

**Verordnung des Senats der Wirtschaftsuniversität Wien
über ein Professional MBA-Studium
Marketing & Sales an der Wirtschaftsuniversität Wien**

Der Senat der WU Wien hat in seiner Sitzung am 21. März 2007 den Beschluss der Lehrgangskommission vom 14. März 2007 über den Studienplan für das Professional MBA-Studium Marketing & Sales genehmigt.

§ 1: Einrichtung und Ziele des Professional MBA-Studiums Marketing & Sales

- (1) Die Wirtschaftsuniversität Wien hat den Universitätslehrgang Marketing & Sales als außerordentliches Studium eingerichtet (§ 56 UG). Dieses außerordentliche Studium trägt die Bezeichnung Professional MBA-Studium Marketing & Sales.
- (2) Den Absolventinnen und Absolventen des Professional MBA-Studiums Marketing & Sales wird auf Grund der Vergleichbarkeit dieses Studiums mit ausländischen Masterstudien in Hinblick auf Zugangsbedingungen, Umfang und Anforderungen (§ 58 Abs 1 UG) der akademische Grad Master of Business Administration (Marketing & Sales) verliehen.
- (3) Das Professional MBA-Studium Marketing & Sales dient der postgradualen Weiterbildung von
 - Nachwuchsführungskräften, die bereits erfolgreich in Marketing und Sales tätig sind oder sich stärker in diesen Bereich entwickeln wollen.
 - Selbständigen, die in ihrem Unternehmen Marketing- und Sales-Verantwortung übernehmen.Höchstes wissenschaftliches Niveau und Praxisrelevanz der Ausbildung werden in gleicher Weise sichergestellt.
- (4) Das Professional MBA-Studium Marketing & Sales umfasst eine Regelstudiendauer von 18 Monaten. Die Lehrveranstaltungen werden grundsätzlich im Blocksystem abgehalten, wobei mehrere Veranstaltungen in Mehrtagesblöcken zusammengefasst werden können. Zu den Lehrveranstaltungen können gegebenenfalls noch Phasen der Einzelarbeit hinzutreten, die von der Lehrveranstaltungsleiterin oder dem Lehrveranstaltungsleiter im Rahmen von Projektveranstaltungen begleitet oder supervidiert werden. Im Rahmen der Regelstudienzeit wird eine Masterarbeit angefertigt.
- (5) Die Lehrveranstaltungen des Professional MBA-Studiums Marketing & Sales sind, soweit der wissenschaftliche Leiter oder die wissenschaftliche Leiterin nichts Gegenteiliges festlegt, in englischer Sprache abzuhalten. Gleiches gilt für die Verfassung der Masterarbeit.

§ 2: Wissenschaftliche Leiterin oder wissenschaftlicher Leiter

- (1) Die Vizerektorin für Lehre oder der Vizerektor für Lehre der Wirtschaftsuniversität Wien hat mit Zustimmung des Senats eine wissenschaftliche Leiterin oder einen wissenschaftlichen Leiter des Professional MBA-Studiums Marketing & Sales zu bestellen, die oder der über eine Lehrbefugnis verfügt (§ 24 Abs 5 der Satzung).
- (2) Auf Antrag der wissenschaftlichen Leiterin oder des wissenschaftlichen Leiters kann von der Vizerektorin oder dem Vizerektor mit Zustimmung des Senats auch eine stellvertretende wissenschaftliche Leiterin oder ein stellvertretender wissenschaftlicher Leiter bestellt werden, die oder der über eine Lehrbefugnis verfügt (§ 24 Abs 5 der Satzung). Die stellvertretende wissenschaftliche Leiterin oder der stellvertretende wissenschaftliche Leiter unterstützt die wissenschaftliche Leiterin oder den wissenschaftlichen Leiter und vertritt sie oder ihn im Verhinderungsfall.
- (3) Der wissenschaftlichen Leiterin oder dem wissenschaftlichen Leiter sind alle Aufgaben und Befugnisse übertragen, die im Zusammenhang mit der Durchführung des Professional MBA-Studiums Marketing & Sales stehen und die nicht in die Zuständigkeit anderer Organe oder Rechtsträger fallen. Die wissenschaftliche Leiterin oder der wissenschaftliche Leiter berät sich mit dem Dean der WU Executive Academy.
- (4) Die Organisation und Vermarktung des Professional MBA-Studiums erfolgt durch die WU Executive Academy.
- (5) Die wissenschaftliche Leiterin oder der wissenschaftliche Leiter hat dem Rektorat und dem Senat oder der zuständigen Kommission regelmäßig von sich aus sowie jederzeit auf deren Wunsch zu berichten.

