



AGENTUR FÜR
QUALITÄTSSICHERUNG DURCH
AKKREDITIERUNG VON
STUDIENGÄNGEN E.V.

AKKREDITIERUNGSBERICHT

Programmakkreditierung – Bündelverfahren

Raster Fassung 02 – 04.03.2020

RUHR-UNIVERSITÄT BOCHUM

ECONOMIC POLICY CONSULTING (M.SC.)

SALES MANAGEMENT (M.SC.)

April 2022



[▶ Zum Inhaltsverzeichnis](#)

Hochschule	Ruhr-Universität Bochum
Ggf. Standort	

Studiengang 01	Economic Policy Consulting		
Abschlussgrad / Abschlussbezeichnung	Master of Science		
Studienform	Präsenz <input checked="" type="checkbox"/>	Fernstudium <input type="checkbox"/>	
	Vollzeit <input checked="" type="checkbox"/>	Intensiv <input type="checkbox"/>	
	Teilzeit <input type="checkbox"/>	Joint Degree <input type="checkbox"/>	
	Dual <input type="checkbox"/>	Kooperation § 19 MRVO <input type="checkbox"/>	
	Berufs- bzw. ausbildungsbegleitend <input type="checkbox"/>	Kooperation § 20 MRVO <input type="checkbox"/>	
Studiendauer (in Semestern)	4		
Anzahl der vergebenen ECTS-Punkte	120		
Bei Masterprogrammen:	konsekutiv <input checked="" type="checkbox"/>	weiterbildend <input type="checkbox"/>	
Aufnahme des Studienbetriebs am (Datum)	01.10.2016		
Aufnahmekapazität (Maximale Anzahl der Studienplätze)	15	Pro Semester <input checked="" type="checkbox"/>	Pro Jahr <input type="checkbox"/>
Durchschnittliche Anzahl* der Studienanfängerinnen und Studienanfänger	15	Pro Semester <input checked="" type="checkbox"/>	Pro Jahr <input type="checkbox"/>
Durchschnittliche Anzahl* der Absolventinnen und Absolventen	16,4	Pro Semester <input type="checkbox"/>	Pro Jahr <input checked="" type="checkbox"/>
* Bezugszeitraum:	Seit Aufnahme des Studienbetriebs		

Konzeptakkreditierung	<input type="checkbox"/>
Erstakkreditierung	<input type="checkbox"/>
Reakkreditierung Nr. (Anzahl)	1

Verantwortliche Agentur	AQAS e.V.
Zuständige/r Referent/in	Alexandre Wipf
Akkreditierungsbericht vom	07.04.2022

Studiengang 02	Sales Management		
Abschlussgrad / Abschlussbezeichnung	Master of Science		
Studienform	Präsenz <input checked="" type="checkbox"/>	Fernstudium <input type="checkbox"/>	
	Vollzeit <input checked="" type="checkbox"/>	Intensiv <input type="checkbox"/>	
	Teilzeit <input type="checkbox"/>	Joint Degree <input type="checkbox"/>	
	Dual <input type="checkbox"/>	Kooperation § 19 MRVO <input type="checkbox"/>	
	Berufs- bzw. ausbildungsbegleitend <input type="checkbox"/>	Kooperation § 20 MRVO <input type="checkbox"/>	
Studiendauer (in Semestern)	4		
Anzahl der vergebenen ECTS-Punkte	120		
Bei Masterprogrammen:	konsekutiv <input checked="" type="checkbox"/>		weiterbildend <input type="checkbox"/>
Aufnahme des Studienbetriebs am (Datum)	01.04.2016		
Aufnahmekapazität (Maximale Anzahl der Studienplätze)	15	Pro Semester <input checked="" type="checkbox"/>	Pro Jahr <input type="checkbox"/>
Durchschnittliche Anzahl* der Studienanfängerinnen und Studienanfänger	15,5	Pro Semester <input checked="" type="checkbox"/>	Pro Jahr <input type="checkbox"/>
Durchschnittliche Anzahl* der Absolventinnen und Absolventen	19,3	Pro Semester <input type="checkbox"/>	Pro Jahr <input checked="" type="checkbox"/>
* Bezugszeitraum:	Seit Aufnahme des Studienbetriebs		
Konzeptakkreditierung	<input type="checkbox"/>		
Erstakkreditierung	<input type="checkbox"/>		
Reakkreditierung Nr. (Anzahl)	1		

Inhalt

Ergebnisse auf einen Blick	6
Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“	6
Studiengang 02 „Sales Management“	6
Kurzprofile der Studiengänge	7
Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“	7
Studiengang 02 „Sales Management“	7
Zusammenfassende Qualitätsbewertungen des Gutachter/innengremiums	9
Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“	9
Studiengang 02 „Sales Management“	9
I. Prüfbericht: Erfüllung der formalen Kriterien	11
I.1 Studienstruktur und Studiendauer (§ 3 MRVO)	11
I.2 Studiengangsprofile (§ 4 MRVO)	11
I.3 Zugangsvoraussetzungen und Übergänge zwischen Studienangeboten (§ 5 MRVO)	11
I.4 Abschlüsse und Abschlussbezeichnungen (§ 6 MRVO)	12
I.5 Modularisierung (§ 7 MRVO)	12
I.6 Leistungspunktesystem (§ 8 MRVO)	13
I.7 Anerkennung und Anrechnung (Art. 2 Abs. 2 StAkkrStV)	13
II. Gutachten: Erfüllung der fachlich-inhaltlichen Kriterien	14
II.1 Schwerpunkte der Bewertung / Fokus der Qualitätsentwicklung	14
II.2 Qualifikationsziele und Abschlussniveau (§ 11 MRVO).....	14
II.3 Schlüssiges Studiengangskonzept und adäquate Umsetzung (§ 12 MRVO)	17
II.3.1 Curriculum (§ 12 Abs. 1 Sätze 1 bis 3 und 5 MRVO)	17
II.3.2 Mobilität (§ 12 Abs. 1 Satz 4 MRVO).....	20
II.3.3 Personelle Ausstattung (§ 12 Abs. 2 MRVO)	21
II.3.4 Ressourcenausstattung (§ 12 Abs. 3 MRVO).....	21
II.3.5 Prüfungssystem (§ 12 Abs. 4 MRVO).....	22
II.3.6 Studierbarkeit (§ 12 Abs. 5 MRVO)	22
II.4 Fachlich-Inhaltliche Gestaltung der Studiengänge (§ 13 MRVO).....	23
II.4.1 Aktualität der fachlichen und wissenschaftlichen Anforderungen.....	23
II.5 Studienerfolg (§ 14 MRVO).....	24
II.6 Geschlechtergerechtigkeit und Nachteilsausgleich (§ 15 MRVO).....	26
III. Begutachtungsverfahren	27
III.1 Allgemeine Hinweise.....	27
III.2 Rechtliche Grundlagen.....	27

III.3	Gutachter/innengruppe	27
IV.	Datenblatt	28
IV.1	Daten zum Studiengang zum Zeitpunkt der Begutachtung	28
IV.1.1	Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“	28
IV.1.2	Studiengang 02 „Sales Management“	31
IV.2	Daten zur Akkreditierung.....	33
IV.2.1	Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“	34
IV.2.2	Studiengang 02 „Sales Management“	34

Ergebnisse auf einen Blick

Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“

Entscheidungsvorschlag der Agentur zur Erfüllung der formalen Kriterien gemäß Prüfbericht (Ziffer 1)

Die formalen Kriterien sind

- erfüllt
- nicht erfüllt

Entscheidungsvorschlag des Gutachter/innengremiums zur Erfüllung der fachlich-inhaltlichen Kriterien gemäß Gutachten (Ziffer 2)

Die fachlich-inhaltlichen Kriterien sind

- erfüllt
- nicht erfüllt

Studiengang 02 „Sales Management“

Entscheidungsvorschlag der Agentur zur Erfüllung der formalen Kriterien gemäß Prüfbericht (Ziffer 1)

Die formalen Kriterien sind

- erfüllt
- nicht erfüllt

Entscheidungsvorschlag des Gutachter/innengremiums zur Erfüllung der fachlich-inhaltlichen Kriterien gemäß Gutachten (Ziffer 2)

Die fachlich-inhaltlichen Kriterien sind

- erfüllt
- nicht erfüllt

Kurzprofile der Studiengänge

Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“

Die Ruhr-Universität Bochum ist eine staatliche Hochschule des Landes Nordrhein-Westfalen. Zum Zeitpunkt der Antragstellung waren an der Universität ca. 43.000 Studierende eingeschrieben. Sie ist eine Volluniversität und ist durch ihre interdisziplinäre Struktur gekennzeichnet. Die Universität sieht sich ihrem Auftrag verpflichtet, ein breit differenziertes Lehr- und Forschungspotenzial bereitzustellen. Sie ist international vernetzt, aufgrund von Kooperationen in Forschung, Lehre, Gesellschaft und Wirtschaft jedoch gleichzeitig auch regional verankert. Die Universität hat sich dem Leitbild des forschenden und lebenslangen Lernens verschrieben. Im Rahmen des hochschuleigenen Konzepts „Forschung erfahren, erlernen, leben“ wird im Masterstudium der Schwerpunkt auf „Forschung leben“ gelegt.

Die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, an der ca. 3.500 Studierende eingeschrieben sind, ist in fünf Zentren organisiert: Finance, Accounting, Controlling, Taxation; Sales Management Department; Centrum für Entrepreneurship, Innovation und Transformation; Centrum für Umweltmanagement, Ressourcen und Energie; Centre for International and Spatial Economics.

Der konsekutive Masterstudiengang „Economic Policy Consulting“ wird vorwiegend durch das Centrum für Umweltmanagement, Ressourcen und Energie und das Centre for International and Spatial Economics getragen. Die anderen Abteilungen der Fakultät sind am Lehrangebot beteiligt. Er umfasst vier Semester und 120 CP.

Ziel des Studiums ist es, den Studierenden unter Berücksichtigung der Anforderungen der Berufswelt vertiefte Fachkenntnisse und Fähigkeiten ökonomischer Politikberatung in der Weise zu vermitteln, dass sie zur kritischen Einordnung der wissenschaftlichen Erkenntnisse, zu wissenschaftlich fundierter Problemlösung und zu verantwortlichem Handeln befähigt werden.

Im Curriculum kann zwischen vier Vertiefungsbereichen („Entrepreneurship, Innovation und Transformation“, „Umweltmanagement, Ressourcen und Energie“, „International and Spatial Economics“, „Empirical Economics“) gewählt werden. Das Curriculum beinhaltet zudem ein verpflichtendes Praxissemester, das entweder im Research Track oder im Praxis Track absolviert werden kann.

Als Möglichkeiten nach dem Abschluss nennt die Hochschule eine weiterführende akademische Karriere (Promotion) und eine Tätigkeit in der wissenschaftsbasierten wirtschaftspolitischen Politikberatung.

