

Technik international verständlich machen

Studierende des Studiengangs Internationales Technisches Vertriebsmanagement konnten während der ersten internationalen Projektwoche ihre interkulturellen Kompetenzen trainieren und lernen wie technische Details auch international verständlich sind.

Wie erarbeite ich technische Spezifikationen für ein kundenspezifisches Produkt? Wie stelle ich für das gleiche Produkt eine Kostenkalkulation an? Wie verkaufe ich es dann erfolgreich auf dem internationalen Markt? Und wie präsentiere ich das gesamte technische Angebot beim Kunden? Das sind Fragen, die im Berufsleben eines Vertriebsingenieurs zum Alltag gehören. Die Studierenden im 2. Semester des Studiengangs Internationales Technisches Vertriebsmanagement konnten sich diesen Fragen eine Woche lang widmen - auf Englisch, denn im Rahmen der ersten internationalen Projektwoche hatte die Hochschule Aschaffenburg ein Vorlesungsprogramm mit ausländischen Dozenten zusammengestellt.

Neben Seminaren zur interkulturellen Kompetenz gab es fachliche Vorlesungen sowie Teamaufgaben, die die Studierenden am Nachmittag lösen mussten. Aus welchem Material sollte beispielsweise ein Biegebalken gefertigt werden, damit er vorgegebenen Belastungen widersteht. Welche Kosten fallen bei der Produktion, dem Transport und durch die Verzollung an und welchen Preis



Auf Einladung von Professorin Sylvana Krauße (2. v. re.) kamen Dr. Rolandas Drejeris (re.) von der Gediminas Technischen Universität in Vilnius/Litauen, Thomas Röhr (4. v. li.) von der Ecole Supérieure des Technologies, Belfort/Frankreich, Jorma Nevaranta (2. v. li.) von der Fachhochschule Seinäjoki/Finnland, Linda McKernan von der University of the Highlands and Islands in Schottland (fehlt auf dem Foto) und Camilo Wilches (li.), der als gebürtiger Kolumbianer im technischen Vertrieb einer deutschen Firma arbeitet, als Gastdozenten zur ersten internationalen Projektwoche.

kann man vom Kunden für das Produkt verlangen, damit auch noch ein Profit für die eigene Firma herauspringt. Zu guter Letzt musste recherchiert werden, welche Geschäftsetikette in dem Bestimmungsland üblich ist und welche kulturellen Fallstricke auf die zukünftigen Vertriebsingenieure lauern könnten.

Für die Studierenden des Studiengangs Internationales Technisches Vertriebsmanagement sollte diese Woche eine erste Begegnung im internationalen Kontext darstellen. In ihrem späteren Studienverlauf werden diese Studierenden ein Studien- oder ein Praktikumssemester

im Ausland verbringen. Diese Woche war sozusagen ein Testlauf, wie es ist, wenn man in einer Fremdsprache kommunizieren muss. Hilfreich war hier, dass in allen Projektteams finnische Austauschstudenten waren, die hier im Double-Degree-Programm studieren. Daher wurde in den Teams auch am Nachmittag Englisch gesprochen.

Das Fazit aller Beteiligten fiel durchweg positiv aus. Die Studierenden haben viel Neues erfahren. Auf Seiten der Hochschulverantwortlichen wurden interessante Gespräche geführt und mögliche Kooperationen ausgelotet.

Seminar Elektrische Leistungsmessung

am 20. September 2012

Grundlagen und Einsatzmöglichkeiten moderner Messgeräte und Sensoren sind Thema eines Seminars des Labors für Leistungselektronik, elektrische Maschinen und Antriebe.

Bei der ganztägigen Veranstaltung werden nicht-sinusförmige Wechselspannungen und -ströme von elektrischen Maschinen, kombinierte DC/AC-Systeme von Photovoltaikanlagen u.a. untersucht. Nicht-elektrische Messgrößen, wie beispielsweise das Drehmoment von elektrischen Maschinen, werden ebenso erfasst wie das Potenzial neuer energie-

effizienter Antriebstechniken. Laborleiter Prof. Dr.-Ing. Johannes Teigelkötter stellt aktuelle Entwicklungen und Möglichkeiten zur Energie- und Kosteneinsparung vor. Praktische Versuche an den Prüfständen im Labor begleiten die theoretischen Überlegungen. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.

Weitere Informationen und Anmeldung: Dipl.-Ing. R. Mann; ruediger.mann@h-ab.de