

# Mitteilungen



Jahrgang 2021 / Nr. 26 vom 21. Mai 2021

Der Senat hat in der Sitzung vom 11. Mai 2021 folgende Verordnung erlassen, das Rektorat hat das Studium eingerichtet.

**95. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Bewegungsentwicklung“ Master of Science  
(Fakultät für Gesundheit und Medizin, Department für Gesundheitswissenschaften, Medizin und Forschung)**

**96. Einrichtung des Universitätslehrganges „Bewegungsentwicklung“ Master of Science  
(Fakultät für Gesundheit und Medizin)**

**97. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Bewegungsentwicklung“ Master of Science**

Der Senat hat in der Sitzung vom 11. Mai 2021 die Änderung folgender Verordnung genehmigt. Das Rektorat hat diese Änderung nicht untersagt.

**98. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MBA“  
(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften – Danube Business School)**

**99. Ehrungen gem. Teil VII der Satzung**

## **95. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Bewegungsentwicklung“ Master of Science (Fakultät für Gesundheit und Medizin, Department für Gesundheitswissenschaften, Medizin und Forschung)**

### **§ 1. Weiterbildungsziel**

Die kindliche Bewegungsentwicklung wird meist von unterschiedlichen Berufsgruppen und Mediziner\*innen unterschiedlicher Fächer getrennt gelehrt, die gemeinsame interprofessionelle und interdisziplinäre Zusammenarbeit sind jedoch ein wesentlicher Faktor in der erfolgreichen Diagnostik und Therapie. Der Universitätslehrgang „Bewegungsentwicklung“ richtet sich an Personen, die Säuglinge, Kleinkinder und Kinder mit angeborenen und/oder erworbenen Bewegungsstörungen und/oder Behinderungen behandeln und betreuen (z.B. Ärzt\*innen, Physiotherapeut\*innen, Ergotherapeut\*innen, Logopäd\*innen, Pädagog\*innen, Angehörige des Pflegedienstes, Orthopädietechniker\*innen, Rehabilitationstechniker\*innen bzw. andere Mitglieder eines multiprofessionellen Behandlungsteams). Der Universitätslehrgang bietet eine spezialisierte Weiterbildung auf dem Gebiet der motorischen, sensorischen und kognitiven kindlichen Entwicklung. Er befähigt die Absolvent\*innen in ihrem Berufsfeld eine evidenzbasierte Diagnostik und Behandlung, methodenunabhängige Therapieverfahren und produktunabhängige Hilfsmittelversorgung auf aktuellen Erkenntnissen der Neuro- und Rehabilitations-Wissenschaften, Biomechanik, Neuropädiatrie, Kinder- und Neuroorthopädie und Pädagogik praxisorientiert einzusetzen.

Eine besondere Zielsetzung des Lehrganges ist es, die Personen aus den genannten verschiedenen Berufsgruppen zusammenzuführen und durch das Entwickeln einer „gemeinsamen Sprache“ und eines gemeinsamen Verständnisses deren interprofessionelle und interdisziplinären Zusammenarbeit zu erleichtern.

Angestrebte Lernergebnisse (learning outcomes):

Absolvent\*innen sind in der Lage,

- die Entwicklung des menschlichen Bewegungssystems mit dem Schwerpunkt des Säuglings- und Kleinkindalters zu beschreiben,
- die wesentlichen Krankheitsbilder des Bewegungssystems und deren Ursachen zu erläutern,
- klinische Untersuchungsmethoden und Bewegungsanalyse, Klassifikation und Assessments auf dem Gebiet der Bewegungsentwicklung anzuwenden,
- Untersuchungsergebnisse kritisch zu interpretieren und Schlussfolgerungen abzuleiten und zu dokumentieren,
- relevante therapeutische Konzepte und Therapieverfahren zu beschreiben und deren Einsatzmöglichkeiten zu begründen,
- die Möglichkeiten der Versorgung mit (Sensio-)Orthesen, Geh-, Steh-, Sitz- und Lagerungshilfen zu erklären,
- die Bedeutung der Elternberatung darzustellen und Möglichkeiten der Einbeziehung der Eltern in die Therapie aufzuzeigen,
- interprofessionelle Kommunikation, Präsentationstechniken, Rhetorik und Moderation bei Fallvorstellungen anzuwenden.

