

Vierzehnte Satzung zur Änderung der Studien- und Prüfungsordnung für Masterstudiengänge der Hochschule Aalen vom 4. März 2016

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 27. Januar 2016 folgende Änderung zur Studien- und Prüfungsordnung (SPO 29) beschlossen. Mit Verfügung vom 4. März 2016 hat der Rektor dieser Änderung der Studien- und Prüfungsordnung zugestimmt.

Artikel 1 Änderungen

➤ Allgemeiner Teil

Geändert wird § 18

In Abs. 5 wird der Text „soll spätestens“ durch das Wort „kann“ ersetzt.

Die Sätze 2 und 3 werden ersatzlos gestrichen.

Geändert wird § 36

Als neuer Abs. 3 wird der Text „Eine Beurlaubung im ersten Studiensemester eines Studienganges ist nicht zulässig, es sei denn dass der Studierende den Grund für das Urlaubssemester nicht selbst zu vertreten hat.“ eingefügt.

➤ Besonderer Teil

Geändert wird § 41 Leadership in Industrial Sales Management and Technology

Neu eingefügt nach der Überschrift wird folgender Text:

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 lebenszykluspezifisch 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

**Geändert wird § 41 - Curriculum
Master Leadership in Industrial Sales and Technology**

Im Curriculum wird vor dem Wahlfach I, Nr. 23096 das Modul „23033“, „Technische Produktentwicklung“, „5 CP“ mit der Lehrveranstaltung Nr. „23303“, „Technische Produktentwicklung“, Art „V“, „4“ SWS im 1. Studiensemester und in der Spalte „CP“ die Ziffer „5“ eingefügt.

**Artikel 2
Inkrafttreten**

Diese Änderungssatzung tritt am Tage nach ihrer Bekanntmachung in Kraft.

4. März 2016

Gez.
Prof. Dr. Gerhard Schneider
Rektor