

* Einkommensgrenze der Teilstipendien-Aktion für das kleine MBA-Stipendium liegt bei 65.000 € brutto jährlich.
** Mögliche Erstattungen für im Ausland belegte Kursmodule werden auf Teilstipendien angerechnet.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Berufliche Entwicklung durch unser MBA- & Studienprogramm

- Nach dem Diploma- oder MBA-Abschluss sind Sie für **anspruchsvolle Aufgaben in interdisziplinären (Projekt-) Teams** ideal vorbereitet.
- Sie **gestalten digitale Geschäftsmodelle** mit und sind aufgrund Ihres Studiums in der Lage, die Grenzen und Möglichkeiten beim **Einsatz technologischer Lösungen** zu reflektieren.
- Im Team **vertreten** Sie die **betriebswirtschaftliche Seite**, können jedoch die **Positionen anderer Abteilungen nachvollziehen** und beurteilen.
- **Typische Positionen** sind:
  - Leiter/-in, Berater oder Experte in Transformations-/ Innovationsprojekten
  - Leiter/ Referent in (Fach-)Abteilungen zur Umsetzung von Digitalisierungsstrategien
  - Assistent/-in des Vorstands/ der Geschäftsführung
  - Digital Product/ Process/ Project Manager
  - Online-Marketing-/ Social-Media-Manager/-in
  - Experte/in E-Commerce/ CRM
  - uvm.

Anstieg offener Digital-Stellen in 2021 ggb. Vorjahr um +98% auf 49.000:

https://www.handelsblatt.com/technik/it-internet/digitaler-job-monitor-nachfrage-nach-digitalexperten-steigt-auf-rekordhoch/27851768.html?share=linkedin

Meist deutlicher Zuwachs des Jahresgehalts um

> 10.000 EUR p.a.,

d.h. > 300.000 EUR

bei bspw. 30 verbleibenden Berufsjahren:

https://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/kurse-nach-feierabend-weiterbildung-ist-bares-geld-wert-14277798.html

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Übersicht Startdaten und Anmeldefristen nächste Semester

Kurs/ Programm	Startdatum	Anmeldefrist
Wintersemester 2022/2023		
Diploma of Advanced Studies (7 Fachrichtungen) Oder Kombiabschluss Diploma + MBA	Anfang Oktober 2022 bis Dezember 2022	Jeweils zwei Wochen vor Kursstart -> einzelne Startdaten pro Kurs siehe unter: www.hfwu.de/dmx-anm
Certificate of Advanced Studies (12 Fachrichtungen)	Anfang Oktober 2022 bis Dezember 2022	
Kursmodule des MBAs als Zertifikatskurse www.hfwu.de/dmx-zdk	Anfang Oktober 2022 bis Dezember 2022	
Sommersemester 2023		
MBA Digital Marketing & Sales / MBA Digital Business & Leadership / MBA Digital Operations Management / MBA Digital Management & Analytics	31.03.2023	28.02.2023, Anmeldung unter www.hfwu.de/dmx-mba
Diploma of Advanced Studies und Kombiabschluss Diploma + MBA (7 Fachrichtungen)	März 2023	Jeweils zwei Wochen vor Kursstart -> einzelne Startdaten pro Kurs siehe unter: www.hfwu.de/dmx-anm
Certificate of Advanced Studies (12 Fachrichtungen)	März 2023	
Kursmodule des MBAs als Zertifikatskurse www.hfwu.de/dmx-zdk	März 2023	
Wintersemester 2023/2024		
MBA Digital Marketing & Sales / MBA Digital Business & Leadership / MBA Digital Operations Management / MBA Digital Management & Analytics	Anfang Oktober 2023	31.08.2023, Anmeldung unter www.hfwu.de/dmx-mba

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

USPs des Digital-MBA- & Studienprogramms an der HfWU

1. Systemakkreditierte staatliche Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen mit Spitzenrankings von WirtschaftsWoche und von CHE/ Die ZEIT

2. Innovative Themenbereiche wie Künstliche Intelligenz, Machine Learning, Blockchain, Cybersecurity, Internet of Things und Industrie 4.0 sowie Lean Startup-Ansatz und Growth Hacking

3. Hochqualifizierte Dozentenschaft mit 11 ProfessorInnen und >25 DozentInnen aus der Praxis auf dem Niveau von (ehemal.) Geschäftsführern/ Vorständen, Bereichsleitern, Senior Advisors & Unternehmern

4. Einzigartiges stark anwendungsorientiertes berufsbegleitendes Studienprogramm mit starkem Forschungs-hintergrund im Bereich digitalen Managements und digitaler Vermarktung (Digital Business Institute & School)

5. Effektiver Blended Learning-Ansatz mit Class-Room-Sessions und E-Learning-Phasen

6. Fokus auf Projekt-basierte Studien-arbeiten und Masterarbeit für höchst mögliche Praxisrelevanz (inkl. Research-Seminar)

7. Komplett modularer Aufbau vom einzelnen Zertifikat über Diploma of Advanced Studies bis zum MBA (www.hfwu.de/dmx-zdk) inkl. MBA-Doppelabschluss

8. Möglichkeit zur Teilnahme an International Summer Schools

9. Berufseinstieg in ein (Partner) Unternehmen parallel zum MBA-Studium und Teilstipendien-Programm des Digital Business Institutes (www.hfwu-stipendium.de)

10. Persönliches Kompetenzentwicklungs-programm + Life-Long Learning zwischen Teilnehmern, Alumni und Dozenten

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Ansprechpartner

Wissenschaftliche Leitung & Firmenpartnerschaften

Prof. Dr. Stefan Detscher

- Geschäftsführender Direktor Digital Business Institute
- Wissenschaftlicher Leiter Digital-MBA- & Studienprogramme
- Professor im Studiengang Betriebswirtschaftslehre

