

Zielsetzung der Studienrichtung

Der Studiengang WIW ist ein bereichsübergreifender Studiengang, der technische **und** betriebswirtschaftliche Kompetenzen vermittelt. Nach sechs Semestern Dualen Studiums haben Sie sich zum Generalisten entwickelt und können sich jederzeit in Spezialgebiete einarbeiten. Sie haben sich in Werkstoffkunde, Elektrotechnik, Projektmanagement, Produktionssysteme und Qualitätsmanagement ebenso eingearbeitet wie in Rechnungswesen, Marketing, Unternehmensführung, Controlling und Logistik. In allen Funktionen kennen Sie die Potenziale und Rolle der Digitalisierung. Sie haben sich eine systematisch-analytische Arbeitsweise und Argumentation angeeignet und in technischen und betriebswirtschaftlichen Abteilungen und Prozessen Ihres Arbeitgebers Erfahrungen gesammelt.

Der Studienschwerpunkt Technischer Vertrieb bereitet Sie im Besonderen auf Aufgaben im Vertrieb und Einkauf vor. Der technische Vertrieb berät Industrie- oder Handelskunden und entwickelt technische Lösungen, entwirft logistische Anlieferkonzepte und kalkuliert Kosten und Preise. Die Arbeit ist sehr vielfältig, da die Lösungen und Angebote meist auf individuelle Situationen und Wünsche der Kunden angepasst werden. Der technische Vertrieb arbeitet einerseits eng mit den Verantwortlichen in der Produktion und im Einkauf des Kunden zusammen. Der Vertrieb muss die technischen und betriebswirtschaftlichen Aufgaben, Ziele, Prozesse und Sichtweisen seiner Ansprechpartner verstehen und deren „Sprache sprechen“, um mit den Kunden die optimalen Konzepte und Lösungen zu erarbeiten. Zugleich arbeitet der technische Vertrieb eng mit anderen Fachabteilungen im eigenen Unternehmen zusammen, um die technische und terminliche Realisierbarkeit der Kundenwünsche sicherzustellen.

Der Einkauf verantwortet die Kosten, die Qualität, die Termineinhaltung und die soziale und ökologische Nachhaltigkeit der zugekauften Materialien und Investitionsgüter. Die Kombination aus technischem und betriebswirtschaftlichem Sachverstand wird insbesondere im strategischen Einkauf gebraucht, wenn Lieferanten und Angebote dahingehend geprüft werden, ob sie technisch in der Lage sind, die geforderte Qualität herzustellen. Wirtschaftsingenieure können technische Ursachen für Preisunterschiede nachvollziehen und die Folgekosten unterschiedlicher technischer Lösungen ermitteln.

Einsatzgebiet und Duale Partner

Wirtschaftsingenieure werden überall dort gebraucht, wo technische Probleme nur mit betriebswirtschaftlichem Sachverstand gelöst werden können oder betriebswirtschaftliche Problemlösungen nur mit technischem Sachverstand gefunden werden. In kleineren und mittelständischen Unternehmen sind Wirtschaftsingenieure als „All rounder“ gefragt.

Wirtschaftsingenieure mit dem Schwerpunkt Technischer Vertrieb sind besonders in Unternehmen gefragt, die komplexe Produkte wie Flugzeuge, PKW und Anlagen an Industriekunden verkaufen oder als Zulieferer in die Herstellungs- und Lieferprozesse eingebunden sind. Der Erfolg dieser Unternehmen basiert nicht auf der „Verführung“ von Konsumenten, sondern auf der Fähigkeit technische und wirtschaftliche Lösungen für Industriekunden zu entwickeln und deren Vorteile darzustellen.

Wirtschaftsingenieure mit dem Profil technischer Vertrieb sind in Industrieunternehmen als Produkt- und Geschäftsprozess-Spezialisten vor allem im Einkauf und im Vertrieb begehrt. Sie stimmen die technischen Anforderungen der eigenen Entwicklung und Produktion mit den Möglichkeiten der Lieferanten ab. Sie wählen Lieferanten aus und gestalten die vertragliche und logistische Zusammenarbeit mit Serienlieferanten. Sie prüfen die Möglichkeiten, Vorteile und Risiken des Outsourcings. Sie beraten den Kunden auf dem Absatzmarkt und finden Lösungen, die technisch realisierbar, wirtschaftlich günstig und ökologisch vertretbar sind.

Studieninteressierte bewerben sich direkt bei einem an der DHBW Mannheim zugelassenen Partnerunternehmen. Eine aktuelle Liste der Ausbildungsfirmen ist auf der Homepage der DHBW Mannheim abrufbar. Auch neue Firmen können nach Beratung durch die Studiengangsleiter als Ausbildungsunternehmen zugelassen werden.

Die Firmendatenbank auf der Homepage gibt eine Übersicht der Dualen Partner und der vorhandenen Studienplätze.

