

**Akkreditierungsbericht zum Akkreditierungsantrag der
FHDW Hannover
Abteilung Betriebswirtschaftslehre
1504-xx-2**



76. Sitzung der Ständigen Akkreditierungskommission am 10.05.2016

TOP 6.08

Studiengang	Ab- schluss	ECTS	Regel- stu- dienzeit (Sem.)	Studienart	Jährliche Aufnah- me- kapazität	Studieren- de gesamt	Master		Auf- nahme Studien- betrieb
							konse- kativ/ weiter- bild.	Profil* (optio- nal)	
Marketing und Vertriebsma- nagement	M.A.	90	21 Mo- nate**	Vollzeit	25	50	k	a	2017 (2012)
Controlling, Fi- nanzen und Risi- komanagement	M.Sc.	90	21 Mo- nate**	Vollzeit	25	50	k	a	2017 (2011)
Versicherungs- management	M.A.	90	21 Mo- nate**	Vollzeit	15	30	k	a	2017

*a: anwendungsorientiert, f: forschungsorientiert, k: künstlerisch

**) Studienbeginn im Januar

Studierende gesamt → in der Überschneidungsphase von zwei aufeinanderfolgenden Studienjahr-
gängen

Vertragsschluss am: 3.7.2015

Datum der Vor-Ort-Begutachtung: 11.2.2016

Ansprechpartner der Hochschule:

Prof. Dr. Stefan Bieler

Freundallee 15

30173 Hannover

Tel.: 0511/28483-64

stefan.bieler@fhdw.de

Inhaltsverzeichnis

Betreuende Referentin:

Dr. Barbara Haferkorn

Gutachter/-innen:

- Prof. Dr. Günther Dey, HS Bremen, BWL, Controlling, Rechnungswesen, Internationales Management
- Prof. Dr. Mirko Kraft, HS Coburg, Studiengangsleitung Masterstudiengang MBA Versicherungsmanagement
- Prof. Dr. Jens-Mogens Holm ehem. Gründungspräsident der Euro-FH, Lehrgebiet Marketing mit Schwerpunkt Konsumgüter und Dienstleistungsmarketing
- Herr Jochen Schmahl, Dipl. Betriebswirt, Schmahl Brand Relationship Consulting, Neuss
- Herr Felix Specht, Studium Management und Marketing (M.Sc.), FU Berlin

Hannover, den 23.5.2016

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I-3
I. Gutachtervotum und SAK-Beschluss	I-5
1. SAK-Beschluss	I-5
1.1 Marketing und Vertriebsmanagement (M.A.)	I-5
1.2 Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)	I-5
1.3 Versicherungsmanagement (M.A.)	I-5
2. Abschließendes Votum der Gutachter/-innen	I-7
2.1 Allgemein	I-7
2.2 Marketing und Vertriebsmanagement (M.A.)	I-7
2.3 Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)	I-7
2.4 Versicherungsmanagement (M.A.)	I-8
II. Bewertungsbericht der Gutachter/-innen	II-1
Einleitung und Verfahrensgrundlagen	II-1
1. Studiengangsübergreifende Aspekte	II-2
1.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse	II-2
1.2 Konzeption und Inhalte der Studiengänge	II-2
1.3 Studierbarkeit	II-4
1.4 Ausstattung	II-5
1.5 Qualitätssicherung	II-6
2. Studiengang Marketing und Vertriebsmanagement (M.A.)	II-7
2.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse	II-7
2.2 Konzeption und Inhalte des Studiengangs	II-8
2.3 Studierbarkeit	II-9
2.4 Ausstattung	II-9
2.5 Qualitätssicherung	II-9
3. Studiengang Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)	II-10
3.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse	II-10
3.2 Konzeption und Inhalte des Studiengangs	II-11
3.3 Studierbarkeit	II-12
3.4 Ausstattung	II-12
3.5 Qualitätssicherung	II-12
4. Studiengang Versicherungsmanagement (M.A.)	II-13
	I-3

Inhaltsverzeichnis

4.1	Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse.....	II-13
4.2	Konzeption und Inhalte des Studiengangs	II-14
4.3	Studierbarkeit.....	II-15
4.4	Ausstattung.....	II-16
4.5	Qualitätssicherung	II-16
5.	Erfüllung der Kriterien des Akkreditierungsrates	II-17
5.1	Qualifikationsziele des Studiengangskonzeptes (Kriterium 2.1)	II-17
5.2	Konzeptionelle Einordnung der Studiengänge in das Studiensystem (Kriterium 2.2)...	II-17
5.3	Studiengangskonzept (Kriterium 2.3)	II-18
5.4	Studierbarkeit (Kriterium 2.4).....	II-18
5.5	Prüfungssystem (Kriterium 2.5).....	II-18
5.6	Ausstattung (Kriterium 2.7).....	II-19
5.7	Transparenz und Dokumentation (Kriterium 2.8)	II-19
5.8	Qualitätssicherung und Weiterentwicklung (Kriterium 2.9)	II-19
5.9	Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit (Kriterium 2.11)	II-19
III.	Appendix.....	III-21
1.	Stellungnahme der Hochschule	III-21

I. Gutachtervotum und SAK-Beschluss

1. SAK-Beschluss

Die SAK begrüßt die in der Stellungnahme vom 08.04.2016 angekündigten Maßnahmen, sieht hierdurch aber noch ein Monitum nicht als behoben an.

Die SAK beschließt die folgende allgemeine Auflage:

- 1. Die Hochschule muss sicherstellen, dass nicht jedes Modul mit der Prüfungsform Klausur abgeschlossen wird. (Kriterium 2.5, Drs. AR 20/2013).*

1.1 Marketing und Vertriebsmanagement (M.A.)

Die SAK akkreditiert den Studiengang Marketing und Vertriebsmanagement mit dem Abschluss Master of Arts mit der oben genannten allgemeinen Auflage für die Dauer von sieben Jahren.

Die Auflage ist innerhalb von 9 Monaten zu erfüllen. Die SAK weist darauf hin, dass der mangelnde Nachweis der Auflagenerfüllung zum Widerruf der Akkreditierung führen kann.

Diese Entscheidung basiert auf Ziff. 3.1.2 des Beschlusses des Akkreditierungsrates "Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung" (Drs. AR 20/2013).

1.2 Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)

Die SAK akkreditiert den Studiengang Controlling, Finanzen und Risikomanagement mit dem Abschluss Master of Science mit der oben genannten allgemeinen Auflage für die Dauer von sieben Jahren.

Die Auflage ist innerhalb von 9 Monaten zu erfüllen. Die SAK weist darauf hin, dass der mangelnde Nachweis der Auflagenerfüllung zum Widerruf der Akkreditierung führen kann.

Diese Entscheidung basiert auf Ziff. 3.1.2 des Beschlusses des Akkreditierungsrates "Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung" (Drs. AR 20/2013).

1.3 Versicherungsmanagement (M.A.)

Die SAK akkreditiert den Studiengang Versicherungsmanagement mit dem Abschluss Master of Arts mit der oben genannten allgemeinen Auflage für die Dauer von sieben Jahren.

Die Auflage ist innerhalb von 9 Monaten zu erfüllen. Die SAK weist darauf hin, dass der

I Gutachtervotum und SAK-Beschluss

1

mangelnde Nachweis der Auflagenerfüllung zum Widerruf der Akkreditierung führen kann.

Diese Entscheidung basiert auf Ziff. 3.1.2 des Beschlusses des Akkreditierungsrates "Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung" (Drs. AR 20/2013).

I Gutachtervotum und SAK-Beschluss

2 Abschließendes Votum der Gutachter/-innen

2. Abschließendes Votum der Gutachter/-innen

2.1 Allgemein

2.1.1 Allgemeine Empfehlungen:

- Die Aufteilung der ECTS-Punkte im Modul Abschlussarbeit zu Thesis und Kolloquium soll entweder aufgegeben oder sinnbegründend klar kommuniziert werden.

2.1.2 Allgemeine Auflagen/Mängel:

- Die ungewöhnliche Studiendauer von 21 Monaten muss in den Veröffentlichungen zum Studiengang deutlich aufgezeigt werden (Kriterium 2.8, Drs. AR 20/2013).
- Mit Bezug auf die Empfehlung der Erstakkreditierung nach mehr interaktiven Prüfungsformen muss die Anzahl der Klausurnennungen als mögliche Prüfungsform der Module reduziert und durch andere Prüfungsformen ersetzt werden, so dass je Kompetenzblock in mindestens einem Modul statt der Klausur eine andere Prüfungsform zum Tragen kommt (Kriterium 2.5, Drs. AR 20/2013).