### **§ 2. Studienform**

Der Universitätslehrgang ist als berufsbegleitende Studienvariante anzubieten.

### § 3. Lehrgangleitung

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

### § 4. Dauer

Der Universitätslehrgang wird berufsbegleitend durchgeführt und umfasst fünf Semester.

### § 5. Zulassungsvoraussetzungen

Voraussetzung für die Zulassung zum Universitätslehrgang ist:

- 1) a) ein abgeschlossenes österreichisches oder gleichwertiges ausländisches einschlägiges Hochschulstudium (mindestens Bachelor) z.B. Mediziner\*innen, Physiotherapeut\*innen, Ergotherapeut\*innen, Logopäd\*innen, Pädagog\*innen oder  
b) allgemeine Universitätsreife und mindestens 4 Jahre einschlägige Berufserfahrung (z.B. Orthopädietechniker\*innen) in qualifizierter Position (Aus- und Weiterbildungszeiten können eingerechnet werden), wenn damit eine dem Abs. 1a gleichzuhaltende Qualifikation erreicht wird, oder  
c) bei fehlender Universitätsreife mindestens 8 Jahre einschlägige Berufserfahrung (z.B. Orthopädietechniker\*innen) in qualifizierter Position (Aus- und Weiterbildungszeiten können eingerechnet werden), wenn damit eine dem Abs. 1a gleichzuhaltende Qualifikation erreicht wird.

Und für alle Bewerber\*innen gilt:

- 2) positiver Abschluss eines Auswahlverfahrens.

### § 6. Studienplätze

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

### § 7. Zulassung

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

### § 8. Unterrichtsprogramm

|          | <b>Fächer und Lehrveranstaltungen</b>   | <b>UE</b> | <b>ECTS</b> |
|----------|---|-----------|-------------|
| <b>1</b> | <b>Grundlagen der kindlichen Bewegungsentwicklung und deren Untersuchungsmethoden</b>                                     | <b>50</b> | <b>7</b>    |
|          | Interdisziplinäre Einführung in das Spezialgebiet der multiprofessionellen Bewegungsentwicklungs-Diagnostik und -Therapie | 5         | 1           |
|          | Klinische Untersuchungsmethoden des Säuglings, Kleinkindes und Kindes   | 10        | 1           |
|          | Motorische, sensorische und kognitive Entwicklung und ihre Wechselwirkungen   | 10        | 1           |
|          | Red Flags in der Säuglings- und Kleinkindtherapie   | 5         | 0,5         |
|          | Telemedizin/Teletherapie und Varianten des therapeutischen Teams  | 5         | 0,5         |
|          | Einführung in die Bewegungsbeurteilung, Klassifikationen und Assessments  | 15        | 3           |