Tel.: 07022 / 201-1056

stefan.detscher@hfwu.de

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen
Fakultät Betriebswirtschaft und Internationale Finanzen
Gebäude CI10 | Raum 343
Sigmaringer Str. 25
72622 Nürtingen

Studienberatung

Michelle Knapp

- Studienberaterin Digital Business School
- Marketing Managerin im Digital Business Institute
- Studentin Digital Marketing & Sales

Tel.: 0152 / 59751691

knappmi@stud.hfwu.de

Beratungstermin buchen:
https://calendly.com/digital-business-school-michelle-knapp/30min

www.hfwu.de/dmx

www.hfwu-mba.de

Anmeldung & Organisation

Susanne Liemer

- Seminarmanagerin
- Mitarbeiterin der Weiterbildungsakademie an der HfWU

Tel.: 07022 / 201-401

waf@hfwu.de

WAF Weiterbildungsakademie an der
Hochschule für Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen
Neckarsteige 6-10
76222 Nürtingen

Hochschule
für Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen

Vielen Dank für Eure Aufmerksamkeit!

Eure Fragen?

Folgt uns gerne!

LinkedIn:
Digital Business School an der HfWU

Instagram:
digital.business.school.hfwu

Facebook:
Digital Business School an der HFWU

Zur Website:
www.hfwu.de/dmx

Hochschule
für Wirtschaft und Umwelt
Nürtingen-Geislingen

Anhang

weitere Informationen zum Digital-MBA- & Studienprogramm

Mission und Zielgruppe

Mission:

- Hohen Bedarf der Wirtschaft an **Know-How** bzgl. **Digitalisierung** abdecken
- **Weiterbildung** und **berufliche Zukunft** ermöglichen in den Bereichen digitales Management & Leadership, digitale Geschäftsmodelle, Digital Operations & Analytics sowie digitaler Vermarktung
- **Flexible Teilnahmemöglichkeit** mit einzelnen Kursmodulen, die zum MBA (alternativ Diploma oder Certificate of Advanced Studies) führen
- **Interdisziplinärer Austausch** von Studierenden und Lehrenden schafft Multiplikation der Sichtweise auf Herausforderungen der Digitalisierung

Zielgruppen:

- **Firmenpartner**: Weiterentwicklung ihrer Potenzial-Mitarbeiter und Führungskräfte sowie Gewinnung von Young Professionals & Entwicklung zu Digitalisierungsexperten
- **Berufstätige Bachelor-AbsolventInnen** wirtschaftswissenschaftlicher, technischer, naturwissen-schaftlicher sowie geisteswissenschaftlicher Studienrichtungen mit mindestens einem Jahr Praxiserfahrung

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Top-5 Gründe für Arbeitgeber der berufsbegleitend Studierenden

1. **Welchen Nutzen bringt das Digital-MBA- und –Studienprogramm dem Unternehmen?**
   Zeige, wie die wichtigsten Herausforderungen Deines Unternehmens/ Bereichs durch den Studieninhalt Deines geplanten berufsbegleitenden Studiums mit neu gewonnenen Kenntnisse und Kompetenzen in den Bereichen digitalen Managements gemeistert werden können. Neu erlernte Fähigkeiten und Fachkenntnisse kannst Du so direkt bei der Arbeit zum Nutzen des Unternehmens anwenden und im Rahmen des Studiums sogar „echte“ Problemstellungen / Projekte des Unternehmens mit Experteninput der DozentInnen bearbeiten, wofür sonst „teure“ externe Dienstleister / Neueinstellungen nötig wären.

2. **Wie passt das Programm zu den Anforderungen des Unternehmens an mich als Mitarbeiter?**
   Die Kurstermine finden in der Regel Freitag ab 16:15 Uhr und samstags statt – 50 % vor Ort mit Hybrid-Videozuschaltung + 50 % komplett online. Dadurch kannst Du unter der Woche, wie gewohnt, Deinem Job nachgehen und bist für Termine verfügbar. Auch wird die Last bzgl. Prüfungsleistungen übers Semester / Jahr hinweg verteilt, da es keine „geballte“ Klausurzeit gibt. Erkläre, wie Du Dir Deine berufliche Entwicklung vorstellst und wie Du planst, Dich während der Weiterbildung zu entwickeln, dass Du damit zu einer Fach-/ Führungskraft mit wertvollem Know-How insbesondere im Digitalbereich fürs Unternehmen werden können.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Top-5 Gründe für Arbeitgeber der berufsbegleitend Studierenden

3. **Welche Unterstützung für berufsbegleitendes Studieren gibt es bereits im Unternehmen?**

   Möglicherweise hat Dein Unternehmen bereits eine Liste von Programmen, an denen Kolleginnen und Kollegen bzgl. anderer Themenbereiche teilgenommen haben, um sich weiterzubilden. Finde heraus, warum diese Anbieter ausgewählt wurden und wie hoch die finanzielle und zeitliche Unterstützung für die teilnehmenden Mitarbeitende seitens des Unternehmens war. Vielleicht muss sich Dein Unternehmen für die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen neu entscheiden – gerne darfst Du uns kontaktieren wenn weitere Informationen benötigt werden.

4. **Warum wollen Sie sich an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen weiterbilden?**

   Zeige Deinem Arbeitgeber, dass das von Ihnen gewählte Programm dem Unternehmen insbesondere mittels Deiner Weiterentwicklung einen Wert bringt. Nehme dabei Bezug auf die USPs des Digital-MBA- & Studienprogramms der Präsentation.

