

# HOCHSCHULE FÜR TECHNIK UND WIRTSCHAFT BERLIN

## Studienordnung

für den konsekutiven Masterstudiengang

## Industrial Sales and Innovation Management

im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften I  
vom 02. Dezember 2009<sup>1</sup> unter Berücksichtigung der 1. Änderungsordnung  
vom 12. Oktober 2011<sup>2</sup>

### nichtamtliche Lesefassung

(verbindlich sind die in den Amtlichen Mitteilungsblättern der HTW veröffentlichten Fassungen)

### Gliederung der Ordnung

- § 1 Geltungsbereich
- § 2 Geltung der Rahmenstudienordnung
- § 3 Vergabe von Studienplätzen
- § 4 Ziele des Studiums
- § 5 Lehrveranstaltungen in englischer Sprache
- § 6 Gliederung des Masterstudiums/Regelstudienzeit
- § 7 Art und Umfang des Lehrangebotes, Studienorganisation
- § 8 Umfang und Einordnung des ergänzenden allgemeinwissenschaftlichen Lehrangebotes
- § 9 Modulbeauftragter/Modulbeauftragte
- § 10 In-Kraft-Treten/Veröffentlichung

### Anlagen der Ordnung

- Anlage 1 Beschreibung der Module des Masterstudienganges
- Anlage 1a Niveaueinstufung der Module
- Anlage 1b Wahlpflichtmodule: AWE-Module/Fremdsprachen
- Anlage 2a Studienplanübersicht für die Immatrikulation im Sommersemester

---

<sup>1</sup> HTW AmtlMittBl. Nr. 18/10 S. 294 ff.

<sup>2</sup> HTW AmtlMittBl. Nr. 10/12 S. 97 ff.

## **§ 1 Geltungsbereich**

(1) Diese Studienordnung gilt für alle Studierenden des konsekutiven Masterstudiengangs Industrial Sales and Innovation Management, die ab dem 01. April 2010 an der HTW Berlin immatrikuliert werden.

(2) Die Studienordnung wird ergänzt durch die Prüfungsordnung für den konsekutiven Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management in der jeweils gültigen Fassung sowie die Zugangs- und Zulassungsordnung für den konsekutiven Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management in der jeweils gültigen Fassung.

## **§ 2 Geltung der Rahmenstudienordnung**

Die Grundsätze für Studienordnungen der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (Rahmenstudienordnung - RStO) in ihrer jeweils gültigen Fassung sind Bestandteil dieser Ordnung.

## **§ 3 Vergabe von Studienplätzen**

(1) Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management ist konsekutiv zu den Bachelorstudiengängen

- Betriebswirtschaftslehre,
- Wirtschaftsinformatik,
- Wirtschaftsingenieurwesen.

(2) Die Vergabe von Studienplätzen richtet sich nach dem Berliner Hochschulzulassungsgesetz und der Berliner Hochschulzulassungsverordnung in ihrer jeweils gültigen Fassung sowie der Zugangs- und Zulassungsordnung für den konsekutiven Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management in der jeweils gültigen Fassung.

## **§ 4 Ziele des Studiums**

(1) Ziel des Studiums im Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management ist es, betriebswirtschaftlich vorgebildete Studierende zu dem akademischen Grad „Master of Arts“ (M.A.) auszubilden, die auf der Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse wirtschaftliche Fragestellungen in der Unternehmenspraxis eigenständig bearbeiten und praxisorientiert lösen können.

(2) Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management bildet Studierende für den weltweiten Vertrieb im Business to Business Geschäft aus. Er zielt damit auf folgende Geschäftsarten ab: Anlagengeschäft, Systemgeschäft, Produkt- sowie Zuliefergeschäft. Eine wesentliche Besonderheit ist die integrierte Vermittlung von Kompetenzen aus den Bereichen industrieller Vertrieb, Innovationsmanagement und Technik. Durch die Stärkung wissenschaftlicher Arbeitsweisen, die Hervorhebung der problemlösungsbezogenen Arbeit und die Betonung internationaler Bezüge vermittelt das Studium die maßgeblichen Qualifikationen, um in der Praxis eigenverantwortlich und teamorientiert in leitenden Funktionen tätig werden zu können, dies schließt wirtschaftliche und technische Fähigkeiten/Kompetenzen sowie ökologische, soziale, rechtspolitische und interkulturelle Aspekte mit ein. Der Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management vertieft und erweitert die im Bachelorstudium erworbenen Kenntnisse und fördert durch die Vermittlung von Schlüsselqualifikationen die Fähigkeit zu selbständigem Arbeiten und unterstützt die Entwicklung der eigenständigen Persönlichkeit.

(3) Mit dem erfolgreichen Abschluss des Studiums im Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management sind die Absolventen und Absolventinnen in der Lage, komplexe Probleme des industriellen Vertriebs zu erfassen, im unternehmerischen Kontext zu analysieren und unter Verwendung wissenschaftlicher Methoden zu lösen. Durch die erworbenen Kenntnisse sind die Absolventen und Absolventinnen befähigt, relevante Problemfelder bereits im Voraus zu erkennen und möglichen Konflikten entgegenzuwirken.