|          |   |           |          |
|----------|---|-----------|----------|
|          |   |           |          |
| <b>2</b> | <b>Krankheitsbilder des Bewegungssystems im Säuglings-<br/>Kleinkinder- und Kindesalter</b> | <b>50</b> | <b>8</b> |
|          | Orthopädische Erkrankungen des wachsenden<br>Bewegungssystems                               | 15        | 3        |
|          | Neurologische Erkrankungen des wachsenden<br>Bewegungssystems                               | 15        | 2        |
|          | Innere Medizin und Notfallmedizin bei Erkrankungen des<br>wachsenden Bewegungssystems       | 15        | 2        |
|          | Genetische Ursachen für Erkrankungen des wachsenden<br>Bewegungssystems                     | 5         | 1        |
|          |   |           |          |
| <b>3</b> | <b>Motorisches Lernen und neurowissenschaftliche Grundlagen</b>                             | <b>50</b> | <b>7</b> |
|          | Neuronale Plastizität und Anwendung in der Neurorehabilitation                              | 10        | 1        |
|          | Grundprinzipien stationärer und ambulanter<br>Rehabilitationsmaßnahmen                      | 20        | 3        |
|          | Motorisches Lernen in den Therapiekonzepten   | 20        | 3        |
|          |   |           |          |
| <b>4</b> | <b>Grundlegende Therapiekonzepte und konzeptübergreifende<br/>Maßnahmen 1</b>               | <b>50</b> | <b>7</b> |
|          | Handling und Umfeldgestaltung   | 20        | 3        |
|          | Spezielle therapeutische Diagnostik   | 10        | 2        |
|          | Ergotherapie  | 10        | 1        |
|          | Überblick neurophysiologische Therapiekonzepte I  | 10        | 1        |
|          |   |           |          |
| <b>5</b> | <b>Grundlegende Therapiekonzepte und konzeptübergreifende<br/>Maßnahmen 2</b>               | <b>50</b> | <b>7</b> |
|          | Überblick neurophysiologische Therapiekonzepte II   | 10        | 1        |
|          | Gangschulung  | 10        | 1        |
|          | Biomechanik, spezielle Anatomie der Gelenke   | 10        | 2        |
|          | Neuromobilisation des peripheren Nervensystems  | 10        | 2        |
|          | Logopädie   | 10        | 1        |
|          |   |           |          |
| <b>6</b> | <b>Spezielle Physiotherapie, Ergotherapie und Logopädie in der<br/>Orthopädie</b>           | <b>50</b> | <b>7</b> |
|          | Spezielle Therapie bei Krankheitsbildern der unteren Extremität                             | 25        | 3,5      |
|          | Spezielle Therapie bei Krankheitsbildern der oberen Extremität<br>und des Rumpfes           | 25        | 3,5      |
|          |   |           |          |
| <b>7</b> | <b>Orthesen, Rehabilitationstechnik, Elternberatung und<br/>Komplementärmedizin</b>         | <b>50</b> | <b>7</b> |
|          | Orthopädietechnik, Geh-, Steh-, Sitz- und Lagerungshilfen                                   | 15        | 2        |
|          | Elternberatung, Hilfsmittel und Geräte  | 15        | 2        |
|          | Komplementärmedizin   | 20        | 3        |
|          |   |           |          |

|           |   |           |           |
|-----------|---|-----------|-----------|
| <b>8</b>  | <b>Ernährung und Elternberatung</b>             | <b>50</b> | <b>7</b>  |
|           | Ernährung, Schluck- und Fütterstörungen         | 20        | 3         |
|           | Elternarbeit                                    | 20        | 3         |
|           | Trauerarbeit                                    | 10        | 1         |
|           |   |           |           |
| <b>9</b>  | <b>Wissenschaftliches Arbeiten</b>              | <b>50</b> | <b>4</b>  |
|           | Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten    | 30        | 2         |
|           | Einführung in die Biostatistik                  | 20        | 2         |
|           |   |           |           |
| <b>10</b> | <b>Kommunikation und Präsentationstechniken</b> | <b>30</b> | <b>4</b>  |
|           | Kommunikation und Kooperation                   | 10        | 2         |
|           | Präsentationstechnik und Moderation             | 10        | 1         |
|           | Rhetorik  | 10        | 1         |
|           |   |           |           |
| <b>11</b> | <b>Praktikum</b>                                | <b>90</b> | <b>4</b>  |
| <b>12</b> | <b>Master-Thesis-Seminar</b>                    | <b>10</b> | <b>1</b>  |
| <b>13</b> | <b>Master-Thesis</b>                            |           | <b>20</b> |
|           |   | 580       | 90        |

### § 9. Lehrveranstaltungen

- (1) Die Lehrveranstaltungen sind von der Lehrgangsleitung jeweils für einen Lehrgangstart 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 Abschlussprüfung besteht aus
  - a) Fachprüfungen in Form von schriftlichen oder mündlichen Teilprüfungen über die Fächer 1 bis 10,
  - b) der erfolgreichen Teilnahme am Master-Thesis-Seminar,
  - c) der erfolgreichen Teilnahme am Praktikum (Das Praktikum kann auf mehrere Teilpraktika in verschiedenen Institutionen aufgeteilt werden) und
  - d) dem Verfassen und der positiven Beurteilung einer Master-Thesis und deren Defensio
- (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 aller Referent\*innen durch die Studierenden sowie
- durch eine Befragung der Absolvent\*innen nach Beendigung des Universitätslehrgangs und Umsetzung der aufgezeigten Verbesserungspotentiale.

## **§ 12. Abschluss**

- (1) Nach erfolgreicher Ablegung der Abschlussprüfung ist dem/der Studierenden ein Abschlussprüfungszeugnis auszustellen.
- (2) Den Absolvent\*innen ist der akademische Grad „Master of Science“, abgekürzt „MSc“ zu verleihen.

