

# WIR BILDEN EUROPAS SPITZE!



FACHHOCHSCHULE DES BFI WIEN

## Studieninformation

Fachhochschul-Bachelorstudiengang  
**Technisches Vertriebsmanagement**  
berufsbegleitend



FACHHOCHSCHULE DES BFI WIEN



# Studieninformation

## Bachelorstudiengang Technisches Vertriebsmanagement

### Inhalt

---

1. Wir bilden Europas Spitze an der Fachhochschule des bfi Wien.....	3
2. Grundsätzliche Überlegungen, Studienziele .....	4
3. Berufsbilder und Karriereaussichten .....	5
4. Allgemeine Studienbedingungen .....	6
4.1. Zugangsvoraussetzungen.....	6
4.2. Aufnahmeverfahren.....	6
5. Zeitaufwand und Studienzeiten.....	7
6. Aufbau des Studiums.....	8
7. Arten der Lehrveranstaltungen.....	8
8. Studienplan .....	10
9. Internationales Angebot .....	14
10. Rechte und Pflichten der Studierenden, Kosten, Studienort.....	15
11. Kontakt .....	16



# 1. Wir bilden Europas Spitze an der Fachhochschule des bfi Wien

Mitte der 70er Jahre wurde anlässlich einer Prüfung des österreichischen Ausbildungssystems durch die OECD die Errichtung von Fachhochschulen empfohlen. Am 1. Oktober 1993 wurde durch das Inkrafttreten des Bundesgesetzes über Fachhochschul-Studiengänge (FHStG) die österreichische Bildungslandschaft um diese neue Facette bereichert.

Fachhochschul-Studiengänge vermitteln eine berufsbezogene Ausbildung auf Universitätsniveau, sind EU-konform und bieten sämtliche Vorteile einer theoretischen Grundlagenausbildung mit praxisnaher Umsetzung; hierzu kommt noch durch die straffe Studienorganisation (Anwesenheitspflicht) eine – im Vergleich zu den Universitäten – kürzere Studiendauer.

Mittlerweile gibt es mehr als 250 Fachhochschul-Studiengänge in ganz Österreich.

Die Fachhochschule des bfi Wien ist heute eine der führenden Fachhochschulen in Österreich. Ihre AbsolventInnen gelten international als hoch qualifiziert. Sie sind begehrte MitarbeiterInnen für anspruchsvolle Aufgabengebiete in den unterschiedlichsten Bereichen von Industrie, Verwaltung und Wirtschaft.

Akademische Lehre und lebendige Praxis werden an der Fachhochschule des bfi Wien verknüpft. Die anspruchsvolle, wissenschaftliche Ausbildung bildet die Basis für Karrierechancen in der Wirtschaft. Das Studium wird von vielen wichtigen und großen Unternehmen als besonders zukunftsorientiert beurteilt und deshalb von ihnen als Sponsoren gefördert.

## **EU-Kommission zeichnet FH des bfi Wien aus**

Mit der neuerlichen Auszeichnung durch das ECTS-Label und das Diploma Supplement Label im Jahr 2009 unterstreicht die Fachhochschule des bfi Wien die Qualitätsführerschaft in Österreich. Nur 10 Hochschulen in Europa haben beide Labels von der EU erhalten. Damit gehört die Fachhochschule des bfi Wien zur Bologna-Elite.

Das ECTS – das „European Credit Transfer System“ – macht Studien europaweit transparent und vergleichbar.

Mit dieser Auszeichnung wird das hohe Niveau der Internationalisierung an der FH des bfi Wien anerkannt. Auslandssemester und Praktika werden an der Fachhochschule des bfi Wien problemlos angerechnet und in das reguläre Studium integriert.

Die Fachhochschule des bfi Wien bietet **sechs Bachelorstudiengänge**

- Arbeitsgestaltung und HR-Management, berufsbegleitend
- Bank- und Finanzwirtschaft, Vollzeit und berufsbegleitend
- Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung, Vollzeit und berufsbegleitend
- Logistik und Transportmanagement, Vollzeit und berufsbegleitend
- Projektmanagement und Informationstechnik, Vollzeit und berufsbegleitend
- Technisches Vertriebsmanagement, berufsbegleitend

und **fünf Masterstudiengänge** an:

- Bank- und Finanzwirtschaft, berufsbegleitend
- Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung, berufsbegleitend
- Logistik und Transportmanagement, berufsbegleitend
- Projektmanagement und Organisation, berufsbegleitend
- Quantitative Asset and Risk Management, berufsbegleitend

In den 11 Studiengängen stehen 1.550 Studienplätze zur Verfügung.

Die Fachhochschule ist mit über 70 Fachhochschulen und Universitäten in Europa, Asien und Australien vernetzt. Aus diesen internationalen Kontakten ergeben sich gemeinsame Projekte und ein intensiver Austausch von LektorInnen und Studierenden.



