

§ 40 Bachelorstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen – Marketing und Vertrieb

- (1) Im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen – Marketing und Vertrieb umfasst das Grundstudium 2 Lehrplensemester, das Hauptstudium 5 Lehrplensemester.
- (2) Bis zum Beginn des Hauptstudiums (3. Lehrplensemester) ist ein Vorpraktikum im Umfang von 8 Wochen (mind. 40 Arbeitstage) zu erbringen. Details regelt ein Merkblatt der Fakultät.
- (3) Zu Beginn des Hauptstudiums (3. Lehrplensemester) kann einmalig innerhalb der Fakultät WING ein Studiengangwechsel vorgenommen werden. Details regelt ein Merkblatt der Fakultät.
- (4) Der Gesamtumfang der für den erfolgreichen Abschluss des Studiums erforderlichen Lehrveranstaltungen im Pflicht- und Wahlpflichtbereich, einschließlich des Praktischen Studiensemesters, beträgt 210 Leistungspunkte (ECTS). Die Regelstudienzeit beträgt 7 Lehrplensemester.
- (5) Das 5. Lehrplensemester ist Praktisches Studiensemester. Das praktische Studiensemester kann nur aufgenommen werden, wenn die ersten beiden Fachsemester erfolgreich absolviert wurden.
- (6) 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).
- (7) Im 6. und 7. Lehrplensemester müssen im Wahlpflichtmodul Lehrveranstaltungen im Umfang von insgesamt mindestens 12 Leistungspunkten (ECTS) gehört werden. Davon müssen mindestens 8 Leistungspunkte als Prüfungsleistung (PL) absolviert werden. Die Wahlpflichtfächer können ab dem Eintritt in das Hauptstudium belegt werden. Es dürfen maximal 4 Leistungspunkte (ECTS) durch ein weiteres Projekt (zusätzlich zum Pflichtmodul "Projekt" im 4. Semester) abgedeckt werden.
- (8) Bezüglich der Regelungen für Auslandsstudiensemester wird auf § 3a im Allgemeinen Teil der SPO verwiesen.
- (9) Zur Förderung der Kommunikationsfähigkeit in der Fremdsprache Englisch müssen die Studierenden im Rahmen des Studiums mindestens auf Level 7 (B 2.1) erfolgreich abschließen. Dies geschieht im Regelfall im Grundstudium in den Veranstaltungen "Technisches Englisch 1" und "Technisches Englisch 2". Als zunehmend häufiger geforderte Voraussetzung für ein Auslandsstudiensemester und für einen erfolgreichen Berufseinstieg oder ein weiterführendes Studium im internationalen Kontext ist die Belegung der Level 7 und 8 (B 2.1 und B 2.2) im Grundstudium und der Erwerb eines Sprachzertifikats auf Level 9 (C 1) während des Hauptstudiums für die Fremdsprache Englisch dringend empfohlen.

Tabelle 1: Modulstruktur

Modul/ Semester	1	2	3	4	5	6
7	Mündliche Prüfung	Thesis			Wahlpflichtmodul	
6	Produktion	Strategische Kommunikation	Supply Chain Management	Unternehmensführung		Vertriebsmanagement
5	Praktisches Studiensemester					
4	Elektronik-Komponenten und Anwendungen	Produktentwicklung Grundlagen	Produktpolitik	Projektseminar	Recht in Marketing und Vertrieb	Strategisches Marketing
3	Grundlagen Vertrieb	Informatik	Marketing Kommunikation	Marktforschung	Projektmanagement	
2	Angewandte Mathematik	Betriebliches Rechnungswesen 2	Elektrotechnik mit Labor	Marketing und Services	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)						
	Allgemeine Betriebswirtschaftslehre	V	4	1K (70%), 1sbK (30%, 45 Min.) ²		6
Betriebliches Rechnungswesen 1 (6 LP)						
	Buchführung und Jahresabschluss	V	2			
	Kostenrechnung 1	V	2			
	Modulprüfung Betriebliches Rechnungswesen 1	Pr		1sbK (40%), 1K (60%)		6
Konstruktion und Fertigung (6 LP)²						
	Grundlagen Konstruktion	V	2			
	Werkstoffe und Fertigung	V	2			
	Modulprüfung Konstruktion und Fertigung	Pr		1K (120 Min.)	1sbA	6
Mathematik (3 LP)						
	Mathematik 1	V	4	1K		3

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
Technische Mechanik (6 LP)²						
	Technische Mechanik	V/Ü	6	1K	1sbH	6
Technisches Englisch 1 (3 LP)						
	Technisches English, Anforderungen siehe (9)	S	2	1K (50%), 1sbA (50%) ¹		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	2	1K		3
Elektrotechnik mit Labor (6 LP)³						
	Elektrotechnik	V	4			
	Elektrotechnik Labor	P	1		1sbL	1
	Modulprüfung Elektrotechnik mit Labor	Pr		1K	1sbH	5
Marketing und Services (6 LP)						
	Einführung Marketing und Vertrieb	V	2	1sbPN		1
	Einführung Service Management	V	4	1sbK (30 Min.)		1
	Modulprüfung Marketing und Services	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

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
Technisches Englisch 2 (3 LP)						
	Technisches English, Anforderungen siehe (9)	S	2	1sbA (50%), 1K (50%) ¹		3
Gesamt						60

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

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

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

³ Im Falle des Nichtbestehens einer Teilleistung in der Modulprüfung Elektrotechnik mit Labor sind alle Teilleistungen der Modulprüfung zu wiederholen. Diese Fussnote bezieht sich nicht auf die Veranstaltung Elektrotechnik Labor.

