

Press release

Fachhochschule Oldenburg / Ostfriesland / Wilhelmshaven von Varel Heidrun

02/12/2002

<http://idw-online.de/en/news44358>

Organisational matters, Studies and teaching
Economics / business administration, Electrical engineering, Energy, Information technology, Mechanical engineering, Media and communication, transregional, national

Zukunftsweisendes Bildungs-Novum in Norddeutschland

Die Fachhochschule Oldenburg/Ostfriesland/Wilhelmshaven und Industrieunternehmen arbeiten gemeinsam gegen den negativen Bildungstrend

Am 28. Januar fiel in der Fachhochschule Oldenburg/Ostfriesland/Wilhelmshaven in Emden der Startschuss. Gemeinsam mit der Moeller Kolleg GmbH (dem Trainings- und Kommunikationszentrum des Elektrokonzerns Moeller GmbH in Bonn) bietet die Fachhochschule erstmalig das Vertiefungsmodul "Vertrieb" an und setzt damit auf die intensive Zusammenarbeit von Bildungsstätte und Industrieunternehmen.

Studierende der Studiengänge Elektrotechnik und Informatik im Fachbereich Technik Emden können sich während ihres Hauptstudiums gezielt und industriegerecht vertrieblich qualifizieren und erwerben damit zusätzlich zu ihrem Diplom das Zertifikat "Vertriebsingenieurin / Vertriebsingenieur".

Die Professoren der Fachhochschule in Emden suchten nach Wegen, neue interessante Betätigungsfelder für ihre Studierenden zu erschließen. In der Industrie insgesamt benötigt man händeringend geeignete Ingenieurinnen und Ingenieure, die neben der Technik auch den Verkauf und das Beziehungsmanagement zu den Kunden beherrschen. Gemeinsam entwickelten Fachhochschule und Moeller Konzern daher einen Studiengang, der allen Anforderungen einer fundierten Hochschulausbildung gerecht wird und durch die direkte Beteiligung der Moeller-Vertriebsspezialisten einen bisher nie da gewesenen Praxisbezug gewährleistet.

Ganz wichtig war es der Hochschule auch, alle Studierenden bereits im Grundstudium zu fördern. So werden sie sich zukünftig frühzeitig - unterstützt durch die Kooperation mit dem Hause Moeller - in kleinen Lerngruppen mit Team- und Zeitmanagement, mit Präsentationstechniken und Projektmanagement befassen können. Auf diese Weise profitieren auch diejenigen, die später nicht das Vertriebsmodul wählen, von der Fachbereichs-Kooperation mit dem Moeller-Konzern.

Im Hauptstudium haben die Studierenden durch das eingangs beschriebene Vertriebsmodul die Möglichkeit, sich bereits vor ihrem Einstieg in den Berufsalltag auf die tatsächlichen Anforderungen des künftigen Aufgabengebietes vorzubereiten. Und damit das Ganze auch wirklich aus der Praxis für die Praxis angeboten und umgesetzt werden kann, entsprechen die dort vermittelten Themen einer Ausbildung, die ein typisches Industrieunternehmen seinen zukünftigen Vertriebsmitarbeitern vermittelt: Präsentationstechniken, Rhetorik, Angewandte BWL und Vertragsrecht, Verkaufstechniken, Arbeiten im Team und Projektmanagement. Die Trainings werden von Fachtrainern der Moeller-Kolleg GmbH, Sankt Augustin, in sechs mehrtägigen Seminaren in Emden durchgeführt. Aufgabenstellungen aus der vertrieblichen Praxis sind in kleinen Gruppen zu lösen. Die Rhetorik- und Präsentationsübungen werden durch Video-Feedback ergänzt, und das Projektmanagementtraining mit echten Projekten bedeutet Berufspraxis im Studium.

Die Vorteile für Wirtschaftsunternehmen liegen auf der Hand:

-Die Absolventinnen und Absolventen eines derartigen Studienganges sind nach ihrem Abschluss sofort in der Lage, sich selbst, ihre Ideen und die Produkte ihrer Firma erfolgreich an den Markt zu bringen.

- Sie können gleich am ersten Tag selbstständig mit der Marktbearbeitung und der Kundenbetreuung beginnen.
- Sie kennen bereits die meisten berufsrelevanten Basisdaten und müssen in einer kurzen Einarbeitungszeit nur noch die Firmenspezifika kennen lernen.

Auch die Vorteile für die Studierenden sind deutlich:

- Vertriebs- und Ingenieurwissen in einem Studium bringt Zeitersparnis.
- Das Diplomzeugnis und ein anerkanntes Wirtschaftszertifikat bescheinigen Mehrfach-Know-how.
- Die enge Kooperation Hochschule-Wirtschaft garantiert die Anwendbarkeit des erworbenen Wissens im Berufsleben.
- Die bearbeiteten Praxis-Projekte bereiten auf den späteren Berufsalltag vor.

Das Industrieunternehmen Moeller nutzt die Chance dieser Kooperation mit der FH in Emden, um junge Menschen auf den interessanten Berufszweig Vertrieb aufmerksam zu machen und den Studierenden Wissen zu vermitteln, welches ihnen schon während des Studiums zugute kommt.

Bei Moeller weiß man: wer sich einmal mit dem Vertrieb beschäftigt hat, der kommt davon so schnell nicht mehr los. Und das sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von morgen, Menschen, die ihren Job richtig gut finden und die ihn beherrschen.

Die Fachhochschule in Emden nutzt diesen Studiengang, um als Trendsetter noch bessere Einstiegschancen für ihre Studienabgänger zu realisieren und neue Studierende für ihre zukunftsorientierten Studiengänge zu gewinnen. Sie bringt dazu ihre exzellenten Industriekontakte ein, ohne die diese Kooperation nicht möglich geworden wäre.

Die Hochschule und das Unternehmen Moeller setzen gemeinsam auf die These:
"Die Schule der Zukunft ist ein Zusammenschluss aus Bildungsstätte und Industrie."

Kontaktperson: Prof. Dr. Ewald Matull, Tel. 0180 567 807-1831