## 2. Grundsätzliche Überlegungen, Studienziele

Der Markt für Industriegüter ist durch die Zunahme der Branchenkonzentration mit gleichzeitigem Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Die Besonderheit im technischen Vertriebsmanagement besteht in der hohen zeitlichen Verflechtung zwischen Hersteller bzw. Vertreiber und dem Endkunden, da die technischen Produkte komplex sind und eine hohe zeitliche und fachliche Beratung benötigen. Der Bachelorstudiengang „Technisches Vertriebsmanagement“ trägt dieser Gegebenheit Rechnung und weist einen hohen Anteil an persönlichkeitsbildenden Fächern (Verhandlungsführung, Verkaufspsychologie, Teambildung, Verkaufsstrategien usw.) auf, damit die zukünftigen AbsolventInnen bestens für die intensive Beratung im technischen Vertrieb gerüstet sind.

### **Vertriebsmanagement**

Von besonderer Bedeutung für den technischen Vertrieb ist die strategische Ausrichtung nach drei Ausprägungen: Regionale Ausrichtung, Kundenzielgruppen und optimale Vertriebskanalwahl. Ausgehend von diesen Dimensionen gilt für das technische Vertriebsmanagement als oberste Maxime, in allen erfolgsversprechenden Regionalmärkten die besten Kundengruppen zu lokalisieren und deren Bedürfnisse mit kundenorientierten Produkten über den richtigen Vertriebskanal zu erreichen.

### **Das Studium „Technisches Vertriebsmanagement“**

Die herkömmliche Aufteilung in technische und betriebswirtschaftliche Fachgebiete wird durch das Marktgeschehen immer mehr verschmolzen.

Der Bachelorstudiengang „Technisches Vertriebsmanagement“ der Fachhochschule des bfi Wien gehört zum ersten Angebot dieser Fachrichtung im Osten Österreichs, das technische und betriebswirtschaftliche Themen vereint. Dieser Studiengang bietet eine einzigartige Höherqualifikation im technischen Vertrieb, welche den Start in das Management erleichtert. Der neue Studiengang ist speziell für Berufstätige entwickelt worden, die Beruf und Studium kombinieren wollen. Pro Jahrgang stehen 30 Studienplätze zur Verfügung.

Neben den technischen Fächern werden berufsspezifisches juristisches Wissen, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre und vor allem das Know-how für den Vertrieb (Customer Relationship Management, Verkaufstechniken, Präsentation, Verhandlungskompetenz, Mitarbeiterführung) vermittelt. Im harten Kampf um den Kunden entscheidet vor allem die Kombination von Grundlagenwissen aus den persönlichkeitsbildenden Fächern mit dem Wissen des Customer Relationship Managements. Der neue Studiengang trägt dieser Anforderung Rechnung. Der Aufbau der technischen Fächer im Studium (25% der Lehrveranstaltungseinheiten) ist so angelegt, dass auch Personen ohne technisches Vorwissen diesen interessanten Stoff erlernen können.

HTL- und HAK-AbsolventInnen erhalten im 1. Studienjahr Anrechnungen.



## 3. Berufsfelder und Karriereaussichten

### Allgemeines

VertriebsmanagerInnen sind für den Vertrieb von Produkten eines Unternehmens zuständig. Dabei entscheiden sie z.B. über Absatzwege, Transportmöglichkeiten und darüber, ob der Vertrieb über eigene Filialen oder über Zwischenhändler erfolgen soll. Sie betreuen auch die Serviceeinrichtungen für KundInnen und wickeln Aufträge und Lieferungen ab. Das Berufsfeld des Studiengangs zielt stark, aber nicht ausschließlich auf den Vertrieb technischer Produkte und die KundInnen von technischen Produkten ab.

### Kernbranchen, Unternehmenstypen

Die AbsolventInnen des Studiengangs können vor allem in der Branche „Sachgütererzeugung“ eingesetzt werden:

- Verfahrenstechnik (Maschinen- & Anlagenbau),
- Elektronik, Elektrotechnik,
- Kunststofftechnik,
- Informations- und Kommunikationstechnologie (Datenverarbeitung),
- Medizintechnik.

Selbstverständlich können die AbsolventInnen als Vertriebs-SpezialistInnen auch in Unternehmen nicht-technischer Bereiche tätig sein, etwa in Industrie-, Gewerbe- und Handelsbetrieben mit beliebigem Branchenbezug sowie in Banken, Versicherungen, Verkehrs- und sonstigen Dienstleistungsbetrieben.

### Berufliche Positionen, Funktionen

Die beruflichen Positionen der AbsolventInnen werden – neben KundenbetreuerIn für technische Produkte – vor allem:

- Key-Account-ManagerIn
- Vertriebsbeauftragte/r
- SalesmanagerIn
- MarketingleiterIn und
- ExportmanagerIn, ExportsachbearbeiterIn sein.

