

Modulhandbuch Master Industrial Engineering and Management (MIE)

der HTWG-Konstanz

Mitgeltende Dokumente

Dieses Modulhandbuch referenziert auf folgende Ordnungen und Satzungen der HTWG Konstanz:

- SPOMa: SPO Master allgemeiner Teil (vom 30. November 2004, zuletzt geändert am 10. Dezember 2019)
- SPO MIE Nr. 1: besonderer Teil der SPO für MIE / Senat 8. Juni 2021 / Version nach Amtsblatt Oktober 2021
- Zulassungssatzung für die Masterstudiengänge (ZuSMa) (vom 06. Mai 2008, zuletzt geändert am 10. November 2020)

Erläuterung zur Verwendung des Modulhandbuches:

- Die Umfänge der Fächer und Module, der Prüfungsformen sowie die formalen Prüfungsvoraussetzungen sind in der "Studien- und Prüfungsordnung" festgelegt (Allgemeiner sowie besonderer Teil). Bei Abweichungen zwischen diesem Modulhandbuch und der Prüfungsordnung gilt die Prüfungsordnung.
- Das Modulhandbuch informiert in erster Linie über die in den Modulen zu erwerbenden Kompetenzen und Lerninhalte. Das Modulhandbuch ist Gegenstand ständiger Aktualisierung.
- Die Informationen zu den "Inhaltlichen Teilnahmevoraussetzungen" und zur "Verwendbarkeit des Moduls" beschreiben inhaltliche Verknüpfungen, thematische Verwandtschaften und sinnvolle Reihenfolgen und Kombinationen, die durch den Regelstudienplan bereits sichergestellt werden.
- Eine individuelle Planung des Studiums nach diesen Angaben ist bei einem Studium nach dem Regelablauf nicht notwendig.

Qualifikationsziele des Studiengangs

Der Studiengang Master Industrial Engineering and Management (MIE) ist ein konsekutiver Masterstudiengang für Studierende der Fachrichtungen Maschinenbau oder Elektrotechnik und artverwandter Studiengänge und schließt ab mit dem Master of Engineering.

Leitbild des Studiengangs:

Der Studiengang ist fachübergreifend angelegt und weist hohen Praxisbezug auf. Mittels des Studiums sind die Absolventinnen und Absolventen durch die zusätzlichen Kompetenzen dazu befähigt, berufliche Aufgaben zu übernehmen, die über die fachlich-technischen Fähigkeiten ihrer grundständigen Studiengänge hinaus gehen. Die Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage, Führungs- und Managementaufgaben in Entwicklung, Produktion, Produktmanagement, Einkauf, Technologie- und Innovationsmanagement sowie dem technischen Vertrieb wahrzunehmen. Durch den Studiengang sind Absolventinnen und Absolventen zudem für eine Tätigkeit im internationalen Umfeld qualifiziert.

Die Absolventinnen und Absolventen des Master-Studiums haben die Ziele ihrer gesamten akademischen Qualifikation in einem längeren fachlichen Reifeprozess weiterverarbeitet und eine größere Sicherheit in der Anwendung und Umsetzung der fachlichen und außerfachlichen Kompetenzen erworben. Damit sind sie



ganz allgemein zu wissenschaftlicher Arbeit und verantwortlichem Handeln im Beruf und in der Gesellschaft befähigt.

Kompetenzbereich Wissen und Verstehen

Die Studierenden erwerben bzw. erweitern Ihr Wissen der Betriebswirtschaft und des Managements sowie der Kenntnisse rechtlicher Sachverhalte und vertiefen ihre ingenieurwissenschaftlichen Kenntnisse in ausgewählten Fächern. Sie erhalten und vertiefen Kenntnisse in Fächern der interkulturellen Zusammenarbeit sowie des Technologie- und Innovationsmanagements. Ferner erhalten Absolventinnen und Absolventen im Rahmen der betriebswirtschaftlichen Kompetenzen tiefgehendes fachliches und methodisches Wissen im Bereich Strategie, Unternehmensführung, Marketing und technischer Vertrieb. Englischkenntnisse werden im Studium vertieft und die Absolventinnen und Absolventen beherrschen eine weitere Fremdsprache in Grundkenntnissen. Kommunikative Fähigkeiten werden zwecks erfolgreicher Interaktion in Unternehmen und für die Bewältigung betrieblicher Querschnittaufgaben erworben. Im Rahmen der Projekt- und Masterarbeiten erhalten die Studierenden Kenntnisse der wissenschaftstheoretischen Arbeitsweise.

Kompetenzbereich "Einsatz, Anwendung und Erzeugung von Wissen"

Absolventinnen und Absolventen des Studiengangs sind in die Lage, komplexe betriebswirtschaftlich-technische Problemstellungen zu erfassen, zu analysieren, zu strukturieren und zu lösen. Ferner können Sie technisch-wirtschaftliche Aufgaben bearbeiten, Auswirkungen verschiedener Alternativen bewerten und reflektiert zwischen diesen Alternativen entscheiden. Sie optimieren oder entwerfen komplexe wirtschaftliche und technische Systeme. Sie arbeiten methodisch und wissenschaftlich, orientiert an den betrieblichen Prozessen und Anforderungen. Sie sind in der Lage, situativ Handlungsbedarf zu erkennen, Anforderungen abzuleiten, Daten zu erfassen und auszuwerten und können über fachgerechte Literaturrecherchen erforderliche Informationen zur Problemlösung ermitteln.

Die Absolventinnen und Absolventen können wirtschaftliche, politische, soziale und rechtliche Anforderungen der Wirtschaft verstehen und bei Entscheidungssituationen berücksichtigen. Sie können rationale und ethisch begründete Entscheidungen in einem komplexen Umfeld mit neuen und/oder unbekannten Einflussgrößen treffen sowie kritisch denken. Sie können innovative und effektive Lösungen für Probleme finden.

Die Absolventinnen und Absolventen können wissenschaftliche Methoden und neue Ergebnisse der Ingenieur- und Wirtschaftswissenschaften anwenden und weiterentwickeln. Sie können abstrakt, analytisch, über den Einzelfall hinausgehend und vernetzt denken und haben die Fähigkeit, sich schnell, methodisch und systematisch in Unbekanntes einzuarbeiten.

Kompetenzbereich "Kommunikation und Kooperation"

Die Absolventinnen und Absolventen können sowohl einzeln als auch als Mitglied auch internationaler und interkultureller Gruppen arbeiten, Projekte effektiv organisieren, durchführen und leiten. Sie können sich jederzeit logisch und überzeugend in mündlicher und schriftlicher Form artikulieren sowie fremdsprachlich und interkulturell kommunizieren.

MIE-Absolventinnen und Absolventen können ferner aufgrund des praxisnahen Studiums unmittelbar in das berufliche Umfeld integriert werden.

Kompetenzbereich "Wissenschaftliches Selbstverständnis/ Professionalität"

Die Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage sich flexibel an neue Anforderungen anzupassen und zielgerecht zu engagieren. Sie können Führungsaufgaben in interdisziplinären und interkulturellen Teams und Organisationen übernehmen. Sie können Management-Techniken in einem internationalen und interkulturellen Umfeld anwenden und fördern. Sie können komplexe Aufgabenstellungen im technischen und wirtschaftlichen Kontext erkennen und ganzheitlich, innovativ und methodisch lösen. Sie können sich durch selbständiges Lernen auf dem aktuellen Stand von Wissenschaft und Forschung halten.

Das Curriculum wurde nach dem Qualifikationsrahmen für deutsche Hochschulabschlüsse (HQR) der KMK/HRK ausgerichtet.

Hochschule Konstanz

Technik, Wirtschaft und Gestaltung



Hochschule Konstanz





Modulhandbuch des Studiengangs Industrial Engineering and Management, MIE, M. Eng.

Inhaltsverzeichnis Modulhandbuch MMS: Betriebswirtschaftliche und rechtliche Grundlagen 4 Externes Rechnungswesen 6 Internes Rechnungswesen 8 Unternehmen und Märkte 1 10 Internationaler Vertrieb und Kulturmodelle 12 Unternehmen und Märkte 2 14 Kommunikation im internationalen Vertrieb 16 Sprachen 18 Projektmanagement im internationalen Vertrieb 20 Wahlpflichtmodul Wirtschaft 22 Wahlpflichtmodul Technik 24 Integratives Projekt 26 Masterarbeit 28 Mündliche Masterprüfung 30 Kompetenzrahmen MMS 32



| Modul-Name | Betriebswirtschaftli | che und rechtliche | e Grundlagen | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Module name | Business Administration and Contract Law Arbeitsaufwand | | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | |
| | | | | | | | | |
| | Dauer (Semester) SWS Kontaktzeit (h) Selbststudium | | | | | | | |
| | ☑ 1 □ 2 | 75 | | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Modul-Typ Beginn im SPO-Version (PM/WPM) Studiensemester | | | | | | | |
| MIE | M.Eng. | PM | 1 | SPO1/2021 | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | | |
| im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderlich für Modul: - Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: MO2, MO4 | | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | |
| | Modulprüfung (MP) | K120 | | _ | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | |
| der Endnote | ⊠ Note der benoteten Mo □ ECTS-gewichtetes arith □ Sonstiges: | | noteten Modulteilprüfunge | n | | | | |
| des Moduls | ordnen haben einen Übekönnen Unternekennen Untersclekennen grundlegeverstehen die Erkennen Erfolgsfalung, Beschaffur verstehen Instrukennen grundlegegewinnen Einblisschaftlichen Bez Methodische Kompetenzeren können eine Biladie Unternehmekönnen Inhaltessordnen können rechtlich | erblick über die betrieblichmen als Teil der Wirtscheidungsmerkmale von gende juristische Rahmerfordernisse von Zielsetzaktoren bei der fachbereng, Produktion, Vertriebmente des Personalmargende juristische Rahmercke in die Gestaltung vorziehungen in: In können im betrieblicher in der können im betrieblicher in die Gestaltung vorziehungen in: In können im betrieblicher in können im betrieblicher in die Gestaltung vorziehungen in: In können im betrieblicher in können im betrieblicher in die Gestaltung vorziehung ableiten in können im betrieblicher in können in betrieblicher in die Gestaltung vorziehungen in können in betrieblicher in die Gestaltung vorziehungen in können in betrieblicher in die Gestaltung vorziehungen in können in betrieblicher in betriebli | chaft einordnen Unternehmen enbedingungen eung und Strategie in der E eichsübergreifenden Zusan und Personal nagements enbedingungen n Verträgen, auch in grenz en Alltag Ziele ableiten und esrechnung einordnen und n operative Leistungskenn; naftlicher Disziplinen in ein | Betriebswirtschaftslehre nmenarbeit von Entwick züberschreitenden wirt- d diese operationalisie- daraus Aussagen für zahlen ableiten en Gesamtkontext ein- | | | | |

