



Management und Entrepreneurship

Master of Business Administration (MBA)

FACHBEREICH 08
MASCHINENBAU UND MECHATRONIK

MBA Management und Entrepreneurship

- 07 Zielgruppen und Tätigkeitsfelder
- 08 Berufsaussichten
- 09 Kompetenzen

Vor dem Studium

- 10 Zulassungsvoraussetzungen

Der praxisnahe Studiengang

- 12 Profil des Studiengangs
- 14 Studienplan
- 18 Pflichtmodule
- 26 Wahlmodule

Allgemeine Informationen

- 30 Organisatorisches
- 32 Koordinierungsrat
- 33 Anfahrt
- 34 Adressen

Alle Informationen zum Studiengang finden Sie auch im Internet. Fotografieren Sie dazu einfach den QR-Code mit einem passenden Reader auf Ihrem Handy*.



* Bitte beachten Sie: beim Aufrufen der Internetseite können Ihnen Kosten entstehen.

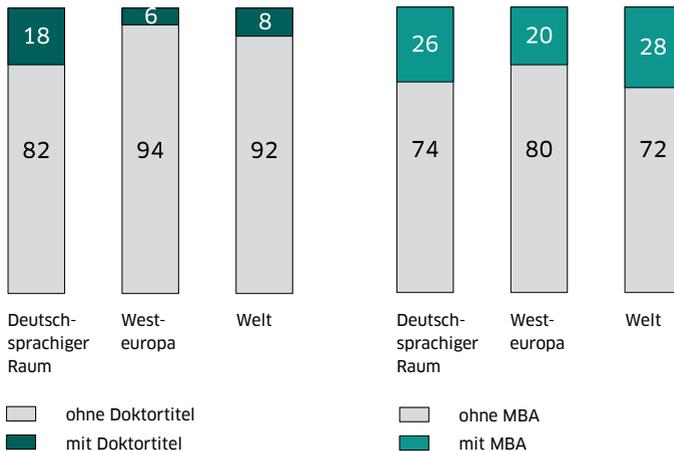
Willkommen im Studiengang

Ein Entrepreneur ist im Wortsinn jemand, der etwas „unternimmt“ (französisch: „entre“ und „prendre“). Entrepreneure denken unternehmerisch. Sie erkennen und nutzen den Wert innovativer Produkte und Methoden und wissen mit Risiken umzugehen. Entrepreneurship befasst sich mit dem Aufspüren, Bewerten sowie Ausschöpfen neuer unternehmerischer Handlungsfelder, was auch in etablierten Unternehmen zunehmend von Bedeutung ist. Denn kein Unternehmen kann auf Dauer überleben, wenn es das, was es im Moment tut, immer nur weiter perfektioniert. Es muss bereit sein, zu gegebener Zeit neue Wege zu beschreiten. Entrepreneurship ist somit die Basis für den langfristigen Erfolg – in jedem Unternehmen.

Durchstarten als Führungskraft. | In der Wirtschaft ist ein MBA-Grad heute gefragter als eine Promotion. Der MBA-Studiengang „Management und Entrepreneurship“ der FH Aachen, der zusätzlich zu einem technisch-naturwissenschaftlichen Erststudium absolviert wird, vermittelt in anspruchsvoller und kondensierter Form die in der Praxis relevanten Methoden und Werkzeuge, die zur Führung eines Unternehmens notwendig sind. Dies wird heutzutage in der Praxis zumeist mehr geschätzt als die mehrjährige intensive Beschäftigung mit einem theoretischen Thema im Rahmen einer Promotion.¹

Mittelständische Unternehmen auf der Überholspur. | Im Ringen um High Potentials stehen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in harter Konkurrenz zu den großen Konzernen. Der MBA-Studiengang „Management und Entrepreneurship“ versetzt mittelständische Unternehmen in die Lage, Mitarbeiter aus

¹ Vgl. Artikel in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, Der MBA ist der neue Doktor, vom 28.4.2014.



**Titel der
Vorstandsvorsitzenden**
Anteil neuer
Konzernlenker mit
und ohne akademische
Weiterbildung (2013,
in Prozent)

Quelle: FAZ 29.04.2014 „Der
MBA ist der neue Doktor“

den eigenen Reihen für die Besetzung von Schlüsselpositionen aufzubauen. Er eröffnet den Unternehmen zudem die Möglichkeit, vielversprechende Mitarbeiter anzuwerben, an ihr Unternehmen zu binden und so ihre Attraktivität als Arbeitgeber im Sinne eines zielgerichteten „employer branding“ zu erhöhen.

Einer der ersten MBA-Studiengänge in Deutschland | Die FH Aachen und das ihr angeschlossene ACIAS Aachen Institute of Applied Sciences e. V. gründeten bereits im Jahr 2002 den postgradualen Masterstudiengang „Management und Entrepreneurship“ - als ersten MBA-Studiengang in Nordrhein-Westfalen überhaupt. Auf der Basis dieser langjährigen Erfahrung wurde der Studiengang am Standort Düren fortwährend verbessert und an die Bedürfnisse der Studierenden angepasst. Im berufsbegleitenden MBA-Studiengang „Management und Entrepreneurship“ sind mehr als dreißig Dozentinnen und Dozenten aus Wissenschaft und Wirtschaftspraxis tätig, die mit großem Engagement ihr fachliches Wissen und ihre breiten Praxiserfahrungen an die Studierenden weitergeben. Vermittelt werden betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie Managementmethoden und -instrumente. Die Teilnehmer des Studiengangs lernen zudem, was es bedeutet, unternehmerisch zu denken und zu handeln, und werden darauf vorbereitet, entsprechende Führungsverantwortung zu übernehmen.

MBA Management und Entrepreneurship



Zielgruppen und Tätigkeitsfelder

Management und Geschäftsführung

Der Studiengang wendet sich vor allem an unternehmerisch veranlagte Akademiker, die den nächsten Karriereschritt wagen möchten. Sie erwerben die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten, um mehr Verantwortung im Unternehmen übernehmen zu können und gegebenenfalls sogar als Mitglied der Geschäftsführung das gesamte Unternehmen zukunftsfähig auszurichten.

Unternehmensnachfolger werden darauf vorbereitet, die vielfältigen Aufgaben im Rahmen einer Unternehmensübernahme mit Erfolg zu meistern und dafür Sorge zu tragen, dass sich das übernommene Unternehmen auch langfristig am Markt behaupten kann.

Potenzielle Unternehmensgründer erhalten die notwendigen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse, die erforderlichen Soft Skills und Kontakte zum erfolgreichen Start und Betrieb ihres Unternehmens.

