



## **Studien- und Prüfungsordnung für Master-Studiengänge der Hochschule Aalen (SPO 31)**

**vom 18. Juli 2016**

**Lesefassung vom 08. August 2019**

Auf Grund von § 8 Abs. 5 in Verbindung mit § 32 des Gesetzes über die Hochschulen in Baden-Württemberg (Landeshochschulgesetz LHG) in der Fassung vom 1. Januar 2005 (GBl. S.1), zuletzt geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 1. April 2014 (GBl. S.99), in der Fassung ab dem 9. April 2004 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft am 8. Juli 2016 folgende Prüfungsordnung beschlossen. Mit Verfügung vom 18. Juli 2016 hat der Rektor dieser Studien- und Prüfungsordnung (SPO 31) zugestimmt.

Am 30. November 2016 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 1. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 9. Dezember 2016 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 8. Februar 2017 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 2. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 1. März 2017 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 29. März 2017 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 3. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 7. April 2017 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 31. Mai 2017 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 4. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 9. Juni 2017 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 12. Juli 2017 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 5. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 5. September 2017 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 8. November 2017 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 6. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 22. Dezember 2017 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 25. April 2018 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 7. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 16. Mai 2018 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 7. November 2018 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 8. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 22. November 2018 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 30. Januar 2019 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 9. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 25. Februar 2019 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Am 10. Juli 2019 hat der Senat der Hochschule Aalen – Technik und Wirtschaft die 10. Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge (SPO 31) beschlossen. Mit Verfügung vom 08. August 2019 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

## § 43 Master Leadership in Industrial Sales and Technology

### I - Präambel – Qualifikationsziele

Die Absolventinnen und Absolventen des Masterstudiengangs „Leadership Industrial Sales and Technology“ (IST) sind darauf vorbereitet, vertriebs- und beratungsnahen Führungsaufgaben im Zusammenhang mit komplexen, erklärungsbedürftigen Leistungen insbesondere im internationalen technischen Vertrieb, Marketing und Service und darüber hinaus wahrzunehmen.

Der Studiengang ist interdisziplinär ausgelegt und integriert insbesondere wirtschaftlich-technische Kompetenzbereiche. Neben der Verbreiterung / Vertiefung der technischen Kenntnisse werden das Verständnis und die Anwendung von Managementaufgaben geschult. Mit dem fächerübergreifenden Studiengang haben die Absolventen ihr Management-Know-how und die wesentlichen Soft Skills erweitert. Die Vermittlung von Führungs- und Managementkompetenzen bereitet die Studierenden auf eine erfolgreiche Leitungsposition im internationalen Umfeld vor.

Typische Tätigkeitsbereiche der Absolventinnen und Absolventen sind entsprechend:

Geschäftsführung Vertrieb, Leitung Vertrieb, Sales Manager, Regional- / Gebietsleiter(in), Key-Account-Manager(in), Manager(in) Business Development, Marketingleiter(in), Produktmanager(in), Channel-Manager(in), Service-Leiter(in), Sales-Engineer, Vertriebsingenieur(in) u. a. im Außen- bzw. Innendienst, Projektmanager(in), Projektleiter(in), Consultant etc. in technologie- bzw. dienstleistungsorientierten Organisationseinheiten.

Folgende Qualifikationen werden im Studiengang Leadership in Industrial Sales and Technology besonders vermittelt:

#### **Interdisziplinäres und analytisch-vorausschauendes Denken, Planen und Handeln:**

Die Absolventen können eigenständig fachspezifische Methoden und Instrumente zur Führung, Anleitung, Organisation und Motivation anwenden und weiterentwickeln.

Sie sind in der Lage, selbstständig Entscheidungen vorzubereiten, mitzugestalten und zu vertreten und somit insbesondere schnittstellenorientiert Geschäftsbeziehungen zu Stakeholdern nachhaltig erfolgreich zu steuern.

#### **Beratendes Verhandeln, Vermarkten und Vertreiben komplexer Leistungen:**

Die Absolventen sind in der Lage, Strategien und Taktiken für den Vertrieb und das Marketing technisch anspruchsvoller Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und zu diskutieren. Sie kennen und verstehen wesentliche Methoden, Instrumente und Werkzeuge aus Vertriebssteuerung und Marketing und sind in der Lage, diese entsprechend im Berufsleben anzuwenden.

