



Agentur für
Qualitätssicherung
und Akkreditierung
Austria

Gutachten

gem. § 7 Verordnung des Board der Agentur für Qualitätssicherung und Akkreditierung Austria über die Akkreditierung von Fachhochschul-Studiengängen (FH-Akkreditierungsverordnung 2013)

Verfahren zur Akkreditierung des FH-Masterstudiengangs „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“, Stkz 0751, Standort Wiener Neustadt, der FH Wiener Neustadt

Vor-Ort-Besuch gem. § 6 FH-Akkreditierungsverordnung 2013 am 08.04.2014

Gutachten Version vom 30.04.2014

Inhaltsverzeichnis

1	Verfahrensgrundlagen	3
2	Kurzinformation zur antragstellenden Institution	4
3	Gutachter/innen	5
4	Vorbemerkungen der Gutachter/innen	5
5	Prüfkriterien gem. § 17 (1): Studiengang und Studiengangsmanagement	5
6	Prüfkriterien gem. § 17 (2): Personal	8
7	Prüfkriterien gem. § 17 (3): Qualitätssicherung	9
8	Prüfkriterien gem. § 17 (4): Finanzierung und Infrastruktur	9
9	Prüfkriterien gem. § 17 (5): Angewandte Forschung und Entwicklung	10
10	Prüfkriterien gem. § 17 (6): Nationale und internationale Kooperationen	11
11	Zusammenfassende Ergebnisse	11
12	Anhang	12

1 Verfahrensgrundlagen

Eine Akkreditierung ist ein formales und transparentes Qualitätsprüfverfahren anhand definierter Kriterien und Standards, das zu einer staatlichen Anerkennung eines Studienprogramms führt. Die Agentur für Qualitätssicherung und Akkreditierung Austria (AQ Austria) überprüft in der Begutachtung, ob der vorgelegte Antrag auf **Programmakkreditierung** auf verlässliche, nachvollziehbare und begründete Art und Weise die Gewährleistung der Umsetzung des fachhochschulischen Bildungsauftrages darlegt.

Bei Vorliegen der gesetzlichen Akkreditierungsvoraussetzungen und Erfüllung der geforderten qualitativen Anforderungen werden die FH-Studiengänge unbefristet mit Bescheid akkreditiert. Die Akkreditierung von FH-Studiengängen kann nicht unter der Erteilung von Auflagen erfolgen.

Rechtliche Grundlagen für die Akkreditierung von Fachhochschulstudiengängen sind das Fachhochschulstudiengesetz (FHStG idgF) sowie das Hochschul-Qualitätssicherungsgesetz (HS-QSG idgF).

Das Fachhochschulstudiengesetz normiert die Ziele und leitenden Grundsätze von Fachhochschul-Studiengängen (FHStG § 3) und Akkreditierungsvoraussetzungen (§ 8). Das Hochschul-Qualitätssicherungsgesetz gibt Prüfbereiche für die Akkreditierung von Fachhochschulstudiengängen vor. Gem. § 23 Abs. 5 HS-QSG hat das Board von AQ Austria eine Verordnung erlassen, die diese Prüfbereiche sowie methodische Verfahrensgrundsätze festlegt (FH-Akkreditierungsverordnung 2013). Die Prüfbereiche sind wie folgt:

§ 16

- (1) Studiengang und Studiengangsmanagement
- (2) Personal
- (3) Qualitätssicherung
- (4) Finanzierung und Infrastruktur
- (5) Angewandte Forschung & Entwicklung
- (6) Nationale und internationale Kooperationen

Im Rahmen des Akkreditierungsverfahrens ist ein Vor-Ort-Besuch bei der antragstellenden Institution durch Gutachter/innen vorgesehen. Die Gutachter/innen haben ein Gutachten, das aus Feststellungen und Bewertungen zu den einzelnen Prüfbereichen auch in Verbindung mit § 17 besteht, zu verfassen.

- Zu jedem Prüfbereich sind Feststellungen der Gutachter/innen aus den Antragsunterlagen, den Gesprächen vor Ort etc. (evidenzbasiert) festzuhalten.
- Zu jedem Prüfbereich ist durch die Gutachter/innen eine abschließende Bewertung vorzunehmen und nachvollziehbar zu begründen.

