



### Die DHBW: Eine Hochschule mit Erfolgsgeschichte

Als erste staatliche, praxisintegrierende Hochschule in Deutschland führt die DHBW das duale Studienkonzept der früheren Berufsakademie sehr erfolgreich fort. Mit knapp 35.000 Studierenden an 9 Standorten und 3 Campussen in ganz Baden-Württemberg ist sie die größte Hochschule des Landes. Über 9.000 auch internationale Unternehmen sind von unserer Qualität überzeugt: Hier studieren ihre Fach- und Führungskräfte von morgen. Mannheim, als zweitgrößter DHBW-Standort, ist bundesweit einer der am stärksten nachgefragten Standorte für duale Bachelor-Studiengänge.

# Wirtschaftsingenieurwesen

## Studienrichtung Maschinenbau

### Schwerpunkt Technischer Vertrieb

### Unsere Stärken bringen Sie nach vorne!



#### Kurzes Intensivstudium

Das Studium dauert drei Jahre und ist mit 210 ECTS-Punkten als Intensivstudium anerkannt.



#### Finanzielle Unabhängigkeit

Sie erhalten während des gesamten Studiums eine Vergütung von Ihrem Partnerunternehmen.



#### Lehrende aus der Praxis

Neben den hauptamtlichen Professor\*innen vermitteln Expert\*innen aus Unternehmen Inhalte aus ihren Spezialgebieten.



#### Internationale Ausrichtung

Die DHBW unterhält zahlreiche Kontakte im Ausland. Unser International Office unterstützt Sie bei der Umsetzung von Auslandsaufenthalten.



#### Hervorragende Berufsperspektiven

Steigen Sie mit Fachwissen und Praxiserfahrung direkt in den Job ein und freuen Sie sich auf ausgezeichnete Berufsperspektiven.



#### Verknüpfung von Theorie und Praxis

Durch das duale Studienmodell erwerben Sie fundiertes theoretisches Wissen, praktische Berufserfahrung und wichtige Soft Skills.



#### Vielfältiges Studienangebot

In den Fakultäten Gesundheit, Wirtschaft und Technik bietet die DHBW Mannheim über 45 zukunftsorientierte Studienrichtungen an.



#### Individuelle Betreuung

Kleine Studiengruppen von ca. 30 Studierenden erlauben eine intensive Betreuung und ermöglichen den Einsatz modernster Lehr- und Lernmethoden.

### Fakultät Technik



### Ihr Weg zum dualen Studium

#### Zulassungsvoraussetzung

Wenn Sie an der DHBW studieren möchten, brauchen Sie die allgemeine oder die dem gewählten Studiengang entsprechende fachgebundene Hochschulreife sowie einen Ausbildungsvertrag mit einem Partnerunternehmen. Über einen zusätzlichen Eignungsnachweis können auch besonders qualifizierte Berufstätige zum Studium zugelassen werden.

#### Bewerbung

Interessierte bewerben sich direkt bei den Partnerunternehmen und schließen mit diesen einen Ausbildungsvertrag ab. Bei der Suche nach einem passenden Unternehmen für das duale Studium an der DHBW Mannheim hilft unsere Serviceplattform StudyUp. Detaillierte Informationen erhalten Sie auf unserer Website.

#### Ihre Anlaufstellen im Internet

[www.mannheim.dhbw.de](http://www.mannheim.dhbw.de)  
<https://studyup.mannheim.dhbw.de>

#### Kontakt

Studiengangssekretariat  
Tel: (0621) 4105 - 1062  
wirtschaftsingenieurwesen@  
dhbw-mannheim.de