## **§ 13. Inkrafttreten**

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

## **96. Einrichtung des Universitätslehrganges „Bewegungsentwicklung“ Master of Science (Fakultät für Gesundheit und Medizin)**

Aufgrund des Curriculums über den Universitätslehrgang „Bewegungsentwicklung“ Master of Science und der Stellungnahme des Rektorats vom 19. Mai 2021 wird der Universitätslehrgang an der Fakultät für Gesundheit und Medizin eingerichtet.

## **97. Festlegung des Lehrgangsbeitrages für den Universitätslehrgang „Bewegungsentwicklung“ Master of Science**

Der Lehrgangsbeitrag für den Universitätslehrgang „Bewegungsentwicklung“ Master of Science wird mit € 12.900,00 festgelegt.

**98. Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MBA“  
(Fakultät für Wirtschaft und Globalisierung, Department für Wirtschafts- und Managementwissenschaften – Danube Business School)**

**§ 1. Weiterbildungsziel**

Der Universitätslehrgang hat zum Ziel, den Studierenden das notwendige Wissen und die erforderlichen Kompetenzen auf dem Gebiet des Marketings und Vertriebs sowie auf dem Gebiet des General Managements zu vermitteln. Die Studierenden werden mit General Management-Wissen, sowie spezialisierten Vertiefungen und anwendungsorientierten wissenschaftlichen Kenntnissen in verschiedenen Aspekten von General Management sowie 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 zu den Themen Unternehmensführung und vertiefend zu 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 und Kundenzufriedenheit hergestellt werden, wobei im Mittelpunkt immer Aspekte des Marketings, Vertriebs und der Kundenorientierung stehen, sowie in verschiedenen funktionellen Teilbereichen des General Managements.

Der Lehrgang richtet sich an Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus dem Bereich Marketing und Vertrieb.

**Lernergebnisse:**

AbsolventInnen des Universitätslehrganges Marketing und Vertrieb, MBA sind nach erfolgreichem Absolvieren der Fächer des Kerncurriculums und der Wahlfächer in der Lage,

- allgemeine betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu erkennen und deren Wirkungsweisen zu interpretieren,
- grundlegende betriebswirtschaftliche Fragestellungen und Fragestellungen aus den Bereichen Marketing und Vertrieb anhand von eigenen Fallbeispielen zu generieren,
- bestehendes, in der Praxis erworbenes, wirtschaftliches Know-How in betriebswirtschaftliche Theorien einzuordnen,
- relevante Schnittstellen zwischen Marketing und Vertrieb und anderen Funktionen der Betriebswirtschaftslehre und erforderlichen Branchenkenntnissen zu identifizieren,
- Strategisches Marketing als Teilbereich der Unternehmensführung einzuordnen,
- Marketingbezogene, vertriebsbezogene und allgemeine betriebswirtschaftliche Analysen eigenständig durchzuführen und deren Ergebnisse zu interpretieren,
- Marketing-Konzepte und Vertriebskonzepte eigenständig zu erstellen,
- Instrumente des Marketings und Vertriebs anzuwenden,
- ihre fachlichen Fähigkeiten in den Bereichen Marketing und Vertrieb und ihre Führungsfähigkeiten, insbesondere in den Bereichen Marketing und Vertrieb, zu reflektieren, sowie daraus Entwicklungspotenziale zu identifizieren.

## **§ 2. Studienform**

Der Universitätslehrgang wird als berufsbegleitende Studienvariante und/oder als Vollzeitvariante in Modulform angeboten. Der Lehrgang wird in deutscher und/oder englischer 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 sechs Semester mit 120 ECTS Punkten. In der Vollzeitvariante dauert der Lehrgang vier Semester.