Hochschule Konstanz

Technik, Wirtschaft und Gestaltung



| Lehr- und Lernformen | | | | | | | | | | |
|--|--|---------------------|------------------------------------|----------------------|--|---|---|--------------------------------------|-----------------------|--|
| Teilmodul Lehrende Art SWS ECTS Lehrinhalte Allgemeine Betriebswirtschafts- lehre Prof. Dr. Richard Sobotta V, Ü 2 2 Einführung in die Betriebswirtschaftslehre • Wirtschaft und Unternehmen • Die betriebliche Wertschöpfung • Unternehmensziele, Strategie und Operationalisierung • Grundlagen der Finanz- und Leistungswirtschaft • Unternehmerische Planung • Management • Marketing • Personalmanagement • Organisation und Prozessmanagement Dr. Steffen Roller V 3 3 • Rechtliche Grundlagen • Rechtsgeschäftslehre • allgemeines Schuldrecht • typische vertragliche Schuldverhältnisse im Überblick • Sicherungsmittel • Gewährleistung beim Kaufvertrag • Vertragspraxis • Vertragspraxis • Vertraucherschutz • Leistungsstörungen • Internationales Privatrecht • Grundlagen des internationalen Zivilverfahrensrechts • UN-Kaufrecht • Schiedsgerichtsbarkeit. | Lehr- und Lernformen | ⊠ Vor | rlesung | ⊠Ü | bung | Selbststudi | ium | ☐ Workshop/Se | eminar | |
| Teilmodul Lehrende Allgemeine Betriebswirtschafts- lehre Prof. Dr. Richard Sobotta V, Ü 2 2 Einführung in die Betriebswirtschaftslehre • Wirtschaft und Unternehmen • Die betriebliche Wertschöpfung • Unternehmensziele, Strategie und Operationalisierung • Grundlagen der Finanz- und Leistungswirtschaft • Unternehmensiche Planung • Management • Marketling • Personalmanagement • Organisation und Prozessmanagement Dr. Steffen Roller V 3 3 Rechtliche Grundlagen • Rechtsgeschäftslehre • allgemeines Schuldrecht • typische vertragliche Schuldverhältnisse im Überblick • Sicherungsmittel • Gewährleistung beim Kaufvertrag • Vertragspraxis • Verbraucherschutz • Leistungsstörungen • Internationalen Zivilverfahrensrechts • UN-Kaufrecht • Grundlagen des internationalen Zivilverfahrensrechts • UN-Kaufrecht • Schiedsgerichtsbarkeit. | | ☐ Pro | jekt | ☐ La | abor | ☐ Exkursion | | ☐ Integriertes F | Praxissemester | |
| Lehrende Allgemeine Betriebswirtschafts- lehre Prof. Dr. Richard Sobotta V, Ü 2 2 Einführung in die Betriebswirtschaftslehre Wirtschaft und Unternehmen Die betriebliche Wertschöpfung Unternehmensziele, Strategie und Operationalisierung Grundlagen der Finanz- und Leistungswirtschaft Unternehmerische Planung Management Marketing Personalmanagement Organisation und Prozessmanagement Dr. Steffen Roller V 3 Rechtliche Grundlagen Rechtsgeschäftslehre allgemeines Schuldrecht typische vertragliche Schuldverhältnisse im Überblick Sicherungsmittel Gewährleistung beim Kaufvertrag Vertragspraxis Verbraucherschutz Leistungstörungen Internationales Privatrecht Grundlagen des internationalen Zivilverfahrensrechts UN-Kaufrecht Schiedsgerichtsbarkeit. | | ☐ E-L | earning | □ S | onstiges: | | | | | |
| Lehrende Allgemeine Betriebswirtschafts- lehre Prof. Dr. Richard Sobotta V, Ü 2 2 Einführung in die Betriebswirtschaftslehre Wirtschaft und Unternehmen Die betriebliche Wertschöpfung Unternehmensziele, Strategie und Operationalisierung Grundlagen der Finanz- und Leistungswirtschaft Unternehmerische Planung Management Marketing Personalmanagement Organisation und Prozessmanagement Dr. Steffen Roller V 3 Rechtliche Grundlagen Rechtsgeschäftslehre allgemeines Schuldrecht typische vertragliche Schuldverhältnisse im Überblick Sicherungsmittel Gewährleistung beim Kaufvertrag Vertragspraxis Verbraucherschutz Leistungstörungen Internationales Privatrecht Grundlagen des internationalen Zivilverfahrensrechts UN-Kaufrecht Schiedsgerichtsbarkeit. | | | | | | | | | | |
| lehre Prof. Dr. Richard Sobotta Wirtschaft und Unternehmen | | Art | sws | ECTS | Lehrinha | ilte | | | | |
| Vertragsrecht Dr. Steffen Roller Rechtsgeschäftslehre allgemeines Schuldrecht typische vertragliche Schuldverhältnisse im Überblick Sicherungsmittel Gewährleistung beim Kaufvertrag Vertragspraxis Verbraucherschutz Leistungsstörungen Internationales Privatrecht Grundlagen des internationalen Zivilverfahrensrechts UN-Kaufrecht Schiedsgerichtsbarkeit. Literatur und Informations- Allgemeine Betriebswirtschaftslehre: | lehre | V, Ü | 2 | 2 | Wirtsch Die bet Unterne Grundla Unterne Manage Marketi Person | aft und Unterneh riebliche Wertschehmensziele, Straagen der Finanzehmerische Planuement ing almanagement | nmen nöpfung ategie ur und Leis ung | nd Operationalis stungswirtschaft | | |
| | Vertragsrecht | V | 3 | 3 | Rechtse allgeme typische Sicheru Gewäh Vertrag Verbrau Leistun Internat Grundla UN-Kau | geschäftslehre bines Schuldrecht e vertragliche Schungsmittel rleistung beim Kalspraxis ucherschutz gsstörungen tionales Privatrecagen des internatiufrecht | huldverh aufvertra | g | | |
| | | | | | | | | | | |
| In der Vorlesung verteiltes Skript; Hinweise auf weiterführende Literatur zu Beginn der Vorlesung Nationales und internationales Vertragsrecht: In der Vorlesung verteiltes Skript; Hinweise auf weiterführende Literatur zu Beginn der Vorlesung | Literatur und Informations- quellen | Thomme In der Vo | en et al.: orlesung es und i | Allgeme verteilte | ine Betriel s Skript; F nales Vert | bswirtschaftslehre linweise auf weite tragsrecht: | erführen | de Literatur zu E | Beginn der Vorlesung. | |
| Sprache(n) Deutsch Zuletzt aktualisiert 03.05.2021 | Sprache(n) | Deutsch | l | | | Z | Zuletzt a | aktualisiert | 03.05.2021 | |



| Modul-Name | Externes Rechnung | gswesen | | | | | | |
|---|---|--|------------------------------|----------------------------------|--|--|--|--|
| Module name | Financial Reporting | | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | |
| | ⊠ WS ⊠ SS □ A □ B | MO2 | 5 | 150 | | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | |
| | ⊠ 1 □ 2 | 6 | 90 | 60 | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | | |
| MIE | M.Eng. | PM | 1 | SPO1/2021 | | | | |
| | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderli Sinnvoll zu kombinieren r | | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | |
| | Modulprüfung (MP) | K120 | | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | | ☑ Note der benoteten Modul(teil)prüfung ☐ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: • Die Studierenden lernen die für die Finanzbuchführung und Jahresabschlusserstellunes Unter-nehmens maßgeblichen Verfahren, Vorschriften und Methoden kennen • erstellen Buchungssätze und Abschlüsse • können den Zusammenhang von Geschäftsvorfällen mit dem Jahresabschluss hers: • haben ein grundsätzliches Verständnis für den Inhalt, die Funktion und die Aussage keit eines Jahresabschlusses • kennen die maßgeblichen Unterschiede zwischen der Rechnungslegung nach nation und internationalen Rechnungslegungsvorschriften Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden sind in der Lage, Geschäftsvorfälle sowohl unter Beachtung der dischen handels- und steuerrechtlichen Vorschriften als auch nach den Regeln der int onalen Rechnungslegung buchhalterisch abzubilde Fächerübergreifende Kompetenzen: • - | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | □ Vorlesung □ Üt □ Projekt □ La □ E-Learning □ So | - | | | | | | |
| Teilmodul | Art SWS ECTS | I ehrinhalte | | | | | | |

Buchführung und Jahresab-

schluss (erste Semesterhälfte) / Prof. Dr. Manfred Glaser

• Buchführung und Jahresabschluss

Grundlagen der Buchführung (Begriffe, Organisation und Rechtsvorschriften)



| | | | | Verbuchung laufender Geschäftsvorfälle auf Bestands- und Erfolgskonten unter Einbeziehung der Mehrwertsteuer-Ermittlung und Verbuchung von Anschaffungs- und Herstellungskosten und Bestandsveränderungen-Vorbereitende Abschlussarbeiten (Abschreibungen, Rückstellungen und Rechnungsabgrenzungsposten) Schlussbilanz und Gewinn- und Verlustrechnung |
|--|---|---|---|---|
| Internationale Rechnungslegung (in zweiter Semesterhälfte) / Urs Gnädinger | V | 2 | 2 | Internationale Rechnungslegung Umfeld und Normensysteme in der internationalen Rechnungslegung Abstrakte Normen für den Bilanzansatz und die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden nach HGB und IFRS sonstige Jahresabschlussbestandteile, insb. Kapitalflussrechnung und Ergebnisrechnung-Bilanzanalyse |

| Literatur und Informations- quellen | Buchführung und Jahresabschluss: Bieg, H.: Buchführung, akt. Aufl., NWB, Herne Döring, U.; Buchholz, R.: Buchhaltung und Jahresa Deitermann, M.; Schmolke, S.: Industrielles Rechnivon Känel, S.: Doppelte Buchführung, akt. Aufl., NV dels- und Steuerrecht, aktuelle Aufl., NWB, Herne/I Internationale Rechnungslegung: In der Vorlesung verteilte Skript, weitere Literatur w | ungswesen, akt. Aufl., Wi VB, Herne•Meyer, Klaus: Berlin | nklers, Darmstadt Bilanzierung nach Han- |
|--|---|--|---|
| Sprache(n) | Deutsch | Zuletzt aktualisiert | 04.05.2021 |