2.2 Marketing und Vertriebsmanagement (M.A.)

2.2.1 Akkreditierungsempfehlung an die Ständige Akkreditierungskommission (SAK)

Die Gutachter/-innen empfehlen der SAK die Akkreditierung des Studiengangs Marketing und Vertriebsmanagement mit dem Abschluss Master of Arts mit den oben genannten allgemeinen Auflagen für die Dauer von sieben Jahren.

Diese Empfehlung basiert auf Ziff. 3.1.2 des Beschlusses des Akkreditierungsrates „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“. (Drs. AR 20/2013)

2.3 Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)

2.3.1 Akkreditierungsempfehlung an die Ständige Akkreditierungskommission (SAK)

Die Gutachter/-innen empfehlen der SAK die Akkreditierung des Studiengangs Controlling,

I Gutachtervotum und SAK-Beschluss

2 Abschließendes Votum der Gutachter/-innen

Finanzen und Risikomanagement mit dem Abschluss Master of Sciences mit den oben genannten allgemeinen Auflagen für die Dauer von sieben Jahren.

Diese Empfehlung basiert auf Ziff. 3.1.2 des Beschlusses des Akkreditierungsrates „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“. (Drs. AR 20/2013)

2.4 Versicherungsmanagement (M.A.)

2.4.1 Empfehlungen:

- Die Gutachtergruppe empfiehlt die nachhaltige Absicherung der Lehre und Forschung im Kompetenzblock „Versicherung“ durch eine Professur, Vertretungsprofessur oder fest angestellte Lehrende.

2.4.2 Akkreditierungsempfehlung an die Ständige Akkreditierungskommission (SAK)

Die Gutachter/-innen empfehlen der SAK die Akkreditierung des Studiengangs Versicherungsmanagement mit dem Abschluss Master of Arts mit den oben genannten allgemeinen Auflagen für die Dauer von sieben Jahren.

Diese Empfehlung basiert auf Ziff. 3.1.2 des Beschlusses des Akkreditierungsrates „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“. (Drs. AR 20/2013)

II. Bewertungsbericht der Gutachter/-innen

Einleitung und Verfahrensgrundlagen

Die FHDW Hannover wurde 1996 vom Bildungszentrum für Informationsverarbeitende Berufe e.V. (b.i.b) gegründet. Ende 2015 waren etwa 600 Studierende in sieben Bachelor- und Masterprogrammen immatrikuliert. Als private Hochschule finanziert sich die FHDW ausschließlich über Studiengebühren und Drittmiteinnahmen. Eine finanzielle Förderung durch das Land Niedersachsen erfolgte bisher nicht und ist nach Aussagen der Hochschule auch künftig nicht vorgesehen. Partnerunternehmen finanzieren das Studium für einen großen Teil der Studierenden. Die Studiengebühr für die beantragten Studiengänge beträgt 14.070 €.

Zwei der hier beantragten konsekutiven Masterstudiengänge „Marketing- und Vertriebsmanagement“ und „Controlling, Finanzen und Risikomanagement“ wurden bereits 2011 durch die AQUIN akkreditiert, wobei der Studiengang Controlling und Risikomanagement ursprünglich als weiterbildender MBA-Studiengang mit einer Vollzeitvariante (Regelstudienzeit 2 Jahre) und einer berufsbegleitenden Teilzeitvariante (Regelstudienzeit 3 Jahre) akkreditiert wurde. Auf der Basis der bisherigen Erfahrungen mit diesen beiden Studiengängen hat die Hochschule eine neue einheitliche integrative Studienstruktur für alle drei beantragten Studiengänge entwickelt (s. 1.3), die eine inhaltliche und strukturelle Weiterentwicklung des Vollzeitstudiengangs „Marketing und Vertriebsmanagement“ darstellt bzw. sich daran anlehnt. Durch die neue einheitliche Struktur bauen die Studiengänge jetzt auf den angebotenen grundständigen Bachelorprogrammen im Umfang von 210 ECTS auf. Alle drei Studiengänge sollen in der neuen Struktur 2017 den Studienbetrieb aufnehmen.

Grundlagen des Bewertungsberichtes sind die Lektüre der Dokumentation der Hochschule und die Vor-Ort-Gespräche in Hannover. Während der Vor-Ort-Gespräche wurden Gespräche geführt mit der Hochschulleitung, mit den Programmverantwortlichen und Lehrenden sowie mit Studierenden.

Die Bewertung beruht auf den zum Zeitpunkt der Vertragslegung gültigen Vorgaben des Akkreditierungsrates und der Kultusministerkonferenz. Zentrale Dokumente sind dabei die „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“ (Drs. AR 20/2013), die „Ländergemeinsamen Strukturvorgaben gemäß § 9 Abs. 2 HRG für die Akkreditierung von Bachelor und Masterstudiengängen“ (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 10.10.2003 i.d.F. vom 04.02.2010) und der „Qualifikationsrahmen für Deutsche Hochschulabschlüsse“ (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 21.04.2005).¹

¹ Diese und weitere ggfs. für das Verfahren relevanten Beschlüsse finden sich in der jeweils aktuellen Fassung auf den Internetseiten des Akkreditierungsrates, <http://www.akkreditierungsrat.de/>

1. Studiengangsübergreifende Aspekte

1.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse

Die beantragten Studiengangskonzepte orientieren sich an fachlichen und überfachlichen Qualifikationszielen, die von der Hochschule in den Antragsunterlagen beschrieben wurden (s. 2.1, 3.1, 4.1) und im Modulhandbuch, im Internet und in den Studiengangsprospekten veröffentlicht werden sollen. Nach Einschätzung der Gutachtergruppe sind die intendierten Lernergebnisse den entsprechenden Abschlüssen adäquat und beziehen sich in angemessener Art und Weise auf die wissenschaftliche Befähigung, die Befähigung, eine qualifizierte Erwerbstätigkeit aufzunehmen, die Befähigung zum gesellschaftlichen Engagement und die Persönlichkeitsentwicklung.

1.2 Konzeption und Inhalte der Studiengänge

Bei den hier zu akkreditierenden Studiengängen handelt es sich um drei Vollzeit-Masterprogramme im Umfang von 90 ECTS-Punkten. In Ihrem neuen integrativen Ansatz hat die Hochschule das modularisierte Lehrangebot der Studiengänge zu sechs Kompetenzblöcken zusammengefasst.

Das Curriculum aller drei Masterstudiengänge setzt sich aus je dreien dieser Kompetenzblöcke zusammen. Obligatorisch für alle Studiengänge ist der Kompetenzblock „Management“ im Umfang von 20 ECTS-Punkten, der aus der Weiterentwicklung und Konkretisierung der bisher in diesem Bereich angebotenen Lehrveranstaltungen entsteht. Für den Studiengang „Marketing und Vertriebsmanagement“ kommen dann die Kompetenzblöcke „Marketing“ und „Vertrieb“, für den Studiengang „Controlling, Finanzen und Risikomanagement“ die Kompetenzblöcke „Controlling“ und „Finanzen und Risiko“ (im Umfang von je 25 ECTS) verpflichtend dazu. Die Studierenden im Studiengang Versicherungsmanagement belegen verpflichtend den Kompetenzblock „Versicherung“ (25 ECTS) und wählen einen weiteren der vier verbleibenden Kompetenzblöcke aus. Daran schließt sich jeweils das Mastermodul an.

Profil der Studiengänge im Überblick:

<i>Studiengang</i> <i>Kompetenzblock</i>	ECTS-CP	<i>Marketing- und Vertriebsmanagement M.A.</i>	<i>Controlling, Finanzen und Risikomanagement M.Sc.</i>	<i>Versicherungsmanagement M.A.</i>
Management	20	Pflicht	Pflicht	Pflicht
Marketing	25	Pflicht	---	Wahl (1 aus 4)
Vertrieb	25	Pflicht	---	
Controlling	25	---	Pflicht	
Finanzen und Risiko	25	---	Pflicht	
Versicherung	25	---	---	Pflicht
Thesis & Kolloquium	20	Pflicht	Pflicht	Pflicht
<i>Summe ECTS-CP</i>		<i>90</i>	<i>90</i>	<i>90</i>

Insgesamt hat die Gutachtergruppe von den drei beantragten Studienprogrammen einen guten Eindruck gewonnen. Die anspruchsvollen Programme bilden für sich wie in der Verzahnung einen Masterabschluss gut ab. Die in sich geschlossenen Studiengangskonzepte umfassen die Vermittlung von Fachwissen und fachübergreifendem Wissen sowie fachlichen und generischen Kompetenzen. Die inhaltlichen Anforderungen der Masterebene des Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse werden erfüllt.

