

26. November 2014

Technische Produkte kompetent verkaufen StudiumPlus bietet neue Studiengänge „Technischer Vertrieb“

Wetzlar/Biedenkopf. Die Dualen Hochschulstudien der Technischen Hochschule Mittelhessen (THM), StudiumPlus, erweitern ihr Angebot: Ab dem Wintersemester 2015/16 bietet StudiumPlus den Bachelorstudiengang Wirtschaftsingenieurwesen an seinem Standort in Wetzlar und an der Außenstelle in Biedenkopf auch in der Fachrichtung Vertrieb an. In Wetzlar wird ab diesem Zeitpunkt zusätzlich der Masterstudiengang Technischer Vertrieb angeboten. Ziel ist es, Fachkräfte auszubilden, die sowohl über technisches Wissen als auch über Kenntnisse der für den Vertrieb wichtigen Themenbereiche verfügen. Unternehmen und Studierende konnten sich in der Außenstelle Biedenkopf über dieses Angebot informieren.

Außenstellenleiter Prof. Dr. Gerd Manthei begrüßte die Besucher und erläuterte, dass dieses neue Angebot auf Initiative der Unternehmen und mit deren Mitwirkung erarbeitet wurde. Es soll Studierenden die Möglichkeit geben, sich schon während des Bachelorstudiums in Richtung Vertrieb zu spezialisieren oder nach Abschluss eines Ingenieurstudiums mit dem Master zusätzlich für den Vertrieb zu qualifizieren.

Die Fachrichtung Vertrieb wird im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen zusätzlich zu den Fachrichtungen Maschinenbau und Elektrotechnik angeboten und enthält im Curriculum auch viele Elemente aus dem Bereich Maschinenbau. „Grund dafür ist, dass das Interesse an dieser Fachrichtung hauptsächlich aus Unternehmen aus dem Bereich Maschinenbau kommt“, erläuterte Prof. Dr. Jens Hofffeld, Studiengangsleiter für Wirtschaftsingenieurwesen. Inhalte sind unter anderem zudem Strukturen des Vertriebs, Produktionsmanagement, Vertriebssteuerung, Beschaffungsmanagement oder Markt- und Wettbewerbsanalyse.

Prof. Dr. Anita Röhm, zuständig für die Masterstudiengänge bei StudiumPlus, stellte den neuen Master Technischer Vertrieb vor. Er wendet sich an Studierende, die bereits einen Bachelor in Ingenieurwesen oder Wirtschaftsingenieurwesen haben und an Mitarbeiter im Unternehmen, die zuvor ein technisches Studium absolviert haben. Themen des Masterstudiengangs sind unter anderem Vertriebscontrolling, internationaler Vertrieb, Verkaufspsychologie, Angebots- und Auftragsmanagement sowie interkulturelle Spezifika. Die beiden neuen Studienangebote sind darauf ausgerichtet, Fachkräfte auszubilden, die das technische Wissen haben, um technische Produkte kompetent verkaufen zu können. Die Absolventen können als Schnittstelle zwischen den kaufmännischen und technischen Bereichen eingesetzt werden. Die Studiengänge qualifizieren für die Übernahme von Führungsaufgaben im technischen Vertrieb und im Vertriebsmanagement.

Bei den anwesenden Vertretern von Unternehmen der Region stießen die neuen Studienangebote auf großes Interesse. Zu Gast waren Vertreter der Firmen Meissner, EJOT, Müller, Roth Werke, GEA Food Solutions, Osborn International, Elkamet Kunststofftechnik, Formenbau Krug sowie der Beruflichen Schulen Biedenkopf und der Gewerblichen Schule Dillenburg. Einige von ihnen, wie Elkamet Kunststofftechnik in Biedenkopf und die Roth Werke in Dautphetal signalisierten, auf jeden Fall Studierende entsenden zu wollen.