| Modul-Name | Internes Rechnungswesen | | | | | | |
|---|--|----------------------------|--------------------|----------------------------------|--|--|--|
| Module name | Financial Managem | Financial Management | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Start Modul-Kürzel/-Nr. EC | | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | |
| | ⊠ ws □ ss □ A □ B | MO3 | 5 | 150 | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | |
| | ☑ 1 □ 2 | 5 | 75 | 75 | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | | | | | | |
| MIE | M.Eng. | PM | 2 | SPO1/2021 | | | |
| | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderlie Sinnvoll zu kombinieren n | | | | | | |
| | | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | |
| | Modulprüfung (MP) | K90 | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | Note der benoteten Modul(teil)prüfung □ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen □ Sonstiges: | | | | | | |
| | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden kennen und vertiefen die Kostentheorie des internen Rechnungswesens Ordnen und klassifizieren Kostenarten kennen die Methoden des Controllings vertiefen spezielle Verfahren der Kostenrechnung (Target-Costing, Prozesskostenrechnung) kennen Unterschiede zwischen Kostenrechnungssystemen, Ihre Funktion und Einsatzbereiche kennen Investitionsverfahren bei Sicherheit und Unsicherheit wissen um die Grenzen der Anwendbarkeit und Aussagegenauigkeit der Verfahren und sind in der Lage, die relevanten Erkenntnisse aus der Anwendung der Methoden und Verfahren abzuleiten kennen die Möglichkeiten der Innen- und Außenfinanzierung und können Vor- und Nachteile abwägen Methodische Kompetenzen: Die Studierenden können betriebswirtschaftliche Vorgänge und Prozesse strukturieren, bewerten und beurteilen erfassen und verrechnen Kosten und können Kosten und Leistungen situativ korrekt berechnen können wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit von Entscheidungen bewerten sind in der Lage, vorteilhafte Finanzierungsmethoden für Unternehmen zu erkennen und zu bewerten bzw. auszuwählen Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden sind in der Lage, monetäre Bewertungen von Prozessen vorzunehmen sind in der Lage, Finanzierungsmöglichkeiten zur Realisierung von Vorhaben abzuleiten | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | ☑ Vorlesung ☑ Üb | oung 🛮 Selbststu | dium | eminar | | | |



| | □ Pro | ojekt Learning | □L | abor | ☐ Integriertes F | Praxissemester |
|--|--|---|------|---|---|--|
| | _ | | | | | |
| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte | | |
| Kosten und Leistungsrechnung / Prof. DrIng. Ingo Fricker | V, Ü | 2 | 2 | Kostenartenrechnung Kostenstellenrechnung Kostenträgerrechnung Kostenrechnungssyster Target Costing Prozesskostenrechnung Qualitätskosten | | |
| Investitionsrechnung (1SWS) und Finanzierung (2SWS)/ Prof. Dr. Ingo Fricker/ Prof. Dr. Rainer Laier | V, Ü | 3 | 3 | Grundlagen der finanzv Klassische Ansätze der nung Entscheidungstheoretis onsrechnung unter Uns Grundlagen der Untern strumente Instrumente der Außen | r statischen und dynamiso sche und kapitaltheoretiso sicherheit ehmensfinanzierung und | chen Investitionsrech- che Ansätze der Investiti- |
| | | | | • | | |
| Literatur und Informations- quellen | Horsch, Auflage Coenen eschel, Eisele, ' Bilanzie Investiti Hoelsch Perridor | Kosten- und Leistungsrechnung: Horsch, Jürgen; Kostenrechnung: Klassische und neue Methoden in der Unternehmenspraxis, 3. Auflage, Heidelberg, Springer Gabler, 2018. Coenenberg, Adolf; Fischer, Thomas; Kostenrechnung und Kostenanalyse, 9. Aufl., Schäffer Poeschel, Stuttgart, 2016. Eisele, Wolfgang; Knobloch, Alois; Technik des betrieblichen Rechnungswesens: Buchführung und Bilanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen. 9. Aufl., München, Vahlen, 2018. nvestitionsrechnung und Finanzierung: Hoelscher, Reinhold; Investition, Finanzierung und Steuern, München, Oldenbourg, 2010 Perridon, Louis; Steiner, Manfred; Rathgeber, Andreas; Finanzwirtschaft der Unternehmung, 17. Aufl., München, Vahlen, 2016 | | | | |
| Sprache(n) | Deutsch | | , | | Zuletzt aktualisiert | 04.05.2021 |

01.10.2021



| Modul-Name | Unternehmen und Märkte 1 | | | | | | | | | |
|---|---|--|--------------------|----------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| Module name | Enterprises and Ma | rkets 1 | | | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Start Modul-Kürzel/-Nr. ECTS-Pu | | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | | | |
| Prof. Dr. Richard Sobotta | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | ⊠ ws ⊠ ss MO4 5 150 | | | | | | | | |
| | Dauer (Semester) | Selbststudium (h) | | | | | | | | |
| | ☑ 1 □ 2 | 75 | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Angestrebter Modul-Typ Beginn im Studiensemester SPO-Version | | | | | | | | |
| MIE | M. Eng. | PM | 1 | SPO1/2021 | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderlic | ch für Modul: MO6 | | | | | | | | |
| | Sinnvoll zu kombinieren m | nit Modul: MO1 | | | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | | | |
| ues moduls | Modulprüfung (MP) | K90 | | Leistungsnachweis | | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | ☑ Note der benoteten Modul(teil)prüfung ☐ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen ☐ Sonstiges: | | | | | | | | | |
| | l= | | | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden verstehen die Grundprinzipien und Abläufe in Investitionsgütermärkten Die Studierenden haben die wesentlichen Ansätze, Denkweisen und Arbeitsmethoden der mitarbeiter-, markt- und rechtsorientierten Unternehmensführung verstanden verstehen die gängigen Ansätze der Strategieforschung haben ein Verständnis für die Relevanz von Zielen und Strategie für den Unternehmenserfolg kennen die Herausforderungen bei der Führung von Unternehmen und fachbereichsübergreifender Strukturen verstehen die Erfordernisse und Herausforderungen ein Unternehmen durch ein kohärentes Zielsystem zu führen Methodische Kompetenzen: Die Studierenden sind in der Lage die Grundlagen eines marktorientierten Investitionsgütermarketings anzuwenden können Modelle erfolgreich auf Praxisanwendungen übertragen kennen Grenzen der Modelle und Methoden und können abwägen und zielgerichtet auswählen sind in der Lage, Unternehmensziele aus einer multidimensionalen Perspektive abzuleiten können ein operatives Zielsystem aus den Anforderungen des Marktes und der internen Ressourcen ableiten Können Strategien entwickeln und bewerten Können Vor- und Nachteile verschiedener Strategien abwägen und eigene Präferenzen argumentieren Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden verstehen und erkennen komplexe Systeme und Abhängigkeiten | | | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | ☑ Vorlesung ☑ Üb | oung 🛛 Selbststud | dium 🔲 Workshop/Se | eminar | | | | | | |



Technik, Wirtschaft und Gestaltung



Modulhandbuch des Studiengangs Industrial Engineering and Management, MIE, M. Eng.

| | ⊠ Pro | ojekt ₋earning | _ | abor | ☐ Integriertes F | Praxissemester |
|---|---|-------------------|------|---|----------------------|---|
| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte | | |
| Grundlagen des Investitionsgü- termarketings/ Benjamin Sontag | V, Ü/Pj | 3 | 3 | GrundlagenAnsätze zur StrategiefoStrategische PlanungUnternehmenszielsetzu | ŭ | |
| Unternehmensführung und Organisation/ Prof. Dr. Richard Sobotta | V, Ü | 2 | 2 | GrundlagenAnsätze zur StrategiefoStrategische PlanungUnternehmenszielsetzu | ŭ | |
| Literatur und Informations- | - I | | | | | |
| quellen | Grundlagen des Investitionsgütermarketings: Meffert, H.; Burmann, C.; Kirchgeorg, M.: Marketing Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, 10. Aufl., Gabler, Wiesbaden, 2008 Kotler, P.; Armstrong, G.; Wong, V.; Saunders, J.: Principles of Marketing, Fifth European Edition, Essex UK, Pearson Education Limited, 2008 Mohr, Sengupta, Slater: Marketing of High-Technology Products and Innovations, International Edition 3/E Pearson Education Limited, 2008 Backhaus K., Voeth M.: Industriegütermarketing, 9. Aufl., Vahlen, München, 2009 Schreyögg, G./Koch, J. (2007) | | | | | |
| | Unternehmensführung und Organisation: Grundlagen des Managements, Gabler, Wiesbaden 2007 •Stock-Homburg: Personalmanage Gabler, Wiesbaden 2008 Bea, F.X., Haas, J.: Strategisches Management, 9. Aufl., G. Fischer, Stuttgart/Jena, 2017 Dillerup, Stoi: Unternehmensführung, 5. Aufl., Vahlen, München, 2016 Hungenberg, H., Wulf, T.: Grundlagen der Unternehmensführung. 3. Aufl., Springer, Heidelb 2007 Porter, M.E.: Wettbewerbsstrategie, 10. Aufl., Campus, Frankfurt, 1999•Rahn, H.J.: Unterne führung, 7. Aufl., NWB, Herne, 2008 | | | | | art/Jena, 2017 Springer, Heidelberg, |
| Sprache(n) | Deutsch | | | | Zuletzt aktualisiert | 05.05.2021 |

01.10.2021



| Modul-Name | Internationaler Vertrieb und Kulturmodelle | | | | | | | |
|--|--|--|---------------------|----------------------------------|--|--|--|--|
| Module name | International Sales | International Sales and Cross-Cultural Management | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start Modul-Kürzel/-Nr. ECTS-Punkte Arbeitsaufwan (Workload) (h | | | | | | | |
| Prof. Dr. Ingo Fricker | ⊠ WS ⊠ SS □ A □ B | | | | | | | |
| | Dauer (Semester) | Selbststudium (h) | | | | | | |
| | ⊠ 1 □ 2 | ☑ 1 ☐ 2 5 75 105 | | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | | | | | | | |
| MIE | M. Eng. | PM | 2 | SPO1/2021 | | | | |
| | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | MO7 | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderlie | ch für Modul: - | | | | | | |
| | Sinnvoll zu kombinieren n | nit Modul: MO4 | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | |
| | Modulprüfung (MP) | S/R20 | | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | ☑ ECTS-gewichtetes arit | □ Note der benoteten Modul(teil)prüfung ☑ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen □ Sonstiges: | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: • Die Studierenden kennen die Aufgaben eines Ingenieurs im Bereich des technischen Vertriebs • verstehen wie wichtig sicheres und souveränes Auftreten beim Umgang mit Kunden ist • wissen, dass der Vertriebsingenieur ein offener und ehrlicher Zuhörer, Berater und Partner des Kunden ist • Verstehen Kundenanforderungen und leiten eine Vertriebsstrategie ab • Kennen und verstehen die Besonderheiten multikulturell geprägter Arbeitsumfelder • Erkennen kulturelle Unterschiede • Verstehen die Implikationen kultureller Unterschiede • verstehen die Voraussetzungen um eine positive und effektive Zusammenarbeit bei interkulturellen Beziehungen zu ermöglichen • erlangen verbesserte Kommunikationsfähigkeiten Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden können methodisches Vertriebswissen bei der Planung und der Durchführung eines Kundenerstkontakts anwenden • erstellen eigene Vertriebskonzepte • können sich sicher in und kompetent in interkulturellen Situationen verhalten • sind in der Lage, Sachverhalte in interkulturellen Teams richtig zu adressieren und zu diskutieren Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden können Konzepte und Pläne Ansätze in Teams diskutieren und argumentieren • Können vor dem Hintergrund betrieblicher Situationen effektiv mit kulturellen Unterschieden und deren Einfluss auf die Organisation umgehen. | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | | oung 🏻 Selbststu | ıdium 🔲 Workshop/Se | eminar | | | | |