5. **Wer trifft typischerweise die Entscheidung im Unternehmen bzgl. berufsbegleitendem Studium?**

   Oftmals sind nicht nur Du und Dein Vorgesetzter Teil des Entscheidungsprozesses. Bereite Dich darauf vor, dass auch andere Ansprechpartner, wie die Personalabteilung, andere Abteilungsleiter oder sogar die Geschäftsführung an der Entscheidungsfindung beteiligt sind und unterschiedliche Informationen benötigen.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Bedingungen für reguläre Teilstipendien (Anmeldung nach 8. Januar 2023)

Stipendienart	Bedingungen	Stipendienhöhe	Ermäßigte Studiengebühr
Kleines MBA-Stipendium (wird bis zu 3 Mal pro Semester vergeben, auch für Kombistudium)	• Selbstzahler-Neuanmeldung • Bachelor-Note <= 2,3 • Monatsgehalt <= 4.500 € brutto	**2.500 €**	**4 x 4.125 €** (oder 24 x 690 €)
Großes MBA-Stipendium (wird bis zu 3 Mal pro Semester vergeben, auch für Kombistudium möglich)	• Selbstzahler-Neuanmeldung • Bachelor-Note <= 2,0 • Monatsgehalt <= 4.000 € brutto • Unterstützung im Studienprogramm: Referenzen für Studieninteressierte, Unterstützung bei Messen	**5.000 €**	**4 x 3.500 €** (oder 24 x 585 €)
DAS-Stipendium (wird bis zu 3 Mal pro Semester vergeben)	• Selbstzahler-Neuanmeldung • Monatsgehalt <= 4.500 € brutto	**1.500€**	**2 x 2.140 € +** **1 x 1.070 €**
CAS-Stipendium (wird bis zu 3 Mal pro Semester vergeben)	• Selbstzahler-Neuanmeldung	**550 €**	**2 x 1.100 €**
Zertifikatskurs-Stipendium (wird bis zu 3 Mal pro Zertifikatskurs vergeben)	• Selbstzahler-Neuanmeldung	**300 €**	**1.150 €**

Allgemeine **Vergabebedingungen** (gültig für alle Stipendienarten):

- Kurz-Motivationsschreiben (in einer E-Mail) mit Darlegung, was zu Studienprogramm inhaltlich beitragen könnte und weshalb förderbedürftig/- würdig
- Bei jeweils mehr als 3 Bewerbern Ranking mit Gewichtung je zu einem Drittel:
  Bedürftigkeit (= Monatseinkommen), Erststudienabschlussnote und Qualität Motivationsschreiben
- Veröffentlichung des Stipendiaten-Profils und Bereitschaft zur aktiven Unterstützung des Digital-Studienprogramms (bei MBA-Stipendien)
- Neuanmeldung im Digital-MBA- & Studienprogramm (= keine vorige Teilnahme), nur ein Stipendium pro Teilnehmer und nur Selbstzahler Einreichung der Unterlagen digital an: dmx@hfwu.de

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Mögliche Arten der Zusammenarbeit mit Unternehmen/ „Duales“ Studium

Weiterbildung/ Weiterentwicklung durch Zertifikatskurse/ Diploma/ MBA

- Gezielter Aufbau von **Fähigkeiten und Kompetenzen als Fach- und Führungskraft** in den verschiedenen Fachbereichen von **Digital Management & Marketing** durch den **MBA/ das Diploma**
- Teilnahme an einem oder mehreren der Module mit jeweils **Abschluss eines Zertifikats** von der HfWU (später anrechenbar für den Diploma-/ MBA-Abschluss)
- Möglicher **Bestandteil eines digitalen Transformationsprogramms** in Unternehmen
- **Mitarbeiterentwicklung und -bindung** durch Weiterqualifizierung und Studienfinanzierung

Siehe Top-5 Fragen/ Argumentation im Anhang für Arbeitgeber

Berufsbegleitendes MBA-Studium als Trainee/ Young Professional

- **Berufseinstieg** als Trainee/ Young Professional mit gleichzeitigem **Know-How-Aufbau im Digitalbereich**
- **Berufsbegleitendes MBA-Studium und Traineeship/ Junior-Position** kombinierbar, so dass der Young Professional sofort ein Gehalt hat und Vollzeitberufs-erfahrung sammelt trotz Weiterstudium zum MBA
- **Kontakt zu interessierten Unternehmen** kann hergestellt werden – siehe dazu auch **Stellen von Unternehmenspartnern** auf www.hfwu.de/dmx unter „News“
- Aktuell suchen wir für unseren Firmenpartner **Kittelberger media solutions GmbH** in Reutlingen Dich als **Sales Manager** (f/m/d) mit berufsbegleitendem Digital-MBA. Hier geht’s zur Stellenausschreibung

Bei Interesse mit Präferenz der Unternehmensart / der Stelle wende Dich gerne an stefan.detscher@hfwu.de oder individuell potentiellen neuen Arbeitgeber nach Möglichkeit eines berufsbegleitenden MBAs fragen

