



Liebe Studentinnen und Studenten,

im Mai öffnete die EUFH Neuss zum ersten Mal ihre Pforten für Studieninteressierte und Gäste aus der Wirtschaft. Natürlich waren wir live für Euch dabei. Genauso live war Torben bei Jürgen Beck, dem kaufmännischen Leiter der EUFH und berichtet von seinem Besuch in der Villa Haschke. Schon gesehen? Unseren Campus-Garten schmücken seit ein paar Wochen schicke Ton-Skulpturen. Lest bei uns, was es damit auf sich hat! Im Fachbereich General Management gibt es neue Kooperationen mit Fachschulen und damit neue Chancen für Quereinsteiger an der EUFH. Im FH News Gespräch beantwortete diesmal Karsten Hufschlag, unser neuer Graphiker und Designer, alle Fragen zu seiner Arbeit an der Hochschule. Und unsere Wirtschaftsinformatiker präsentierten ganz besonders intelligente Fallstudien - lest mehr in dieser Ausgabe!

Kommt mit uns noch mal zur Transport Logistic nach München und ins Brühler Steuermuseum! Langweilig? Keine Spur, aber vielleicht findet Ihr eine Audienz beim Maikönig spannender? Aber bestimmt nicht spannender als die vielen interessanten Gastvorträge der letzten Zeit, beispielsweise von Besuchern der Deutschen Bank, von Johnson & Johnson oder vom Institut der Deutschen Wirtschaft. Nicht dabei gewesen? Kein Problem - Ihr habt ja uns. Wer FH News liest, verpasst nichts.

Das Auslandssemester steht vor der Tür? Das Akademische Auslandsamt hatte im Mai zu Infoveranstaltungen über Hochschulen in Canberra und in Barcelona eingeladen. Und Christina erzählt Euch, wie es sein könnte, in Norwegen zu studieren.

Wenn Ihr auch mal eine gute Geschichte auf Lager habt und einen Beitrag zu den FH News leisten möchtet, dann zögert bitte nicht, Euch zu melden. Und jetzt wünschen wir Euch wie immer viel Spaß beim Schmökern und beim Knobeln im Serviceteil.

Euer PR-Team

Impressum: Studentisches PR-Team der EUFH

Wünsche, Anregungen und Kritik bitte an: r.kraft@eufh.de

Campus:

Volles Haus beim Open Campus Day	Seite 2
Was macht eigentlich...?	Seite 4
Staatssekretär zu Gast	Seite 6
Kunst im Campus-Garten	Seite 7
Turbo-Bachelor sehr gefragt	Seite 8
Direkt an der Quelle!	Seite 9
Intelligente Fallstudien präsentiert	Seite 12

Auf Achse:

Auf der Transport Logistic 2009	Seite 14
Steuern sind langweilig?	Seite 15
Audienz beim Maikönig	Seite 16

Zu Gast:

Königsdziplin Private Banking	Seite 18
Zerbricht der Euro-Block?	Seite 20
Was macht ein Informationsmanager?	Seite 23
"Entwicklungshelfer" im Einsatz	Seite 25
Erfolg basiert auf vier Säulen	Seite 27

International:

University of Canberra	Seite 29
Studieren in Barcelona	Seite 30
Ein Land der Extreme	Seite 31
Study World 2009	Seite 33

Service:

Kastners Knobelkiste	Seite 34
Kinotipp	Seite 36
Internettipp	Seite 37
Newsticker	Seite 38

EUFH Neuss öffnete zum ersten Mal ihre Pforten: Volles Haus beim Open Campus Day

Am 18. Mai öffnete die EUFH an ihrem neuen Standort in Neuss zum ersten Mal ihre Pforten für Studieninteressenten, deren Eltern und Freunde sowie für Vertreter von Unternehmen der Region, die im Rahmen des dualen Studiums gemeinsam mit der Hochschule qualifizierten Nachwuchs ausbilden möchten. Noch sind die Umbauarbeiten an der EUFH in vollem Gange, aber auch schon vor dem ersten Studienstart Anfang Oktober wollten viele Besucher sich am Open Campus Day die Räumlichkeiten aus der Nähe anschauen und sich über das neue Studienangebot informieren.

