

Ergebnisbericht zum Verfahren zur Akkreditierung des Masterstudiengangs „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ der Fachhochschule Wiener Neustadt am Standort Wiener Neustadt

Auf Antrag der Fachhochschule Wiener Neustadt vom 29.10.2013 führte die AQ Austria ein Verfahren zur Akkreditierung des Masterstudiengangs „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ durch. Gemäß § 21 HS-QSG veröffentlicht die AQ Austria folgenden Ergebnisbericht:

1 Kurzinformationen zum Akkreditierungsantrag

Informationen zur antragstellenden Einrichtung	
Antragstellende Einrichtung	Fachhochschule Wiener Neustadt
Standort/e der FH-Einrichtung	Wiener Neustadt, Wieselburg, Tulln, Wien
Informationen zum beantragten Studiengang	
Studiengangsbezeichnung	Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen
Studiengangsart	FH-Masterstudiengang
Regelstudiendauer, ECTS	4 Semester, 120 ECTS
Aufnahmeplätze je Std.Jahr	25
Organisationsform	Berufsbegleitend (BB)
Akademischer Grad	Master of Arts in Business, MA oder M.A.
geplanter Start	WS 2014/15
akkreditiert für den Standort	Wiener Neustadt

2 Kurzinformationen zum Verfahren

Die Fachhochschule Wiener Neustadt beantragte am 31.10.2013 die Akkreditierung des Studienganges „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ am Standort Wiener Neustadt.

Per 17.03.2014 bestellte das Board der AQ Austria folgende Gutachter/innen für die Begutachtung des Antrags:

Name	Institution	Rolle
Prof. Dr. rer. pol. Ralf Schlottmann	Hochschule Bochum	Gutachter mit wissenschaftlicher Qualifikation
Mag. ^a Sandra Kolleth	Xerox Austria GmbH	Gutachterin mit facheinschlägiger Berufstätigkeit und Vorsitz
Michael Schabhüttl	Karl Franzens Universität	Studentischer Gutachter

Am 08.04.2014 fand ein Vor-Ort-Besuch der Gutachter/innen und der Vertreter/innen der AQ Austria in den Räumlichkeiten der Fachhochschule Wiener Neustadt am Standort Wiener Neustadt statt.

Das Board der AQ Austria entschied in der Sitzung vom 03.07.2014. Die Entscheidung wurde am 07.07.2014 an das BM:WFW zur Genehmigung übermittelt und am 24.07.2014 vom Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft genehmigt. Die Entscheidung ist seit 28.07.2014 rechtskräftig.

3 Antragsgegenstand

Das Qualifikationsziel dieses Studiums ist die Vermittlung von Kompetenzen des strategischen und operativen Sales Managements, wobei hier der Fokus auf der Vermarktung von komplexen technischen Dienstleistungen bzw. Produkten im technischen Vertrieb liegt.

Die Absolventinnen und Absolventen verfügen über anwendungsorientiertes und grundlegendes Wissen aus der Betriebswirtschaft, der Vertriebssteuerung, dem Verkauf und aus der Vertriebs- und Dienstleistungspsychologie. Absolventinnen und Absolventen besitzen fachübergreifende Kompetenzen, um sowohl im Management, im Produktmarketing, im Kundenservice, als auch im Vertrieb von technischem Service mitarbeiten zu können. Sie verfügen über profunde verkäuferische und vertriebliche Fachkompetenzen und sind sowohl mit den Bereichen des persönlichen Verkaufs, als auch mit der Vertriebs- bzw. Dienstleistungspsychologie und dem Management von Vertriebsorganisationen vertraut. Sie können Instrumente und Tools des modernen Sales Managements im Rahmen ihrer beruflichen Aufgabenerfüllung einsetzen.

Die Absolventinnen und Absolventen sind fähig, Marktzusammenhänge zu verstehen sowie vertriebliche Kennzahlensysteme und deren Wechselwirkungen im Unternehmen zu analysieren (z.B. den Unterschied Umsatz- zur Ergebnisorientierung).

Sie können die wichtigsten Vertragsklauseln und Ausschreibungsformalitäten verstehen und entsprechende Angebotsstrukturen bei den Unternehmen schaffen, um Aufträge zu erhalten.

Die Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage, Gespräche mit unterschiedlichen Zielsetzungen (Produkt-, Dienstleistungs- und Beratungsverkauf, diverse Verkaufsverhandlungen) und mit verschiedenen Zielgruppen (mit technischen Einkäuferinnen oder Einkäufern, Managerinnen bzw. Managern, Top-Managerinnen und Top-Managern) professionell und wertschätzend zu führen.