#### Standort

DHBW Mannheim  
Handelsstraße 13  
69214 Eppelheim

# Maschinenbau - Technischer Vertrieb

Zielsetzung

## Im Einkauf oder Vertrieb Karriere machen

Komplexe Industrieprodukte wie Flugzeuge oder Pkw lassen sich nicht einfach über die Ladentheke verkaufen. Es bedarf einer **individuellen Beratung**, die auf detailliertem Fachwissen basiert. Als Wirtschaftsingenieur\*in des Maschinenbaus mit Schwerpunkt Technischer Vertrieb wissen Sie, was Ihr Gegenüber braucht, verstehen die technischen Zusammenhänge und können für jeden Anspruch individuelle Lösungen bieten. Oder Sie starten im **technischen Einkauf** durch, wofür Sie mit fundiertem Kombiwissen aus **BWL und Ingenieurwissenschaften** ideal qualifiziert sind. Ob am Campus oder im Betrieb – während Ihres 3-jährigen Studiums erwerben Sie praxisnah das nötige Know-how, um nach Studienabschluss als gefragte Fachkraft in zahlreichen, auch **international agierenden Industrieunternehmen** erfolgreich Karriere zu machen.

## Studieninhalte

In den **ersten 2 Studienjahren** bekommen Sie ein **breites Basiswissen aus den Disziplinen Maschinenbau und Betriebswirtschaftslehre** vermittelt und schulen Ihre sozialen sowie methodischen Kompetenzen.

Dementsprechend beinhaltet der Studienplan Module wie Werkstoffkunde, Konstruktionslehre, Mathematik, Informatik und internationale Logistik ebenso wie Rechnungswesen, Marketing und Projektmanagement.

Möchten Sie Ihren Fokus auf **Kundenkommunikation, technischen Einkauf** und (**internationalen**) **Vertrieb** legen, können Sie sich im **3. Studienjahr für den Schwerpunkt Technischer Vertrieb** entscheiden und sich spezielles Wissen rund um Verkaufstechniken, Vertriebsmanagement und -controlling aneignen. Sie lernen, Marktanalysen durchzuführen sowie daraus resultierende Vertriebsstrategien zu konzipieren, und beschäftigen sich mit geeigneten Methoden des Kundenbeziehungsmanagements. Außerdem erwerben Sie alle relevanten Kompetenzen, um im technischen Vertrieb Gesichtspunkte wie Umweltverträglichkeit, Risikoabschätzung, Datenschutz, Urheberrechte und Wirtschaftsethik zu berücksichtigen.

In den **Wahlmodulen** haben Sie ab dem **3. Studienjahr** die Möglichkeit, sich auch theoretisch mit speziellen **Fragestellungen des Partnerunternehmens** zu befassen (z. B. Automatisierungstechnik, Gebäudetechnik, Supply Chain Management) oder **aktuelle Fachthemen** zu vertiefen (z. B. Digitalisierung, nachhaltige Energieversorgung, Innovationsmanagement).

Modern ausgestattet mit **Laboren und Werkstätten** können Sie auf unserem Campus zudem praktisch forschen und experimentieren.

## Typische Einsatzbereiche

Ihr Schnittstellenwissen können Sie hervorragend in Vertrieb und Einkauf einsetzen und mit entsprechendem Engagement bis in **Führungspositionen** aufsteigen.

Im **Einkauf** gestalten Sie die Zusammenarbeit mit Lieferanten und verantworten Kosten, Qualität, Termineinhaltung sowie die soziale und ökologische Nachhaltigkeit der zugekauften Materialien und Investitionsgüter.

## Pluspunkt Praxisphasen

Innerhalb Ihrer **6 Praxisphasen** beim dualen Partnerunternehmen wenden Sie die theoretischen technischen und betriebswirtschaftlichen Lehrinhalte praktisch an. Sie sammeln Erfahrungen in den entsprechenden Abteilungen, arbeiten sich in die Abläufe Ihrer Firma ein und lernen **Digitalisierungsprozesse** kennen. Für eine erfolgreiche Karriere im Wirtschaftsingenieurwesen eignen Sie sich im Berufsalltag eine **systematisch-analytische Arbeitsweise** und Argumentation an.