Präsident Jürgen Weischer ließ es sich nicht nehmen, den Gästen die Hochschule und die in Neuss angebotenen Studiengänge Handels-, Industrie- und Logistikmanagement sowie das berufsbegleitende Programm General Management persönlich vorzustellen. „Heute hat die EUFH mehr als tausend Studierende und wir sind stolz auf das Top-Gütesiegel einer zehnjährigen Akkreditierung durch den Wissenschaftsrat, das die EUFH als erste und bisher einzige Hochschule mit dualen Studienangebot bekommen hat. Dabei hat vor acht Jahren alles ganz klein angefangen“, erzählte der Präsident. Am 1. Oktober 2001 nämlich startete der Pionier-Studienjahrgang Handelsmanagement mit gerade 14 Studierenden. Noch war bei der Eröffnungsfeier die Zahl der Gäste aus Politik und Wirtschaft größer als die Zahl der neu Studierenden, aber das sollte sich sehr schnell ändern.



Einer von mittlerweile weit mehr als 400 Kooperationspartnern der EUFH in der Wirtschaft ist Ralph Bungartz, ehemaliger Ausbildungsleiter der REWE Zentral AG in Köln und heute selbstständiger Unternehmensberater. Vom Tag der Gründung an hat er Jahr für Jahr viele dual Studierende ausgebildet und sie in die Berufspraxis des Handels eingeführt. Aus Unternehmenssicht erläuterte er den Gästen das duale Studium. „Ein Studium an der EUFH ist sicher anstrengend, aber dafür bringen Absolventen auch alles mit, um in einem Unternehmen wie der REWE ihre berufliche Karriere zu starten. Fast alle, die dort gelernt und parallel an der EUFH studiert haben, hatten anschließend nahtlos einen festen Job in der Tasche.“

Einen festen Job in der Tasche hat auch schon Reinhold Seifer, diesjähriger Absolvent im Fachbereich Logistikmanagement. Nach seiner Ausbildung zum Kaufmann für Spedition und Logistikdienstleistungen und seinem Abschluss von der EUFH arbeitet er als Projektmanager im Automotive Bereich bei der Schenker Deutschland AG in Köln. Er erläuterte den Gästen, warum das Studium an der EUFH all seine Erwartungen erfüllt hat. „Mein Studium sollte eine Herausforderung sein und Erfolg bringen – heute habe ich einen tollen Job in einem tollen Unternehmen. Es sollte abwechslungsreich sein und Möglichkeiten zur Mitgestaltung bieten – ein Auslandssemester in Neuseeland, tolle Kommilitonen, die heute meine Freunde sind, meine Mitarbeit im Studierendenparlament – die Zeit an der EUFH war wirklich spannend und hat mich weitergebracht.“

Renate Kraft



Was macht eigentlich...

...ein kaufmännischer Leiter?

Zwischen Bilanzen, Bauplänen und Excel-Sheets - ein Besuch bei Jürgen Beck

Nachdem ich im Interview mit meinem letzten Gesprächspartner etwas behutsamer vorgehen musste, habe ich mich besonders über mein Treffen mit dem kaufmännischen Leiter unserer Hochschule gefreut. Hier konnte ich dann, anders als bei Maximilian Seeger (wir berichteten in den letzten FH News), wieder mit der gewohnten Frage „Haben Sie eigentlich genug zu tun?“ in den verbalen Ring steigen.

Es war ein schwülheier Donnerstag im Mai, als ich den Weg quer durch den Park in die Villa Haschke antrat, um auf der ersten Etage in einem der bequemen Ledersessel Platz zu nehmen. Das Ziel meines Besuchs war es herauszufinden, was Jürgen Beck, der sich aufgrund seiner offenen und vor allem ehrlichen und humorvollen Art gerade bei den Studierenden unserer Hochschule größter Beliebtheit erfreut, den ganzen Tag so treibt. „FKK – fair, klar, konsequent“, so könnte man den Porzer beschreiben und genau das muss er auch sein.

