

**Fach**

**Sales Engineering and Product Management**

**Abschlussgrad**

Master of Science

**Hochschule**

Ruhr-Universität Bochum

**Datum der  
Erstakkreditierung**

18.12.2003

**Datum der  
Reakkreditierung**

12.05.2009

**Dauer der  
Reakkreditierung**

30.09.2016

**Start des Studienbetriebs**

Wintersemester 2003/04

**Kategorisierung**  
(nur für Masterstudiengänge relevant)

konsekutiv  nicht-konsekutiv  weiterbildend

**Akkreditiert als Teil eines  
Mehrfächerstudiengangs?**

ja  nein

**Fakultät/Fachbereich**

Fakultät für Maschinenbau

**Kontakt**

Studiengangskoordinator Prof. Dr. phil. Joachim Zülch  
Ruhr-Universität Bochum  
ISE - Lehrstuhl für Industrial Sales Engineering  
Universitätsstr. 150  
44801 Bochum  
Telefon: +49 234 32-26388  
Telefax: +49 234 32-14280  
E-Mail: Joachim.Zuelch@rub.de

**Auflagen**

keine

**Auflagen erfüllt?**

**Profil des Studiengangs**

In dem eher forschungsorientierten Masterstudiengang erlernen die Studierenden Methoden, die sie zu deren selbstständigem Einsatz und Weiterentwicklung befähigen. Dazu wird konzeptionelles Denken, wissenschaftliches Arbeiten und die Fähigkeit zur kritischen Einordnung der wissenschaftlichen Erkenntnisse und zu verantwortlichem Handeln vermittelt. Mit dem Abschluss des Masterstudiengangs besitzen die Absolvent/innen ein vertieftes technisches Verständnis, sich in Spitzentechnologiesektoren in die technischen Problemstellungen der Kunden einzudenken und mit den Forschungs- und Entwicklungsingenieuren gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Das

### Zusammenfassende Bewertung

Masterstudium fokussiert auf die thematische Vertiefung, beispielsweise der moderneren Produkte aus technischer ‚Hard-‘ und nichttechnischer ‚Software‘ und qualifiziert damit sowohl für eine wissenschaftliche Laufbahn wie auch für Management- und Führungspositionen in der Wirtschaft. Über die enge Verknüpfung von Forschung und Lehre werden die Studierenden in Forschungs- und Entwicklungsprojekte eingebunden. Die Studierenden können auf eine umfangreiche Forschungsinfrastruktur zurückgreifen. Zum dreisemestrigen Masterstudiengang (90 CP) wird zugelassen, wer den Bachelorstudiengang oder einen anderen einschlägigen, mindestens sechssemestrigen Bachelorstudiengang abgeschlossen hat, sofern fachinhaltliche Voraussetzungen erfüllt sind. Ggf. werden Auflagen erteilt. Im Masterstudiengang werden im ersten Jahr die Module Industriegütermarketing (6 CP), Vertriebskonzeption und -controlling im Industriegüterbereich (3 CP), Internationales Vertriebsmanagement für Industriegüter (6 CP), Wirtschaftsrecht und internationale Vertragsgestaltung (3 CP), Produktprogrammplanung (6 CP), sowie vier Vertiefungsmodule (je 6 CP) aus den Vertiefungsrichtungen Energie- und Verfahrenstechnik, Maschinen- und Automatisierungssysteme und Werkstoffengineering studiert. Hinzu kommen ein technisches Wahlfach (6 CP) und ein allgemeines Wahlfach (6 CP) sowie im 3. Fachsemester die Masterarbeit (30 CP). Die Absolvent/innen sind in der Lage, technisch hochkomplexe Produkte international zu vertreiben, Kundenwünsche zu verstehen und für das eigene Unternehmen gewinnbringend zu verarbeiten. Außerdem können die Absolvent/innen im Prozess- oder Projektmanagement eines Unternehmens eingesetzt werden. Ein Einsatz in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Produktion kommt ebenfalls in Betracht.

Die Ziele des Studiengangs sind sowohl hinsichtlich der Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt, der zu vermittelnden Kompetenzen und der inhaltlichen Ausgestaltung überzeugend. Der Masterstudiengang erfüllt mit seiner Ausrichtung auf schwächer strukturierte Probleme (nicht nur die korrekte Anwendung von Methoden, sondern die Kompetenz, geeignete Lösungswege zu finden und passende Methoden auszuwählen), neue Entwicklungen und die Ausbildung zur Führungsfähigkeit die allgemeinen inhaltlichen Ansprüche an einen Masterstudiengang dieses thematischen Zuschnitts. Das Curriculum ist inhaltlich stimmig aufgebaut. Insbesondere die technischen Fächer folgen einer bewährten ingenieurwissenschaftlichen Gliederung. Die Module des Masterstudiengangs sind in ihrer thematischen Verbreiterung und wissenschaftlichen Vertiefung ebenfalls angemessen und entsprechen den Erwartungen. Die Prüfungsstruktur kommt den Studierenden zugute, im Laufe des Studiums werden die Studierenden mit den allgemein üblichen Prüfungsformen konfrontiert. Die Zweiteilung des Prüfungszeitraums ermöglicht den Studierenden, die Prüfungsdichte zu verringern und/oder eventuelle Wiederholungsklausuren innerhalb desselben Semesters abzuschließen. Die Studierbarkeit des Masterstudiengangs ist gewährleistet. Aus Sicht der Berufspraxis ist der Studiengang umfassend auf die Anforderungen des Arbeitsmarktes hin ausgerichtet und gestaltet. Die Studierenden werden für das Berufsfeld von Vertriebsingenieuren und Produktmanagern gründlich in Theorie und Praxisanwendung ausgebildet. Die Berufsbefähigung der Studierenden ist auch dadurch gekennzeichnet, dass die ingenieurwissenschaftlichen Grundlagen in den Themenschwerpunkten „Energie- und Verfahrenstechnik“, „Maschinen- und Automatisierungssysteme“ und „Werkstoffengineering“ anwendungsorientiert vertieft werden. Hierdurch werden den Studierenden umfassend die erforderlichen technischen Kenntnisse für Vertriebsingenieure vermittelt. Der Studiengang entspricht den

**Mitglieder der  
Gutachtergruppe**

fachlichen Anforderungen und erfüllt die formalen Vorgaben zur Akkreditierung von Masterstudiengängen. Er hat sich etabliert und besitzt bundesweit ein Alleinstellungsmerkmal, das sich in einer starken Nachfrage ausdrückt. Beginnend vom Rektorat über die Fakultät bis hin zu den Studiengangsbetreuern und Lehrenden ist ein starkes Engagement für den Studiengang spürbar, der in jeder Hinsicht professionell gestaltet ist. Die Berufsaussichten sind sehr positiv zu bewerten.

Dipl. Ing. Karlheinz Baron, Vertreter der Berufspraxis

Prof. Dr. Rainer Geisler, Fachhochschule Kiel, Fachbereich Maschinenwesen, Institut für internationales Vertriebs- und Einkaufingenieurwesen

Patrick Merbitz, Student der TU Dresden  
(studentischer Gutachter)

Prof. a.D. Dr. Dr. h.c. Hans-Peter Wiendahl, Universität Hannover, Fakultät für Maschinenbau, Institut für Fabrikanlagen und Logistik

**Verfahrensnummer AQAS**

10139