Studiengang 02 „Sales Management“

Die Ruhr-Universität Bochum ist eine staatliche Hochschule des Landes Nordrhein-Westfalen. Zum Zeitpunkt der Antragstellung waren an der Universität ca. 43.000 Studierende eingeschrieben. Sie ist eine Volluniversität und ist durch ihre interdisziplinäre Struktur gekennzeichnet. Die Universität sieht sich ihrem Auftrag verpflichtet, ein breit differenziertes Lehr- und Forschungspotenzial bereitzustellen. Sie ist international vernetzt, aufgrund von Kooperationen in Forschung, Lehre, Gesellschaft und Wirtschaft jedoch gleichzeitig auch regional verankert. Die Universität hat sich dem Leitbild des forschenden und lebenslangen Lernens verschrieben. Im Rahmen des hochschuleigenen Konzepts „Forschung erfahren, erlernen, leben“ wird im Masterstudium der Schwerpunkt auf „Forschung leben“ gelegt.

Die Fakultät für Wirtschaftswissenschaft, an der ca. 3.500 Studierende eingeschrieben sind, ist in fünf Zentren organisiert: Finance, Accounting, Controlling, Taxation; Sales Management Department; Centrum für Entrepreneurship, Innovation und Transformation; Centrum für Umweltmanagement, Ressourcen und Energie; Centre for International and Spatial Economics.

Der konsekutive Masterstudiengang „Sales Management“ wird vom Sales Management Department verantwortet. Die anderen Abteilungen der Fakultät sind am Lehrangebot beteiligt. Er umfasst vier Semester und 120 CP.

Der Studiengang richtet sich an Studierende, die sich Vertriebsthemen widmen und auf einem Bachelorstudium mit wirtschaftswissenschaftlichen und statistischen Inhalten aufbauen wollen.

Ziel des Studiums ist es, unter Berücksichtigung der Anforderungen der Berufswelt vertiefte Fachkenntnisse, Fähigkeiten und Methoden in den Gebieten des operativen und strategischen Vertriebsmanagements und der angewandten Vertriebsforschung zu vermitteln. Thematisch beschäftigt sich das Programm u. a. mit dem B2B-Bereich, dem Verhandlungsmanagement, der Digitalisierung des Vertriebs oder dem Management des persönlichen Verkaufs. Das Curriculum beinhaltet anwendungsbezogene Forschungsprojekte und ein achtwöchiges Praktikum.

Zusammenfassende Qualitätsbewertungen des Gutachter/innengremiums

Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“

Die Gutachter/innengruppe hat einen sehr positiven Eindruck des Studiengangs gewonnen. Das Studienkonzept hat sich seit der Erstakkreditierung bewährt und etabliert. Die in der Erstakkreditierung begutachteten Pläne wurden sehr gelungen umgesetzt. Die Lehrenden sind sehr engagiert und haben im Studiengang eine gute Profilierung erreicht. Die Studierenden und die Absolvent/inn/en berichteten sehr positiv von ihrem Studium, von den Inhalten und von den Studienbedingungen an der Fakultät.

Die angestrebten Qualifikationsziele in Bezug auf wissenschaftliche Befähigung, die Vorbereitung auf den Arbeitsmarkt und auch die Persönlichkeitsentwicklung der Studierenden werden in überzeugender Weise erreicht. Die Studierenden werden auf hohem Niveau wissenschaftlich qualifiziert. Auch der Praxisbezug im Studiengang ist hervorzuheben. Außerdem erachten die Gutachter/innen die eingesetzten Lehr- und Lernformen mit einem Schwerpunkt auf Team- und Gruppenarbeit als besonders zielführend. Es werden zudem innovative Formate verwendet, die eine integrative Wirkung auf die jeweilige Kohorte, aber auch jahrgangsübergreifend, haben, bspw. das Intensivseminar oder das Modul „Professional Skill Development“.

Grundsätzlich sehen die Gutachter/innen die Studierbarkeit als gegeben an. Zwar weisen die statistischen Daten eine lange Studiendauer auf, diese konnte aber schlüssig begründet werden: Nebenjobs der Studierenden, Auslandsaufenthalte über mehrere Semester oder mehrere freiwillige Praktika. Positiv ist zudem, dass die Absolvent/inn/en einen schnellen Berufseinstieg erleben. Es liegen keine strukturellen Hindernisse im Studiengangskonzept vor, das Studium in Regelstudienzeit absolvieren zu können.

Die Fakultät weist eine ausgewachsene leistungsfähige Struktur auf, was positiv hervorzuheben ist. Den Studierenden sind alle Ansprechpartner/innen bekannt. Die unterschiedlichen Beauftragten, Rollen, Gremien und Ämter (inkl. des fakultätseigenen Prüfungsamts) tragen dazu bei, gute Studienbedingungen zu bieten. Die qualitätssichernden Maßnahmen der Fakultät sind angemessen und geeignet, den Studienerfolg im Hinblick auf die relevanten Kriterien zu sichern. Besonders hilfreich in dieser Hinsicht ist die Möglichkeit der Studierenden, den Lehrenden aufgrund der kleinen Kohorte direktes Feedback geben zu können.

Studiengang 02 „Sales Management“

Im Rahmen der Begutachtung hat sich ein äußerst positives Bild des Masterstudiengangs „Sales Management“ wird vom Sales Management Department (SMD) der Fakultät für Wirtschaftswissenschaft gezeigt. Bereits bei der Erstbegutachtung waren die Eindrücke äußerst positiv, wenngleich zum damaligen Zeitpunkt viele sich in Planung befindende Aspekte noch nicht umgesetzt waren. Seither haben die Studiengangsverantwortlichen in Bochum diesen Studiengang sehr professionell implementiert und weiterentwickelt. Dies zeigen nicht allein die Ausführungen im Selbstbericht und die Statements der Hochschulleitung und der Fakultät; auch die Studierenden zeichnen ein ausgesprochen positives Bild des Studiengangs. Sowohl die Wissenschaftlichkeit als auch die Praxisorientierung werden von den Studierenden als besonderes Merkmal des Studiengangs hervorgehoben. Die Studierenden erwerben, unter Berücksichtigung der Anforderungen der Berufswelt vertiefte Fachkenntnisse, Fähigkeiten und Methoden in den Gebieten des operativen und strategischen Vertriebsmanagements und der angewandten Vertriebsforschung. Thematisch beschäftigt sich das Programm u. a. mit dem B2B-Bereich, dem Verhandlungsmanagement, der Digitalisierung des Vertriebs oder dem Management des persönlichen Verkaufs. Das Curriculum beinhaltet anwendungsbezogene Forschungsprojekte und ein achtwöchiges Praktikum.

Die Studierenden betonen aber auch die ausgeprägte Interaktion zwischen Lehrenden und Studierenden und die Diskussionskultur in den Veranstaltungen. Diese besonders interaktive Form der Lehre wird durch die

relativ geringe Zahl an Studierenden möglich, die in diesem Studiengang zugelassen werden.

Etwas kritisch wird von den Gutachter/inne/n festgestellt, dass nur sehr wenige Studierende das Studium in der Regelstudienzeit abschließen und dass im Studienverlaufsplan kein Mobilitätsfenster für Auslandssemester ausgewiesen wird. Zwar konnten die Gründe für eine verlängerte Studiendauer schlüssig dargestellt werden (Nebenjobs der Studierenden, Auslandsaufenthalte über mehrere Semester oder mehrere freiwillige Praktika), dennoch wird im Sinne der Weiterentwicklung des Studiengangs hierauf im Gutachten eingegangen. Grundsätzlich liegen keine strukturellen Hindernisse im Studiengangskonzept vor, das Studium in Regelstudienzeit absolvieren zu können – die Gutachter/innen sehen die Studierbarkeit als gegeben an.

I. Prüfbericht: Erfüllung der formalen Kriterien

(gemäß Art. 2 Abs. 2 SV und §§ 3 bis 8 und § 24 Abs. 3 MRVO)

I.1 Studienstruktur und Studiendauer (§ 3 MRVO)

Sachstand/Bewertung

Die Studiengänge „Economic Policy Consulting“ und „Sales Management“ werden als Vollzeitstudium angeboten und haben gemäß § 4 der jeweiligen Prüfungsordnung je eine Regelstudienzeit von vier Semestern und einen Umfang von 120 Credit Points (CP).

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

I.2 Studiengangsprofile (§ 4 MRVO)

Sachstand/Bewertung

Es handelt sich um konsekutive Masterstudiengänge. Für den Studiengang „Economic Policy Consulting“ ist eine Profiluordnung nicht vorgesehen. Dem Studiengang „Sales Management“ wird ein forschungsorientiertes Profil zugeordnet.

Gemäß § 4 der jeweiligen Prüfungsordnung ist eine Abschlussarbeit vorgesehen. Diese Masterarbeit soll zeigen, „dass der Kandidat bzw. die Kandidatin in der Lage ist, ein anspruchsvolles Thema aus dem Fach Economic Policy Consulting innerhalb einer vorgegebenen Frist selbstständig mit wissenschaftlichen Methoden zu bearbeiten“ (Studiengang „Economic Policy Consulting“, § 16 der Prüfungsordnung) bzw., „dass der Kandidat bzw. die Kandidatin in der Lage ist, innerhalb einer vorgegebenen Frist ein anspruchsvolles Problem selbstständig mit wissenschaftlichen Methoden zu bearbeiten“ (Studiengang „Sales Management“, § 16 der Prüfungsordnung). Die Bearbeitungszeit beträgt gemäß § 16 der jeweiligen Prüfungsordnung je 18 Wochen.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

I.3 Zugangsvoraussetzungen und Übergänge zwischen Studienangeboten (§ 5 MRVO)

Sachstand/Bewertung

Die Zugangsvoraussetzungen sind im jeweiligen § 3 der Prüfungsordnung geregelt.

Zum Masterstudiengang „Economic Policy Consulting“ kann zugelassen werden, wer über einen Abschluss eines mindestens sechssemestrigen Bachelorstudiengangs in der Wirtschaftswissenschaft, Volkswirtschaftslehre, Wirtschaft und Politik Ostasiens, Geographie, Sozial- oder Politikwissenschaft im Umfang von 180 CP oder eines vergleichbaren Studiengangs verfügt. Darüber hinaus muss der Erwerb von mind. 15 CP im Bereich der Mathematik und Statistik sowie für Studierende mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Bachelorabschluss mind. 40 CP im Bereich der Volkswirtschaftslehre bzw. für Studierende mit einem Bachelorabschluss in anderen Fächern mind. 20 CP im Bereich der Volkswirtschaftslehre und weitere 20 CP in den Bereichen Wirtschaft und Politik Ostasiens, Geographie, Sozial- oder Politikwissenschaft mit ökonomischen Inhalten nachgewiesen werden. Bewerber/innen müssen über deutsche und englische Sprachkenntnisse, jeweils mindestens auf Niveaustufe B2 des Gemeinsamen europäischen Referenzrahmens (GeR), verfügen. Der Prüfungsausschuss legt fest, ob die Kriterien erfüllt sind. Eine Zulassung unter Auflagen ist ausgeschlossen.