Abhängig von der Unternehmensgröße, werden sie in den genannten beruflichen Positionen als fachlich hoch qualifizierte ExpertInnen Funktionen auf der 2. oder 3. Managementebene wahrnehmen oder in Stabsfunktion tätig sein. Auch die technische Projektleitung wird wahrgenommen werden können.

### Aufgaben und Tätigkeiten

Die AbsolventInnen des Studiengangs „Technisches Vertriebsmanagement“ werden nur in eingeschränktem Maße in die Herstellung technischer Anlagen eingebunden sein. Sie werden die Anlage nicht bauen, müssen aber – wenn sie sie vertreiben – die grundlegende Funktionalität und Einsatzmöglichkeit der Anlage der/m Kundin/Kunden kommunizieren. Insofern sind die zentralen Aufgaben und Tätigkeiten:

- Vertriebsmanagement
- Technischer Vertrieb
- Presales & Aftersales
- Verkauf / Vertrieb (operativ)
- Customer Relationship Management
- Key Account Management
- Export
- Marktbeobachtung, Technologiebeobachtung
- Innovationsmanagement
- Weitergabe marktrelevanter Daten für angewandte F&E

Durch die ständig steigende Nachfrage nach SpezialistInnen im technischen Vertrieb haben die AbsolventInnen des Studiengangs ausgezeichnete Karriereaussichten.



## 4. Allgemeine Studienbedingungen

### 4.1. Zugangsvoraussetzungen

Die Frist für die schriftliche Bewerbung auf dem dafür vorgesehenen Formular, welches über die Homepage der FH des bfi Wien downloadbar ist, endet jedes Jahr am 31. Mai. Die auf dem Formular angeführten Beilagen (z.B. Reifeprüfungszeugnis, Meldezettel etc.) sind der schriftlichen Bewerbung in Kopie beizulegen.

Fachliche Zugangsvoraussetzung ist einerseits die allgemeine Universitätsreife oder eine fach einschlägige berufliche Qualifikation.

- Reifeprüfungszeugnis
- Berufsreifeprüfungszeugnis
- Studienberechtigungszeugnis (sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Studienrichtungen, Wirtschaftswissenschaften mit internationaler Ausrichtung, Fertigungsautomatisierung, Petroleum Engineering)
- Abschluss einer berufsbildenden mittleren Schule\*
  - Gewerbliche, technische und kunst-gewerbliche Fachschulen für Chemie, Elektrotechnik, Elektronik, Maschinenbau, Feinwerktechnik, Metallbearbeitung und Werkzeugbau, Drucktechnik, Fotografie, Grafik
  - Kaufmännische mittlere Schulen (Handelsschule, Datenverarbeitung)
  - Fachschule für wirtschaftliche Berufe
  - Werkmeisterschulen mit den Fachrichtungen Elektrotechnik, Informationstechnologie, Maschinenbau, Mechatronik
- Lehrabschluss\*\* im Bürobereich, Chemie, Druckbereich, Elektrobereich, Gesundheitsbereich, Handel, Informations- und Kommunikationstechnik, Metallbereich, technischen Bereich

\* Zusatzprüfungen in Englisch 2 und Mathematik 1 bzw. \*\* Zusatzprüfungen in Englisch 2, Mathematik 1 und Deutsch (Aufsatz über ein allgemeines Thema) müssen vor Studienbeginn nachgewiesen werden.

Ausländische BewerberInnen müssen über ausreichende Deutsch- und Englisch-Kenntnisse verfügen.

### 4.2. Aufnahmeverfahren

Das Aufnahmeverfahren wird nach folgendem Stufenplan abgewickelt:

- Bewerbung durch die/den Studierenden durch Übergabe der vollständigen Bewerbungsunterlagen.
- 31. Mai – Ende Bewerbungsfrist: Einteilung der BewerberInnen in Gruppen unterschiedlicher Vorbildung.
- Formaler Beginn des Aufnahmeverfahrens und Mitteilung an BewerberInnen mit Informationen über Ablauf und Termine des weiteren Aufnahmeverfahrens sowie mit Hinweisen auf empfohlene Literatur / Skripten für das Aufnahmeverfahren.
- Durchführung der strukturierten Interviews („Aufnahmegespräch“) mit den Zielen, die Studiermotivation und Studierfähigkeit der BewerberInnen einzuschätzen sowie ein klares Bild über die hohen Anforderungen und Berufsaussichten des FH-Studiengangs zu vermitteln.
- Durchführung des Multiple Choice Tests mit dem Ziel, Vorkenntnisse in Englisch und berufsfeldrelevanten Wissensgebieten zu erheben.
- Erstellung der Reihungsliste nach den Ergebnissen des Aufnahmeverfahrens und unter Berücksichtigung der aliquoten Reduktion der BewerberInnengruppen.
- Mitteilung an BewerberInnen über Aufnahme bzw. voraussichtliche Nicht-Aufnahme. Den Aufgenommenen wird auch der Ausbildungsvertrag und die Zahlungsauforderung für die Studiengebühr übermittelt.
- Einzahlung der Studiengebühr durch die Aufgenommenen und Fixierung des Ausbildungsvertrags.
- Verwahrung aller im Rahmen des Aufnahmeverfahrens entstandenen relevanten Dokumente.