## **§ 5 Lehrveranstaltungen in englischer Sprache**

Lehrveranstaltungen oder auch Teile davon können in englischer Sprache durchgeführt werden.

## **§ 6 Gliederung des Masterstudiums/Regelstudienzeit**

(1) Studienbeginn im Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management ist einmal jährlich zum Sommersemester.

(2) Das Masterstudium im Studiengang Industrial Sales and Innovation Management hat eine Dauer von 3 Semestern (Regelstudienzeit).

(3) Das Masterstudium ist entsprechend Anlage 2 modularisiert. Module sind inhaltlich zusammengefasste Einheiten des Studiums, deren erfolgreichen Abschluss der/die Studierende durch eine bestandene Modulprüfung nachweisen muss. Ein Modul besteht u. U. aus mehreren inhaltlich zusammengehörenden Units. Die jährliche Workload für den Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management beträgt 1.800 Arbeitsstunden.

(4) Die Kurzbeschreibung der Module befindet sich in Anlage 1 und ist Bestandteil dieser Studienordnung. Die ausführliche Beschreibung der Module erfolgt in dem Dokument „Modulbeschreibung für den Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management“.

(5) Das Studium schließt mit dem erfolgreichen Abschluss aller Module sowie nach erfolgreicher Masterarbeit und erfolgreichem Kolloquium ab. Die Masterarbeit wird von einem Seminar begleitet, welches mit dem Kolloquium abschließt. Die Anfertigung der Masterarbeit umfasst eine Lernzeit von 21 Leistungspunkten, das begleitende Seminar mit dem abschließenden Kolloquium umfasst 5 Leistungspunkte.

## **§ 7 Art und Umfang des Lehrangebotes, Studienorganisation**

(1) Das Studium wird im Einzelnen nach dem Studienplan gemäß Anlage 2 sowie den Modulbeschreibungen in den Anlagen 1, 1a durchgeführt. Anlage 2 enthält die Bezeichnungen der Module/Units, die Art des Modulangebotes (Pflicht-/Wahlpflichtfach), die Präsenzzeit der Lehrveranstaltungen (in SWS) sowie die zugrunde liegende Lernzeit in zu vergebenden Leistungspunkten der Module.

(2) Die Anlage 1a enthält die Auflistung der Module mit der Niveaustufe 2b mit notwendigen Voraussetzungen. Anlage 1b enthält die Angaben für die Wahlpflichtmodule AWE und Fremdsprachen.

## **§ 8 Umfang und Einordnung des ergänzenden allgemeinwissenschaftlichen Lehrangebotes**

(1) Der Umfang der allgemeinwissenschaftlichen Ergänzungsmodule (AWE) nach Maßgabe der Anlage 1b beträgt 4 Leistungspunkte. Davon entfallen 2 Leistungspunkte auf die vertiefende Ausbildung in English und 2 Leistungspunkte auf andere allgemeinwissenschaftliche Ergänzungsmodule. Die Fremdsprachenausbildung dient der fachspezifischen Vertiefung bereits vorhandener Kenntnisse in Englisch/Oberstufenniveau.

(2) Abweichend von Absatz 1 kann der gesamte Umfang der allgemeinwissenschaftlichen Ergänzungsmodule auf eine vertiefende Fremdsprachenausbildung (Englisch ab O1; Französisch, Russisch und Spanisch ab M3) entfallen. Bei ausländischen Studierenden kann der gesamte Umfang der allgemeinwissenschaftlichen Ergänzungsmodule auf eine vertiefende Fremdsprachenausbildung in Deutsch als Fremdsprache (Wirtschaft Mittelstufe 3; Wirtschaft Oberstufe 1) entfallen.

(3) Abweichend von Absatz 1 kann der gesamte Umfang der allgemeinwissenschaftlichen Ergänzungsmodule auf eine 2. Fremdsprache entfallen. Die 2. Fremdsprache kann aus dem

Angebot der Zentraleinrichtung Fremdsprachen frei gewählt werden. Von dieser Wahl ausgeschlossen sind Englisch und die Muttersprache.

(4) Abweichend von Abs. 1 und 2 kann der gesamte Umfang der allgemeinwissenschaftlichen Ergänzungsmodule ausschließlich auf allgemeinwissenschaftliche Ergänzungsmodule entfallen.

## **§ 9 Modulbeauftragter/Modulbeauftragte**

(1) Der Fachbereichsrat bestimmt für jedes Modul einen Modulbeauftragten oder eine Modulbeauftragte aus dem Kreis der Professoren und Professorinnen des Fachbereiches Wirtschaftswissenschaften I der HTW Berlin. Der Modulbeauftragte oder die Modulbeauftragte ist Ansprechpartner/Ansprechpartnerin für den Fachbereichsrat, die Fachbereichsverwaltung sowie für Lehrkräfte und Studierende in allen Fragen des betreffenden Moduls.