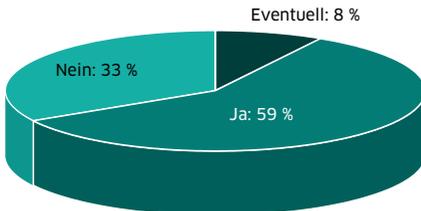
Berufsaussichten

Sprungbrett für die Karriere

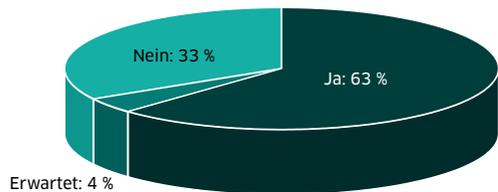
Die Nachfrage nach qualifiziertem Managementnachwuchs ist seit Jahren auf hohem Niveau vorhanden. Gerade die Kombination aus grundständigem Fachstudium und berufsbegleitend erworbenem MBA-Grad eröffnet vielfältige Optionen. Der hohe Praxisbezug des MBA-Studiengangs „Management und Entrepreneurship“ fördert die unmittelbare Anwendbarkeit der erworbenen grundlegenden betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und rechtlichen Kenntnisse als Basis für unternehmerisches Denken und Handeln.

Wenn attraktive Managementpositionen mit herausfordernden Verantwortungsbereichen zu besetzen sind, kann der Master of Business Administration die hierzu entscheidende Qualifikation sein.

Berufliche Veränderung im Zusammenhang mit dem MBA-Abschluss



Signifikante Positionsveränderung nach dem MBA-Abschluss



Berufliche Entwicklung mit MBA-Grad (Stand 2012)

Zufrieden mit dem abgeschlossenen Studium:
ja: 100 %, nein: 0 %

Kompetenzen

Unternehmerisches Denken und Handeln

Im MBA-Studiengang „Management und Entrepreneurship“ erwerben die Studierenden die Kompetenzen, die sie für leitende Funktionen, in der Geschäftsführung, als Teilhaber oder in der Unternehmensnachfolge maßgeblich benötigen. Hierzu gehören neben fachlichen und methodischen Kenntnissen auch soziale und personale Kompetenzen, die im Rahmen des breiten Spektrums von Studienmodulen ebenfalls erworben werden.

Das MBA-Studium soll die Studierenden befähigen, wissenschaftlich-theoretische Erkenntnisse aufzuarbeiten, kritisch einzuordnen und zur Lösung konkreter Fragestellungen in der Berufswelt unmittelbar umzusetzen.

Vor dem Studium

Zugangs- voraussetzungen

Voraussetzungen für die Aufnahme des Masterstudiengangs „Management und Entrepreneurship“ sind ein mindestens dreijähriges, abgeschlossenes Hochschulstudium aller Fachrichtungen außer Betriebswirtschaftslehre² und eine mindestens einjährige Berufserfahrung in einer studienadäquaten Funktion oder Position.

Voraussetzung zur Verleihung des Mastergrades:

- > Nachweis von insgesamt 300 Leistungspunkten (LP) bis zum Abschluss des Studiums – davon werden 90 LP durch das MBA-Studium erworben.

- > Grundsätzlich werden als Vorleistung anerkannt:
 - > für Absolventen eines Diplomstudiengangs: 240 LP
 - > für Absolventen eines 8-semesterigen Bachelorstudiengangs: 240 LP
 - > für Absolventen eines 7-semesterigen Bachelorstudiengangs: 210 LP
 - > für Absolventen eines 6-semesterigen Bachelorstudiengangs: 180 LP

- > Der Nachweis von fehlenden Leistungspunkten ist möglich durch
 - > die Anrechnung beruflich erworbener Kompetenzen oder
 - > durch Belegung zusätzlicher Fächer im Rahmen des Masterstudiums (siehe Wahlfachkatalog)

² Begründete Ausnahmen sind möglich.

Der praxisnahe Studiengang Management und Entrepreneurship MBA



Profil des Studiengangs Postgradual, berufsbegleitend, praxisorientiert

Der postgraduale berufsbegleitende Masterstudiengang „Management und Entrepreneurship“ mit dem Abschluss „Master of Business Administration (MBA)“ ist modular aufgebaut. Die Regelstudienzeit beträgt 18 Monate.

Die Lehrveranstaltungen beginnen am Standort Düren jeweils nach den Sommerferien in Nordrhein-Westfalen, in der Regel im September. Die Lehrveranstaltungen finden jeweils freitags von 18 bis 21.15 Uhr sowie samstags von 8 bis 15.15 Uhr statt. Die vorlesungsfreien Zeiten orientieren sich an den Schulferien in NRW. Veranstaltungsort ist Düren.

Die Dozentinnen und Dozenten des MBA-Studiengangs lehren entweder als praxisorientierte Wissenschaftler an der FH Aachen und anderen Hochschulen oder sind als Unternehmer, Freiberufler und in Führungspositionen sowohl regional als auch international in der Wirtschaft tätig. Besondere Unterstützung erfährt der Studiengang durch die Stadt Düren und die Sparkassen der Aachener Region.

Der Studiengang wird als Kooperation zwischen dem AClAS Aachen Institute of Applied Sciences e. V. und der Fachhochschule Aachen durchgeführt. AClAS e. V. ist ein gemeinnütziger Verein und wurde unter anderem mit den Zweck gegründet, die wissenschaftliche Aus- und Weiterbildung an der FH Aachen zu fördern.

Der Studiengang ist akkreditiert bei AQAS e. V., Köln. Unser Qualitätsmanagement ist nach der ISO-Norm zertifiziert.



Tag der Entrepreneure 2014, Burg Obbendorf, Düren



Studienplan

Das Studium erstreckt sich auf drei Halbjahre. Werden mehr als zwei Wahlmodule belegt, verlängert sich die Studienzzeit entsprechend.

1. Halbjahr

Modul/ Leistungspunkte	Lehrveranstaltung	Nr.	Work- Load (h)	Dozent/-in
1. Persönlichkeits- entwicklung 4 LP	Komplexitäts- management	1.1	4	Dr. Christiane Michulitz MBA
	Kommunikations- techniken	1.2	24	Prof. Dr. Claudia Mayer
	Persönlichkeitsanalyse	1.3	10	Dr. Wolfgang Herff
2. Rechnungswesen 8 LP	Buchführung	2.1	28	Dr. Claus-Peter Meyer
	Externes Rechnungswesen	2.2	16	Prof. Dr. Joachim Schiffers
	Kostenrechnung	2.3	20	Prof. Dr. Hermann Balzer
	Unternehmens- finanzierung (incl. Finanzmathematik)	2.4	24	Prof. Dr. Herbert Schmidt, Udo Zimmermann, Dipl.-Kfm. Bernhard Kugel
3. BWL 8 LP	Marketing	3.1	32	Prof. Dr. Gerd Wassenberg
	Produktions-, Personal- und Arbeitswirtschaft	3.2	18	Prof. Dr. Helmut Abels, Dr. Jochen Otzipka
	Beschaffung und Logistik	3.3	16	Prof. Dr. Volker Stich, Dr. Uwe Flachsenberg
	Controlling und Budget	3.4	16	Prof. Dr. Constanze Chwallek
4. Unternehmens- führung 7 LP	Grundlagen des Managements Unternehmensplanspiel	4.0	42	Prof. Dr. Manfred Schulte-Zurhausen, Prof. Dr. Gert Hoepner