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Modulübersicht

Sem.	Modul	Fachrichtung	Prüfungs-form	WiSe/ SoSe
1	Digital Business Model Innovation	alle	*R/P*	beide
	Digital Technology & Law		*S*	
	Digital Marketing Strategy, Branding & Campaign Management		*StA*	
	Digital AI based Customer Experience & Relationship Management		*StA*	
2/3	Digital Transformation & Sustainable Change Management		*R/P*	
	Digital Entrepreneurship & Value Based Start-Up Development		*StA*	
	Design Thinking & User Experience Management		*StA*	
	Digital Leadership & Agile Management	Digital Business & Leadership	*S*	*WiSe/ SoSe im Wechsel (ggf. jedes Sem.)*
	Digital HR Management		*StA*	
	Data-based B2B Business Models & Platforms	DOM, DBL	*StA*	
	Digital Business Planning, Steering & Valuation	DBL, DOM, DMA	*StA*	
	Digital Controlling & AI based ProcessManagement Automation	DMA, DOM	*StA*	
	Internet of Things, Industrie 4.0 & Innovation Management	Digital Operations Management	*StA*	
	Digital Supply Chain Management		*StA*	
	Data Management & Visual Analytics	Digital Management & Analytics	*StA*	
	Machine Learning & Big Data Analytics	DMA, DMS	*R/P*	
	Search Engine/ Performance Marketing & Web Analytics	DMS, DMA	*StA*	
	Advanced & Programmatic Digital Marketing	Digital Marketing & Sales	*StA*	
	Social Media, Content & Influencer Marketing		*StA*	
	Digital Sales & E-Commerce	DMS, DBL	*R/P*	
4	Project based Master Thesis (+ Seminar Research Methods)	alle	M	beide

Prüfungsformen:
R/P = Referat/Präsentation
S = schriftliche Arbeit (online)
StA = Studien-(Praxisarbeit)
M = Masterarbeit

Fachrichtungen:
DBL = Digital Business Leadership
DOM = Digital Operations Management
DMA = Digital Management Analytics
DMS = Digital Marketing & Sales

regulär auf Englisch, Prüfung auf Wunsch als Ausnahme auf Deutsch möglich

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Weitere Statements unserer Studierenden

„Der MBA war für mich eine spannende, lehrreiche Zeit mit absolut tollen Menschen und einem einfach genialen Mix aus Theorie und Praxis.“

Anastasia Markemann:
- aktuelle Position: TTS Tooltechnic Systems, Inhouse Consultant Corporate Development, Focus Marketing & Sustainability
- Erststudium: Hochschule der Medien, Bachelor of Arts, Werbung und Marktkommunikation

„Wie gleise ich meine Marke professionell im digitalen Umfeld auf? Welche Tools des digitalen Marketings sind wichtig, um meine Marke erfolgreich online zu positionieren und auszubauen? Der Zertifikatskurs "Digital Marketing Communication" gibt in einer gelungenen Mischung aus Theorie und Praxis Aufschluss auf diese Fragen sowie Werkzeuge an die Hand, um das Gelernte im geschäftlichen Umfeld direkt selbst anzuwenden. Die erworbenen Kenntnisse stärken meine Marketing-Kompetenz im digitalen Umfeld - das Zertifikat ist ein Plus in meinem CV.“

Katrin Geisthardt:
- aktuelle Position: Kommunikations-und Marketingmanagerin in der Food-Branche
- Erststudium: Diplom Oecotrophologin, University of Applied Science Fulda

"Besonders die kleinen Studiengruppen im MBA-Studium wusste ich sehr zu schätzen. Das sorgt für guten Austausch und einen guten Informationsfluss zwischen den Studierenden und den fachlich sehr guten Dozenten."

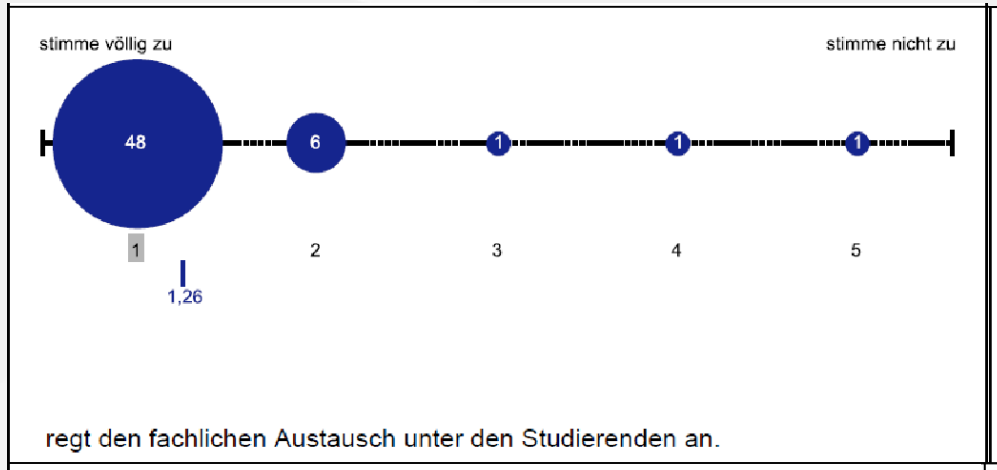
Markus Bofinger:
- aktuelle Position: Leiter Unternehmenskommunikation Kreissparkasse Göppingen
- Erststudium: Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe Bonn

„Aufgrund der Marktumgebung, die sich durch die Digitalisierung permanent wandelt, ist eine Weiterbildung im Bereich Digital Management & Marketing sehr zu empfehlen. Die Zertifikatskurse sind für mich eine hervorragende Möglichkeit, meine bisherigen Erfahrungen einzubringen und mich gleichzeitig in neue Gebiete einzuarbeiten. In den einzelnen Kursen werden aktuelle Themen diskutiert und Zukunftsszenarien aufgezeigt. Inspirierend finde ich insbesondere den Austausch mit den Dozenten und Kommilitonen – Kreative Denkansätze und Erfahrungen aus der Praxis stehen hier im Vordergrund.“