Auf die ganzen Studiengänge bezogen wurden die Kompetenzziele gut formuliert und erscheinen als realistisch auch in Bezug auf den für „Controlling, Finanzen und Risikomanagement“ zu vergebenden Master of Science. In den darunterliegenden Modulbeschreibungen erscheinen die ausgewiesenen Lernziele als ambitioniert, außer im Falle des Kompetenzblocks Versicherungsmanagement, wo teilweise nicht klar hervorgeht, ob auf Bachelor-Wissen aufgebaut oder dieses erst/erneut vermittelt werden.

Aus den Modulbeschreibungen geht nicht hervor, wo und in welchem Umfang die Kompetenz zu wissenschaftlichem Arbeiten im Laufe der Master-Studiengänge vermittelt wird. Eine separate Veranstaltung ist nicht vorgesehen.

Die Lehrveranstaltungen finden in kleinen Studiengruppen statt, die durch den Einsatz vielfältiger Lehrmethoden insbesondere den aktiven Einsatz der Studierenden fordern und fördern („seminaristischer Unterricht“). Die eingesetzten Prüfungsformen erscheinen nach Einschätzung der Gutachtergruppe grundsätzlich geeignet, die Erreichung der Qualifikationsziele der Module zu überprüfen. Es ist eine Reihe von Prüfungsformen vorgesehen, allerdings ist für fast alle Module eine Klausur als Prüfungsform möglich. Auch mit Bezug auf die Empfehlung der Erstakkreditierung nach mehr interaktiven Prüfungsformen soll nach Einschätzung der Gutachtergruppe die Anzahl der Klausurnennungen als mögliche Prüfungsform der Module reduziert und durch andere Prüfungsformen ersetzt werden.

Ungewöhnlich ist die Lage und Aufteilung der Semester der drei Studiengänge. Beginnend im Januar beträgt die Regelstudienzeit 21 Monate bis zum Abschluss des Kolloquiums zur Master Thesis. Dabei entspricht der Workload je nach Studienprogramm im ersten Semester einem Umfang von 25,5 bis 29 ECTS-Punkten, im zweiten Semester 20 bis 25,5 ECTS-Punkten. Im als „dritten“, um drei Monate verlängerten Semester werden je nach Studiengang zwischen 36,5 bis 41 ECTS-Punkte erreicht (entsprechend einem monatlichen Workload von 4,1 bis 4,6 ECTS á 25 Stunden Arbeitsbelastung). Die Angabe der Studiendauer muss aus Transparenzgründen wie in den vorgelegten Studiengangsveröffentlichungen der z.Zt. laufenden Studiengänge auch geschehen, in allen Veröffentlichungen und Informationen (z.B. Internettabellen) zum Studiengang deutlich werden, z.B. durch die zusätzliche Angabe in Monaten. Hinzuweisen sind die Studierenden, dass Studiengangswechsel und Auslandsaufenthalte durch die ungewöhnlichen ECTS-Punkte je Semester erschwert sein könnten.

1.3 Studierbarkeit

Die Studiengänge erscheinen insgesamt studierbar. Die Arbeitsbelastung erscheint angemessen und eine Überprüfung wird im Rahmen der Lehrevaluation vorgenommen. Ergebnisse der Evaluation lagen der Gutachtergruppe vor. Ein ECTS-Leistungspunkt wird gem. §4 der Besonderen Teile der Prüfungsordnung für 25 studentische Arbeitsstunden vergeben.

Ein Nachteilsausgleich für behinderte und länger andauernd erkrankte Studierende wird lt. § 12 der allgemeinen der Prüfungsordnung gewährt.

Die anwesenden Studierenden, die allerdings noch nach der alten Studienstruktur und daher teilweise berufs begleitend studieren, bestätigten die Studierbarkeit der Programme. Durch die kleinen Gruppengrößen ist die Betreuung und Beratung sehr eng und intensiv, was von den Studierenden bzw. Absolventen und Absolventinnen der derzeitigen Studiengänge besonders positiv hervorgehoben wurde.

Die erwarteten Eingangsqualifikationen werden berücksichtigt, um die Studierbarkeit zu gewährleisten. Formale Voraussetzung für die Aufnahme in einen der drei Studiengänge ist ein Bachelor-Abschluss in einem wirtschaftswissenschaftlichen Studiengang mit mindestens 210 ECTS-Punkten. Absolventen anderer Studiengänge können im Einzelfall nach einem erfolgreichen Abgleich von vorhandenen und erforderlichen fachlichen Kompetenzen auch für die Studiengänge zugelassen werden. Genauerer regelt die vorgelegte gemeinsame Zulassungsordnung für alle drei Studiengänge. Bringen Bewerberinnen oder Bewerber weniger als 210 Punkte mit, wird geprüft, ob anrechenbare hochschulische Leistungen vorliegen. Auch mehrjährige und einschlägige berufspraktische Erfahrungen können bis zu einer Höhe von zehn ECTS-Punkten anerkannt werden. Die verbleibende Lücke zu den 210 CP kann durch individuell vereinbarte Brückenkurse geschlossen werden. Neben den formalen Voraussetzungen müssen die Bewerberinnen und Bewerber auch über Grundkenntnisse zu bestimmten Fachgebieten auf Bachelor-Niveau verfügen, die im Anhang der Zulassungsordnung ge-

regelt sind.

Nach Angaben der Hochschule ist es im Einzelfall auch möglich, das die Vollzeit-Studiengänge neben einer stark reduzierten Berufstätigkeit und idealerweise unter aktiver Einbindung des Arbeitgebers zu absolvieren. Dies wird erleichtert durch Blockunterricht an festen, frühzeitig bekanntgegebenen Unterrichtstagen unter Nutzung des Samstags als Unterrichtstag. Wichtig ist, dass in Veröffentlichungen und bei der Eignungsfeststellungsprüfung klar kommuniziert wird, dass es sich *nicht* um berufsbegleitende Teilzeit-Studiengänge mit einem entsprechend reduzierten Workload handelt.

Die Studienorganisation gewährleistet die Studierbarkeit der Studienprogramme.

1.4 Ausstattung

Die Durchführung der Studiengänge ist im Hinblick auf die sächliche und räumliche Ausstattung gesichert. Während der Begehung hatte die Gutachtergruppe Gelegenheit, die gut ausgestatteten Räumlichkeiten der Hochschule zu besichtigen. Den Studierenden stehen eine Freihandbibliothek am Standort und die Volltext-Datenbanken reference-global, springerlink und genios zur Verfügung. Darüber hinaus können die Zentralbibliothek der Leibniz-Universität sowie die Niedersächsische Landesbibliothek in Hannover genutzt werden.

Zum 01. Oktober 2015 beschäftigte die FHDW Hannover 19 hauptberufliche Professorinnen und Professoren, davon 13 in der Abteilung BWL. Das Jahreslehrdeputat beträgt 630 Unterrichtsstunden in den Bachelorstudiengängen resp. 525 Stunden in den Masterstudiengängen. Nach Aussage der Hochschule stellt die differenzierte Zuweisung der Lehrdeputate sicher, dass insbesondere in den Masterstudiengängen genügend Freiraum für eine forschungsbasierte Lehre vorhanden ist. Die Professorinnen und Professoren der Abteilung Betriebswirtschaftslehre sollten mit Blick auf die notwendige Forschungsbasierung der Masterstudiengänge von deputatüberschreitenden Lehrverpflichtungen entlastet werden, um die Voraussetzungen für die Durchführung eigenständiger oder kooperativer Forschungsvorhaben zu verbessern.

Außer den Professorinnen und Professoren werden ein wissenschaftlicher Mitarbeiter, eine fest angestellte Lehrkraft für besondere Aufgaben und ca. 40 Lehrbeauftragte in der Lehre der FHDW beschäftigt. Über 60% des gesamten Lehrvolumens an der FHDW Hannover decken die hauptberuflich an der FHDW lehrenden Professorinnen und Professoren ab. Die verbleibenden 40% des Lehrvolumens werden von den Wissenschaftlichen Mitarbeitern und Lehrbeauftragten übernommen. In den Master-Studiengängen ist der Anteil der Lehrbeauftragten geringer (Marketing und Vertrieb ca. 22%, Controlling und Risikomanagement ca. 30%). In der Hochschulverwaltung und Lehrorganisation sind derzeit acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. In den BWL-Master-Studiengängen werden derzeit 10 Professorinnen und Professoren sowie 9 Lehrbeauftragte eingesetzt.