Die antragstellende Institution hat die Gelegenheit zum Gutachten innerhalb einer angemessenen Frist Stellung zu nehmen.

Das Gutachten und die Stellungnahme werden im Board von AQ Austria beraten. Das Board entscheidet mittels Bescheid. Die Entscheidungen des Board bedürfen vor Inkrafttreten der Genehmigung durch den Bundesminister für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft.

Nach Abschluss des Verfahrens ist von der Agentur der Ergebnisbericht zu verfassen, der jedenfalls das Gutachten, die Stellungnahme der antragstellenden Institution (mit deren Zustimmung), die Entscheidung des Board einschließlich der Begründung der Entscheidung enthält. Dieser Ergebnisbericht ist auf der Website der Agentur für Qualitätssicherung und Akkreditierung Austria sowie von der antragstellenden Institution zu veröffentlichen. Personenbezogene Daten, Finanzierungsquellen sowie Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse sind von der Veröffentlichung ausgenommen.

2 Kurzinformation zur antragstellenden Institution

Informationen zur antragstellenden Einrichtung	
Antragstellende Einrichtung	Fachhochschule Wiener Neustadt
Bezeichnung Fachhochschule	seit 1999
Anzahl der Studiengänge	28
Anzahl der Studierenden	Aktivstudierende WS (2013/14): 3228
Informationen zum Antrag auf Akkreditierung	
Studiengangsbezeichnung	Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen
Studiengangsart	FH-Masterstudiengang
Akademischer Grad	Master of Arts in Business, MA oder M.A.
Regelstudierendauer, ECTS	4 Semester, 120 ECTS
Aufnahmeplätze je Std.Jahr	25
Organisationsform	Berufsbegleitend (BB)
Standort	Wiener Neustadt

3 Gutachter/innen

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 Leiterin der Gutachter/innen-Gruppe
Michael Schabhüttl	Karl Franzens Universität	Studentischer Gutachter

4 Vorbemerkungen der Gutachter/innen

Der Antrag auf Akkreditierung (Version 1.1. vom 13.1.2014) ist ein aussagekräftiges, sorgfältig aufgebautes und inhaltlich umfassendes Dokument. Auf Grundlage des Antrags konnten sich die Gutachter/innen bereits vorab intensiv mit dem geplanten Masterstudiengang „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen auseinandersetzen.

Der Vor-Ort-Besuch war gut organisiert, sodass umfassend alle noch offenen Fragen geklärt werden konnten und dem Gutachter/innen-Team ein guter Einblick in die Fachhochschule und den Studiengang gegeben wurde. Es war ausreichend Zeit für Gespräche mit den wesentlichen externen Stakeholdern (Praktiker und Student/inn/en) sowie mit dem Entwicklungsteam und der Studiengangsleitung vorhanden. Die Studiengangsleitung und das Entwicklungsteam sowie alle weiteren Fachhochschulmitarbeiter/innen haben einen sehr engagierten und kompetenten Eindruck beim Gutachter/innen-Team hinterlassen.

Hervorzuheben ist auch die professionelle Zusammenarbeit der verschiedenen Bereiche im Zuge des Vor-Ort-Besuchs, der die eingangs von der Geschäftsführung präsentierte Organisationsform der „Kollegialen Hochschulleitung“ auch im persönlichen Eindruck als eine gelebte Praxis erscheinen lässt.

5 Prüfkriterien gem. § 17 (1): Studiengang und Studiengangsmanagement

Studiengang und Studiengangsmanagement	
<i>a.</i>	<i>Vereinbarkeit mit Zielsetzung der Institution - Zusammenhang mit Entwicklungsplan</i>
<i>b.-c.</i>	<i>Bedarf und Akzeptanz</i>
<i>d.-e.</i>	<i>Berufliche Tätigkeitsfelder und Qualifikationsprofil</i>
<i>f.</i>	<i>Inhalt, Aufbau, Umfang, didaktische Gestaltung des Curriculums</i>
<i>g.-h.</i>	<i>Zuteilung ECTS - „Work Load“</i>
<i>i.</i>	<i>Berufsbegleitende Studiengänge - Vereinbarkeit mit Berufstätigkeit</i>