2. Halbjahr

Modul/ Leistungspunkte	Lehrveranstaltung	Nr.	Work- Load (h)	Dozent/-in
5. Recht und Steuern 7 LP	Grundzüge des BGB	5.1	16	Prof. Dr. Martin Dreschers
	Grundzüge des HGB	5.2	16	Dr. Helmut Reitz
	Gesellschaftsrecht	5.3	8	Dr. Karl-Heinz Paffen
	Unternehmenssteuern	5.4	16	Dipl.-Kfm. Hans Macherey, Dipl.-Kfm. Heinz Vossel
	Arbeitsrecht, Mitbestimmung	5.5	16	RA Wilfried Haas
6. Management- prozesse 7 LP	Servicemanagement	6.1	4	Dr. Gerhard Gudergan
	Organisationsmanage- ment	6.2	24	Prof. Dr. Manfred Schulte-Zurhausen
	IT-Management	6.3	8	Dr. Carsten Schmidt
	Personalführung	6.4	24	Dr. Leo Hellemacher
7. Methoden des Entrepreneurship 7 LP	Erfolgsfaktoren des Entrepreneurship	7.1	8	Prof. Dr. Malte Brettel, Prof. Dr. Constanze Chwallek
	Risikomanagement	7.2	4	Prof. Dr. Ingrid Isenhardt
	Akquisition von Gründungskapital	7.3	8	Dipl.-Kfm. Bernhard Kugel
	Patentrecht	7.4	4	Dr. Klaus Castell
	Business Plan	7.5	8	Dr. Günter Peters



„Die eigene Motivation spielt eine bedeutsame Rolle. Der zeitliche Einsatz ist hoch, aber auch schnell vergessen, wenn man das Abschlusszertifikat in Händen hält.“

Patrick Verhee MBA, Ford Motor Company Köln

© Ford of Europe

Modul/ Leistungspunkte	Lehrveranstaltung	Nr.	Work- Load (h)	Dozent/-in
	Steuerliche Aspekte bei der Unternehmensübergabe	7.6	8	Dipl.-Kfm. Hans Macherey, Dipl.-Kfm. Heinz Vossel
	Unternehmenskommunikation	7.7	8	Prof. Dr. Gerd Wassenberg
	Forderungsmanagement und Inkasso	7.8	4	Prof. Dr. Axel Thomas
	Wirtschaftstheorie, -politik und -ethik	7.9	8	Prof. Dr. Martin Büscher
	Wirtschaftsförderung und Existenzgründung	7.10	4	Prof. Dr. Axel Thomas
	Unternehmenssanierung	7.11	8	Prof. Dr. Frank Janser

„Die Teilnehmer werden so ausgebildet, dass sie unternehmerisch denken und handeln lernen, d. h. auch lernen, entsprechende Führungsverantwortung zu übernehmen.“

Michael Fritz und Heinz Monnartz,
Geschäftsführende Gesellschafter
Quality Automation GmbH, Stolberg



© Katerina Georgieva

Wahlmodule

3 LP	Interkulturelles Management	8.1	32	Prof. Dr. Gerd Wassenberg
3 LP	Innovationsmanagement	8.2	32	Prof. Dr. Ingrid Isenhardt
3 LP	Wirtschafts- und Unternehmensethik	8.3	32	Prof. Dr. Martin Büscher
3 LP	Servicemanagement und -engineering	8.4	32	Dr. Gerhard Gudergan
3 LP	European Entrepreneurship and Management	8.5	32	Mammed Bagher/ Blair Winsor
3 LP	Wissenschaftliches Arbeiten	8.6	32	Prof. Dr. Anja Richert M.A.
3 LP	Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle	8.7	32	Prof. Dr. Constanze Chwallek
3 LP	Kundenmanagement	8.8	32	Prof. Dr. Gert Hoepner
3 LP	Projektmanagement	8.9	32	Prof. Dr. Manfred Schulte-Zurhausen
3 LP	Unternehmensaufbau und -entwicklung	8.10	32	Dr. Richard Schieferdecker
3 LP	Produktionsmanagement	8.11	32	Prof. Helmut Abels

Pflichtmodule

Pflichtmodule (Lernziele)

1 Persönlichkeitsentwicklung

1.1 Komplexitätsmanagement

Die Studierenden verstehen in Theorie und Praxis, was Komplexität ist und welche Ansätze es zum Management dieser Komplexität gibt. Dazu gehört, die Wechselwirkungen von Prozess und Struktur zu erleben und zu reflektieren und Handlungsoptionen zur Bewältigung von Komplexität in einem System zu entwickeln. Darauf aufbauend kennen sie den Zusammenhang von Komplexität und Lernen auf individueller, Team- und Organisationsebene als Vorbereitung auf das kommende Studium, können ihr eigenes Verhalten reflektieren und erhalten Hinweise zur Organisation des individuellen Lernprozesses.

1.2 Kommunikationstechniken

Den Studierenden kennen die wichtigsten Kommunikationstechniken und beherrschen diese. Die Einzelelemente einer sozialen Face-to-Face-Kommunikation wie das prosodische Verhalten, die Körpersprache sowie das verbale Verhalten werden in ihren Details und ihrer Wirkweise dargestellt und sind den Teilnehmern bekannt.

Praxisnahe Beispiele aus der Unternehmenskultur erläutern Bedeutung und Zusammenhänge. In einem ausführlichen Videocoaching erproben die Studierenden Art und Weise ihres eigenen öffentlichen Auftretens.

1.3 Persönlichkeitsanalyse

Die Studierenden sind in der Lage Verhaltensstile erkennen, verbessern ihre Kommunikation, erkennen Verhalten bei Entscheidungsprozessen, setzen sich mit den eigenen unternehmerischen Stärken und Schwächen auseinander und ziehen daraus Schlussfolgerungen für Führungs- und Managementaufgaben.

2 Rechnungswesen

2.1 Buchführung

Die Studierenden sind mit den Grundzügen der doppelten Buchführung vertraut. Anhand der zugehörigen Übungsaufgaben lernen die Studierenden, den Lehrstoff selbstständig anzuwenden und gewinnen damit Sicherheit im Umgang mit Aufgabenstellungen aus der Praxis.

