

E-Commerce

MA

WIRTSCHAFT



**AUSTRIAN MARKETING
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES**

Network-Partner FH Wiener Neustadt

amu.at



„An der AMU gründete ich mein eigenes E-Business. Vom kleinen Bauernladen im Internet entwickelten wir uns zur größten Onlineshop-Plattform für Genuss und Handwerk aus Österreich.“

Michael Schruof, M. A. (myProduct.at)



Go to amu.at/ecom
Video mit Michael Schruof, M. A.

Kompetenzen zur erfolgreichen Onlinevermarktung.

STUDIENGANG

E-Commerce

ZUGANGSVORAUSSETZUNGEN

Einschlägiger Bachelorabschluss im Umfang von mindestens 180 ECTS oder gleichwertiger postsekundärer Bildungsabschluss.

Einschlägige Voraussetzungen sind: mindestens 30 ECTS in sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Fächern. Fehlende Voraussetzungen können am Campus Wieselburg in der Summer School nachgeholt werden.

ORGANISATIONSFORM

Berufsbegleitend (Fr. und Sa. + eine Intensivwoche)

AUFNAHMEVERFAHREN

- Bewerben Sie sich unter onlinebewerbung.amu.at.
- Alle Informationen zum Aufnahmeverfahren und das Anmeldeformular sind online unter amu.at/anmeldung abrufbar. Die Aufnahmeprüfungen finden von November bis Juli statt.

STUDIENMODULE

- E-Marketing
- E-Business-Development
- E-Commerce-Management
- IT & Logistik
- Social Skills



AKADEMISCHER GRAD

Master of Arts in Business, M. A.



ECTS

120



DAUER

4 Semester



SPRACHE

Deutsch und teilweise Englisch



STUDIENBEGINN

Mitte September



STUDIENORT

Campus Wieselburg



HIGHLIGHTS

- E-Commerce-Projekte für reale Auftraggeber aus der Wirtschaft oder das eigene E-Business umsetzen
- Digitale Einkaufserlebniswelten von der Idee zur Marktreife entwickeln
- Design Thinking & Action Learning
- Real Life Learning Lab
- Top Speaker aus dem Onlinehandel



DETAILINFOS

Auf unserer Studiengangsseite amu.at/ecom haben wir mehr Infos zum Studium. Zum Beispiel: Projekte der Studierenden, Lehrende im Studienprogramm, das Curriculum, Statements von Projektpartnern und Absolventen sowie Berichte über das Auslandssemester und Studienreisen.



FOLLOW US!

Auf unseren Social-Media-Kanälen posten wir alles Aktuelle aus unserem Campus.

Von der Idee zum digitalen Shopping-Erlebnis.

Gestalten Sie die Zukunft des Handels aktiv mit! Einkaufen bei Amazon, Zalando oder in einem regionalen Online-Marktplatz: Das Shoppen im Netz wird immer populärer. Ob stationärer Filialist, Markenhersteller oder Großhandel – alle müssen sich auf die veränderten Einkaufsgewohnheiten der Konsumenten einstellen. Es braucht eine neue Art zu denken, es braucht gute Prozessgestaltung und Schnittstellenmanagement und es braucht vor allem gut ausgebildete Spezialisten, die sofort einsetzbare Kompetenzträger in der Wirtschaft sind. Dieses Studium bildet Sie genau dafür aus.

KERNKOMPETENZEN

Das Masterprogramm E-Commerce fokussiert auf die Vermittlung der Kompetenzen zur erfolgreichen Online-Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen. Als Absolvent besitzen Sie fundiertes Know-how in den Bereichen Online-Marketing und -Kommunikation sowie Multi- und Omnichannel-Vertrieb. Dabei kombiniert das Masterstudium Inhalte aus den Bereichen Marketing, Onlineshop-Konzeption und -Management, E-Commerce-Recht, Logistik, Digital User Experience, E-Business Development, Webdesign u. v. m.