<i>j.-k.</i>	<i>Prüfungsmethoden und Prüfungsordnung</i>
<i>l.</i>	<i>Berufspraktika</i>
<i>m.-n.</i>	<i>Zugang, Durchlässigkeit, Aufnahmeverfahren,</i>
<i>o.</i>	<i>E-Learning, Blended Learning, Distance Learning</i>
<i>p.</i>	<i>Gemeinsame Partnerprogramme mit anderen Bildungseinrichtungen</i>

a. Der Studiengang orientiert sich an den Zielsetzungen der FH Wiener Neustadt (FH WN) und deren Entwicklungszielen. In der Aufbauorganisation im Bereich Wirtschaft eingegliedert, ermöglicht er Bachelor-Absolvent/inn/en des Bereichs Technik sowie anderen die Aufnahmekriterien erfüllenden Bewerber/inne/n eine gute Kombination aus Wirtschaft und Technik und ist damit auch die Verbindung von zwei bestehenden strategischen Geschäftseinheiten. Es ergibt sich eine schlüssige Integration in die Gesamtstrategie in Hinblick auf Lehre, angewandte Forschung und Praxisbezug der FH WN. Es gibt bereits einen Lehrgang zur Weiterbildung mit ähnlichem Fokus im Vertrieb, der sehr erfolgreich läuft und von den befragten Student/inn/en sehr positiv beurteilt wurde. Der geplante Studiengang bietet damit eine weitere, intensivere Vertiefungsmöglichkeit in den Vertrieb, mit Fokus auf technische Produkte und Dienstleistungen.

b.-c. Der Bedarf der Wirtschaft konnte sowohl durch die vorgelegte Studie im Antrag als auch durch die Statements der Studierenden und Praxisvertreter beim Vor-Ort-Besuch nachvollziehbar nachgewiesen werden. Das Gutachter/innen-Team bestätigt auf Grund eigener fachlicher und praktischer Expertise den Bedarf an dem geplanten Studiengang. Das Studiengangsmanagement schätzt – auch aufgrund des Vorliegens von bereits mehr als 50 Anfragen (ohne den Studiengang bisher beworben zu haben) und 12 Personen, die sich bereits konkret bewerben möchten - die Nachfrage als hoch ein. Dies stützt sich auf Vergleichswerte in Bezug auf die Nachfrage zum vergleichbaren Zeitpunkt aus anderen Studiengängen. Es wird erwartet, dass die Anzahl der Bewerbungen höher sein wird als die zur Verfügung stehenden 25 Studienplätze. Die studentische Akzeptanz wird daher –auch aus Sicht der Gutachter/innen als hoch eingeschätzt.

d.-e. Die beruflichen Tätigkeitsfelder sind im Antrag klar umrissen. Als Berufsbilder werden Key-, Large-, Major-, Global- oder Account ManagerInnen, Gebietsverantwortliche, VertriebsmanagerInnen und ProduktmanagerInnen angeführt. Genau diese Betätigungsfelder wurden durch die namhaften Vertreter der Wirtschaft beim Vor-Ort-Besuch als relevant bestätigt. Das Qualifikationsprofil ist schlüssig. Die Lernergebnisse und Qualifikationsziele sind im gesamten wie auch in den einzelnen Ausbildungsmodulen klar formuliert und haben einer intensiven Hinterfragung durch das Gutachter/innen-Team standgehalten. Die Qualifikationsprofile basieren auf dem Europäischen Qualifikationsrahmen und sind klar beschrieben. Der neue Studiengang würde aus Sicht der Gutachter/innen demnach eine Lücke zwischen klassischen Kaufleuten und klassischen Techniker/inne/n schließen und akademisch ausgebildetes Personal für wesentliche berufliche Tätigkeitsfelder im Bereich des Vertriebes abdecken.