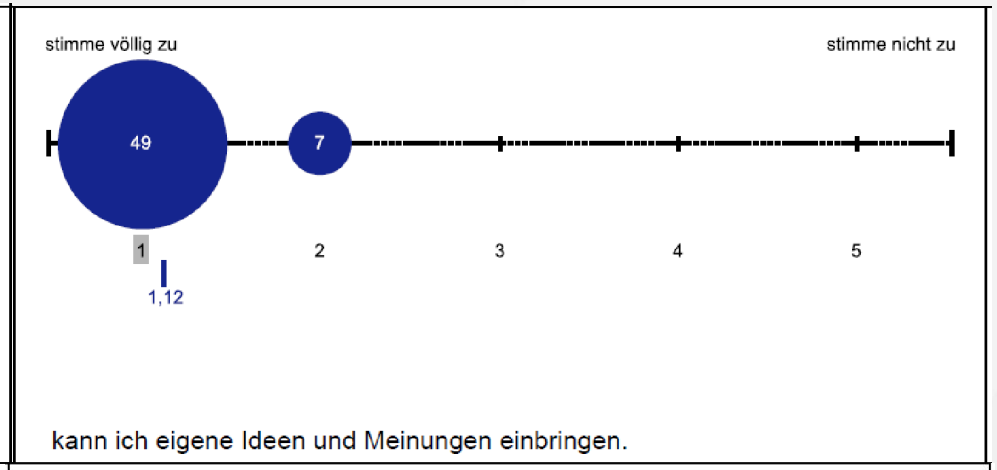
Tiana Kneifel:
- aktuelle Position: Marketing Managerin WMF Group
- Bachelor of Science Business Administration und Master of Arts Fashion Retail and Luxury Management

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

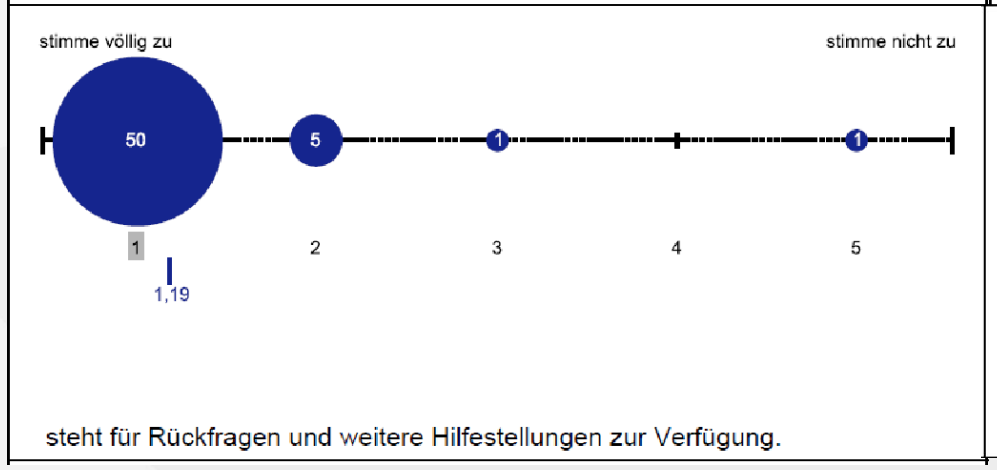
Auszug aus den Lehrevaluationen des letzten Semesters



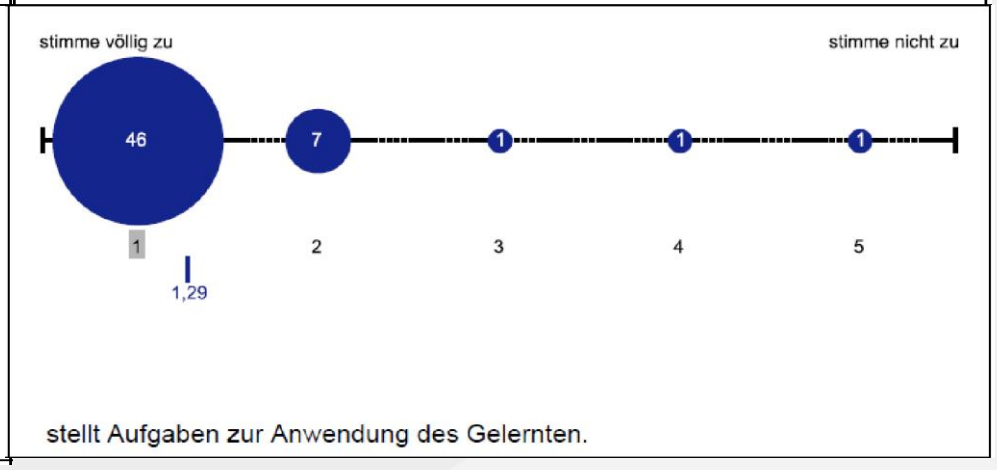
regt den fachlichen Austausch unter den Studierenden an.



kann ich eigene Ideen und Meinungen einbringen.



steht für Rückfragen und weitere Hilfestellungen zur Verfügung.



stellt Aufgaben zur Anwendung des Gelernten.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Systemakkreditierung & Qualitätsmanagement

- Die **HfWU** hat die Systemakkreditierung durch den Akkreditierungsrat erfolgreich durchlaufen und ist daher **AQAS zertifiziert**.
- Das **Digital-MBA- & Studienprogramm** hat alle Stufen dieses Systems der Qualitätssicherung nach den entsprechenden Vorgaben mit Erfolg absolviert und ist auf dieser Basis **akkreditiert**.
- Das Programm unterliegt einem kontinuierlichen und systematischen **Qualitäts-Monitoring**.
- Die Weiterentwicklung des Programms wird durch einen mit hochkarätigen Vertretern aus Wissenschaft und Praxis besetzten **Beirat** unterstützt und sichergestellt.
- Vollständige **Evaluation aller Lehrveranstaltungen** und aller Dozenten durch Studierende im Digital-MBA-Programm mit durchgängig sehr guten Bewertungs-durchschnitten.