2.2 Externes Rechnungswesen

Das Ziel dieses Faches besteht darin, den Studierenden einen vertieften Überblick



über den handelsrechtlichen Jahresabschluss zu verschaffen, so dass die Studierenden in der Lage sind, einen einfachen Jahresabschluss zu erstellen einschließlich der Anwendung bilanzpolitischer Instrumente, bzw. die Erstellung durch einen Dritten (Steuerberater/Wirtschaftsprüfer) sachverständig zu unterstützen und zu begleiten. Des Weiteren werden die Studierenden dazu befähigt, einen Jahresabschluss zu analysieren, also den Jahresabschluss als Informationsquelle für unternehmerische Entscheidungen nutzbar zu machen, aber auch die Grenzen einer Jahresabschlussanalyse zu erkennen. Daneben sind den Studierenden die Grundzüge der Konzernrechnungslegung und der internationalen Rechnungslegung bekannt.

2.3 Kostenrechnung

Das Ziel besteht in der Erarbeitung der Grundlagen, Verfahren und Systeme der Kostenrechnung mit ihren Schwerpunkten Betriebsabrechnung, Kalkulation und Ergebnisrechnung. In diesem Rahmen werden sowohl die traditionelle Vollkostenrechnung als auch die modernen Systeme der Deckungsbeitrags- und Plankostenrechnung behandelt sowie Instrumente des Kostenmanagements ange-

sprochen. Damit werden die Studierenden befähigt, im Falle einer Existenzgründung oder Übernahme eines Unternehmens die wesentlichen Steuerungselemente der Kostenrechnung zu beurteilen und für die Lösung von Entscheidungsproblemen in der Praxis einzusetzen.

2.4. Unternehmensfinanzierung (incl. Finanzmathematik)

Den Teilnehmern sind die Grundlagen der Unternehmensfinanzierung bekannt. Neben der Kenntnis von Finanzierungsanlässen können sie Verfahren der Finanzplanung und Möglichkeiten zur Deckung des Finanzbedarfs erläutern, verstehen und kritisch bewerten. Anhand praktischer Fälle und Übungen werden die Studierenden u. a. mit den Themengebieten Finanzbedarfsermittlung, Investitionsrechnung und Unternehmensbewertung vertraut gemacht, und sie kennen die verschiedenen Anwendungsfälle.

3 BWL

3.1 Marketing

Die Studierenden sind in der Lage, die Marketing-Grundlagen theoretisch zu erarbeiten, um diese dann auf die besonderen Bedürfnisse und Besonderheiten von Start-Up-Firmen sowie von kleinen und

mittleren Unternehmen anzuwenden. Die Studierenden erkennen dabei vor allem die Erfordernisse des Marktes in ihrer Wirkung auf Unternehmensstrategie und -erfolg und wissen, wie entsprechende klassische und moderne Marketing-Instrumente eingesetzt werden. Angesichts der Globalisierung der Märkte, die gerade an KMU besondere Herausforderungen stellt, sind die Studierenden mit wesentlichen Aspekten des internationalen Marketings vertraut.

3.2 Personal-, Arbeits- und Produktionswirtschaft

Den Studierenden ist bewusst, wie unter den veränderten Bedingungen (verstärkter Einsatz von IuK-Technologien, Kundenorientierung, Dezentralisation etc.) das Entgelt gestaltet werden kann, um den Mitarbeitern einen Anreiz zu geben, einen spezifischen, individuellen Leistungsbeitrag zu erbringen, ein hohes Gruppen- bzw. Teamergebnis zu erreichen und einen dauerhaften Erfolg des Unternehmens zu gewährleisten.

Die Studierenden kennen weiterhin die Grundlagen der Produktionswirtschaft insbesondere der Datenermittlung, Personal- und Kapazitätsplanung sowie der Ablauf- und Arbeitsgestaltung und sind in der Lage, Problemstellungen aus diesem Kontext eigenständig zu lösen.

3.3 Beschaffung und Logistik

Die Studierenden kennen alle maßgeblichen Funktionen, Begriffe und Zusammenhänge zur Gestaltung von markt-orientierten Beschaffungsvorgängen. Die Organisation von effektiven und effizienten Beschaffungsvorgängen in Unternehmungen mit Gründerstrukturen steht dabei im Vordergrund. Maßgebliche Lernziele schließen sich mit der Methodik des Material- und Dienstleistungseinkaufs sowie deren unternehmensindividuellen Organisation an.

Den Studierenden kennen weiterhin

die Grundlagen der industriellen Logistik. Sie verstehen die Aufgaben, die Organisation und die Abläufe in heutigen Logistikorganisationen. Die Teilnehmer sind nach der Vorlesung in der Lage, ein Gesamtbild heutiger Logistikansätze selbstständig darzustellen.

3.4 Controlling und Budget

Die Studierenden sind mit dem Zweck, dem Aufbau und dem Ablauf des Budgetierungs- und Controllingprozesses vertraut. Dabei können sie den Bezug zu den anderen Unternehmensfunktionen herstellen und den Controlling- und Budgetierungsprozess in die Unternehmenshierarchie einordnen. Die Studierenden kennen die wesentlichen Bestandteile, Methoden und Instrumente des strategischen, wertorientierten und operativen Controlling und der Budgetierung und können sie im betrieblichen Alltag anwenden.

4 Unternehmensführung

Die Teilnehmer können – aufbauend auf einer Analyse der Unternehmenssituation – begründete Unternehmensziele festlegen und Strategien zur Zielerreichung erarbeiten und umsetzen. Sie sind in der Lage, den Ablauf der Strategieentwicklung und die Umsetzung ebenso zu präsentieren wie Umsetzungsschwierigkeiten zu analysieren, aufzubereiten und vorzustellen. Wesentliches weiteres Kompetenzziel ist die Fähigkeit zur Arbeit in Teams. Diese wird unter anderem erworben durch die Anwendung eines Unternehmensplanspiels, in dem Unternehmen modellhaft abgebildet werden. Die Teilnehmer übernehmen in miteinander konkurrierenden Teams die Leitung eines Unternehmens, treffen unternehmerische Entscheidungen und erleben hautnah typische Zielkonflikte.

5 Recht und Steuern

5.1 Grundzüge des BGB

Hauptziel der Veranstaltung ist es, die Studierenden mit der Systematik des Bürgerlichen Gesetzbuches als zentraler Grundlage der privatrechtlichen Beziehungen zwischen natürlichen und juristischen Personen vertraut zu machen und sie in die Lage zu versetzen, Rechtsprobleme in diesen Kontext einzuordnen. Vermittelt werden insbesondere die Leistungsstörungenregeln des neuen Schuldrechts sowie die gesetzlichen Haftungsstatbestände des Delikts.

