

**Akkreditierungsbericht zum Akkreditierungsantrag der
Technische Hochschule Mittelhessen
Wissenschaftliches Zentrum Duales Hochschulstudium
1457-xx-1**



72. Sitzung der Ständigen Akkreditierungskommission am 14.07.2015

TOP 5.16

Studiengang	Abschluss	ECTS	Regel- studienzeit	Studienart	Kapazität	Master	
						konsekutiv/ weiterbild.	Profil
Technischer Vertrieb	M.Eng.	120	4 Sem.	Vollzeit, dual	25	k	a

Vertragsschluss am: 30. September 2014

Datum der Vor-Ort-Begutachtung: 23./24. März 2015

Ansprechpartner/-in der Hochschule:

Prof. Dr. Jens Hoßfeld
Technische Hochschule Mittelhessen (THM)
Wissenschaftliches Zentrum Duales Hochschulstudium (ZDH) – StudiumPlus
Charlotte-Bamberg-Str. 3
35578 Wetzlar
Tel.: 06441-2041-250
Fax: 06441-2041-299
Email: hossfeld@studiumplus.de

Betreuender Referent: Henning Schäfer

Gutachter:

- Prof. Dr.-Ing. Rainer Przywara, Hochschule Hannover, Fakultät II – Maschinenbau und Bioverfahrenstechnik, Lehrgebiet Technischer Vertrieb und Marketing
- Prof. Dr. Ludger Schneider-Störmann, Hochschule Aschaffenburg, Fakultät Ingenieurwissenschaften, Studiengang Internationales Technisches Vertriebsmanagement
- Karlheinz D. Baron, selbständiger Vertriebsberater mit Schwerpunkt Effizienzsteigerung und Personalqualifizierung, fachlicher Koordinator des VDI-Lehrgangs Technischer Vertrieb
- Jan-Hendrik Haack, Student Technik-Kommunikation B. Sc. an der RWTH Aachen

Hannover, den 08.05.2015

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I-2
I. Gutachtervotum und SAK-Beschluss	I-3
1. SAK-Beschluss	I-3
2. Abschließendes Votum der Gutachter	I-4
2.1 Technischer Vertrieb (M.Eng.).....	I-4
II. Bewertungsbericht der Gutachter.....	II-1
Einleitung und Verfahrensgrundlagen	II-1
1. Technischer Vertrieb (M.Eng.)	II-2
1.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse.....	II-2
1.2 Konzeption und Inhalt des Studiengangs.....	II-2
1.3 Studierbarkeit.....	II-4
1.4 Ausstattung.....	II-5
1.5 Qualitätssicherung.....	II-5
2. Erfüllung der Kriterien des Akkreditierungsrates	II-7
2.1 Qualifikationsziele des Studiengangskonzeptes (Kriterium 2.1)	II-7
2.2 Konzeptionelle Einordnung der Studiengänge in das Studiensystem (Kriterium 2.2).....	II-7
2.3 Studiengangskonzept (Kriterium 2.3)	II-8
2.4 Studierbarkeit (Kriterium 2.4).....	II-8
2.5 Prüfungssystem (Kriterium 2.5).....	II-8
2.6 Studiengangsbezogene Kooperationen (Kriterium 2.6)	II-9
2.7 Ausstattung (Kriterium 2.7).....	II-9
2.8 Transparenz und Dokumentation (Kriterium 2.8)	II-9
2.9 Qualitätssicherung und Weiterentwicklung (Kriterium 2.9)	II-9
2.10 Studiengänge mit besonderem Profilanspruch (Kriterium 2.10)	II-10
2.11 Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit (Kriterium 2.11)	II-10
III. Appendix.....	III-1
1. Stellungnahme der Hochschule	III-1

I. Gutachtert看otum und SAK-Beschluss

1. SAK-Beschluss

Die SAK nimmt die Stellungnahme der Hochschule vom 20.05.2015 zur Kenntnis und sieht hierdurch die von den Gutachtern vorgeschlagenen Auflagen zwei bis vier als erfüllt an. Unter Hinweis auf die Nominationspräferenz der Hochschule schließt sich die SAK der Auflage der Gutachter zur Änderung der Abschlussbezeichnung nicht an. Das Thema Gruppenkauf/-verkauf (Buying/Selling Center) wurde in die Modulbeschreibungen aufgenommen, Studierenden wird die Möglichkeit gegeben, Kenntnisse im Projektmanagement im Masterstudengang nachzuholen und die Prüfungsform Abstract wurde gemäß den Definitionen in der Prüfungsordnung umbenannt. Bezüglich der Auflage zum Personalwesen akzeptiert die SAK die Darlegung der Hochschule, dass dies in einigen Modulen des Studiengangs bereits thematisiert wird, möchte sich aber der Empfehlung der Gutachter anschließen, dies in den betreffenden Modulbeschreibungen auch auszuweisen.

