

SoSem 2025

Chancen und Risiken der Erschließung internationaler Märkte für die Dirk Roßmann GmbH

im Rahmen des Seminars: „Praxis der wissenschaftlichen Unternehmensberatung“

Belegnummer: 273007

Gestalte die Zukunft des Handels mit! – Sei Teil der Seminar Kooperation und erlebe, wie ROSSMANN internationale Märkte erschließt. Erfahre mehr über Chancen und Risiken und gestalte dies aktiv mit.

Du kommst ins vierte oder sechste Semester und denkst über Deine Karriereplanung nach? Du könntest Dir eine Karriere in der Beratung vorstellen oder möchtest wissen, wie sich dieser Job anfühlt?

Mit **ROSSMANN** bietet Dir eines der größten Unternehmen der Region die Chance für einen praktischen Einblick. Gemeinsam mit einer Kommilitonin oder einem Kommilitonen gehst du als externe:r Berater:in in das Unternehmen. Dort arbeitet Ihr gemeinsam mit Führungskräften und Fachexpert:innen aus verschiedenen Abteilungen an einer konkreten Fragestellung. Dieses Jahr läuft alles unter dem Thema **Chancen und Risiken der Erschließung internationaler Märkte für die Dirk Roßmann GmbH**. Dabei werdet ihr von wissenschaftlichen Mitarbeiter:innen des **Instituts für Wirtschaftspolitik** betreut. Die wissenschaftliche Leitung des Seminars liegt bei **Prof. Dr. Stephan Thomsen**. Eure Ergebnisse dokumentiert Ihr in einer Seminararbeit. Außerdem habt Ihr die Chance, die Ergebnisse in einer gemeinsamen Abschlussveranstaltung mit ROSSMANN zu präsentieren. Bist Du fit für diese Herausforderung? Dann bewirb Dich jetzt! Es gibt 22 Seminarplätze.

Formalia

Zielgruppe	Bachelorstudiengang Wirtschaftswissenschaften, 4. Bis 6. Fachsemester (PO 2017) ¹
Bewerbungsfrist	So., 19.01.2025, 23:59 Uhr
Maximale Teilnehmerzahl	22 Personen
Wissenschaftliche Leitung	Prof. Dr. Stephan Thomsen (Institut für Wirtschaftspolitik)
Seminarleistung	Schriftliche Hausarbeit und Präsentation
Arbeitsteilung	2er-Gruppen
Kompetenzbereiche	VWL und BWL.
Bewerbungsmodalitäten	Siehe Zeitplan

Leistungsanforderungen

80 % der Endnote	Seminararbeit im Umfang von 20 bis 25 Seiten (2er Gruppen)
20 % der Endnote	Präsentation der Arbeit (25min) und anschließende Diskussion (15min) Anwesenheitspflicht bei allen Vorträgen

¹ Um einen ungehinderten Studienverlauf zu gewährleisten, werden Studierende des 5.+6. Semesters denen des 4. Semesters vorgezogen.

Zeitplan

- So. 19.01.2025 **Verbindliche Bewerbung** auf eines der 11 Themen (siehe Themenübersicht).
Die Bewerbung senden Sie bitte per Mail an
Li Kathrin Kaja Rupieper (rupieper@wipol.uni-hannover.de) und
Vivien-Sophie Gulden (gulden@wipol.uni-hannover.de)
mit einem aktuellen Notenspiegel und einem Erst-, Zweit- und Drittwunsch.
Bei einer Bewerbung als 2er-Gruppe sind diese Unterlagen von beiden Bewerbenden
einzureichen.
- Mo. 27.01.2025 **Rückmeldung** über die Teilnahme.
- Do. 06.03.2025 **Bekanntgabe der Themenverteilung** (10 Uhr, Raum 063, Gebäude 1501 am Conti-
Campus). Anmeldung der Seminarleistung, erste Informationen zur
Seminar Kooperation und Betreuung, sowie Bearbeitungshinweise.
- Di. 11.03.2025 **Kick-off Veranstaltung** (Vorstellung des Unternehmens, Kontaktaufnahme mit
Betreuer:innen und Ansprechpartner:innen, Lagerführung). Die Einladung erfolgt
gesondert.
- So. 01.06.2025 **Abgabe der Seminararbeiten** als pdf-Datei an rupieper@wipol.uni-hannover.de,
gulden@wipol.uni-hannover.de sowie die betreuende(n) Person(en) der Dirk Rossmann
GmbH bis 23:59 Uhr.
- Mi. 11.06.2025 **Ergebnispräsentation** vor Vertreter:innen der Abteilungen, interessierten
Mitarbeiter:innen und ggf. der Geschäftsführung. Die Einladung erfolgt gesondert.

