

§ 40 Bachelorstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen - Marketing und Vertrieb

- (1) Der Gesamtumfang der für den erfolgreichen Abschluss des Studiums erforderlichen Lehrveranstaltungen im Pflicht- und Wahlpflichtbereich, einschließlich des Praktischen Studienseesters, beträgt 210 Leistungspunkte (ECTS). Die Regelstudienzeit beträgt 7 Lehrplensemester.
- (2) Im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen – Marketing und Vertrieb umfasst das Grundstudium 2 Lehrplensemester, das Hauptstudium 5 Lehrplensemester.
- (3) Bis zum Beginn des Hauptstudiums (3. Lehrplensemester) ist ein Vorpraktikum im Umfang von 6 Wochen (mind. 30 Arbeitstage) zu erbringen. Details regelt ein Merkblatt der Fakultät.
- (4) Das 4. Lehrplensemester ist Praktisches Studiensemester.
- (5) Bezüglich der Regelungen für Auslandsstudiensemester wird auf § 3a im Allgemeinen Teil der SPO verwiesen.
- (6) Im Wahlpflichtmodul müssen Lehrveranstaltungen im Umfang von insgesamt mindestens 12 Leistungspunkten (ECTS) belegt werden. Davon müssen mindestens 8 Leistungspunkte als Prüfungsleistung (PL) absolviert werden. Zwei Sprachkurse (englisch: Niveau höher als im Grundstudium und aufsteigend; andere Sprachen: kein Grundkurs, d. h. nicht Niveau GER A1.1) können als WPV eingebracht werden. Die Wahlpflichtfächer können ab dem Eintritt in das Hauptstudium belegt werden. Ausgenommen sind englische Sprachkurse, die nach den Kursen im Sprachmodul (siehe Absatz (7)) abgeleistet werden, um das geforderte Sprachniveau zu erreichen und bereits ab dem wiederholten 2. Lehrplensemester (2b) belegt werden können. Mindestens 4 Leistungspunkte (ECTS) müssen in englischer Sprache (keine Sprachkurse) absolviert werden.
- (7) Im den beiden Sprachmodulen sind zwei Sprachkurse mit aufeinanderfolgendem oder gleichen Niveau in der Fremdsprache Englisch zu belegen. Zum Ende des Studiums ist ein Sprachkurs der Fremdsprache Englisch mindestens mit dem Niveau GER B2.1 erfolgreich abzuschließen. Dies kann im Rahmen der Sprachmodule (Grundstudium) oder während des Hauptstudiums (WPV, Zusatzfach) erfolgen.

Als zunehmend häufiger geforderte Voraussetzung für ein Auslandsstudiensemester und für einen erfolgreichen Berufseinstieg oder ein weiterführendes Studium im internationalen Kontext ist die Belegung mit dem Niveau GER B2.1 und GER B2.2 im Grundstudium und der Erwerb eines Sprachzertifikats GER C1 während des Hauptstudiums für die Fremdsprache Englisch dringend empfohlen.
- (8) Die für den erfolgreichen Abschluss des Studiums erforderlichen Lehrveranstaltungen im Pflichtbereich und die zugehörigen Studien- und Prüfungsleistungen ergeben sich aus Tabelle 2 für das Grundstudium und aus Tabelle 3 für das Hauptstudium (Tabelle 1 zeigt eine Modulstrukturübersicht).
- (9) Der Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen - Marketing und Vertrieb kann als "Bilingualer Studiengang" gem. § 3b der SPO absolviert werden.