Zum Masterstudiengang „Sales Management“ kann zugelassen werden, wer über einen Abschluss eines mindestens sechssemestrigen ökonomischen Bachelorstudiengangs mit dem Abschluss „Bachelor of Science“ und mit mind. 180 CP oder eines vergleichbaren mindestens sechssemestrigen Bachelorstudiengangs mit ökonomischen Inhalten verfügt. Studierende aus den Bereichen Ingenieurwesen, Wirtschaftsingenieurwesen, Psychologie, Wirtschaftspsychologie, Informationstechnologie oder Naturwissenschaften können auch zugelassen werden. Darüber hinaus muss der Erwerb von 15 CP im Bereich der Mathematik und Statistik und 25 CP aus dem Bereich Betriebswirtschaftslehre nachgewiesen werden. Der Prüfungsausschuss legt fest, ob die Kriterien erfüllt sind. Eine Zulassung unter Auflagen (maximal 30 CP) ist möglich.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

I.4 Abschlüsse und Abschlussbezeichnungen (§ 6 MRVO)

Sachstand/Bewertung

Es handelt sich um Studiengänge der Fächergruppe „Wirtschaftswissenschaften“. Als Abschlussgrad wird gemäß § 2 der jeweiligen Prüfungsordnung „Master of Science“ vergeben.

Gemäß § 20 der jeweiligen Prüfungsordnung erhalten die Absolvent/inn/en zusammen mit dem Zeugnis ein Diploma Supplement. Dem Selbstbericht liegen Beispiele in englischer Sprache in der aktuell von HRK und KMK abgestimmten gültigen Fassung (Stand Dezember 2018) bei.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

I.5 Modularisierung (§ 7 MRVO)

Sachstand/Bewertung

Im Studiengang „Economic Policy Consulting“ absolvieren die Studierenden fünf Pflichtmodule (30 CP), Wahlpflichtmodule aus vier angebotenen Vertiefungsbereichen (40 CP), ein verpflichtendes Praxissemester (20 CP) und ihre Masterarbeit (30 CP). Der Studiengang „Sales Management“ umfasst sieben Pflichtmodule (45 CP) und drei Wahlpflichtmodule (15 CP) im Bereich Vertriebsmanagement, ein achtwöchiges Praktikum (10 CP), vier Wahlmodule aus einem freien wirtschaftswissenschaftlichen Wahlbereich (20 CP) und die Masterarbeit (30 CP).

Die Module umfassen 5, 10, 20 (Praktikum im Studiengang „Economic Policy Consulting“) oder 30 CP (Modul zur Masterarbeit), sie umfassen jeweils ein Semester. Alle Module inkl. Praktika und Masterarbeit sind in einem (zusammen mit den weiteren Masterstudiengängen der Fakultät) gemeinsamen Modulhandbuch dokumentiert. Die Modulhandbücher enthalten alle nach § 7 Abs. 2 MRVO erforderlichen Angaben, insbesondere Angaben zu den Inhalten und Qualifikationszielen, den Lehr- und Lernformen, den Leistungspunkten sowie dem Arbeitsaufwand. Prüfungsumfang und -dauer werden im Modulhandbuch und in den Prüfungsordnungen definiert.

Aus § 20 der jeweiligen Prüfungsordnung geht hervor, dass auf dem Diploma Supplement neben der Abschlussnote nach deutschem Notensystem auch die Ausweisung einer ECTS-Note erfolgt.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

I.6 Leistungspunktesystem (§ 8 MRVO)

Sachstand/Bewertung

In § 4 der jeweiligen Prüfungsordnung ist festgelegt, dass einem CP ein durchschnittlicher Arbeitsaufwand von 30 Stunden zugrunde gelegt wird. Der Umfang der schriftlichen Masterarbeit beträgt innerhalb des Abschlussmoduls von 30 CP jeweils 24 CP; das Kolloquium wird mit sechs CP kreditiert (§ 16 der Prüfungsordnungen).

Der jeweils vorgelegte idealtypische Studienverlaufsplan (Anhang der Prüfungsordnungen) legt dar, dass durchgängig vorgesehen ist, dass die Studierenden 30 CP pro Semester, 60 CP je Studienjahr und somit 120 CP insgesamt erwerben. Die im Abschnitt zu § 5 MRVO dargestellten Zugangsvoraussetzungen stellen sicher, dass die Absolvent/inn/en mit dem Abschluss des Masterstudiums im Regelfall unter Einbezug des grundständigen Studiums 300 CP erworben haben.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

I.7 Anerkennung und Anrechnung (Art. 2 Abs. 2 StAkkrStV)

Sachstand/Bewertung

In § 11 der Prüfungsordnungen sind Regeln zur Anerkennung von Leistungen, die an anderen Hochschulen erbracht wurden, und Regeln zur Anrechnung außerhochschulisch erworbener Kompetenzen vorgesehen.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II. Gutachten: Erfüllung der fachlich-inhaltlichen Kriterien

(gemäß Art. 3 Abs. 2 Satz 1 Nr. 4 StAkkrStV i.V. mit Art. 4 Abs. 3 Satz 2a StAkkrStV und §§ 11 bis 16; §§ 19 bis 21 und § 24 Abs. 4 MRVO)

II.1 Schwerpunkte der Bewertung / Fokus der Qualitätsentwicklung

Besondere Themen der Gespräche während der Begehung waren die Weiterentwicklung der Studiengänge seit der Erstakkreditierung sowie die ersten Kennzahlen inkl. Studiendauer. Die Studierbarkeit, die Beratungsangebote und die Betreuungsmaßnahmen sowie die Prüfungen waren weitere Themen, die ausführlich besprochen wurden.

Das Studienkonzept des Studiengangs „Economic Policy Consulting“ hat sich seit der Erstakkreditierung bewährt und etabliert. Die in der Erstakkreditierung begutachteten Pläne wurden sehr gelungen umgesetzt. Die Lehrenden sind sehr engagiert und haben im Studiengang eine gute Profilierung erreicht. Der Studiengang „Sales Management“ wurde seit der Erstakkreditierung sehr schlüssig weiterentwickelt. Eine wesentliche Ergänzung ist die Integration eines Kompetenztests (Bochumer Matrizentest BOMAT) in das Auswahlverfahren seit 2017 – weitere, positive Ergänzungen werden unter „Curriculum“ näher erläutert.

II.2 Qualifikationsziele und Abschlussniveau (§ 11 MRVO)

a) Studiengangübergreifende Aspekte

Es handelt sich um konsekutive Masterstudiengänge. Auf Basis ihres Leitbilds verfolgt die Universität das Konzept „Forschung erfahren, erlernen, leben“, im Rahmen dessen die Studierenden im Masterstudium „Forschung leben“ sollen. Nach Darstellung im Selbstbericht findet das Studium auf dem aktuellen Stand der internationalen Forschung statt und das Angebot der Fakultät basiert auf evidenzbasierter Forschung, Lehre und evidenzbasiertem Transfer sowie auf der Integration von Betriebs- und Volkswirtschaftslehre. Das Studium soll zudem durch die Aufteilung der Fakultät in fünf Gebiete („Finance, Accounting, Controlling, Taxation“; „Sales Management Department“; „Centrum für Entrepreneurship, Innovation und Transformation“; „Centrum für Umweltmanagement, Ressourcen und Energie“; „Centre for International and Spatial Economics“) geprägt sein.

b) Studiengangsspezifische Bewertung

Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“

Sachstand

Ziel des Studiengangs „Economic Policy Consulting“ ist die Vermittlung von vertieften Fachkenntnissen und Fähigkeiten ökonomischer Politikberatung in der Weise, dass die Studierenden zur kritischen Einordnung der wissenschaftlichen Erkenntnisse, zu wissenschaftlich fundierter Problemlösung und zu verantwortlichem Handeln befähigt werden. Die Studierenden sollen für eine wissenschaftsbasierte wirtschaftspolitische Politikberatung ausgebildet werden. Gemäß Selbstbericht wird Wert auf eine theoriegeleitete Forschungsmethodik gelegt, die empirische Befunde grundsätzlich auf einem theoretischen Fundament fußen lassen soll.

In diesem Sinne sollen die Studierenden zunächst ein breit angelegtes theoretisches Verständnis des Fachs erwerben, das neben Gewissheiten des Mainstreams dessen Grenzen in der Modellierung und der Erfassung ökonomischer Zusammenhänge sowie die alternativen Strömungen in der Ökonomik kennt. Darüber hinaus sollen sie in der empirischen Wirtschaftsforschung sowie der praxis- und anwendungsorientierten Ökonometrie ausgebildet werden. Das Studium soll zudem durch eine Kommunikations- und Kompetenzvermittlung geprägt sein, die dem Gedanken Rechnung trägt, dass der Theorie-Praxis-Transfer nur dann erfolgreich sein kann, wenn keine Verständnisbarrieren zwischen Sender und Empfänger einer Botschaft bestehen. Die Absolvent/inn/en sollen komplexe theoretische Modelle und moderne empirische Methoden der Wirtschafts-

wissenschaft kennengelernt haben. Darüber hinaus sollen sie überfachliche Fähigkeiten zur Durchführung und Darstellung wirtschaftswissenschaftlicher Analysen erworben haben.

Als Schlüsselqualifikationen, die vermittelt werden sollen, nennt die Universität bspw. Kommunikations- und Präsentationstechniken, Projekt- und Zeitmanagement sowie Team- und Kritikfähigkeit, die zudem einen Beitrag zur Persönlichkeitsentwicklung der Studierenden leisten sollen.

Die Praxisanteile des Studiengangs sollen dazu dienen, die Studierenden nicht nur auf eine weiterführende wissenschaftliche Karriere in Form einer Promotion vorzubereiten, sondern auch auf eine Karriere im Bereich der wissenschaftsbasierten wirtschaftspolitischen Politikberatung. Ziel der Studiengangsverantwortlichen ist es, ein Theorie-Praxis-Transfer in beide Richtungen zu gewährleisten. Dazu werden gemäß Selbstbericht u. a. Praxisvertreter/innen in die Lehre eingebunden. Nach Abschluss des Studiums sollen die Absolvent/inn/en in der Lage sein, Fach- und Führungsaufgaben in staatlichen Institutionen, privaten Forschungseinrichtungen, Verbänden und volkswirtschaftlichen Abteilungen von Unternehmen, Consulting-Unternehmen und Finanzinstituten zu übernehmen und aktive Politikberatung zu betreiben.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Die angestrebten Qualifikationsziele in Bezug auf wissenschaftliche Befähigung, die Vorbereitung auf den Arbeitsmarkt und auch die Persönlichkeitsentwicklung werden vom Studiengang in überzeugender Weise erreicht. Die formulierten Qualifikationsziele tragen zur wissenschaftlichen und beruflichen Befähigung bei. Sie sind transparent formuliert und dem fachlichen und wissenschaftlichen Anforderungsniveau eines konsekutiven Masterstudiengangs angemessen.