Wer meine Kolumne verfolgt, der hat sicher schon herausgefunden, dass das Aufgabenfeld der EUFH-Mitarbeiter oft sehr vielseitig ist. Einen besonders abwechslungsreichen Job hat der Bewohner des hellen Büros, welches in elegantem Weiß und Bordeaux gehalten ist, mit Sicherheit. In seiner Abteilung laufen die Stricke zusammen. Er ist Herr über die Finanzen der Hochschule. Doch sein Job geht weit über die Erstellung von Bilanzen und Budgetplanungen hinaus. Als kaufmännischer Leiter ist Jürgen Beck auch „Herr“ ber die Mitarbeiter des Sekretariats, der EDV-Abteilung, der Bibliothek, des Marketings und natürlich auch seiner eigenen Abteilung, welche vier Mitarbeiter zählt, sowie über die Hausdamen und Hausmeister. Bei dem Wachstum unserer Hochschule bleibt natürlich auch das stndige Führen von Bewerbungsgesprächen nicht aus. Ob eine Stelle in der Administration zu besetzen ist oder ob ein neuer Auszubildender eingestellt werden soll - keiner kommt an ihm vorbei. Und so ein wenig gilt das ja auch für neue Studierende.

Für ihn sind der Umgang und der Kontakt mit jungen Menschen eine tolle Sache. Das merkt man vor allen Dingen dann, wenn er auf Studierende trifft. Wer von uns wurde nicht am Assessment Day von ihm in einen netten Plausch verwickelt?! Ein Plausch, über den jeder Bewerber dankbar ist, vermag es der Fan des 1. FC Köln doch durch seine Art, einem die Angst vor dem gefürchteten Interview zu nehmen und einen zu beruhigen.



Jürgen Beck

Doch es gibt auch Tage, an denen Jürgen Beck weniger schöne Gespräche führen muss. Nämlich dann, wenn es darum geht, dass Studierende Probleme mit der Finanzierung ihres Studiums haben. Denn trotz aller Freundlichkeit und allen Humors bleibt der Kreuzfahrtfan und Weltenbummler Kaufmann durch und durch, der die Wirtschaftlichkeit der Hochschule im Auge behalten muss. In solchen Fällen ist es Jürgen Beck immer wichtig, keinen an die Wand fahren zu lassen und eine für beide Seiten zufriedenstellende Lösung zu finden.

Dass er eines Tages Auswahlgespräche mit Studienbewerbern führen, Bauprojekte betreuen oder den Businessplan einer der erfolgreichsten privaten Hochschulen Deutschlands erstellen wird, hätte der ehemalige Mitarbeiter einer Steuerberatungsgesellschaft nicht gedacht, als er sich vor neun Jahren auf die Annonce eines Kölner Unternehmers namens Jürgen Weischer gemeldet hat, der die Idee hatte, eine duale Fachhochschule in privater Trägerschaft zu gründen. Eigentlich suchte er gar keinen neuen Arbeitsplatz. Er suchte nach einer Nebenbeschäftigung. Was er bekam, war eine Nebenbeschäftigung, die im Laufe der letzten Jahre zu einer Anstellung geworden ist, die fast einer Passion gleicht.

So viel Herzblut in die Arbeit zu stecken, kostet eine ganze Menge Kraft. Diese Kraft tankt der „Travel-Agent“ Jürgen Beck am besten auf einer seiner vielen Reisen. Diese Kraft kann er aber auch gut gebrauchen, denn es gibt viel zu tun für den Tierfreund mit Blick für Ästhetik. Kein Projekt, keine Anschaffung, kein Rechtsstreit, keine Einstellung und keine Entlassung, keine Veranstaltung, keine bauliche Veränderung und keine Umbesetzung, in der Jürgen Beck, den man meist schon kurz nach sieben Uhr an seinem Schreibtisch trifft, nicht seine Finger hat.

