

Übergangsregelung zu den Pflichtveranstaltungen im  
Masterschwerpunkt „MARKT“ ab Winter 2013/14

Zum 01.10.2013 ist eine neue inhaltliche Festlegung der Pflichtveranstaltungen im Schwerpunkt MARKT in Kraft getreten. In Folge dessen werden folgende Pflichtveranstaltungen ersetzt (nicht genannte Veranstaltungen sind nicht berührt):

PO alte Fassung	PO neue Fassung
Customer Care* (Hogreve)	Service Management (Hogreve)
Marketing Strategy (Büschken)	Analytisches Customer Management (Büschken)
Internationale Unternehmenspolitik (Gelbrich)	Empirische Managementforschung (Gelbrich)
Grundlagen des CRM** (Wilde)	Business Intelligence (Nanopoulos)

\* Für die Veranstaltung „Customer Care“ gilt bereits seit einiger Zeit eine Äquivalenzregelung: Der erfolgreiche Besuch der Veranstaltung „Service Management“ gilt als Substitut für diese Veranstaltung.

\*\* Für die Veranstaltung „Grundlagen des CRM“ gilt, dass diese weiterhin besucht werden kann. Sie wird als Wahlpflichtveranstaltung weiterhin angeboten.

Für vor dem 01.10.2013 immatrikulierte Studierende im Schwerpunkt MARKT, die „Marketing Strategy“ und „Internationale Unternehmenspolitik“ bisher nicht erfolgreich absolviert haben, gilt folgende Regelung:

- a) Sie können zur neuen PO optieren und die neuen Pflichtveranstaltungen absolvieren *oder*
- b) Sie nehmen die Möglichkeiten zur Ablegung der schriftlichen Prüfung in diesen beiden Fächern wahr. Prüfungsmöglichkeiten werden dazu in beiden Veranstaltungen im regulären Prüfungstermin zum Ende WS 2013/14 angeboten. Die beiden Fachvertreter werden eine Vorbereitungssitzung zu diesen Prüfungen anbieten (Termin wird noch bekanntgegeben, voraussichtlich aber in KW 2 im Januar 2014).
- c) Sie wählen folgende, als Substitute anerkannte Veranstaltungen (analog zu Customer Care, s. o.):
  - a. Für Marketing Strategy: Führung von Konzernen: Strategien und Strukturen *oder* Analytisches Customer Management
  - b. Für Internationale Unternehmenspolitik: Cross-Cultural Management *oder* Empirische Managementforschung