MITTEN IN DER PRAXIS AUSGEBILDET

Die praxisnahe Anwendung mit einschlägigen Experten – inklusive realer Fallbeispiele aus der Wirtschaft – stehen im Vordergrund. Als Spezialist für die Online-Interaktion zwischen Konsumenten und Unternehmen im digitalen Marktumfeld befassen Sie sich mit Fragestellungen entlang des gesamten digitalen Kaufprozesses und entwickeln neue interaktive Onlineshopping-Plattformen und Einkaufswelten inklusive passender Online-Kommunikationskampagnen.

START UP YOUR E-BUSINESS

Nutzen sie die Möglichkeit, ihr eigenes E-Business während des Studiums im Start-Up-Center der FH zu gründen. So werden erfolgversprechende Geschäftsideen im E-Commerce auch gleich selbst in die Tat umgesetzt. Neben gratis Infrastruktur wie Büro, Internet und Telefon steht auch ein erfahrenes Expertenteam aus der Wirtschaft mit umfassendem Know-how zur Seite.



Rainer Neuwirth, M. A.
Studiengangsleitung

+43 (0) 7416 | 53 000 – 333
studieninfo@amu.at

Rainer Neuwirth, M. A., Studiengangsleitung

„Surf‘ die E-Commerce-Welle als Experte für Online-Marketing und Online-Experience-Design!“

IHR QUALIFIKATIONSPROFIL

Als Absolvent sind Sie in der Lage, Online-Vertriebspotenziale zu erkennen, die dazu passenden Geschäftsmodelle und Shopsysteme zu konzipieren, diese mit stationären Vertriebsmodellen zu verknüpfen und durch angepasste Online-Marketingaktivitäten voranzutreiben. Sie können dazu passende Online-Kommunikationskampagnen konzipieren und umsetzen, Preise kalkulieren und Promotionen planen.

Sie verstehen die Komplexität des Onlineshop-Managements und kennen die wichtigsten handelsrechtlichen Sachverhalte und Herausforderungen im Onlinevertrieb von Produkten und Dienstleistungen. Sie sind Spezialist für die Online-Interaktion zwischen Konsument und Produkt in einem digitalen Marktumfeld und befassen sich mit Fragestellungen entlang des digitalen Kaufprozesses – von der Suchmaschinenoptimierung über die digitale Bezahl- und Bestellabwicklung bis hin zur Onlineshop-Architektur und Gestaltung interaktiver Erlebniswelten (Experience Design).

WISSENSTRANSFER, DER FREUDE MACHT

Erfolgsfaktor für den relevanten Wissenstransfer für die Unternehmenspraxis ist ein bereits fertig entwickeltes Real Life Learning Lab für E-Commerce, das am Campus Wieselburg bereits erfolgreich implementiert wurde. Dies ist eine voll funktionsfähige Online-Plattform auf Basis des weltweit etabliertesten Shopsystems „Magento“. Den Studierenden wird es so in Österreich erstmals ermöglicht, ihre Kompetenzen in einem realen Marktumfeld zu trainieren. Die Abwicklung der Geschäftsprozesse wird durch eine bereits aufgebaute Kooperation mit einem führenden österreichischen E-Commerce-Dienstleister gewährleistet. Somit können Sie den gesamten digitalen Kaufprozess von der operativen Kaufanbahnung über die Bezahlabwicklung bis hin zur Logistik im realen Marktkontext erlernen.

Zudem wurde bereits ein tragfähiges Netzwerk zu themenrelevanten Institutionen und führenden Wirtschaftspartnern aufgebaut, das für die Akquise von Lehrenden und Forschungsprojekten zur Verfügung steht.





Practice makes perfect. Praxiskompetenz trainieren.

PRAXISKOMPETENZ-KONZEPT

Mit dem Praxiskompetenz-Konzept geht der Marketing-Campus in Wieselburg seit seiner Gründung im Jahr 1999 innovative Wege in Österreich. Daher ist auch dieses Masterstudium konsequent auf den Erwerb von Praxiskompetenz ausgerichtet.