Die SAK beschließt die Akkreditierung des Studiengangs Technischer Vertrieb mit dem Abschluss Master of Engineering ohne Auflagen für die Dauer von fünf Jahren.

Diese Entscheidung basiert auf Ziff. 3.1.1 des Beschlusses des Akkreditierungsrates "Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung" (Drs. AR 20/2013).

2. Abschließendes Votum der Gutachter

2.1 Technischer Vertrieb (M.Eng.)

2.1.1 Empfehlungen:

- Die Gutachter empfehlen, in den betriebswirtschaftlichen Modulen, den Projektarbeiten und den Soft-Skills-Modulen den Bezug zur Produkttechnik und den Anwendungsbezug klar herauszustellen.
- Die Gutachter empfehlen, in den Modulbeschreibungen transparent zu machen, an welcher Stelle die Aufgaben von Verkäufern im Vertriebsprozess und After-Sales-Service thematisiert werden.
- Die Gutachter empfehlen, ein Wahlmodul zu den Besonderheiten des Marktes für Medizin-Produkte einzuführen.
- Die Gutachter empfehlen, externen Studierenden das Nachholen der zur Zulassung erwarteten Englischkenntnisse während des Masterstudiengangs zu ermöglichen.
- Die Gutachter bitten darum, transparent zu machen, wie sich das Verhältnis von hauptamtlich Lehrenden und externen Lehrbeauftragten im Studium darstellt und welcher für den Studiengang relevante Personalaufwuchs geplant ist.

2.1.2 Akkreditierungsempfehlung an die Ständige Akkreditierungskommission (SAK)

Die Gutachter empfehlen der SAK die Akkreditierung des Studiengangs Technischer Vertrieb mit dem Abschluss Master of Engineering mit den folgenden Auflagen für die Dauer von fünf Jahren.

- Die Abschlussbezeichnung ist in Master of Science zu ändern, oder die Hochschule muss in den Modulbeschreibungen klar herausarbeiten, dass genügend ingenieurwissenschaftliche Inhalte vorhanden sind, um einen Master of Engineering zu rechtfertigen. (Kriterium 2.2, Drs. AR 20/2013)
- Das Thema Gruppenkauf/-verkauf (Buying/Selling Center) muss explizit in den Modulbeschreibungen erwähnt werden. (Kriterium 2.3, Drs. AR 20/2013)
- Personalwesen muss als Pflichtmodul ausgewiesen werden. (Kriterium 2.3, Drs. AR 20/2013)
- Studierende, die Projektmanagement nicht in ausreichendem Maße in ihrem vorigen Studium gelernt haben, müssen dies im Masterstudiengang nachholen können. (Kriterium 2.3, Drs. AR 20/2013)
- Die Prüfungsform Abstract muss entweder geändert oder in der Prüfungsordnung definiert werden. (Kriterium 2.5, Drs. AR 20/2013)

Diese Empfehlung basiert auf Ziff. 3.1.2 des Beschlusses des Akkreditierungsrates „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“. (Drs. AR 20/2013)

II. Bewertungsbericht der Gutachter

Einleitung und Verfahrensgrundlagen

Die Technische Hochschule Mittelhessen wurde 1971 als Fachhochschule Gießen (ab 1978 Fachhochschule Gießen-Friedberg) gegründet und 2010 in Technische Hochschule Mittelhessen (THM) umbenannt. Neben den Standorten Gießen und Friedberg wurde 2001 ein neuer Standort in Wetzlar gegründet, an dem seither das Wissenschaftliche Zentrum Duales Hochschulstudium (ZDH) angesiedelt ist, an dem auch dieser vorliegende Studiengang durchgeführt wird. Das ZDH ist für die Durchführung der dualen Studienprogramme im Rahmen des „Studium Plus“ verantwortlich und ist inzwischen den Fachbereichen an den Standorten Gießen und Wetzlar gleichgestellt.

Studium Plus wird neben dem ZDH verantwortet von dem CompetenceCenter Duale Hochschulstudien e.V. (CCD) sowie dem Kammerverbund Mittelhessen unter Federführung der IHK Lahn-Dill. Im CCD sind über 600 regionale Unternehmen zusammengeschlossen, die Studierende in die Studiengänge des ZDH entsenden. Sowohl das ZDH als auch das CCD entsenden Mitglieder in das Kuratorium, das als Schnittstelle zwischen Hochschule und Unternehmen dient und dem ZDH beratend zur Seite steht.

Mit 15.300 Studierenden in über 50 Studiengängen ist die THM inzwischen die größte Fachhochschule im Land Hessen. Im Studium Plus sind zurzeit ca. 1.200 Studierende eingeschrieben und verteilen sich auf 5 Bachelor- und 2 Masterstudiengänge. Technischer Vertrieb kommt ab dem Wintersemester als dritter Masterstudiengang hinzu.