5.2 Grundzüge des HGB

Die Teilnehmer erfahren Grundlagen und Merkmale des Handelsgeschäftes und verstehen das Handelsrecht als Sonderrecht des „Kaufmannsstandes“ und die hieraus abgeleiteten Sonderregeln, die in Abweichung vom allgemeinen bürgerlichen Recht für Kaufleute und von ihnen getätigten Geschäfte gelten. Die Studierenden kennen die Grundsätze der Handelsfreiheit und der Privatautonomie im Handelsrecht, die Formfreiheit von Handelsgeschäften und deren Auslegung sowie die grundlegenden Handelsbräuche,





die für die Bestimmung der Kaufmannseigenschaft maßgeblichen Merkmale sowie die rechtlichen Grundlagen eines Gewerbebetriebes als unabhängige, selbständige, auf Gewinnerzielungsabsicht ausgerichtete Tätigkeit. Die Studierenden sind darüber hinaus in der Lage, verschiedene Arten der Handelsgeschäfte zu unterscheiden.

5.3 Gesellschaftsrecht

Die Teilnehmer erfahren Sinn und Zweck einer Gesellschaftsgründung in Abgrenzung zu der Überlegung, eine selbständige Tätigkeit als Einzelkaufmann oder Alleininhaber auszuüben. Vermittelt wird die grundlegende Aufteilung des Gesellschaftsrechts in Personengesellschaften und Körperschaften bzw. Kapitalgesellschaften, deren rechtliche Grundlagen und Strukturen mit dem Ziel, den Studierenden wichtige Gesichtspunkte bei der Wahl der im Einzelfall zu wählenden Gesellschaftsform zu vermitteln.

5.4 Unternehmenssteuern

Das Hauptziel dieses Faches ist es, die Studierenden mit den wesentlichen steuerlichen Vorschriften, deren Beachtung und Kenntnis für KMU relevant ist, vertraut zu machen. Sie sollen danach in der Lage

sein, für unternehmerische Vorgänge und Sachverhalte ein steuerliches Problembewusstsein zu entwickeln und bei einfachen Vorgängen eigenständig Lösungen zu erarbeiten.

5.5 Arbeitsrecht, Mitbestimmung

Das Hauptziel besteht darin, den Studierenden Einblicke in die wesentlichen individualrechtlichen und kollektivrechtlichen Fragestellungen des Arbeitsrechts zu geben, die ihnen als Vorgesetzte am Arbeitsplatz begegnen. Insbesondere entwickeln die Studierenden ein Gespür für die grundlegenden Wertentscheidungen der deutschen Arbeitsrechtsordnung. Somit werden die Studierenden dazu befähigt, mit hinreichender Sicherheit eine erste Einschätzung der im Verhältnis zu den Mitarbeitern und Vorgesetzten auftretenden Rechtsfragen vornehmen zu können. Die Studierenden können zudem abschätzen, welche Folgen ihre Entscheidungen für das Unternehmen auslösen können und ob und inwieweit fachlicher Rat eingeholt werden muss.



6 Managementprozesse

6.1 Servicemanagement

Die Studierenden entwickeln das Bewusstsein dafür, angepasste Dienstleistungen und dienstleistungsbasierte Geschäftsmodelle zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens zu entwickeln. Weiterhin haben sie einen Überblick über die für deren erfolgreiche Umsetzung relevanten Aufgaben und Methoden.

6.2 Organisationsmanagement

Die Studierenden sind in der Lage, Change Management-Prozesse in kleinen und mittleren Unternehmen anzustoßen und zu begleiten. Dies beinhaltet vor allem Kenntnisse über mögliche Organisationsstrukturen der Unternehmen sowie über die notwendigen Kompetenzen zur Planung und Steuerung von Veränderungsprozessen.

6.3 IT-Management

Die Studierenden können alternative Strategien zur informationstechnischen Integration von Geschäftsprozessen in mittelständischen Unternehmen beurteilen. Dabei stehen die Strategiefindung, Problemanalyse, Auswahl, Einführung und Bewertung von betrieblichen Infor-

mationssystemen im Mittelpunkt der Lehrveranstaltung.

6.4 Personalführung

Die Teilnehmer erkennen, dass Führungswissen alleine nicht reicht, um praktische Führungsverantwortung zu bewältigen; entscheidend ist vielmehr die Handlungsfähigkeit der Führungskraft. Sie kennen die Aufgaben (Rollen) von Führungskräften, wissen um die Bedeutung gelungener Kommunikation im Führungs- und Teamprozess, kennen Grundlagen der Kommunikation und können sie anwenden. Die Studierenden kennen Führungsinstrumente, -modelle und -theorien im Überblick und wissen um die Relevanz für die praktische Führungsfähigkeit.

7 Methoden des Entrepreneurship

7.1 Entrepreneurship

Die Studierenden haben einen Überblick darüber gewonnen, in welche Teilbereiche sich das Themengebiet des Entrepreneurship zerlegen lässt, und sie sind damit vertraut, welche Bestimmungsgrößen für erfolgreiches Unternehmertum eine Rolle spielen. Sie haben ein Gespür dafür entwickelt, was ein erfolgreiches und ein weniger erfolgreiches Geschäftskon-

zept ausmacht, und haben die Grundzüge der Geschäftsmodellentwicklung kennengelernt.

7.2 Risikomanagement

Die Studierenden kennen die unterschiedlichen Arten von Risiko und können Risiken einordnen. Sie wissen, wie Risikomanagement in die Unternehmensführung eingebunden ist und wie ein Risikomanagement organisiert wird. Sie kennen die wesentlichen Schritte bei der Einführung eines Risikomanagementsystems.

7.3 Akquisition von Gründungskapital

Das Hauptziel der Lehrveranstaltung besteht darin, dass die Studierenden die spezifische Problemstellung bei der Finanzierung von Unternehmensgründungen in den wesentlichen Funktionen verstehen, kritisch bewerten und zeitgemäße praktische Lösungsmöglichkeiten entwickeln. Neben traditionellen Existenzgründungen liegt der Schwerpunkt auf der Finanzierung von innovationsorientierten Unternehmensgründungen und jungen Technologieunternehmen. Dabei sollen sie die Finanzierung der Gründungsphase als Modul einer integrierten Unternehmensfinanzierung einordnen.

7.4 Patentrecht

Das Hauptziel der Lehrveranstaltung besteht darin, dass die Studierenden die Grundzüge gewerblicher Schutzrechte verstehen und lernen, diese im Unternehmen anzuwenden. Hierzu sollen sie die Erteilungsverfahren für Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Designrechte kennen, um Schutzrechte strategisch und gewinnbringend für neue Produkte einzusetzen. Weiterhin sind sie in der Lage, Schutzrechte von Mitbewerbern einzuschätzen, um die Relevanz für die eigene Marktposition beurteilen zu können.