#### **Technische und ingenieurwissenschaftliche Kenntnisse:**

Die Studierenden sind befähigt, über Technologiebereiche hinaus in Systemen zu denken und zu handeln. Die Absolventen verstehen Prozesse der Leistungs- und Wertentwicklung. Sie sind in der Lage, Produkte und Dienstleistungen lebenszyklusspezifisch zu erfassen und zu entwickeln. Sie nutzen informationstechnische Unterstützungsmöglichkeiten und Auftrags- bzw. Projektsteuerung.

#### **Befähigung zum wissenschaftlichen Arbeiten und zu fundierter Kommunikation:**

Die Absolventen haben die Fähigkeit zum selbstständigen, eigenverantwortlichen, zielgerichteten und problemorientierten Arbeiten mittels Fallbeispielen, Projekten und Masterarbeit erworben.

Sie sind in der Lage, technisch-wirtschaftliche Problemstellungen selbstständig zu bearbeiten, Schlussfolgerungen zu ziehen und Ergebnisse darzustellen. Dabei verfügen sie über ausgeprägte, kommunikative Kompetenzen: Informationen aufzubereiten und medial unterstützt zielgruppenspezifisch – in sprachlich angepasstem Vokabular – zu kommunizieren.

**Befähigung zum zivilgesellschaftlichen Engagement:**

Die Befähigung zum zivilgesellschaftlichen Engagement ist im Rahmen des Studium Generale verankert. Die Hochschule Aalen setzt mit der Einbindung des Studium Generale in den Studienverlauf die Anforderungen des Bologna Prozesses um. Durch die Teilnahme am Studium Generale erwerben die Studierenden weitere Soft-Skills und überfachliche Kompetenzen, die für das spätere Berufsleben unerlässlich sind. Die Veranstaltungsformen zum Studium Generale sind mannigfaltig und umfassen bspw. öffentliche Vorträge, Seminare, Tätigkeiten in sozialen Einrichtungen oder ehrenamtliche Tätigkeiten in Gremien, durch die die Absolventen unter anderem in der Lage sind, über aktuelle und historische Themen zu diskutieren, sowie ein Verständnis für verschiedene Sichtweisen zu entwickeln.

**II - Studienaufbau und –umfang**

(1) Die Fakultät Maschinenbau/Werkstofftechnik bietet einen Master of Engineering im Bereich Leadership in Industrial Sales and Management für Bachelorstudenten an, die einen überdurchschnittlichen Abschluss erzielt haben. Die Zahl der Studienplätze ist begrenzt, und der Zugang wird über eine Zulassungssatzung geregelt.

(2) Zugangsberechtigung

Es gelten für die Zulassung die Regelungen der entsprechenden Zulassungssatzung.

(3) Im Master-Studiengang Leadership in Industrial Sales and Technology umfasst das Regelstudium drei Semester. Die Dauer des gesamten Studiums beträgt einschließlich der Masterarbeit maximal sechs Semester. Bei Überschreiten der Maximaldauer erlischt die Zulassung zum Studium durch Ausschluss, es sei denn, die Fristüberschreitung ist vom Studenten nicht zu vertreten. Bezüglich der Regelungen für Studierende mit einem Bachelor von unter 210 CP wird auf die Zulassungssatzung verwiesen.

(4) Wahlpflichtbereich:

- a) Es sind ein technischer Wahlpflichtbereich von mindestens 15 CP und ergänzend ein profilbildender Wahlpflichtbereich (technisch / wirtschaftlich) von mindestens 15 CP zu belegen. Der erforderliche Gesamtumfang an Lehrveranstaltungen aus allen Wahlpflichtmodulen beträgt für den erfolgreichen Abschluss des Studiums insgesamt mind. 30 ECTS-Punkte.
- b) Im technischen Wahlpflichtbereich ist mindestens ein Wahlmodul (mindestens 5 CP) in englischer Sprache zu belegen.
- c) Zusätzlich sind aus den Wahlpflichtbereichen „technischer Wahlpflichtbereich“ oder „Profiling Electives“ noch mindestens ein Wahlmodul (mindestens 5 CP) in englischer Sprache zu belegen.
- d) Die drei technischen und die drei profilbildenden Wahlpflichtmodule sind von dem Studenten / der Studentin aus dem jeweiligen Modulangebot des aktuellen Semesters auszuwählen. Im Falle geringer Anwahl behält sich der Studiengang vor, Wahlpflichtmodule nicht anzubieten. Im Zeitraum von einem Jahr, werden mindestens drei technische Wahlmodule von der Fakultät und drei profilbildende Wahlmodule vom Studiengang angeboten.
- e) Die Studierenden wählen Module mit mindestens 5 CP aus dem für sie vorgesehenen Wahlpflichtangebot des Studiengangs. Darüber hinaus können auf Antrag und Genehmigung des Prüfungsamtsleiters auch Module aus anderen Master-Studiengängen der Hochschule als auch anderer Hochschulen gewählt werden.
- f) Zu Beginn eines jeden Semesters wird vom Studiengang eine Liste der möglichen profilbildenden Wahlpflichtmodule des Studiengangs öffentlich bekannt gegeben sowie in den entsprechenden Medien publiziert. Die Prüfungen in den Wahlpflichtmodulen des Studiengangs sowie Leistungen aus dem Masterangebot der Hochschule Aalen oder

Masterangeboten anderer Hochschulen sind vom Prüfungsamtsleiter des Studiengangs zu genehmigen und durch den Studierenden über eine manuelle Anmeldung innerhalb des Prüfungsanmeldezeitraums anzumelden. Eine nicht angetretene Prüfung wird als Ganzes nicht gewertet.

- g) Werden mehr Wahlmodule bestanden als gefordert, so wird die Beste Variante zur Berechnung der Endnote berücksichtigt. Auf Antrag des Studierenden kann eine geänderte Berechnung erfolgen.
- (5) Dauer und Gliederung des Studiums, Lehrveranstaltungen mit Semesterwochenstunden, Modulprüfungen, deren Gewichtung für die Notenbildung sowie die Anzahl der Credit Points ergeben sich aus nachstehender Tabelle bzw. aus dem Modulhandbuch des Studienganges.
- (6) Voraussetzung für die Anmeldung der Masterarbeit sind mindestens 40 ECTS-Punkte aus diesem Masterstudium.
- (7) Die Zulassung und der Anspruch auf Teilnahme an Prüfungen erlischt, wenn der Student nach dem 2. Studiensemester insgesamt weniger als 45 aus diesem Masterstudium erreicht hat.
- (8) Fächer, die vom Studierenden nicht als Wahlpflichtfach angemeldet wurden, können als Zusatzfach angemeldet werden. Sie können auf Wunsch des Studenten als Zusatzfächer auf dem Zeugnis vermerkt werden. Sie können nicht zur CP-Ermittlung eingesetzt und nicht auf die o.g. CP-Minima angerechnet werden.
- (9) Die Lehrveranstaltungen werden in deutscher und/oder englischer Sprache angeboten. Durch die Anwahl mindestens eines technischen Wahlpflichtmoduls in englischer Sprache wird sichergestellt, dass mindestens 30 CP (mindestens die Hälfte der Module) in englischer Sprache belegt werden müssen.

## Curriculum Leadership in Industrial Sales and Technology

| Pflichtmodule                         |   |             |                 |    |   |          |
|---------------------------------------|---|-------------|-----------------|----|---|----------|
| Nr.                                   | Modul/<br>Lehrveranstaltung   | Art         | Studiensemester |    |   | CP       |
|                                       |   |             | SWS             |    |   |          |
|                                       |   |             | 1               | 2  | 3 |          |
| <b>Leadership and Management</b>      |   |             |                 |    |   |          |
| <b>23010</b>                          | <b>Structuring and Leading International Sales Teams<br/>(Organisation und Führung internationaler Vertriebsteams)</b>      |             |                 |    |   | <b>5</b> |
| 23101                                 | Leading International Sales Teams   | V           | 2               |    |   | 5        |
| 23102                                 | Structuring International Sales Teams   | V           | 2               |    |   |          |
| <b>23011</b>                          | <b>Business Strategy<br/>(Unternehmensstrategie)</b>  |             |                 |    |   | <b>5</b> |
| 23111                                 | Business Strategy   | V           | 4               |    |   | 5        |
| <b>23012</b>                          | <b>International Finance<br/>(Internationale Finanzierung)</b>  |             |                 |    |   | <b>5</b> |
| 23121                                 | International Finance   | V           |                 | 4  |   | 5        |
| <b>Sales and Marketing Management</b> |   |             |                 |    |   |          |
| <b>23020</b>                          | <b>Advanced Principles of Marketing Strategy<br/>(Marketingstrategie für Fortgeschrittene)</b>                              |             |                 |    |   | <b>5</b> |
| 23201                                 | Advanced Principles of Marketing Strategy   | V           |                 | 4  |   | 5        |
| <b>23021</b>                          | <b>Strategic Sales Management in Technology Companies<br/>(Strategisches Vertriebsmanagement in Technologieunternehmen)</b> |             |                 |    |   | <b>5</b> |
| 23211                                 | Strategic Sales Management  | V<br>Ü<br>S | 4               |    |   | 5        |
| <b>23022</b>                          | <b>Sales Management Practices<br/>(Vertriebssteuerung und Controlling)</b>  |             |                 |    |   | <b>5</b> |
| 23221                                 | Executing Sales Management Practices  | V           |                 | 4  |   | 5        |
|                                       | Summe SWS   |             | 12              | 12 | 0 |          |
|                                       | Summe CP  |             | 15              | 15 | 0 |          |
|                                       | Summe Prüfungen   |             | 3               | 3  | 0 |          |