f. Die Inhalte des Studiengangs sind dem genannten Qualifikationsprofil angemessen und entsprechen auch den Anforderungen der Praxisvertreter. Als wesentliche Anforderungen wurden beispielsweise genannt „technisches Wissen kaufmännisch zu nutzen“, „soziale und analytische Kompetenzen beherrschen“, „Vertriebs- und Abschlussorientierung“. Diese Qualifikationsziele kommen in angemessenem Umfang auch im Curriculum vor. Aufbauend auf den technischen Vorkenntnissen der Studierenden wird ein breites Spektrum an Vertriebs-Knowhow abgedeckt. Das didaktische Konzept sieht vor, dass die Studierenden zunächst an

theoretische Grundlagen herangeführt werden und danach in verschiedenen Formen wie z.B. im Sales Labor oder durch die Einbindung in praktische Forschungsprojekte ihr Wissen anwenden. Der zeitliche Ablauf der Lehrveranstaltungen ist schlüssig abgestimmt. Es kommt eine breite Palette an Lehr- und Prüfungsformen – je nach Thema – zur Anwendung. Hervorzuheben ist, dass die Studierenden so weit wie möglich in die Forschungsprojekte eingebunden werden. Die Inhalte des Studiengangs, Methoden und die verwendete Literatur decken unterschiedliche Bereiche ab und spiegeln die aktuelle Forschung und Praxis wider. Bestimmte Inhalte des Curriculums waren in den Modulbeschreibungen für die Gutachter/innen aus dem Antrag nicht ausreichend erkennbar (z.B. Management von Vertriebspartner/inne/n, Multi Channel Management etc.). Deren den Ausbildungszielen entsprechende Einbindung in die Module konnte aber beim Vor-Ort-Besuch zufriedenstellend dargelegt werden.

g.-h. Sowohl die Anzahl der ECTS Anrechnungspunkte als auch deren Zuteilung auf die einzelnen Module ist angemessen und nachvollziehbar und spiegelt den Workload für die einzelnen Module wider. Der Workload wurde von vergleichbaren Studiengängen hergeleitet unter Berücksichtigung einer detaillierten Einschätzung der tatsächlichen Anwesenheitszeiten, der jeweils erforderlichen Vor- und Nachbereitung der Veranstaltungen als auch der erforderlichen Vorbereitung auf die Leistungsnachweise. Der Workload wurde von berufsbegleitenden Studierenden beim Vor-Ort-Besuch für Berufstätige als bewältigbar und angemessen eingeschätzt.

i. Die Veranstaltungen finden geblockt freitags und samstags statt. Die frühzeitige Terminplanung sowie rechtzeitige Kommunikation von Vorbereitungsnotwendigkeiten sowie zur Verfügung Stellung der entsprechenden Unterlagen erhöht die Planbarkeit und Vereinbarkeit mit Beruf und Familienleben. Dies wurde auch von den bereits an der FH Wiener Neustadt berufsbegleitend Studierenden bestätigt.

j.-k. Die Prüfungsordnung entspricht den gesetzlichen Anforderungen und die Prüfungsmethoden sind geeignet, die Erreichung der definierten Lernergebnisse zu beurteilen. Verschiedenste Methoden kommen zur Anwendung. Dabei erfolgt eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Prüfungsmethoden auf Basis einer kritischen Hinterfragung der jeweiligen Prüfungsform nach Abschluss eines Semesters. Dies verdeutlicht den hohen Stellenwert, den die Studiengangsleitung auch dem Thema Prüfungen einräumt. Exemplarisch sei hier die umfassende Bewertung von Teamleistungen im Rahmen der Lehrveranstaltung „Angewandte Vertriebsforschung im technischen Vertrieb“ genannt, bei der die Lernergebnisse auf Basis einer Kombination von Individual-, Team- und Peer-Bewertungen erfolgt.

l. sind nicht vorgesehen

m.-n. Die Zugangsvoraussetzungen sind klar definiert und entsprechen den gesetzlichen Vorschriften. Es kommt ein mehrstufiges Stage-Gate-Verfahren zur Anwendung dessen Kriterien ein Interview, ein Motivationsschreiben und der bisherige Notendurchschnitt sind. Motivationsschreiben und Interview fließen mit insgesamt 80 Prozent in die finale Bewertung ein. Die hohe Gewichtung des Interviews und des Motivationsschreibens werden mit der Bedeutung für den Vertrieb schlüssig argumentiert. Die niedrige Gewichtung des Notendurchschnitts scheint der Zielgruppe angemessen. Es werden viele berufstätige Studierende erwartet, deren Bachelorabschluss bereits einige Zeit zurückliegt. Die Bewertungskriterien von Motivationsschreiben und Interview sind detailliert und nachvollziehbar dargelegt. Die Durchlässigkeit des Bildungssystems ist damit gegeben.

o. E-Learning und andere alternative Lernmethoden werden in diesem Studiengang strukturell nur in geringem Maß eingesetzt. Dies ist den Inhalten und dem Umstand, dass Vertrieb eine stark präsenzorientierte Tätigkeit ist, angemessen.

p. für den beantragten Studiengang nicht relevant.