7.5 Business Plan

Die Businessplanung ist das zentrale, schriftlich fixierte Element der Kommunikation zwischen den Beteiligten bei einer Unternehmensgründung oder -übernahme. Der Businessplan (Geschäftsplan) beschreibt die wesentlichen Elemente von der Idee bis zur vorgesehenen Umsetzung und dient dem Planenden in der Kommunikation mit seinen Geschäftspartnern als die wichtigste Dokumentationsunterlage. Die Lehrveranstaltung soll den Studierenden den Zweck, den Inhalt und den Aufbau einer Businessplanung vermitteln. Sie werden in die Lage versetzt, die Businessplanung eines Unternehmens grundsätzlich zu strukturieren und die wesentlichen Schritte der Erstellung durchzuführen. Darüber hinaus erhalten die Studierenden praktische Hinweise zum Umgang mit potentiellen Geschäftspartnern für den Fall, dass sie beabsichtigen, ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen.

7.6 Steuerliche Aspekte bei der Unternehmensübergabe

Aufbauend auf den Grundlagen, die den Studierenden in der Veranstaltung „Unternehmenssteuern“ vermittelt wurden, besitzen die Studierenden nach dieser Lehrveranstaltung das grundlegende Wissen zu den steuerlichen Konsequenzen aus einem Unternehmenskauf oder einer Übernahme. Sie werden in die Lage versetzt, Alternativen beim Unternehmenskauf oder -übernahme nach steuerlicher Relevanz zu erkennen.

7.7 Unternehmenskommunikation

Die Studierenden verstehen Unternehmenskommunikation als Teil des Managementprozesses und kennen Public Relations und Investor Relations als Bestandteil eines integrierten Marketings. Sie verstehen Kommunikation als Mittel zur Wertsteigerung.

7.8 Forderungsmanagement und Inkasso

Die Teilnehmer sind mit dem System des Managements von Forderungen vertraut, das von der vertraglichen Absicherung über die Rechnungsstellung und Mahnung, dem gerichtlichen Mahnverfahren bis hin zur Zwangsvollstreckung reicht. Sie lernen Schuldnertricks kennen und sie abwehren und können zudem kriminelles Verhalten von Schuldnern identifizieren. Sie werden dazu befähigt, Informationen über Schuldner zu gewinnen sowie Gläubigerstrategien einzuschätzen. Sie können zudem ein Mahnverfahren durchführen.

7.9 Wirtschaftspolitik

Die Studierenden sind in die Grundlagen der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik als wirtschaftswissenschaftliche Zentralsdisziplinen eingeführt, sie haben ein grundsätzliches Verständnis für die volkswirtschaftlich-gesamtwirtschaftlicher Zusammenhänge gewonnen und kennen die entsprechenden Fachbegriffe. Sie sind mit den Grundfragen der Wirtschafts- und Unternehmensethik in ihrem Bezug zur Unternehmensführung vertraut.

7.10 Wirtschaftsförderung und Existenzgründung

Die vermittelten Inhalte sollen die Rolle, die Strukturen und die Dienstleistungen der Wirtschaftsförderungen so verdeutlichen, dass die Teilnehmer in der Lage sind, für ihre jeweiligen Fragen und in der jeweiligen Phase der Unternehmensgründung mit möglichst wenig Aufwand die richtigen Ansprechpartner zu finden, die geeigneten Institutionen und deren Aufgaben zu überblicken sowie für Akquise von Kapital die richtigen Personen in richtiger Reihenfolge und Zeit kontaktieren können. Außerdem sollen sie durch das Basiswissen an Finanzierungsmöglichkeiten in der Lage sein, in ihrem Businessplan die geeigneten Finanzierungsinstrumente auch einzuplanen und ein Gesamtkonzept oder eine ganzheitliche Finanzierungsstrategie zu entwickeln.

7.11 Unternehmenssanierung

Die Studierenden können typische Problemfälle als Auslöser für eine Unternehmenssanierung analysieren und lernen, interne und externe Problemfelder zu unterscheiden. Sie sind mit den Strategien für die erfolgreiche Erarbeitung und Umsetzung von Sanierungs- und Konsolidierungskonzepten vertraut.



Wahlmodule

8.1 Interkulturelles Management

Die Studierenden verstehen die Bedeutung der Auswirkungen nationaler Kultur auf Unternehmensstrategie und Management und können den eigenen kulturellen Hintergrund und die hieraus abzuleitende Implikation für eine internationale Karriere als Unternehmenslenker reflektieren. Sie können kulturelle Verhaltensunterschiede zwischen Nationen auf der Basis der Studien von Hofstede und Trompenaars analysieren und beschreiben. Sie werden zudem in die Lage versetzt, Managementprinzipien in verschiedenen nationalen Kulturen zu vergleichen und Schlüsselfaktoren in interkultureller Kommunikation zu beschreiben.

8.2 Innovationsmanagement

Die Studierenden sollen in die Lage versetzt werden, die Parameter der Innovationsfähigkeit zu identifizieren, Innovationsprozesse ergebnisorientiert zu beeinflussen und ein innovatives Unternehmensumfeld zu fördern, zum Beispiel im Rahmen der strategischen Unternehmensentwicklung.

8.3 Wirtschafts- und Unternehmensethik

Die Studierenden sind mit den Grundbegriffen der Ethik und Wirtschaftsethik

vertraut und für die Wertedimensionen des Alltags in wirtschaftlichen Zusammenhängen sensibilisiert. Sie kennen die Grundzusammenhänge der Ethik des Wirtschaftssystems und der Unternehmen und können Umsetzungsmodelle ethischer Fragen in Unternehmen mitgestalten. Sie sind dazu befähigt, Wertzusammenhänge der wirtschaftlichen Entwicklung zu reflektieren.

8.4 Servicemanagement und -engineering

Die Studierenden sind dazu fähig – an die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in ihren Unternehmen angepasst – systematisch Dienstleistungen und dienstleistungsbasierte Geschäftsmodelle zu entwickeln; sie kennen die für deren erfolgreiche Umsetzung relevanten Aufgabeninhalte und Methoden. Die Studierenden kennen und beherrschen unterschiedliche Vorgehensweisen und Hilfsmittel sowie die jeweiligen Anwendungsfelder, Vor- und Nachteile und können die jeweiligen Grenzen beurteilen. Sie sind dazu in der Lage, unterschiedliche Geschäftsmodelle zu konzipieren und zu durchdringen. Die Vorgehensweisen und Hilfsmittel versetzen die Studierenden in die Lage, Dienstleistungen entsprechend der unterschiedlichen Kunden- und Markt-

anforderungen in zunehmend internationalen Geschäftsfeldern zu konzipieren und die Besonderheiten unterschiedlicher Kultur- und Wirtschaftsräume bereits in der Entwurfsphase des Umsetzungskonzeptes zu berücksichtigen.