Grundlagen des Bewertungsberichtes sind die Lektüre der Dokumentation der Hochschule und die Vor-Ort-Gespräche in Wetzlar. Während der Vor-Ort-Gespräche wurden Gespräche geführt mit der Hochschulleitung, mit den Programmverantwortlichen und Lehrenden sowie mit Studierenden.

Die Bewertung beruht auf den zum Zeitpunkt der Vertragslegung gültigen Vorgaben des Akkreditierungsrates und der Kultusministerkonferenz. Zentrale Dokumente sind dabei die „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“ (Drs. AR 20/2013), die „Ländergemeinsamen Strukturvorgaben gemäß § 9 Abs. 2 HRG für die Akkreditierung von Bachelor und Masterstudiengängen“ (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 10.10.2003 i.d.F. vom 04.02.2010) und der „Qualifikationsrahmen für Deutsche Hochschulabschlüsse“ (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 21.04.2005).¹

¹ Diese und weitere ggfs. für das Verfahren relevanten Beschlüsse finden sich in der jeweils aktuellen Fassung auf den Internetseiten des Akkreditierungsrates, <http://www.akkreditierungsrat.de/>

1. Technischer Vertrieb (M.Eng.)

1.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse

In § 1 (3) der Fachspezifischen Bestimmungen der Prüfungsordnung hat die Hochschule die folgenden knappen Studienziele formuliert:

Ziel des Masterstudiengangs ist es, auf den gemeinsamen Qualifikationen der StudiumPlus-Absolventinnen und –Absolventen der Studiengänge Wirtschaftsingenieurwesen oder Ingenieurwesen aufzubauen und die erlernten Kenntnisse gleichzeitig zu erweitern und zu vertiefen. Des Weiteren sollen die Absolventinnen und Absolventen in der Lage sein, die in der Mehrheit technisch basierten anwendungsspezifischen Probleme der Kunden zu verstehen und zu beurteilen. Hierbei umfasst die Beurteilung insbesondere auch die Einschätzung der dadurch resultierenden kommerziellen Implikationen. Des Weiteren müssen sie jedoch auch in der Lage sein, den direkten Verkaufsvorgang zu analysieren, zu verstehen und zu gestalten, mit dem Ziel, zu einem profitablen Geschäftsabschluss zu gelangen. Die Absolventinnen und Absolventen müssen die entsprechenden Vertriebsprozesse entwickeln und implementieren können sowie Vertriebsmitarbeiter adäquat einsetzen, führen und motivieren. Eine detaillierte Aufstellung der Studiengangsziele findet sich im Kompetenzprofil des Studiengangs in Anlage 2.

In dem tabellarischen Kompetenzprofil in der genannten Anlage 2 werden die intendierten Lernergebnisse deutlich ausführlicher beschrieben. Diese Tabelle ist unterteilt in „Fachkompetenz“ (in den Bereichen Vertrieb; Ingenieurwissenschaft/Technik sowie Schlüsselqualifikation/Gesellschaft), „Methodenkompetenzen“ (unterteilt in Problemlösungs- und Umsetzungsfähigkeit; Analytisches Denken, Ganzheitliches Denken, Problemlösungsfähigkeit, Zusammenhänge erkennen sowie Organisationsfähigkeit, Rationalität, Systematisches Denken, Arbeitsmanagement, Zeitmanagement) und „Sozial- und Personalkompetenz“ (unterteilt in Aufgeschlossenheit; Empathie; Kommunikationsfähigkeit; Organisationsfähigkeit; Belastbarkeit; Beharrlichkeit; Entscheidungsfreude und Durchsetzungsfähigkeit; Einsatzbereitschaft; Eigeninitiative, Einsatzbereitschaft, Selbstständigkeit, Pflichtgefühl, Motivation; Konfliktlösefähigkeit; Offenheit, Kooperationsfähigkeit, Integrationsbereitschaft; Teamfähigkeit und Beziehungsmanagement; Formulierungsgeschick; Kreativität; Belastbarkeit, Selbstbeherrschung; Selbstbewusstsein; Verantwortungsgefühl, Eigenverantwortung sowie Mobilität) und ordnet die einzelnen Teilkompetenzen auch den Modulen zu, in denen sie angesprochen werden. Die Gutachter möchten diese ausführliche Darstellung ausdrücklich positiv hervorheben, die sehr transparent formuliert, wie der Studiengang zur wissenschaftlichen Befähigung, zur Befähigung zu einer qualifizierten Erwerbstätigkeit, zur Befähigung zum gesellschaftlichen Engagement und zur Persönlichkeitsentwicklung der Studierenden beiträgt. Das Kompetenzprofil verdeutlicht auch die konsequente Ausrichtung des Studiengangs auf die Vermittlung von Kompetenzen und die Erfüllung der Anforderungen des Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse.