Die Studierenden lernen an realen Unternehmensprojekten, ihr Vorlesungswissen in Praxiserfahrung umzuwandeln. Sie lernen dabei die Digitalbranche sowie deren Stellschrauben kennen. Gleichzeitig können sie ihr Praxiswissen auf mehreren Ebenen integriert trainieren und reflektieren: im Online-Marketing, in der digitalen Geschäftsmodellentwicklung, der Marktkommunikation, im Management sowie in den Marktstrukturen des digitalen Handels.

Das Training ist jener Aspekt, der relevant ist, sodass wir sagen: „Practice makes perfect“ – mit jeder praktischen Aufgabe wachsen die persönlichen Kompetenzen. Wir bieten einen Lernraum für praktische Erfahrung. Wir leiten die Studierenden dabei an und geben ihnen Feedback, damit sie sich verbessern können.

PRAXIS-INSIGHTS VON DEN BESTEN

Wir bringen für Sie die Vorreiter und Vordenker der Branche in den Hörsaal. Ob führender B2B-Onlinehändler, bekanntes E-Commerce-Start-up oder international agierende E-Commerce-Manager großer Konzerne. Stellen Sie Ihre Fragen und lernen Sie von den Besten.

DER PRAXIS EINEN SCHRITT VORAUS

Lernen Sie, Trends zu erkennen, daraus zukünftige Kundenbedürfnisse abzuleiten und entwickeln Sie bereits heute digitale Geschäftsmodelle der Zukunft. Eigens dafür entwickelte Vorlesungskonzepte und das hausinterne Innovationsstudio bieten Inspiration und Raum zur kreativen Entwicklung. Gestalten Sie die Zukunft des digitalen Handels selbst mit!



BERUFSFELDER

- E-Commerce-Management
- Online-Marketing
- Webanalyse und Webcontrolling
- Consumer Relationship Management
- E-Business Development
- u. v. m.



FÜR SIE DA!

Studienberatung

Ilse Kurz, M. A.

studieninfo@amu.at
+43 (0) 7416 | 53 000 - 333



Go to amu.at/praxis
Infos über Projekte und Statements von Auftraggebern.



Die Zukunft des Einkaufens schon im Studium entdecken und in neue Konzepte umsetzen.

Test eines Experience-Settings im E-Commerce-Lab



Trends im E-Commerce – wie Augmented Sales, interaktive Lösungen oder Fusion online und offline – stehen im Real Life Learning Lab im Fokus.



Go to amu.at/ecom
Produkte, die die Studierenden konzipiert haben.

Studieren im E-Commerce-Lab!

REAL LIFE LEARNING LAB

Erfolgsfaktor für den relevanten Wissenstransfer für die Unternehmenspraxis ist ein für dieses Studium eigens entwickeltes E-Commerce-Lab. Dies beinhaltet neben einem voll funktionsfähigen Multishopsystem auch modernste Labor-einrichtungen für die Forschung und Entwicklung kundenorientierter Online-Einkaufswelten (Experience Design).

Dadurch wird es Ihnen ermöglicht, das theoretisch erlernte Wissen direkt im realen Marktumfeld anzuwenden. Zudem gibt es ein tragfähiges Netzwerk zu themenrelevanten Institutionen und führenden einschlägigen Wirtschaftspartnern.

DER ONLINEKÄUFER IM FOKUS

Kein Onlineshop ist erfolgreich, ohne seine Käufer genauestens zu kennen und analysiert zu haben. Darum ist Markt- und Konsumentenforschung die Basis einer erfolgreichen digitalen Vertriebsstrategie. Machen Sie sich gemeinsam mit unseren Experten aus dem Consumer Science Center auf Entdeckungsreise in die Kaufmotive und Kaufentscheidungsprozesse Ihrer Konsumenten. Das eigens für diesen Studiengang eingerichtete Usability Lab mit Eye-Tracking, Biofeedbackmessung sowie Shelf-Testing-Facilitys inklusive Beobachtungsraum mit Gruppendiskussions- und Einzelinterview-Studio lassen keine Kundenbedürfnisse unerforscht.