Weitergehende Informationen erhalten Sie während der Einführungsveranstaltung am 06.03.2025. Über
Änderungen hinsichtlich der anstehenden Termine werden Sie umgehend informiert. Bei Rückfragen wenden Sie
sich bitte an Kaja Rupieper (rupieper@wipol.uni-hannover.de).

Themenübersicht

(1) Exportierbarkeit von Prozessen im Vertrieb: Übertragbarkeit von deutschen Prozessen ins Ausland (Controlling)

Sind deutsche Prozesse auch mit den kulturellen Differenzen anderer Länder umsetzbar? Was sind Positiv- und Negativbeispiele für solche Exporte?

(2) Strategische Freiheit der Auslandsgesellschaften: konkrete Ziele vs. Freiheit (Controlling)

Sollten wir nur auf die Dividende schauen oder in allen Unternehmensbereichen konkrete Ziele vorgeben und aus Deutschland kontrollieren? Was hat sich bei vergleichbaren Unternehmen bzw. in der Literatur eher bewährt?

(3) Rekrutierung und Schulung internationaler (Bau-)Dienstleister: Strategien zur Anwerbung und Integration von lokalen (Bau-) Dienstleistern (Ladenbau und Merchandising)

Beispiel: Strategien zur Anwerbung und Integration von lokalen (Bau-) Dienstleistern sowie die Schulung dieser in internationalen Märkten, um Qualitätsstandards zu sichern.

(4) Risikomanagement in internationalen Verhandlungen: Identifikation und Management von Verhandlungsrisiken auf internationaler Ebene (Category Management / Markeneinkauf)

Beschreibung folgt

(5) Führung im internationalen Umfeld: Entwicklung eines Ansatzes zum Rollout eines internationalen Leaderslab (Führungskräfteentwicklungsprogramm) (Finanzen In- und Ausland)

Beschreibung folgt

(6) Finanzielle Risiken und Chancen der Internationalisierung: Bewertung der finanziellen Auswirkungen der Expansion, einschließlich Wechselkursrisiken, Steuervorteile und Investitionskosten (Finanzen In- und Ausland)

Beschreibung folgt

**(7) Finanzielle Risiken und Chancen der Internationalisierung:
Chancen und Risikoanalyse zum Aufbau eines internationalen Cashpools
(Finanzen In- und Ausland)**

Beschreibung folgt

**(8) Chancen und Risiken der Erschließung internationaler Märkte für die Dirk Roßmann GmbH:
Marktanalyse zur Expansion Westbalkan
(Finanzen In- und Ausland)**

Beschreibung folgt

**(9) Chancen und Risiken der Erschließung internationaler Märkte für die Dirk Roßmann GmbH:
Marktanalyse zur Expansion Skandinavien
(Finanzen In- und Ausland)**

Beschreibung folgt

**(10) Chancen und Risiken der Erschließung internationaler Märkte für die Dirk Roßmann GmbH:
Marktanalyse zur Expansion Griechenland
(Finanzen In- und Ausland)**

Beschreibung folgt

**(11) Auswirkungen der Lieferkettenregulierungen in Deutschland und der EU (CSDDD und EUDR)
auf Entwicklungsländer
(Rechtsabteilung)**

Welche Auswirkungen haben Lieferkettenregulierungen wie die europäischen CSDDD, EUDR, EU-Öko-Verordnung oder das deutsche LkSG auf Staaten wie Bangladesch oder Guatemala wirklich? Lässt sich dadurch Armut, Entwaldung, Kinderarbeit oder Umweltverschmutzung reduzieren? Dazu haben wir schon eine spezielle Reader für die Politik zusammengestellt gehabt, den ich hier mal beifüge. Das ist allerdings sicher ein sehr kontroverses und politisch beladenes Thema, aber da sich Raoul Roßmann dazu schon ganz deutlich gemeinsam mit Christoph Werner geäußert hat, wäre es interessant, einmal die tatsächlichen Auswirkungen dieser Gesetzgebungen zu evaluieren?

- Werden bestimmte Rohstoffe und Produkte überhaupt noch in Europa ankommen?
- Welche Preiserhöhungen ergeben sich durch die Regulierung? Fair Trade geht davon aus, dass sich die Preise für viele Bio-Produkte um 100 % bis 500 % erhöhen werden.
- Welche Auswirkungen hat es, wenn kleine Familienbetriebe in Lateinamerika ihre Farmen verlieren, weil sie nur durch die Mithilfe ihrer Kinder bei der Ernte überlebensfähig sind?

Natürlich würden wir keinerlei Vorgaben machen, was die Ergebnisse sein sollen, sondern die Studenten müssen jede Freiheit haben, das Thema wissenschaftlich zu bearbeiten.