Diese positive Gesamteinschätzung bezieht sich zunächst auf die eingereichten Unterlagen, wurde aber auch bei der Begehung, insbesondere im Gespräch mit den Lehrenden und den Studierenden bestätigt. Von besonderer Bedeutung für die Qualifikationsziele sind einige überfachliche und integrative Elemente des Studiengangskonzepts in der Studieneingangsphase, insbesondere aber auch der Research- bzw. Praxistrack (siehe hierzu „Curriculum“). Im Zuge der Begehung gelang es der Gutachter/innengruppe auch, noch offene Fragen zur grundsätzlichen Gestaltung und Akzeptanz dieser integrativen Elemente bei den Studierenden zu klären, die auf durchweg positive Erfahrungen damit verwiesen.

Die Verzahnung von Theorie und Praxis mithilfe des obligatorischen Praxissemesters trägt in erheblichem Maße dazu bei, die Studierenden auf eine Erwerbstätigkeit vorzubereiten. Neben den gesammelten praktischen Erfahrungen in der Anwendung des an der Hochschule erworbenen Wissens hilft das Praktikum auch beim Knüpfen persönlicher Kontakte in Wirtschaft und Wissenschaft und kann auch auf diese Weise zu einem schnellen Berufseinstieg beitragen.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

Studiengang 02 „Sales Management“

Sachstand

Ziel des Studiengangs „Sales Management“ ist die Vermittlung wissenschaftlicher Grundlagen sowie theoretischen und methodischen Wissens über den Vertrieb und das Vertriebsmanagement. Die Studierenden sollen vertiefte Fachkenntnisse, Fähigkeiten und Methoden in den Gebieten des operativen und strategischen Vertriebsmanagements und der angewandten Vertriebsforschung erwerben. Nach Darstellung im Selbstbericht ist eine forschungsorientierte Wissensvertiefung mit dem Ziel der selbstständigen Wissensaneignung und Erkenntnisproduktion das primäre Ziel des Masterstudiengangs.

Die Studierenden sollen auf grundlegenden betriebswirtschaftlichen und mathematischen Kenntnissen ihres Bachelorstudiums aufbauen und im Masterstudium zusätzliche Analyse- und Problemlösungskompetenzen erwerben. Geplant ist die Vermittlung von theoriebezogenen, methodischen sowie empirischen Kompetenzen und die Aneignung von Theoriegerüsten. Darüber hinaus sollen die Studierenden die Fähigkeit zur empirischen Datenanalyse mit Hilfe von statistischen Auswertungsmethoden erlernen und in die Lage versetzt werden, komplexe Geschäftsmodelle zu verstehen, zu analysieren und zu bewerten, um in Führungspositionen aktiv Verantwortung zu übernehmen. Die Studierenden sollen zur kritischen Einordnung der wissenschaftlichen Erkenntnisse, zu wissenschaftlich fundierter Problemlösung und zu verantwortlichem Handeln befähigt werden. Sie sollen zudem sowohl bekannte als auch neue Fragestellungen und Probleme der angewandten Vertriebsforschung selbstständig oder in Arbeitsgruppen analysieren und darauf aufbauend Lösungsvorschläge erarbeiten und präsentieren können. Auf diesem Weg sollen die Studierenden zu eigenständiger wissenschaftlicher Forschung und forschungsgeleiteter Umsetzung in verschiedenen das (Vertriebs-)Management betreffenden Themen- und Berufsfeldern befähigt werden.

Anwendungsbezogene Forschungsprojekte sollen dazu dienen, das theoretische Wissen der Studierenden zu vertiefen. Sie sollen außerdem überfachliche Fähigkeiten zur Durchführung und Darstellung wissenschaftlicher Analysen erwerben und in ihrer Persönlichkeitsentwicklung gefördert werden.

Als mögliche berufliche Tätigkeiten nennt die Universität eine weiterführende wissenschaftliche Karriere in Form einer Promotion sowie Stellen in der Wirtschaft, darunter in den Bereichen (Key) Account Management, Sales Consulting, Management Consulting, Sales Excellence, Sales Professional, Projektmanagement, Marketing-Management, IT Sales Management.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Die Qualifikationsziele des Studiengangs sind aus Sicht der Gutachter/innengruppe, aber auch aus Sicht der befragten Studierenden, klar und verständlich formuliert und werden durch das Curriculum umfassend erreicht (siehe „Curriculum“). Den Bochumer Studiengangsverantwortlichen gelingt es nach einhelliger Meinung der Gutachter/innengruppe, aber auch der Studierenden, auf einem hohen wissenschaftlichen Niveau, die erforderlichen Kompetenzen auf dem Gebiet des Sales Management zu vermitteln. Dabei zeigt sich die besondere Stärke des Bochumer Curriculums, nämlich die Integration von wissenschaftlichem Anspruch und Praxistransfer bei gleichzeitiger Entwicklung der Persönlichkeit der Studierenden, vor allem durch die enge Interaktion zwischen den Studierenden und zwischen Lehrenden und Studierenden.

Auch im Studiengang „Sales Management“ gelingt die Verzahnung von Theorie und Praxis gut, da ein Praktikum im Studium vorgesehen ist. Dies erleichtert den Berufseinstieg, da die Studierenden bereits in der Praxis die Anwendung ihres theoretischen Wissens erproben und Kontakte sammeln konnten. Bochumer Absolvent/inn/en dieses Studiengangs werden in der Vertriebs- und Unternehmenspraxis vielfältig eingesetzt und finden sehr schnell qualifizierte Beschäftigungsverhältnisse. Die aktuell durchgeführte Alumni-Befragung bestätigt diese Aussagen der Studierenden nachdrücklich. Gleichzeitig finden sich aber auch Absolvent/inn/en auf unterschiedlichsten Stufen wissenschaftlicher Karrierewege.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II.3 Schlüssiges Studiengangskonzept und adäquate Umsetzung (§ 12 MRVO)

II.3.1 Curriculum (§ 12 Abs. 1 Sätze 1 bis 3 und 5 MRVO)

a) Studiengangübergreifende Aspekte

Zentrale Punkte des Leitbilds der Universität im Bereich Lehre sind die Einheit von Forschung und Lehre, die Einheit von Lehren und Lernen und die aktive Mitwirkung der Studierenden. Die Universität hat sich dem Prinzip des Forschenden Lernens verpflichtet. In diesem Zusammenhang sollen die Studierenden beider Studiengänge in laufende Forschungsprojekte eingebunden werden. Als Lehr- und Lernformen werden (Ring-)Vorlesung, (Intensiv-)Seminar, Übung, Kolloquium, Tutorium, Projektseminar sowie (Projekt-)Praktikum genannt. Die Universität gibt im Selbstbericht an, in Zukunft den Einsatz digitaler Lehre/Elemente im Zuge der Corona-Pandemie zu evaluieren und die Einführung von u. a. asynchronen Veranstaltungen vorzubereiten.

b) Studiengangsspezifische Bewertung

Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“

Sachstand

Das Curriculum des Studiengangs „Economic Policy Consulting“ umfasst fünf Pflichtmodule (insgesamt 30 CP), acht Wahlpflichtmodule (insgesamt 40 CP), ein Pflichtpraktikum (20 CP) und die Masterarbeit (30 CP).

Die Pflichtmodule werden über die ersten drei Semester belegt. Vorgesehen sind: „Intensivseminar: Grundlagen der Wirtschafts- und Finanzpolitik“, „Microeconomics I“, „Macroeconomics I“, „Professional Skill Development“ sowie ein Modul zur Ökonometrie (entweder „Introduction to Microeconometrics“ oder „Applied Econometrics with R“), das die unterschiedlichen Niveaus externer Studierender angleichen soll.

Im Wahlpflichtbereich müssen die Studierenden 40 CP erwerben. Es steht ihnen ein Katalog von 60 Modulen zur Verfügung, die vier Vertiefungsbereichen zugeordnet sind. Die Studierenden müssen mindestens eine der vier Vertiefungen absolvieren, indem sie 20 CP aus dieser Vertiefung belegen. Zur Auswahl stehen „Entrepreneurship, Innovation und Transformation“ (bspw. die Module „Economics of Innovation“ und „Network Economics“), „Umweltmanagement, Ressourcen und Energie“ (u. a. die Module „Economics of Natural Resources“ und „Recht der öffentlichen Versorgung“), „International and Spatial Economics“ (darunter die Module „African Economic Development“ und „International Trade“) sowie „Empirical Economics“ (bspw. die Module „Applied Time Series Analysis“ und „Labor Economics“). Die Wahlpflichtmodule werden im ersten und im zweiten Semester absolviert.

Im dritten Semester ist ein 15-wöchiges Praktikum vorgesehen. Es kann im Rahmen eines „Research Track“ oder eines „Praxis Track“ (bzw. „Consulting Track“) absolviert werden. Im „Research Track“ soll das Praktikum bei Wirtschaftsforschungsinstituten, Universitäten oder ähnlichen Einrichtungen durchgeführt werden und auf eine quantitative Methodenvertiefung fokussiert werden. Im „Praxis Track“ kann das Praktikum bei Ministerien, Behörden oder privaten Beratungsunternehmen im VWL-Bereich absolviert werden.

Das Studium schließt im vierten Semester mit der Masterarbeit ab.

Die Universität gibt im Selbstbericht an, dass im letzten Akkreditierungszeitraum Änderungen bei der inhaltlichen Zusammensetzung der Vertiefungsbereiche vorgenommen wurden. Es ist zudem in Zukunft geplant, das Modul „Professional Skill Development“ als hybrides Angebot zu gestalten.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Das Curriculum des Studiengangs „Economic Policy Consulting“ ist unter Berücksichtigung der Eingangsqualifikation und im Hinblick auf die Erreichbarkeit der für den Studiengang übergreifend definierten Qualifikationsziele adäquat aufgebaut. Die Dokumentationen dazu sind ebenfalls grundsätzlich adäquat. In den

Modulbeschreibungen ist die Kennzeichnung der jeweiligen Prüfungsform jedoch nicht immer eindeutig spezifiziert bzw. definiert. In einigen Modulbeschreibungen sind Standardformulierungen zu finden, die eine eindeutige Zuordnung zur Prüfungsform im Sinne der Prüfungsordnung nicht unbedingt erleichtern. In einigen Modulbeschreibungen wird etwa die Dauer der Klausur angekündigt, in den meisten jedoch nicht. Die Gutachter/innengruppe unterstützt das Vorhaben der Studiengangsverantwortlichen, an einer weiteren Systematisierung/Vergleichbarkeit der Angaben in den unterschiedlichen Modulbeschreibungen zu arbeiten – dies sollte entsprechend umgesetzt werden.