Nach Einschätzung der Gutachtergruppe ist die qualitative und quantitative personelle Ausstattung der Studiengänge ausreichend, um die Durchführung der Studiengänge sicherzu-

stellen. Allerdings ist in dem neueinzurichtenden Studiengang Versicherungsmanagement im Rahmen des Kompetenzblocks „Versicherung“ der Anteil der Lehrbeauftragten an der Lehre noch recht hoch. Hier empfiehlt die Gutachtergruppe die nachhaltige Absicherung der Lehre und Forschung durch eine Professur, Vertretungsprofessur oder fest angestellte Lehrende. Bei Lehrbeauftragten sollte in den Master-Studiengängen auch verstärkt auf eine nachgewiesene Forschungserfahrung geachtet werden (z. B. Promotion bzw. wissenschaftliche Publikationen).

Eine systematische didaktische Weiterbildung aller Lehrenden, insbesondere auch der Lehrbeauftragten (allgemein schwächere Bewertungen in der studentischen Lehrevaluation) ist nachhaltig sicherzustellen (u. a. regelmäßige Teilnahme an didaktischen Seminaren).

1.5 Qualitätssicherung

Die FHDW Hannover hat ein Evaluationskonzept zur regelmäßigen Erfassung der Leistungs- und Prozessqualität in den Bereichen Forschung, Lehre und Führung, Organisation und Verwaltung vorgelegt. Unter anderem werden jedes Semester alle Lehrveranstaltungen von den Studierenden mit Hilfe eines Online-Befragungssystems bewertet. Dabei wird auch der Workload abgefragt. Die erhobenen Daten werden anschließend den beteiligten Dozenten zur Verfügung gestellt, die die Ergebnisse mit den Studierendengruppen besprechen. In den Master-Studiengängen wird dieses Verfahren durch jährliche Qualitätsgespräche mit den Studiengruppen ergänzt. Die Ergebnisse und daraus abzuleitende Maßnahmen werden von den Studiengangsleitern protokolliert.

Es werden auch Absolventenbefragungen durchgeführt und der Studienerfolg über die erhobenen statistischen Daten über Studiendauer, Abbrecherquoten und Durchfallquoten untersucht. Entsprechende Daten wurden bei der Begehung vorgelegt.

2. Studiengang Marketing und Vertriebsmanagement (M.A.)

2.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse

Die Hochschule hat im Antrag dargelegt, wie effektive und effiziente Ressourcenallokation, konzeptionell und in der Umsetzung optimale Absatzsysteme sowie strategische und operative Exzellenz über den Erfolg im Wettbewerb entscheiden. Diese Herausforderungen greift der Studiengang auf und vermittelt den Studierenden ein breites Wissens- und Handlungsfundament in den zentralen Kernthemen des modernen Marketings.

Die Qualifikationsziele wurden in den Antragsunterlagen wie folgt beschrieben:

„Die Studierenden verfügen nach erfolgreichem Abschluss des Studiengangs ergänzend über ein breites und tiefes handlungsorientiertes Wissen aus den vertrieblichen Aspekten der Absatzstimulierung und -steuerung. Die Fachdisziplin Vertrieb trägt maßgeblich zur Wertsteigerung und Existenzsicherung von Organisationen bei. [...] Die zunehmende Digitalisierung der Geschäftsprozesse und die multioptionale Ausgestaltung vieler Absatzprozesse verändern die Wettbewerbsarenen aller Branchen und stellen Organisationen vor Herausforderungen in Bezug auf eine marktorientierte Unternehmensführung, bei der die Fachbereiche Marketing und Vertrieb zunehmend an differenzierender Bedeutung gewinnen.

Das Methodenwissen beinhaltet dabei sowohl Kenntnisse zu Forschungsmethoden als auch konzeptionelle Ansätze zur Steuerung der Absatzprozesse bis hin zu personalpolitischen Beeinflussungssystemen. Die Absolventen können das Verhalten von Kunden analysieren, darauf aufbauend effektive Absatz- und Verkaufsstimulierungen setzen und diese systematisch auf dem Absatzmarkt zum Einsatz bringen. Vermittelte fächerübergreifende Qualifikationen dienen der Beherrschung von organisatorischen Entwicklungsprozessen und der Führung von Mitarbeitern in komplexen Arbeitsumfeldern.

Ergänzend vermittelt der handlungsorientierte Studiengang durch grundlegende Management-Kompetenzen das methodische, instrumentale und persönliche Rüstzeug, um den Anspruch an eine Führungsfunktion der Fachbereiche Marketing und Vertrieb in einem organisationalen Kontext gerecht werden zu können. Dabei wird ein Qualifikationsprofil unterstützt, das gleichermaßen ein theoretisches und integriertes Wissen um aktuelle Handlungsfelder der Unternehmens- und Individualführung beinhaltet als auch zu reflektiertem und verantwortlichem Handeln befähigt (Förderung der persönlichen Entwicklung).

Entsprechend aller vermittelten Qualifikationen wird das Einstiegs-Berufsfeld der Absolventen in anwendungsorientierter Fachlichkeit gesehen, die im Rahmen der betrieblichen Leistungserstellung stark auf den Absatzmarkt gerichtet ist. Die Absolventen sind in der Lage, rational marketing- und vertriebspolitische Entscheidungen zu treffen und praktisch umzusetzen. Durch die Qualifikation in diesen Managementthemen können die Absolventen auch geeignete Managementfunktionen übernehmen und die chancenorientierte Neuausrichtung von Unternehmen, Geschäftseinheiten und Projektteams unterstützen. Die vermittelten Kompetenzen bieten ergänzend ein solides Fundament für die Absolventen, um sich nach erfolgreicher Etablierung in der Unternehmensumwelt eigenverantwortlich schrittweise in Leitungsfunktionen zu entwickeln.“

Nach Einschätzung der Gutachtergruppe orientiert sich das Studiengangskonzept an fachlichen und überfachlichen Qualifikationszielen, die dem angestrebten Abschluss adäquat sind, und sich in angemessener Weise auf die wissenschaftliche Befähigung, die Befähigung, eine

qualifizierte Berufstätigkeit aufzunehmen, die Befähigung zur gesellschaftlichen Teilhabe und zur Persönlichkeitsentwicklung beziehen (s. a. 1.1).

2.2 Konzeption und Inhalte des Studiengangs

Kompetenzblock „Management“ (20 ECTS)

Der für alle drei Studiengänge verpflichtende Kompetenzblock Management setzt sich zusammen aus den Modulen „Unternehmensführung“ (7 ECTS), „International Management“ (5 ECTS) und „Gestaltung des Wandels“ (8 ECTS). In diesem Kompetenzblock werden diejenigen Qualifikationsziele aufgegriffen, die aus der Perspektive der Betriebswirtschaftslehre im Rahmen eines Masterstudiums inhaltlich sinnvoll und auch für eine spätere Übernahme von Führungspositionen insgesamt geeignet sind. Es werden Kenntnisse der wesentlichen Grundlagen der Gestaltung konstituierender Elemente des Unternehmens und das Wissen um klassische und neue Verfahren und Prozesse der Unternehmensplanung gefördert. In der englischsprachigen Lehrveranstaltung „International Management“ werden Themen der Globalisierung aufgegriffen. Im Rahmen des Moduls „Gestaltung des Wandels“ werden die einschlägigen Konzepte der Unternehmensentwicklung anhand ausgewählter Instrumente und Verfahren behandelt und kritisch diskutiert. Übungen und interaktives Lernen vermitteln die zur Herausbildung von Führungskompetenz erforderlichen Softskills und kommunikativen Kompetenzen.

Kompetenzblock „Marketing“ (25 ECTS)

Der Kompetenzblock Marketing setzt sich zusammen aus den Modulen „Marktforschung“ (8 ECTS), „Produkt und Kunde im Fokus des Marketing“ (7 ECTS), „Kommunikationsinstrumente des Marketing“ (4 ECTS) und Preismanagement (4 ECTS). Neben der Vermittlung von fundiertem Fachwissen und aktueller Forschungsdiskussion werden hier zusammen mit Unternehmen ergänzend praxisrelevante Aufgabenstellungen erarbeitet und diskutiert. Das Modul „Produkt und Kunde im Fokus des Marketing“ behandelt die Kernthemen der klassischen Absatztheorie. Die Veranstaltungen zur Kommunikation stellen ein Kernelement des modernen Marketings dar, insbesondere vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung von Geschäftsprozessen in Investitions- und Konsumgüterindustrie. Preistheorie rundet das Fachgebiet ab und schlägt zusammen mit dem handlungsorientierten Modul Marktforschung die Brücke zum Kompetenzblock Vertriebsmanagement.