§ 3: Mitglieder der Faculty

- (1) Die Mitglieder der Faculty des Professional MBA-Studiums Marketing & Sales werden von der wissenschaftlichen Leiterin oder vom wissenschaftlichen Leiter in Absprache mit dem Dean der WU Executive Academy bestellt.
- (2) Die wissenschaftliche Leiterin oder der wissenschaftliche Leiter ist dazu angehalten, als Mitglieder der Faculty hervorragende Expertinnen oder Experten aus dem In- und Ausland zu gewinnen, die in Wissenschaft und Praxis entsprechend ausgewiesen sind.

§ 4: Die Zulassung zum Professional MBA-Studium Marketing & Sales

- (1) Die Zulassung zum Professional MBA-Studium Marketing & Sales erfolgt namens des Rektorats durch die wissenschaftliche Leiterin oder den wissenschaftlichen Leiter.

- (2) Die Zulassung hat nach Maßgabe der von der wissenschaftlichen Leiterin oder dem wissenschaftlichen Leiter in Hinblick auf die Lehrveranstaltungen mit Platzmangel festgelegten Höchstzahl von Studienplätzen zu erfolgen.
- (3) Voraussetzung für die Zulassung ist zumindest der Abschluss eines Studiums an einer in- oder ausländischen Universität oder einer anderen wissenschaftlichen Einrichtung oder eines anderen mindestens dreijährigen postsekundären Ausbildungsgangs, der für den Lehrgang von inhaltlicher Relevanz ist sowie eine mindestens zweijährige lehrgangseinschlägige Berufserfahrung.
- (4) Ist die Zahl der Bewerberinnen oder Bewerber, welche die Voraussetzungen gemäß § 4 Abs 3 erfüllen, größer als die Zahl der verfügbaren Studienplätze, so hat die wissenschaftliche Leiterin oder der wissenschaftliche Leiter die Auswahlentscheidung nach folgenden Kriterien zu treffen: derzeitige Position (Ausmaß der Führungsverantwortlichkeit), Vorqualifikation, Dauer der einschlägigen Berufspraxis, Zusammensetzung der Ausbildungsgruppe (insbesondere Ausgewogenheit zwischen den Geschlechtern, Vielfalt der Arbeitsbereiche, Vielfalt der regionalen Herkunft und des ausbildungsmäßigen Hintergrunds der Bewerberinnen oder Bewerber.
- (5) Nach Maßgabe freier Studienplätze können in begründeten Ausnahmefällen auch solche Personen zugelassen werden, die die im § 4 Abs 3 genannten Voraussetzungen nicht erfüllen, sofern diese Personen auf Grund ihrer beruflichen Tätigkeit, Erfahrungen und Leistungen über eine vergleichbare Qualifikation verfügen.

§ 5: Inhaltliche Schwerpunkte des Professional MBA-Studiums Marketing & Sales

- (1) Das Professional MBA-Studium besteht aus einem Common Body of Knowledge (CBK) im ersten Semester. Der CBK hebt die Teilnehmerinnen oder Teilnehmer auf ein gemeinsames wissenschaftlich fundiertes wirtschaftliches Grundwissen und dient der Qualitätssicherung des erworbenen Wissens. Die fachliche Spezialisierung erfolgt insbesondere im zweiten und dritten Semester. Über eine etwaige Anerkennung einschlägiger Studienvorleistungen entscheidet die wissenschaftliche Leiterin oder der wissenschaftliche Leiter in Absprache mit dem Dean der WU Executive Academy.
- (2) Das Professional MBA-Studium Marketing & Sales beinhaltet folgende Common Body of Knowledge (CBK) Lehrveranstaltungen im Umfang von 21 ECTS:
 - Managing People and Organisations 3 ECTS
 - Data Analysis and Decision Making 2 ECTS
 - Operations Management 2 ECTS
 - Accounting 2 ECTS