Bei den Lehr- und Prüfungsformen scheint sich entsprechend den Angaben im Modulhandbuch eine wünschenswerte Vielfalt von reinen Vorlesungselementen, Elementen des Selbststudiums oder der Anfertigung und dem Vortrag von *term papers* zu entfalten. Vielleicht sind die Gruppenelemente etwas geringer ausgeprägt, allerdings sind diese in den seminarorientierten Veranstaltungsformaten enthalten. Die Wahlmöglichkeiten entsprechend den Interessen der Studierenden scheinen ausreichend vorhanden zu sein. Die Praxisanteile sind im vierten Semester mit dem Modul „Professional Skill Development“ und dem Praktikum grundsätzlich von großer Bedeutung. Es werden zudem innovative Formate verwendet, die eine integrative Wirkung auf die jeweilige Kohorte, aber auch jahrgangsübergreifend, haben, bspw. das Intensivseminar oder das Modul „Professional Skill Development“. Aufgrund der profilbildenden Bedeutung dieses Moduls, regt die Gutachter/innengruppe jedoch an, zu überprüfen, ob das Modul nicht früher im Studienverlauf durchgeführt werden könnte.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

Das Gutachter/innengremium gibt folgende Empfehlungen:

- Die Gutachter/innengruppe empfiehlt, die Angaben bzgl. der Prüfungen in den Modulbeschreibungen zu vereinheitlichen und zu präzisieren.
- Die Gutachter/innengruppe regt an, zu überprüfen, ob das Modul „Professional Skill Development“ nicht früher im Studienverlauf durchgeführt werden könnte.

Studiengang 02 „Sales Management“

Sachstand

Das Curriculum des Studiengangs „Sales Management“ umfasst 120 CP, davon 45 CP für Pflichtmodule, 15 CP für Wahlpflichtmodule, 20 CP für Wahlmodule, 10 CP für ein Praktikum und 30 CP für die Masterarbeit. Ziel ist die Vermittlung von wissenschaftlichen Grundlagen, branchenspezifischem Vertriebswissen sowie Fachwissen im Bereich Vertriebsmanagement sowie die Anwendung und Vertiefung dieses Wissens in unterschiedlichen Forschungsprojekten.

Die Studierenden absolvieren die Pflichtmodule in den ersten drei Semestern; vorgesehen sind die Module „Sales and Marketing Research Methods“, „Sales Force Digitalization“, „Negotiation Management“, „Salesperson Perspective: Managing the Personal Selling Process“, „Sales Manager Perspective: Managing the Sales Force“, „Strategic Decision in the Sales Organization“ und „Research Internship“. Parallel zu den Pflichtmodulen absolvieren die Studierenden drei Wahlpflichtmodule aus dem Bereich Vertriebsmanagement (zur Verfügung stehen die Module „International Sales Module I und II“, „Sales and Marketing Theory“, „Sales and Marketing Seminar“, „Sales in Business-to-Business Markets (Vorlesung & Übung)“, „Sales in Business-to-Business Markets (Praxisprojekt)“, „Sales in Luxury Markets“, „Empirical Sales and Marketing Seminar“, „Advanced Empirical Sales and Marketing Seminar“ und „Project Seminar: Sales and Marketing in Practice“) sowie vier

Wahlmodule. Für die Wahlmodule kann aus dem gesamten Angebot der Fakultät und aus ausgewählten Modulen auf dem Gebiet Arbeits- und Sozialpsychologie gewählt werden.

Im dritten Semester ist ein Praktikum bzw. eine berufspraktische Tätigkeit von acht Wochen vorgesehen. Ziel ist gemäß Selbstbericht die theoriegeleitete Erkundung im Handlungsfeld des Vertriebsmanagements und die Anwendung von im Studium erworbenen theoretischen Kenntnissen.

Das Studium schließt im vierten Semester mit der Abschlussarbeit ab.

Nach Angaben im Selbstbericht wurden seit der letzten Akkreditierung u. a. die Zugangsvoraussetzungen überarbeitet.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Das Curriculum des Studiengangs „Sales Management“ und das zugehörige Modulkonzept waren bereits 2016 sehr gut geeignet, die angestrebten Qualifikationsziele zu erreichen. Hierzu trägt insbesondere die gut aufeinander abgestimmte Mischung der Pflichtmodule bei, die die Studierenden durch ausgesprochen umfangreiche Wahlpflicht- und Wahlmodule ergänzen können. Letzteres eröffnet den Studierenden die Möglichkeit, ihr Studium im Umfang von 45 CP selbst zu gestalten. Vor allem auch im Rahmen der Seminare gelingt es darüber hinaus, die Studierenden an wissenschaftliches Arbeiten heranzuführen und durch intensive Interaktion auch ihre Persönlichkeit zu stärken. Auch das Praxismodul „Berufspraktische Tätigkeit“ trägt nachhaltig zu diesen Qualifikationszielen bei. In diesem Praxismodul haben Studierende die Möglichkeit, erste Schritte in zukünftigen Berufsfeldern zu machen und so ihren Karriereweg frühzeitig zu planen. Positiv zu erwähnen ist, dass das Praxismodul mit zehn CP kreditiert wird.

All dies ist umfassend im Studienverlaufsplan, im Modulhandbuch und in der Prüfungsordnung dokumentiert. Darüber hinaus haben die Studierenden mehrere Ansprechpartner/innen in der Fakultät, die sie bei der Gestaltung ihres Studienverlaufs beraten können. Auch die Studiengangsbezeichnung, der Abschlussgrad eines Master of Science und die Abschlussbezeichnung passen zum angebotenen Studiengang.

Die Lehr- und Lernformen sind breit gestreut und reichen von klassischen Formen wie Vorlesungen, Übungen und Seminaren bis hin zu Kolloquien, Praxisseminaren und dem bereits angesprochenen Praktikumsmodul. Auch durch diesen Mix der Lehr- und Lernformen werden die Studierenden in ihrer Persönlichkeitsentwicklung geprägt. Speziell in den Seminaren, Kolloquien, Übungen sowie in den Praxisseminaren und im Praktikumsmodul werden die Studierenden aktiv in den Lehr- und Lernprozess integriert.

Seit der Erstakkreditierung wurde der Studiengang schlüssig weiterentwickelt. Eine wesentliche Ergänzung ist die Integration eines Kompetenztests (Bochumer Matrizenest BOMAT) in das Auswahlverfahren seit 2017. Die Zulassungsanforderungen in BWL wurden 2019 von 30 CP auf 25 CP gesenkt, um so auch Studierende aus der BWL angrenzenden Studiengängen (Wirtschaftsingenieurwesen, Wirtschaftsinformatik etc.) für den Studiengang gewinnen zu können. Dies ist nach einhelliger Ausführung der Studiengangsverantwortlichen am Sales Management Department gelungen. Schließlich wurden auch die Auflage der Erstakkreditierung umgesetzt und ein Modul „Sales Force Digitalization“ (fünf CP) als Pflichtmodul eingeführt und das Pflichtmodul „Negotiation Management“ seit dem Wintersemester 2017/18 jedes Semester angeboten, um den Studierenden eine höhere Mobilität und Flexibilität im Studienverlauf zu eröffnen. Durch diese Weiterentwicklungen hat der Studiengang weiter an Qualität gewonnen.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II.3.2 Mobilität (§ 12 Abs. 1 Satz 4 MRVO)

Studiengangsübergreifende Aspekte

Sachstand

Die Studiengangsverantwortlichen geben an, dass die Studierenden im Studiengang „Economic Policy Consulting“ das Praxissemester auch im Ausland absolvieren können.

Gemäß Selbstbericht wird zudem Internationalisierung und Internationalität an der Fakultät u. a. durch Austauschprogramme, durch englischsprachige Lehrangebote, durch Maßnahmen des „internationalen Studiums zu Hause“ bspw. mit einer Spring- und Summerschool gefördert. Als Partneruniversitäten im Ausland nennt die Universität vor allem die HSBC Business School und die Tongji University in China sowie weitere Universitäten in Frankreich, Griechenland, Italien, Norwegen, Polen, Slowenien, der Schweiz, Spanien, Schweden sowie der Türkei. Es gibt zudem Austauschprogramme mit den USA, Australien und Japan.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Die Hochschule bietet in diesen Studiengängen die Möglichkeit, einen Teil des Studiums an anderen Hochschulen, insbesondere im Ausland, zu absolvieren. Die Rahmenbedingungen hierfür werden von der Hochschule gesetzt. Von den Studierenden wird diese Möglichkeit jedoch nur sehr selten genutzt. Die Studierenden bestätigten gegenüber der Gutachter/innengruppe allerdings, dass die Hochschule über weitreichende Hochschul- und Praxisnetzwerke verfügt, sodass beispielsweise auch Auslandspraktika kein Problem darstellen. Auch eine freiwillige Verlängerung des Aufenthalts, nachdem dieser bereits begonnen hat, ist unproblematisch. Im Anerkennungsprozess können keine Handlungsbedarfe erkannt werden.

Im Studiengang „Economic Policy Consulting“ haben die Studierenden insbesondere das Modul „Professional Skill Development“ hervorgehoben, wobei es logisch deutlich vor dem (ggf. im Ausland stattfindenden) Praktikum und nicht kurz davor liegen sollte, sodass sich die Inhalte setzen können und auch im Bewerbungsprozess genutzt werden können. An der Stelle sollte überprüft werden, ob eine frühere Verortung dieses Moduls im Curriculum möglich ist (siehe hierzu „Curriculum“). Dies veranlasst die Gutachter/innengruppe insgesamt, der Hochschule anzuraten, das Konzept auch auf andere Studiengänge zu übertragen.

Final sind in diesem Bereich keine Mängel erkennbar. Zur Optimierung, der ohnehin bereits vorbildlichen Verhaltensweise der Hochschule, regt die Gutachter/innengruppe an, im Studiengang „Sales Management“ eine Mobilitätsoption im Studienverlaufsplan deutlicher auszuweisen, um die Studierenden forciert zu ermutigen, ins Ausland zu gehen.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

Das Gutachter/innengremium gibt folgende Empfehlung:

- Die Gutachter/innengruppe regt für den Studiengang „Sales Management“ an, im Studienverlaufsplan eine Mobilitätsoption deutlich auszuweisen.

II.3.3 Personelle Ausstattung (§ 12 Abs. 2 MRVO)

Studiengangübergreifende Aspekte

Sachstand

Nach Darstellung im Selbstbericht sind die 24 Professor/inn/en, der bzw. die Juniorprofessor/in, die 105 wissenschaftlichen Mitarbeiter/innen (83 Vollzeitäquivalente) sowie sieben Lehrkräfte für besondere Aufgaben der Fakultät an der Lehre der vorliegenden Studiengänge beteiligt. Es wird zudem auf den Beitrag von 14 Lehrbeauftragten verwiesen. Die Studiengangsverantwortlichen geben an, dass im Rahmen von Perspektivvereinbarungen mit dem Rektorat zugesichert wurde, dass die ausgelaufenen bzw. auslaufenden Professuren des betreffenden Zeitraums zur Neubesetzung freigegeben wurden und dass somit keine Engpässe in den Nachbesetzungen zu erwarten sind.

Die Universität hat ein Personalentwicklungskonzept verabschiedet, nach welchem Fort- und Weiterbildungsangebote mit dem Ziel der Führungskräfteentwicklung sowie der Förderung von Wissenschaftskarrieren gemacht werden. Die hochschuldidaktischen Maßnahmen und Angebote werden vom hochschulweiten Zentrum für Wissenschaftsdidaktik (ZfW) koordiniert und stehen allen Lehrenden inkl. Lehrbeauftragten zur Verfügung. Gemäß Selbstbericht werden auch Angebote für Tutor/inn/en und Studienfachberater/innen unterhalten.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Das Lehrpersonal, das in den beiden Studiengängen eingesetzt wird, ist sowohl fachlich als auch methodisch didaktisch hinreichend qualifiziert. Die zentralen Veranstaltungen in den Curricula werden von hauptberuflich tätigen Professor/inn/en angeboten.