### **Auswahlkriterien, Gewichtung**

Die Auswahlkriterien und deren Gewichtung (dargestellt in nachgestellter Klammer; maximal erreichbare Punkteanzahl ist 100) sind – neben der fristgerechten Einreichung der Bewerbungsunterlagen und fristgerechten Wahrnehmung weiterer Termine – die Absolvierung des

- Multiple Choice Tests (60 Punkte) und des
- Strukturierten Interviews (40 Punkte).

Die qualitative Position der beruflichen Praxis und deren Dauer werden mittels der vorgelegten Bewerbungsunterlagen festgestellt und im Rahmen des strukturierten Interviews detailliert. Maximal 20 der für das strukturierte Interview vorgesehenen 40 Punkte können diesbezüglich vergeben werden.

### **Aufnahmegespräche**

Im Studiengang werden Aufnahmegespräche in Form von strukturierten Interviews geführt.

## **5. Zeitaufwand und Studienzeiten**

Die Lehrveranstaltungen im Studiengang „Technisches Vertriebsmanagement“ finden drei Mal pro Woche am Abend von 17.30 bis 21.30 Uhr sowie an jedem 2. Samstag tagsüber statt.

In den ersten 5 Ausbildungssemestern sind pro Woche ca. 16 Lehreinheiten à 45 Minuten zu besuchen. Im 6. Semester (Praktikum) sind pro Woche nur noch 6 Lehreinheiten à 45 Minuten zu besuchen.

Ein Semester umfasst 20 Wochen.



## 6. Aufbau des Studiums

Das Studium „Technisches Vertriebsmanagement“ basiert auf drei inhaltlichen Säulen:

- Marketing, Vertrieb, CRM
- Technik (Maschinen- und Anlagenbau sowie Elektrotechnik und Elektronik)
- Persönlichkeitsbildung

Zu diesen drei Säulen kommen noch Lehrveranstaltungen aus Englisch, berufsspezifisches juristisches Know-how, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre sowie Mathematik und Statistik dazu.

In den ersten Semestern werden die Grundlagen in den genannten Bereichen gelegt. Parallel zum Pflichtangebot, besteht die Möglichkeit, auf freiwilliger Basis in Zusatzveranstaltungen und Stützkursen (Mathematik, Buchhaltung, Englisch) mögliche Wissenslücken zu kompensieren.

Ab dem 5. Semester besteht die Möglichkeit der Spezialisierung in einem Projektseminar auf entweder „Maschinen- und Anlagenbau“ oder „Elektrotechnik und Elektronik“.

Einen Meilenstein stellen die zwei Bachelorarbeiten dar, die übergreifend im 5. und 6. Semester verfasst werden (bestehend aus Seminar Vertriebsmanagement und Seminar Technik – wahlweise „Maschinen und Anlagenbau“ bzw. „Elektrotechnik und Elektronik“).

## 7. Arten der Lehrveranstaltungen

Die nachfolgend benannten Lehrveranstaltungsarten kommen im Studiengang „Technisches Vertriebsmanagement“ zum Einsatz und sind hinsichtlich der Ziele, Aufgaben und Prüfungsmodalitäten folgendermaßen strukturiert:

### **Vorlesung (VO):**

- Vermittlung von neuem Wissen, und zwar unidirektional, von der/dem Lehrenden ausgehend.
- Maßnahmen zur Verfestigung des Wissens (etwa Übungskomponenten) sind innerhalb der Lehrveranstaltung nicht oder nur sehr eingeschränkt vorgesehen.
- Eine abschließende, den gesamten Stoff der Lehrveranstaltung umfassende schriftliche Prüfung (keine Prüfungspartiale, keine schriftliche Arbeit der Studierenden).

### **Übung (UE):**

- eingeschränkte Vermittlung von neuem Wissen sowie
- Maßnahmen zur Verfestigung des bisher in thematisch verwandten Lehrveranstaltungen angeeigneten Wissens (z.B. Labor-Übungen nach oder während einer technischen Lehrveranstaltung) oder Vertiefung von bisher akkumuliertem Wissen (z.B. in Fremdsprachen). Die Lehr- und Lernprozesse laufen multidirektional ab, d.h. Lehrende und Studierende interagieren dynamisch miteinander.
- Immanenter Prüfungscharakter: Beurteilt werden die Qualität der von den Studierenden erledigten Arbeitsaufträge und Zielvorgaben, Präsentationen, Engagement etc. sowie – sofern Wissen vertieft wurde – die Ergebnisse von schriftlichen Prüfungspartialen.