8.5 European Entrepreneurship and Management

The students are able to evaluate the advantages and disadvantages of global procurement and to examine the strategies and methods available to enable global sourcing in both an agile and lean supply context. They understand the new business start up, growth and investment process in a new technology business context and can evaluate the development of the strategic planning process in a global or international context.

8.6 Wissenschaftliches Arbeiten

Die Studierenden besitzen vertiefte Kenntnisse im wissenschaftlichen Arbeiten, insb. können sie die Technik des wissenschaftlichen Arbeitens anwenden und sie sind mit der Vorgehensweise und Qualitätssicherung wissenschaftlichen Arbeitens vertraut.

8.7 Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle

Die Studierenden sind in der Lage, die wesentlichen Muster von innovativen Geschäftsmodellen zu erkennen und diese gezielt für das Entwickeln eines innovativen Geschäftsmodelles einzusetzen. Sie sind zudem vertraut mit der Business-Modell-Canvas-Methode zur Beschreibung von Geschäftsmodellen und können anhand dieser Methode Geschäftsmodelle beschreiben, diskutieren und reflektieren. Sie sind dazu fähig, diese Methode für ein eigenes innovatives Geschäftskonzept anzuwenden.

8.8 Kundenmanagement

Die Gewinnung und das Binden von Kunden stellen essentiellen Erfolgsfaktoren für jede Unternehmung dar. Der Kundenstamm entwickelt sich zum entscheidenden Kapital der Unternehmung. Die Studierenden verstehen, wie eine Kundenbindung entsteht und lernen, wie diese durch eine hohe Kundenzufriedenheit aufrechterhalten werden kann. Im Rahmen einer Übung messen die Studierenden die Kundenzufriedenheit in einem Praxisfall.

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, Kunden nach ihrer Wertigkeit zu segmentieren und die Segmente adäquat

mit Instrumenten des Dialog-Marketings anzusprechen. Die Teilnehmer lernen, mit welchen Methoden und Konzepten sie die Kunden am besten pflegen und managen. Die Bedürfnisse und Möglichkeiten von KMU stecken den Rahmen der Betrachtung ab, wobei B2C und B2B-Aspekte behandelt werden.

8.9 Projektmanagement

Die Studierenden haben einen Überblick über das gesamte Gebiet des Projektmanagements erhalten. Die erworbenen theoretischen Kenntnisse über die Methoden und Hilfsmittel werden in der Veranstaltung Projektmanagement in Form von Gruppenarbeiten am Beispiel einer Fallstudie und eines Planspiels vertieft und gefestigt.

Die Teilnehmer kennen die wesentlichen Ziele, Methoden und Instrumente des modernen Projektmanagements und deren Relevanz für betrieblichen Leistungs- und Veränderungsprozesse. Sie haben die notwendige Methodenkompetenz zur erfolgreichen Planung und Steuerung von Projekten verinnerlicht.

8.10 Unternehmensaufbau und -entwicklung

Die Studierenden sind in der Lage, für ein Unternehmen ein Managementsystem einzuführen, den Reifegrad des Managementsystems zu bestimmen und Verbesserungspotentiale für die Weiterentwicklung des Unternehmens abzuleiten. Die Studierenden kennen die Kriterien, die ein Unternehmen zu exzellenter Leistung befähigen und die Kriterien, an denen die erreichten Ergebnisse gemessen werden. Die Studierenden sind in der Lage, die Vorgehensweisen im Unternehmen, ihre Umsetzung sowie die Möglichkeiten der Bewertung und Verbesserung der Vorgehensweisen zu beschreiben, mit einer Bewertungslogik Stärken des

Managementsystems zu identifizieren und Verbesserungspotentiale für die Weiterentwicklung aufzuzeigen.

8.11 Produktionsmanagement

Die Studierenden können die wesentlichen Grundbegriffe im Umfeld des Produktionsmanagements erläutern und kennen ihre Zielsetzung und Bedeutung. Sie kennen die Grundprinzipien von Lean Production und können die 7 Verschwendungsarten sowie ihre Auswirkungen auf die Produktion erläutern. Sie kennen wichtige Methoden und Werkzeuge zur nachhaltigen Verbesserung der Produktion wie die Kaizen, 5S-Methode, Wertstromanalyse, Pull-Steuerung, SMED-Methode und können diese anwenden. Sie kennen die grundlegende Struktur zur Durchführung eines KAIZEN-Workshops, können einen KAIZEN-Workshop leiten, die 7 Verschwendungsarten im Produktionsprozess identifizieren sowie Verbesserungsmaßnahmen ableiten und umsetzen (Planspiel).

Masterarbeit

Das Projekt Proposal, welches die Masterarbeit vorbereitet, die Masterarbeit selbst und das anschließende Kolloquium stehen in der Regel unter der Zielsetzung des Entrepreneurship. In der Masterarbeit lösen die Teilnehmer eine technische, organisatorische oder managementbezogene Problemstellung aus der Praxis, meist ihres jeweiligen Unternehmens. Die Lehrenden des Studiengangs stehen hierbei als Ansprechpartner und Berater zur Verfügung.

MBA-Studiengang Management und Entrepreneurship



ACIAS

Aachen Institute
of Applied Sciences e.V.

Allgemeine
Informationen

Organisatorisches

Studiendauer, -aufbau und -beginn | Die Regelstudienzeit im Masterstudiengang „Management und Entrepreneurship MBA“ beträgt einschließlich der Anfertigung der Masterarbeit 18 Monate. Der Ausbildungsgang ist streng modularisiert, strukturiert und umfasst im Kernstudium einschließlich der Masterarbeit und des dazugehörigen Kolloquiums 90 Leistungspunkte. Studienbeginn ist jeweils nach den Sommerferien in Nordrhein-Westfalen. Während der Schulferien in NRW finden keine Lehrveranstaltungen statt. Den Mastergrad (MBA) vergibt die FH Aachen. Zuständig ist der Fachbereich Maschinenbau und Mechatronik.

Kosten des Studiums | Das Studienentgelt beträgt im Regelfall 18.000 Euro bei gestaffelten Fälligkeiten, die wie folgt verteilt sind:

- 6.000 Euro zu Beginn des Studiums
- 6.000 Euro zum 1. März des darauf folgenden Jahres
- 4.000 Euro zum 1. September des gleichen Jahres
- 2.000 Euro zum folgenden 1. März und schließlich 1.000 Euro zu jedem folgenden 1. September und 1. März, solange die Einschreibung weiter besteht.