Die RUB bietet ihrem Lehrpersonal umfangreiche Möglichkeiten zur fachlichen und didaktischen Weiterqualifizierung. Auch die Maßnahmen zur Personalauswahl sind sachadäquat.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II.3.4 Ressourcenausstattung (§ 12 Abs. 3 MRVO)

Studiengangübergreifende Aspekte

Sachstand

Die Studierenden können auf den Bestand (inkl. e-Angebote und e-Ressourcen) der zentralen Universitätsbibliothek sowie auf den der fakultätseigenen Fachbibliothek zurückgreifen. Nach einem Zusammenschluss der wirtschaftswissenschaftlichen, der sozialwissenschaftlichen und der juristischen Fakultäten in einem Neubau wurden die drei Fachbibliotheken zusammengelegt. In der gemeinsamen Einrichtung stehen den Studierenden Gruppenarbeitsräume zu Verfügung. An der Fakultät gibt es darüber hinaus sieben Seminarräume, acht CIP-Räume und einen Hörsaal.

Die Studiengänge werden nach Angaben im Selbstbericht von 24 Mitarbeiter/inn/en in Technik und Verwaltung (18 Vollzeitäquivalente) der Fakultät sowie von den zentralen Diensten der Universität unterstützt.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Die Gutachter/innengruppe ist zu dem Ergebnis gekommen, dass die Ressourcenausstattung (inkl. Unterstützung durch nicht-wissenschaftliches Personal) der beiden Studiengänge den Anforderungen entspricht. Die Zusammenlegung der Bibliotheken ermöglicht den vereinfachten Zugang der Studierenden auch zur Literatur der sozialwissenschaftlichen und juristischen Fakultät und kann interdisziplinäres Arbeiten befördern. Auch

die Ausstattung mit Arbeits- und Seminarräumen sowie Hörsälen scheint angemessen, die Buchung auch größerer Räume über das Dekanat funktioniert. Das neue Gebäude ermöglicht ein modernes Arbeiten für Studierende und Hochschulpersonal. Besonders hervorzuheben ist die Möglichkeit, im Studiengang „Sales Management“ einen Seminarraum bevorzugt buchen zu können. Dies erleichtert die Organisation auch für die Studierenden. Zudem hat sich während der Corona-Pandemie gezeigt, dass die IT-Infrastruktur der Hochschule den Standards digitaler Lehre in angemessenem Maße entspricht, so dass trotz einer schnellen Umstellung auf Onlinelehrveranstaltungen keine Pflichtveranstaltungen entfallen mussten.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II.3.5 Prüfungssystem (§ 12 Abs. 4 MRVO)

Studiengangübergreifende Aspekte

Sachstand

Als Prüfungsformen kommen Klausur, mündliche Prüfung, Seminarbeitrag, Referat / Präsentation, schriftliche Hausarbeit, Projektarbeit, Hausaufgabe sowie Studienleistung zum Einsatz.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Der Grundgedanke der Kompetenzorientierung bildet sich in den Modulbeschreibungen und den dort enthaltenen Informationen zu den Prüfungen grundsätzlich ab. Die Grundsätze modulbezogener Prüfungen, die Orientierung der Prüfungsform an den zu vermittelnden Kompetenzen und eine aussagekräftige Überprüfung der erreichten Lernergebnisse sind gewährleistet. Empfehlenswert wäre jedoch eine durchweg eindeutige Bezeichnung der jeweiligen Prüfungsform in allen Modulbeschreibungen (siehe hierzu „Curriculum“).

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II.3.6 Studierbarkeit (§ 12 Abs. 5 MRVO)

Studiengangübergreifende Aspekte

Sachstand

Neben den zentralen Beratungsangeboten der Universität (Zentrale Studienberatung, psychologische Beratungsstelle) stehen den Studierenden fakultätseigene Services zur Verfügung. Die Universität nennt in diesem Zusammenhang die bzw. den Beauftragte/n für Studienangelegenheiten als erste Anlaufstelle für die Studierenden. Diese Person übernimmt zudem die Rolle einer Studiendekanin bzw. eines Studiendekans und wird von einer Studienfachberatungsstelle unterstützt. Für jeden Studiengang wird außerdem ein/e Studiengangskordinator/in benannt. Bei inhaltlichen Fragen zum Studium sollen sich die Studierenden an die Lehrenden wenden; der Prüfungsausschuss und das Prüfungsamt sind für prüfungsrechtliche Fragen zuständig. Darüber hinaus wird im Selbstbericht auf die Unterstützungsmaßnahmen und Beratungsangebote der Fachschaft verwiesen.

Die Fakultät gibt an, die Studienbedingungen und die Studierbarkeit ihrer Studiengänge darin zu verbessern, dass Lehrmaterialien elektronisch zur Verfügung gestellt, Veranstaltungsaufzeichnungen hochgeladen und Lernerfolgskontrollen online angeboten werden. Als weitere Maßnahme zur Unterstützung der Studierbarkeit nennt die Universität die Entwicklung eines fakultätseigenen Studienmonitors (siehe hierzu „Studienerfolg“).

Die Module umfassen mindestens fünf CP. Die Prüfungen werden in einem Zeitraum von vier Wochen nach Vorlesungsende abgelegt. Gemäß Vorgaben der jeweiligen Prüfungsordnung können nicht bestandene Prüfungen einmal bzw. zweimal wiederholt werden.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Im Gespräch mit den Studierenden ist deutlich geworden, dass die Hochschule mit Blick auf die Studienorganisation und die Studierbarkeit keine Mängel aufweist. Die Gutachter/innengruppe konnte sich davon überzeugen, dass ein Studium in Regelstudienzeit möglich ist, wenngleich die Studierenden dies selbstgewählt häufig nicht wahrnehmen. Zumindest aber stehen die Hintergründe nicht im Verantwortungsbereich der Hochschule.

Durch diverse Maßnahmen und Regelungen wird sichergestellt, dass die Studierenden einen anpassungsfähigen und verlässlichen Studienbetrieb vorfinden. Der Workload wird von den Studierenden als passend beschrieben. Auch eine berufliche Tätigkeit neben dem Studium ist dabei möglich, ohne dass eine Überlastung vorprogrammiert ist.

Die Prüfungen sind nach Angabe der Studierenden angemessen und fair. Auch die Verteilung des Workloads über das Semester wird durch die Diversität der Prüfungsformen sichergestellt. Die Organisation des Prüfungssystems mit Prüfungsamt und Prüfungsausschuss wird in der Prüfungsordnung transparent geregelt.

Schlussendlich ist die Gutachter/innengruppe zu der Ansicht gelangt, dass die Studierbarkeit in den vorliegenden Studiengängen sichergestellt ist und potentiell auftretende Probleme durch dynamische Mechanismen gelöst werden.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II.4 Fachlich-Inhaltliche Gestaltung der Studiengänge (§ 13 MRVO)

II.4.1 Aktualität der fachlichen und wissenschaftlichen Anforderungen

Studiengangübergreifende Aspekte

Sachstand

Als wesentlicher Beitrag zur Sicherstellung der Aktualität und Adäquanz der fachlichen und wissenschaftlichen Anforderungen in den vorliegenden Studiengängen nennt die Universität den Prozess der Lehrberichterstattung als Teil des gesamtuniversitären Qualitätsmanagementkonzepts. In diesem Rahmen sollen die fachlich-inhaltliche Gestaltung und die methodisch-didaktischen Ansätze des jeweiligen Curriculums anhand eines fakultätsinternen Reflexionsprozesses mit Feedback durch andere Mitglieder der Universität kontinuierlich überprüft und weiterentwickelt werden. Auch sieht die Universität die Beteiligung der Studierenden an den Diskussionen im Studienbeirat und im Fakultätsrat bzgl. Änderungen an Modulen oder Prüfungsordnungen als einen Beitrag zur Qualität der Curricula an. Des Weiteren soll die Evaluationskommission der Fakultät die Qualität der Lehrveranstaltungen anhand der Evaluationsergebnisse überwachen. An der Fakultät finden außerdem jährliche Strategiesitzungen statt und es wurden Arbeitsgruppen, bspw. auf dem Gebiet Studium und Lehre, gegründet, um Weiterentwicklungsvorschläge für die Fakultät vorzubereiten. Bezüglich der didaktischen Weiterentwicklung verweist die Universität zudem auf die den Lehrenden zur Verfügung gestellten Weiterbildungsangebote.

Darüber hinaus verweist die Universität auf die Verantwortung der Lehrenden und Forscher/innen der Fakultät, aktuelle Forschungsergebnisse in die Lehre einfließen zu lassen. Die Fakultät ist in fachlichen Kompetenz-

feldern organisiert: Der Studiengang „Sales Management“ ist dem Kompetenzfeld „Sales Management Department“ zugeordnet, der Studiengang „Economic Policy Consulting“ wird durch die Kompetenzfelder „Centrum für Umweltmanagement, Ressourcen und Energie“ sowie „Centre for International and Spatial Economics“ getragen.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Die fachlich-inhaltliche Gestaltung der beiden Studiengänge sowie das Konzept zu deren ständiger Gewährleistung werden durch die Gutachter/innengruppe als geeignet bewertet. Die Strukturanpassung der Fakultät und die damit verbundene Zuordnung der Studiengänge zu einzelnen Kompetenzfeldern macht die inhaltlichen Schwerpunkte anschaulich deutlich und ist daher besonders hervorzuheben. Durch die Bochum International Summer School und darüberhinausgehende Kooperationen einzelner Lehrstühle sind Lehre und Forschung eng mit Hochschullehrer/innen und Forscher/innen an in- und ausländischen Einrichtungen verbunden, so dass auch Forschungsergebnisse anderer Hochschulen und Einrichtungen direkt Eingang in Lehre und Forschung in den beiden Studiengängen und den beteiligten Lehrstühlen finden können. Die Aktualität der Studiengangsinhalte ist damit stets gegeben. Durch das Pflichtpraktikum im Studiengang „Economic Policy Consulting“ und die Praxisphase im Studiengang „Sales Management“ wird eine ähnliche Anbindung an die Praxis erreicht, welche die Anwendbarkeit der in der Theorie an der Hochschule erlernten Inhalte verbessert.

Das nordrhein-westfälische Hochschulgesetz ermöglicht es, im Masterstudiengang eine begrenzte Anzahl an Bachelormodulen zu belegen. Dies ist auch in den beiden zu bewertenden Studiengängen nach einer internen Prüfung und Bestätigung durch die entsprechenden Hochschullehrenden möglich. Diese Qualitätskontrolle erscheint der Gutachter/innengruppe sinnvoll.