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Akkreditierungsurkunde

Interne Akkreditierung

Gemäß der Satzung der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen zur Regelung der Umsetzung des Qualitätsmanagements im Bereich Studium und Lehre vom 22. Juni 2020 (§ 12-15) sowie der 2. Änderungssatzung vom 01. Februar 2022 spricht das Rektorat der HfWU

dem Studienprogramm

Digital Business & Leadership/ Digital Management & Analytics/ Digital Marketing & Sales/ Digital Operations Management,
Master of Business Administration (MBA)

auf Basis

- des Gesprächs mit Studierenden vom 18.11.2021
- des Qualitätsdialogs vom 24.01.2022 und der zugehörigen Dokumente
- des World Cafés vom 17.02.2022
- der Vereinbarung vom 08.03.2022

die interne Akkreditierung **bis zum 28.02.2027** aus.

Nürtingen, den 20.07.2022

Professor Dr. Andreas Frey
Rektor

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Beirat der Digital Business School

Dr. Andreas Albath

ehem. Vorstand/ CEO telegate Media AG & Unternehmer/ Investor

Ralph Buchen

Alumni MBA Dig. Mgmt. & Marketing & Experte B2B Marketing & Sales in Software-Branche

Helen Yuanyuan Cao

Researcher Washington University St. Louis und Chief Operating & Innovation Officer bei INDICAL Bioscience (ehemals Qiagen)

Prof. Dr. Claus Gerberich

ehem. Vorstand ADIDAS AG und Unternehmer/ Senior Advisor

Dr. Martin Handschuh

PostDoc Harvard University und Partner & GF e.venture consulting, ehemals Partner Kearney + Dozent an der HfWU

Prof. Dr. Michael Hepp

Professor an der HFU, CIO/ VP Digital Business & Transformation der Walter AG + Dozent an der HfWU

Prof. Dr. Markus Mändle

Prorektor HfWU & Direktor Institut für Kooperations-wesen

Anja Pflumm

Alumni MBA Dig. Mgmt. & Marketing, Digital Marketing Managerin bei Bauknecht/ Whirlpool

Steffen Vietz

Unternehmer im Einzelhandel und Technologieberatung, ehemals Airbus

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Möglichkeit zur Teilnahme am Leaderfy Simulation Game

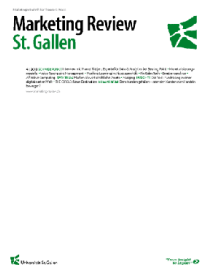
Im Spiel übernehmen die Teilnehmenden eine Führungsrolle in einem interdisziplinären Produktteam. Über einen fiktiven Spielzeitraum müssen sie ihren eigenen Führungsstil im Umgang mit zahlreichen typischen Führungsherausforderungen finden.

Über das Leaderfy Simulation Game:

- Führungsentwicklung wird gamifiziert, adaptiv und realitätsnah.
- In der innovativen Führungssimulation können Lernende das eigene Führungsverhalten in komplexen, realitätsnahen Situationen erproben und reflektieren.
- Durch den elaborierenden Lernprozess werden kontinuierlich die komplexen Zusammenhänge zwischen den Führungsinhalten hergestellt, wodurch die Führungskompetenz des Teilnehmenden stetig zunimmt.
- Der adaptive Ansatz verbindet das Experimentieren mit unterschiedlichen Führungsstilen und die Auseinandersetzung mit der eigenen Führungspersönlichkeit.
- Die starke Modellfundierung ermöglicht die Anwendung einer großen Bandbreite an Führungstheorien und -konzepte in einem risikofreien Lernraum.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Wissenschaftliche Fundierung durch Studien und Veröffentlichungen in (Peer-reviewed) Journals



„Fin Sales Tech: Artifizielle Intelligenz im Marketing und im Vertrieb von Kapitalmarkt-produkten“
(veröffentlicht in Q3 2018)

„Disruptives Marketing: Nutzung der innovativen Vermarktungs-ansätze von Start-Ups durch Großunternehmen“
(veröffentlicht 01/2019)

“Mit AAA-Vertrieb innovative Energie-lösungen verkaufen“
(veröffentlicht in 11/2018)
„Was die „Etablierten“ von den „Jungen“ lernen können “
(veröffentlicht 04/2019)

„KI-basierte Anwendungen im digitalisierten Sales Funnel nutzen“
(veröffentlicht in 02/2021)

"Potenziale für den Einsatz von Voice-Commerce entlang der Customer Journey„
(veröffentlicht 06/2022)

Weitere Veröffentlichungen & Vorträge: https://www.digital-business-school.eu/digital-business-institute/veroeffentlichungen-und-fachvortraege/

Herausgeberwerk:

“Digitales Management & Marketing – So nutzen Unternehmen die Marktchancen der Digitalisierung“