Tabelle 1: Modulstruktur

Modul/ Semester	1	2	3	4	5	6	
7	Wahlpflichtmodul	Thesis					
6	Vertriebsmanagement	Unternehmensführung	Marketing-Kommunikation	Geschäftsprozessoptimierung mit Labor	Produktionsmanagement	Qualitätsmanagement	
5	Strategisches Marketing	Recht in Marketing und Vertrieb	Produkt- und Innovationsmanagement	Digitale Sensortechnik	Projektseminar	Marketing-Controlling	
4	Praktisches Studiensemester						
3	Grundlagen Vertrieb	Marktforschung - Methoden und Analyse	Grundlagen Produktentwicklung	Informatik	Projektmanagement	Grundlagen Maschinenkonstruktion	
2	Angewandte Mathematik	Betriebliches Rechnungswesen 2	Elektrotechnik mit Labor	Marketing und Industrial Solutions	Physikalische Technik mit Labor	Technisches Englisch 2	
1	Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	Betriebliches Rechnungswesen 1	Konstruktion und Fertigung	Mathematik	Technische Mechanik	Technisches Englisch 1	

Tabelle 2: Grundstudium Wirtschaftsingenieurwesen - Marketing und Vertrieb (1. - 2. Lehrplansemester)

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
1. Lehrplansemester						30
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre (6 LP)²						
	Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	V	4	1sbK (30%, 45 Min.), 1K (70%)		6
Betriebliches Rechnungswesen 1 (6 LP)						
	Buchführung und Jahresabschluss	V/Ü	2	1sbK		3
	Kostenrechnung 1	V/Ü	2	1K		3
Konstruktion und Fertigung (6 LP)²						
	Grundlagen Konstruktion	V	2			
	Werkstoffe und Fertigung	V	2			
	Modulprüfung Konstruktion und Fertigung	Pr		1K	1sbA	6
Mathematik (3 LP)						
	Mathematik 1	V	4	1K		3
Technische Mechanik (6 LP)²						
	Technische Mechanik	V	6	1K	1sbH	6

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
Technisches Englisch 1 (3 LP)¹						
	Technisches Englisch, Anforderungen siehe (7)	S	2	1K (50%), 1sbA (50%)		3
2 . Lehrplansemester						30
Angewandte Mathematik (6 LP)						
	Mathematik 2	V	4			
	Statistik	V	2			
	Modulprüfung Angewandte Mathematik	Pr		1K		6
Betriebliches Rechnungswesen 2 (3 LP)						
	Kostenrechnung 2	V/Ü	2	1K		3
Elektrotechnik mit Labor (6 LP)						
	Elektrotechnik	V/Ü	4			
	Elektrotechnik Labor	P	1		1sbL	1
	Modulprüfung Elektrotechnik mit Labor	Pr		1K		5
Marketing und Industrial Solutions (6 LP)						
	Einführung Marketing und Vertrieb	V	2			
	Einführung Industrial Solutions	V	2			
	Grundlagen des Rechts	V	2		1sbK (45 Min.)	2
	Modulprüfung Marketing und Industrial Solutions	Pr		1K		4
Physikalische Technik mit Labor (6 LP)						
	Physikalische Technik	V	4			
	Physikalische Technik Labor	P	2		1sbL	2
	Modulprüfung Physikalische Technik	Pr		1K		4
Technisches Englisch 2 (3 LP)¹						
	Technisches Englisch, Anforderungen siehe (7)	S	2	1K (50%), 1sbA (50%)		3
Gesamt						60

² Im Fall des Nichtbestehens einer Teilprüfungsleistung sind alle Teilprüfungen zu wiederholen.

¹ Diese Prüfungsleistung ist nur bestanden, wenn alle Teilprüfungsleistungen mit mindestens "ausreichend" (4,0) bewertet werden.

Tabelle 3: Hauptstudium Wirtschaftsingenieurwesen - Marketing und Vertrieb (3. - 7. Lehrplansemester)