| ☑ Projekt | ☐ Labor | Exkursion | ☐ Integriertes Praxissemester |
|--------------|---|--------------|-------------------------------|
| ☐ E-Learning | Sonstiges: R Sonstiges: R | tollenspiele | |

| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte |
|--|-------------|-----|------|--|
| Internationaler Vertrieb/ Prof. Dr. Rainer Bührer | V, Ü, PJ | 3 | 4 | Erarbeitung von ganzheitlichen Ansätzen beginnend vom Kundenbedarf über das Präsentieren der Firma und der Produkte beim Kunden bis hin zur Angebotsausarbeitung und Angebotsvorstellung beim Kunden und letztlich dem Vertrauen und damit dem Auftrag des Kunden. Der Vertriebsingenieur ist dabei Ansprechpartner des Kunden von der Planung über den Einsatz des Produktes und somit über den gesamten Lebenszyklus. Diese Vertriebsschritte sind Inhalt der Vorlesung und werden in Seminararbeiten seitens der Studierenden vorbereitet und in Rollenspielen eingeübt. Aufbau und Inhalt von Angeboten sowie Verhandlungstechniken. |
| Kulturmodelle und interkulturelle Kompetenz/ Dr. Stefan Thelen | V,Ü | 2 | 2 | Students reflect upon and learn about their own and other people's cultural orientation systems (e.g. behavioral standards, norms, values, prejudices, stereotypes). The course offers a mix of cognitive and experimental learning opportunities: Cross cultural communication and conflict topics are analyzed using case studies and combined with knowledge transfer via active negotiation techniques and regional study situations e.g. from the Arabic and Latin-American background. Simulation exercises and role plays offer opportunities for personal experiences in intercultural conflict situations. Assessment of this course will be based on a presentation of selected cross cultural case studies. |

Literatur und Informationsquellen

Internationaler Vertrieb

Preußners, D.: Sicheres Auftreten für Ingenieure im Vertrieb, Gabler, Wiesbaden, 2006

Rentzsch, H.: Kundenorientiert verkaufen im technischen Vertrieb, 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden, 2008 Hüffmann, P.: Der Vertriebsingenieur, VDE, Offenbach, 2001

Kleinaltenkamp, M.; Saab, S. Technischer Vertrieb: eine praxisorientierte Einführung in das Business-to-Business (VDI), Springer, Berlin, 2009

Kulturmodelle und interkulturelle Kompetenz:

French, R. (2007) Cross-Cultural Management in Work Organisations. London: CIPD.

House, R. J. et al. (2004). Culture, leadership and organizations. The GLOBE study of 62 societies. Sage Publications inc

Hickson, D.J. and D. Pugh (2001) Management Worldwide. Distinctive Styles amid Globalization. London: Penguin. Second edition.

Hofstede, G. (1991) Cultures and Organizations: Software of the Mind. London: McGraw-Hill International. Published in Paperback in 1994 by HarperCollinsBusiness

Trompenaars, F. and C. Hampden-Turner (1997) Riding the Waves of Culture. Understanding Cultural Diversity in Business. London: Nicolas Brealey Publishing.

Gudykunst, W.B. (1998) Bridging Differences. Effective Intergroup Communication. Third Edition. Interpersonal Commtexts 3. London, UK: Sage Publications.

Hall, E. (1976/1981) Beyond Culture. New York: Anchor Books

Spencer-Oatey, H. (ed.) (2000) Culturally Speaking. Managing Rapport Through Talk across Cultures. London: Continuum.

Canney -Davison, S. and K. Ward (1999) Leading International Teams. London, UK: McGraw-Hill. McDermott, L.C., N. Brawley & W.W. Waite, (1998) World-Class Teams. Working Across Borders. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Adler, N. (1997) International Dimensions of Organizational Behavior. Third Edition. Ohio, USA: South-Western College Publishing.

Marx, E. (1999) Breaking through culture shock: what you need to succeed in international business. London: Nicholas Brealey Publishing Limited.

Mead, R. 1998. International Management: cross-cultural dimensions. Oxford, UK: Blackwell Publishers. Second edition.

Schneider, S.C. and J. L. Barsoux. 1997. Managing across cultures. London: Prentice Hall. Smith, P. and H. Bond (1998) Social Psychology Across Cultures. Second edition. Hemel Hempstead: Prentice Hall Europe

Thomas, D.C. (2002) Essentials of International Management. A Cross-Cultural Perspective. London: Sage Publications.

Sprache(n)Deutsch / EnglischZuletzt aktualisiert07.05.2021

Hochschule Konstanz

Technik, Wirtschaft und Gestaltung





| Modul-Koordination | Modul-Name | Unternehmen und Märkte 2 | | | | | | | | |
|---|--|--|--|---------------------------|----------------------------|--|--|--|--|--|
| Modul-Koordination | | | | | | | | | | |
| Prof. Dr. Richard Sobotta | | · · | Arheitsaufwand | | | | | | | |
| Dauer (Semester) SWS Kontaktzeit (h) Seibststudium (h) | Modul-Koordination | | Modul-Kurzel/-Nr. | EC1S-Punkte | (Workload) (h) | | | | | |
| Einsatz des Moduls | Prof. Dr. Richard Sobotta | | MO6 | 6 | 180 | | | | | |
| Elinsatz des Moduls Mile | | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | | |
| MIE M. Eng. PM 2 SPO1/2021 Inhattitiche Telinahme- voraussetzung M. Eng. PM 2 SPO1/2021 Inhattitiche Telinahme- voraussetzung Allgemeine Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre sowie Grundlagen in den Bereichen Manage- ment, Organisation und Markettigs. MO1: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, MO4 Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang Als Vorkenntnis erforderlich für Modul: Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: MO10, MO11, MO12 Prüfungsleistungen des Moduls Modulprüfung (MP) Modulteilprüfung (MP) Sonstiges: Sonstiges: Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden kennen die Grundlagen und Methoden zur marktorientierten Innovations- entwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld • verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie mit der Diensetzung kundenzen- trierer Innovation zur Kommerztalisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarke- tlings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unterneh- menskontzetx sachgrercht an. • besitzen die Falhigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in der nelevanten Könnet, Können die Garunterliegenden Problemstellungen realer Unterneh- menskontzetx sachgrercht an. • besitzen die Falhigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kriti- schen Diskussion marketing- und unternehmensstrategische Fragestellungen: • Können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskulieren. Fachertubergreidende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der menscheilen. Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • Können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskulieren. Fachertubergreidende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der menschalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen Sie können für deren Bearbe | | ☑ 1 □ 2 | 6 | 90 | 90 | | | | | |
| MIE M. Eng. PM 2 SPO1/2021 Inhattitiche Telinahme- voraussetzung M. Eng. PM 2 SPO1/2021 Inhattitiche Telinahme- voraussetzung Allgemeine Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre sowie Grundlagen in den Bereichen Manage- ment, Organisation und Markettigs. MO1: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, MO4 Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang Als Vorkenntnis erforderlich für Modul: Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: MO10, MO11, MO12 Prüfungsleistungen des Moduls Modulprüfung (MP) Modulteilprüfung (MP) Sonstiges: Sonstiges: Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden kennen die Grundlagen und Methoden zur marktorientierten Innovations- entwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld • verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie mit der Diensetzung kundenzen- trierer Innovation zur Kommerztalisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarke- tlings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unterneh- menskontzetx sachgrercht an. • besitzen die Falhigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in der nelevanten Könnet, Können die Garunterliegenden Problemstellungen realer Unterneh- menskontzetx sachgrercht an. • besitzen die Falhigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kriti- schen Diskussion marketing- und unternehmensstrategische Fragestellungen: • Können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskulieren. Fachertubergreidende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der menscheilen. Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • Können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskulieren. Fachertubergreidende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der menschalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen Sie können für deren Bearbe | <u></u> | | | | I | | | | | |
| Inhaltlitche Teilnahme- voraussetzung | | | | | SPO-Version/Jahr | | | | | |
| voraussetzung ment, Organisation und Marketing: MO1: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, MO4 | MIE | M. Eng. | PM | 2 | SPO1/2021 | | | | | |
| voraussetzung ment, Organisation und Marketing: MO1: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, MO4 | | | | | | | | | | |
| voraussetzung ment, Organisation und Marketing: MO1: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, MO4 | Inhaltliche Teilnahme- | Allgemeine Grundlagen | der Betriebswirtschaftsleh | re sowie Grundlagen in de | en Bereichen Manage- | | | | | |
| Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: MO10, MO11, MO12 | | ment, Organisation und | Marketing: MO1: Allgemei | | | | | | | |
| Benotete Prüfung | | Als Vorkenntnis erforder | lich für Modul: - | | | | | | | |
| Modulprüfung (MP) K90 | | Sinnvoll zu kombinieren | mit Modul: MO10, MO11, | MO12 | _ | | | | | |
| Modulprüfung (MP) K90 | | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote Note der benoteten Modul(teil)prüfung ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen Sonstiges: | des Moduls | Modulprüfund | 1 | | Leistungsnachweis | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | | (MP |) Neu | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls Fachliche Kompetenzen: • Die Studierenden kennen die Grundlagen und Methoden zur marktorientierten Innovationsentwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld • verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie-bzw. High-Tech-Märkten. • kennen und verstehen die wesentlichen Gestaltungsfragen für die Umsetzung kundenzentrierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. • besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmensten Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich überträgen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Wertzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. | | | | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls Fachliche Kompetenzen: • Die Studierenden kennen die Grundlagen und Methoden zur marktorientierten Innovationsentwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld • verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie-bzw. High-Tech-Märkten. • kennen und verstehen die wesentlichen Gestaltungsfragen für die Umsetzung kundenzentrierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. • besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmenstrategischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adaquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmennsstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. | _ | | /lodul(teil)prüfung | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls Fachliche Kompetenzen: • Die Studierenden kennen die Grundlagen und Methoden zur marktorientierten Innovationsentwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld • verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie-bzw. High-Tech-Märkten. • kennen und verstehen die wesentlichen Gestaltungsfragen für die Umsetzung kundenzentrierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. • besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizerte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. | der Endnote | ☐ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen | | | | | | | | |
| Die Studierenden kennen die Grundlagen und Methoden zur marktorientierten Innovationsentwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie-bzw. High-Tech-Märkten. kennen und verstehen die wesentlichen Gestaltungsfragen für die Umsetzung kundenzentrierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen Vorlesung | | Sonstiges: | | | | | | | | |
| Die Studierenden kennen die Grundlagen und Methoden zur marktorientierten Innovationsentwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie-bzw. High-Tech-Märkten. kennen und verstehen die wesentlichen Gestaltungsfragen für die Umsetzung kundenzentrierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen Vorlesung | Lernziele | Fachliche Komnetenzen | | | | | | | | |
| verstehen die speziellen Dynamiken von Technologie-bzw. High-Tech-Märkten. kennen und verstehen die wesentlichen Gestaltungsfragen für die Umsetzung kundenzentrierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen Vorlesung Übung Selbststudium Workshop/Seminar | | Die Studieren | <i>den</i> kennen die Grundlage | | torientierten Innovations- | | | | | |
| kennen und verstehen die wesentlichen Gestaltungsfragen für die Umsetzung kundenzentrierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: | | entwicklungen in einem globalisierten Marktumfeld | | | | | | | | |
| trierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / oder Anbietervorteile zu erreichen Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. • besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. | | | | | | | | | | |
| Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarketings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen ✓ Vorlesung ✓ Übung ✓ Selbststudium ✓ Workshop/Seminar | | | trierter Innovation zur Kommerzialisierung von Technologie mit dem Ziel, Kunden- und / | | | | | | | |
| tings, der Organisation und Unternehmensführung auf Problemstellungen realer Unternehmenskontexte sachgerecht an. • besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen | | | | | | | | | | |
| menskontexte sachgerecht an. • besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. | | | Die Studierenden wenden die Methoden und Verfahrensweisen des Innovationsmarke- | | | | | | | |
| besitzen die Fähigkeit zur Analyse unternehmerischer Fragestellungen in dem relevanten Kontext, können die darunterliegenden Problemstellungen adäquat strukturieren und daraus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen Worlesung Übung Selbststudium Workshop/Seminar | | | | Instunrung aut Problemste | illungen realer Unternen- | | | | | |
| aus marketing- und unternehmensstrategische Gestaltungsoptionen ableiten, die sie auf den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen | | besitzen die F | ähigkeit zur Analyse unter | | | | | | | |
| den jeweiligen Anwendungsbereich übertragen können. • besitzen die Fähigkeit zur angemessenen Präsentation und zur Interpretation und zur kritischen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen | | | | | | | | | | |
| schen Diskussion marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. • können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. • können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen S Vorlesung D Übung Selbststudium Workshop/Seminar | | den jeweiliger | Anwendungsbereich über | rtragen können. | | | | | | |
| können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking konkrete Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen \u2208 Vorlesung \u2208 \u2209 \u2209 bung \u2208 Selbststudium \u2208 Workshop/Seminar | | | | | | | | | | |
| können publizierte empirische Studien und ihre Ergebnisse kritisch diskutieren. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen \(\text{Vorlesung} \) \(\text{\text{Ubung}} \) \(\text{\text{Selbststudium}} \) \(\text{\text{Workshop/Seminar}} \) | | können mit Hilfe methodischer Werkzeuge wie beispielsweise Design Thinking Innovationsfragen in Workshops adressieren und in Gruppen bearbeiten. | | | | | | | | |
| Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidimensionalen Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen ☑ Vorlesung ☑ Übung ☑ Selbststudium ☑ Workshop/Seminar | | | | | | | | | | |
| Natur marketing- und unternehmensstrategischer Fragestellungen. Sie können für deren Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen ⊠ Vorlesung ⊠ Übung ⊠ Selbststudium ⊠ Workshop/Seminar | Fächerübergreifende Kompetenzen: • Die Studierenden besitzen einen problembewussten Umgang mit der multidim | | | | | | | | | |
| Bearbeitung in adäquater Weise sowohl quantitative wie qualitative Information auswerten. Lehr- und Lernformen Solbststudium Workshop/Seminar | | | | | | | | | | |
| ☑ vollesuring ☑ obuing ☑ gensistration. ☑ workshop/serilinal | | | | | | | | | | |
| ☑ vollesuring ☑ obuing ☑ gensistration. ☑ workshop/serilinal | Lehr- und Lernformen | N Verles: T | lhung 57 Callactation | M 14/ | | | | | | |
| | | | _ | | | | | | | |