## **§ 5. Zulassungsvoraussetzungen**

Voraussetzung für die Zulassung zum Universitätslehrgang ist

- (1) ein Hochschulabschluss eines ordentlichen österreichischen oder gleichwertigen ausländischen Studiums aller Studienrichtungen und mindestens zwei Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position oder
- (2) eine Qualifikation wie folgt, wenn damit eine Qualifikation erreicht wird, die dem Abs. 1 gleichzuhalten ist:
  - bei allgemeiner Universitätsreife, mindestens 6 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position. Aus- und Weiterbildungszeiten können eingerechnet werden.oder
  - bei fehlender Universitätsreife 10 Jahre einschlägige Berufserfahrung in qualifizierter Position. Aus- und Weiterbildungszeiten können eingerechnet werden.
- (3) weiters die positive Beurteilung im Rahmen eines Aufnahmeverfahrens
- (4) und die Absolvierung des Inbound-Tests als Voraussetzung für die Messung der Learning Outcomes nach Abschluss des Studiums (Outbound-Test).

## **§ 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 Lehrgangsleitung 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 dem Kern-Curriculum mit 50 ECTS, den Wahlfächern A mit 10 ECTS, den Wahlfächern B mit 40 ECTS und der Verfassung einer Master Thesis mit 20 ECTS zusammen. Das Angebot der Wahlfächer A und der Wahlfächer B wird von der Lehrgangsleitung jeweils vor Start festgelegt und in geeigneter Form bekanntgegeben.

## Übersicht

| Fächer                        |   | LV.-<br>Art | UE | ECTS      |
|-------------------------------|---|-------------|----|-----------|
| <b>Fächer Kern-Curriculum</b> |   |             |    | <b>50</b> |
| 1.                            | <b>Social Competencies for Managers</b><br>(Kommunikation und Kooperation, Moderation von Gruppen, Gruppen- und Teamarbeit)   | UE          | 40 | 3         |
| 2.                            | <b>Social Competencies for Sales Experts</b><br>(Präsentationstechnik, Verhandlungsführung, Argumentation, Konfliktmanagement, Kommunikation, Motivation, Körpersprache und Rhetorik)   | UE          | 40 | 5         |
| 3.                            | <b>Sales Skills – Expert Level</b><br>(Verkaufsprozesse, Einkaufsprozesse, die Rollen des Verkäufers, Verkaufsgespräch, Verhandlungs- und Gesprächstechniken, Einwandbehandlung)  | UE          | 30 | 3         |
| 4.                            | <b>Basics in General Management</b><br>(Grundlagen der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, des Rechnungswesens, der Kosten- und Leistungsrechnung, Bilanz, Kalkulation, Finanzplanung)  | UE          | 40 | 5         |
| 5.                            | <b>Käuferpsychologie und Marktforschung</b><br>(Konsumentenpsychologie, Organizational Buying Behavior im B2B Marketing, Marktforschungsprozesse, Erhebungsmethoden, Primärforschung, Sekundärforschung)  | UE          | 20 | 3         |
| 6.                            | <b>Strategisches Marketing und Marketingplanung</b><br>(Marketingphilosophie; Marktanalysen, Marktsegmentierung und Zielgruppenauswahl, Positionierung und Differenzierung, Marketingstrategien, Marketingziele, Marketingplan; Marketinginstrumente 4 Ps, 7 Ps, Marketing-Mix)                             | UE          | 40 | 5         |
| 7.                            | <b>Vertriebsstrategien und Multichannel Marketing</b><br>(Distributionspolitik, Vertriebsstrategien und -konzepte, Vertriebsziele, Aufbau eines Vertriebsnetzes, Supply Chain Management, Retail Marketing, Multichannel Marketing, Konflikte im Multichannel Marketing, E-Commerce im B2C und B2B Bereich) | UE          | 30 | 5         |
| 8.                            | <b>Digital Marketing</b><br>(Online Marketing, Social Media Marketing, Collaboration and Data Sharing, Mobile Marketing)  | UE          | 20 | 3         |
| 9.                            | <b>Vertriebs- und Marketing Controlling</b><br>(Strategisches und operatives Controlling, Balanced Score Card, Umsatz- und Verkaufsprognosen, Kontrollgrößen und Instrumente des Vertriebs- und Marketing Controlling, Ursachen-Ermittlungen von Abweichungen, Bildung geeigneter Kennzahlensysteme)        | UE          | 40 | 3         |
| 10.                           | <b>Kundenmanagement und CRM</b><br>(Kundenmanagement, Kunden-Portfolios, Customer Life Cycle, Customer Centricity und CRM, Kundenbindungsmanagement, CRM Prozesse und CRM Systeme)  | UE          | 40 | 5         |

