

2013/ Nr. 14 vom 31. Jänner 2013

Der Senat hat am 22. Jänner 2013 folgende Verordnungen erlassen, das Rektorat hat die Studien eingerichtet.

26. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrgangs „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“
(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

27. Einrichtung des Universitätslehrganges „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“
(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

28. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“

29. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrgangs „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“
(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

30. Einrichtung des Universitätslehrganges „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“
(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

31. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“

32. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

33. Einrichtung des Universitätslehrganges „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

34. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“

35. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

36. Einrichtung des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

37. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin

38. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MSc“

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

39. Einrichtung des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MSc“

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

40. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb, MSc“

26. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrgangs „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

§ 1. Weiterbildungsziel

Dieses Certified Program vermittelt praktisch anwendbare Kompetenzen in der migrationssensiblen und integrationsfördernden Hausverwaltung, dem Gebietsmanagement und der Wohnbegleitung. Die LehrgangsteilnehmerInnen aus Hausverwaltungen, in der öffentlichen Verwaltung und in NGOs erlernen erprobte und innovative Methoden um ein lebenswertes Wohnumfeld für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen zu entwickeln und anzubieten. Damit können sie belastende Konflikte schon im Vorfeld erkennen und vermeiden und proaktiv tragfähigen Konsens in Wohnanlagen und Quartieren schaffen. Sie werden befähigt diese Werkzeuge in ihrer tagtäglichen Berufspraxis anzuwenden und die erforderlichen Strukturen in ihrem Unternehmen/ ihrer Institution aufzubauen.

§ 2. Studienform

Das gegenständliche Certified Program wird berufs begleitend angeboten.

§ 3. Lehrgangsleitung

- (1) Als Lehrgangsleitung ist eine hierfür wissenschaftlich und organisatorisch qualifizierte Person zu bestellen.
- (2) Die Lehrgangsleitung entscheidet in allen Angelegenheiten des Lehrgangs, soweit sie nicht anderen Organen zugeordnet sind.

§ 4. Dauer

In der berufs begleitenden Variante 1 Semester (20 ECTS Punkte)

§ 5. Zulassungsvoraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zum Certified Program ist

- (1) ein österreichischer oder gleichwertiger ausländischer Hochschulabschluss oder
- (2) eine Qualifikation, wie folgt:
 - allgemeine Hochschulreife und mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position. Es können auch Aus- und Weiterbildungszeiten eingerechnet werden.
 - oder
 - bei fehlender Hochschulreife ein Mindestalter von 24 Jahren, mindestens 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung und die positive Beurteilung im Rahmen eines Aufnahmeverfahrens, das von der Lehrgangsleitung festgesetzt wird. Es können auch Aus- und Weiterbildungszeiten eingerechnet werden.

§ 6. Studienplätze

- (1) Die Zulassung zum Certified Program erfolgt jeweils nach Maßgabe vorhandener Studienplätze.
- (2) Die Höchstzahl an Studienplätzen, die jeweils für einen Studiengang zur Verfügung steht, ist von der Lehrgangsleiterin oder dem Lehrgangsleiter nach pädagogischen und organisatorischen Gesichtspunkten festzusetzen.

§ 7. Zulassung

Die Zulassung der Studierenden obliegt gemäß § 60 Abs.1 UG 2002 dem Rektorat.

§ 8. Unterrichtsprogramm

Fächer	Lehrveranstaltungen	LV-Art	UE	ECTS
Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement			124	20
	Brennpunkte der Migration	VO	22	3,5
	Diversität und Interkulturalität in der Wohnpolitik	VO	18	3
	Rolle & Person	UE	18	3
	Kommunikationsinstrumente der Hausverwaltung & Methoden der Konfliktbewältigung	UE	26	4
	Wohnen und Migrationssensible Energieberatung	UE	18	3
	Soziales Wohnumfeld & Gebietsmanagement	VO	22	3,5

§ 9. Lehrveranstaltungen

(1) Lehrveranstaltungen können, sofern pädagogisch und didaktisch zweckmäßig, in Form von Blended Learning auf einer Lernplattform angeboten werden. Dabei ist die Erreichung des Lehrzieles durch die planmäßige Abfolge von unterrichtlicher Betreuung und Selbststudium der Studierenden mittels geeigneter Lehrmaterialien sicherzustellen. Die Aufgliederung der Blended Learning - Einheiten auf unterrichtliche Betreuung und Selbststudium, der Stundenplan und die vorgesehenen Lernmaterialien sind den Studierenden vor Beginn der Lehrveranstaltung in geeigneter Weise bekannt zu machen.

§ 10. Prüfungsordnung

(1) Es ist eine Abschlussprüfung abzulegen. Diese besteht aus:

Lehrveranstaltungsprüfungen über alle Lehrveranstaltungen des Faches „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“. Prüfungen werden nach didaktischer Maßgabe schriftlich, in Form einer Hausarbeit oder mündlich abgehalten.