| | ☐ E-Learning ☐ Sonstiges: | | | | | |
|---|--|----------|------|--|--|---|
| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte | | |
| Innovation Marketing Prof. Dr. Guido H. Baltes | V, Ü, W | 4 | 4 | Human's natural progaspect of marketing Strategy aspects of m Why marketing for indiffusion of innovation Better to be pioneer of gies Impact of globalization ing strategies Business Models I - N tem business Business Models II - In ing for service busines | or follower? The role of tire on and accelerated rates of Marketing for product bus Marketing for engineering ss on part of the product / serv | ness model different, adoption and ning in marketing strate- of innovation on market- iness, marketing for sys- g & construction, Market- |
| Unternehmensführung und Or- ganisation 2/ Prof. Dr. Richard Sobotta | V, Ü/Pj | 2 | 2 | externer und interner Managementkonzept • Umsetzung von Strat | | endung unterschiedlicher |
| Literatur und Informations- | Innovation | | | | | |
| quellen | Schilling, Melissa: Strategic Management of Technological Innovation, McGraw-Hill Corsi, Patrick / Dulieu, Mike: The Marketing of Technology Intensive Products and Services, Wiley Rao, P.M./ Klein, Joseph A.: Strategies for High-Tech Firms, Routledge Viardot, Eric: Successful Marketing Strategies for High-Tech Firms, Artech Mohr, Jakki J. / Sengupta, Sanjit / Slater, Stanley: Marketing Of High-Technology Products And Innovations, Pearson Trommsdorff, Volker & Steinhoff, Fee: Innovationsmarketing, Vahlen Hofbauer, Körner, Nikolaus, Poost: Marketing von Innovationen: Strategien und Mechanismen zur Durchsetzung von Innovationen, Kohlhammer Reader "Innovation Marketing": Relevante Journal-Artikel zum Selbststudium und Vertiefen sowie unterstützende Lernfragen-Kataloge für die Lernkontrolle, und unterstützende englische sowie deutsche Video PodCasts stehen zu den Vorlesungsmodulen über eLearning zur Verfügung Unternehmensführung und Organisation 2: Bea, F.X., Haas, J.: Strategisches Management, 9. Aufl., G. Fischer, Stuttgart/Jena, 2017 Dillerup, Stoi: Unternehmensführung, 5. Aufl., Vahlen, München, 2016 Hungenberg, H., Wulf, T.: Grundlagen der Unternehmensführung. 3. Aufl., Springer, Heidelberg, 2007 Porter, M.E.: Wettbewerbsstrategie, 10. Aufl., Campus, Frankfurt, 1999•Rahn, H.J.: Unternehmensführung, 7. Aufl., NWB, Herne, 2008 Bleicher, K.: Das Konzept Integriertes Management, 8. Aufl., Campus, Frankfurt, 2011 | | | | | |
| | | | | | | |
| | Bleicher, K.: Das Konzept Integriertes Management, 8. Aufl., Campus, Frankfurt, 2011 U.,/Frey, U./Halter, F.: Strategisches Management für Klein- und Mittelunternehmen – eine praxisorientierte Anleitung, KMU, St. Gallen-CH, 2003 •Hinterhuber, H.: Strategische Unternehmensführung II, Strategisches Handeln, 7. Aufl., WdG, Berlin, 2004 Hungenberg, H., Wulf, T.: Grundlagen der Unternehmensführung. 3. Aufl., Springer, Heidelberg, Rahn, H.J.: Unternehmensführung, 7. Aufl., NWB, Herne, 2008 Welge, M.K. / Al-Lahm, A.: Strategisches Management: Grundlagen - Prozess – Implementierung, 4. Aufl., Gabler, Wiesbaden, 2003 Staehle, W.: Management, 8. Aufl., Vahlen, München, 1999 Steinmann, H. / Schreyögg, G.: Management: Grundlagen der Unternehmensführung, 6. Aufl., Gabler, Wiesbaden, 2005 Wunderer, R.: Führung und Zusammenarbeit. Eine unternehmerische Führungslehre, 9. Aufl., Luchterhand, München, 2011 | | | | | |
| Sprache(n) | Deutsch | / Englis | ch | | Zuletzt aktualisiert | 07.05.2021 |



| Modul-Name | Kommunikation im internationalen Vertrieb | | | | | | | |
|---|---|---------------------------|------------------------------|----------------------------------|--|--|--|--|
| Module name | Communication an | d Conflict-Manage | ment | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | |
| Prof. Dr. Ingo Fricker | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | MO7 | 5 | 150 | | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | |
| | □ 1 □ 2 | 4 | 60 | 90 | | | | |
| | | | | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | | |
| MIE | M. Eng. | PM | 1 | SPO1/2021 | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderli | ch für Modul: MO5 | | | | | | |
| | Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: - | | | | | | | |
| Prüfungsleistungen | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter | | | | |
| des Moduls | Madularüfuna | Denotete Fruiding | Onbenotete Fruiding | Leistungsnachweis | | | | |
| | Modulprüfung (MP) | R20 | | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | ⊠ Note der benoteten Modul(teil)prüfung | | | | | | | |
| do: Lilanote | | thmetisches Mittel der be | noteten Modulteilprüfunge | n | | | | |
| | Sonstiges: | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden kennen grundlegende Theorien aus den Bereichen Kommunikation, Organisations-psychologie und -soziologie. wissen um in die Komplexität und Vielfältigkeit von Kommunikation, besonders aus dem Themenbereich Personal, Organisation und Mitarbeiterführung. kennen organisationspsychologische Fragenstellungen und Methoden. haben Erfahrung mit Verunsicherung vor kulturellem Hintergrund. können Aufschluss geben über Kulturstandards, Hot Spots und Rich Points. kennen sich mit den organisationsspezifischen Unterschieden im internationalen Kontext aus und können Ansätze zu deren Handhabung geben. Methodische Kompetenzen: Die Studierenden sind in der Lage, Konflikte methodisch zu moderieren können systematisch Personal entwickeln verstehen Konzepte der Motivation und können diese operationalisieren können Veränderungen proaktiv gestalten Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden verstehen Organisationen als Netzwerk menschlicher Beziehungen | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | ☑ Vorlesung ☑ Üb | oung 🛚 Selbststu | dium 🔲 Workshop/Se | eminar | | | | |
| | ☐ Projekt ☐ Labor ☐ Exkursion ☐ Integriertes Praxissemester | | | | | | | |
| | ☐ E-Learning ☐ Sc | onstiges: | | | | | | |



| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte |
|--|------|-----|------|--|
| 1-Grundlegenden Theorien der Kommunikation, Organisations- psychologie und -soziologie / Andreas Maucher | V, Ü | 2 | 2 | Soziale Gruppe und Gruppen in Organisationen, Kommunikation und Wahrnehmung Das Bild von Anderen-Sympathien und Ablehnung Mit dem Mitarbeiter sprechen-welche Faktoren wirken auf ein Gespräch Non-direktive Gesprächsführung und partnerzentrierte Kommunikation persuasive Kommunikation (Voraussetzung für die Einstellungsänderung, Steuerungs- & Manipulationstechniken) Kollektives Selbstverständnis und kollektive Symbolisierung (Mentalität und Kommunikation) |
| 2-Rhetorik und Konfliktmanage- ment im internationalen Kontext/ Andreas Maucher | V, Ü | 2 | 3 | Konflikt, Mobbing Konfliktaustragung & Konfliktgesprächsmodell Personalentwicklung und Teamdesign interkulturelle Kommunikation Organisationsentwicklung und Change Management Führungsstil und Kommunikation Kommunikation in der Führungsorganisation und als Führungsmittel Was zeichnet eine erfolgreiche Führungskraft aus Motivationslehre und Herzbergs Zwei-Faktoren-Theorie, Arbeitszufriedenheit |