Aufgaben- und Themenbereiche während der Praxisphase sind z. B.:

- Grundlagen der Metallbearbeitung
- Vertrieb und Auftragsabwicklung
- Einkauf
- Konstruktion, Fertigung, Qualitätsmanagement
- Produktionsplanung
- Materialdisposition / Bestandsmanagement
- Finanz- und Rechnungswesen
- Selbstständige Bearbeitung von Projekten
- Anfertigung der Bachelorarbeit

## Sie sind genau richtig für das Studium, wenn ...

Sie die allgemeinen Zulassungsvoraussetzungen erfüllen und noch Folgendes mitbringen:

- Fachübergreifendes Denken
- Ausgeprägtes physikalisches Grundverständnis und exzellente Kenntnisse in Mathematik
- Kommunikationsstärke und Organisationskompetenz
- Spaß am Umgang mit Menschen und der Arbeit in Teams – eine Notwendigkeit für den Arbeitsalltag mit Kundenkontakt

Im **technischen Vertrieb** entwickeln Sie logistische Anlieferkonzepte und kalkulieren Kosten und Preise. Sie beraten Industrie- oder Handelskunden, bauen nachhaltige **Kundenbeziehungen** auf und finden maßgeschneiderte Lösungen, die technisch realisierbar und wirtschaftlich erfolgreich sind.

Die Studienrichtung im Überblick

Ausblick

# Studienplan

Regelstudienzeit: **6 Semester** Abschluss: **Bachelor of Engineering**

Stand: 07/2020

MODULBEREICH	1. STUDIENJAHR	2. STUDIENJAHR	3. STUDIENJAHR	Credit Points
<b>STUDIENGANGSMODULE WIRTSCHAFTSINGENIEURWESEN</b>				<b>80 CP</b>
TECHNIK / NATURWISSENSCHAFT	Mathematik I & II Informatik	Mathematik III IT-gestützte Modellbildung	Studienarbeit	25 CP
BETRIEBSWIRTSCHAFT / MANAGEMENT	Allgemeine Betriebswirtschaft Volkswirtschaft	Finanz- und Rechnungswesen Projektmanagement Marketing Produktion und Logistik	Controlling Qualitätsmanagement Unternehmensführung Recht	55 CP
<b>STUDIENRICHTUNGSMODULE MASCHINENBAU</b> Studienschwerpunkt Technischer Vertrieb				<b>70 CP</b>
PFLICHTMODULE TECHNIK / NATURWISSENSCHAFT	Werkstoffkunde Technische Mechanik I & II Fertigungstechnik Konstruktionslehre I	Konstruktionslehre II Einführung in die Elektrotechnik Technische Physik		45 CP
PFLICHTMODULE BETRIEBSWIRTSCHAFT / MANAGEMENT		Internationale Logistik	Businessplan Technischer Einkauf und Vertrieb Internationaler Vertrieb	15 CP
WAHLMODULE TECHNIK / NATURWISSENSCHAFT			<b>WAHLMODULE</b> <b>2 Module müssen belegt werden</b> KFZ-Technik Nachhaltige Energieversorgung Anlagen- und Sicherheitstechnik Grundlagen Digitale Transformation Automatisierungssysteme Gebäudetechnik Mikrocontroller Systeme Höhere Mathematik	5 CP
WAHLMODULE BETRIEBSWIRTSCHAFT / MANAGEMENT			Prozessmanagement Innovationsmanagement Supply Chain Management	5 CP
<b>BACHELORARBEIT</b>				<b>12 CP</b>
BACHELORARBEIT			Bachelorarbeit	12 CP
<b>PRAXISMODULE</b>				<b>48 CP</b>
BETRIEBLICHE PRAXIS	Praxismodul I	Praxismodul II	Praxismodul III	48 CP
SUMME CREDIT POINTS (CP)	70 CP	70 CP	70 CP	<b>210 CP</b>
PRÄSENZSTUNDEN	572	561	506	1639