ONLINESHOPS UND DIGITALE VERKAUFSWELTEN GESTALTEN

Erlernen Sie die Grundlagen zur digitalen Gestaltung und Onlineshop-Architektur. Denn für spätere E-Commerce-Experten ist ein Feingefühl für gute Gestaltung im Job essenziell. Daher durchlaufen die Studierenden den Designprozess von der ersten Handskizze bis zum fertigen Mock-up eines Onlineshops. Sie erlernen gängige Grafikprogramme und die Mechanismen der digitalen Datenaufbereitung. Von der klassischen Produktfotografie und digitalen Nachbereitung bis zur Erstellung von 360-Grad-Aufnahmen und 3D-Darstellungen für Virtual- und Augmented-Reality-Anwendungen. Die Grenzen der gestalterischen Freiheit sind bei uns aufgehoben.

KÄUFER-EXPERIENCE DESIGNEN

Lernen Sie, wie Sie den digitalen Einkauf zum Erlebnis machen und werden Sie zum Touchpoints-Designer. Jeder Kundenkontakt hinterlässt Spuren – ob positive Überraschung, Begeisterung oder gar Euphorie. Erlernen Sie die Werkzeuge zur Steuerung der bewussten und unbewussten Wahrnehmung entlang der gesamten Kontaktkette mit Ihren Kunden. Entscheiden Sie selbst, welchen Eindruck Sie bei Ihren Kunden hinterlassen.





Unsere Ausbildung: von Unternehmern empfohlen. Unsere Absolventen: am Jobmarkt gefragt.

KOOPERATION MIT UNTERNEHMEN

Die Austrian Marketing University of Applied Sciences kooperiert im Rahmen des Praxiskompetenz-Konzeptes mit Unternehmen. Das gemeinsame Ziel ist hierbei, den jungen E-Commerce-Managern von morgen durch reale Aufgabenstellungen das notwendige Rüstzeug für einen Job mitzugeben. Dies verstehen wir darunter, wenn wir sagen, dass wir Perspektiven durch Praxis vermitteln.

LERNFELD PRAXIS – BEISPIEL KASTNER

Christof Kastner ist geschäftsführender Gesellschafter der KASTNER Gruppe und betraut die Studierenden im Rahmen einer engen Kooperation mit herausfordernden Aufgabenstellungen aus der unternehmerischen Praxis: Optimierungen digitaler Kommunikationskanäle, die Konzeption neuer Shoppingplattformen oder die Entwicklung innovativer Bestelllösungen mit Hilfe neuester Technologien wie Chatbots oder Augmented Reality. Das sind toughere Herausforderungen für die Studierenden. Denn sie müssen immer Trends, Märkte und Konkurrenz analysieren, aber auch zahllose Interviews mit potenziellen Käufern durchführen. Dann folgt erst die kreative Phase mit der Entwicklung von Lösungen für die gestellte Aufgabe aus der Praxis. Und dabei zeigt sich immer wieder, dass die Schwierigkeit im Detail steckt: Lässt sich der Kundenwunsch logistisch überhaupt lösen? Haben wir bereits die Technologie dazu? Mit welchem Angebot und welchen Funktionalitäten ist der neue Onlineshop auch wirklich konkurrenzfähig? Teilen die Kunden dieselben Werte wie das Unternehmen?

Christof Kastner über die Zusammenarbeit: „Mit dem Campus Wieselburg und dem gemeinsam ins Leben gerufenen Think Tank zum Thema Digitalisierung arbeiten wir bereits heute an den Themen von morgen. Es macht Spaß, aktuelle Fragestellungen mit Studenten zu diskutieren und ich bin immer wieder überrascht, welche spannenden Ideen und Projekte hier zutage kommen.“


AM JOBMARKT GEFRAGT

Das Ergebnis einer exzellenten Performance beim Auftraggeber ist häufig ein Jobangebot. Aber ausgerüstet mit diesem intensiven Praxistraining in Kombination mit dem Branchenwissen finden unsere Absolventen überall im E-Commerce und Online-Marketing interessante Jobs.

