

# 08/23

29. März 2023

## **Amtliches Mitteilungsblatt**

Seite

<b>Zweite Ordnung zur Änderung der Studien- und Prüfungsordnung für den konsekutiven Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management im Fachbereich Wirtschafts- und Rechtswissenschaften vom 8. Februar 2023.....</b>	<b>149</b>
---	------------

**htw.**

**Hochschule für Technik  
und Wirtschaft Berlin**

University of Applied Sciences

**Herausgeberin**

Die Hochschulleitung der HTW Berlin

Treskowallee 8

10318 Berlin

**Redaktion**

Justizariat

Tel. +49 30 5019-2813

Fax +49 30 5019-2815

# **HOCHSCHULE FÜR TECHNIK UND WIRTSCHAFT BERLIN**

## **Zweite Ordnung zur Änderung der Studien- und Prüfungsordnung für den konsekutiven Masterstudiengang**

### **Industrial Sales and Innovation Management**

#### **im Fachbereich Wirtschafts- und Rechtswissenschaften vom 8. Februar 2023**

Auf Grund von § 17 Abs. 1 Nr. 1 der Neufassung der Satzung der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (HTW Berlin) zu Abweichungen von Bestimmungen des Berliner Hochschulgesetzes (AMBL. HTW Berlin Nr. 29/09) in Verbindung mit § 31 des Gesetzes über die Hochschulen im Land Berlin (Berliner Hochschulgesetz - BerlHG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 26. Juli 2011 (GVBl. S. 378), zuletzt geändert durch Gesetz vom 5. Juli 2022 (GVBl. S. 450), hat der Fachbereichsrat des Fachbereiches Wirtschafts- und Rechtswissenschaften der HTW Berlin am 8. Februar 2023 die folgende Zweite Ordnung zur Änderung der Studien- und Prüfungsordnung für den konsekutiven Masterstudiengang Industrial Sales and Innovation Management vom 9. Oktober 2013 (AMBL. HTW Berlin Nr. 04/14), zuletzt geändert am 5. Oktober 2016 (AMBL. HTW Berlin Nr. 38/16), beschlossen:<sup>1</sup>

#### **Artikel 1**

##### **Nr. 1**

Diese Änderungsordnung gilt für alle Studierenden des konsekutiven Masterstudiengangs Industrial Sales and Innovation Management, die ab dem Sommersemester 2014 immatrikuliert wurden.

##### **Nr. 2**

##### **§ 9 Modulprüfungen**

a) In Absatz 6 Satz 1 wird nach dem Text „- M9 Usability Management“ folgender Text eingefügt „- M9a Industrial Design und Usability“.

---

<sup>1</sup> Bestätigt durch die Hochschulleitung der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin am 15. Februar 2023.

b) In Absatz 7 wird nach dem Text „- M9 Usability Management“ folgender Text eingefügt „- M9a Industrial Design und Usability“.

### **Nr. 3**

#### **§ 11 Abschlusskolloquium**

In Absatz 2 wird Satz 2 ersetzt durch:

„Die Erfüllung der im Protokoll der Auswahlkommission getroffenen Festlegungen zum Erwerb fehlender Leistungspunkte sind der Abteilung Studierendenservice der HTW Berlin unaufgefordert nachzuweisen.“.

### **Nr. 4**

#### **§ 12 Modulnoten und Modulgruppen auf dem Masterzeugnis**

a) In Absatz 1 Buchstabe a wird der Text „Projekt- und Teammanagement“ ersetzt durch „(Projekt- und Teammanagement oder Digital Sales)“.

b) In Absatz 1 Buchstabe a wird der Text „Usability Management“ ersetzt durch „(Usability Management oder Industrial Design und Usability)“.

### **Nr. 5**

#### **§ 13 Berechnung des Gesamtprädikates**

a) In der Tabelle in Absatz 3 wird die Zeile 4 ersetzt durch:

„Projekt- und Teammanagement oder Digital Sales	5“
---	----

b) In der Tabelle in Absatz 3 wird die Zeile 8 ersetzt durch:

„Usability Management oder Industrial Design und Usability	5“
--	----

### **Nr. 6**

#### **§ 15 Übergangsregelungen**

Es werden die Absätze 3 und 4 hinzugefügt:

„(3) Das Modul M4 Projekt- und Teammanagement wird ab dem Sommersemester 2023 nicht mehr angeboten. Sollte ein Student oder eine Studentin bis einschließlich Sommersemester 2022 noch keine auf „ausreichend“ lautende Prüfungsbewertung in diesem Modul erzielt haben, so ist es durch das Modul M4a Digital Sales zu ersetzen, wobei bisherige Fehlversuche gestrichen werden.

(4) Das Modul M9 Usability Management wird ab dem Wintersemester 2023/24 nicht mehr angeboten. Sollte ein Student oder eine Studentin bis einschließlich Sommersemester 2023 noch keine auf „ausreichend“ lautende Prüfungsbewertung in diesem Modul erzielt haben, so ist es durch das Modul M9a Industrial Design und Usability zu ersetzen, wobei bisherige Fehlversuche gestrichen werden.“.