(2) Leistungen, die an universitären oder außer-universitären Einrichtungen erbracht wurden, können anerkannt werden, wenn eine Gleichwertigkeit dieser Leistungen vorliegt.

§ 11. Evaluation und Qualitätsverbesserung

Die Evaluation und Qualitätsverbesserung erfolgt durch

- regelmäßige Evaluation aller ReferentInnen durch die Studierenden sowie
- durch eine Befragung der AbsolventInnen und ReferentInnen nach Beendigung des Lehrgangs

und Umsetzung der aufgezeigten Verbesserungspotentiale.

§ 12. Abschluss

(1) Nach erfolgreicher Ablegung der Abschlussprüfung ist dem/der Studierenden ein Abschlussprüfungszeugnis auszustellen.

§ 13. Inkrafttreten

Das vorliegende Curriculum tritt mit dem ersten Tag des Monats in Kraft, der auf die Kundmachung folgt.

27. Einrichtung des Universitätslehrganges „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“ (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

Aufgrund des Curriculums über den Universitätslehrgang „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“ und der Stellungnahme des Rektorats vom 24.01.2013 wird der Universitätslehrgang an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung eingerichtet.

28. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“

Der Lehrgangsbeitrag für den Universitätslehrgang „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“ wird mit € 2.500,- festgelegt.

29. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrgangs „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“ (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

§ 1. Weiterbildungsziel

Dieses Certified Program vermittelt praktisch anwendbare Kompetenzen im migrationssensiblen und integrationsfördernden Vergabe- und Besiedlungsmanagement, dem Gebietsmanagement und der Wohnbegleitung. Die bei Bauträgern, in der öffentlichen Verwaltung und in NGOs tätigen LehrgangsteilnehmerInnen erlernen erprobte und innovative Methoden um ein lebenswertes Wohnumfeld für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen zu entwickeln und anzubieten. Damit können sie belastende Konflikte schon im Vorfeld erkennen und vermeiden und schaffen proaktiv tragfähigen Konsens in Wohnanlagen und Quartieren. Sie werden befähigt diese Werkzeuge in ihrer tagtäglichen Berufspraxis anzuwenden und die hierzu erforderlichen Strukturen in ihrem Unternehmen/ ihrer Institution aufzubauen.

§ 2. Studienform

Das gegenständliche Certified Program wird berufsbegleitend angeboten.

§ 3. Lehrgangsleitung

- (1) Als Lehrgangsleitung ist eine hierfür wissenschaftlich und organisatorisch qualifizierte Person zu bestellen.
- (2) Die Lehrgangsleitung entscheidet in allen Angelegenheiten des Lehrgangs, soweit sie nicht anderen Organen zugeordnet sind.

§ 4. Dauer

In der berufsbegleitenden Variante 1 Semester (20 ECTS Punkte)

§ 5. Zulassungsvoraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zum Certified Program ist

(1) ein österreichischer oder gleichwertiger ausländischer Hochschulabschluss oder

(2) eine Qualifikation, wie folgt:

- allgemeine Hochschulreife und mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position. Es können auch Aus- und Weiterbildungszeiten eingerechnet werden.

oder

- bei fehlender Hochschulreife ein Mindestalter von 24 Jahren, mindestens 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung und die positive Beurteilung im Rahmen eines Aufnahmeverfahrens, das von der Lehrgangsleitung festgesetzt wird. Es können auch Aus- und Weiterbildungszeiten eingerechnet werden.

§ 6. Studienplätze

(1) Die Zulassung zum Certified Program erfolgt jeweils nach Maßgabe vorhandener Studienplätze.

(2) Die Höchstzahl an Studienplätzen, die jeweils für einen Studiengang zur Verfügung steht, ist von der Lehrgangsleiterin oder dem Lehrgangsleiter nach pädagogischen und organisatorischen Gesichtspunkten festzusetzen.

§ 7. Zulassung

Die Zulassung der Studierenden obliegt gemäß § 60 Abs.1 UG 2002 dem Rektorat.

§ 8. Unterrichtsprogramm

Fächer	Lehrveranstaltungen	LV-Art	UE	ECTS
Vergabe- und Besiedlungsmanagement			124	20
	Rechtliche Vergabegrundlagen und Instrumente der Gleichbehandlung	VO	22	3,5
	Sozial- und wohnpolit. Instrumente + Wohnbaufinanzierung	VO	18	3
	Benachteiligende Quartiere	VO	18	3
	Kommunale Raumordnung und Sozialplanung	VO	22	3,5
	Umgang mit schwierigen Wohnsituationen	UE	22	3,5
	Wohnumfeld 1 & 2: Gebäude und Siedlung & Quartier	UE	22	3,5

§ 9. Lehrveranstaltungen

(1) Lehrveranstaltungen können, sofern pädagogisch und didaktisch zweckmäßig, in Form von Blended Learning auf einer Lernplattform angeboten werden. Dabei ist die Erreichung des Lehrzieles durch die planmäßige Abfolge von unterrichtlicher Betreuung und Selbststudium der Studierenden mittels geeigneter Lehrmaterialien sicherzustellen. Die Aufgliederung der Blended Learning - Einheiten auf unterrichtliche Betreuung und Selbststudium, der Stundenplan und die vorgesehenen Lernmaterialien sind den Studierenden vor Beginn der Lehrveranstaltung in geeigneter Weise bekannt zu machen.