In **Übungen**, die in der Curriculum-Matrix und den Modulbeschreibungen mit „UE\*\*“ gekennzeichnet sind, gibt es keinen erheblichen studentischen Arbeitsaufwand für Prüfungen oder schriftliche Ausarbeitungen. Beurteilt wird die Qualität der von den Studierenden erledigten Arbeitsaufträge und Zielvorgaben, Präsentationen etc. (immanenter Prüfungscharakter). Diese Übungen sind zumeist den **persönlichkeitsbildenden** Lehrveranstaltungen zugeordnet und dienen der Vermittlung oder Vertiefung von sozial-kommunikativen Fähigkeiten durch implizites Lernen und multidirektionale, dynamische Lernprozesse zwischen Lehrenden und Studierenden.

#### **Integrierte Lehrveranstaltung (ILV):**

- Kombination von „Vorlesung“ und „Übung“ unter der Leitung eines/r Lektors/Lektorin; einerseits Vermittlung von neuem Wissen (unidirektional) und andererseits
- Verfestigung des in den Vorlesungs-Phasen erworbenen Wissens in unmittelbar folgenden Übungs-Phasen der Lehrveranstaltung. Die zeitliche Dimensionierung und Anordnung der Vorlesungs- und Übungsphasen kann hier nicht determinierend angegeben werden, da sie sich nach dem spezifischen Lehrveranstaltungsziel richtet; auf ein ausgewogenes Verhältnis wird jedoch geachtet.
- Immanenter Prüfungscharakter: Beurteilt werden – was die Übungsphasen betrifft – z.B. die Qualität der von den Studierenden erledigten Arbeitsaufträge und Zielvorgaben, Präsentationen, Engagement etc. sowie – hinsichtlich Vorlesungsteil – die Ergebnisse von schriftlichen Prüfungspartialen (keine den gesamten Stoff der Lehrveranstaltung umfassende Prüfung).

#### **Seminar (SE), Projektseminar (PS):**

- Eigenständige Aneignung von neuem Wissen durch die Studierenden durch die Lösung eines spezifischen Problemfeldes mit fachlicher Unterstützung des/r Lektors/Lektorin. Dabei kommt es auch zu einer Verfestigung des bisher in anderen Lehrveranstaltungen akkumulierten Wissens über relevante Fachbereiche des Studiums.
- Sowohl „Seminar“ als auch „Projektseminar“ werden unter wissenschaftlichen und berufspraktischen Gesichtspunkten geführt. Während aber beim „Seminar“ das Augenmerk eher auf wissenschaftlichen Erkenntnisgewinn und die Anwendung wissenschaftlicher Methoden gelegt wird, zielt das „Projektseminar“ eher auf die Lösung berufspraktischer Problemfelder ab, etwa durch in Projektform durchgeführte Unternehmensdienstleistungen oder Unternehmensplanspiele.
- Immanenter Prüfungscharakter: Beurteilt werden die vorgelegte schriftliche Arbeit zum wissenschaftlichen und / oder berufspraktischen Problemfeld sowie die Qualität der von den Studierenden erledigten Arbeitsaufträge und Zielvorgaben nach selbständiger Erarbeitung von Planungsschritten sowie von Präsentationen, Engagement etc.

Über 70 Prozent der Lehrveranstaltungen des Studiengangs „Technisches Vertriebsmanagement“ sind Lehrveranstaltungen mit immanentem Prüfungscharakter (20 „Vorlesungen“ gegenüber 49 Lehrveranstaltungen mit immanentem Prüfungscharakter).



## 8. Studienplan-Übersicht

Es gibt zwei Spezialisierungsrichtungen (im 5. und 6. Semester sind die Lehrveranstaltungen getrennt angeführt):

- Maschinen- und Anlagenbau
- Elektrotechnik und Elektronik

	LVA-Bezeichnung	LVA-Typ	SWS	Modul	ECTS
<b>1. Semester</b>					
	Grundlagen ABWL	VO	1,5	BW1	3
	Buchhaltung	ILV	1	BW1	2
	Grundlagen Marketing	VO	1,5	Mark	3
	Grundlagen Konstruktion	VO	1	BT1	2
	Grundlagen Werkstoff-, Materialkunde	VO	1	BT1	2
	Grundlagen Mechanik	ILV	1,5	BT1	3
	Grundlagen Angewandte IT	ILV	1,5	IT	3
	Mathematik und Statistik	ILV	2	Math	4
	Zeitmanagement, Lerntechniken	UE*	2	PB1	2
	Teambildung	UE*	1	PB1	1
	Präsentation	UE*	1,5	PB1	2
	Business English	UE	1,5	E1	3
			17,0		30