Kompetenzblock „Vertrieb“ (25 ECTS)

Der Kompetenzblock Vertrieb besteht aus den Modulen „Gestaltung des Vertriebsprozesses“ (5 ECTS), „Personalmanagement im Vertrieb“ (8 ECTS), „Methoden der Absatzsteuerung“ (5 ECTS) und Verhaltens- und Verkaufspsychologie“ (7 ECTS) und vermittelt zunächst die strukturierende Planung und Umsetzung von Vertriebskonzeptionen. Im Modul „Methoden der Absatzsteuerung“ wird die rationale Umsetzung von Absatzhandlungen insbesondere in der Abstimmung zwischen den Vertriebsinstrumenten eines direkten und indirekten Ver-

II Bewertungsbericht der Gutachter/-innen

2 Studiengang Marketing und Vertriebsmanagement (M.A.)

triebsansatzes behandelt. Die Organisation von Vertrieb und Verkauf zieht sich als zentrale Strukturierungsaufgabe eines adaptiven Absatzmanagements durch diese Lehrinhalte. Das Personalmanagement als eine der Ausprägungen des konkreten Verkaufs- und Vertriebsmanagements ist dabei insbesondere vor dem Hintergrund der Fokussierung auf Personalressourcen als zentraler Absatzhebel im Vertrieb von Bedeutung. Das Modul „Verhaltens- und Verkaufspsychologie“ vermittelt Kenntnisse über Wege der Einstellungsänderung und Konsumentenverhalten

2.3 Studierbarkeit

s. 1.3

2.4 Ausstattung

s. 1.4

2.5 Qualitätssicherung

s. 1.5

3. Studiengang Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)

3.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse

Die Qualifikationsziele wurden in den Antragsunterlagen wie folgt beschrieben:

„Wesentliches Qualifikationsziel des Studiengangs ist zunächst die Vermittlung eines umfangreichen Fachwissens dieser betriebswirtschaftlichen Fachgebiete, um die Absolventen in die Lage zu versetzen, die genannten steuerungsrelevanten Informationen im Unternehmen zu generieren und koordinierend einzusetzen. Die Studierenden sollen durch Wissensverbreiterung und Wissensvertiefung auf Niveau eines M. Sc. in die Lage versetzt werden, die jeweiligen fachlichen Inhalte des Studiengangs mit ihren Terminologien und ihren mathematisch-statistischen Instrumenten sowie deren Besonderheiten und Grenzen zu verstehen und zu interpretieren und das gelernte Fachwissen für die eigenständige Entwicklung geeigneter Controlling-, Finanz- und Risikomanagementsysteme und entsprechender Instrumente anwenden zu können.

Darüber hinaus sollen die Studierenden im Studiengang die instrumentalen und systemischen Kompetenzen erwerben, die sie in die Lage versetzen, Systeme und Instrumente der relevanten Fachgebiete auch in neuen, nicht vertrauten und komplexen Situationen zu entwickeln und anzuwenden, sich das dafür ggf. zusätzlich erforderliche Wissen eigenständig anzueignen und selbständig in Projekten umzusetzen. Zusätzlich vermittelte kommunikative Kompetenzen sollen den Studierenden ermöglichen, ihre Problemlösungen und die zugrundeliegenden Informationen und Beweggründe gegenüber Fachvertretern und anderen Unternehmensbereichen zu vertreten. Dies ist gerade in den unterstützenden und koordinierenden Funktionen, die Controlling, Finanzen und Risikomanagement im Unternehmen wahrnehmen, von zentraler Bedeutung für den späteren beruflichen Erfolg. Nur durch reflektiertes und ganzheitlich verantwortliches Handeln können diese Unternehmensfunktionen ihren Koordinations- und Informationsauftrag im Unternehmen erfüllen.

Neben diesen fachspezifischen Kompetenzen soll der Studiengang grundlegende Management-Kompetenzen vermitteln, die die Studierenden auf Führungsfunktionen in Unternehmen vorbereiten. Die Studierenden sollen insbesondere ein theoretisches und integriertes Wissen zu aktuellen Handlungsfelder der Unternehmens- und Individualführung erwerben und dadurch zu reflektierter und verantwortlicher Abteilungs-, Bereichs- und Unternehmensführung befähigt werden.

Zusammenfassend sollen die Studierenden nach Abschluss des Studiengangs „Controlling, Finanzen und Risikomanagement“ die notwendige fachliche Ausbildung erhalten haben, die sie zur qualifizierten und gestaltenden Mitarbeit in den Bereichen Controlling, Finanzen und Risikomanagement von Unternehmen jeglicher Größenklasse aus der Finanz- und Realwirtschaft befähigt. Mit dem vermittelten Kompetenzprofil qualifizieren sich die Absolventen darüber hinaus in hohem Maße für Tätigkeitsfelder im Rahmen der Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung. Durch die Vermittlung von Führungskompetenzen können die Absolventen in ihrer weiteren beruflichen Entwicklung Managementfunktionen übernehmen und die chancen- und risikoorientierte Neuausrichtung von Unternehmen, Geschäftseinheiten und Projekten gestalten.“

Nach Einschätzung der Gutachtergruppe orientiert sich das Studiengangskonzept an fachlichen und überfachlichen Qualifikationszielen, die dem angestrebten Abschluss adäquat sind,

und sich in angemessener Weise auf die wissenschaftliche Befähigung, die Befähigung, eine qualifizierte Berufstätigkeit aufzunehmen, die Befähigung zur gesellschaftlichen Teilhabe und zur Persönlichkeitsentwicklung beziehen (s. a. 1.1).

3.2 Konzeption und Inhalte des Studiengangs

Der Studiengang setzt sich aus drei Kompetenzblöcken zusammen:

Kompetenzblock „Management“ (20 ECTS)

s. 2.2

Kompetenzblock „Controlling“ (25 ECTS):

Der Kompetenzblock Controlling setzt sich zusammen aus den Modulen „Ausgewählte Instrumente des operativen und strategischen Controlling“ (5 ECTS), „Wertschöpfungsorientiertes Controlling“ (8 ECTS), „ Internationale Rechnungslegung und Controlling im Konzern“ (7 ECTS) und „ Innovationen und Trends im Controlling“ (5 ECTS). Es werden die Teildisziplinen des operativen, strategischen, prozess- und wertorientierten Controllings behandelt und die mit der Controlling und Risikomanagement-Praxis eng verbundenen Aspekte der Konzern- und Sicherungsbilanzierung nach IFRS aufgegriffen. Auf Basis einer koordinationsorientierten Controlling-Konzeption werden u.a. Entscheidungs- und Kontrollrechnungen, integrierte Budgetierungs- und Kennzahlensysteme, gängige Kostenmanagementkonzepte, die Centersteuerung mit Verrechnungspreisen, die Gestaltung von Anreizsystemen, wertorientierte Kennzahlen und Kennzahlensysteme, Werttreiberkonzepte, die Prozesskostenrechnung und verschiedene Konzepte der Prozesscontrolling sowie controllingrelevante Regelungen der IFRS vermittelt. Als Beispiele für eine wertorientierte Betrachtung werden die Ansätze des Green Controlling oder des Controlling für Social Media Aktivitäten behandelt.

Kompetenzblock „Finanzen und Risiko“ (25 ECTS)

Die Module „Strategisches und operatives Risikomanagement“ (5 ECTS), „Modellierung und Steuerung von Risiken“ (5 ECTS), „Finanzierung und Finanzrisikomanagement“ (8 ECTS) und „Datenanalyse und Datenmanagement“ (7 ECTS) bilden den Kompetenzblock „Finanzen und Risiko“, der inhaltlich auf die strukturierende Gestaltung und Umsetzung von Risikomanagementkonzeptionen, die Modellierung, Analyse und Steuerung wesentlicher Risikoarten und die belastbare Ableitung von Risikotragfähigkeitskonzepten, wie sie von Banken und Versicherungen anzuwenden sind, für alle Arten von Unternehmen ab.