§ 10. Prüfungsordnung

- (1) Es ist eine Abschlussprüfung abzulegen. Diese besteht aus:
Lehrveranstaltungsprüfungen über alle Lehrveranstaltungen des Faches „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“. Prüfungen werden nach didaktischer Maßgabe schriftlich, in Form einer Hausarbeit oder mündlich abgehalten.
- (2) Leistungen, die an universitären oder außer-universitären Einrichtungen erbracht wurden, können anerkannt werden, wenn eine Gleichwertigkeit dieser Leistungen vorliegt.

§ 11. Evaluation und Qualitätsverbesserung

Die Evaluation und Qualitätsverbesserung erfolgt durch

- regelmäßige Evaluation aller ReferentInnen durch die Studierenden sowie
- durch eine Befragung der AbsolventInnen und ReferentInnen nach Beendigung des Lehrgangs

und Umsetzung der aufgezeigten Verbesserungspotentiale.

§ 12. Abschluss

(1) Nach erfolgreicher Ablegung der Abschlussprüfung ist dem/der Studierenden ein Abschlussprüfungszeugnis auszustellen.

§ 13. Inkrafttreten

Das vorliegende Curriculum tritt mit dem ersten Tag des Monats in Kraft, der auf die Kundmachung folgt.

30. Einrichtung des Universitätslehrganges „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

Aufgrund des Curriculums über den Universitätslehrgang „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“ und der Stellungnahme des Rektorats vom 24.01.2013 wird der Universitätslehrgang an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung eingerichtet.

31. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“

Der Lehrgangsbeitrag für den Universitätslehrgang „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“ wird mit € 2.500,-- festgelegt.

32. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrgangs „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“ (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

§ 1. Weiterbildungsziel

Dieser Lehrgang vermittelt praktisch anwendbare Kompetenzen im migrationssensiblen und integrationsfördernden Belegsmanagement und der kundenorientierten Hausverwaltung. Die LehrgangsteilnehmerInnen erlernen erprobte und innovative Methoden um ein lebenswertes Wohnumfeld für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen zu entwickeln und anzubieten. Damit können sie belastende Konflikte schon im Vorfeld erkennen und vermeiden und proaktiv tragfähigen Konsens in Wohnanlagen und Quartieren schaffen. Sie werden befähigt diese Werkzeuge in ihrer tagtäglichen Berufspraxis anzuwenden und die erforderlichen Strukturen in ihrem Unternehmen/ ihrer Institution aufzubauen.

Zielgruppe und Zielprofil der TeilnehmerInnen

MitarbeiterInnen öffentlicher Verwaltung (Gemeinden, Magistrate)
SozialarbeiterInnen in Gebietsbetreuungen und anderen öffentlichen Einrichtungen
MitarbeiterInnen gemeinnütziger/ kommerzieller Wohnbauträger
MitarbeiterInnen gemeinnütziger/ kommerzieller Hausverwaltungen
MitarbeiterInnen von NGOs in den Bereichen Integration, lokale Initiativen

§ 2. Studienform

Der Lehrgang wird berufsbegleitend angeboten.

§ 3. Lehrgangsleitung

- (1) Als Lehrgangsleitung ist eine hierfür wissenschaftlich und organisatorisch qualifizierte Person zu bestellen.
- (2) Die Lehrgangsleitung entscheidet in allen Angelegenheiten des Lehrgangs, soweit sie nicht anderen Organen zugeordnet sind.

§ 4. Dauer

In der berufsbegleitenden Variante 4 Semester. Würde das Studium in einer Vollzeitvariante angeboten, wären es 2 Semester (60 ECTS Punkte)

§ 5. Zulassungsvoraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zum Universitätslehrgang ist

- (1) ein österreichischer oder gleichwertiger ausländischer Hochschulabschluss
oder
- (2) eine Qualifikation, wie folgt:
 - allgemeine Hochschulreife und mindestens 3 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position. Es können auch Aus- und Weiterbildungszeiten eingerechnet werden.
oder
 - bei fehlender Hochschulreife ein Mindestalter von 24 Jahren, mindestens 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung und die positive Beurteilung im Rahmen eines Aufnahmeverfahrens, das von der Lehrgangsleitung festgesetzt wird. Es können auch Aus- und Weiterbildungszeiten eingerechnet werden.

§ 6. Studienplätze

- (1) Die Zulassung zum Universitätslehrgang erfolgt jeweils nach Maßgabe vorhandener Studienplätze.
- (2) Die Höchstzahl an Studienplätzen, die jeweils für einen Studiengang zur Verfügung steht, ist von der Lehrgangsführerin oder dem Lehrgangsführer nach pädagogischen und organisatorischen Gesichtspunkten festzusetzen.