Alles in allem kann man sagen, dass fast alles an unserer Hochschule durch die Abteilung von Jürgen Beck läuft und ich mir demnach keine Sorgen um seine Auslastung zu machen brauche. Für mich ist Jürgen Beck ein wahrer Kaufmann und zwar einer, der nicht nur mit Zahlen jongliert, sondern auch ein großes Herz für die Belange seiner Mitmenschen hat und es versteht, auf eine sehr empathische Art den Draht zu den Studierenden unserer Hochschule zu halten.

Liebe Kolleginnen und Kollegen, ich freue mich schon sehr auf mein nächstes Gespräch. Bei Herrn Beck gab es Massen an Süßkram. Ich bin gespannt, was Sie zu bieten haben. Und nicht vergessen: Sie könnten mein nächstes Opfer sein.

Torben Rohr



Im ersten Stock der Villa Haschke arbeitet der kaufmännische Leiter.

Staatssekretär zu Gast an der EUFH: Brühler Hochschule ganz aus der Nähe

Kürzlich besuchte Dr. Michael Stückradt, Staatssekretär im Wissenschaftsministerium des Landes Nordrhein-Westfalen, die Europäische Fachhochschule. Der Gast aus der Politik nutzte die Gelegenheit, sich die Hochschule einmal ganz aus der Nähe anzuschauen, die vor kurzem als bisher einzige mit dualem Studienangebot in Deutschland das Top-Gütesiegel einer zehnjährigen Akkreditierung durch den Wissenschaftsrat erhalten hat.

Präsident Jürgen Weischer und Vizepräsident Prof. Dr. Birger Lang begrüßten den Gast aus dem Ministerium und führten ihn über das Hochschulgelände und durch den weitläufigen Campusgarten, bevor sie ihn detailliert über das branchenspezifische und praxisnahe duale Studienkonzept der EUFH informierten.

Dr. Michael Stückradt, der seit vier Jahren Staatssekretär im Ministerium für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie unseres Landes ist, interessierte sich sehr für die Einzelheiten der noch jungen Geschichte der EUFH und stellte viele Fragen. Kein Wunder, denn seit vielen Jahren schon ist er eng mit der Entwicklung der Hochschullandschaft verbunden. Unter anderem war der Jurist früher Sprecher der nordrhein-westfälischen Universitätskanzler.

Renate Kraft



Staatssekretär Dr. Michael Stückradt (Mitte) und Jürgen Weischer, Präsident der EUFH (rechts) spazieren durch den Campusgarten.

Kunst im Campus-Garten:

Skulpturen geben den Ton an

Im Mai besuchte der Leverkusener Ton-Bildhauer Richard Bausewein die EUFH. Gemeinsam mit einigen Studierenden wählte er geeignete Standorte für seine Skulpturen, die er der Hochschule als Dauerleihgabe zur Verfügung stellt und die von nun an den Campus-Garten schmücken. Mit dieser Aktion knüpft die EUFH an die Ausstellung des niederländischen Malers Paul Emile Daenen an, mit der sie im vergangenen Herbst ihre ersten Schritte in die Welt der Kunst tat.

Obwohl die Skulpturen gerade erst aufgestellt worden sind, wirken sie, als seien sie schon immer ein wichtiger Bestandteil des Campus-Gartens gewesen. Sie fügen sich perfekt in ihre Umwelt ein, die der Künstler für sie gewählt hat. „Meine Skulpturen sollen den sie umgebenden Raum lebendig machen“, betont Bausewein. Und auf einem ohnehin schon lebendigen Campus ist das nicht schwierig.

Richard Bausewein studierte nach einer handwerklichen Ausbildung in Köln Naturwissenschaften. Schon seit vielen Jahren arbeitet er als Metall- und Ton-Bildhauer sowie als Maler. Seine Werke waren unter anderem schon bei Ausstellungen in München, Köln, Straßburg oder Brüssel zu sehen. Kaufen kann man die Skulpturen nicht – vielmehr möchte der Künstler mit seinen Werken zu Diskussionen anregen und neue Perspektiven schaffen.