| Wahlpflichtbereich  |                             |     |                  |              |            |    |
|---|-----------------------------|-----|------------------|--------------|------------|----|
| Nr.   | Modul/<br>Lehrveranstaltung | Art | Studiensemester  |              |            | CP |
|   |                             |     | SWS              |              |            |    |
|   |                             |     | 1                | 2            | 3          |    |
| <b>Technischer Wahlpflichtbereich</b>   |                             |     |                  |              |            |    |
|   |                             |     |                  |              |            |    |
| 23031   | Technisches Wahlfach I      |     |                  | X            |            | 5  |
| 23032   | Technisches Wahlfach II     |     |                  | X            |            | 5  |
| 23033   | Technisches Wahlfach III    |     | X                |              |            | 5  |
| Es können technische Wahlpflichtfächer aus dem Angebot des Studiengangs oder anderer Masterangebote der Hochschule Aalen oder auch anderer Hochschulen belegt werden. Insgesamt sind 10 der 15 CP aus dem Angebot der Hochschule Aalen zu wählen. Die ausgewählten Wahlpflichtmodule sind durch den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses zu genehmigen.     |                             |     |                  |              |            |    |
| Nr.   | Modul/<br>Lehrveranstaltung | Art | Studiensemester  |              |            | CP |
|   |                             |     | SWS              |              |            |    |
|   |                             |     | 1                | 2            | 3          |    |
| <b>Profiling Electives</b>  |                             |     |                  |              |            |    |
|   |                             |     |                  |              |            |    |
| 23096   | Wahlfach IV                 |     | X                |              |            | 5  |
|   |                             |     |                  |              |            |    |
| 23097   | Wahlfach V                  |     | X                |              |            | 5  |
|   |                             |     |                  |              |            |    |
| 23098   | WahlfachVII                 |     |                  | X            |            | 5  |
|   |                             |     |                  |              |            |    |
| Es können profilbildende Wahlpflichtfächer aus dem Angebot des Studiengangs oder anderer Masterangebote der Hochschule Aalen oder auch anderer Hochschulen belegt werden. Insgesamt sind 10 der 15 CP aus dem Angebot der Hochschule Aalen zu wählen. Die ausgewählten Wahlpflichtmodule sind durch den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses zu genehmigen. |                             |     |                  |              |            |    |
| 23999   | Studium Generale            |     |                  |              | X          | 1  |
|   |                             |     |                  |              |            |    |
| 9999  | Masterthesis                |     |                  |              | x          | 29 |
|   | Masterthesis                |     |                  |              |            |    |
|   | Kolloquium                  |     |                  |              |            |    |
|   |                             |     |                  |              |            |    |
|   | Summe SWS                   |     | 16 +<br>WB *     | 20 +<br>WB   | 0          |    |
|   | Summe CP                    |     | 20 +<br>10<br>WB | 25 +<br>5 WB | 30         |    |
|   | Summe Prüfungen             |     | 4 +<br>WB        | 5 +<br>WB    | MA+<br>SG* |    |

\*WB = Wahlbereich, MA=Masterarbeit, SG=Studium Generale