| Literatur und Informations- quellen | Arasse, Daniel, Die Guillotine. Die Macht der Maschine und das Schauspiel der Gerechtigkeit, Reinbek b. Hmbg. (Rowohlt Verl.) 1988 Bahrdt, Hans Paul, Schlüsselbegriffe der Soziologie. Eine Einführung mit Lehrbeispielen, München (C. H. Beck) 1994 Barthes, Roland, Mythen des Alltags, Frankfurt a. M. (Suhrkamp Verl.) 1976 Bonfadelli, Heinz, Medienwirkungsforschung I: Grundlagen und theoretische Perspektiven, Kon-stanz (UVK), 2004 Crisand, Ekkehard, Marcel Crisand, Psychologie der Gesprächsführung. Arbeitshefte Führungspsychologie Band 11, Heidelberg (Sauer Verl.) 1997 Crisand, Ekkehard, Petra Reinhard, Methodik der Konfliktlösung. Eine Handlungsanleitung mit Fallbeispielen, Heidelberg (Sauer) 1995 Endruweit, Günter, Organisationssoziologie, Stuttgart (Lucius & Lucius) 2004* Frese, Herbert, Mitarbeiterführung, Würzburg (Vogel) 1980 Frey, Dieter, Siegfried Greif, Sozialpsychologie. Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen, Weinheim (Psychologie-VerlUnion), 1994 Gebert, Diether, Lutz von Rosenstiel, Organisationspsychologie. Person und Organisation, Stuttgart, Berlin, Köln (Kohlhammer) 1989 Gries, Rainer, Volker Ilgen, Dirk Schindelbeck, "Ins Gehirn der Masse kriechen!". Werbung und Mentalitätsgeschichte, Darmstadt (Wiss. Buchges.) 1995 Hentze, Joachim, Andreas Kammel, Klaus Lindert, Personalführungslehre. Grundlagen, Funktionen | | | | | | |
|--|--|----------------------|------------|--|--|--|--|
| | Institut Mensch und Arbeit, Hg., Karl Berkel, Oswald Neuberger, Robert Pfützner, Mit dem Mitar ter sprechen. Gespräche mit Führungskräften und Spezialisten, München (Institut Mensch und beit) 1989 Knebel, Heinz, Ernst Zander, Führungslehre für Ingenieure und Techniker, Heidelberg (Sauer V 1985 Oechsler, Walter A., Personal und Arbeit. Einführung in die Personalwirtschaft unter Einbeziehu des Arbeitsrechts, München, Wien (Oldenbourg Verl.) 1994 •Reimann, Horst, Hrsg., Basale Sozgie: Hauptprobleme, Opladen (Westdeutscher Verl.) 41991 Rosenstiel, Lutz von, Walter Molt, Bruno Rüttinger, Organisationspsychologie, Grundriss der Pslogie Bd. 22, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz (Kohlhammer, Urban) 2005 Sennett, Richard, Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus, Berlin (Berlin Verl.) 1 Stroebe, Wolfgang, Miles Hewstone, Jean-Paul Codol, Geoffrey M. Stephenson Hrsg., Sozialpschologie. Eine Einführung, Berlin, Heidelberg, New York (Springer) 1992 Weinert, Ansfried B., Lehrbuch der Organisationspsychologie. Menschliches Verhalten in Organonen, München, Wien, Baltimore (Urban und Schwarzenberg) 1987 | | | | | | |
| Sprache(n) | Deutsch | Zuletzt aktualisiert | 05.05.2021 | | | | |



| Modul-Name | Sprachen | | | | | | | |
|--|---|---------------------------------------|------------------------------|---|--|--|--|--|
| Module name | Languages | | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | |
| Prof. Dr. Sharon Zaharka | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | MO8 | 6 | 180 | | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | |
| | □ 1 🖾 2 | 6 | 90 | 90 | | | | |
| | | | | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | | |
| MIE | M. Eng. | PM | 1 | SPO1/2021 | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderlic | ch für Modul: - | | | | | | |
| | Sinnvoll zu kombinieren m | nit Modul: - | | | | | | |
| Duité un malainte un man | | | | Unbanatatan | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | |
| | Modulprüfung (MP) | | | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | ☐ Note der benoteten Mo | odul(teil)prüfung | | | | | | |
| der Endriote | ⊠ ECTS-gewichtetes arit □ Sonstiges: □ | | noteten Modulteilprüfunge | en | | | | |
| | | · · · · · · · · · · · · · · · · · · · | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Pachliche Kompetenzen: Die Studierenden sind in der Lage, schriftlich und mündlich mit unterschiedlichem Anforderungsprofil in der jeweiligen Fremdsprache zu kommunizieren. erlangen Stufe B2 des Europäischen Referenzrahmens für Fremdsprachen als Kompetenzbeschreibung und Qualifikationsziel der ersten Fremdsprache (Englisch) auf Verhandlungsniveau. erwerben eine zweite Fremdsprache mit dem Grundniveau der Stufe A1 des Europäischen Referenzrahmens für Fremdsprachen. Beide Stufen sind Mindestanforderungen | | | | | | | |
| | Methodische Kompetenze - Fächerübergreifende Kom - | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | | | | | | | | |
| Lo and Lormonnen | ☑ Vorlesung☑ Drojekt☐ La | - | | ☐ Workshop/Seminar☐ Integriertes Praxissemester | | | | |
| | - , - | nstiges: | | | | | | |
| | I | | | | | | | |
| Teilmodul | Art SWS ECTS | I ehrinhalte | | | | | | |

1. Erste Fremdsprache mind. B2

im Semester 1/ Sprachdozenten

Fremdsprache 1: Wirtschaftsenglisch auf B2-Niveau unter Betonung der

Verhandlungssicherheit in technischem und wirtschaftlichem Vokabular;



| der Hoch-schule/Jim Paul für Englisch | | | | Anwendungsbeispiele über Vorstellungen, Smalltalk, Besprechungen, Telefongespräche, Verhandlungen |
|--|---|---|---|---|
| Zweite Fremdsprache mind. A1 im Semester 2/ Sprachdozenten der Hoch-schule/ Marinela De La Rosa für Spanisch | V | 2 | 2 | Fremdsprache 2: Spanisch oder ggf. weitere Fremdsprache aus dem Fächerangebot der Hochschule |

| Literatur und Informations- | Thomas, A.: Business Goals 2, 4. Aufl., Cambridge Mascull, B.: The Collins Co build Key Words in Bus Business Spotlight Magazine Con Gusto A1, Lehr- und Arbeitsbuch Spanisch für Vorlesungsunterlagen, Sprachbücher aus der Biblio Learning Programm der Hochschule | iness, Collins, Glasgow-U | JK, 1996 |
|-----------------------------|--|----------------------------|------------|
| quellen | | Anfänger, Klett, Stuttgart | t, 2009 |
| Sprache(n) | Deutsch / Englisch / Spanisch | Zuletzt aktualisiert | 07.05.2021 |



| Modul-Name | Projektmanagement im internationalen Vertrieb | | | | | | |
|---|---|-----------------------|------------------------------|----------------------------------|--|--|--|
| Module name | Project Managemer | nt and Technology | &Innovation Manag | ement | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | |
| Prof. Dr. Dietmar Ihlenburg | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | MO9 | 5 | 150 | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | |
| | ☑ 1 □ 2 | 6 | 90 | 60 | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | |
| MIE, ASE, MME, MWI | M. Eng. | PM | 2 | SPO1/2021 | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | MO4 | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderlich für Modul: - Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: - | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | |
| | Modulprüfung (MP) | S/R | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | S | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | Note der benoteten Modul(teil)prüfung ☐ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen ☐ Sonstiges: | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden haben genaue Kenntnis der Technologieentwicklung und die kennen das Modell des zugrunde gelegten Technologiezyklus kennen Methoden der Technologiestrategieentwicklung wissen, wie Technologien ausgewählt und geplant werden können kennen Methoden des Innovationsmanagements haben tiefe Kenntnisse der technischen als auch wirtschaftlichen Erfolgsfaktoren erlangt kennen die Anforderungen und Möglichkeiten der Ausrichtung eines Unternehmens entlang der Marktbedürfnisse bei gleichzeitigem Abgleich von Technologie- und Innovationsmöglichkeiten. haben eine tiefe Kenntnis des Projektmanagements und der Werkzeuge und Hilfsmittel des Projektmanagements kennen unterschiedliche Projekttypen Methodische Kompetenzen: Die Studierenden können Innovationsprojekte im internationalen Kontext planen und durchführen besitzen die Fähigkeit zur Entwicklung erfolgreicher Produkte von der ersten Idee bis zum im Markt platzierten Produkt unter Anwendung einer systematischen Vorgehensweise bei gleichzeitiger Einbindung von sachlicher und soziokultureller Ebene können systematisch Anforderungen an Technologiestrategien identifizieren können mittels Modelle und Methoden Technologien systematisch planen und entwickeln analysieren Projektaflabeispiele erarbeiten Lösungen für die Durchführung komplexer Projektaufgaben weisen Ihre Fähigkeiten in Fallbeispielen des internationalen Vertriebs und des Maschinenbaus nach Fächerübergreifende Kompetenzen: | | | | | | |



| | • | erfahr | en sozial | e Dynamik | einer gemeinsar | men Aufg | abenbearbeit | ung |
|---|--|---|--|---|--|--|--|--|
| Lehr- und Lernformen | ⊠ Pro | rlesung ojekt ₋earning | ☐ La | bung abor onstiges: _ | ⊠ Selbststudi □ Exkursion | | ☑ Workshop/S ☑ Integriertes | Seminar Praxissemester |
| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinha | Ite | | | |
| 1-Theoretische Grundlagen des Projektmanagements und Fall- studien/ Daniel Wehle | V,Ü | 2 | 2 | ProjektiPhasenMeilensProjektiProjektiProjektiProjekti | rungsmanageme bewertung strukturierung teindefinition organisation blanung überwachung | | inderungsproj | ekten |
| 2-Technologie-und Innovations- management/ Prof. Dr. Dietmar Ihlenburg | V, Ü/Pj | 4 | 3 | TechnolTechnolMethodManageMinageSituativ | logieentwicklung logielebenszyklus logiestrategie logiebewertung en des Innovation ement von IP (Sciement von Koope Aufgabenstellur einer Lösung in | s nsmanag hutzrecht erationen ng aus eir | e) in F&E nem ausgewä | hlten Unternehmen; Erar- |
| | | | | Т | | | | |
| Literatur und Informations- quellen | Guide to tute, 200 Technol Strebel, G. Schu G.; Becl Michel, wicklung | o the Pro 08 ogie- un H.: Inno h, S. Kla kmann, (L. M.; M g, Konsta | d Innova vations-u appert (H C.; Meling anz, C.; (anzer Ma | tionsmana und Techno rsg.), Tech gmeyer, J.: (Hrsg.): Ma unagements | gement: blogiemanageme nologiemanagen F&E-Manageme nagement von K | ent, 2. Auf ent, 2. Auf nent, 2. Auf coperationz, 2009• | oK Guide), Pro il., WUV, Wier aufl., Springer, il., Schäffer-Po onen im Bereic Gerpott, T. J. | Heidelberg, 2011•Specht, beschel, Stuttgart, 2002 ch Forschung und Ent- : Strategisches Technolo- |
| Sprache(n) | Deutsch | 1 | | | Z | Zuletzt al | ktualisiert | 07.05.2021 |