VON UNTERNEHMERN EMPFOHLEN

Kaum ein Handelsunternehmen oder Produzent kann es sich heute mehr leisten, seinen Kunden keinen professionellen Online-Auftritt mit direkter Einkaufsmöglichkeit anzubieten. Dennoch haben viele die Möglichkeiten der Digitalisierung für Verkauf und Kundekommunikation nicht ausgeschöpft. Der Grund dafür ist meist nicht mangelndes Budget, sondern es fehlt schlicht und einfach an Experten. Genau Sie können schon bald jemand sein, den die Wirtschaft dringend sucht!





„Mit dem Campus Wieselburg und dem gemeinsam ins Leben gerufenen Think Tank zum Thema Digitalisierung arbeiten wir bereits heute an den Themen von morgen.“

Christof Kastner, Geschäftsführer Kastner Gruppe.



Go to amu.at/ecom

Infos über Projekte für dieses Unternehmen sowie Erfahrungsberichte von Studierenden.



Das persönliche Kompetenzprofil der Studierenden
wird durch individuelle Schwerpunkte ausgebildet.



Go to amu.at/ecom
Mehr Einblicke in die Praxisprojekte.



Das beste Know-how: meins!

E-COMMERCE MANAGEMENT

Ihre Anforderungspalette reicht von der technischen Ausstattung von Onlineshops über das Einpflegen des Sortiments bis zur Implementierung von Bezahlverfahren und deren Abwicklung. Zudem sind Sie Schnittstelle und Ansprechperson für alle Abteilungen, die mit E-Commerce zu tun haben. Das sind Produktion, Einkauf, Qualitätsmanagement, Logistik und Geschäftsführung.

ONLINE MARKETING MANAGEMENT

Das Arbeitsfeld reicht von der strategischen Planung über die Durchführung bis hin zum abschließenden Controlling zielgruppenorientierter Online-Marketing- und Kommunikationskampagnen.

WEBANALYSE UND WEB-CONTROLLING

Webanalyse und Web-Controlling gehören zu den zentralen Aufgaben bei der Betreuung und dem Management von Onlineshops. Das Analysieren, Testen und Optimieren ist zentrales Aufgabenfeld des Webanalysten.

CONSUMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Gerade im Distanzhandel spielt eine gute Kundenbeziehung aufgrund des fehlenden Naheverhältnisses eine besondere Rolle. Im Fokus steht die systematische Gestaltung der Beziehung des Unternehmens zu seinen Kunden. Zudem managen Sie diese Beziehungen, sammeln und analysieren die Kundendaten und Informationen, um sie für Entscheidungsfindungen an diversen Schnittstellen zur Verfügung zu stellen.

E-BUSINESS DEVELOPMENT

Entwickeln, konzipieren und managen Sie Online-Geschäftsmodelle. Sie kennen die technischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, analysieren Marktpotenziale und entwickeln kundenorientierte Online-Einkaufswelten für Ihr eigenes Unternehmen oder Ihren Arbeitgeber.



HIGHLIGHTS

- Das eigene Kompetenzprofil selbst gestalten
- Individuelle Schwerpunkte im Studium setzen
- Große Auswahl an Inhalten aus den Bereichen Technik, Wirtschaft, Soft Skills

Ing. Thomas Poscher, M. A.
Gründer und Prokurist der
myProduct GmbH

„E-Commerce setzt genau dort an, wo andere Studiengänge beim Konzept enden. In der praxisnahen Anwendung erlebt man Shopgestaltung an realen Projekten.“



Trendspotting. Entdeckungsreise in die Zukunft.