Die lebensgroßen Ton-Skulpturen brennt Bausewein bei extrem hohen Temperaturen. So sind sie frostsicher und für einen dauerhaften Standort im Freien geeignet. Im Freien modelliert der Bildhauer auch seine Werke. Das bietet ihm den Vorteil natürlicher Lichtverhältnisse. In seinem Open Air Atelier bezieht er sogar das Wetter mit in den Arbeitsprozess ein. Witterungseinflüsse auf die Oberflächenstruktur bis hin zu Rissbildungen kalkuliert er bewusst mit ein. Das gibt seinen Werken einen sehr individuellen Charakter, der auch durch eingebundene Metalloxide unterstützt wird, die zu unterschiedlichen Tönungen führen.

Die sympathischen Figuren mit ihrem ganz eigenen Charakter sind bereits an vielen interessanten Plätzen in unserer Region zu sehen. Jetzt haben sie im Campus-Garten der EUFH eine Umgebung gefunden, in der sie ab sofort den Ton angeben und Studierende in ihren Pausen erfreuen können.

Renate Kraft



Richard Bausewein (rechts) zu Gast an der EUFH

Kooperationen mit Fachschulen erneut erweitert:

Turbo-Bachelor neben dem Job sehr gefragt

Seit dem vergangenen Herbst bietet die EUFH bekanntlich das berufsbegleitende Bachelor-Programm General Management in ihrem Studienzentrum in Köln an. Ab dem Wintersemester 2009 wird es diesen stark nachgefragten Studiengang auch am neuen EUFH-Standort in Neuss geben. Anfang Oktober starten Absolventen von kooperierenden Fachschulen als Staatlich geprüfte Betriebswirte auch dort sofort durch ins vierte Semester. Immer mehr Fachschulen kooperieren mit der EUFH und geben ihren Absolventen so die Chance, in kurzer Zeit einen akademischen Grad zu erlangen.

Zu den Kooperationspartnern der EUFH gehören neuerdings auch zum Beispiel das Erich-Gutenberg-Berufskolleg Köln und das Berufskolleg Kaufmännische Schulen des Kreises in Düren. Der Zusammenarbeit mit den unterschiedlichen Fachschulen in den Regionen der EUFH-Standorte geht ein mehrstufiges Äquivalenzprüfungsverfahren voraus, in dem die Ausbildungsleistungen und Prüfungsanforderungen der Fachschulen mit dem Curriculum des Studiengangs General Management abgeglichen wurden. Das Ergebnis: Erfolgreichen Fachschulabsolventen werden 90 Credit Points auf das Bachelor-Studium angerechnet. Das ist bereits „die halbe Miete“. Quereinsteiger starten mit dem vierten Semester und schreiben ihre Bachelorarbeit bereits unmittelbar nach dem sechsten Semester. „Es ist eine tolle Chance, neben dem Job in absehbarer Zeit einen akademischen Grad erreichen zu können. So habe ich ein klares Ziel in erreichbarer Nähe“, erzählt Christoph Rosner, der seit Oktober als Quereinsteiger an der EUFH studiert. „Unsere Dozenten kommen selbst alle aus der Praxis und können Inhalte so rüberbringen, dass ich sie im Job auch anwenden kann.“

Natürlich können aber auch junge Berufstätige, die keine Fachschule absolviert haben, an der EUFH General Management studieren. Der Weg zum Bachelor ohne Unterbrechung des beruflichen Engagements dauert dann 7,5 Semester. Die Lehrveranstaltungen finden an zwei Abenden in der Woche und etwa jeden zweiten Samstag statt. Vorlesungsfreie Zeiten orientieren sich an den Schulferien des Landes NRW. Im April ist in Köln zum ersten Mal eine Gruppe Erstsemester an den Start gegangen.

Renate Kraft



Vertreter des Berufskollegs in Düren unterzeichnen den Kooperationsvertrag.

Karsten Hufschlag im FH News Gespräch:

Direkt an der Quelle!

Karsten Hufschlag verstärkt seit diesem Frühjahr das EUFH Team im Bereich Grafik und Design. Seinen Arbeitsplatz schmücken zwei riesige Monitore, an denen er tolle Sachen zaubert. Wahrscheinlich kennen ihn die meisten von Euch noch gar nicht, denn wenn er einmal anfängt, dann ist und bleibt er meist den ganzen Tag hinter seiner „Monitor-Wand“ verschwunden. Für die FH News war er aber natürlich gerne zu einem Gespräch bereit.