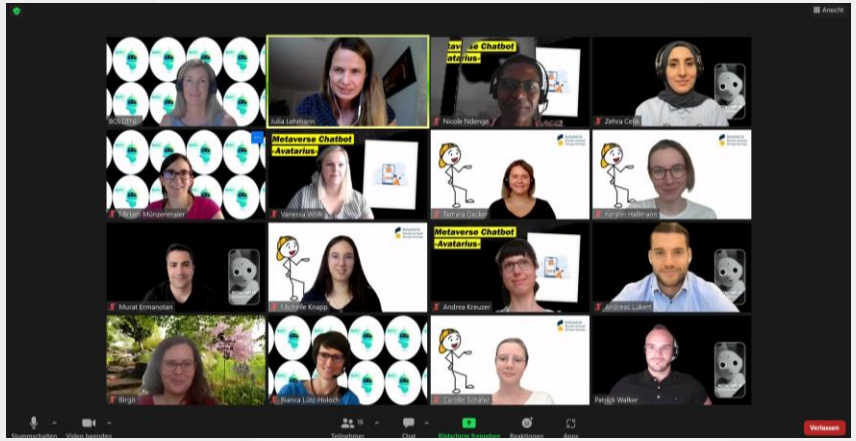
mit dem Springer Gabler Verlag mit Beiträgen von >10 Professoren/ PostDocs und >20 Experten aus der Praxis (Publikation in Q4 2021): https://www.springer.com/de/book/9783658337308

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Schnuppervorlesungen

Wir bieten in ausgewählten Kursen die Möglichkeit als Gasthörer in eine Vorlesung „reinzuschnuppern“.
Alle Schnuppervorlesungen und die Anmeldung dazu sind **hier** zu finden.
Wir ermöglichen gerne auch ein Schnupperstudium in einem anderen Kurs von Interesse.

Bei Präsenz-Vorlesungen ist eine Präsenz-Teilnahme in Nürtingen möglich, während bei Online-Vorlesungen eine Online-Teilnahme über Zoom erfolgt.



Digital Management Talks

Vortrags-/Austauschabende zu **digitalen Management-Themen** –virtuell, oder vor Ort mit spannenden Firmenvertretern

Dienstag, 10. Januar 2023 um 19 Uhr

Vortrag zu

"Measure What Matters - Leading with Great Goals" / OKRs

mit Lisa Shufro

Online Event (zoom) in englischer Sprache.

Weitere Infos unter: www.digital-management-talks.de

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp

Pressespiegel der Digital Business School an der HfWU – inbes. zur Auszeichnung als Talentschmiede von WiWi-Talents

Rüstzeug für die digitale Transformation

Die HfWU hat ihr Digital-MBA- und Studienprogramm zur Digital Business School weiterentwickelt.

NÜRTINGEN. An der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) gibt es ab dem Wintersemester 2022/2023 zwei neue Fachrichtungen des berufsbegleitenden Digital-MBA- und Studienprogramms. Nun können die Studenten zwischen vier Digital-MBA-Fachrichtungen wählen: Digital Business & Leadership, Digital Marketing & Sales, Digital Operations Management und Digital Management & Analytics. Außerdem kann im Rahmen eines Kontaktstudiums neben dem Zertifikatsabschluss und dem Diploma of Advanced Studies auch der Abschluss Certificate of Advanced Studies gemacht werden.

Durch das Wachstum firmiert das Programm künftig als Digital Business School an der HfWU. Sie hat das Ziel, Berufstätige und Berufseinsteiger mit erstem Hochschulabschluss für die digitale Transformation von Unternehmen und die Digitalisierung der Vermarktung fit zu machen. Zwölf Professoren und 25 Experten aus der Praxis sind mittlerweile als Lehrende aktiv – jeweils mit Erfahrung als Führungskräfte, Geschäftsführer und Unternehmer im Digitalbereich. Inhaltlich und forschungsseitig betreut wird die Digital Business School vom als An-Institut der HfWU formierten Digital Business Institute.

Ins Leben gerufen wurde das Digital-MBA- und Studienprogramm von Professor Dr. Stefan Detscher. Er selbst verfügt über langjährige Führungserfahrung in Digitalunternehmen sowie als deren Gründer. Detscher sieht den Vorteil der neu formierten Digital Business School besonders im erhöhten Praxisbezug und den noch stärkeren Spezialisierungsmöglichkeiten: „Wir können unseren Studierenden so noch mehr Anwendungsbezug ermöglichen." Neben dem Digital-MBA können Berufstätige die insgesamt 20 Studienmodule auch als zulassungsfreie einzelne Zertifikatskurse abschließen.

Ebenfalls kann in zwölf Fachbereichen ein Certificate of Advanced Studies (CAS) oder in sieben Fachbereichen ein Diploma of Advanced Studies (DAS) erreicht werden. Dies ermöglicht Berufstätigen – auch ohne formalen ersten Hochschulabschluss, sondern nach einem Betriebs- oder Fachwirt – einen Zugang zu einzelnen Kompetenzfeldern. Das Diploma- oder Certificate-Programm ist ein aus dem angelsächsischen Hochschulsystem stammender Abschluss, den man an der HfWU praxisnah mit insgesamt fünf Kursmodulen (DAS) oder mit zwei Kursmodulen (CAS) erreicht. Sie sind stark auf typische Funktionsbereiche von Unternehmen ausgerichtet, so die Hochschule in einer Pressemitteilung.

Zum aktuellen Sommersemester starteten 27 neue Studenten. Darunter sind 16 MBA-Studenten, fünf davon mit Doppelabschluss. Drei Studenten absolvieren ein Diplomaprogramm und acht belegen Zertifikatskurse. Die Vorlesungen des Digital-MBA- und Studienprogramms finden in einem Blended-Learning-Format statt. Im hybriden Format ist lediglich eine Anreise an wenigen Wochenenden notwendig oder alternativ auch eine komplette Online-Remote-Teilnahme möglich, sodass auch Studierende mit weiterer geografischer Entfernung sich in die Kurse einschreiben können.