**Nr. 7**

**Anlage 1 Studienplanübersicht**

a) In der Tabelle unter der Überschrift „1. Semester“ wird die Zeile 7 ersetzt durch:

„M4	Projekt- und Teammanagement (wird bis einschließlich Sommersemester 2022 angeboten)	P	SL/BÜ	1/1	5	2a	-	-
M4a	Digital Sales (wird ab dem Sommersemester 2023 angeboten)	P	SL/BÜ	1/1	5	2a	-	-“

b) In der Tabelle unter der Überschrift „2. Semester“ wird die Zeile 4 ersetzt durch:

„M9	Usability Management (wird ab dem Sommersemester 2023 nicht mehr angeboten)	P	SL	4	5	2a	-	-
M9a	Industrial Design und Usability (wird ab dem Wintersemester 2023/24 angeboten)	P	SL	4	5	2a	-	-“

**Nr. 8**

**Anlage 2 Modulübersicht**

a) Nach Zeile 6 wird folgende Zeile eingefügt:

„M4a	Digital Sales	Digital Sales	5	2a	-	-“
------	---------------	---------------	---	----	---	----

b) Nach Zeile 12 wird folgende Zeile eingefügt:

„M9a	Industrial Design und Usability	Industrial Design and Usability	5	2a	-	-“
------	---------------------------------	---------------------------------	---	----	---	----

## Nr. 9

### Anlage 3 Lernergebnisse und Kompetenzen für jedes Modul

a) Nach den Lernergebnissen und Kompetenzen des Moduls „M4 Projekt- und Teammanagement“ werden die Lernergebnisse und Kompetenzen des Moduls „M4a Digital Sales“ eingefügt:

„Name	<b>M4a Digital Sales</b>
Lernergebnis und Kompetenzen	Die Studierenden kennen die wichtigsten Methoden, Instrumente und Anwendungssysteme zur Digitalisierung von Prozessen im digitalen Vertrieb und können diese praktisch anwenden. Sie erwerben Kompetenzen zu Ermittlung der digitalen Reifegrade von Vertriebsprozessen, der Planung von Digitalisierungsprojekten zur Verbesserung digitaler Vertriebsprozesse sowie der Implementierung von Anwendungssystemen im Vertrieb nach der SCRUM-Methode. Die Studierenden können ferner die relevanten Standard Softwaresysteme im industriellen Vertrieb (CRM, ERP) in Grundfunktionen bedienen. Die Studierenden sind zudem in Grundzügen mit neuen Vertriebstechnologien (z.B. Virtual Reality, Augmented Reality, künstliche Intelligenz, Metaverse) vertraut.“

b) Nach den Lernergebnissen und Kompetenzen des Moduls „M9 Usability Management“ werden die Lernergebnisse und Kompetenzen des Moduls „M9a Industrial Design und Usability“ eingefügt:

„Name	<b>M9a Industrial Design und Usability</b>
Lernergebnis und Kompetenzen	Die Studierenden kennen die Vorteile gestalterischer Maßnahmen zur Differenzierung von Produkten durch das Industrielle Design. Sie können die Designaspekte bewerten (Gestaltungsanalyse) und auf neue Produkte anwenden. Sie beherrschen einfache Gestaltungsaufgaben und wissen, Gestaltungsprozesse im Unternehmen zu planen und durchzuführen, um die Usability von Produkten zu verbessern.  Die Studierenden bekommen dadurch einen Einblick in die Teilgebiete, Kerninhalte und Arbeitsweisen des Usability Managements und können die Angemessenheit der jeweiligen Usability Methoden anhand konkreter Fälle beurteilen.“

**Nr. 10****Anlage 4 Spezifika des Diploma Supplements**

Die Anlage 4 wird neu gefasst:

**„Spezifika des Diploma Supplements**

Nachfolgend werden die Spezifika des Diploma Supplements des Masterstudienganges Industrial Sales and Innovation Management ausgewiesen.

HTW Berlin

Diploma Supplement

- Master Industrial Sales and Innovation Management -

<b>1.</b>	<b>ANGABEN ZUM INHABER/ZUR INHABERIN DER QUALIFIKATION</b>
1.1/1.2	Familiennamen / Vorname(n)
1.3	Geburtsdatum (TT/MM/JJJJ)
1.4	Matrikelnummer oder Code zur Identifizierung des/der Studierenden (wenn vorhanden)
<b>2.</b>	<b>Angaben zur Qualifikation</b>
2.1	Bezeichnung der Qualifikation und (wenn vorhanden) verliehener Grad (in der Originalsprache)  Master of Arts, M.A.
2.2	Hauptstudienfach oder -fächer für die Qualifikation  Industrial Sales and Innovation Management
2.3	Name und Status (Typ/Trägerschaft) der Einrichtung, die die Qualifikation verliehen hat (in der Originalsprache)  Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (HTW Berlin) (Hochschule (FH)/staatlich), Fachbereich Wirtschafts- und Rechtswissenschaften
2.4	Name und Status (Typ/Trägerschaft) der Einrichtung (falls nicht mit 2.3 identisch), die den Studiengang durchgeführt hat (in der Originalsprache)  dito
2.5	Im Unterricht / in der Prüfung verwendete Sprache(n)  Deutsch
<b>3.</b>	<b>Angaben zu Ebene und Zeitdauer der Qualifikation</b>