Umsätze aus dem Onlinehandel machen am Markt aktuell noch einen kleinen Anteil des Umsatzes aus – Tendenz stark steigend. Aber sie sind heute die Innovatoren, die die Märkte und damit die Masse antreiben. Das Kennenlernen von dem, was kommen wird oder neu am Markt eingeführt wurde, ist das Ziel der Trendspotting-Exkursion. Im Folgenden liefert Studiengangsleiter Rainer Neuwirth ein paar Trendthemen, die derzeit die elektronischen Märkte bewegen.

New Generation. Online ist selbstverständlich! Die erste Generation (Digital Natives), die von klein auf mit der neuen Technik des digitalen Zeitalters aufgewachsen ist, erlangt nun Kaufkraft. Sowohl die Nutzung digitaler Medien und Kommunikation als auch der Einkauf über das Internet sind integrale Bestandteile ihres Lebens. Sie haben andere Denkmuster und eine ganz unterschiedliche Art, Informationen zu verarbeiten, als die Generationen vor ihnen. Sie googeln, wenn sie etwas wissen möchten. Sie streamen ihre liebsten Serien und fragen mit Sicherheit niemanden mehr persönlich nach seinem Beziehungsstatus.

Nena-Prinzip (Anyplace, Anywhere, Anytime). Eine Trennung zwischen online und offline gibt es nicht. Es gibt keine zeitlichen oder örtlichen Limitationen. Einkaufen, kommunizieren, informieren, egal wann, egal wo und egal wodurch. Wir haben NoLine!

(Search) Buy. Suchen ist etwas für Anfänger! Bisher hat man gesucht und dann beim passenden Anbieter online oder stationär gekauft. Schon bald wird man über die Suchmaschinen direkt kaufen können. Und im nächsten Schritt werden wir nicht mehr suchen, sondern für unsere Bedürfnisse perfekt abgestimmte Produkte genau dann, wenn wir sie benötigen, geliefert bekommen. Von „Schatz, wo ist die Butter?“ über „Schau in den Kühlschrank, dort leuchtet sie auf!“ bis hin zu „Hier ist Ihre fettarme Butter!“

VR&AR. (Virtuelle Realität und Augmented Reality) Wir können plötzlich Produkte online verkaufen, die dafür bisher nicht geeignet waren. Reglementierungen in Bezug auf Komplexität und Digitalisierbarkeit verschwinden. Häuser, Autos, ja sogar komplexe Industrieanlagen werden online gekauft. Per VR-Brille mache ich Probefahrten, begehe mein zukünftiges Haus oder genieße den aktuellen Blick vom Empire State Building von meinem Sofa aus.

Chatbots & KI. „Hallo, ich bin George. Wie kann ich Ihnen helfen?“ Es wird uns in Zukunft mehr Spaß bereiten, über Chatbots einzukaufen, weil es ganz einfach menschlicher ist als über Onlineshops wie wir sie heute kennen. Maschinen werden lernen, Wissen selbstständig zu Neuem zu verknüpfen und Entscheidungen für uns zu treffen.

Big Data. Daten – die Währung der Zukunft. Wir werden immer genau wissen, wann wir wo waren, wer zu diesem Zeitpunkt noch dort war, was wir dort gemacht haben und was wir gekauft oder genutzt haben.

Blockchain. Verbesserungen, Vergünstigungen und die Vereinfachung von Transaktionen und deren Sicherheit im Vergleich zu zentralen Systemen von Banken, Staaten oder Gemeinden macht Blockchain zur disruptiven Alltagstechnologie für jeden von uns. Überweisungen direkt von mir zu dir. Ohne Bank dazwischen.