Es werden fortgeschrittene Methoden mathematisch-statistischer Datenanalyse und deren Umsetzung in abstrakten Daten(bank)modellen zur Strukturierung großer (Markt)Datenbestände vermittelt, die für ein umfassendes Risikocontrolling von Bedeutung sind. Für den Teilbereich Finanzen werden inhaltliche und methodische Aspekte der modernen Unternehmensfinanzierung und -bewertung sowie des finanzwirtschaftlichen Risikomanagements vermittelt. Dazu werden fortgeschritten Methoden der Messung und Steuerung

II Bewertungsbericht der Gutachter/-innen

3 Studiengang Controlling, Finanzen und Risikomanagement (M.Sc.)

von Marktpreisrisiken für Aktien, Zinsinstrumente und Rohstoffe sowie des Kreditrisikos gelehrt.

3.3 Studierbarkeit

s. 1.3

3.4 Ausstattung

s. 1.4

3.5 Qualitätssicherung

s. 1.5

4. Studiengang Versicherungsmanagement (M.A.)

4.1 Qualifikationsziele/Intendierte Lernergebnisse

Die Qualifikationsziele wurden in den Antragsunterlagen wie folgt beschrieben:

„Die Absolventen sollen durch diesen Studiengang zur Aufnahme einer qualifizierten Erwerbstätigkeit, zu wissenschaftlicher Arbeit und zu gesellschaftlichem Engagement befähigt werden. Ebenso soll deren Persönlichkeitsentwicklung gefördert werden. Die Qualifikationsziele werden im Internet und im Studiengangsprospekt veröffentlicht.

Im schwach wachsenden bis stagnierenden und zunehmend regulierten Versicherungsmarkt werden bereichsübergreifendes Handeln sowie Innovationen von Produkten und Prozessen zum Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen. Zudem fordert das Auftreten neuer, auch branchenfremder Anbieter Innovationen. Diese unterscheiden sich in den Versicherungsunternehmen allerdings deutlich von den Innovationen in anderen Branchen. Die Ursachen liegen in der Besonderheit des immateriellen Produkts „Versicherung“, fehlendem Patentschutz sowie den regulatorischen Vorgaben zum Schutz von Kunden und zum Erhalt der Funktionsfähigkeit der Volkswirtschaft. [...]

Die Absolventen gestalten den Wandel in der Versicherungswirtschaft als Spezialisten oder Führungskräfte aktiv mit. Sie besitzen ein versicherungsspezifisches Fachwissen über den Versicherungsmarkt und seine Mechanismen, über regulatorische Anforderungen und deren Übersetzung in die Steuerungswelt von Versicherern verschiedener Art und Größe, über die Produktgestaltung und Tariffkalkulation, die Gestaltung der Geschäftsprozesse sowie über aktuelle und künftige Anforderungen an das Versicherungsmanagement, das in Breite und Tiefe weit über die Kenntnisse von Bachelorabsolventen hinausgeht.

Sie setzen ihr spezifisches Fach- und Methodenwissen und ein, um interdisziplinäre Innovationsprozesse in der Versicherungswirtschaft zu identifizieren, anzustoßen und zu steuern (=>systemische Kompetenz). Sie wenden dabei ihr allgemeines theoretisches und integriertes Wissen zu aktuellen Handlungsfeldern der Unternehmens- und Individualführung an, das sie auch zu verantwortlicher Abteilungs-, Bereichs- und Unternehmensführung in verschiedenen Leitungsfunktionen der Versicherungssparten, -stäbe und im -vertrieb befähigt. Sie nutzen die vertieften Kenntnisse aus ihrer fachlichen Spezialisierung zur fachlichen Weiterentwicklung ihres Tätigkeitschwerpunktes in Stabsbereichen oder Projekten, in der Produktentwicklung, im Unternehmens-, Sparten- oder Schadencontrolling, in der Prozessorganisation, im Finanzbereich, im Rechnungswesen, im Risikomanagement oder im Marketing oder in der Vertriebsführung bzw. -steuerung.“

Nach Einschätzung der Gutachtergruppe orientiert sich das Studiengangskonzept an fachlichen und überfachlichen Qualifikationszielen, die dem angestrebten Abschluss adäquat sind, und sich in angemessener Weise auf die wissenschaftliche Befähigung, die Befähigung, eine qualifizierte Berufstätigkeit aufzunehmen, die Befähigung zur gesellschaftlichen Teilhabe und zur Persönlichkeitsentwicklung beziehen (s. a. 1.1).

4.2 Konzeption und Inhalte des Studiengangs

Der Studiengang setzt sich aus drei Kompetenzblöcken zusammen:

Kompetenzblock „Management“ (20 ECTS)

s. 2.2

Kompetenzblock „Versicherung“ (25 ECTS):

Der Kompetenzblock „Versicherung“ setzt sich aus den Modulen „Aufsichtsrechtliche und ökonomische Steuerung von Versicherungsunternehmen“ (8 ECTS), „Versicherungsökonomie“ (5 ECTS), „Produkt- und Prozessgestaltung in Versicherungsunternehmen“ (7 ECTS) und „Aktuelle Herausforderungen für die Führung von Versicherungsunternehmen“ (5 ECTS) zusammen. Neben fachspezifischem Wissen werden instrumentelle und systemische Managementkompetenzen vermittelt. Durch die Auswahl von Modellen und Methoden, Themenfeldern und Managementkonzepten wird dabei auf die Besonderheiten der Versicherungsbranche fokussiert

Den Ausgangspunkt bilden theoretische Konzepte und Methoden zu den Rahmenbedingungen und zur Funktionsweise von Versicherungsmärkten, zur Einschätzung von Risiken sowie zur Gestaltung von Produkten und Prozessen. Dabei werden versicherungsökonomische Modelle ebenso vertieft behandelt wie mathematisch-statistische Methoden als Grundlage für Risikoabschätzung, Tarifikalkulation und Schadenbewertung. Die Kenntnis dieser theoretischen Grundlagen ermöglicht eine fundierte Einschätzung der komplexen Entscheidungssituationen in der Versicherungspraxis und eine persönliche Positionierung der Studierenden in kontroversen Diskussionen.

Darauf aufbauend folgt eine Aufarbeitung versicherungsspezifischer Aspekte der Unternehmenssteuerung und -führung aus einer Gesamtsicht („Managementperspektive“). Die vermittelten Inhalte haben außer der Theoriefundierung einen hohen Anwendungsbezug, weil neben den verschiedenen Handlungsoptionen und Entscheidungsperspektiven für das Versicherungsmanagement auch die relevanten rechtlichen, technologischen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen thematisiert werden, durch die Managemententscheidungen in der Praxis ausgelöst bzw. beeinflusst werden.

Dabei werden Herausforderungen, denen sich die Versicherungsunternehmen stellen müssen (wie Anforderungen aus dem Versicherungsaufsichtsregime, Veränderungen in der Konkurrenzsituation und den Geschäftsmodellen durch technologischen Wandel, Folgen der dauerhaften Niedrigzinspolitik) genauso intensiv diskutiert wie hieraus resultierende Chancen in Form von Innovationen, die aus der Versicherungsbranche als Antwort darauf hervorgebracht werden (Bsp. Telematiktarife als Produktinnovation, Nutzung von Big-Data zur Tarifgestaltung).

Vor diesem Hintergrund müssen dann vom Management auch die betriebswirtschaftlichen Auswirkungen auf das Versicherungsunternehmen betrachtet werden. Hierzu werden umfassende Kenntnisse der finanziellen und wertorientierten Steuerung des Unternehmens benö-

tigt. Bei deren Vermittlung wird dabei sowohl die Perspektive des langfristigen Erfolgs des Unternehmens anhand geeigneter Steuerungsgrößen fokussiert als auch die Erfüllung der Anforderungen des Aufsichtsregimes.

Kompetenzblöcke als Wahlbereich (1 aus 4) Marketing, Vertrieb, Controlling oder Finanzen und Risiko)

Auf Basis der vermittelten Kenntnisse in den Kompetenzblöcken Management und Versicherung spezialisieren sich die Studierenden in einem von vier Wahlbereichen. Sie bereiten sich hierdurch gezielt auf ein Tätigkeitsfeld in der Versicherungswirtschaft vor, oder erweitern ihre Kenntnisse und Fähigkeiten bewusst, um hierdurch ihre bereichsübergreifenden Einsatzmöglichkeiten zu erhöhen und sich für die Übernahmen von Aufgaben in strategischen- bzw. zentralen Projekten vorzubereiten.