1.2 Konzeption und Inhalt des Studiengangs

Der Masterstudiengang Technischer Vertrieb umfasst 120 ECTS-Punkte bei einer Regelstudienzeit von 4 Semestern. Als Abschluss wird ein Master of Engineering vergeben. Der Stu-

II Bewertungsbericht der Gutachter

1 Technischer Vertrieb (M.Eng.)

diengang ist dual organisiert, d.h. die Studierenden wechseln im Laufe des Studiums zwischen dem Lernort Betrieb und dem Lernort Hochschule. Dementsprechend hat der Studiengang ein stärker anwendungsorientiertes Profil und baut konsekutiv auf den Bachelorstudiengängen im StudiumPlus auf. Die Unterrichtssprache ist in der Regel Deutsch, die Studierenden können jedoch ein Wahlmodul in Englischer Sprache wählen.

Die Zulassungsvoraussetzungen für den Masterstudiengang werden in § 2 der Fachspezifischen Bestimmungen der Prüfungsordnung festgelegt. Neben der Hochschulzugangsberechtigung wird dort ein abgeschlossenes Hochschulstudium mit der Note 2,5 und besser vorausgesetzt sowie der Nachweis englischer Sprachkenntnisse (nachgewiesen durch Cambridge Certificate Grade C oder mind. 87 Punkte in einem TOEFL-Test) und bei ausländischen Bewerbern/-innen auch deutscher Sprachkenntnisse. Die Auswahl der Bewerber erfolgt zuerst in den Partnerunternehmen, die ihre Mitarbeiter in den Studiengang entsenden.

In den ersten drei Semestern absolvieren die Studierenden zwei größere Projektphasen, eine im Umfang von 10 ECTS-Punkten, die zweite im Umfang von 20 ECTS-Punkten. Diese werden vollständig im Betrieb absolviert. Hinzu kommen im ersten Semester die Module „Internationaler Vertrieb in BSB-Märkten“, „Vertriebscontrolling“, „Vertriebsdesign“ sowie „Ethik und interkulturelle Kompetenz“. Im zweiten Semester werden die Module „Angebots- und Auftragsmanagement“, „Technikmodul“, „Informationsmanagement und Instrumentarium des Vertriebs/ CRM-Prozesse“ sowie „Produktionsprozesse“ absolviert. Im dritten Semester folgen die Module „Vertriebsrecht in unterschiedlichen Geschäftstypen“, „Kundenorientiertes Liefer- und Leistungsprogramm“, „Verkaufs- und Beratungskompetenz/ Verkaufspsychologie“ sowie „Internationaler Einkauf/Suppliermanagement“. Im vierten Semester wird neben einem Modul „Interkulturelle Spezifika“ und einem Wahlmodul die Masterarbeit geschrieben, die 20 ECTS-Punkte umfasst und i.d.R. im Betrieb absolviert wird. Abgesehen von der Masterarbeit und den Projektmodulen umfassen alle Module 5 ECTS-Punkte.

Insgesamt sehen die Gutachter das Konzept als gelungen an. Der Studiengang entspricht den Anforderungen des Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse. Aufbauend auf einem vorherigen Hochschulabschluss auf Bachelor-Ebene wird das Wissen und Verstehen der Studierenden angemessen verbreitert und vertieft und sie erlangen ausreichend Instrumentale, systemische und kommunikative Kompetenzen. Als Lehrform wird vornehmlich die seminaristische Vorlesung angegeben, was die Gutachter als angemessen ansehen.

Bedenken bestanden allerdings vor allem in Hinblick auf die Abschlussbezeichnung. Für einen Master of Engineering scheinen die ingenieurwissenschaftlichen Anteile zu schwach ausgeprägt, der Fokus liegt mehr auf den wirtschaftswissenschaftlichen Anteilen. Daher sehen es die Gutachter als erforderlich an, die Abschlussbezeichnung in Master of Science zu ändern oder aber in den Modulbeschreibungen deutlicher herauszuarbeiten, dass tatsächlich genügend ingenieurwissenschaftliche Inhalte enthalten sind.

Insbesondere die Praxisorientierung des Studiengangs ist überzeugend; die Studierenden werden gut auf eine spätere Berufstätigkeit vorbereitet. Die Praxisanteile im Betrieb sind dabei durchgehend ECTS-fähig ausgestaltet, sie werden von der Hochschule sehr gut betreut, qualitätsgesichert und geprüft.

Weiterhin sehen die Gutachter es als notwendig an, dass, vor allem im Hinblick auf den B2B-Markt, das Thema Gruppenkauf/-verkauf (Buying/Selling Center) explizit in den Modulbeschreibungen erwähnt. Außerdem sollte Personalwesen als Pflichtfach deklariert werden, damit die Studierenden auch die entsprechenden theoretischen Grundlagen der Führungskompetenz erwerben. In den betriebswirtschaftlichen Fächern, den Projektarbeiten und Modulen zu Soft Skills sollte zudem der Anwendungsbezug und der Zusammenhang zum Thema „Produkt“ deutlicher herausgestellt werden. Auch die Aufgaben von Verkäufern im Vertriebsprozess und der After-Sales-Service sollten explizit gemacht werden. Da die Hochschule auch Einsatzmöglichkeiten im medizintechnischen Bereich sieht, sollte auch ein Wahlmodul zu den Besonderheiten des Marktes der Medizin-Produkte angeboten werden.