3.1	<b>Ebene der Qualifikation</b>
	Postgradualer berufsqualifizierender Hochschulabschluss mit stärker anwendungsorientiertem Profil nach einem abgeschlossenen Bachelor- oder Diplomstudiengang inklusive einer Masterarbeit
3.2	<b>Offizielle Dauer des Studiums (Regelstudienzeit) in Leistungspunkten und/oder Jahren</b>
	Regelstudienzeit: 3 Semester (1,5 Jahre)
	Workload: 2430 Stunden
	ECTS-Leistungspunkte: 90
	davon Masterarbeit: 25
3.3	<b>Zugangsvoraussetzung(en)</b>
	Bachelor of Arts im Studiengang Betriebswirtschaftslehre, Bachelor of Science im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen oder Wirtschaftsinformatik oder ähnliche Studiengänge oder ausländisches Äquivalent
<b>4.</b>	<b>Angaben zum Inhalt des Studiums und zu den erzielten Ergebnissen</b>
4.1	<b>Studienform</b>
	Vollzeitstudium, Präsenzstudium
4.2	<b>Lernergebnisse des Studiengangs</b>
	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>



Die Absolvent\*innen sind in der Lage, Vertriebsorganisationen aufzubauen, zu steuern, zu führen, Kundenprojekte selbständig durchzuführen und zu bewerten. Sie beherrschen Kundengespräche auch in schwierigen Situationen und führen den Angebotsprozess bis zum Abschluss. Die Absolventen können den Entwicklungsprozess innovativer Produkte und Dienstleistungen in Hinblick auf spezifische Kundenanforderungen analysieren, koordinieren und überwachen.

Studienzusammensetzung:

obligatorisches Kernstudium: 40 LP

optionale Wahl- und Vertiefungsmodule: 20 LP

Masterarbeit inkl. Kolloquium: 30 LP

#### 4.3 Einzelheiten zum Studiengang, individuell erworbene Leistungspunkte und erzielte Noten

Siehe Masterzeugnis für weitere Details zu den absolvierten Schwerpunktfächern und dem Thema der Masterarbeit inklusive ihrer Benotungen.

#### 4.4 Notensystem und, wenn vorhanden, Notenspiegel

#### 4.5 Gesamtnote (in Originalsprache)

Abschlussprädikat (ungerundete Abschlussnote)

Zusammensetzung des Gesamtprädikats:

50 % Modulnoten

40 % Masterarbeit

10 % Abschlusskolloquium

### 5. Angaben zur Berechtigung der Qualifikation

#### 5.1 Zugang zu weiterführenden Studien

Der Abschluss berechtigt zur Aufnahme eines Promotionsstudiums; die jeweilige Promotionsordnung kann zusätzliche Voraussetzungen festlegen.

#### 5.2 Zugang zu reglementierten Berufen (sofern zutreffend)

Der Masterabschluss eröffnet den Zugang zum höheren Dienst in Deutschland.

### 6. Weitere Angaben

#### 6.1 Weitere Angaben

Die HTW Berlin hat am 31. Mai 2021 durch die Akkreditierungskommission der Agentur AQAS die Systemreakkreditierung erhalten. Damit sind alle Studiengänge der HTW Berlin, die Gegenstand der internen Qualitätssicherung nach den Vorgaben des akkreditierten Systems waren und sind, akkreditiert. Darunter fällt auch der hier vorliegende Studiengang (siehe: [www.akkreditierungsrat.de](http://www.akkreditierungsrat.de)).

#### 6.2 Weitere Informationsquellen

HTW Berlin: <http://www.HTW-Berlin.de>

Studiengang: <http://misim.htw-berlin.de/>

## Nr. 11

### Anlage 5 Äquivalenztabelle

a) Die Zeile 6 wird ersetzt durch:

„M5	Projekt- und Teammanagement	4	M4  oder M4a	Projekt- und Teammanagement (wird bis einschließlich Sommersemester 2022 angeboten)  oder Digital Sales (wird ab dem Sommersemester 2023 angeboten)	5“
-----	-----------------------------	---	-----------------------	---	----

b) Die Zeile 9 wird ersetzt durch:

„M8	Technik, Anlagen und Systeme: Systemanalyse und Prozesse	5	M9  oder M9a	Usability Management (wird ab dem Sommersemester 2023 nicht mehr angeboten)  oder Industrial Design und Usability (wird ab dem Wintersemester 2023/24 angeboten)	5“
-----	---	---	-----------------------	--	----

## Artikel 2

Diese Ordnung tritt am Tage nach ihrer Veröffentlichung im Amtlichen Mitteilungsblatt der HTW Berlin in Kraft.