6 Prüfkriterien gem. § 17 (2): Personal

Personal	
a.	<i>Entwicklungsteam</i>
b.	<i>Studiengangsleitung</i>
c.	<i>Lehr- und Forschungspersonal</i>
d.	<i>Lehrkörper in Bezug auf Berufsausbildung & Betreuung der Studierenden</i>

a. Das Entwicklungsteam ist einschlägig wissenschaftlich bzw. berufspraktisch qualifiziert. Das Gutachter/innen-Team konnte einen sehr positiven Eindruck von den Kompetenzen der Mitglieder gewinnen. Das Entwicklungsteam war ausgewogen besetzt und die Mitglieder den ihnen zugeordneten Rollen entsprechend qualifiziert. Hervorzuheben ist auch, dass sowohl Mitarbeiter/innen des Bereichs Technik als auch des Bereichs Wirtschaft sowie nebenberuflich Lehrende mit praktischem beruflichem Background dem Entwicklungsteam angehören. Eine personelle Überlappung zwischen Mitgliedern des Entwicklungsteams und dem Lehrkörper ist gegeben.

b. Die Studiengangsleitung ist bis auf weiteres (...) interimistisch besetzt,(...). Die Studiengangsleitung zeichnet sich durch hohe Motivation aus und ist entsprechend einschlägig in Lehre, Forschung und Management qualifiziert. Beispielhaft seien an dieser Stelle eine umfassende Publikationsliste sowie ein funktionierendes Netzwerk mit internationalen Hochschulen genannt.

c. Die Studiengangsleitung konnte darlegen, dass das notwendige, entsprechend wissenschaftlich bzw. berufspraktisch sowie pädagogisch didaktisch qualifizierte Personal für den Start des Studienganges im Wintersemester 2014/2015 sichergestellt ist. An der FH Wiener Neustadt wie auch im Studiengang wird exzellent mit nebenberuflich Lehrenden zusammengearbeitet. Dies wurde von den Studierenden als wichtiges Entscheidungskriterium für die Wahl ihres Studiums angemerkt. Die nebenberuflich Lehrenden zeichnen sich durch ihre hohe praktische Qualifikation aus. Die Hochschule hat ein klares Konzept zur stufenweisen Heranführung von Externen an die Lehre.

d. Durch die Zusammensetzung des Lehrkörpers ist sowohl die notwendige wissenschaftliche als auch berufspraktische Kompetenz abgedeckt und eine angemessene Betreuung der Studierenden scheint sichergestellt. Die vom Gutachter/innen-Team befragten Student/inn/en der bestehenden Studiengänge Wirtschaftsberatung und Unternehmensführung (Master) und Wirtschaftsberatung (Bachelor) haben darüber hinaus den hohen Standard an persönlicher Betreuung, bis hin zum Mentoring durch die Lehrenden, hervorgehoben.

7 Prüfkriterien gem. § 17 (3): Qualitätssicherung

Qualitätssicherung	
a.	<i>Einbindung Studiengang in institutionseigenes Qualitätsmanagementsystem</i>
b.	<i>Periodischer Prozess der Qualitätssicherung und Weiterentwicklung</i>
c.	<i>Evaluation durch Studierende</i>

a. Das hausinterne QMS wurde (...) beim Vor-Ort-Besuch demonstriert und umfasst sämtliche Prozesse der FH WN. Hervorzuheben ist die organisatorische Einbindung der obersten Instanz des QM (Q1) mit direkter Berichterstattung an die Geschäftsführung und Einbindung in die kollegiale Hochschulleitung, die sich aus Kollegium und Geschäftsführung zusammensetzt. Das QM bzw. das Lenkungsgremium sieht sich nicht als Kontroll- sondern als beratendes Organ um die Qualität zu erhöhen. An einer laufenden Weiterverbesserung des Systems (Best Practice Report) wird gearbeitet. Das QM ist im Leitbild verankert und ihm kommt eine hohe Priorität zu. Alle Bereiche und Studiengänge der FH WN sind umfassend in dieses System eingebunden.