Die Zulassungsvoraussetzungen orientieren sich sehr stark an den eigenen Bachelorstudiengängen im StudiumPlus, aber die Hochschule muss auch Absolventen von anderen Hochschulen einen guten Einstieg ermöglichen, wofür Kenntnisse im Projektmanagement unerlässlich sind. Daher muss Projektmanagement zumindest für diejenigen Studierenden verpflichtend gemacht werden, die dies nicht in ausreichendem Maße im Bachelorstudiengang gemacht haben. Weiterhin sollten diese Studierenden auch die Möglichkeit bekommen, die eingangs verlangten Englischkenntnisse im Lauf des Masterstudiengangs nachzuholen. Da diese im Studium nur für ein Wahlfach tatsächlich benötigt werden, ist es nicht zwingend erforderlich, die Englischkenntnisse schon bei Studienbeginn vorzusetzen. Für die spätere Berufstätigkeit, da stimmt die Gutachtergruppe der Hochschule zu, sind Englischkenntnisse jedoch von großer Wichtigkeit.

1.3 Studierbarkeit

Die Gutachter sehen den Studiengang generell als studierbar an. Die nach Erfahrungswerten angenommene Arbeitsbelastung erscheint realistisch, auch vor dem Hintergrund, dass für einen ECTS-Punkt 25 h Arbeitsbelastung angenommen werden. Überschneidungen kommen nicht vor, der Studienplan ist so gestaltet, dass auch vor dem Hintergrund der Berufstätigkeit der Studierenden die Module absolviert werden können.

Zur Berücksichtigung der Eingangsqualifikation der Studienanfänger sei auf die Ausführungen unter 1.2 verwiesen. Für Absolventen eines Bachelorstudiengangs im StudiumPlus ist der Studiengang ohne weiteres studierbar, jedoch könnten Bewerber von anderen Hochschulen nötige Kenntnisse im Projektmanagement fehlen. Die Hochschule muss daher diesen Studierenden das Nachholen dieser Kenntnisse ermöglichen.

Die Prüfungsdichte erscheint insgesamt nicht zu hoch. Zwar werden in einigen Modulen mehrere Prüfungsleistungen verlangt, die Prüfungsbelastung insgesamt bleibt aber im Rahmen.

Die Betreuung und Beratung an der Hochschule wird allgemein als sehr gut wahrgenommen. Auch Studierenden mit Behinderungen wird das Studium ermöglicht. Es gibt spezielle Beratungsangebote und Hilfsmittel, und die Räume am Standort Wetzlar sind alle barrierefrei erreichbar.

1.4 Ausstattung

Wie bereits eingangs erwähnt, ist das ZDH den Fachbereichen der THM gleichgestellt, jedoch verfügt es nicht über eigenes wissenschaftliches Personal. Die Bereitstellung von Lehrpersonal obliegt vor allem den anderen Fachbereichen. Dies bedeutet, dass die Lehrenden alle an einem der Fachbereiche angestellt sind, ihre Lehrverpflichtung jedoch in unterschiedlichem Maße am ZDH erbringen. 12 Direktoren mit in der Summe 4 Vollzeit-Professorenstellen sind dem ZDH in Analogie zu einem Dekanat für Leitungsaufgaben zugewiesen. Für diese Stellen erstattet das ZDH die Personalkosten für das erbrachte Deputat im StudiumPlus. Die anderen Lehrenden sind alle im Nebenamt tätig, können jedoch als hauptamtlich Lehrende gelten, da sie alle aus derselben Hochschule stammen. Ergänzt wird das hauptamtliche Personal durch externe Lehrbeauftragte.

Die Gutachter sehen die personelle Ausstattung insgesamt als hinreichend an, vermissen allerdings eine gewisse Transparenz, welcher Anteil des Studiums von hauptamtlich an der THM beschäftigten Lehrenden einerseits und von externen Lehrbeauftragten andererseits erbracht wird. Hierzu sollte die Hochschule Informationen nachliefern. Zudem sollte die Hochschule darlegen, welchen für den Studiengang relevanten Personalaufwuchs sie in welchem Zeitraum vorsieht.

Von der räumlichen und technischen Ausstattung vor Ort in Wetzlar zeigen sich die Gutachter sehr beeindruckt, die Räume sind auf dem neuesten technischen Stand und für die Lehre mehr als ausreichend. Die Bibliothek in Wetzlar ist eher klein, aber die Studierenden haben die Möglichkeit, die Bibliotheken in Gießen zu nutzen und auf elektronische Inhalte zurückzugreifen. Dies wurde auch positiv von den Studierenden während der Vor-Ort-Begutachtung gewürdigt, die in dem Pendeln zwischen den Standorten kein Problem sahen. Auch die finanzielle Ausstattung ist für die Durchführung des Studiengangs adäquat.