Folgende Bereiche stehen zur Wahl:

- Durch den Wahlbereich „*Marketing*“ erweitern Studierende ihr Wissen um die Gestaltung von Versicherungsprodukten durch Kenntnisse im Produkt-, Kommunikations- und Preismanagement. Hierdurch können sie auch Instrumente z. B. zur Produktgestaltung und nicht-aktuariellen Preissetzung einsetzen. Dieses Wissen können sie sowohl direkt im Versicherungsmarketing als auch in den Bereichen der Produktgestaltung und -entwicklung in den verschiedenen Versicherungssparten einbringen (siehe auch die detailliertere Beschreibung dieses Kompetenzblocks auf S. II-8).
- Der Wahlbereich „*Vertrieb*“ bereitet die Studierenden auf verantwortungsvolle Funktionen in der Führung und Steuerung des Außendienstes vor. Hier werden deshalb u.a. personelle und verkaufpsychologische Inhalte vermittelt (siehe auch die detailliertere Beschreibung dieses Kompetenzblocks auf S. II-8f.).
- Der Wahlbereich „*Controlling*“ wendet sich an diejenigen Studierenden, die Ihre Kenntnisse und Kompetenzen im Controlling auch außerhalb des originären Fokus auf die Versicherungswirtschaft vertiefen und damit ihre instrumentellen und methodischen Controllingkenntnisse erweitern wollen. Sie runden damit ihr Profil zum Einsatz in den zentralen Controllingstäben und in den Bereichen des Sparten- und Vertriebscontrollings ab (siehe auch die detailliertere Beschreibung dieses Kompetenzblocks auf S. II-11f.).
- Der Wahlbereich „*Finanzen und Risiko*“ wendet sich an Studierende, die in Bereichen mit Schlüsselfunktion in der Versicherungswirtschaft tätig sind genauso wie an Studierende, die Zeichnungsrisiken z.B. von Industrieobjekte einschätzen und beurteilen müssen, um auf dieser Basis Versicherungskonzepte zu entwickeln (siehe auch die detailliertere Beschreibung dieses Kompetenzblocks auf S. II-11).

4.3 Studierbarkeit

s. 1.3

II Bewertungsbericht der Gutachter/-innen

4 Studiengang Versicherungsmanagement (M.A.)

4.4 Ausstattung

s. 1.4

4.5 Qualitätssicherung

s. 1.5

5. Erfüllung der Kriterien des Akkreditierungsrates

5.1 Qualifikationsziele des Studiengangskonzeptes

(Kriterium 2.1)

Das Kriterium 2.1 ist erfüllt.

Siehe 1.1.

5.2 Konzeptionelle Einordnung der Studiengänge in das Studiensystem

(Kriterium 2.2)

Das Kriterium 2.2 ist weitgehend erfüllt.

Die formalen Anforderungen des Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse und der Ländergemeinsamen Strukturvorgaben werden in vollem Umfang erfüllt. Zu den inhaltlichen Anforderungen des Qualifikationsrahmens siehe 1.2.

Die Studiengänge sind als Vollzeitprogramme konzipiert und umfassen 90 ECTS-Punkte. Allerdings haben sie eine ungewöhnliche Regelstudienzeit von 21 Monaten (s. 1.2). Für das Mastermodul werden insgesamt 20 ECTS-Punkte vergeben. Dabei sind für die Abschlussarbeit 16 ECTS-Punkte vorgesehen, für das Kolloquium (Verteidigung der Thesis) 4 ECTS-Punkte. Diese Aufteilung der ECTS-Punkte im Modul Abschlussarbeit zu Thesis und Kolloquium soll entweder aufgegeben oder sinnbegründend klar kommuniziert werden.

Die Studiengänge „Marketing- und Vertriebsmanagement“ und „Versicherungsmanagement“ schließen mit dem Abschluss Master of Arts (M.A.), der Studiengang Controlling, Finanzen und Risikomanagement mit dem Abschluss Master of Science (M.Sc.) ab. Dies entspricht dem inhaltlichen Profil der Studiengänge. Es wird nur ein Grad vergeben und eine Vermischung der Studiengangssysteme Master/Diplom ist nicht gegeben. Für jeden Studiengang wird ein Diploma Supplement ausgegeben, in dem das Profil des Studiengangs beschrieben ist.

Die Studiengänge sind vollständig modularisiert und mit einem Leistungspunktesystem versehen. Mit Ausnahme des Moduls Preismanagement (aus dem Kompetenzblock Marketing) umfassen alle Module mindestens 5 ECTS-Punkte und können innerhalb eines Studienjahres abgeschlossen werden. Gem. SPO entspricht ein Leistungspunkt 25 Stunden Arbeitsbelastung.

Zu den Modulprüfungen siehe 2.5.

Die Modulbeschreibungen enthalten alle geforderten Informationen und unterscheiden in angemessener Weise zwischen Inhalten und Kompetenzen.

Die Vergabe einer zusätzlichen relativen Note ist laut § 18 in Übereinstimmung mit dem ECTS Users´ Guide in der jeweils geltenden Fassung vorgesehen.

Die Anerkennung von Studien- und Prüfungsleistungen und von außerhalb des Hochschulwesens erworbenen Kenntnissen und Fähigkeiten ist unter § 11 PO geregelt. Diese Regeln entsprechen vollumfänglich den Anforderungen der KMK und des Gesetzes zu dem Übereinkommen vom 11. April 1997 über die Anerkennung von Qualifikationen im Hochschulbereich in der europäischen Region („Lissabon-Konvention“).

5.3 Studiengangskonzept (Kriterium 2.3)

Das Kriterium 2.3 ist erfüllt.

Zur Anerkennung siehe 5.2

Zum Nachteilsausgleich siehe 1.3

Siehe ansonsten 1.2

5.4 Studierbarkeit (Kriterium 2.4)

Das Kriterium 2.4 ist erfüllt.

Siehe 1.3

5.5 Prüfungssystem (Kriterium 2.5)

Das Kriterium 2.5 ist weitgehend erfüllt.

Die Gutachtergruppe ist zu der Auffassung gelangt, dass Prüfungen grundsätzlich dazu dienen, das Erreichen der Qualifikationsziele zu überprüfen. Sie sind kompetenzorientiert ausgestaltet und modulbezogen. Mit Bezug auf die Empfehlung der Erstakkreditierung nach mehr interaktiven Prüfungsformen soll allerdings die Anzahl der Klausurnennungen als mögliche Prüfungsform der Module reduziert und durch andere Prüfungsformen ersetzt werden. (s.a. 1.2).

Der Nachteilsausgleich für Studierende mit Behinderungen ist unter §12 der Prüfungsordnung geregelt.

Die Prüfungsordnung wurde einer Rechtsprüfung unterzogen und ist in Kraft gesetzt und veröffentlicht.

5.6 Ausstattung

(Kriterium 2.7)

Das Kriterium 2.7 ist weitgehend erfüllt.

s. 1.4

5.7 Transparenz und Dokumentation

(Kriterium 2.8)

Das Kriterium 2.8 ist teilweise erfüllt.

Auf der Internetseite der FHDW (www.fhdw-hannover.de) werden umfassende Informationen zu allen Studiengängen bereitgestellt. Interessierte können sich darüber hinaus in Einzelgesprächen informieren und dabei auch eine umfassende Studienberatung erhalten. Jedem Bewerber wird außerdem angeboten, ein unverbindliches Probestudium an der FHDW aufzunehmen.

Die Studierenden können auf alle für sie relevanten Informationen (wie Unterrichtsunterlagen zu allen Lehrveranstaltungen, Stunden- und Prüfungspläne, Modulhandbücher, Prüfungsordnungen, Regelungen zur Durchführung von Prüfungen, Vorgaben für die Erstellung von wissenschaftlichen Arbeiten etc.) im Intranet der FHDW zugreifen.

Allerdings ist noch sicherzustellen, dass in allen Veröffentlichungen die ungewöhnliche Studiendauer von 21 Monaten transparent wird.

5.8 Qualitätssicherung und Weiterentwicklung

(Kriterium 2.9)

Das Kriterium 2.9 ist erfüllt.

Siehe 1.5

5.9 Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit

(Kriterium 2.11)

Das Kriterium 2.11 ist erfüllt.

Die Hochschule hat Konzepte zur Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit vorgelegt, die auch auf Studiengangsebene umgesetzt werden. An der Hochschule ist eine Genderbeauftragte benannt.