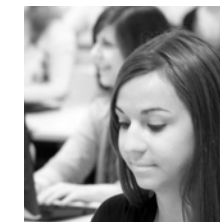
Weitere Informationen:

Sekretariat
Tel: (0621) 4105 - 1242
www.tv.dhbw-mannheim.de



www.dhbw-mannheim.de

TECHNISCHER VERTRIEB



Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen
Bachelor of Engineering (B.Eng.)



IN DER THEORIE GANZ VORNE. IN DER PRAXIS UNSCHLAGBAR.

Die Duale Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) ist die erste duale, praxisintegrierende Hochschule Deutschlands und verbindet auf einzigartige Weise ein wissenschaftliches Hochschulstudium mit unternehmerischer Praxis. Gegründet am 1. März 2009 führt sie das seit knapp 40 Jahren erfolgreiche duale Studienkonzept der früheren Berufsakademie Baden-Württemberg fort. Mit derzeit rund 34.000 Studierenden, 9.000 Partnerunternehmen und über 140.000 Alumni an acht Standorten ist die DHBW die größte Hochschule des Landes.

Wie alle Standorte zeichnet sich die DHBW Mannheim durch unschlagbare Stärken aus: die Praxisintegration in das Studium, den kontinuierlichen Dialog mit den Partnerunternehmen, die Orientierung an den Bedürfnissen der Arbeitswelt und schließlich ein hoch motiviertes Dozententeam aus Wirtschaft und Wissenschaft. Mit momentan über 1.900 renommierten Unternehmen bietet sie in einer starken Partnerschaft attraktive Studiengänge in den Bereichen Betriebswirtschaftslehre, Informatik, Ingenieurwesen, Rechnungswesen, Steuern, Wirtschaftsrecht, Medien und Wirtschaftsinformatik an, die nach drei Jahren mit dem Bachelor abschließen. Alle Studienrichtungen sind mit 210 ECTS-Punkten akkreditiert und damit als Intensivstudiengänge anerkannt.

Die Studierenden wechseln im Dreimonatsrhythmus zwischen Dualer Hochschule und ihrem Ausbildungsunternehmen und erwerben so gleichermaßen fundiertes theoretisches Wissen, praktische Berufserfahrung, Schlüsselqualifikationen und emotionale Intelligenz. Als Angestellte eines Dualen Partners erhalten sie während des Studiums durchgängig eine monatliche Vergütung und können sich so voll auf ihr Studium konzentrieren.

Weiterbildende DHBW-Masterprogramme „on the job“ ermöglichen später eine berufsintegrierte Weiterentwicklung ohne Karriereknick. Natürlich steht der Weg zu anderen Masterprogrammen ebenfalls offen.

Allgemeine Einführung Wirtschaftsingenieurwesen - Technischer Vertrieb

Wäre das Ihre berufliche Zukunft?

- die technische Umsetzung von Produktideen beurteilen
- die Fertigung für neue Produkte gestalten
- die Fertigung eines Produkts schneller, kostengünstiger und sicherer machen
- die Arbeit verschiedener Dienstleister koordinieren
- den Bedarf eines Kunden in eine technische Lösung umsetzen
- Kunden die Vorteile eines Produkts erklären
- Lieferanten und Angebote vergleichen
- die Möglichkeiten einer Automatisierung in der Fertigung und Verwaltung beurteilen

Interessiert Sie das?

- Wie kann ein Unternehmen eine große Vielfalt an Produkten zu Kosten einer Massenfertigung herstellen?
- Woran erkennt man, dass eine technische Lösung sehr teuer wird?
- Wie sind Produkte technisch aufgebaut, wie funktionieren deren Komponenten im Zusammenspiel?
- Wie verhindert man, dass fehlerhafte Produkte hergestellt werden?
- Wie können Unternehmen immer bessere Produkte zu immer geringeren Preisen anbieten und dabei noch Gewinn machen?
- Mit welchen Produktionsverfahren, Toleranzen und Werkstoffen kann ein Produkt hergestellt werden?
- Was macht ein Produkt teuer?
- Warum werden viele Erfindungen nicht zum wirtschaftlichen Erfolg?

Haben Sie Spaß an

- Naturwissenschaften und IT?
- systematisch-analytischer Arbeitsweise?
- abwechslungsreichen Aufgaben?
- technisch-wirtschaftlichen Zusammenhängen?

Studien- und Ausbildungsinhalte

Studienakademie - Theoriephasen Semester 1 - 4

- Mathematik
- Informationstechnik
- Marketing, Rechnungswesen
- Volkswirtschaftslehre
- Projektmanagement
- Technische Mechanik
- Werkstoffe, Fertigungstechnik
- Konstruktionslehre
- Produktion und Logistik
- Elektrotechnik

Semester 5 - 6

- Qualitätsmanagement
- Controlling
- Unternehmensführung
- Technischer Einkauf und Vertrieb
- International Business

Wahlmodule:

- Prozessmanagement
- Nachhaltige Energieversorgung
- Kfz-Technik
- Supply Chain Management
- Gebäudetechnik
- IT-Management und Simulation

Beispiele für Praxisphasen im Unternehmen

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

Bachelor of Engineering (B.Eng.)