| Modul-Name | Wahlpflichtmodul Wirtschaft | | | | | | | |
|---|---|-----------------------|------------------------------|----------------------------------|--|--|--|--|
| Module name | Optional Lectures Business | | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | |
| Prof. Dr. Ingo Fricker | ⊠ ws ⊠ ss □ a □ B | MO10 | 6 | 180 | | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | |
| | ⊠ 1 □ 2 | 4 | 60 | 120 | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | | |
| MIE | M. Eng. | WPM | 1 | SPO1/2021 | | | | |
| | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderli | | | | | | | |
| | Sinnvoll zu kombinieren n | nit Modul: - | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | |
| | Modulprüfung (MP) | | | - | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | Х | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | Note der benoteten Modul(teil)prüfung ☑ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen ☐ Sonstiges: | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden vertiefen Ihre Kenntnisse in speziellen Themen der Wirtschaftswissenschaften. erweitern Ihr Wissen um spezielle betriebliche Aspekte, wie der Gestaltung und dem Management von Lieferketten oder der Funktion des strategischen Einkaufs. erweitern ihre Kompetenzen im Bereich der Informationstechnologie oder Vertiefen Kenntnisse des Innovations- und Risikomanagements oder alternativ im Bereich der Unternehmensgründung. werden in die Lage versetzt, komplexe Sachverhalte zu analysieren und zu gestalten. können Unternehmensprozesse in einem internationalen Umfeld gestalten. erhalten Kenntnisse zum Einsatz moderner Informations- und Automatisierungstechnologie in Unternehmen. Methodische Kompetenzen: Die Studierenden erhalten themenspezifische Kenntnis von Methoden und Modellen und können diese anwenden. sind in der Lage, methodisch Prozess und Abläufe in Unternehmen zu gestalten. Fächerübergreifende Kompetenzen: - | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | ☑ Vorlesung☑ Üt☑ Projekt☐ La☐ E-Learning☐ So | - | | | | | | |



| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte |
|------------------------------|-----|-----|------|---|
| Lehrende der HTWG | | 3 | 3 | Schwerpunkte zur Stärkung von kaufmännischen und managementorientierten Kenntnissen aus Lehrinhalten betriebswirtschaftlich ausgerichteter Masterstudiengänge. Siehe auch Modulfachkataloge. Empfohlene Fächer: Schwerpunkt Logistik: • Supply Chain Management • Logistik Seminar Schwerpunkt Beschaffung und Wertschöpfung: • Strategisch Einkaufen • International Value Creation – Global Footprint Redesign Schwerpunkt Digitalisierung: • IoX Coding • Informations- und Wissenssysteme Schwerpunkt Technologiemanagement: • R&D Management • Strategisches Innovationsmanagement Abweichende Fachwahl möglich in Absprache mit Studiendekan. |

| Literatur und Informations- quellen | Bekanntgabe zu Vorlesungsbeginn durch Lehrende |). | |
|--|--|----------------------|------------|
| Sprache(n) | Deutsch / evtl. Englisch | Zuletzt aktualisiert | 08.05.2021 |

| Modul-Name | Wahlpflichtmodul Technik | | | | | | | | |
|---|---|--|------------------|-------------------|-------------------------|---------------------------|--|--|--|
| Module name | Option | nal Le | ctures | Engineering | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | | | Modul-Kürzel/-Nr. | | CTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | |
| | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | | | MO11 | | 6 | 180 | | |
| | Daue | er (Seme | ester) | sws | Ko | ntaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | |
| | ⊠ 1 | □ 2 | | 4 | | 60 | 120 | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | | | | | Beginn im liensemester | SPO-Version/Jahr | | |
| MIE | | M. Eng. | | WPM | | 1 | SPO1/2021 | | |
| | | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | - | | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | | Als Vorkenntnis erforderlich für Modul: - Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: - | | | | | | | |
| | | | | I | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | | | Benotete Prüfur | ng Unber | notete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | |
| | | Modulprüfung (MP) | | | | | | | |
| | N | lodulteil | prüfung (MTP) | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | Note der benoteten Modul(teil)prüfung ☑ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen ☐ Sonstiges: | | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: • Die Studierenden vertiefen Ihre Kenntnisse in speziellen Themen der Ingenieurswissenschaften. • erweitern Ihr Wissen um spezielle technische Aspekte. • kennen Gestaltungsmodelle und Methoden des Produktionsmanagements. • werden in die Lage versetzt, komplexe Sachverhalte zu analysieren und zu gestalten. • vertiefen Ihr Fachwissen branchenspezifisch bzw. anwendungsspezifisch Methodische Kompetenzen: • Die Studierenden sind in der Lage, methodisch Prozess und Abläufe in Unternehmen zu gestalten. • erhalten themenspezifische Kenntnis von Methoden und Modellen und können diese anwenden. • können internationale Wertschöpfungsketten analysieren und gestalten. Fächerübergreifende Kompetenzen: | | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | ⊠ Pro | ☑ Vorlesung ☑ Übung ☑ Selbststudium ☑ Workshop/Seminar ☑ Projekt ☑ Labor ☐ Exkursion ☐ Integriertes Praxissemester ☐ E-Learning ☐ Sonstiges: | | | | | | | |
| | | | | I | | | | | |
| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte | | | | | |
| Lehrende der HTWG | | 3 | 3 | | r Masterstudi ächer: | engänge sind. Sie | itungen, die zum Teil Be- ehe auch Modulfachkata- | | |

Hochschule Konstanz

Technik, Wirtschaft und Gestaltung



| System Dynamik Schwerpunkt Produktionsmanagement: Produktionsnetzwerke |
|---|
| Lean Production Schwerpunkt Maschinenbau: |
| Aktive und passive Sicherheit und Fahrerassistenzsysteme Raumfahrttechnik Abweichende Fachwahl möglich in Absprache mit Studiendekan. |

| Literatur und Informations- quellen | Bekanntgabe zu Vorlesungsbeginn durch Lehrende. | | | | | |
|--|---|----------------------|------------|--|--|--|
| Sprache(n) | Deutsch / Englisch | Zuletzt aktualisiert | 08.05.2021 | | | |



| Modul-Name | Integratives Projekt | | | | | | | | |
|--|---|-------------------------|------------------------------|----------------------------------|--|--|--|--|--|
| Module name | Cross-Functional F | roject | · | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Start Modul-Kürzel/-Nr. | | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | | |
| Prof. Dr. Ingo Fricker | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | MO12 | 8 | 240 | | | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | | |
| | □1 □2 | 0 | 0 | 240 | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | | | |
| MIE | M. Eng. | РМ | | SPO1/2021 | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- | - | | | | | | | | |
| voraussetzung Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderli Sinnvoll zu kombinieren r | | | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | | |
| ues mouuis | Modulprüfung (MP) | S | | Leistungsnachweis | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | Note der benoteten Modul(teil)prüfung ☐ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen ☐ Sonstiges: | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden bearbeiten im Rahmen des integrativen Projektes eine komplexe technisch und oder wirtschaftliche Aufgabenstellung an der Hochschule oder in Kooperation mit einem Unternehmen. vertiefen Ihre Fähigkeiten technisch-betriebswirtschaftliche Aufgabenstellungen zu erkennen und als Ziel bzw. Forschungsfrage zu formulieren. arbeiten wissenschaftlich und können durch Recherche methodische Vorgehensweisen zur Lösung der Projektaufgabe herleiten. wissen um die Möglichkeiten der Recherche und der Nutzung von empirischen Daten. können Vorgehen in Arbeitsschritte unterteilen und systematisch bearbeiten. analysieren Problemstellungen, erheben Daten und werten diese aus. können Lösungshypothesen erstellen bzw. übertragen dabei erlerntes Wissen auf technische und betriebswirtschaftliche Aufgabenstellungen, leiten Lösungen ab sind in der Lage Lösungen kritisch hinsichtlich der Aufgabenstellung zu bewerten. arbeiten, wenn erforderlich, fachübergreifend. sind in der Lage die Arbeit strukturiert und verständlich in schriftlicher Form auszuarbeitel lösen die Aufgabe einzeln oder im Team. Methodische Kompetenzen: Die Studierenden wenden wissenschaftliche Methoden und Kenntnisse an. Fächerübergreifende Kompetenzen: Die Studierenden können in einer Gruppe an der Hochschule oder einem Unternehmen koordinierend und kooperativ systematisch Ergebnisse erarbeiten. arbeiten selbstständig und zielorientiert. | | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | ☐ Vorlesung ☐ Üb | - | | | | | | | |

Hochschule Konstanz

Technik, Wirtschaft und Gestaltung



Modulhandbuch des Studiengangs Industrial Engineering and Management, MIE, M. Eng.

| | ☐ E-I | ☐ E-Learning ☐ Sonstiges: | | | | | | |
|---|---|---|------|-------------|----------------------|------------|--|--|
| | | | | | | | | |
| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte | | | | |
| Lehrende der HTWG / Betreuer des Unternehmens | | | | • - | | | | |
| | | | | | | | | |
| Literatur und Informations- quellen | im Rahr pothese Allgeme Hunzike Semest Wehrlin cheloral | Recherche und Aufbereitung der Literatur ist eine wesentliche Pflicht des Studenten / der Studentin im Rahmen der Analyse der Aufgabenstellung und Erarbeitung einer Vorgehensweise / Lösungshypothese. Allgemein: Hunziker, Alexander W. (2010): Spass am wissenschaftlichen Arbeiten. So schreiben Sie eine gute Semester-, Bachelor- oder Masterarbeit. 4. Aufl. Zürich: Schweizerischer Kauf- männischer Verband. Wehrlin, Ulrich (2010): Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben. Leitfaden zur Erstellung von Bachelorarbeit, Masterarbeit und Dissertation; von der Recherche bis zur Buchveröf- fentlichung. München: AVM. | | | | | | |
| Sprache(n) | Deutsch | n / Englis | sch | | Zuletzt aktualisiert | 05.05.2021 | | |