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	1K (45 Min.)		3
	Grundlagen des Rechts	V	2		1sbK (45 Min.)	3
Informatik (6 LP)²						
	Datenbanksysteme	V	2			
	Programmierung	V/P	4			
	Modulprüfung Informatik	Pr		1K	1sbA	6
Marketing Kommunikation (6 LP)						
	Messewesen	V	2	1sbR		2
	Unternehmenskommunikation	V	2	1sbA		2
	Werbung und Mediaplanung	V	2	1H		2
Marktforschung (6 LP)						
	Angewandte Marktforschung	V	2	1sbA		3
	Methoden der Marktforschung	V	2	1K		3

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
Projektmanagement (6 LP)						
	Präsentation, Moderation und Rhetorik	V/Ü	1		1sbPN	1
	Projektmanagement	V/W	4			
	Wissenschaftliches Arbeiten	V/S	1		1sbB	1
	Modulprüfung Projektmanagement	Pr		1sbA (40%), 1sbST (60%)		4
4 . Lehrplansemester						30
Elektronik-Komponenten und Anwendungen (3 LP)						
	Elektronik-Komponenten und Anwendungen	V	3	1K		3
Produktentwicklung Grundlagen (6 LP)						
	Aktorik	V/Ü	2			
	Maschinenelemente und CAD	V/W	4		1sbA	2
	Modulprüfung Produktentwicklung Grundlagen	Pr		1K		4
Produktpolitik (6 LP)						
	Fallstudien Produktpolitik	S	2			
	Produktpolitik/Innovationsmanagement	V	2			
	Modulprüfung Produktpolitik	Pr		1K	1sbH	6
Projektseminar (6 LP)						
	Projektseminar	S	6	1sbST		6
Recht in Marketing und Vertrieb (3 LP)						
	Recht in Marketing und Vertrieb	V	2	1K		3
Strategisches Marketing (6 LP)						
	Industriegütermarketing und Controlling	V	2			
	Planspiel General Management	S	4		1sbA	2
	Modulprüfung Strategisches Marketing	Pr		1H		4
5 . Lehrplansemester						30
Praktisches Studiensemester (30 LP)						
	Einführung praktisches Studiensemester	S	1		1sbKO	3
	Praktisches Studiensemester				1sbB	24
	Seminar: Praktisches Studiensemester	S	1		1R	3

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
6 . Lehrplansemester						30
Produktion (6 LP)						
	Produktionsmanagement	V	2			
	Qualitätsmanagement	V	2			
	Modulprüfung Produktion	Pr		1K	1sbA	6
Strategische Kommunikation (3 LP)						
	Strategische Kommunikation	V	2	1sbA (20%), 1H (80%)		3
Supply Chain Management (6 LP)						
	Internationale Wirtschaft	V	2			
	Supply Chain Management	V	2			
	Modulprüfung Supply Chain Management	Pr		1sbK (40%), 1K (60%)		6
Unternehmensführung (6 LP)						
	Entrepreneurship	V	2			
	Management und Führung	V	2			
	Modulprüfung Unternehmensführung	Pr		1sbST	1H	6
Vertriebsmanagement (3 LP)						
	Kundenbindung und Vertriebsprozess	V	2	1K (80%), 1sbK (20%, 30 Min.) ¹		3
Wahlpflichtmodul (Teil 1) (6 von 12 LP)						
	Wahlpflichtfächer im Umfang von mind. 6 Leistungspunkten (ECTS), siehe (7)			PL	SL	6
7 . Lehrplansemester						30
Wahlpflichtmodul (Teil 2) (6 von 12 LP)						
	Wahlpflichtfächer im Umfang von mind. 6 Leistungspunkten (ECTS), siehe (7)			PL	SL	6
Mündliche Prüfung (6 LP)						
	Mündliche Prüfung			1M		6

Modul	Lehrveranstaltung	Art	Umfang (SWS)	Prüfungsleistung	Studienleistung	Leistungspunkte
Thesis (18 LP)						
	Bachelorarbeit			1T		12
	Thesisseminar	S	2	1R		6
Gesamt						150

¹ Im Fall des Nichtbestehens einer Teilprüfungsleistung sind alle Teilprüfungen zu wiederholen.

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