

Generalisten sollen das „Big Picture“ erkennen



Ass.Prof. Dr. Dieter Scharitzer leitet die Universitätslehrgänge Marketing & Sales und Tourismus- & Eventmanagement an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im Gespräch mit ZukunftsBranchen betont er die Vermittlung von ganzheitlichem Wissen und strategischen Konzepten in Zeiten von Digitalisierung und Globalisierung.

Sie leiten die Lehrgänge Marketing & Sales sowie Tourismus- & Eventmanagement an der WU Wien. Wie ist die Nachfrage von Studierenden, wie viele Bewerber und Plätze gibt es?

Die Nachfrage nach unseren berufsbegleitenden Universitätslehrgängen ist gut, denn diese sind sehr kompakt und praxisbezogen und ermöglichen eine universitäre Weiterbildung parallel zur beruflichen Karriere. Man muss also aus seinem Job nicht aussteigen, um sich akademisch weiterzubilden.

Wir leben in einem sich rasch ändernden und herausfordernden Berufsumfeld mit einer nie dagewesenen Komplexität. Um auf bestehende und zukünftige Herausforderungen reagieren zu können, bietet die WU Executive Academy berufsbegleitende Studien an, die das nötige Fachwissen und die Management-Tools vermitteln, um in dieser herausfordernden Berufswelt agil und fit zu werden.

Für jeden der beiden Lehrgänge gibt es maximal 60 Plätze, die wir nach dem „first come-first serve“-Prinzip vergeben. Alle Interessierten, die sich jetzt und im Sommer bewerben, und die Aufnahmekriterien wie z.B. Berufserfahrung erfüllen, haben gute Chancen auf einen Studienplatz. Derzeit bieten wir auch interessante Frühbucherpreise an. Eine frühe Bewerbung lohnt sich.

Gibt es neue Entwicklungen bei den Lehrinhalten?

Die Stärke eines Universitätslehrgangs liegt im ineinandergreifenden Konzept; so werden strategische Aspekte und ganzheitliches Wissen vermittelt, das „Big Picture“. Die Absolventen können Zusammenhänge erkennen, sehen „den roten Faden“. Zusätzlich zu Strategie und Konzept erlernen sie wichtige Instrumente für die praktische Umsetzung. Durch die Brücke zwischen Universität und Praxis wird hohes wissenschaftliches Niveau und Praxisrelevanz der Ausbildung in gleicher Weise sichergestellt. Lehrinhalte und gewonnene Erkenntnisse können direkt in den Berufsalltag transferiert und umgesetzt werden.

Wie sieht das Anspruchsprofil von Unternehmen aus?

99,7% der österreichischen Betriebe sind laut KMU-Forschung Austria dem Typ KMU zuzuordnen. Für uns ist nicht nur die große Anzahl ein relevantes Potential für die Universitätslehrgänge. Gerade in kleinbetrieblichen Strukturen sind selten reine Spezialisten anzutreffen, vielmehr sind Generalisten mit Überblick gefragt, die mit ihrem breiten Wissen vielerorts anpacken können. Diese Perspektive haben auch unsere 3-semestrigen Universitätslehrgänge – sie sind kompakt, praxisbezogen und speziell auf die Anforderungen der Branche zugeschnitten.

Kommen Absolventen leicht unter?

Berufsbegleitend studieren hat mit unseren Universitätslehrgängen Tourismus- & Eventmanagement und Marketing & Sales an der WU Wien lange Tradition. Beide Lehrgänge sind renommierte Programme, die schon lange in den jeweiligen Branchen verankert sind. Das Curriculum ist so gestaltet, dass neben betriebswirtschaftlichem Basiswissen vertiefendes Branchenwissen und Management-Skills vermittelt werden. Die Absolventen erhalten berufliche Perspektiven durch Höherqualifizierung, anwendungsorientiertes Wissen sowie ein hochkarätiges Branchennetzwerk, das sie so im Job vielleicht nicht aufbauen könnten. ■



Der größte HR Award Österreichs
prämiiert im Rahmen des
HR Inside Summits
die innovativsten HR-Projekte & Ideen.

JETZT EINREICHEN!

hraward.at