1.5 Qualitätssicherung

Das Qualitätsmanagement der Hochschule, insbesondere für den Bereich Studium Plus, sehen die Gutachter als sehr gut an. Die Maßnahmen sind umfassend und ausführlich. Jede Lehrveranstaltung im StudiumPlus wird evaluiert, zusätzlich werden die Studierenden auch zu den Projektphasen befragt und es gibt gesonderte Erstsemester-, Absolventen- und Alumnibefragungen. Neben den Studierenden werden auch die Lehrenden und Unternehmensbetreuer regelmäßig befragt. Die studentische Lehrveranstaltungsevaluation erfolgt elektronisch anhand eines standardisierten Fragebogens und wird gemeinsam in einem PC-Raum der Hochschule durchgeführt. Hierin wird auch die studentische Arbeitsbelastung erhoben. Die Ergebnisse gehen an den Qualitätsbeauftragten, und die evaluierten Lehrenden erhalten ihre eigenen Ergebnisse. Die Studierenden werden über die Informationsbildschirme in der Hochschule über die Ergebnisse informiert. Der Qualitätsbeauftragte bespricht ggf. kritische Ergebnisse mit dem Direktorium, und nach Einzelgesprächen mit den Betroffenen werden ggf. Maßnahmen festgelegt.

Zu überlegen wäre, auch auf Ebene des Kuratoriums alle Interessengruppen (auch Studierende) mit in die Weiterentwicklung des Studiengangs einzubeziehen.

II Bewertungsbericht der Gutachter

1 Technischer Vertrieb (M.Eng.)

Als weiteres Mittel der Qualitätssicherung finden auf mehreren Ebenen regelmäßige Gesprächsrunden statt, zwischen Studiengangsleitern, Studierenden, dem Qualitätsbeauftragten, Semestersprechern, Mentoren und Mentees, Praxisphasenverantwortlichen und Unternehmensbetreuern, den Dozenten und dem Direktorium.

Der Studienerfolg wird zudem anhand von Kennzahlen wie Studiendauer, Abbruchquoten etc. nachverfolgt.

2. Erfüllung der Kriterien des Akkreditierungsrates

2.1 Qualifikationsziele des Studiengangskonzeptes

(Kriterium 2.1)

Das Kriterium 2.1 ist erfüllt.

Siehe 1.1

2.2 Konzeptionelle Einordnung der Studiengänge in das Studiensystem

(Kriterium 2.2)

Das Kriterium 2.2 ist weitgehend erfüllt.

Der Studiengang entspricht im Wesentlichen den formalen Anforderungen des Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse und der Ländergemeinsamen Strukturvorgaben. Zu den inhaltlichen Anforderungen siehe 1.2.

Der Studiengang umfasst 120 ECTS-Punkte in Vollzeit bei einer Regelstudienzeit von 4 Semestern. Es ist eine Abschlussarbeit inklusive Kolloquium vorgesehen, wofür 20 ECTS-Punkte vergeben werden. Zusammen mit den Bachelorstudiengängen im StudiumPlus werden insgesamt 300 ECTS-Punkte erreicht und nicht überschritten.

An den Masterstudiengang werden besondere Zugangsvoraussetzungen angelegt (siehe 1.2) so dass der Charakter als weiterer berufsqualifizierender Abschluss gesichert ist. Der Masterstudiengang ist korrekt als konsekutiv und stärker anwendungsorientiert gekennzeichnet.

Als Abschlussbezeichnung hat die Hochschule „Master of Engineering“ gewählt, was nach Ansicht der Gutachter nicht dem Profil des Studiengangs entspricht. Siehe hierzu 1.2. Es wird nur ein Grad vergeben.

Die Hochschule stellt ein Diploma Supplement aus und vergibt relative Noten nach dem Muster der ECTS-Grades aus dem ECTS User's Guide von 2005 (Allgemeine Bestimmungen für Masterprüfungsordnungen, § 21). Die KMK empfiehlt, stattdessen Notenspiegel im Sinne der Grading Tables aus dem ECTS User's Guide von 2009 zu vergeben.

Der Studiengang ist vollständig modularisiert und mit einem Leistungspunktesystem versehen. Im Vorwort zum Modulhandbuch, das als Anlage der Prüfungsordnung zugeordnet ist, wird ein ECTS-Punkt mit 25 Stunden Arbeitsbelastung definiert. Alle Module haben mindestens einen Umfang von 5 ECTS-Punkten und sind innerhalb eines Jahres (Projektphase 2) bzw. in der Mehrzahl innerhalb eines Semesters abschließbar. Die Modulbeschreibungen enthalten alle geforderten Angaben

Zur Prüfungsanzahl pro Modul siehe 2.5.