§ 7. Zulassung

Die Zulassung der Studierenden obliegt gemäß § 60 Abs.1 UG 2002 dem Rektorat.

§ 8. Unterrichtsprogramm

Fächer	Lehrveranstaltungen	LV-Art	UE	ECTS
Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement			124	20
	Brennpunkte der Migration	VO	22	3,5
	Diversität und Interkulturalität in der Wohnpolitik	VO	18	3
	Rolle & Person	UE	18	3
	Kommunikationsinstrumente der Hausverwaltung & Methoden der Konfliktbewältigung	UE	26	4
	Wohnen und Migrationssensible Energieberatung	UE	18	3
	Soziales Wohnumfeld & Gebietsmanagement	VO	22	3,5
Vergabe- und Besiedlungsmanagement			124	20
	Rechtliche Vergabegrundlagen und Instrumente der Gleichbehandlung	VO	22	3,5
	Sozial- und wohnpolit. Instrumente + Wohnbaufinanzierung	VO	18	3
	Benachteiligende Quartiere	VO	18	3
	Kommunale Raumordnung und Sozialplanung	VO	22	3,5
	Umgang mit schwierigen Wohnsituationen	UE	22	3,5
	Wohnumfeld 1 & 2: Gebäude und Siedlung & Quartier	UE	22	3,5

Migrationssensibles Wohnmanagement			66	10,5
	Ideenfindung, Konzeptentwicklung und Feedback zur Projektarbeit; Projektmanagement	PS	22	3,5
	Vertiefende Hintergründe & Besondere Inhalte im Bereich Migrationssensible Hausverwaltung	SE	22	3,5
	Vertiefende Hintergründe & Besondere Inhalte im Bereich Vergabe und Besiedlungsmanagement	SE	22	3,5
Projektarbeit	Projektarbeit		0	9,5
gesamt			314	60

§ 9. Lehrveranstaltungen

(1) Lehrveranstaltungen können, sofern pädagogisch und didaktisch zweckmäßig, in Form von Blended Learning auf einer Lernplattform angeboten werden. Dabei ist die Erreichung des Lehrzieles durch die planmäßige Abfolge von unterrichtlicher Betreuung und Selbststudium der Studierenden mittels geeigneter Lehrmaterialien sicherzustellen. Die Aufgliederung der Blended Learning - Einheiten auf unterrichtliche Betreuung und Selbststudium, der Stundenplan und die vorgesehenen Lernmaterialien sind den Studierenden vor Beginn der Lehrveranstaltung in geeigneter Weise bekannt zu machen.

§ 10. Prüfungsordnung

(1) Es ist eine Abschlussprüfung abzulegen. Diese besteht aus:

- Lehrveranstaltungsprüfungen über alle Lehrveranstaltungen der Fächer „Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“ und „Vergabe- und Besiedlungsmanagement“
- Positive Beurteilung der Lehrveranstaltungen des Faches „Migrationssensibles Wohnmanagement“, die alle immanenten Prüfungscharakter haben
- Verfassung und positive Beurteilung einer Projektarbeit

Prüfungen werden nach didaktischer Maßgabe schriftlich, in Form einer Hausarbeit oder mündlich abgehalten.

(2) Leistungen, die an universitären oder außer-universitären Einrichtungen erbracht wurden, können anerkannt werden, wenn eine Gleichwertigkeit dieser Leistungen vorliegt.

(3) Leistungen aus den Universitätslehrgängen „ Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement“ und „ Vergabe- und Besiedlungsmanagement“ der Donau-Universität Krems sind bei Gleichwertigkeit anzuerkennen.

§ 11. Evaluation und Qualitätsverbesserung

Die Evaluation und Qualitätsverbesserung erfolgt durch

- regelmäßige Evaluation aller ReferentInnen durch die Studierenden sowie
- durch eine Befragung der AbsolventInnen und ReferentInnen nach Beendigung des Lehrgangs

und Umsetzung der aufgezeigten Verbesserungspotentiale.

§ 12. Abschluss

- (1) Nach erfolgreicher Ablegung der Abschlussprüfung ist dem/der Studierenden ein Abschlussprüfungszeugnis auszustellen.
- (2) Der Absolventin oder dem Absolventen ist die Bezeichnung „Akademische Expertin für Migrationssensibles Wohnmanagement“ bzw. „Akademischer Experte für Migrationssensibles Wohnmanagement“ zu verleihen.

§ 13. Inkrafttreten

Das vorliegende Curriculum tritt mit dem ersten Tag des Monats in Kraft, der auf die Kundmachung folgt.

33. Einrichtung des Universitätslehrganges „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“ (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Migration und Globalisierung)

Aufgrund des Curriculums über den Universitätslehrgang „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“ und der Stellungnahme des Rektorats vom 24.01.2013 wird der Universitätslehrgang an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung eingerichtet.

34. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“

Der Lehrgangsbeitrag für den Universitätslehrgang „Migrationssensibles Wohnmanagement (Akademische Expertin/ Akademischer Experte)“ wird mit € 7.400,-- festgelegt. Für AbsolventInnen des Lehrganges Vergabe- und Besiedlungsmanagement **oder** Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement wird der Lehrgangsbeitrag mit € 4.900,-- festgelegt. Für AbsolventInnen des Lehrganges Vergabe- und Besiedlungsmanagement **und** Migrationssensible Hausverwaltung und Gebietsmanagement wird der Lehrgangsbeitrag mit € 2.400,-- festgelegt.

35. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

§ 1. Weiterbildungsziel

Der Universitätslehrgang hat zum Ziel, den Studierenden das notwendige Wissen und die erforderlichen Kompetenzen auf dem Gebiet des Marketings und Vertriebs zu vermitteln. Die Studierenden werden mit spezialisierten Vertiefungen und anwendungsorientierten wissenschaftlichen Kenntnissen in verschiedenen Aspekten von Marketing und Vertrieb vertraut gemacht. Der Universitätslehrgang trägt auf wissenschaftlicher Grundlage zur fachlichen, beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung der Studierenden bei. Der Schwerpunkt des Studiums liegt in der Auseinandersetzung mit den neuesten Forschungsergebnissen und Umsetzungsmöglichkeiten zum Thema Marketing und Vertrieb. Dabei soll die notwendige Verbindung zwischen Theorie und Praxis in

anwendungsorientierten Bereichen von Marketing und Vertrieb in Bezug auf Konzepte, Entscheidungsunterstützung und Verhaltensbeeinflussung, Gesprächsführung, Kundenzufriedenheit, Arbeits- und Analysetechniken des Vertriebs- und Marketing-Controllings hergestellt werden, wobei im Mittelpunkt immer Aspekte des Vertriebs und der Kundenorientierung stehen.

Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte aus dem Vertriebs- und Marketingbereich sowie AssistentInnen der Vertriebs- und Marketingleitung.

§ 2. Studienform

Der Universitätslehrgang wird als berufsbegleitende Studienvariante und/oder als Vollzeitvariante in Modulform angeboten. Der Lehrgang wird in deutscher Sprache im Blended Learning Modus angeboten.

§ 3. Lehrgangsleitung

- (1) Als Lehrgangsleitung ist eine hierfür wissenschaftlich und organisatorisch qualifizierte Person zu bestellen.
- (2) Die Lehrgangsleitung entscheidet in allen Angelegenheiten des Lehrgangs, soweit sie nicht anderen Organen zugeordnet sind.

§ 4. Dauer

Der Universitätslehrgang umfasst drei Semester mit 400 Unterrichtseinheiten bzw. 60 ECTS Punkten. In der Vollzeitvariante dauert er zwei Semester.

§ 5. Zulassungsvoraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zum Universitätslehrgang ist

- (1) ein abgeschlossenes österreichisches oder gleichwertiges ausländisches Hochschulstudium oder
- (2) das Vorliegen folgender Qualifikationen:
 1. allgemeine Hochschulreife und mindestens 2 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position
 - oder
 2. bei fehlender Hochschulreife mindestens 5 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position

§ 6. Studienplätze

- (1) Die Zulassung zum Universitätslehrgang erfolgt jeweils nach Maßgabe vorhandener Studienplätze.
- (2) Die Höchstzahl an Studienplätzen, die jeweils für einen Studiengang zur Verfügung steht, ist von der Lehrgangsleiterin oder dem Lehrgangsleiter nach pädagogischen und organisatorischen Gesichtspunkten festzusetzen.

§ 7. Zulassung

Die Zulassung der Studierenden obliegt gemäß § 60 Abs.1 UG 2002 dem Rektorat.

§ 8. Unterrichtsprogramm

Das Unterrichtsprogramm ist modulartig aufgebaut und setzt sich aus 11 Fächern und der Verfassung einer Projektarbeit zusammen.