### 2. Semester

	Grundlagen Bilanzierung	ILV	1	BW1	2
	Kostenrechnung (nach LVA Bilanzierung)	ILV	1	BW1	2
	Grundlagen Vertrieb	VO	1,5	Mark	3
	Konstruktion: CAD	ILV	1	BT2	2
	Werkstoff-, Materialprüfung (+Laborübung)	ILV	1	BT2	2
	Mechanik: Dynamik, Festigkeit	ILV	1	BT2	2
	Grundlagen Fertigungstechnik	VO	1	M&A1	2
	Verfahrenstechnik (Wärme, Strömungslehre)	ILV	1	M&A1	2
	Grundlagen Elektrotechnik/Elektronik	VO	1	E&E1	2
	Messtechnik	ILV	1	E&E1	2
	Managementunterstützende IT-Systeme	VO	1	IT	2
	Angewandte Mathematik	ILV	1	Math	2
	Moderation	UE*	1,5	PB1	2
	Business English advanced	UE	1,5	E1	3
			15,5		30



	LVA-Bezeichnung	LVA-Typ	SWS	Modul	ECTS
<b>3. Semester</b>					
	Grundlagen Finanzierung, Investition	ILV	1	BW2	2
	Vertriebscontrolling	ILV	1,5	VM1	3
	Vertriebsorganisation	ILV	1	VM1	2
	CRM-Prozesse	VO	1	CRM	2
	Grundlagen Mechatronik	VO	1,5	TI	3
	Fertigungstechnik: Werkzeugmaschinen (+Laborübung)	ILV	1	M&A1	2
	Maschinenelemente (Fügetechnik)	ILV	1,5	M&A1	3
	Vertiefung Elektrotechnik/Elektronik	ILV	1,5	E&E1	3
	Elektronische Antriebstechnik	VO	1	E&E1	2
	Grundlagen Technik- und Wirtschaftsrecht; Vertragsrecht	VO	1,5	WR1	3
	Verhandlungsführung (-psychologie)	UE*	2	PB2	2
	Technical English	UE	1,5	E2	3
			16,0		30

#### 4. Semester

	Prozess-, Qualitätsmanagement	VO	1,5	BW2	3
	Projektmanagement	ILV	1,5	BW2	3
	Führung im Vertrieb	ILV	1,5	VM1	3
	CRM-Implementierung und -Tools	ILV	1,5	CRM	3
	Mechatronik bei Investitionsgütern (+Exkursion)	ILV	1	TI	2
	Antriebstechnik	ILV	1	M&A2	2
	Automatisierungstechnik	VO	1	M&A2	2
	Steuerungs-, Regelungstechnik	VO	1	E&E2	2
	(Labor-) Übungen zu LVA Steuerungs-, Regelungstechnik	UE	1	E&E2	2
	Haftungs-, Schadenersatzrecht	VO	1,5	WR1	3
	Grundlagen wissenschaftlichen Arbeitens	UE	1	PB2	2
	Technical English advanced	UE	1,5	E2	3
			15,0		30



	LVA-Bezeichnung	LVA-Typ	SWS	Modul	ECTS
--	-----------------	---------	-----	-------	------

### 5. Semester (Maschinen- und Anlagenbau)

Supply Chain Management	VO	1	BW3	2
Netzwerke und Cluster	VO	1	BW3	2
Export Control und Customs	VO	1	BW3	2
Verkaufspsychologie	ILV	1	VM2	2
Verkaufsstrategien (+Planspiel)	ILV	1,5	VM2	3
Seminar: Vertriebsmanagement	SE	0,25	VM2	1
Innovationsmanagement	ILV	1,5	VTI	3
Technologiemanagement (+Planspiel)	ILV	1,5	VTI	3
Projektarbeit Maschinen- und Anlagenbau	PS	1	S M/E	3
Seminar Technik: Maschinen- und Anlagenbau	SE	0,25	S M/E	1
Unternehmens-, Gesellschafts- und Insolvenzrecht	VO	1,5	WR2	3
Immaterial-, Wettbewerbs-, Vergaberecht	VO	1,5	WR2	3
Konfliktmanagement	UE*	2	PB3	2
		15,0		30

### 5. Semester (Elektrotechnik und Elektronik)

Supply Chain Management	VO	1	BW3	2
Netzwerke und Cluster	VO	1	BW3	2
Export Control und Customs	VO	1	BW3	2
Verkaufspsychologie	ILV	1	VM2	2
Verkaufsstrategien (+Planspiel)	ILV	1,5	VM2	3
Seminar: Vertriebsmanagement	SE	0,25	VM2	1
Innovationsmanagement	ILV	1,5	VTI	3
Technologiemanagement (+Planspiel)	ILV	1,5	VTI	3
Projektarbeit Elektrotechnik und Elektronik	PS	1	S M/E	3
Seminar Technik: Elektrotechnik und Elektronik	SE	0,25	S M/E	1
Unternehmens-, Gesellschafts- und Insolvenzrecht	VO	1,5	WR2	3
Immaterial-, Wettbewerbs-, Vergaberecht	VO	1,5	WR2	3
Konfliktmanagement	UE*	2	PB3	2
		15,0		30