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
3 . Lehrplansemester						30
Grundlagen Vertrieb (6 LP)						
	Einführung Vertrieb	V	2			
	Grundlagen Customer Relationship Management	V	2			
	Modulprüfung Grundlagen Vertrieb	Pr		1K		6
Marktforschung - Methoden und Analyse (6 LP)						
	Methoden der Marktforschung	V/Ü	2	1K		3
	Angewandte Marktforschung	P	2	1sbA		3
Grundlagen Produktentwicklung (3 LP)						
	Produktentstehungsprozess Grundlagen	V/Ü	2	1K		2
	Usability Grundlagen	V/Ü	1	1sbA		1
Informatik (6 LP)²						
	Datenbanksysteme	V	2			
	Programmierung	V/P	4			
	Modulprüfung Informatik	Pr		1K	1sbA	6
Projektmanagement (6 LP)³						
	Präsentation, Moderation und Rhetorik	V/Ü	1		1sbPN	1
	Projektmanagement	V/W	4			
	Wissenschaftliches Arbeiten	V/S	1		1sbB	1
	Modulprüfung Projektmanagement	Pr		1sbST (60%), 1sbA (40%)		4
Grundlagen Maschinenkonstruktion (3 LP)						
	Maschinenelemente 1	V	2			
	CAD	V/W	2		1sbA	1
	Modulprüfung Grundlagen Maschinenkonstruktion	Pr		1K		2

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
4 . Lehrplansemester						30
Praktisches Studiensemester (30 LP)						
	Einführung praktisches Studiensemester	S	1		1sbKO	3
	Praktisches Studiensemester				1sbA	24
	Seminar: Praktisches Studiensemester	S	1		1R, 1sbB	3
5 . Lehrplansemester						30
Strategisches Marketing (6 LP)						
	Industriegütermarketing	V	2			
	Business Game General Management	S	4		1sbA	2
	Modulprüfung Strategisches Marketing	Pr		1H		4
Recht in Marketing und Vertrieb (3 LP)						
	Recht in Marketing und Vertrieb	V	2	1sbK		3
Produkt- und Innovationsmanagement (6 LP)^{2,2}						
	Fallstudien Produkt- und Innovationsmanagement	S	2			
	Produkt- und Innovationsmanagement	V	2			
	Modulprüfung Produkt- und Innovationsmanagement	Pr		1sbH (20%), 1K (80%)		6
Digitale Sensortechnik (6 LP)						
	Sensorik und Messtechnik	V	2			
	Sensordatenverarbeitung	V/W	2	1sbL		2
	Modulprüfung Digitale Sensortechnik	Pr		1K		4
Projektseminar (6 LP)						
	Projektseminar	S	2	1sbST		6
Marketing-Controlling (3 LP)						
	Marketing-Controlling	V	2	1K		3
6 . Lehrplansemester						30
Vertriebsmanagement (6 LP)						
	Analytisches CRM	V	2	1K		2
	Angebots- und Auftragsbearbeitung	V	2		1sbA	2
	Verhandlungsmanagement	V/Ü	2		1sbPN	2

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
Unternehmensführung (6 LP)						
	Management und Führung	V/Ü	2	1sbST		2
	Entrepreneurship	V/Ü	2		1sbH	2
	Internationale Wirtschaft	V/Ü	2	1K		2
Marketing-Kommunikation (6 LP)						
	Unternehmenskommunikation	V/Ü	2	1sbA		2
	Werbung und Medienplanung	V/Ü	2	1H		2
	Messewesen	V/Ü	2	1sbR		2
Geschäftsprozessoptimierung mit Labor (6 LP)						
	Vertriebsprozesse mit Labor	P	2		1sbA	3
	Supply Chain Management	V	2	1K		3
Produktionsmanagement (3 LP)²						
	Produktionsmanagement	V/Ü	2	1K	1sbA	3
Qualitätsmanagement (3 LP)²						
	Qualitätsmanagement	V/S	2	1K	1sbA	3
7 . Lehrplansemester						30
Wahlpflichtmodul (12 LP)						
	Wahlpflichtfächer im Umfang von 12 Leistungspunkten (ECTS), siehe (7)			PL	SL	12
Thesis (18 LP)						
	Bachelorarbeit			1T		12
	Thesisseminar	S		1R		6
Gesamt						150

² Im Fall des Nichtbestehens einer Teilprüfungsleistung sind alle Teilprüfungen zu wiederholen.

³ Die Prüfungsleistung der Modulprüfung ist nur bestanden, wenn alle Teilprüfungsleistungen mit mindestens "ausreichend" (4,0) bewertet werden.