Karsten, bitte erzähl uns doch zuerst mal, wie und warum Du zur EUFH gekommen bist!

Anfang November 2008 habe ich eine Stellenanzeige gesehen und mich darauf ganz klassisch beworben. Ich wurde zu zwei Vorstellungsgesprächen eingeladen und habe am 1. März hier angefangen. Was mich an dem Job besonders gereizt hat, war, dass ich, anders als in einer Werbeagentur, hier auf Kundenseite direkt an der Quelle sitze. So kann ich mich am Entwicklungsprozess viel früher und viel direkter beteiligen. Vom ersten Moment bis zum druckfertigen Produkt verläuft alles In-House, was eine spannende Sache ist.

Du hast ja schon einige Erfahrung im Bereich Grafik und Design gesammelt. Was hast Du in Deinem Leben vor der EUFH so gemacht?

Nach dem Abi habe ich eine Ausbildung zum Grafisch-Technischen-Assistenten gemacht und danach zwei Jahre bei einer recht großen Agentur in Köln gearbeitet. Von 1999 bis 2008 war ich dann bei einer kleinen Werbeagentur im Siebengebirge tätig. Dort waren wir zum Schluss etwa zehn Leute und ich hatte mit sehr vielen verschiedenen Themenbereichen und ganz unterschiedlichen Kunden, meist von kleinen und mittelständischen Unternehmen, zu tun. Ich war sowohl für Print als auch für Screen zuständig, eben für alles, was irgendwie mit Grafik zu tun hat.



Karsten Hufschlag

Hast Du vielleicht ein konkretes Beispiel für uns - was hat Dir besonders viel Spaß gemacht?

Zum Beispiel war ich an einer recht großen Kampagne eines Felgenreis Herstellers aus Wien beteiligt. Für diesen Kunden habe ich große Imagebroschüren mit über 60 Seiten gemacht. Im Zusammenhang damit gab es Anzeigenkampagnen und die komplette Messeausstattung war zu gestalten. Das war ein großes Ding, das wirklich Spaß gemacht hat, weil ich sowohl am Layout als auch an den rein technischen Dingen beteiligt war, also zum Beispiel an der Bildbearbeitung.

Warum hast Du eigentlich Grafik und Design zu Deinem Beruf gemacht? Bist Du ein Naturtalent?

Na ja, man hat mir schon immer nachgesagt, ich könne ganz gut zeichnen. Nach dem Abi kam gerade zur richtigen Zeit eine Info zu der Schule in Rheinbach, wo ich dann gelernt habe, bei mir an und ich dachte, das könnte was für mich sein. Dass sich dahinter ein enger Zusammenhang zur Werbung verbergen würde, war mir damals überhaupt noch nicht klar. Meine Ausbildung war auch sehr breit gefächert und ich habe längst nicht den ganzen Tag am Mac gesessen und Layouts gemacht. Dazu gehörten auch zum Beispiel Freihandzeichnen, technisches Zeichnen und Typographie. Danach hätte ich genauso gut etwa Richtung Innenarchitektur gehen können. Während der Ausbildung fand ich heraus, dass ich sehr gerne Sachen am Rechner mache. Damit war ich in der Werbeagentur genau richtig. Während der praktischen Arbeit habe ich dann natürlich auch das Allermeiste gelernt.

Auch hier hast Du ja inzwischen schon einige Projekte angepackt. Was waren denn so Deine ersten Sachen, die Du für die EUFH gemacht hast?

So etwa zur Hälfte war ich mit dem Thema Neuss beschäftigt. Um einen neuen Standort bekannt zu machen, muss natürlich eine Menge gemacht werden. Da gab es zum Beispiel Anzeigen, Broschüren und Flyer. Ein anderes großes Projekt war unser Jahrbuch, aber das weißt Du ja selbst. Und ich habe Plakate und Flyer für den Logistiktag gemacht.