LVA-Bezeichnung	LVA-Typ	SWS	Modul	ECTS
-----------------	---------	-----	-------	------

### 6. Semester (Maschinen- und Anlagenbau)

Seminar: Vertriebsmanagement	SE	0,75	VM2	3
Seminar Technik: Maschinen- und Anlagenbau	SE	0,75	S M/E	3
Berufspraktischer Workshop	UE	1	Abschl	2
Konversatorium Bachelorprüfung	UE*	1	Abschl	1
Interkulturelles Management	ILV	1	PB3	2
Negotiations (in English)	UE*	1,5	PB3	2
Praktikum				10
Bachelorprüfung				7
		6,0		30

### 6. Semester (Elektrotechnik und Elektronik)

Seminar: Vertriebsmanagement	SE	0,75	VM2	3
Seminar Technik: Elektrotechnik und Elektronik	SE	0,75	S M/E	3
Berufspraktischer Workshop	UE	1	Abschl	2
Konversatorium Bachelorprüfung	UE*	1	Abschl	1
Interkulturelles Management	ILV	1	PB3	2
Negotiations (in English)	UE*	1,5	PB3	2
Praktikum				10
Bachelorprüfung				7
		6,0		30

Summe über alle Semester:

180

<b>Abkürzungen:</b>	BT	Basis Technik	PS	Projektseminar
	BW	Betriebswirtschaft	S M/E	Spezialisierung Maschinen- und Anlagenbau/ Elektrotechnik und Elektronik
	CRM	Customer Relationship Management	SE	Seminar
	E	Englisch	SWS	Semesterwochenstunden
	E&E	Elektrotechnik und Elektronik	TI	Technik Interdisziplinär
	ILV	Integrierte Lehrveranstaltung	UE	Übung
	IT	Informationstechnik	UE*	Übung mit eingeschränktem stud. Arbeitsaufwand
	LVA	Lehrveranstaltung	VM	Vertriebsmanagement
	M&A	Maschinen- und Anlagenbau	VO	Vorlesung
	Mark	Marketing	VTI	Vertrieb: Technologie und Innovation
	Math	Mathematik	WR	Wirtschaftsrecht
	PB	Persönlichkeitsbildung		



## 9. Internationales Angebot

### Studieren und Arbeiten in einem anderen Land

Unser internationales Netzwerk umfasst über 70 Partnerhochschulen, von St. Petersburg bis Istanbul und von Cadix in Spanien bis Beppu in Japan.

Der Schwerpunkt unseres Angebots liegt in Europa und sieht im Rahmen des Sokrates/Erasmus Austauschprogramms monatliche Stipendien sowie den Erlass von sämtlichen Studiengebühren vor. In 1 bis 2 Semestern Auslandserfahrung erweitern unsere Studierenden ihre interkulturellen Kompetenzen, Fremdsprachenkenntnisse, Karrierechancen sowie den persönlichen Horizont.

Abhängig von Studiengang und Art des Programms im jeweiligen Land besteht auch die Möglichkeit eines Doppelabschlusses, bei dem in vorwiegend gleicher Studienzeit neben dem österreichischen auch ein akademischer Grad des Gastlandes erworben werden kann.

Des Weiteren bietet die FH ihren Studierenden für Auslandspraktika innerhalb Europas Förderungen im Rahmen des Leonardo da Vinci Programms. Das Angebot erstreckt sich auf finanzielle Unterstützung für monatliche Ausgaben, sprachliche Vorbereitungen und Reisekosten sowie auf die Vermittlung von Praktikumsplätzen durch eigene BetreuerInnen der FH.

### Kurzfristige Auslandsangebote

Vor allem für berufsbegleitende Studierende stellen die von der FH vermittelten Summer Schools, diverse Beteiligungen an internationalen und EU-Projekten sowie Auslandsexkursionen eine interessante Alternative zum klassischen Auslandssemester bzw. -praktikum dar.

### Auslandserfahrung im Inland

Ein Angebot von Ostsprachen und Sprachzertifikaten in Englisch, Spanisch, Französisch und Russisch (direkt an der FH in Form von Abendkursen) zeugt von der linguistischen Schwerpunktbildung der Studiengänge.

Die zahlreichen GastlektorInnen unserer Partneruniversitäten in allen Studiengängen sorgen für Know-how-Transfer auf internationaler Ebene.

Auch unter den StudentInnen selbst finden sich Austauschstudierende unserer Hochschulpartner und erlauben ihren österreichischen KollegInnen Einblicke in andere Kulturen. Eine besondere Gelegenheit bietet in dieser Hinsicht unser Buddy-System, bei dem FH-Studierende einen oder mehrere AuslandskollegInnen betreuen und dabei ihrerseits sprachlich und interkulturell profitieren können.

Im Zeichen der Internationalisierung stehen auch unsere „Internationalen Wochen“, die sich als eine umfassende Plattform für internationale Bildungsangebote verstehen (Ausstellungen, Präsentationen, Gastvorträge, Diskussionsforen, Firmenkontakte...).