01.10.2021

| Modul-Name | Masterarbeit | | | | | | | | |
|---|--|---|--|--|--|--|--|--|--|
| Module name | Master Thesis | | | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | | |
| Prof. Dr. Ingo Fricker | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | MO12 | 20 | 600 | | | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | | |
| | □1 □2 | 0 | 0 | 600 | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | | | |
| MIE | M. Eng. | PM | | SPO1/2021 | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | gemäß SPOMa §23 Abs. | 1 | | | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | Als Vorkenntnis erforderlich für Modul: - Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: - | | | | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | | |
| | Modulprüfung (MP) | S | | | | | | | |
| | Modulteilprüfung (MTP) | | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | Note der benoteten Modul(teil)prüfung □ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen ☑ Sonstiges: siehe SPO MIE §43 (14) und SPOMa § 23 (Mittelwert der Einzelbewertungen der B treuer) | | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | lemstellungen u sind in der Lage bzw. diese aus nutzen intensive menfeld der Arb sind in der Lage können systema nutzen dazu Mc nutzen erforderl können wissens erheben und nu können empirisie planen und führ bewerten und re sind in der Lage erarbeiten Ihre Unternehmens Methodische Kompetenze Die Studierende halb einer Frist Ingenieurwisser | and leiten Forschungsbere, hierzu wissenschaftlich dem Stand der Wissenschaftlich dem Stand der Wissenschaftlichen Freit. An komplexe Probleme er arbeit. An komplexe Probleme er arbeit. Ander Hofermationssystem schaftliche Methoden und volliche Informationssystem schaftliche Methoden und schaftliche Beweiteren kritisch ihre Er weitere Handlungsbede Ergebnisse in Zusamme en: | beit und gewinnen eine ho kakt zu erfassen. eiten. ergehensweisen. eiten zur Gewinnung ihrer Erk d Kenntnisse anwenden. e Lösungen zu erarbeiten en. ständig aus. rgebnisse. arfe aus Ihren Ergebnissen narbeit mit Mitarbeitern der arbeit die Fähigkeit nachge omplexe Aufgabenstellung wissenschaft mit unternehr | ab. weisen zu entwickeln he Expertise im The- denntnisse. abzuleiten. r Hochschule oder einer ewiesen, dass sie inner- aus dem Bereich der | | | | | |



Technik, Wirtschaft und Gestaltung



| | arbeiten selbstständig und zielorientiert. | | | | | | | | |
|--|---|--|------|-------------|-------------|--|--|--|--|
| Lehr- und Lernformen | □Vo | ☐ Vorlesung ☐ Übung ☐ Selbststudium ☐ Workshop/Seminar | | | | | | | |
| | ⊠ Pro | ojekt | ☐ La | abor | ☐ Exkursion | ☐ Integriertes | Praxissemester | | |
| | ☐ E-I | Learning | □ s | onstiges: _ | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalt | e | | | | |
| Lehrende der HTWG / Betreuer des Unternehmens | | | | • - | | | | | |
| | | | I | | | | | | |
| Literatur und Informations- quellen | | men der | | | | vesentliche Pflicht des S Erarbeitung einer Vorge | tudenten / der Studentin hensweise / Lösungshy- | | |
| | Allgemein: Hunziker, Alexander W. (2010): Spass am wissenschaftlichen Arbeiten. So schreiben Sie eine gute Semester-, Bachelor- oder Masterarbeit. 4. Aufl. Zürich: Schweizerischer Kauf- männischer Verband Wehrlin, Ulrich (2010): Wissenschaftliches Arbeiten und Schreiben. Leitfaden zur Erstellung von Ba- chelorarbeit, Masterarbeit und Dissertation; von der Recherche bis zur Buchveröf- fentlichung. München: AVM. | | | | | | | | |
| Sprache(n) | Deutsch | Deutsch / Englisch Zuletzt aktualisiert 08.05.2021 | | | | | | | |



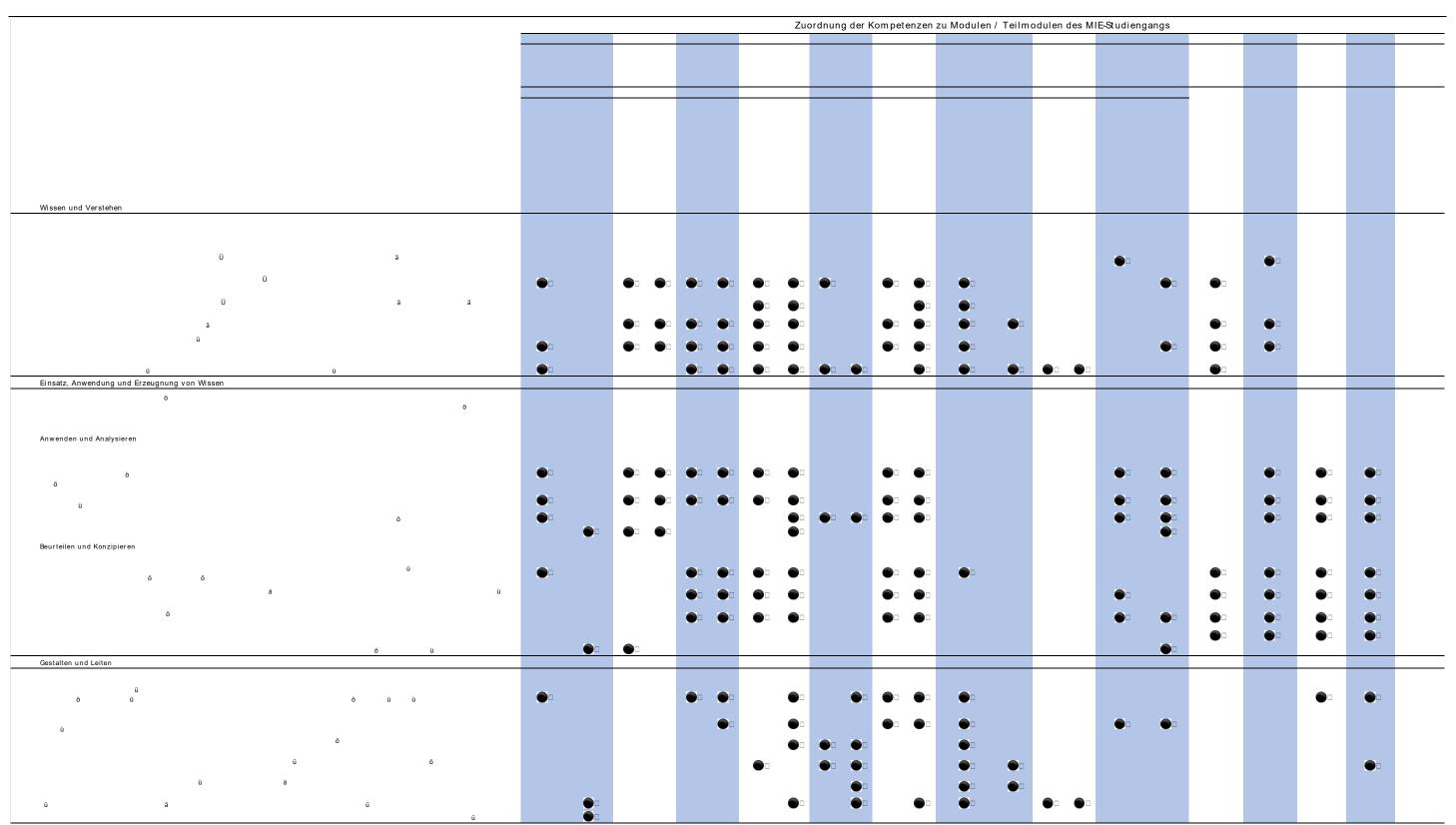
| Modul-Name | Mündliche Master | prüfung | | | | | | | |
|---|---|--|------------------------------|----------------------------------|--|--|--|--|--|
| Module name | Master Examination | on | | | | | | | |
| Modul-Koordination | Start | Modul-Kürzel/-Nr. | ECTS-Punkte | Arbeitsaufwand (Workload) (h) | | | | | |
| Prof. Dr. Ingo Fricker | ⊠ ws ⊠ ss □ A □ B | MO12 | 2 | 60 | | | | | |
| | Dauer (Semester) | sws | Kontaktzeit (h) | Selbststudium (h) | | | | | |
| | 1 2 | 0 | 0 | 60 | | | | | |
| Einsatz des Moduls im Studiengang | Angestrebter Abschluss | Modul-Typ (PM/WPM) | Beginn im Studiensemester | SPO-Version/Jahr | | | | | |
| MIE | M. Eng. | PM | | SPO1/2021 | | | | | |
| | | | | | | | | | |
| Inhaltliche Teilnahme- voraussetzung | gemäß SPOMa §24; all | e sonstigen Prüfungslei | stungen müssen zuvor erbra | acht worden sein | | | | | |
| Verwendbarkeit des Moduls im o. g. Studiengang | | Als Vorkenntnis erforderlich für Modul: - Sinnvoll zu kombinieren mit Modul: - | | | | | | | |
| Duité un malaiat un man | | | | Unbanatatan | | | | | |
| Prüfungsleistungen des Moduls | | Benotete Prüfung | Unbenotete Prüfung | Unbenoteter Leistungsnachweis | | | | | |
| | Modulprüfun (MF | | | | | | | | |
| | Modulteilprüfun (MTF | | | | | | | | |
| Zusammensetzung der Endnote | ☐ ECTS-gewichtetes a | Note der benoteten Modul(teil)prüfung □ ECTS-gewichtetes arithmetisches Mittel der benoteten Modulteilprüfungen ☑ Sonstiges: siehe auch SPO MIE § 43 (14) und SPOMa § 24 (Mittelwert der Einzelbewertungen der Prüfer) | | | | | | | |
| Lernziele des Moduls | Fachliche Kompetenzen: Die Studierenden stellen das Projekt, das ihrer Masterarbeit zugrunde liegt, vor und erläutern anhand dessen ihre Herangehensweise und erreichten Ergebnisse und stellen diese zur Diskussion. weisen mit der mündlichen Masterprüfung ihre Fähigkeit nach, komplexe Sachverhalte sicher und verständlich kommunizieren zu können. können dabei technisch / wirtschaftlich / organisatorisch komplexe Sachverhalte strukturiert aufbereiten sowie anschaulich und gegliedert präsentieren. sind in der Lage, Zusammenhänge verständlich zu illustrieren. sind in der Lage und so zu kommunizieren, dass ein Verständnis der Zuhörer sichergeste ist. können auf Rückfragen souverän, sicher und kompetent antworten. sind in der Lage, Sachverhalte zu verknüpfen und zu hinterfragen. behalten stets eine kritische Distanz zu eigenen Ergebnissen und Sachverhalten im Allgemeinen. stellen Forschungsergebnisse überzeugend dar. begründen Entscheidungen. Methodische Kompetenzen: Die Studierenden nutzen geeignete Präsentationsmethoden und -formen. Fächerübergreifende Kompetenzen: - | | | | | | | | |
| Lehr- und Lernformen | ☐ Projekt ☐ L | Übung ⊠ Selbst abor □ Exkurs | _ · | Seminar Praxissemester | | | | | |



| Teilmodul Lehrende | Art | sws | ECTS | Lehrinhalte |
|---|-----|-----|------|-------------|
| Lehrende der HTWG / Betreuer des Unternehmens | | | | • - |

| Literatur und Informations- quellen | Robert K. Yin (2008) Case Study Research: Design and Methods, Sage Publications, 4th ed. | | | | | |
|--|--|----------------------|------------|--|--|--|
| Sprache(n) | Deutsch / Englisch | Zuletzt aktualisiert | 08.05.2021 | | | |





01.10.2021