b. Das QMS wird permanent aktualisiert und unter Einbindung der relevanten Gruppen und Expert/inn/en periodisch weiterentwickelt, dies wurde beim Vor-Ort-Besuch schlüssig und nachvollziehbar dargelegt. Die Steuerung auf bereichsübergreifender Ebene erfolgt über Key Performance Indikatoren sowie die oberste Instanz des Q1. Für die Zukunft sind Weiterentwicklungen wie zum Beispiel die Entwicklung von Best Practice Reports und im Hinblick auf interne Audits/Evaluierungen in Überlegung.

c. Die Einbindung der Studierenden erfolgt institutionalisiert über zwei Ansätze: Einerseits mittels einer Online-Evaluation der Lehrveranstaltungen und andererseits über persönliche Feedback-Runden, bei denen die Studierenden zusammen mit den Lehrenden Verbesserungsvorschläge diskutieren und protokollieren („Qualitätszirkel“). Es wird auf eine möglichst frühzeitige Einbindung der Studierenden wertgelegt. Die Studierenden konnten beim Vor-Ort-Besuch glaubhaft machen, dass ihre Inputs (z.B. aus den Feedback-Runden) ernst genommen werden. Die Studierenden bezeugten, dass angesprochene Problemfelder gelöst würden und in den darauffolgenden Semestern nicht mehr vorkämen. Sowohl der Gesprächsteilnehmer der Studierendenvertretung der FH WN als auch die interimistische Studiengangsleitung konnten beim Vor-Ort-Besuch glaubhaft darlegen, dass es regelmäßige Treffen gibt, in denen ein reger und produktiver Austausch stattfindet.

8 Prüfkriterien gem. § 17 (4): Finanzierung und Infrastruktur

Finanzierung und Infrastruktur	
a.	<i>Nachweis der Finanzierung</i>
b.	<i>Finanzierungsplan mit Ausweis der Kosten pro Studienplatz</i>
c.	<i>Raum- und Sachausstattung</i>

- a. Die Finanzierung des Studienganges für die nächsten 5 Jahre konnte nachvollziehbar dargelegt werden. (...) Die Sicherstellung der Finanzierung des Studienganges konnte somit glaubhaft gemacht werden.
- b. Dem Finanzierungsplan liegt eine ausführliche Kalkulation mit Ausweis der Kosten unter Berücksichtigung der Inflationsannahmen pro Studienplatz zugrunde (...).
- c. Die FH WN verfügt über eine moderne und angemessene Raum- und Sachausstattung, wovon sich das Gutachter/innen-Team bei einem Hausrundgang überzeugen konnte. Die Hörsäle am Standort Wiener Neustadt sind modern und barrierefrei ausgestattet. Die Bibliothek enthält die erforderliche Literatur in ausreichender Menge und bietet den Studierenden darüber hinaus modernste Technologie für die Literaturrecherche. Den Studierenden steht die gesamte Infrastruktur zur Eigennutzung auch zur Verfügung, wenn keine Lehrveranstaltungen stattfinden. Ein elektronisches Leitsystem unterstützt die Studierenden dabei. Besonders hervorzuheben ist das Sales Labor in Wieselburg, das dem Gutachter/innen-Team mittels Video vorgestellt wurde. Dieses Sales Labor ist derzeit ein Alleinstellungsmerkmal der FH WN und bietet die gerade für den Vertrieb wichtige Möglichkeit praktischer Übungen mit Feedback durch physiologische und biometrische Messungen.