|     |   |    |    |           |
|-----|---|----|----|-----------|
| 11. | <b>Projektmanagement und Service Excellence</b><br>(Projektmanagement, Prozessmanagement, Qualitätsmanagement, Total Quality Management, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit, Kundenbegeisterung)  | UE | 40 | 5         |
| 12. | <b>Methodische Kompetenzen</b><br>(Wissenschaftliches Arbeiten, Literaturrecherche, Statistik)  | UE | 40 | 5         |
|     | <b>Wahlfächer A</b>   |    |    | <b>10</b> |
| 13. | <b>Current Issues in Marketing Management</b><br>(Best Practice Beispiele, aktuelle Entwicklungen)  | UE | 20 | 3         |
| 14. | <b>Current Issues in Sales Management</b><br>(Best Practice Beispiele, aktuelle Entwicklungen)  | UE | 20 | 2         |
| 15. | <b>Rechtsgrundlagen</b><br>(Allgemeine Grundlagen der nationalen Rechtskunde, Arbeitsrecht, Vertragsrecht, Markenrecht, Internetrecht, Copyright, Datenschutz, Digital Rights)  | UE | 40 | 5         |
| 16. | <b>Sales Skills – Excellence Level</b><br>(Verkaufsmanagement, Sales Force, Accountplanung, Key Account Management, Compliance, Power Selling)  | UE | 40 | 5         |
| 17. | <b>Marketing Management – Expert Level</b><br>(Preismanagement, Brand Management, Integrierte Marketing Kommunikation, Neuromarketing)  | UE | 40 | 5         |
| 18. | <b>Leadership in Marketing und Vertrieb</b><br>(Führung im Vertrieb, Zielvereinbarungen, Motivation, Anreizsysteme; vom Leiter zum Leader, Leading Myself, Leading Others, Leading Organizations, Führungsverhalten, Neuromanagement: Gehirngerechtes Führen) | UE | 40 | 5         |
| 19. | <b>Marketing-Management</b><br>(Simulation und/oder betreute Projektarbeit: Entscheidungsfindung im Marketing: Analysen, Strategieentwicklung, Produkt-Entwicklung, Sales Force, Werbung, Preismanagement, Budgetallokation, Erfolgskontrolle)                | EL | 0  | 5         |
|     | <b>Wahlfächer B</b>   |    |    | <b>40</b> |
| 1.  | Grundlagen der Volkswirtschaft  | EL | 0  | 3,5       |
| 2.  | Controlling & Reporting   | UE | 24 | 3,5       |
| 3.  | Unternehmensfinanzierung  | UE | 24 | 3,5       |
| 4.  | Strategisches Management  | UE | 24 | 3,5       |
| 5.  | Internationale Betriebswirtschaftslehre   | UE | 24 | 3,5       |
| 6.  | Unternehmensethik   | UE | 24 | 3,5       |
| 7.  | Personalmanagement und Organisation   | UE | 24 | 3,5       |
| 8.  | Führung und Motivation  | UE | 24 | 3,5       |
| 9.  | Projektmanagement und Komplexität   | UE | 24 | 3,5       |
| 10. | Wissensmanagement und Innovation/<br>Management & Innovation  | UE | 24 | 3,5       |
| 11. | Transformatives Management  | UE | 24 | 3,5       |
| 12. | <b>Business Simulation</b><br>Integrated Business Perspective<br>Entrepreneurial Decision Making<br>International Management  | EL | 0  | 7         |

|     |  |    |    |            |
|-----|--|----|----|------------|
| 13. | Internationales Marketing  | EL | 0  | 1          |
| 14. | Dienstleistungsmarketing   | EL | 0  | 1,5        |
| 15. | B2B Marketing  | EL | 0  | 1          |
| 16. | <b>Branchenbezogenes Management</b><br>(Betreute Projektarbeit und/ oder Simulation; umfassende Reflexion des Erfahrungslernens, Best Practice Beispiele)      | EL | 0  | 7          |
| 17. | <b>Hot Topics in Marketing</b><br>(Jeweils aktuelle Themen, die Implikationen auf das Kundenverhalten und auf die Ausgestaltung von Marketingstrategien haben) | UE | 24 | 3,5        |
| 18. | <b>Current Issues in Advanced Sales Management</b><br>(Aktuelle Fragen und Entwicklungen im Vertriebsmanagement, Best Practice Beispiele)                      | UE | 30 | 3          |
| 19. | <b>Branchenbezogenes Marketing Management</b><br>(Simulation und/ oder betreute Projektarbeit)   | UE | 30 | 3          |
| 20. | <b>Branchenbezogenes Vertriebsmanagement</b><br>(Simulation und/ oder betreute Projektarbeit)  | UE | 20 | 2          |
|     | <b>Master-Thesis</b>   |    | 0  | <b>20</b>  |
|     | <b>Summen ECTS</b>   |    |    | <b>120</b> |