(2) Der Modulbeauftragte oder die Modulbeauftragte nimmt insbesondere folgende Aufgaben wahr:

- Entwicklung und Aktualisierung des Moduls im Zusammenwirken mit den übrigen Lehrkräften;
- Sicherstellung einer gemeinsamen ganzheitlichen Modulprüfung , sofern ein Modul aus mehreren Units besteht
- inhaltliche Abstimmung des Studienangebotes sowie Sicherung einer angemessenen Einbindung von Inhalten des Moduls in Projekten und anderen berufspraktischen Veranstaltungen;
- Beratung und Unterstützung des Fachbereichsrates und der Fachbereichsverwaltung bei der Planung und Steuerung des Einsatzes von Lehrkräften, insbesondere von Lehrbeauftragten;
- Betreuung und Beratung der im Modul tätigen Lehrkräfte im laufenden Lehrbetrieb.

(3) Die Vertreter oder Vertreterinnen der Studierenden im Fachbereichsrat können für jedes Modul einen beigeordneten Studenten oder eine beigeordnete Studentin benennen.

(4) Die beigeordneten Studierenden werden von dem oder der Modulbeauftragten über wichtige Entwicklungen des Moduls und den Einsatz von Lehrbeauftragten unterrichtet. Abweichende Voten der beigeordneten Studierenden, z. B. zum Einsatz von Lehrbeauftragten, werden dem Fachbereichsrat zur Kenntnis gegeben.

## **§ 10 In-Kraft-Treten/Veröffentlichung**

Diese Ordnung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Amtlichen Mitteilungsblatt der HTW Berlin mit Wirkung zum 01. April 2010 in Kraft.

**Beschreibung der Module des Masterstudienganges**

<b>M1</b>	<b>Angebotsmanagement</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe/ Kategorie	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden erlangen vertiefte Kenntnisse der Methoden zur Planung, Umsetzung und Kontrolle des Angebotsprozesses. Darüber hinaus erlangen die Studierenden umfangreiche Kenntnisse des Financial Engineerings.</p> <p>Sie sind insbesondere befähigt, Entscheidungen über die Selektion von Anfragen, die Wahl der Angebotsform, die integrierte Erstellung von Lasten- und Pflichtenheften, die Preisfindung und die Gestaltung der Finanzierung zu treffen.</p> <p>Umsetzungsrelevante Problemlösungen werden in Gruppenarbeit erarbeitet. Praxisbezogene Fallstudien erhöhen die Analysefähigkeit und die Fähigkeit zur Problemlösung im Team.</p>
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M2</b>	<b>Industrielles Service- und Logistikmanagement</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden haben Methoden für die effiziente Steuerung von Prozessen über die Unternehmensgrenzen hinweg kennen und anwenden gelernt. Sie sind mit der Optimierung des Bestandsmanagements über mehrere Perioden vertraut. Sie haben die Fähigkeit, Lösungen für das Servicemanagement im B2B Bereich zu erarbeiten und den Einsatz von Logistikdienstleistern zu planen. Dabei berücksichtigen sie die Möglichkeiten der Collaboration. Sie können Maßnahmen zur Verkürzung des Bestell- und Liefervorganges einsetzen und Effizienzgewinne durch Konzepte wie Vendor Managed Inventory oder Cross Docking beurteilen. Sie kennen die Vorteile der späten Variantenbildung und berücksichtigen diese in den Vertriebskonzepten. In die statistischen Methoden des Qualitätsmanagements haben sie Einblicke gewonnen. Des Weiteren sind sie mit Konzepten der Ersatzteillogistik, des After Sales Services und der Reverse Logistik vertraut. Außerdem haben sie Kenntnisse über die ökologischen Aspekte des Service- und Logistikmanagements sowie des Vertriebs erworben.</p>
Notwendige Voraussetzungen	keine