Im Studiengang ist kein spezielles Mobilitätsfenster vorgesehen, aber die Hochschule ermöglicht über ihre Anerkennungsregeln die Möglichkeit zu Aufenthalten in der Praxis und an anderen Hochschulen ohne Zeitverlust. Die Anrechnung von Studienleistungen und außer-

halb des Hochschulbereiches erworbenen Kenntnissen und Fähigkeiten ist in den Allgemeinen Bestimmungen für Masterprüfungsordnungen unter § 14 geregelt. Diese Regelungen entsprechen den Anforderungen der KMK und des Gesetzes zu dem Übereinkommen vom 11. April 1997 über die Anerkennung von Qualifikationen im Hochschulbereich in der europäischen Region (vom 16. Mai 2007) ("Lissabon-Konvention").

Auch die landesspezifischen Strukturvorgaben des Landes Hessen werden angemessen erfüllt.

2.3 Studiengangskonzept (Kriterium 2.3)

Das Kriterium 2.3 ist weitgehend erfüllt.

Zur Anerkennung von an anderen Hochschulen und außerhochschulisch erbrachten Leistungen und zur Mobilität siehe 2.2.

Zum Nachteilsausgleich für Studierende mit Behinderungen siehe 2.5

Siehe ansonsten 1.2.

2.4 Studierbarkeit (Kriterium 2.4)

Das Kriterium 2.4 ist weitgehend erfüllt.

Siehe 1.3

2.5 Prüfungssystem (Kriterium 2.5)

Das Kriterium 2.5 ist weitgehend erfüllt.

Die Gutachter sehen es als gewährleistet an, dass die Prüfungen generell der Überprüfung dienen, ob die formulierten Qualifikationsziele erreicht wurden und wissens- und kompetenzorientiert ausgestaltet sind. Es wird eine Reihe verschiedener Prüfungsformen eingesetzt, wobei die Prüfungsform Abstract allerdings nicht klar definiert ist. Die Hochschule muss diese Prüfungsform entweder ändern oder in der Prüfungsordnung definieren.

In ein paar Modulen werden mehrere Prüfungsformen angegeben, jedoch handelt es sich dabei in der Mehrzahl um eine Ausarbeitung und eine Präsentation, die als zwei Teile einer Modulprüfung angesehen werden können. Ausnahme ist das Modul Produktionsprozesse, in dem eine Klausur und eine Ausarbeitung gefordert werden. Dies wurde von der Hochschule hinreichend damit begründet, dass die theoretischen Kenntnisse über eine Klausur und die Anwendung dieser Kenntnisse in der Ausarbeitung geprüft werden. Der Modulbezug der Prüfungen ist somit gewährleistet.

Der Nachteilsausgleich für Studierende mit Behinderungen ist in den Allgemeinen Bestimmungen für Masterprüfungsordnungen unter § 6 (6) geregelt.

Die Prüfungsordnung für den Studiengang wurde einer Rechtsprüfung unterzogen und tritt zum 1. September 2015 in Kraft.

2.6 Studiengangsbezogene Kooperationen

(Kriterium 2.6)

Das Kriterium 2.6 ist erfüllt.

Das ZDH kooperiert für die Durchführung des Studiengangs vor allem mit dem CompetenceCenter Duale Hochschulstudien e.V. (CCD), den darin organisierten Unternehmen der Region sowie dem Kammerverbund Mittelhessen. Der Kooperationsvertrag lag den Unterlagen bei und regelt die gemeinsame Organisation der Studiengänge im StudiumPlus. Die Verantwortung für die Umsetzung und Qualität der Studienprogramme liegt bei der Hochschule selbst, das aus CCD und ZDH gebildete Kuratorium hat vor allem beratende Aufgaben.

2.7 Ausstattung

(Kriterium 2.7)

Das Kriterium 2.7 ist erfüllt.

Siehe 1.4

2.8 Transparenz und Dokumentation

(Kriterium 2.8)

Das Kriterium 2.8 ist erfüllt.

Alle für den Studiengang relevanten Informationen werden auf den Internetseiten der THM veröffentlicht.

2.9 Qualitätssicherung und Weiterentwicklung

(Kriterium 2.9)

Das Kriterium 2.9 ist erfüllt.

Siehe 1.5

2.10 Studiengänge mit besonderem Profilanspruch

(Kriterium 2.10)

Das Kriterium 2.10 ist erfüllt.

Auch vor dem Hintergrund des besonderen Profilanspruchs eines dualen Studiengangs sind die vorgenannten Kriterien mit den genannten Einschränkungen als erfüllt anzusehen. Die wissenschaftliche Befähigung der Studierenden ist trotz des hohen Praxisanteils hinreichend gewährleistet. Das Studiengangskonzept sieht einen Wechsel zwischen den Lernorten sowie eine hinreichende Verzahnung der Praxisanteile mit den theoretischen Anteilen vor. Die Studierenden werden auch in den Praxisphasen angemessen betreut. Die Lehre wird generell zu mindestens 40 % von hauptamtlich an der Hochschule beschäftigten Lehrenden durchgeführt. Die Praxisphasen werden in die Qualitätssicherung mit einbezogen.