- Financial Management 2 ECTS
 - Marketing Management 2 ECTS
 - Managerial Economics 2 ECTS
 - Competitive Analysis & Strategy 3 ECTS
 - Leadership and Ethics 3 ECTS
- (3) Das Professional MBA-Studium Marketing & Sales beinhaltet im Rahmen der fachlichen Spezialisierung folgende Lehrveranstaltungen im Umfang von 29 ECTS
- Understanding your Customers 2 ECTS
 - Managing your Brands and Products 4 ECTS
 - Managing your Communications 4 ECTS
 - Managing your Pricing 4 ECTS
 - Managing your Sales Force 4 ECTS
 - Managing your Channels 4 ECTS
 - Managing your Personal Selling Performance 4 ECTS
 - Shaping the Future – Marketing & Sales - Lab 3 ECTS

§ 6: Lehrveranstaltungen

- (1) Die wissenschaftliche Leiterin oder der wissenschaftliche Leiter hat dafür zu sorgen, dass Lehrveranstaltungen in erforderlichem Umfang angeboten werden.
- (2) Die Lehrveranstaltungsleiterinnen oder Lehrveranstaltungsleiter haben die Lehrveranstaltungen so zu gestalten, dass die Studierenden zur Mitarbeit motiviert werden. Nach Möglichkeit sind die Kenntnisse und Fähigkeiten auch durch Präsentation und Diskussion praxisnaher Fallstudien zu vermitteln.

§ 7: Prüfungsordnung

- (1) Die Studierenden haben über alle, in § 5 Abs 2 genannten Lehrveranstaltungen, Prüfungen in Form von Lehrveranstaltungsprüfungen abzulegen.
- (2) Es obliegt dem Lehrveranstaltungsleiter oder der Lehrveranstaltungsleiterin in Absprache mit der wissenschaftlichen Leiterin oder dem wissenschaftlichen Leiter Lehrveranstaltungsprüfungen in Form einer Gruppenarbeit und/oder einer Hausarbeit festzusetzen oder andere geeignete Beurteilungsmodalitäten festzulegen.

- (3) Das Thema der Masterarbeit soll einem oder mehreren der in § 5 Abs 2 oder Abs. 3 genannten Lehrveranstaltungen zugeordnet werden können. Die Vergabe des Themas der Masterarbeit erfolgt durch die wissenschaftliche Leiterin oder den wissenschaftlichen Leiter. Durch die Masterarbeit soll der Nachweis erbracht werden, dass die Verfasserin oder der Verfasser zur selbständigen Bewältigung wissenschaftlicher Fragestellungen befähigt ist. Zur Betreuung und Beurteilung einer solchen Masterarbeit hat die wissenschaftliche Leiterin oder der wissenschaftliche Leiter mindestens eine Lehrveranstaltungsleiterin oder einen Lehrveranstaltungsleiter zu bestellen.
- (4) Der Masterarbeit sind 10 ECTS Anrechnungspunkte zuzuteilen.
- (5) Die Beurteilungen erfolgen mit den Noten „sehr gut“ (1), „gut“ (2), „befriedigend“ (3), „genügend“ (4), „nicht genügend“ (5).
- (6) Voraussetzung für die Verleihung des akademischen Grades ist die positive Beurteilung aller Lehrveranstaltungsprüfungen und der Masterarbeit.

§ 8: Festsetzung des Lehrgangsbeitrags

Der Lehrgangsbeitrag ist gemäß § 91 Abs 7 UG vom Senat der Wirtschaftsuniversität Wien festzusetzen.

§ 9: Sinngemäße Anwendung des UG und der Satzung

Die Regelungen des UG und der Satzung über ordentliche Studierende und ordentliche Studien gelten sinngemäß, soweit sie nicht im Widerspruch zu dieser Verordnung oder ihrem Ziel und Zweck stehen.

Die Vorsitzende des Senats
Univ.Prof. Dr. Edeltraud Hanappi-Egger