Auf institutioneller Ebene stellt Ihnen das International Office der FH des bfi Wien umfassende Informationen über Partnerhochschulen, Mobilitäts- und Förderprogramme, Sprachkurse und sonstige internationale Möglichkeiten gerne zur Verfügung.



## 10. Rechte und Pflichten der Studierenden, Kosten und Studienort

### Rechte und Pflichten

---

Alle Studierenden haben insbesondere folgende **Rechte**:

- die Lehr- und Forschungseinrichtungen des Fachhochschul-Studiengangs zu benutzen;
- die Einhaltung des Studienplans, der Prüfungsordnung und der Studienvereinbarung einzufordern;
- für das Berufspraktikum einen Vorschlag zum Praktikumsplatz einzubringen;
- auf die Nichteinhaltung von Pflichten durch Mitglieder des Lehrkörpers hinzuweisen und die Abstellung der Mängel sowie die Erörterung der Beschwerde zu beantragen;
- die Lehrveranstaltungen zu evaluieren (das ist zugleich eine Pflicht)
- das aktive und das passive Wahlrecht bei den StudentenvertreterInnenwahlen auszuüben.

Die Studierenden haben folgende **Pflichten**:

- die Studienvereinbarung einzuhalten;
- ihre beruflichen und privaten Verpflichtungen so am Studienplan und der Prüfungsordnung zu orientieren, dass die Anwesenheitspflicht erfüllt werden kann und die Prüfungen zu den vorgegebenen Zeitpunkten abgelegt werden.
- in den Gruppen zu studieren, in die sie bei der Organisation einer Lehrveranstaltung eingeteilt wurden;
- während der Durchführung von Prüfungen die Anweisungen der Aufsichtspersonen zu befolgen;
- die Benützungsbefehle für die Lehr- und Forschungseinrichtungen einzuhalten und die Weisungen der Verantwortlichen zu befolgen;
- die sicherheitstechnischen Vorschriften bzw. die Anweisungen des für die Sicherheit verantwortlichen Personals einzuhalten und zu befolgen.

Den Studierenden wird zu Beginn ihres Studiums ein Studierendenhandbuch in Skriptenform übermittelt, in dem sämtliche für ein reibungsloses und erfolgreiches Studium notwendigen Informationen enthalten sind.

### Kosten

---

- Kostenübernahme für Lehrmaterialien (Bücher, Skripten etc.)
- Die Studiengebühren betragen € 363,36 pro Semester und sind vor Semesterbeginn zu entrichten.
- Es muss pro Semester der ÖH-Beitrag von € 16,86 geleistet werden.

### Studienort

---

Fachhochschule des bfi Wien  
Wohlmuthstraße 22  
1020 Wien, Tel: 01/720 12 86

sowie

ENERGY base  
Giefinggasse 6  
1210 Wien

info@fh-vie.ac.at, www.fh-vie.ac.at

Der Standort einzelner oder aller Lehrveranstaltungen kann durch den Erhalter während des Studiums geändert werden (in Wien).



## 11. Kontakt

InteressentInnen haben auch die Möglichkeit, an einigen unserer Lehrveranstaltungen teilzunehmen, um sich von der Qualität unseres Lehrbetriebs zu überzeugen. Sollte dies gewünscht sein, bitten wir jedoch um eine entsprechende Anmeldung bei unserem Studiengangskordinator, Herrn Dr. Vlastos bzw. beim Leiter des Studienganges, Herrn Mag. (FH) Anlanger.

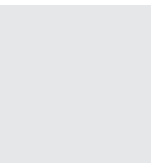
Auf unserer Homepage – [www.fh-vie.ac.at](http://www.fh-vie.ac.at) – finden Sie die aktuellen Termine unserer Informationsveranstaltungen. Für weitere Fragen kontaktieren Sie uns bitte bzw. vereinbaren einen Termin für ein persönliches Beratungsgespräch.

**Mag. (FH) Roman Anlanger**  
Studiengangsleiter  
[roman.anlanger@fh-vie.ac.at](mailto:roman.anlanger@fh-vie.ac.at)

**Tel. 01/720 12 86-910**

**Dr. Michael Vlastos**  
Studiengangskordinator  
[michael.vlastos@fh-vie.ac.at](mailto:michael.vlastos@fh-vie.ac.at)

**Tel. 01/720 12 86-921**



# Für Notizen

# Sponsoren des FH-Studiengangs

Project NetWorld.com  
...getting projects done



**SIEMENS** **update**



Adresse und Impressum:  
Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.  
A-1020 Wien, Wohlmutterstraße 22  
Tel.: +43/1/720 12 86, Fax: DW 19  
E-Mail: [info@fh-vie.ac.at](mailto:info@fh-vie.ac.at)  
[www.fh-vie.ac.at](http://www.fh-vie.ac.at)