9 Prüfkriterien gem. § 17 (5): Angewandte Forschung und Entwicklung

Angewandte Forschung und Entwicklung

- | | |
|----|---|
| a. | <i>F&E in Vereinbarkeit mit strategischer Ausrichtung der Institution</i> |
| b. | <i>Einbindung des Lehr- und Forschungspersonal in F&E, Verbindung F&E und Lehre</i> |
| c. | <i>Einbindung der Studierenden in F&E-Projekte</i> |
| d. | <i>Rahmenbedingungen</i> |

- a. Die Ziele der angewandten Forschung des Studienganges sind gut auf die strategische Ausrichtung der FH WN abgestimmt. Basierend auf der vorhandenen historischen Ausrichtung in bestehenden Studienprogrammen mit Vertriebsinhalten ergeben sich drei Stoßrichtungen in der Forschung: Produktivität im Vertrieb, angewandte Forschung im Sales Labor und bei Verkaufswettbewerben. (...).
- b. Die Forschungsgebiete stehen in engem kausalem Zusammenhang mit den Lehrinhalten des Studienplans und die Mitglieder des Lehr- und Forschungspersonals sind in die anwendungsorientierte F&E in großem Umfang eingebunden. (...).
- c. Die Studierenden sind bestmöglich in die Forschungsprogramme eingebunden. Insbesondere über die Lehrveranstaltungen im Rahmen des „Problem Based Learning Ansatzes“, über Seminararbeiten und die Masterarbeit ergibt sich hier eine gute Integrationsmöglichkeit von Forschung und Lehre für die Studierenden. Ein gutes Beispiel für die gelungene Umsetzung ist das Sales Labor: Hier sind die Studierenden nicht nur die Proband/inn/en, es wird auch gelehrt, wie sie die Messinstrumente praktisch nutzen können und sie erhalten somit auch die Fähigkeiten, diese selbst in der Forschung anzuwenden.

d. Die organisatorischen und strukturellen Einrichtungen sind hinreichend geeignet um die geplanten Aktivitäten zu ermöglichen. Dies wird auch durch die bereits in Umsetzung befindlichen Projekte – wie zum Beispiel des EU-Forschungsprojektes – demonstriert. Hierzu wird auf ein Inhouse Outsourcing von F&E Hilfsprozessen in forschungsfördernde Strukturen und Einrichtungen unterstützt.

Auch die Plattform Sales Force #1 ist zur Zusammenführung von Praktiker/inne/n, Absolvent/inn/en und Studierenden hervorzuheben. Hier werden die neuesten Forschungs- und Entwicklungsergebnisse auf einer jährlich stattfindenden Tagung präsentiert und von der Webpräsenz unter www.salesforce1.at sowie social media unterstützt.

10 Prüfkriterien gem. § 17 (6): Nationale und internationale Kooperationen

Nationale und internationale Kooperationen

- a. *Kooperationen entsprechend dem Studiengangsprofil*
- b. *Mobilität der Studierenden*

a. Die Kooperationen im hochschulischen und außerhochschulischen Bereich entsprechen dem Ziel und dem Profil des Studienganges. Es wird erwartet, dass diese durch die stärkere Profilierung zu einem stärker spezialisierten Studiengang mit Fokus im technischen Vertrieb in Zukunft erweiterte Möglichkeiten für spezifische Kooperationen ergeben werden. Insbesondere amerikanische Einrichtungen verlangen einen dem amerikanischen Studiensystem entsprechenden Spezialisierungsgrad. (...).

b. Die Kooperationen fördern die Weiterentwicklung des Studienganges und die Mobilität von Personal und von Studierenden – in einem für einen berufsbegleitenden Studiengang entsprechenden Ausmaß. (...).

11 Zusammenfassende Ergebnisse

Das Gutachter/innen-Team konnte sich durch die Antragsunterlagen und den Vor-Ort-Besuch einen umfassenden Überblick über den beantragten Masterstudiengang „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ verschaffen.

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

12 Anhang

- Eingesehene Dokumente:
 - Antrag auf Akkreditierung, 0751, „Sales Management für technische Produkte und Dienstleistungen“ in der Version 1.1. vom 13.1.2014
- Weitere Ergänzungen beim Vor-Ort-Besuch:
 - Kurze Präsentation über die Fachhochschule Wiener Neustadt
 - Onlinedemonstration via Webplattform des Qualitätsmanagementsystems der Fachhochschule Wiener Neustadt
 - Fünfminütiges Video, in dem das „Sales Labor“, das sich am Standort Wieselburg befindet, vorgestellt wurde