Die Umsetzung des Gleichstellungsauftrages ist in § 20 der FHDW-Grundordnung geregelt. Darin wird die FHDW insbesondere zu Maßnahmen verpflichtet, die den Anteil von Frauen vor allem beim wissenschaftlichen und technischen Personal sowie in höheren und Füh-

II Bewertungsbericht der Gutachter/-innen

5 Erfüllung der Kriterien des Akkreditierungsrates

rungspositionen deutlich erhöhen, eine gleichberechtigte Vertretung von Frauen in den Gremien unterstützen, die Vereinbarkeit von Beruf und familiären Aufgaben verbessern und zur Berücksichtigung von Gender-Aspekten in Forschung und Lehre beitragen.

Die Prüfungsordnung und Zulassungsordnung enthalten Regelungen, die die Anpassung des Studiums an individuelle Lebenssituationen ermöglichen. Die Räume der Hochschule sind barrierefrei erreichbar.

Studierende mit Migrationshintergrund und ausländische Studierende werden durch eine engmaschige Mentoren- und Tutorenbetreuung aufgenommen und in den Lehrbetrieb integriert. Zudem können alle Studierenden zur Sicherstellung der Chancengleichheit auf individuelle und flexible Maßnahmen und Lösungen seitens der Hochschule setzen, die zum Aufgabenbereich der Abteilungsleiterin oder des Abteilungsleiters gehören.

III Appendix

1 Stellungnahme der Hochschule

III. Appendix

1. Stellungnahme der Hochschule

Stellungnahme der FHDW Hannover zum inhaltlichen Teil des Akkreditierungsberichts zum Akkreditierungsantrag vom 18.12.15 (Masterstudiengänge Marketing- und Vertriebsmanagement/Controlling, Finanzen und Risikomanagement/ Versicherungsmanagement)

Die nachfolgende inhaltliche Stellungnahme nimmt Bezug auf Kapitel 5 „Erfüllung der Kriterien des Akkreditierungsrates“ und greift die Kriterien auf, die im Bewertungsbericht der Gutachter als teilweise bzw. weitgehend erfüllt deklariert wurden.

Im Einzelnen werden folgende Punkte moniert:

- Die ECTS-seitige Trennung von Abschlussarbeit und Kolloquium muss plausibel begründet sein (siehe Kap. 5.2).
- Die Kompetenz zu wissenschaftlichem Arbeiten sollte in einem eigenständigen Modul vermittelt werden (siehe Kap. 5.2).
- Die Klausur dominiert als Prüfungsform (siehe Kap. 5.5).
- Im Kompetenzblock Versicherungsmanagement erscheint die vorhandene personelle Ausstattung als eher knapp (siehe Kap. 5.6).
- Die systematische didaktische Weiterbildung aller Lehrenden muss sichergestellt werden (siehe Kap. 5.6).
- Studienablauf und Studiendauer müssen in der Studierendeninformation transparent gemacht werden (siehe Kap. 5.7).

Dazu nehmen wir wie folgt Stellung:

Aufteilung der ECTS-Punkte im Modul „Abschlussarbeit“ („Mastermodul“)

Die Aufteilung der ECTS-Punkte im Modul „Abschlussarbeit“ („Mastermodul“) auf die Thesis mit 16 ECTS-Punkten und das Kolloquium mit 4 ECTS-Punkten ist begründet durch die unterschiedlichen Kompetenzen, die in Master Thesis und Kolloquium abzu prüfen sind. Die Master Thesis soll inhaltlich und methodisch die erworbene wissenschaftliche Kompetenz dokumentieren. Im Kolloquium sollen die Studierenden hingegen mündlich nachweisen, dass sie selbständig eine erweiterte Fragestellung ihres in der Thesis behandelten Problems bearbeiten können. Mithilfe ihres analytischen Denk- und Urteilsvermögens sollen sie auf dem Stand der aktuellen Forschung neue Erkenntnisse gewinnen und diese auch gegenüber Fachleuten im Kolloquium kommunikativ verteidigen können.

III Appendix

1 Stellungnahme der Hochschule

Diese erweiterte Problembearbeitung im Kolloquium rechtfertigt aus unserer Sicht die vorgenommene Aufteilung der ECTS-Punkte auf Abschlussarbeit und Kolloquium.

Kompetenz zu wissenschaftlichem Arbeiten

Die Kompetenz zu wissenschaftlichem Arbeiten (vor allem Kenntnis und Anwendung wissenschaftlicher Methoden) findet integrativ beispielsweise in den Modulen „Change- und Projektmanagement“, „Marktforschung“, „Verhaltens- und Verkaufspsychologie“, „Innovationen und Trends im Controlling“, „Datenanalyse und Datenmanagement“ und „Versicherungsökonomie“ statt. In diesen Modulen sind betreut durch einen Professor Studienarbeiten anzufertigen. Darüber hinaus wird die Kompetenz zu wissenschaftlichem Arbeiten auf Bachelorlevel bereits vorausgesetzt (siehe Zulassungsordnung).

Prüfungssystem

§ 5 (3) PO, Bes. Teil der FHDW Hannover erlaubt fünf alternative Prüfungsformen, die das Erreichen unterschiedlicher Lern- und Kompetenzziele dokumentieren sollen. Wenn in einem Modul überwiegend Fachkompetenzen erworben werden, dann erscheint die Klausur als geeignete Prüfungsform. Steht hingegen die Wissensanwendung und Problemlösungskompetenz im Vordergrund, dann dominieren die alternativen Prüfungsformen. Im Ergebnis weisen die Modulübersichten zu den drei Masterstudiengängen aus, dass bei mehr als der Hälfte der Module alternative Prüfungsformen gewählt werden können.

Personelle Ausstattung

In Hinblick auf die personelle Ausstattung des Kompetenzblocks „Versicherung“ ist mit dem Studiengangsleiter Prof. Dr. Robert König bereits eine Professur für Versicherungsbetriebslehre besetzt. Mit dem Wegfall des berufsbegleitenden Bachelorstudiengangs und dessen Schwerpunkt „Versicherungsbetriebslehre“ werden bei Prof. König Lehr-, Betreuungs- und Forschungskapazitäten frei, die für diesen Kompetenzblock im Masterstudiengang Versicherungsmanagement ab 2017 zur Verfügung stehen. In den beiden Modulen „Produkt- und Prozessgestaltung in Versicherungsunternehmen“ und „Aktuelle Herausforderungen für die Führung von Versicherungsunternehmen“ ist zudem die bewusste Vermischung von hochschulischer Theorie und anwendungsorientiertem Praktikerwissen auf Masterniveau mit promovierten Lehrbeauftragten vorgesehen, was den höheren Anteil an Lehrbeauftragten in diesem Kompetenzblock erklärt. Insgesamt gesehen weist der Masterstudiengang „Versicherungsmanagement“ eine nahezu 60-prozentige Professorenquote auf.

Didaktische Weiterbildung der Lehrenden

Für das Jahr 2016 ist bereits für den 01.12. ein ganztägiges didaktisches Seminar „Aktivierende Lehre“ mit einer wissenschaftlichen Mitarbeiterin des Kompetenzzentrums Hochschuldidaktik für Niedersachsen terminiert, an dem neben den Professoren auch Lehrbeauftragte teilnehmen können.

III Appendix

1 Stellungnahme der Hochschule

Transparenz von Studienablauf und Studiendauer

Die FHDW verpflichtet sich, die Studiendauer von 21 Monaten auf ihrer Internetseite, in ihren Broschüren sowie in Gesprächen zur Studienberatung transparent zu machen. Der Text wird wie folgt lauten: „Die Studiendauer der Masterstudiengänge beträgt insgesamt 21 Monate. In diesem Zeitraum werden alle Module geprüft, die Master Thesis geschrieben sowie das Kolloquium zur Master Thesis abgehalten. Nur bei längerer Krankheit, Beurlaubung oder bei Prüfungswiederholungen kann sich die Studienzzeit verlängern.“

Darüber hinaus werden die Studierenden (u.a. im Rahmen der Auswahlgespräche innerhalb des Bewerbungsverfahrens) darauf hingewiesen, dass die bedingt durch die Studiendauer von 21 Monaten ungewöhnliche ECTS-Punkte-Verteilung einen Studiengangswechsel und Auslandsaufenthalte erschweren könnte.

Auch wird seitens der FHDW in allen Studierendeninformationen darauf hingewiesen, dass es sich um Vollzeitmasterstudiengänge handelt und nicht um berufsbegleitende Teilzeit-Studiengänge. Nur nach Einzelfallprüfung ist es möglich, die Vollzeitstudiengänge neben der stark begrenzten Berufstätigkeit zu absolvieren.