Enthalten sind die Einschreibgebühr, Prüfungsgebühren, zur Verfügung gestellte Unterrichtsmaterialien sowie die Betreuung der Studierenden während der gesamten Studiendauer. Die Basisliteratur ist in den Gebühren enthalten. Zusätzliche Kosten können gegebenenfalls durch den Erwerb von ergänzender Literatur entstehen. Die Gebühren sind in der Regel als Werbungskosten steuerlich absetzbar.

Stipendien | Für Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Aachener Hochschulen besteht die Möglichkeit, sich um ein Teilstipendium zu bewerben. Die Bewerbungen sind an den Koordinierungsrat des Studienganges zu richten.

Bewerbungsfrist und Unterlagen | Die Bewerbung erfolgt über die Geschäftsstelle des AClAS e. V. Anhand der Bewerbungsunterlagen, ggf. nach zusätzlichen Gesprächen, entscheidet die wissenschaftliche Leitung des Studienganges über die Zulassung. Informationen zu aktuellen Bewerbungsfristen und -unterlagen finden Sie auf unserer Website www.mba.fh-aachen.de.

Studienort | Markt 2, Düren

Lehrveranstaltungen am Wochenende | freitags 18 bis 21.15 Uhr sowie samstags 8 bis 15.15 Uhr

Sprache der Lehrveranstaltungen | deutsch

Koordinierungsrat

Der Koordinierungsrat gewährleistet die Qualität des Studiengangs. Er sorgt zudem für die reibungslose Zusammenarbeit zwischen der FH Aachen und dem AClAS e. V. Der Koordinierungsrat gestaltet den Studienplan, erstellt die Prüfungsordnung, wählt die Lehrenden aus, sichert Praxisnähe des Studiengangs, gewährleistet den hohen akademischen Anspruch, organisiert Feedback-Runden zwischen Lehrenden und Studierenden und baut Netzwerke zu Unternehmen der Aachener Region auf.

Von der FH Aachen entsandte Mitglieder
(zugleich wissenschaftliche Leitung):

Prof. Dr. rer. nat. Johannes Gartzen

Sprecher des Koordinierungsrates
Emeritus FB Maschinenbau und Mechatronik, Vorsitzender
Aufsichtsrat der Aachener Gesellschaft für Innovation und
Technologietransfer AGIT mbH

Prof. Dr. rer. pol. Constanze Chwallek

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Prof. Dr. Ing. Dipl.-Wirt. Ing. Manfred Schulte-Zurhausen

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

Vom AClAS e. V. entsandt (beratende Mitglieder):

Dipl.-Ing. Manfred Pierl MBA

Sick Vertriebsgesellschaft mbH, Absolvent des MBA-Studiengangs „Entrepreneurship“

Prof. Dr. rer. pol. Herbert Schmidt

ehem. Vorstand Sparkasse Düren, MLS ConCept GmbH

Prof. Dr. rer. pol. Gerd Wassenberg

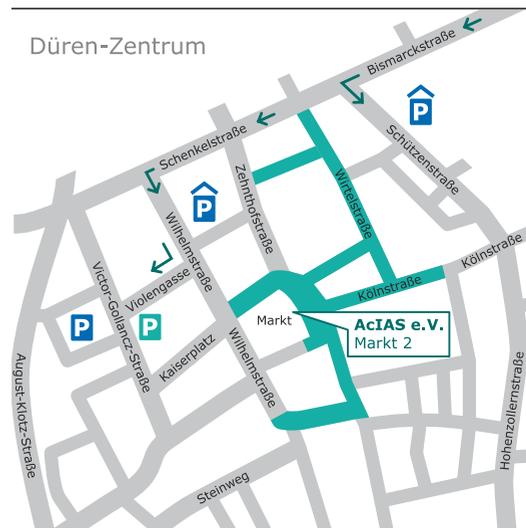
Dozent und Inhaber eines Beratungsunternehmens für KMU

Anfahrt

Mit dem Auto | Auf der A4 aus Richtung Aachen oder Köln kommend steuern Sie die Ausfahrt Düren an. Dann fahren Sie auf der B56 ungefähr fünf Kilometer in Richtung Düren. An der Bismarckstraße biegen Sie rechts ab und folgen dem Straßenverlauf. Zum Markt nahe gelegene Parkhäuser sind in der Schützenstraße sowie der Wilhelmstraße. Ein großer Parkplatz befindet sich zudem an der Victor-Gollancz-Straße.

Parkplatz für Studierende | Der Parkplatz der VHS Düren in der Violengasse steht den Studierenden des MBA-Studiengangs „Management und Entrepreneurship“ als Parkmöglichkeit während der Lehrveranstaltungen zur Verfügung. Gäste können ihn an Samstagen nach Verfügbarkeit ebenfalls nutzen.

Mit der Bahn | Vom Bahnhof Düren aus erreichen Sie unsere Seminarräume am Markt in rund 15 Minuten. Bitte verlassen Sie den Bahnhof über den Haupteingang, halten sich gleich links, bis Sie zur Josef-Schregel-Straße gelangen. Hier biegen Sie links ab und folgen dem Straßenverlauf Richtung Innenstadt. Sie überqueren die Schenkelstraße und erreichen die Fußgängerzone Wirtelstraße. Rechtherhand der Fußgängerzone Kölnstraße folgen, die am Markt endet.



Adressen

Haben Sie Fragen zum Studiengang oder sind Sie an weiteren Informationen interessiert? | Sprechen Sie uns an. Vereinbaren Sie eine fachliche Beratung mit einem Mitglied unseres Koordinierungsrates.

Geschäftsstelle:

ACIAS

AcIAS Aachen
Institute of Applied Sciences e. V.
Markt 2 | 52349 Düren
mba-info@fh-aachen.de
www.mba.fh-aachen.de

Marion Huthmacher
Organisation und Verwaltung
T +49. 2421. 251010
F +49. 2421. 251012
marion.huthmacher@fh-aachen.de

Ihre Ansprechpartnerin:

Susanne Rütten-Nilges M.A.
Beratung, Marketing und Kommunikation
T +49. 241. 6009 51988
susanne.ruetten@fh-aachen.de

Impressum

Herausgeber | Der Rektor der FH Aachen
Kalverbenden 6, 52066 Aachen
www.fh-aachen.de

Redaktion | AcIAS e.V., MBA-Studiengang Management
und Entrepreneurship

Gestaltungskonzeption | Ina Weiß,
Jennifer Loettgen, Bert Peters, Ole Gehling |
Seminar Prof. Ralf Weißmantel, Fachbereich Gestaltung
Satz | Dipl.-Ing. Philipp Hackl, M.A., Susanne Hellebrand,
Stabsstelle Presse-, Öffentlichkeitsarbeit und Marketing
Bildnachweis Titelbild | Melanie Fredel, Düren

Stand: Dezember 2014



HAWtech
HochschulAllianz für
Angewandte Wissenschaften