<b>M3</b>	<b>Technik, Anlagen, Systeme: Fertigungstechnik und Industrie</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studenten sind in der Lage, Komponenten technischer Systeme und deren Zusammenspiel als komplexe Anlage zu analysieren. Sie beherrschen die wichtigsten Einflussparameter auf die Gestaltung von Systemen und Anlagen und können somit die Mindestanforderungen komplexer Systeme und Anlagen unterschiedlicher Technologiefelder beschreiben.
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M4</b>	<b>Markt- und Wettbewerbsforschung/SPSS</b>
Leistungspunkte	6
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Die Studierenden sind in der Lage, die Instrumente und Methoden der empirischen Markt- und Wirtschaftsforschung auf aktuelle Fragestellungen aus dem Marketing, dem Vertrieb und dem Innovationsmanagement anzuwenden. Dies beinhaltet auch die Datenbeschaffung, -analyse und -interpretation.</p> <p>Der Einsatz von qualitativen und quantitativen Marktforschungsmethoden zur exemplarischen Analyse von Fallbeispielen (Case Studies) hilft den Studierenden, die erworbenen Fachkenntnisse auszubauen. Die Studierenden entwickeln neue und interdisziplinäre Problemlösungen aufgrund empirischer Datengewinnung. Sie verstehen es, Wissensinhalte verschiedener Fachgebiete mit einem empirischen Bezug zu verknüpfen und trainieren ihre Fähigkeiten der empirischen Datenauswertung. Über das fachspezifische Wissen hinaus, erweitern sie ihre individuellen Moderations- und Präsentationsfähigkeiten. In Gruppenarbeit bauen sie die Kompetenzen interdisziplinärer Kommunikation aus und übernehmen soziale Verantwortung im Team.</p>
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M5</b>	<b>Projekt- und Teammanagement</b>
Leistungspunkte	4
Lerngebiet	Wirtschaftswissenschaften
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Praxisrelevante Problemlösung durch Einsatz geeigneter Methoden und Instrumente im Team ist das zentrale Anliegen der Projektarbeit. Die Studierenden kennen die wichtigsten Methoden und Instrumente des Projektmanagements, der Teamführung sowie der strategischen Verkaufsgesprächsführung unter Berücksichtigung rhetorischer Hilfsmittel und können diese praktisch anwenden. Sie erwerben Kompetenzen zur Planung und Leitung eines Projektes. Die Studierenden können ein problemgerechtes Projektteam zusammenstellen, die Aufgaben systematisch verteilen und ein Informations- und Berichtswesen im Projekt und in das Projektumfeld einrichten und managen. Sie sind in der Lage, Team- und Aufgabenkonflikte rechtzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen zur Konfliktlösung zu ergreifen. Verkaufsgespräche können sie strategisch planen, ergebnisorientiert realisieren und im Hinblick auf Absatzerfolg und Kundenbindungswirkungen auswerten. Im Vordergrund steht nicht die Aneignung von Theorie, sondern die exemplarische Anwendung von verkaufpsychologischen, -strategischen und rhetorischen Techniken und Instrumenten.</p>
Notwendige Voraussetzungen	keine

<b>M6</b>	<b>Industrielle Beschaffungsprozesse</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden erlangen vertiefte Kenntnisse aus dem Bereich des industriellen Beschaffungsmanagements und der diesbezüglichen Kommunikationsarbeit. Sie verstehen, wie die theoretischen Modelle des Beschaffungsverhaltens auf nationale und internationale Anwendungsbeispiele aus der Praxis angewandt werden können. Die Teilnehmer werden weiterhin befähigt, eine entscheidungsprozessbezogene Auswahl von zielführenden kommunikationspolitischen Instrumenten in Richtung Buying-Center zu treffen und diese dann in einem integrierten, extern orientierten Kommunikationskonzept zur Anwendung zu bringen. In Gruppenarbeit werden Fallstudien aus der Praxis bearbeitet und die Ergebnisse präsentiert und verteidigt. Die analytische Kompetenz, Teamfähig- und Kommunikationsfähigkeit werden ausgebildet.
Notwendige Voraussetzungen	keine

<b>M7</b>	<b>Produktentwicklung und Innovation</b>
Leistungspunkte	6
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	<p>Der/die Studierende hat sich die multi-funktionale Perspektive des Innovations- und Technologiemanagements mit dem Schwerpunkt der Erfindung und Entwicklung neuer Systeme (Produkte, Prozesse oder Dienstleistungen) erarbeitet. Innovation, Technologie sowie die Entwicklung neuer, innovativer Systeme versteht der/die Studierende als Managementaufgabe. Er/sie ist in der Lage, aus der Prozesssicht heraus zu handeln und/oder andere zum Handeln anzuleiten.</p> <p>Um die Schnittstelle zwischen eher betriebswirtschaftlichen und rein technischen Aspekten des Investitionsgütergeschäfts zu bedienen, beherrschen die Studierenden am Ende dieses Moduls Methoden, die sie unabhängig von der Branche und/oder Unternehmensspezifik immer dann anwenden können, wenn es um die Neuentwicklung von Produkten und/oder Prozessen geht. Im Vordergrund stehen die innovative Problemlösung und deren Realisierung. Die Studierenden sind in der Lage, „on demand“ systematisch innovative Problemlösungen zu generieren. Sie verstehen es, zu prüfen, ob dabei technische Problemstellungen auch mit wirtschaftswissenschaftlichen Ansätzen zu lösen sind (und umgekehrt). Diese Interdisziplinarität ist insbesondere im hochkomplexen B2B-, Anlagen- und Systemgeschäft erforderlich, wo sich Alleinstellungsmerkmale nur dann erschließen lassen, wenn gänzlich neue Lösungen entworfen und entwickelt und diese auch mit den Kunden gemeinsam umgesetzt werden.</p> <p>Nach Abschluss dieses Moduls verfügen die Studierenden über fundierte Kenntnisse in der Entwicklung innovativer Systeme. Ausgehend von den besonderen Herausforderungen der Problem- und Ideenformulierung werden</p>



