

HNU | Kompetenzzentrum  
Wachstums- und Vertriebsstrategien

## Kompetenzen bündeln

Das Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien der Hochschule Neu-Ulm beschäftigt sich in Lehre, Forschung und Praxis mit der **Identifikation von Wachstumsfeldern im Bereich der marktorientierten Unternehmensführung**, der Entwicklung geeigneter Wachstumsstrategien und der Erschließung neuer Kundensegmente.

Die Professoren und die wissenschaftlichen Mitarbeiter/innen arbeiten auf diesem Gebiet zusammen, um den Studierenden ein **praxisorientiertes Studium** zu ermöglichen und in enger Zusammenarbeit **mit Unternehmen die angewandte Forschung** auszubauen.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen der Hochschule und dem Unternehmen Baunit führte 2010 zur Gründung des Kompetenzzentrums.

## Forschen für die Praxis

Die Schwerpunkte des Kompetenzzentrums liegen in den Bereichen quantitative und qualitative Marktforschung, Vertriebsrecht, Marketing und Sales sowie Mergers & Acquisitions, dazu zählen im Einzelnen:

- Strategieentwicklung für Geschäftsbereiche, Vertrieb und Marke
- Strategic Market Intelligence
- Marktentwicklung und -durchdringung
- Preismanagement
- Markt- und Vertriebsmanagement, Customer-Relationship-Management
- Vertrieboptimierung
- Unternehmenskooperation

## Weitere Schwerpunkte

### **Drittmittelprojekte**

Unternehmen können mit dem Kompetenzzentrum im Rahmen eines Drittmittelprojektes kooperieren, beispielsweise in Form von firmenspezifischen Forschungsprojekten.

### **Digitale Transformation**

Unternehmen stehen im digitalen Zeitalter zunehmend vor der Herausforderung, die richtigen Instrumente und Medien zu finden, um die Wirkung und Effizienz des Unternehmens und der Marke weiter zu erhöhen. Das Kompetenzzentrum bietet Kooperationen an, um ein vertieftes Verständnis für die Digitalisierung des Kundenverhaltens aufzubauen und daraus wirkungsorientierte Maßnahmen für das Marketing und den Vertrieb abzuleiten.

## Weitere Schwerpunkte

### Employer Branding

Der Wettbewerb um qualifizierte Fach- und Führungskräfte wird unter Unternehmen immer größer. Die Unternehmen in der Region sind darauf angewiesen, für potenzielle Nachwuchsfachkräfte attraktiv zu sein.

Im Rahmen einer jährlich durchgeführten Studie verleiht das Kompetenzzentrum den »Employer Branding Award« an regionale Unternehmen mit einer starken Arbeitgebermarke.



## Praxis in der Lehre

Das Kompetenzzentrum kooperiert mit Unternehmen, Kammern, Verbänden und Bildungseinrichtungen auf regionaler und überregionaler Ebene.

*»Die langjährige Kooperation mit dem Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien hat uns viele neue Impulse gebracht. Die ausgearbeiteten Konzepte waren kreativ sowie äußerst praxisbezogen.«*

Ludwig Soukup, ehemaliger Geschäftsführer der Baumit GmbH Deutschland

## Formen der Zusammenarbeit

- Kooperationen mit Unternehmen
- Abschlussarbeiten
- Exkursionen
- Beratungs- und Marktforschungsprojekte
- Bearbeitung von Fragestellungen aus der Praxis im Rahmen von Konzeptionsseminaren
- Gemeinsame Veranstaltungen oder Gastvorträge mit Vertretern aus Wirtschaft und Wissenschaft
- Drittmittelprojekte
- Trainings oder Workshops an der Hochschule oder im Unternehmen
- Fortbildungen für Unternehmen
- Akquisition und Gewinnung von Fach- und Führungskräften

## Stimmen aus der Praxis

*»Das Konzeptionsseminar hat meine Erwartungen durch breit angelegtes Marketing-Wissen, sehr gutes Methoden-Know-How sowie ausgezeichnete Teamfähigkeit der Studierenden weit übertroffen.«*

Michael Leyk, General Manager Red Bull

*»Marketing und Vertrieb sind Realwissenschaften, da hilft nur Praxis, Praxis, Praxis. Die Möglichkeit, vor Entscheidern von Procter & Gamble zu stehen, ist eine einmalige Chance. Das Studium und der Praxisbezug im Schwerpunkt haben mir beruflich dazu verholfen, da zu sein, wo ich heute bin.«*

Jürgen Frank, Vice President Marketing AL-KO Geräte GmbH,  
HNU-Absolvent (Schwerpunkt strategisches Vertriebsmanagement)

*»Am Kompetenzzentrum treffen sich Theorie und Praxis. Durch fundiertes Wissen entstehen kreative Konzepte für ein erfolgreiches Unternehmenswachstum.«*

Ralph Beranek, Geschäftsführer der Seeberger GmbH



Hochschule Neu-Ulm

Kompetenzzentrum Wachstums- und Vertriebsstrategien

Wileystraße 1  
89231 Neu-Ulm

[www.hs-neu-ulm.de/kwv](http://www.hs-neu-ulm.de/kwv)  
[www.facebook.com/KWV.HNU](https://www.facebook.com/KWV.HNU)