## § 9. Lehrveranstaltungen

Lehrveranstaltungen können entweder in Form von Präsenz- oder 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 Fächer des Kern-Curriculums,
  - schriftlichen oder mündlichen Fachprüfungen über die Wahlfächer A im Ausmaß von 10 ECTS
  - schriftlichen oder mündlichen Fachprüfungen über die Wahlfächer B im Ausmaß von 40 ECTS,
  - der Verfassung und positiven Beurteilung einer Master-Thesis inkl. einer Defensio der Master-Thesis. Vor Verteidigung der Master-Thesis ist der Outbound-Test zu absolvieren.
- (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“, „Marketing und Vertrieb, MSc“, „Leadership and Management, MSc und MBA“, „Controlling and Financial Leadership, MSc“, „Business Controlling, MBA“ und „Professional MBA“ und „Marketing Management & Digitalisierung, MSc“ der Donau Universität Krems sind bei Gleichwertigkeit anzuerkennen.

## **§ 11. Evaluation und Qualitätsverbesserung**

Die Evaluation und Qualitätsverbesserung erfolgt durch

- regelmäßige Evaluation der Lehrbeauftragten durch die Studierenden sowie
- 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 Business Administration in Marketing und Vertrieb“, MBA zu verleihen.

## **§ 13. Inkrafttreten**

Das vorliegende Curriculum tritt mit Wintersemester 2021/2022 in Kraft.

## **§ 14. Übergangsbestimmung**

Studierende, die vor Inkrafttreten der Verordnung im Mitteilungsblatt Nr. 29 vom 7. April 2016 zugelassen wurden, schließen nach der Verordnung im Mitteilungsblatt Nr. 82 vom 18. November 2015 ab. Mit Zustimmung der Lehrgangsführung können sie jedoch auch nach der neuen Verordnung abschließen.

Studierende, die vor Inkrafttreten der Verordnung im Mitteilungsblatt Nr. 89 vom 21. November 2016 zugelassen wurden, schließen nach der Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MBA“ Mitteilungsblatt Nr. 29 vom 7. April 2016 ab. Mit Zustimmung der Lehrgangsführung können sie jedoch auch nach der neuen Verordnung abschließen.

Studierende, die vor Inkrafttreten dieser Verordnung zugelassen wurden, schließen nach der Verordnung der Donau-Universität Krems über das Curriculum des Universitätslehrganges „Marketing und Vertrieb, MBA“ Mitteilungsblatt Nr. 89 vom 21. November 2016 ab. Mit Zustimmung der Lehrgangsführung können sie jedoch auch nach der neuen Verordnung abschließen.

## 99. Ehrungen gem. Teil VII der Satzung

Im Rahmen des akademischen Festaktes am 19. Mai 2021 wurden folgende Ehrungen verliehen:

### Ehrenring der Donau-Universität Krems

**Mag.<sup>a</sup> Vera Ehgartner**

ehem. Vorsitzende des Betriebsrates, ehem. Studiendirektorin und Leiterin der Abteilung für Recht und Studienorganisation der Universität für Weiterbildung Krems

**Univ.-Prof. i.R. Dr. Dr. h.c. mult. Michael Brainin**

ehem. Professor und Leiter des Departments für Klinische Neurowissenschaften und Präventionsmedizin der Universität für Weiterbildung Krems, ehem. Leiter der Abteilung für Neurologie am Universitätsklinikum Tulln

Mag. Friedrich Faulhammer  
Rektor

Univ.-Prof.<sup>in</sup> Dr.<sup>in</sup> Michaela Pinter, MAS  
Vorsitzende des Senats