	<p>die Studierenden bis hin zur Umsetzung eines realen Systems alle wesentlichen Schritte des Innovationsprozesses kennen gelernt haben. Sie sind in der Lage, sich zielgerichtet in das Front End des Innovationsprozesses einzubringen und mit technischen Fachkollegen kompetent entwicklungsspezifische Fragestellungen zu diskutieren. In den praktischen Übungen haben die Studierenden umfassende Kommunikationsanstrengungen mit ihren Kommilitonen über fachliche Disziplinen hinweg unternommen, so dass sie für die sich im realen Berufsleben stellenden Herausforderungen im Anlagengeschäft gut vorbereitet sind.</p>
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M8</b>	<b>Technik, Anlagen, Systeme: Systemanalyse und Prozesse</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studenten werden in die Lage versetzt, Anlagen und Systeme zu analysieren und Anforderungen an komplexe Systeme in Form von Lasten- und Pflichtenheften zu formulieren. Sie sind kompetent, Lasten- und Pflichtenhefte zu strukturieren und beherrschen die gängigen Analyse- und Darstellungsmethoden zur Erstellung entsprechender technischer Dokumente. Dazu beherrschen die Studierenden das notwendige Zusammenspiel der einzelnen technischen Komponenten, Organisationseinheiten oder Projektteams und können die kritischen Erfolgsfaktoren bei der Systemspezifikation identifizieren. Die Studierenden erarbeiten sich dabei die relevanten Formen des Qualitätsmanagements, und können somit eine Spezifikation mit möglichst geringer Fehlerrate sicherstellen.
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M9</b>	<b>Vertriebsplanung, -organisation, -controlling</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	BWL
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden erlangen zunächst ein tiefgehendes Verständnis für die Herausforderungen, die beim Aufbau und der praktischen Arbeit einer Vertriebsorganisation auftreten. Dafür werden vertiefte Kenntnisse der Methoden zur Planung, Organisation und Kontrolle des Vertriebs und des Verkaufs im B2B-Geschäft und der relevanten diesbezüglichen Instrumente vermittelt. Dadurch sind die Studierenden befähigt, in einer künftigen Tätigkeit im B2B-Vertrieb erfolgreich zu reüssieren. Sie werden in der Lage sein, die Werkzeuge, Methoden und Systeme des Vertriebs zielgerichtet und selektiv anzuwenden. Umsetzungsrelevante Problemlösungen werden in Gruppen erarbeitet. Durch den Einsatz praxisbezogener vertriebspolitischer Fallstudien bauen die Studierenden ihre Analysefähigkeit und die Fähigkeit zur Problemlösung im Team aus.
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M10</b>	<b>Vertrags- und Wettbewerbsrecht</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	Recht
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden haben Theorie und Praxis der Vertragsgestaltung im grenzüberschreitenden B2B-Geschäft aus rechtlicher Sicht kennen gelernt. Sie sind mit ihren Rechten und Pflichten als Anbieter von Investitionsgütern, als Teilnehmer an Vergabeverfahren, als Vertragspartner von Absatzmittlern und als Kooperationspartner in Arbeitsgemeinschaften, Gemeinschaftsunternehmen und anderen Joint Ventures vertraut. Sie kennen die wichtigsten Vertragstypen, ihre Regelungsprobleme und die Möglichkeiten gerichtlicher und außergerichtlicher Streitbeilegung. Sie haben auch einen Überblick über die Wege zum Schutz des geistigen Eigentums im Ausland gewonnen. Sie verfügen – soweit erforderlich - über Grundkenntnisse im Transport- und Versicherungsrecht, im Arbeitsrecht hinsichtlich der Entsendung von Arbeitnehmern, im Außenwirtschafts- (Exportkontrolle) und Investitionsschutzrecht sowie im Internationalen Privatrecht, Europa- und Völkerrecht.
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M11</b>	<b>E-Business und Customer Relationship Management</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	Wirtschaftswissenschaften
Niveaustufe	2a
Lernergebnis/ Kompetenzen	Dieses Modul vermittelt Fähigkeiten/Fertigkeiten zum Umgang mit Informationstechnologien an der Schnittstelle Unternehmen – Kunde. Zunächst entwickeln die Studierenden Verständnis für die Relevanz von Informationstechnologien in den Bereichen Marketing und Vertrieb. Hier wird insbesondere auf die strategische Relevanz des E-Business, sowie auf die operativen Umsetzungsmöglichkeiten im Kontext unternehmerischen Handelns verwiesen. Die Studierenden erlangen Kenntnisse von Umfang und Lösungsansätzen des Customer Relationship Management. Sie erwerben Fähigkeiten/Fertigkeiten im Umgang mit Applikationen zur Marketing- und Vertriebsunterstützung. Nach Abschluss des Moduls sind die Studierenden in der Lage, mit betrieblicher CRM-Standardsoftware (z.B. SAP IDES) umzugehen.
Notwendige Voraussetzung	keine

<b>M14</b>	<b>Praktische Anwendungen der Vertriebsarbeit</b>
Leistungspunkte	4
Lerngebiet	Wirtschaftswissenschaften
Niveaustufe	2b
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden lernen Probleme und praktische Aspekte der Vertriebsarbeit kennen. Sie sind in der Lage, die aktuellen operativen und strategischen Herausforderungen im Business to Business Vertrieb zu identifizieren und Ansätze zu deren Lösung selbstständig zu entwickeln. Im Vordergrund dieses Moduls steht weniger die Aneignung von theoretischem Wissen, sondern vielmehr die praktische Sammlung und Auswertung von Erfahrungen aus Unternehmen rund um das Thema Vertrieb. Die Problemfelder werden in Gruppen bearbeitet und die Ergebnisse präsentiert und verteidigt. Analytische Kompetenz, Teamfähig- und Kommunikationsfähigkeit werden so weiter geschult.
Notwendige Voraussetzungen	keine
Empfohlene Voraussetzung	M1, M2, M3, M4, M5, M6