Übersicht

Nr.	Fächer	Lv.- Art	UE	ECTS
1.	Social Competencies for Managers (Kommunikation und Kooperation, Präsentationstechnik, Moderation von Gruppen, Gruppen- und Teamarbeit)	UE	40	5
2.	Social Competencies for Sales Experts (Verhandlungsführung, Konfliktmanagement, Kommunikation, Motivation, Interkulturelle Kompetenz, Körpersprache und Rhetorik)	UE	40	5
3.	Sales Skills – Expert Level (Vertriebsorganisation, EDV-Skills for Sales Managers, Medienunterstützung für den Vertriebsaußendienst, Customer Relationship Management, Selbstmanagement)	UE	40	5
4.	Verkaufsmanagement (Neue Wege der Kundenbetreuung, Erarbeitung von Kundenkonzepten auf der Grundlage der Portfolio-Analyse, Kritischen Erfolgsfaktoren im Verkauf, Anforderungen und Erwartungen an die VerkaufsmanagerInnen, "Training on the job" planen und durchführen, Individuelle Erfolgspotenziale fördern und nutzen)	UE	20	3
5.	Betriebswirtschaftslehre und Controlling (Management und Organisation, Rechnungswesen, Kostenrechnung und Angebotskalkulation, Investition und Finanzierung, Planung und Budgetierung)	UE	40	5
6.	Controlling for Managers (Grundlagen des Controllings, Strategisches und Operatives Controlling, Besonderheiten des Vertriebscontrollings)	UE	20	2
7.	Marketing Management (Grundlagen des Marketing, Werbung und Verkauf, Erarbeitung einer Marketingkonzeption, Aufgaben und Methoden der Produkt-, Preis-, Distributions- und Verkaufspolitik, Marktforschung und SWOT-Analyse, Formulierung geeigneter Strategien; Marketingbudget und Maßnahmenpläne, Ursachen von Misserfolgen; Techniken zur Auswahl von Produktideen, Produktimitation versus Produktinnovation, Digitaler Vertrieb, Eventmanagement)	UE	40	5
8.	Vertriebs- und Marketing Controlling (Erfassung von Soll-Ist-Abweichungen, Kontrollgrößen und Instrumente des Vertriebs- und Marketing Controlling, Ursachen-Ermittlungen von Abweichungen, Bildung geeigneter Kennzahlen, Wichtigste operative Instrumente des Vertriebs- und Marketing Controlling, Vertriebs-Controlling, Werbe- und Kommunikations-Controlling)	UE	40	5
9.	Operational Excellence (Projektmanagement, Prozessmanagement, Produktmanagement)	UE	40	5
10.	Methodische Kompetenzen (Wissenschaftliches Arbeiten, Literaturrecherche, Statistik)	UE	40	5
11.	Current Issues in Sales Management (Best Practice Beispiele, Exkursionen)	UE	40	5

	Projektarbeit			10
	Summen UE/ECTS		400	60

§ 9. Lehrveranstaltungen

- (1) Die Lehrveranstaltungen sind von der Lehrgangsführung jeweils für einen Lehrgang vor dessen Beginn in Form von Vorlesungen, Übungen, Seminaren oder Fernstudieneinheiten festzulegen und insbesondere in einer Informationsbroschüre kundzumachen.
- (2) Lehrveranstaltungen können, sofern pädagogisch und didaktisch zweckmäßig, als Fernstudieneinheiten angeboten werden. Dabei ist die Erreichung des Lehrzieles durch die planmäßige Abfolge von unterrichtlicher Betreuung und Selbststudium der Studierenden mittels geeigneter Lehrmaterialien sicherzustellen. Die Aufgliederung der Fernstudieneinheiten auf unterrichtliche Betreuung und Selbststudium, der Stundenplan und die vorgesehenen Lernmaterialien sind den Studierenden vor Beginn der Lehrveranstaltung in geeigneter Weise bekannt zu machen.

§ 10 Prüfungsordnung

- (1) Die Studierenden haben eine Abschlussprüfung abzulegen. Die Abschlussprüfung besteht aus:
 - Schriftlichen oder mündlichen Fachprüfungen über die 11 Fächer
 - der Verfassung und positiven Beurteilung einer Projektarbeit.
- (2) Leistungen, die an universitären oder außeruniversitären Einrichtungen erbracht wurden, können für die Abschlussprüfung anerkannt werden, wenn eine Gleichwertigkeit dieser Leistungen vorliegt.

§ 11. Evaluation und Qualitätsverbesserung

Die Evaluation und Qualitätsverbesserung erfolgt durch

- regelmäßige Evaluation der Lehrbeauftragten durch die Studierenden sowie
- durch eine Befragung der Absolvent/inn/en und Lehrbeauftragten nach Beendigung des Lehrgangs und
- Umsetzung der aufgezeigten Verbesserungspotentiale.

§ 12. Abschluss

- (1) Nach erfolgreicher Ablegung der Abschlussprüfung ist dem/der Studierenden ein Abschlussprüfungszeugnis auszustellen.
- (2) Der Absolventin oder dem Absolventen ist die Bezeichnung „Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin“ zu verleihen.

§ 13. Inkrafttreten

Das vorliegende Curriculum tritt mit dem ersten Tag des Monats in Kraft, der auf die Kundmachung folgt.

36. Einrichtung des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

Aufgrund des Curriculums über den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin und der Stellungnahme des Rektorats vom 24.01.2013 wird der Universitätslehrgang an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung eingerichtet.

37. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin

Der Lehrgangsbeitrag für den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb“, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin wird mit € 6.850,-- festgelegt.

38. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MSc“ (Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

§ 1. Weiterbildungsziel

Der Universitätslehrgang hat zum Ziel, den Studierenden das notwendige Wissen und die erforderlichen Kompetenzen auf dem Gebiet des Marketings und Vertriebs zu vermitteln. Die Studierenden werden mit spezialisierten Vertiefungen und anwendungsorientierten wissenschaftlichen Kenntnissen in verschiedenen Aspekten von Marketing und Vertrieb vertraut gemacht. Der Universitätslehrgang trägt auf wissenschaftlicher Grundlage zur fachlichen, beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung der Studierenden bei. Der Schwerpunkt des Studiums liegt in der Auseinandersetzung mit den neuesten Forschungsergebnissen und Umsetzungsmöglichkeiten zum Thema Marketing und Vertrieb. Dabei soll die notwendige Verbindung zwischen Theorie und Praxis in anwendungsorientierten Bereichen von Marketing und Vertrieb in Bezug auf Konzepte, Entscheidungsunterstützung und Verhaltensbeeinflussung, Gesprächsführung, Kundenzufriedenheit, Arbeits- und Analysetechniken des Vertriebs- und Marketing-Controllings hergestellt werden, wobei im Mittelpunkt immer Aspekte des Vertriebs und der Kundenorientierung stehen.

Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte aus dem Vertriebs- und Marketingbereich sowie AssistentInnen der Vertriebs- und Marketingleitung.

§ 2. Studienform

Der Universitätslehrgang wird als berufsbegleitende Studienvariante und/oder als Vollzeitvariante in Modulform angeboten. Der Lehrgang wird in deutscher Sprache im Blended Learning Modus angeboten.

§ 3. Lehrgangsleitung

(1) Als Lehrgangsleitung ist eine hierfür wissenschaftlich und organisatorisch qualifizierte Person zu bestellen.

(2) Die Lehrgangsleitung entscheidet in allen Angelegenheiten des Lehrgangs, soweit sie nicht anderen Organen zugeordnet sind.

§ 4. Dauer

Der Universitätslehrgang umfasst berufsbegleitend vier Semester mit 560 Unterrichtseinheiten bzw. 90 ECTS Punkten. In der Vollzeitvariante dauert der Lehrgang 3 Semester.

§ 5. Zulassungsvoraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zum Universitätslehrgang ist

(1) ein Hochschulabschluss eines ordentlichen österreichischen oder gleichwertigen ausländischen Studiums oder

(2) eine dem Abs. 1 gleichzuhaltende Qualifikation, wie folgt:

- allgemeine Hochschulreife und mindestens 4 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position
oder
- bei fehlender Hochschulreife 8 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position und die positive Beurteilung im Rahmen eines Aufnahmegesprächs, das von der Lehrgangsleitung festgesetzt wird.

§ 6. Studienplätze

(1) Die Zulassung zum Universitätslehrgang erfolgt jeweils nach Maßgabe vorhandener Studienplätze.

(2) Die Höchstzahl an Studienplätzen, die jeweils für einen Studiengang zur Verfügung steht, ist von der Lehrgangsleiterin oder dem Lehrgangsleiter nach pädagogischen und organisatorischen Gesichtspunkten festzusetzen.

§ 7. Zulassung

Die Zulassung der Studierenden obliegt gemäß § 60 Abs.1 UG 2002 dem Rektorat.

§ 8. Unterrichtsprogramm

Das Unterrichtsprogramm ist modulartig aufgebaut und setzt sich aus 15 Fächern und der Verfassung einer Master-These zusammen.

Übersicht

Nr.	Fächer	Lv.-Art	UE	ECTS
1.	Social Competencies for Managers (Kommunikation und Kooperation, Präsentationstechnik, Moderation von Gruppen, Gruppen- und Teamarbeit)	UE	40	5
2.	Social Competencies for Sales Experts (Verhandlungsführung, Konfliktmanagement, Kommunikation, Motivation, Interkulturelle Kompetenz, Körpersprache und Rhetorik)	UE	40	5
3.	Sales Skills – Expert Level (Vertriebsorganisation, EDV-Skills for Sales Managers, Medienunterstützung für den Vertriebsaußendienst, Customer Relationship Management, Selbstmanagement)	UE	40	5