Die verschiedenen eingangs genannten Gremien, Ansätze und Prozesse zur kontinuierlichen Weiterentwicklung der Studiengänge greifen in ihren Schwerpunkten ineinander und sind gut verzahnt. Auch die Beteiligung der Studierenden ist in ausreichendem Maße vorgesehen. Die Studierenden selbst gaben an, sich gut einbringen zu können und mit dem Hochschulpersonal – wissenschaftlich und nicht-wissenschaftlich – in einem regen Austausch zu stehen.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

II.5 Studienerfolg (§ 14 MRVO)

Studiengangübergreifende Aspekte

Sachstand

Die Universität hat ihre Verfahren zur Qualitätssicherung in einer universitätsweiten Evaluationsordnung geregelt. Das Qualitätsmanagement in Lehre und Studium wird als diskursiver Prozess dargestellt. Die Evaluationsordnung sieht vor, dass folgende Instrumente eingesetzt werden: die studentische Lehrveranstaltungs-bewertung, die Befragung von Studierenden und Ehemaligen, das ECTS-Monitoring, die dezentrale Modul- oder Studiengangsevaluation, Lehrberichte der Fakultäten sowie Akkreditierungsverfahren.

Die Lehrberichte der Fakultäten sollen aus einem mehrstufigen Evaluationsverfahren (Datenreport, Auswertung der Hochschulstatistik, Ergebnisse der Studierendenbefragungen, Fächergruppenvergleichswerte) resultieren und werden als Kernelement des Qualitätsmanagements beschrieben. Diese Berichte werden in der Universitätskommission für Lehre sowie im Senat diskutiert und im Anschluss hochschulintern veröffentlicht.

Die studentische Veranstaltungsbewertung soll mindestens alle zwei Jahre durchgeführt werden. Die Lehrenden sind gemäß Selbstbericht angehalten, die Ergebnisse der Lehrveranstaltungs-bewertung mit den Studie-

renden im gleichen Semester zu besprechen. Auf Ebene der Fakultät findet nach Angaben im Selbstbericht die Lehrveranstaltungsevaluation jedes dritte Semester statt. Im Rahmen der studentischen Evaluation wird die Arbeitsbelastung erhoben.

Das zentrale Instrument ECTS-Monitoring befindet sich im Aufbau und soll anhand von Studienverlaufs- und Prüfungsdaten themenspezifische Berichte (bspw. Kohortenbetrachtungen, Modulvergleiche) generieren. Darüber hinaus hat die Fakultät 2019 beschlossen, ein fakultätseigenes Instrument zum Studienerfolgsmonitoring zu entwickeln. Ziel dieses Monitors ist die gezielte Identifikation von sich ankündigenden, eventuellen Problemsituationen im Studium, um diesen früh entgegenwirken zu können.

Die Studiengangsverantwortlichen geben im Selbstbericht an, dass sich die Erfolgsquoten in der gesamten Fakultät in den letzten Jahren verbessert haben. Als Grund für die Verbesserung nennt die Universität die Studienberatung. Aufgrund der geringeren Kohorte wurde gemäß Selbstbericht noch keine umfangreiche Absolventenstudie für die vorliegenden Programme durchgeführt. Im Studiengang „Economic Policy Consulting“ erachten die Studiengangsverantwortlichen den Schwundfaktor als vergleichbar bzw. besser als in anderen Studiengängen der Fakultät. Der Studiengang „Sales Management“ weist eine Abbruchquote von 0 % auf, was anhand des Zulassungsverfahrens begründet wird.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Die Gutachter/innengruppe sieht die Maßnahmen zur Gewährleistung des Studienerfolgs als passend an. Die verschiedenen genannten Aktivitäten zur Evaluation und zum Monitoring stellen sicher, dass notwendige Anpassungen frühzeitig erkannt und umgesetzt werden können. Durch die Reduktion der Häufigkeit der verpflichtenden Evaluation der Lehrveranstaltungen auf drei Semester ist einer „Müdigkeit“ der Studierenden bei der Evaluation effektiv vorgebeugt worden. Es wird dennoch häufiger evaluiert, als es gemäß der Evaluationsordnung gefordert ist (alle vier Semester), was im Hinblick auf die Stabilität der Studienqualität zu begrüßen ist. Die kleine Kohortengröße und das offenbar ausgeprägte Vertrauensverhältnis zwischen den Studierenden und dem Hochschulpersonal trägt außerdem dazu bei, individuelle Herausforderungen zu erkennen und Maßnahmen zu deren Bewältigung zu ergreifen. Der geplante Studienmonitor/das geplante Studienerfolgsmonitoring als weiteres, datengestütztes Instrument der frühzeitigen Erkennung möglicher individueller Problemlagen belegt das Bestreben der Hochschule, den Studienerfolg nachhaltig möglich zu machen.

Die von der Hochschule vorgelegten Daten zeigen eine deutliche Überschreitung der Regelstudienzeit vor allem im Studiengang „Sales Management“ auf, die auf Nebentätigkeiten, Auslandsaufenthalte und/oder oftmals mehrere freiwillige Praktika zurückzuführen ist. Die Struktur des Studiums scheint hier nicht ursächlich zu sein. Zudem bewerten insbesondere die Studierenden die lange Studiendauer nicht nachteilig und steigen schnell in eine Erwerbstätigkeit nach dem Studium ein. Es wäre dennoch aus Sicht der Gutachter/innengruppe sinnvoll zu prüfen, ob und wie eine Mobilitätsoption im Curriculum deutlicher herausgestellt werden könnte (siehe hierzu „Mobilität“). Auch andere Maßnahmen zur Erreichung einer besseren Passgenauigkeit zwischen Studienangebot und Studienrealität der Studierenden könnten hier angezeigt sein (bspw. Teilzeitstudium), um zu gewährleisten, dass die Studiendauer den Berufseinstieg der Absolvent/inn/en auch mittelfristig nicht erschwert.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

Das Gutachter/innengremium gibt folgende Empfehlung:

- Die Gutachter/innengruppe regt für den Studiengang „Sales Management“ an, weitere Maßnahmen zu ergreifen, um die Studierenden dazu zu motivieren, ihre Studiendauer zu reduzieren (bspw. Teilzeitformate, zusätzliche Beratungsangebote).

II.6 Geschlechtergerechtigkeit und Nachteilsausgleich (§ 15 MRVO)

Studiengangübergreifende Aspekte

Sachstand

Die Universität hat Chancengleichheit als ein zentrales Kriterium ihrer Hochschulentwicklung definiert und sie gemäß Selbstbericht als Querschnittsaufgabe in ihre Organisation integriert. Gleichstellung soll anhand der Vorkehrungen und Regelungen im Hochschulentwicklungsplan, im Leitbild der Universität, in der Zielvereinbarung mit dem Landesministerium, in der Berufsordnung sowie in den Maßnahmen der Personalentwicklung Berücksichtigung finden. Die Universität hat ein Gleichstellungskonzept verabschiedet.

Die Universität ist zudem als familiengerechte Hochschule auditiert worden und wechselte 2015 zu dem Best Practice-Club „Familie an der Hochschule“. In diesem Zusammenhang hat sie ein Konzept zur Verbesserung der Chancengleichheit für Studierende mit Kind entwickelt.

Nach Darstellung im Selbstbericht ist die Universität bemüht, ein barrierefreies und gleichberechtigtes Studium zu ermöglichen. Die Prüfungsordnungen beinhalten Regelungen zum Nachteilsausgleich. Studierende können sich bei Bedarf an das Beratungszentrum zur Inklusion Behinderter (BZI) der Universität wenden.

An der Fakultät werden Workshop-Reihen zur Thematik Gleichstellung organisiert, bspw. Workshops für die Karriereplanung von Frauen, zur Stärkung des Kompetenzbewusstseins von Studentinnen, zur Gendersensibilisierung, zur Unterstützung von Gründungen durch Frauen oder zur weiblichen Verhandlungstechnik. Eine Gleichstellungsbeauftragte wird an der Fakultät für jede Statusgruppe berufen.

Bewertung: Stärken und Entwicklungsbedarf

Die Hochschule verfügt über ein gutes und umfangreiches Konzept zur Geschlechtergerechtigkeit und zum Nachteilsausgleich. Dabei wird für die Gutachter/innen deutlich, dass die Hochschule sich nicht nur Mühe gibt, sondern, dass die Bemühungen auch auf allen Ebenen ankommen. Hier werden mit expliziten Inklusionsbeauftragten an den Fakultäten und maßgeschneiderten Lösungen zum Nachteilsausgleich nur beispielhaft einige Maßnahmen aufgezeigt.

Insgesamt sind die Gutachter/innen von den Handlungsweisen der Hochschule in diesem Bereich begeistert und können nur empfehlen, das entsprechende Engagement aufrecht zu erhalten.

Entscheidungsvorschlag

Das Kriterium ist erfüllt.

III. Begutachtungsverfahren

III.1 Allgemeine Hinweise

Wegen der Reise- und Versammlungsbeschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie konnte keine Begehung vor Ort stattfinden. Entsprechend dem Beschluss des Vorstands der Stiftung Akkreditierungsrat vom 10.03.2020 wurde die Begutachtung in Absprache mit den Beteiligten in einer Kombination aus schriftlichen und virtuellen Elementen durchgeführt. Dabei wurden auf Seiten der Ruhr-Universität Bochum alle unter IV.2 genannten Gruppen in die Befragung durch das Gutachter/innengremium eingebunden. Die Räumlichkeiten und die sächliche Ausstattung wurden im Selbstbericht dokumentiert und per Video vorgestellt.

III.2 Rechtliche Grundlagen

Akkreditierungsstaatsvertrag

Verordnung zur Regelung des Näheren der Studienakkreditierung in Nordrhein-Westfalen vom 25.01.2018

III.3 Gutachter/innengruppe

Hochschullehrer

- Prof. Dr. Martin Benkenstein, Universität Rostock, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Institut für Marketing und Dienstleistungsforschung, Professor für Dienstleistungsmanagement
- Prof. Dr. Roland Menges, TU Clausthal, Fakultät für Energie- und Wirtschaftswissenschaften, Institut für Wirtschaftswissenschaft, Professor für VWL, insbes. Makroökonomik

Vertreterin der Berufspraxis

- Dr. Vera Demary, Leiterin des Kompetenzfelds Digitalisierung, Strukturwandel und Wettbewerb, Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V. (IW), Köln

Studierender

- Milan Grammerstorf, Student der Universität Bielefeld

IV. Datenblatt

IV.1 Daten zum Studiengang zum Zeitpunkt der Begutachtung

IV.1.1 Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“

Studierendenzahlen & Absolvent/inn/enzahlen

Anlage 1.1 Masterstudiengang Economic Policy Consulting

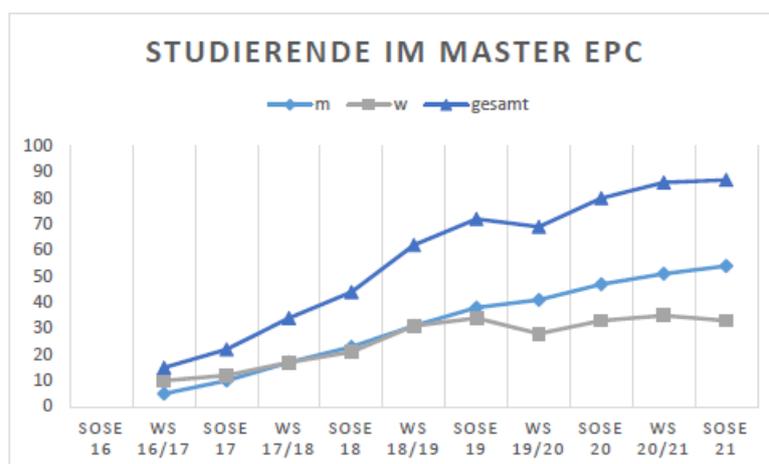
Aufnahmekapazitäten

Die Aufnahmekapazitäten p.a. im Masterstudiengang Economic Policy Consulting haben sich bisher wie folgt entwickelt:

Aufnahmekapazitäten im Studiengang Economic Policy Consulting, M.Sc.	
Studienjahr	Kapazität
16/17	30
17/18	30
18/19	30
19/20	30
20/21	30

Studierendenzahlen

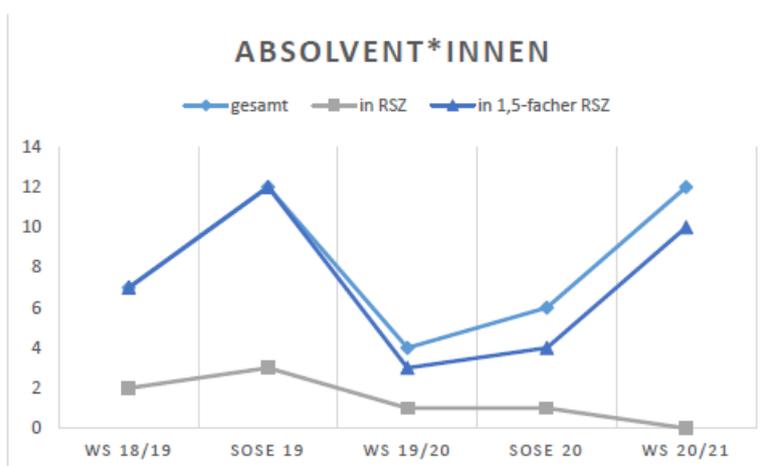
Im Masterstudiengang Economic Policy Consulting haben sich die Studierendenzahlen wie folgt entwickelt:



Semester	Gesamt	Männlich	Weiblich
WS 16/17	15	5	10
SoSe 17	22	10	12
WS 17/18	34	17	17
SoSe 18	44	23	21
WS 18/19	62	31	31
SoSe 19	72	38	34
WS 19/20	69	41	28
SoSe 20	80	47	33
WS 20/21	86	51	35
SoSe 21	87	54	33

AbsolventInnen

Die Zahl der Absolventen und Absolventinnen im Masterstudiengang Economic Policy Consulting entwickelte sich wie folgt:



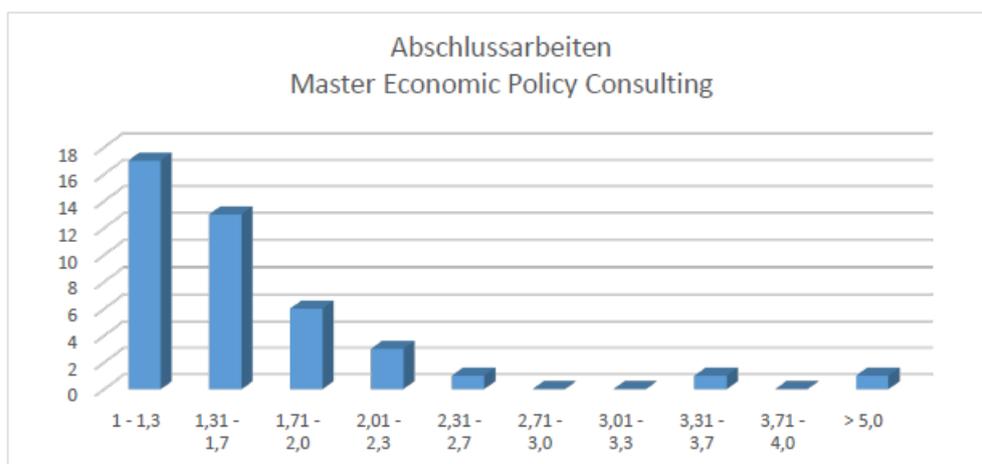
Semester	Gesamt	In RSZ	In 1,5-facher RSZ	Absolventenquote
WS 18/19	7	2	7	100,0%
SoSe 19	12	3	12	100,0%
WS 19/20	4	1	3	75,0%
SoSe 20	6	1	4	66,7%
WS 20/21	12	0	10	83,3%

Notenverteilung

Anlage 2: Statistische Daten: Notenverteilung der Abschlussarbeiten

Die folgenden Notenverteilungen beruhen auf den aggregierten Daten seit der Erstakkreditierung bis einschließlich dem Wintersemester 20/21.

A2 a) Die Notenverteilung der Abschlussarbeiten Masterstudiengangs Economic Policy Consulting ist der folgenden Abbildung (bzw. Tabelle zu entnehmen).



Noten Bachelorarbeit	Anzahl Arbeiten
1-1,3	17
1,31-1,7	13
1,71-2,0	6
2,01-2,3	3
2,31-2,7	1
2,71-3,0	0
3,01-3,3	0
3,31-3,7	1
3,71-4,0	0
5,0	1
	Summe: 42

IV.1.2 Studiengang 02 „Sales Management“

Studierendenzahlen & Absolvent/inn/enzahlen

Anlage 1.2 Masterstudiengang Sales Management

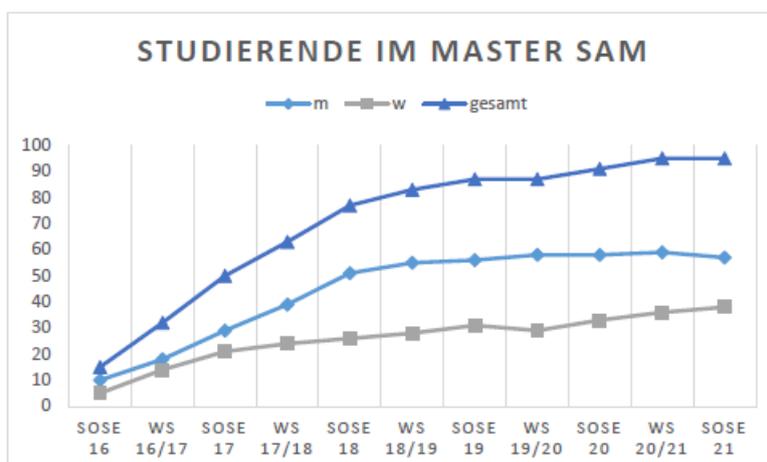
Aufnahmekapazitäten

Die Aufnahmekapazitäten p.a. im Masterstudiengang Sales Management haben sich bisher wie folgt entwickelt:

Aufnahmekapazitäten im Studiengang Sales Management, M.Sc.	
Studienjahr	Kapazität
15/16	15
16/17	30
17/18	30
18/19	30
19/20	30
20/21	30

Studierendenzahlen

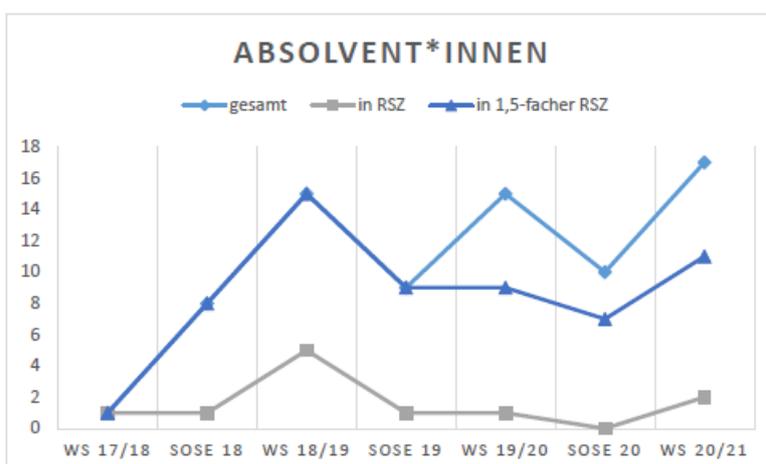
Im Masterstudiengang Sales Management haben sich die Studierendenzahlen wie folgt entwickelt:



Semester	Gesamt	Männlich	Weiblich
SoSe 16	15	10	5
WS 16/17	32	18	14
SoSe 17	50	29	21
WS 17/18	63	39	24
SoSe 18	77	51	26
WS 18/19	83	55	28
SoSe 19	87	56	31
WS 19/20	87	58	29
SoSe 20	91	58	33
WS 20/21	95	59	36
SoSe 21	95	57	38

AbsolventInnen

Die Zahl der Absolventen und Absolventinnen im Masterstudiengang Sales Management entwickelte sich wie folgt:



Semester	Gesamt	In RSZ	In 1,5-facher RSZ	Absolventenquote
WS 17/18	1	1	1	100,0%
SoSe 18	8	1	8	100,0%
WS 18/19	15	5	15	100,0%
SoSe 19	9	1	9	100,0%
WS 19/20	15	1	9	60,0%
SoSe 20	10	0	7	70,0%
WS 20/21	17	2	11	64,7%

Notenverteilung

Anlage 2: Statistische Daten: Notenverteilung der Abschlussarbeiten

Die folgenden Notenverteilungen beruhen auf den aggregierten Daten seit der Erstakkreditierung bis einschließlich dem Wintersemester 20/21.

A2 b) Die Notenverteilung der Abschlussarbeiten des Masterstudiengangs Sales Management ist der folgenden Abbildung (bzw. Tabelle zu entnehmen).



Noten Masterarbeit	Anzahl Arbeiten
1-1,3	26
1,31-1,7	22
1,71-2,0	12
2,01-2,3	7
2,31-2,7	5
2,71-3,0	2
3,01-3,3	2
3,31-3,7	0
3,71-4,0	0
5,0	0
Summe:	76

IV.2 Daten zur Akkreditierung

Vertragsschluss Hochschule – Agentur:	26.07.2021
Eingang der Selbstdokumentation:	26.07.2021
Zeitpunkt der Begehung:	27./28.01.2022

Personengruppen, mit denen Gespräche geführt worden sind:	Hochschulleitung, Fachbereichsleitung, Studiengangsverantwortliche, Lehrende, Mitarbeiter/innen zentraler Einrichtungen, Studierende, Absolvent/inn/en
An räumlicher und sächlicher Ausstattung wurde besichtigt (optional, sofern fachlich angezeigt):	Siehe III.1

IV.2.1 Studiengang 01 „Economic Policy Consulting“

Erstakkreditiert am:	22./23.08.2016
Begutachtung durch Agentur:	AQAS e.V.

IV.2.2 Studiengang 02 „Sales Management“

Erstakkreditiert am:	22./23.02.2016
Begutachtung durch Agentur:	AQAS e.V.