Der nächste Studienstart für das Digital-MBA-Programm ist Anfang Oktober zum Wintersemester mit Anmeldefrist bis 31. August. Die Anmeldung für das Zertifikatskurs-, Certificate- oder Diploma-Programm ist jeweils bis zwei Wochen vor Kursstart möglich. Anmeldungen für das Diploma- und Zertifikatsstudium fürs laufende Semester sind noch bis Ende April und für einige Kurse noch bis Mai möglich. Jedes Semester werden pro Abschlussart je drei Teilstipendien vergeben. Für Studieninteressierte finden in regelmäßigen Abständen Online-Infoabende statt. Die nächsten zwei Termine sind am Montag, 25. April, und am Montag, 9. Mai, jeweils um 18.30 Uhr. *pm*

■ Weitere Informationen zum Digital-MBA- und Studienprogramm sowie die Anmelde-/Zugangslinks zu den Infoabenden gibt es unter www.hfwu.de/dmx.

HfWU-Abteilung ist „Talentschmiede"

NÜRTINGEN. Mit dem Digital-MBA- und Studienprogramm der Digital Business School an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) soll Fach- und Führungskräften die Möglichkeit geben werden, sich persönlich und beruflich weiterzubilden. Für die Förderung begabter Management-Nachwuchskräfte erhielt Professor Stefan Detscher kürzlich die Auszeichnung „Talentschmiede" von WiWi Talents der WiWi Media AG. Die Prämierung würdigt Professorinnen und Professoren, die ihren Nachwuchs fördern und so in vorbildlicher Weise dem Fachkräftemangel entgegenwirken. Mit dem Hochbegabtenprogramm fördert die WiWi Media AG zweimal jährlich in Zusammenarbeit mit Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft die begabtesten Management-Nachwuchskräfte. Das WiWi-Talents-Programm wurde im Jahr 2005 mit dem Ziel ins Leben gerufen, Studierende der Wirtschaftswissenschaften und angrenzender Fachbereiche ideell zu unterstützen und die überregionale Vernetzung zwischen Unternehmen und dem Fach- und Führungskräftenachwuchs voranzubringen. An der Digital Business School der HfWU sind aktuell noch Plätze für den Start im Wintersemester 2022/23 verfügbar. *red*

Auszeichnung als Talentschmiede

Professor Stefan Detscher von der HfWU wird von WiWi-Media geehrt.

NÜRTINGEN. Professor Stefan Detscher, Leiter Digital Business Institute & School an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU), wurde im Sommersemester 2022 mit der Prämierung „Talentschmiede" für die Förderung von Nachwuchstalenten von WiWi Talents der WiWi-Media AG ausgezeichnet.

Mit dem Digital-MBA- und Studienprogramm der Digital Business School an der HfWU soll Fach- und Führungskräften die Möglichkeit geben werden, sich persönlich und beruflich weiterzubilden. Dabei werden auch die Top-Leistungen der Studierenden gefördert. Für die Förderung begabter Management-Nachwuchskräfte erhält Stefan Detscher die Auszeichnung „Talentschmiede". Die Prämierung würdigt Professorinnen und Professoren, die ihren Nachwuchs fördern und so dem Fachkräftemangel entgegenwirken. Mit dem Hochbegabtenprogramm fördert die WiWi Media AG zweimal jährlich in Zusammenarbeit mit namhaften Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft die begabtesten Management-Nachwuchskräfte.

Das WiWi-Talents-Programm wurde im Jahr 2005 mit dem Ziel ins Leben gerufen, Studierende der Wirtschaftswissenschaften und angrenzender Fachbereiche ideell zu unterstützen und die überregionale Vernetzung zwischen Unternehmen und dem Fach- und Führungskräftenachwuchs voranzubringen. *hfwu*

■ An der Digital Business School der HfWU Nürtingen-Geislingen sind aktuell noch Plätze für den Digital-MBA-Start im Wintersemester 2022/23 verfügbar.

Presse-meldungen

in der EZ, GZ, SWP und im Teckboten (in 08/2022)

Professor erhält Auszeichnung

Nürtingen. Professor Stefan Detscher, Leiter Digital Business Institute & School an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU), wurde im Sommersemester mit der Prämierung "Talentschmiede" für die Förderung von Nachwuchstalenten von WiWi Talents der WiWi-Media AG ausgezeichnet. Mit dem Digital-MBA- und Studienprogramm der Digital Business School an der HfWU soll Fach- und Führungskräften die Möglichkeit geben werden, sich persönlich und beruflich weiterzubilden. Dabei werden auch die Top-Leistungen der Studierenden gefördert. Für die Förderung begabter Management-Nachwuchskräfte erhält Stefan Detscher diese Auszeichnung. Die Prämierung würdigt Professorinnen und Professoren, die ihren Nachwuchs fördern und so dem Fachkräftemangel entgegenwirken. Mit dem Hochbegabtenprogramm fördert die WiWi Media AG zweimal jährlich in Zusammenarbeit mit Partnern aus Wissenschaft und Wirtschaft die begabtesten Management-Nachwuchskräfte. Das WiWi-Talents-Programm wurde ins Leben gerufen, um Studierende der Wirtschaftswissenschaften zu unterstützen.pm

Talente fördern

Geislingen/Nürtingen. Die „Digital Business School" der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) ist laut der WiWi-Media AG eine Talentschmiede. Die Hamburger AG hat sich dem strategischen Hochschulmarketing verschrieben und sieht sich als Bindeglied zwischen Wissenschaft und Wirtschaft. Die Talentschmiede-Auszeichnung erhielt HfWU-Professor Stefan Detscher, Leiter des „Digital Business Institute & School", wie die Pressestelle der Hochschule mitteilt. Ziel ist es, Fach- und Führungskräften die Chance zu geben, sich persönlich und beruflich weiterzubilden. Dabei werden auch die Top-Leistungen der Studierenden gefördert.

© Prof. Dr. Stefan Detscher & Michelle Knapp