4.	Verkaufsmanagement (Neue Wege der Kundenbetreuung, Erarbeitung von Kundenkonzepten auf der Grundlage der Portfolio-Analyse, Kritischen Erfolgsfaktoren im Verkauf, Anforderungen und Erwartungen an die VerkaufsmanagerInnen, "Training on the job" planen und durchführen, Individuelle Erfolgspotenziale fördern und nutzen)	UE	20	3
5.	Betriebswirtschaftslehre und Controlling (Management und Organisation, Rechnungswesen, Kostenrechnung und Angebotskalkulation, Investition und Finanzierung, Planung und Budgetierung)	UE	40	5
6.	Controlling for Managers (Grundlagen des Controllings, Strategisches und Operatives Controlling, Besonderheiten des Vertriebscontrollings)	UE	20	2
7.	Marketing Management (Grundlagen des Marketing, Marktanalyse, Werbung und Verkauf, Erarbeitung einer Marketingkonzeption, Marktforschung und SWOT-Analyse, Aufgaben und Methoden der Produkt-, Preis-, Distributions- und Verkaufspolitik, Formulierung geeigneter Strategien; Marketingbudget und Maßnahmenpläne, Ursachen von Misserfolgen; Techniken zur Auswahl von Produktideen, Produktimitation versus Produktinnovation, Digitaler Vertrieb, Eventmanagement)	UE	40	5
8.	Vertriebs- und Marketing Controlling (Erfassung von Soll-Ist-Abweichungen, Kontrollgrößen und Instrumente des Vertriebs- und Marketing Controlling, Ursachen-Ermittlungen von Abweichungen, Bildung geeigneter Kennzahlen, Wichtigste operative Instrumente des Vertriebs- und Marketing Controlling, Vertriebs-Controlling, Werbe- und Kommunikations-Controlling)	UE	40	5
9.	Operational Excellence (Projektmanagement, Prozessmanagement, Produktmanagement)	UE	40	5
10.	Current Issues in Sales Management (Best Practice Beispiele, Exkursionen)	UE	40	5
11.	Rechtsgrundlagen (Allgemeine Grundlagen der nationalen Rechtskunde, Arbeitsrecht, Vertragsrecht, Internetrecht, Copyright, Digital Rights)	UE	40	5
12.	Sales Skills – Excellence Level (Vertriebsplanung, Key Account Management, Incentives, Personalmanagement, Compliance)	UE	40	5
13.	Vom Qualitätsmanagement zu Service Excellence (Qualitätskontrolle, Qualitätssicherung, Qualitätsmanagement, Total Quality Management, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, Kundenbegeisterung)	UE	40	5
14.	Leadership (Vom Leiter zum Leader, Leading Myself, Leading Others, Leading Organizations, Neuromanagement: Gehirngerechtes Führen)	UE	40	5
15.	Methodische Kompetenzen (Wissenschaftliches Arbeiten, Literaturrecherche, Statistik)	UE	40	5

	Master-Thesis		0	20
	Summen UE/ECTS		560	90

§ 9. Lehrveranstaltungen

- (1) Die Lehrveranstaltungen sind von der Lehrgangsleitung jeweils für einen Lehrgang vor dessen Beginn in Form von Vorlesungen, Übungen, Seminaren oder Fernstudieneinheiten festzulegen und insbesondere in einer Informationsbroschüre kundzumachen.
- (2) Lehrveranstaltungen können, sofern pädagogisch und didaktisch zweckmäßig, als Fernstudieneinheiten angeboten werden. Dabei ist die Erreichung des Lehrzieles durch die planmäßige Abfolge von unterrichtlicher Betreuung und Selbststudium der Studierenden mittels geeigneter Lehrmaterialien sicherzustellen. Die Aufgliederung der Fernstudieneinheiten auf unterrichtliche Betreuung und Selbststudium, der Stundenplan und die vorgesehenen Lernmaterialien sind den Studierenden vor Beginn der Lehrveranstaltung in geeigneter Weise bekannt zu machen.

§ 10 Prüfungsordnung

- (1) Die Studierenden haben eine Abschlussprüfung abzulegen. Die Abschlussprüfung besteht aus:
 - Schriftlichen oder mündlichen Fachprüfungen über die 15 Fächer
 - der Verfassung und positiven Beurteilung einer Master Thesis.
- (2) Leistungen, die an universitären oder außeruniversitären Einrichtungen erbracht wurden, können für die Abschlussprüfung anerkannt werden, wenn eine Gleichwertigkeit dieser Leistungen vorliegt.
- (3) Leistungen aus dem Lehrgang „Marketing und Vertrieb, Akademischer Vertriebsmanager/ Akademische Vertriebsmanagerin“ der Donau Universität sind bei Gleichwertigkeit anzuerkennen.

§ 11. Evaluation und Qualitätsverbesserung

Die Evaluation und Qualitätsverbesserung erfolgt durch

- regelmäßige Evaluation der Lehrbeauftragten durch die Studierenden sowie
- durch eine Befragung der Absolvent/inn/en und Lehrbeauftragten nach Beendigung des Lehrgangs und
- Umsetzung der aufgezeigten Verbesserungspotentiale.

§ 12. Abschluss

- (1) Nach erfolgreicher Ablegung der Abschlussprüfung ist dem/der Studierenden ein Abschlussprüfungszeugnis auszustellen.
- (2) Der Absolventin oder dem Absolventen ist der akademische Grad „Master of Science in Marketing und Vertrieb“, MSc zu verleihen.

§ 13. Inkrafttreten

Das vorliegende Curriculum tritt mit dem ersten Tag des Monats in Kraft, der auf die Kundmachung folgt.

39. Einrichtung des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MSc“

(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften)

Aufgrund des Curriculums über den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb, MSc“, und der Stellungnahme des Rektorats vom 24.01.2013 wird der Universitätslehrgang an der Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung eingerichtet.

40. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb, MSc“

Der Lehrgangsbeitrag für den Universitätslehrgang „Marketing und Vertrieb, MSc“, wird mit € 10.900,-- festgelegt. Für AbsolventInnen des Lehrganges „Marketing und Vertrieb“, AE wird der Lehrgangsbeitrag mit € 4.850,-- festgelegt.

Univ.-Prof. Dr. Viktoria Weber
Das Rektorat

Univ.- Prof. Dr. Anton Leitner, MSc
Vorsitzender des Senats