2.11 Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit

(Kriterium 2.11)

Das Kriterium 2.11 ist erfüllt.

Die Hochschule hat umfassende Konzepte für die Sicherstellung der Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit vorgelegt. Diese schließen einen Frauenförderplan ein, spezifische Stellen zur Förderung von Frauen in MINT-Fächern, eine Zertifizierung als Familienrechte Hochschule, Mentoringprogramme und gezielte Beratung für Studierende aus Minderheiten, eine überregionale Tagung zum Thema Frauen in MINT, spezielle Blindenförderung u.v.m.

III. Appendix

1. Stellungnahme der Hochschule

1.2

Abschlussbezeichnung

Die Hochschule folgt der Empfehlung der Gutachter und ändert die Abschlussbezeichnung in Master of Science.

Konkretisierung der Modulbeschreibungen

Die Modulbeschreibungen wurden konkretisiert. Hierbei wurde insbesondere explizit:

- das Thema Gruppenkauf/-verkauf in die Modulbeschreibung des Moduls Internationaler Vertrieb in B2B-Märkten aufgenommen,
- der Anwendungsbezug zu den Themen „Produkt“ und „B2B“-Vertrieb in den Modulen Projektarbeiten 1 und 2 und in den betriebswirtschaftlichen Modulen hervorgehoben,
- die Aufgaben von Verkäufern im Vertriebsprozess in den Modulen Internationaler Vertrieb in B2B-Märkten und Vertriebsdesign und Angebots- und Auftragsmanagement deutlicher herausgestellt
- und der Themenbereich After-Sales-Services in das Modul Vertriebsdesign integriert.

Modul Personalwesen als Pflichtfach

Die Hochschule hält eine Festlegung des Moduls Personalwesen als Pflichtfach für nicht notwendig.

Der Masterstudiengang baut konsekutiv auf den StudiumPlus Bachelorstudiengängen Wirtschaftsingenieurwesen und Ingenieurwesen auf. In diesen werden wesentliche Kompetenzen aus dem Bereich Personalwesen bereits in den Modulen Sozialkompetenz und Coaching vermittelt werden.

Darüber hinaus werden Spezifika des Personalwesens im vorliegenden Masterstudiengang Technischen Vertrieb insbesondere in den Modulen Ethik und interkulturelle Kompetenz, Vertriebsdesign und Interkulturelle Spezifika erlernt und im Rahmen der Projektphasen praktisch erfahren und vertieft.

Studierenden mit einem Studienzugang über Bachelorstudiengänge und ohne entsprechenden Vorkenntnissen und Studierenden, die eine darüber hinausgehend Vertiefung des Themas als Profilierung wünschen, wird das Wahlmodul Personalwesen empfohlen.

Wahlmodul im Bereich Medizintechnik

Die Hochschule nimmt die Anregung der Gutachter auf und wird ein Wahlmodul im Bereich

Medizintechnikprodukte anbieten.

Pflichtmodul Projektmanagement

Um das Vorliegen der notwendigen Kompetenzen im Bereich „Projektmanagement“ auf für Studierende mit Bachelorabschluss anderer Hochschulen sicherzustellen, wird der erfolgreiche Abschluss eines Moduls „Projektmanagement“ in die Zulassungsvoraussetzungen mit aufgenommen. Hierbei besteht die Möglichkeit, ein entsprechendes Modul innerhalb des ersten Studienjahres nachzuholen.

Zulassungsvoraussetzung Englischkenntnisse

Der Nachweis ausreichender englischer Sprachkenntnisse kann gemäß praktizierter Regelung aufgrund Beschluss der Zulassungskommission während des Studiums bis zum Ende des ersten Studienjahres nachgeholt werden.

Gemäß Beschluss des Zentrumsrates vom 13.5.2015 wird diese Regelung allgemeingültig in die fachspezifischen Bestimmungen der Prüfungsordnung aufgenommen.

1.4

Personelle Ausstattung

Der Anteil der hauptamtlich an der THM-Beschäftigten beträgt im Studiengang Technischer Vertrieb 46 %, der von externen Lehrbeauftragten 54 %. Der Anteil der professoral gehaltenen Lehre beträgt 60% (THM + andere Hochschulen), der Anteil der Praxisvertreter entsprechend 40%.

2.2

Abschlussbezeichnung

Siehe 1.2

2.5

Prüfungsform Abstract

Bei der Prüfungsform Abstract handelt es sich um eine Ausarbeitung. Um Missverständnisse zu vermeiden wurde die Bezeichnung Abstract im Modulblatt entsprechend ersetzt.