Studienplan

BERUFSBEGLEITEND

1. Semester	ECTS	30
Einführung E-Commerce	2	
Projektmanagement & Teambuilding	3	
Onlineshop- & Bezahlsysteme	2	
Onlineshop-Management	5	
Trends & Neue Märkte	2	
E-Commerce-Recht	2	
Markt- & Konsumentenforschung	3	
SEO & Content Marketing	3	
Softwareentwicklung & Programmierung	3	
Datenbanken & Informationsmanagement	3	
Führungs- & Teamkompetenzen I	2	

2. Semester	ECTS	30
Einkauf & Sortimentsmanagement	2	
Web Analytics & Web Controlling	2	
Methoden des Innovationsmanagements	3	
Digitale Geschäftsmodellentwicklung	4	
Digital Entrepreneurship & Creativity	3	
Online-Marketing & -Vertrieb	3	
Webdesign & Mediengestaltung	3	
Social Media Communication	2	
Strategische Kommunikationsplanung	3	
Logistik & Supply Chain Management	3	
Führungs- & Teamkompetenzen II	2	

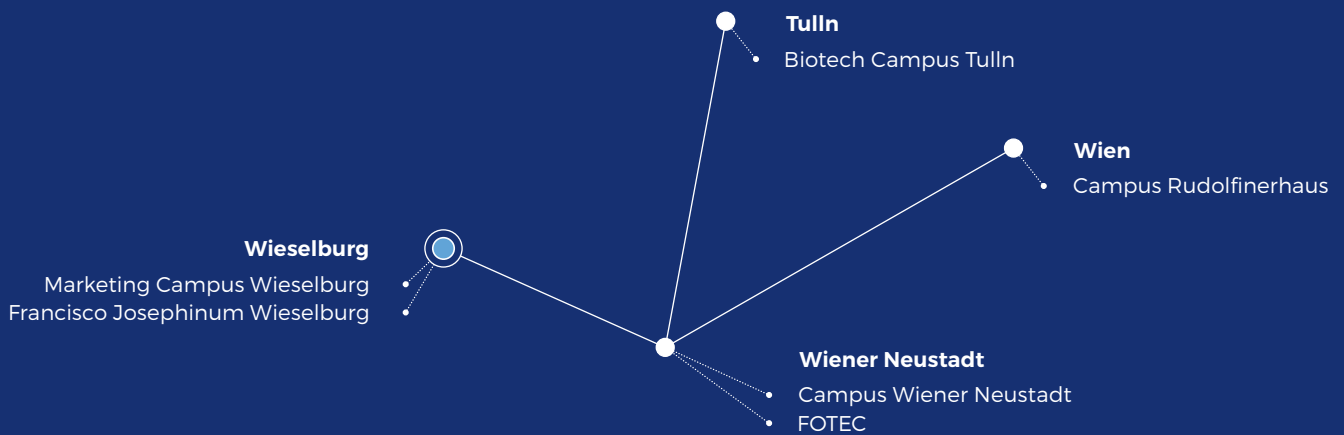
3. Semester	ECTS	30
Shoparchitektur & Bedienkonzepte	3	
CRM & Customer Support	1	
Trendspotting: Exkursion	1	
Digital Networking & Community Management	1	
Change Management	1	
Praxisprojekt 1: Webshopkonzeption	4	
Online-Kampagnenkonzeption	2	
Digital User Experience	1	
Rechnernetze & IT-Sicherheit	2	
Führungs- & Teamkompetenzen III	2	
Forschungsseminar	6	
Diplomandenseminar I	6	

4. Semester	ECTS	30
Online-Krisenkommunikation	2	
Praxisprojekt 2: Online-Kampagnendurchführung	2	
Diplomandenseminar II	6	
Master-Thesis	20	



FACHHOCHSCHULE WIENER NEUSTADT

Austrian Network for Higher Education



Campus Wieselburg
Austrian Marketing University
of Applied Sciences

Zeiselgraben 4
3250 Wieselburg, Austria

+43 (0) 74 16 | 53 000 - 0
office@amu.at
amu.at

**Fachhochschule
Wiener Neustadt GmbH**

Johannes Gutenberg-Straße 3
2700 Wiener Neustadt, Austria

+43 (0) 26 22 | 89 0 84 - 0
office@fhwn.ac.at
fhwn.ac.at

Wirtschaft | Technik | Gesundheit | Sicherheit | Sport

Stand: 004 (01/2018) | Foto-Credits: FH Wiener Neustadt, Felicitas Matern, shutterstock.com