Durch das Studiendesign werden folgende vertrieblichen Kompetenzen aufgebaut:

- das verhaltensorientierte Verkaufen
- die Selbstorganisation und die Selbstreflexion (z.B. im Sales Labor) werden begünstigt
- die Flexibilität und Selbstständigkeit werden durch verschiedene Aufgabenstellungen verstärkt
- durch Rollenspiele und Diskussionen werden sowohl das Verantwortungsbewusstsein als auch die Eigeninitiative gefördert
- Managementskills, wie das Führen von Vertriebsniederlassungen, Vertriebsteams und Verkaufgruppen, können sie sicher und flexibel in einem fachlichen und fachübergreifenden Zusammenhang einsetzen

Die Absolventinnen und Absolventen können den aktuellen vertrieblichen Wissenschaftsdiskurs verfolgen, reflektieren und für die eigene berufliche Praxis nutzen.

4 Zusammenfassung der Bewertungen des Gutachtens

Die Gutachter/innen gelangen zu folgender abschließenden Beurteilung, Auszug aus dem Gutachten, S.12:

„Zusammenfassend kommen die Gutachter/innen zu dem Ergebnis, dass für diesen Studiengang hoher Bedarf- und Akzeptanz gegeben sind, die Qualität des Studiengangs im Hinblick auf das Curriculum, das Studiengangsmanagement und Personal hinreichend sichergestellt ist und die Rahmenbedingungen im Hinblick auf Qualitätssicherung, Finanzierung und Infrastruktur, Angewandte Forschung und Entwicklung sowie Nationale und Internationale Kooperationen als angemessen erachtet werden können. Die tatsächliche Realisierbarkeit mit den an der Institution vorhandenen Ressourcen scheint sichergestellt.

Als besonders relevant für die Beurteilung dieses Studiengangs erachten die Gutachter/innen die folgenden Punkte:

- Gute Einbindung in die Zielsetzungen und Organisation der FH WN, insbesondere im Hinblick auf die Verbindung der zwei Strategischen Geschäftseinheiten Wirtschaft und Technik
- Hoher Marktbedarf, hinterlegt durch Studien- und Marktdaten, sowie die Stellungnahmen der Wirtschaft und Eigenerfahrung des Gutachter/innen-Teams. Die Verbindung von Technik- und Vertrieb trägt zum Schließen einer Marktlücke bei.
- Hohe zu erwartende Akzeptanz aufgrund der bereits verzeichneten Nachfrage sowie der Stellungnahmen von Studierenden

- Umfassendes, sehr praxisorientiertes Curriculum mit Anwendung unterschiedlichster dem jeweiligen Input angepassten Lehr- und Prüfungsmethoden mit aufwändigem Verfahren zur Sicherstellung einer gerechten Beurteilung z.B. im Hinblick auf Teamleistungen
- Eindruck, dass das Studium im Hinblick auf Workload und Vereinbarkeit mit beruflicher Tätigkeit angemessen organisiert ist.
- Aufgrund der Kombination von Technik sowie Vertriebsmanagement und der erwarteten Zielgruppe angemessene Zugangsvoraussetzungen und entsprechendes Auswahlverfahren
- Qualifiziertes Personal sowohl im Entwicklungsteam als auch im Lehr- und Forschungsbereich mit motivierter, einschlägig erfahrener Studiengangsleitung und Unterstützung des Studienganges durch die Geschäftsführung
- Hoher Anteil an nebenberuflich Lehrenden an der FH WN sowie im Studiengang stellt eine hohe Praxisorientierung sicher und wird von Studierenden als sehr positiv gesehen. Schrittweises Heranführen der Berufspraktiker/innen an die Anforderungen der Lehre und laufende Evaluation stellt Qualität sicher.
- Eingebundenheit des Studiengangs in ein ausgewogenes Qualitätsmanagementsystem mit Verankerung in der Geschäftsführung und dem Kollegium
- Hervorragende räumliche und technische Infrastruktur mit dem Alleinstellungsmerkmal des „Sales Labors“, das eine für den Vertrieb besonders relevante praktische Übungs- und Feedbackmöglichkeit bietet.
- Bestehende Erfahrungen aus einem Lehrgang zur Weiterbildung zum Thema Vertrieb und gute Basis durch die bereits betriebenen angewandten Forschungsprojekte sowie Kooperationen.“

5 Akkreditierungsentscheidung und Begründung

Das Board der AQ Austria hat in seiner Sitzung vom 03.07.2014 beschlossen, dem Antrag der FH Wiener Neustadt vom 31.10.2013 in der überarbeiteten Version 1.1 vom 14.01.2014 auf Akkreditierung des Masterstudiengangs „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ stattzugeben.

Das Board der AQ Austria stützte seine Entscheidung auf die Antragsunterlagen, das Gutachten sowie die Stellungnahme der Antragstellerin.

Auf deren Grundlage und der dadurch feststellbaren Erfüllung der Akkreditierungsvoraussetzungen gemäß § 8 Abs 3 FHStG iVm § 17 Fachhochschul-Akkreditierungsverordnung 2013 sowie iVm § 23 HS-QSG Abs 4 und Abs 6 hat das Board entschieden, dem Antrag stattzugeben.

6 Anlagen

- Gutachten Version 30.04.2014
- Stellungnahme der Antragstellerin