

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 18 Seminarplätze.

Formalia

Zielgruppe	Bachelorstudiengang Wirtschaftswissenschaften, 4. Bis 6. Fachsemester (PO 2017) ¹
Bewerbungsfrist	So., 19.01.2025, 23:59 Uhr
Maximale Teilnehmerzahl	18 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 9 Themen (siehe Themenübersicht).
Die Bewerbung senden Sie bitte per Mail an 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 Seminarkooperation 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)

Durch die vergleichsweise hohen Personalkosten sind in Deutschland in den letzten Jahrzehnten effiziente Arbeitsprozesse für unsere Filialen entwickelt worden. Diese schlagen im internationalen Vergleich häufig die Prozesse der Auslandsgesellschaften, welche dementsprechend theoretisch vom Kopieren dieser Prozesse profitieren sollten. Allerdings basieren unsere effizienten Prozesse stark auf der Eigenverantwortung, Kompetenz & Motivation der Mitarbeiter. Und aus anderen Unternehmen gibt es ausreichend Geschichten von Managern, die durch das Missachten kultureller Unterschiede bei einem Export von Arbeitsweisen gescheitert sind.

Konkret stellen sich also die Fragen: Was sind die hierfür relevanten kulturellen Unterschiede der Rossmann-Länder (Polen, Ungarn, Tschechien, Türkei, Spanien & Schweiz) zu Deutschland? Was sind positive und negative Fallbeispiele für einen solchen Export, insbesondere von Unternehmen im Dienstleistungs- oder Handelssektor? Und was kann Rossmann davon lernen, um Arbeitsprozesse erfolgreich zu internationalisieren?

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

Hierbei werden die Herausforderungen und Lösungen bei der Rekrutierung und Schulung von internationalen (Bau-)Dienstleistern thematisiert. Der Fokus liegt auf Strategien zur Anwerbung von Fachkräften weltweit sowie deren Integration in internationale Projekte. Sie erarbeiten, wie Unternehmen dabei vorgehen, globale Talente nachzuverfolgen und sie an die spezifischen Qualitätsstandards und Arbeitskulturen anzupassen. Es werden moderne Methoden und bewährte Verfahren für die Schulung und Weiterqualifizierung internationaler Teams vorgestellt, wobei besonderes Augenmerk auf den Erwerb der notwendigen technischen und interkulturellen Kompetenzen gelegt wird. Abschließend wird die Rolle effektiver Kommunikation in multinationalen Teams untersucht, um sicherzustellen, dass Projektzielsetzungen effizient und qualitativ hochwertig erfüllt werden. Dieses Seminar richtet sich an Studierende, die Interesse an globalen Marktstrategien und dem Management interkultureller Arbeitsgruppen im Bauwesen haben.

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

(3) Risikomanagement in internationalen Verhandlungen:

**Identifikation und Management von Verhandlungsrisiken auf internationaler Ebene
(Category Management / Markeneinkauf)**

Wir möchten in Zukunft unsere Verhandlungen mit Lieferanten, die auch für unsere Auslandsgesellschaften zuständig sind, auf internationaler statt lokaler Ebene verhandeln. Die Verhandlungen umfassen Preis- und Rahmenvereinbarungen für das kommende Jahr. Es sollen die Risiken solcher internationaler Verhandlungen identifiziert und effektive Strategien zur Risikominderung entwickelt werden. Durch die Anwendung bewährter Risikomanagementtechniken sollen somit Verhandlungen sicherer und effizienter gestaltet werden. Das Ziel der Arbeit ist, Risiken zu identifizieren und unter deren Berücksichtigung Guidelines für erfolgreiche, langfristige und stabile Geschäftsbeziehungen auf globaler Ebene zu erarbeiten.

(4) Führung im internationalen Umfeld:

**Entwicklung eines Ansatzes zum Rollout eines internationalen Leaderslab
(Führungskräfteentwicklungsprogramm)
(Finanzen In- und Ausland)**

Führungskompetenzen sind elementare Bestandteile für die Stabilität und das Wachstum von erfolgreichen Organisationen. Ziel der Arbeit soll sein, mögliche Szenarien für eine Standardisierung und den Rollout der Führungskompetenzen in alle Rossmann-Länder zu erarbeiten. Zu beachten sind jedoch die jeweils lokalen und kulturellen Besonderheiten, die einer strikten Harmonisierung entgegenstehen.

(5) Finanzielle Risiken und Chancen der Internationalisierung:

**Chancen und Risikoanalyse zum Aufbau eines internationalen Cashpools
(Finanzen In- und Ausland)**

Fremd- oder eigenfinanziert? Diese Frage ist in Zeiten volatiler Märkte und Zinssätze nicht einfach zu beantworten. 3-60% Inflationsrate im Ländergeflecht sind ein weiterer Faktor. Der das wirtschaftliche Handeln und insbesondere die finanzielle Planung herausfordernd gestaltet. Im Rahmen der Arbeit soll untersucht werden, wie ein internationaler Cashpool für die Gesellschaften der Rossmann-Gruppe aufgebaut werden könnte. Untersucht werden sollen hierbei die Chancen aber auch Risiken, die die Einführung eines Cashpools haben könnte.

**(6) Chancen und Risiken der Erschließung internationaler Märkte für die Dirk Roßmann GmbH:
Marktanalyse zur Expansion Westbalkan**

(Finanzen In- und Ausland)

Das weitere Wachstum für die Rossmann-Gruppe liegt im Ausland. Aktuell hat Rossmann in 8 Ländern erfolgreich Filialen eröffnet. Hinzu kommen weitere internationale Kooperationen, bei denen Partner Rossmann Brands in ihr eigenes Sortiment aufnehmen. Im Rahmen der jeweiligen Arbeiten sollen hier weitere Märkte geprüft werden. Ausgehend von der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation sollen im Rahmen einer SWOT-Analyse die Chancen und Risiken für eine potenzielle Expansion in das entsprechende Land bzw. die Region geprüft werden.

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

Das weitere Wachstum für die Rossmann-Gruppe liegt im Ausland. Aktuell hat Rossmann in 8 Ländern erfolgreich Filialen eröffnet. Hinzu kommen weitere internationale Kooperationen, bei denen Partner Rossmann Brands in ihr eigenes Sortiment aufnehmen. Im Rahmen der jeweiligen Arbeiten sollen hier weitere Märkte geprüft werden. Ausgehend von der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation sollen im Rahmen einer SWOT-Analyse die Chancen und Risiken für eine potenzielle Expansion in das entsprechende Land bzw. die Region geprüft werden.

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

Das weitere Wachstum für die Rossmann-Gruppe liegt im Ausland. Aktuell hat Rossmann in 8 Ländern erfolgreich Filialen eröffnet. Hinzu kommen weitere internationale Kooperationen, bei denen Partner Rossmann Brands in ihr eigenes Sortiment aufnehmen. Im Rahmen der jeweiligen Arbeiten sollen hier weitere Märkte geprüft werden. Ausgehend von der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation sollen im Rahmen einer SWOT-Analyse die Chancen und Risiken für eine potenzielle Expansion in das entsprechende Land bzw. die Region geprüft werden.

**(9) 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.