<b>M15</b>	<b>Masterarbeit</b>
Leistungspunkte	21
Lerngebiet	Wirtschaftswissenschaften
Niveaustufe	2b
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden sind in der Lage, ein selbst gewähltes oder vorgeschlagenes Thema unter Beachtung wissenschaftlicher Grundsätze zu durchdringen und in einer schriftlichen Ausarbeitung angemessen darzustellen.
Notwendige Voraussetzungen	gemäß § 5 der Prüfungsordnung

<b>M16</b>	<b>Master Seminar und Kolloquium</b>
Leistungspunkte	5
Lerngebiet	Betriebswirtschaftslehre/Wirtschaftswissenschaften
Niveaustufe	2b
Lernergebnis/ Kompetenzen	Die Studierenden sind in der Lage, einen Sachverhalt unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden und Erkenntnisse aus kaufmännischer Sicht zu analysieren und Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Sie kennen die wissenschaftlichen Arbeitsmethoden und sind mit den Anforderungen, die an eine wissenschaftliche Arbeit gestellt werden, vertraut. Sie beherrschen die für das Erstellen einer wissenschaftlichen Arbeit erforderlichen Vorarbeiten wie Quellensuche und Recherche auch in elektronischen Medien und sind in der Lage, sich innerhalb eines vorgegebenen Zeitraums auch in unbekannte Probleme einzuarbeiten und unter Berücksichtigung der vorhandenen Literatur Handlungsalternativen zu entwickeln und Probleme zu diskutieren. Die Modulprüfung zum Masterseminar bezieht sich auf den Gegenstand

	der Masterarbeit und ordnet diesen in den Kontext des Studiengangs ein. Im Rahmen des Kolloquiums haben die Studierenden gelernt, die in der Masterarbeit erarbeiteten Ergebnisse in einer mündlichen Präsentation vorzustellen und im wissenschaftlichen Diskurs zu verteidigen.
Notwendige Voraussetzungen	gemäß § 6 der Prüfungsordnung

### Modulbeschreibungen der Wahlpflichtmodule AWE und Fremdsprachen:

#### Variante 1:

<b>M12</b>	<b>Advanced English Englisch O1/O2</b>
Leistungspunkte	2
Lerngebiet	Sprachen
Niveaustufe	2b
Lernergebnis und Kompetenzen	<p>Oberstufe 1 oder 2 (GER C1) Das Modul ist aus dem Modulangebot der ZE Fremdsprachen frei wählbar und dient unter Berücksichtigung aller Sprachfertigkeiten (Hören, Sprechen, Lesen, Schreiben) der Vervollkommnung bereits erworbener allgemein- und fachsprachlicher Kenntnisse mit folgender Zielsetzung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verständnis verschiedenartiger umfangreicher Texte und Identifikation impliziter Bedeutung</li> <li>- flüssige und spontane Ausdrucksweise ohne größeres Suchen nach adäquaten Wendungen</li> <li>- flexibler und effektiver Sprachgebrauch im sozialen, akademischen und beruflichen Kontext</li> <li>- klare, gut strukturierte und detaillierte Textproduktion zu anspruchsvollen Themen unter Verwendung usueller Informationsstrukturen</li> </ul>
Empfohlene Voraussetzungen	Erfolgreicher Abschluss der Mittelstufe 3
Notwendige Voraussetzungen	Keine

<b>M13</b>	<b>Allgemeinwissenschaftliches Ergänzungsmodul (AWE)</b>
Leistungspunkte	2
Niveaustufe	2a
Lernergebnis und Kompetenzen	<p>Die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- erwerben überfachliche bzw. fachübergreifende, insbesondere soziale und kommunikative Kompetenzen („soft skills“) und/oder</li> <li>- gewinnen vertieften Einblick in geistes-, kommunikations-, gesellschafts- und kulturwissenschaftliche Denk- und Herangehensweisen und/oder</li> <li>- sind nach Abschluss der Lehrveranstaltung in der Lage, andere Kulturen besser zu verstehen und in anderen kulturellen Kontexten zu agieren und/oder</li> <li>- gewinnen vertiefte Einblicke in die Potentiale und Probleme interdisziplinärer wissenschaftlicher Kooperation.</li> </ul>

Empfohlene Voraussetzungen	keine
Notwendige Voraussetzungen	keine

Variante 2:

<b>M12 + M13</b>	<b>Advanced English (English O1 und/oder O2) oder Französisch M3/Wirtschaft oder Russisch M3/Wirtschaft oder Spanisch M3/Wirtschaft</b>
Leistungspunkte	2 + 2 oder 4
Lerngebiet	Sprachen
Niveaustufe	2b
Lernergebnis und Kompetenzen	<p><b>Advanced English:</b>  <b>Englisch Oberstufe 1 und/oder Oberstufe 2, Allgemeinsprache oder Wirtschaft oder Technik (GER C1 und/oder C2)</b>  Die Module/Das Modul dienen/dient unter Berücksichtigung aller Sprachfertigkeiten (Hören, Sprechen, Lesen, Schreiben) der Vervollkommnung bereits erworbener allgemein- und fachsprachlicher Kenntnisse mit folgender Zielsetzung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verständnis verschiedenartiger umfangreicher Texte und Identifikation impliziter Bedeutung</li> <li>- flüssige und spontane Ausdrucksweise ohne größeres Suchen nach adäquaten Wendungen</li> <li>- flexibler und effektiver Sprachgebrauch im sozialen, akademischen und beruflichen Kontext</li> <li>- klare, gut strukturierte und detaillierte Textproduktion zu anspruchsvollen Themen unter Verwendung usueller Informationsstrukturen</li> </ul> <p><b>Französisch/Russisch/Spanisch Mittelstufe 3/Wirtschaft (GER B2):</b>  Das Modul dient unter Berücksichtigung aller Sprachfertigkeiten (Hören, Sprechen, Lesen, Schreiben) der weiteren Vertiefung der auf Mittelstufe 2 erlangten Sprachkompetenz mit folgender Zielstellung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- hohes Textverständnis sowohl bei Texten mit konkretem als auch abstraktem Inhalt</li> <li>- Präsentation und Diskussion von fachsprachlich relevanten Themen</li> <li>- flüssige Gesprächsführung, auch zu spontan gewählten Themen</li> <li>- detaillierte und klar strukturierte Textproduktion zu fachlichen Themen</li> <li>- Darlegung des eigenen Standpunkts zu einem fachlichen Hauptthema unter Benennung der Vor- und Nachteile unterschiedlicher Ansätze.</li> </ul>
Empfohlene Voraussetzungen	Für English – Modul Mittelstufe 3 Für andere Fremdsprache – Modul Mittelstufe 2 der jeweiligen Sprache
Notwendige Voraussetzungen	Keine

Variante 3:

<b>M12 + M13</b>	<b>2. Fremdsprache</b> (andere Sprache als 1. Fremdsprache), wählbar aus dem Angebot der ZE Fremdsprachen
Leistungspunkte	2 + 2 oder 4
Lerngebiet	Sprachen
Niveaustufe	2a
Lernergebnis und Kompetenzen	Die Module sind frei wählbar aus dem Angebot der ZE Fremdsprachen (Grundstufe 1 bis Oberstufe 2). In Abhängigkeit der vorhandenen Vorkenntnisse dienen sie der Erlangung von allgemein- und/oder fachsprachlichen Kenntnissen in allen Sprachfertigkeiten (Hören, Sprechen, Lesen, Schreiben)
Empfohlene Voraussetzungen	keine
Notwendige Voraussetzungen	keine

Variante 4:

<b>M12</b>	<b>Allgemeinwissenschaftliches Ergänzungsmodul (AWE)</b>
Leistungspunkte	2
Niveaustufe	2a
Lernergebnis und Kompetenzen	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none"><li>- erwerben überfachliche bzw. fachübergreifende, insbesondere soziale und kommunikative Kompetenzen („soft skills“) und/oder</li><li>- gewinnen vertieften Einblick in geistes-, kommunikations-, gesellschafts- und kulturwissenschaftliche Denk- und Herangehensweisen und/oder</li><li>- sind nach Abschluss der Lehrveranstaltung in der Lage, andere Kulturen besser zu verstehen und in anderen kulturellen Kontexten zu agieren und/oder</li><li>- gewinnen vertiefte Einblicke in die Potentiale und Probleme interdisziplinärer wissenschaftlicher Kooperation.</li></ul>
Empfohlene Voraussetzungen	keine
Notwendige Voraussetzungen	keine



<b>M13</b>	<b>Allgemeinwissenschaftliches Ergänzungsmodul (AWE)</b>
Leistungspunkte	2
Niveaustufe	2a
Lernergebnis und Kompetenzen	<p>Die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- erwerben überfachliche bzw. fachübergreifende, insbesondere soziale und kommunikative Kompetenzen („soft skills“) und/oder</li> <li>- gewinnen vertieften Einblick in geistes-, kommunikations-, gesellschafts- und kulturwissenschaftliche Denk- und Herangehensweisen und/oder</li> <li>- sind nach Abschluss der Lehrveranstaltung in der Lage, andere Kulturen besser zu verstehen und in anderen kulturellen Kontexten zu agieren und/oder</li> <li>- gewinnen vertiefte Einblicke in die Potentiale und Probleme interdisziplinärer wissenschaftlicher Kooperation.</li> </ul>
Empfohlene Voraussetzungen	keine
Notwendige Voraussetzungen	keine

### **Niveaueinstufung der Module**

Folgende **Module** werden **der Niveaustufe 2b** mit verbindlicher Vorleistung zugeordnet:

<b>Modul</b>	<b>Voraussetzungen /Vorleistung</b>
M15 Masterarbeit	gemäß § 5 der Prüfungsordnung
M16 Masterseminar/Kolloquium	gemäß § 6 der Prüfungsordnung

**Wahlpflichtmodule: AWE-Module/Fremdsprachen**

Variante 1 (§ 8 Abs. 1 Studienordnung):

<b>Mod.-Nr.</b>	<b>Titel des AWE/Fremdsprachen-Moduls</b>	<b>Leistungspunkte</b>
M12	Advanced English	2
M13	Allgemeinwissenschaftliches Ergänzungsmodul (AWE)	2

Variante 2 (§ 8 Abs. 2 Studienordnung):

<b>Mod.-Nr.</b>	<b>Titel des AWE/Fremdsprachen-Moduls</b>	<b>Leistungspunkte</b>
M12 + M13	Advanced English (English O1/O2) /andere Fremdsprache M3 – Wirtschaft (Russisch, Spanisch, Französisch)	2 + 2 oder 4

Variante 3 (§ 8 Abs. 3 Studienordnung):

<b>Mod.-Nr.</b>	<b>Titel des AWE/Fremdsprachen-Moduls</b>	<b>Leistungspunkte</b>
M12 + M13	2. Fremdsprache (andere Sprache als 1. Fremdsprache), wählbar aus dem Angebot der ZE Fremdsprachen	2 + 2 oder 4

Variante 4 (§ 8 Abs. 4 Studienordnung):

<b>Mod.-Nr.</b>	<b>Titel des AWE/Fremdsprachen-Moduls</b>	<b>Leistungspunkte</b>
M12	Allgemeinwissenschaftliches Ergänzungsmodul (AWE)	2
M13	Allgemeinwissenschaftliches Ergänzungsmodul (AWE)	2

Die AWE-Module müssen aus dem AWE-Modulangebot der HTW Berlin gewählt werden.

Anlage 2a zur Studienordnung für den Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management

**1. Studienplanübersicht**

Module			1. Semester Sommersemester			2. Semester Wintersemester			3. Semester Sommersemester		
		Art	Form	SWS	LP	Form	SWS	LP	Form	SWS	LP
<b>M1</b>	<b>Angebotsmanagement</b>	P			5						
M1.1	Angebotserstellung und -kalkulation		SU	2							
M1.2	Financial Engineering		SU	2							
<b>M2</b>	<b>Industrielles Service- und Logistikmanagement</b>	P	SU	4	5						
<b>M3</b>	<b>Technik, Anlagen, Systeme: Fertigungstechnik und Industrie</b>	P	SU	4	5						
<b>M13</b> oder <b>M12</b>	<b>AWE-Modul oder Fremdsprache oder 2. Fremdsprache</b>	WP	SU	2	2						
<b>M5</b>	<b>Projekt- und Teammanagement</b>	P	SU	2	4						
<b>M6</b>	<b>Industrielle Beschaffungsprozesse</b>	P			5						
M6.1	Organisationales Beschaffungsverhalten		SU	2							
M6.2	Kommunikationspolitik		SU	2							
<b>M7</b>	<b>Produktentwicklung und Innovation</b>	P				SU	4	6			
<b>M8</b>	<b>Technik, Anlagen, Systeme: Systemanalyse und Prozesse</b>	P				SU	2	5			
<b>M9</b>	<b>Vertriebsplanung, -organisation, -controlling</b>	P				SU	2	5			
<b>M10</b>	<b>Vertrags- &amp; Wettbewerbsrecht</b>	P				SU	4	5			
<b>M11</b>	<b>E-Business und Customer Relationship Management</b>	P				SU/Ü	1/1	5			
<b>M13</b> oder <b>M12</b>	<b>AWE-Modul oder Fremdsprache oder 2. Fremdsprache</b>	WP				SU	2	2			
<b>M4</b>	<b>Markt- und Wettbewerbsforschung/SPSS</b>	P				S	4	6			
<b>M14</b>	<b>Praktische Anwendungen der Vertriebsarbeit*</b>	P							Ü	2	4
<b>M15</b>	<b>Masterarbeit</b>	P									21
<b>M16</b>	<b>Masterseminar und Kolloquium</b>	P							S	2	5
	<b>Summe je Semester</b>			<b>20/0</b>	<b>26</b>		<b>15/5</b>	<b>34</b>		<b>0/4</b>	<b>30</b>
	<b>Summe Masterstudium</b>									<b>44</b>	<b>90</b>

\* entweder als Exkursion oder Projekt oder Planspiel (Block)

**Erläuterungen:**Form der Lehrveranstaltung:

SU: Seminaristischer Unterricht  
Ü: Übung  
S: Seminar  
SWS: Semesterwochenstunde

Art des Moduls:

P: Pflichtmodul  
WP: Wahlpflichtmodul  
LP: Leistungspunkte (ECTS)

**Anmerkung:**

Ein Leistungspunkt steht für eine studentische Lernzeit (Workload) von 30 Stunden zu jeweils 60 Minuten. Die Anfertigung der Masterarbeit umfasst eine studentische Workload von 630 Stunden. Deren Bearbeitungszeit entspricht 15 Wochen.