Seit Anfang März ist schon ein bisschen Wasser den Rhein runtergeflossen. Wie gefällt es Dir bei uns?

Mir gefällt's super – das Arbeitsklima ist gut und die Arbeit hier in der Abteilung macht viel Spaß. Die Marketing-Praktikanten bilden eine sehr interessante Schnittstelle zwischen dem EURE Team und den Studierenden. Für mich war es an meinem neuen Job von Anfang an sehr reizvoll, dass es mit den Studierenden um eine ganz junge Zielgruppe geht. Die Praktikanten gehören zu dieser Zielgruppe – entsprechend kann ich ihre Ideen aufgreifen und mir von ihnen Feedback holen. Aber nicht nur das – sie sind alle gut drauf und ich bin wirklich gerne hier.

Wir planen für die nähere Zukunft auch, den FH News ein neues Gesicht zu geben. Du wirst ein neues Layout machen. Was sind Deine Vorstellungen? Wie sollen die FH News werden?

Die FH News sind ja für den Bildschirm gedacht und da wäre es natürlich schön, wenn sie entsprechend interaktiv werden. Man sollte vielleicht drin blättern können. Eventuell können wir auch auf längere Sicht mal Audio- oder Videosequenzen integrieren. Und sie sollen auch ein bisschen anders aussehen. Ich habe da schon ein paar Ideen. Aber dazu möchte ich noch nichts verraten.

Was machst Du denn in Deiner Freizeit gerne?

Ich habe einen zweijährigen Sohn und mit ihm verbringe ich natürlich die meiste Freizeit. Ansonsten interessiere ich mich für Fußball, sowohl im Fernsehen als auch live im Stadion. Selbst spiele ich auch ein bisschen hobbymäßig. Außerdem lese ich gern, höre Musik und besuche Konzerte.

Danke für das Gespräch, Karsten. Auf weiterhin gute Zusammenarbeit!

Renate Kraft

Persönlicher Steckbrief:

nicht verheiratet, ein zweijähriger Sohn

Lieblings-

Farbe:	braun-weiß
Land:	Korsika
Stadt:	Hamburg
Essen:	Suppen in allen Variationen
Getränk:	Pils und Ayran
Buch:	Das Foucaultsche Pendel von Umberto Eco
Film:	Bang Boom Bang

Im Aufzug möchte er am liebsten stecken bleiben mit:
seinem iPod!

Intelligente Fallstudien präsentiert:

"Die Rabattnadel im Datenhaufen"

Ende Mai stand für die Wirtschaftsinformatiker 07 die Präsentation ihrer Fallstudien im Wahlvertiefungsfach Business Intelligence auf dem Programm. Zur strengen Jury gehörten nicht nur Prof. Dr. Rainer Paffrath und Prof. Dr. Frank Zimmer, sondern auch Dr. Stefan Eckstein, Geschäftsführer des Kooperationspartners Synergetics, führender Lösungsanbieter für Data Warehouse- und Business Intelligence-Projekte, und Hans-Jakob Reuter von gicom, der schon viele nutzbringende Prozess- und Systemlösungen für seine Kunden in Handel und Industrie entwickelt hat. Die beiden Unternehmensvertreter waren an die EUFH gekommen, um insbesondere die praktische Anwendbarkeit der studentischen Arbeiten unter die Lupe zu nehmen.

Business Intelligence ist an der EUFH schon länger in das Curriculum integriert, weil es hervorragend zur Ausrichtung der Hochschule passt, die Nachwuchs für das Management ausbilden möchte, so das Leitbild der betriebswirtschaftlichen Studiengänge. Unternehmen stuften das Thema heute als immer wichtiger ein. „Wir sind ständig mit Vertretern unserer Unternehmenspartner im Gespräch und wissen daher, dass Absolventen, die sich mit Business Intelligence auskennen, dringend gesucht werden“, so Prof. Dr. Paffrath. Trotz oder gerade in Krisenzeiten ist Business Intelligence interessant, denn in schlechteren Phasen ist beispielsweise ein jederzeitiger exakter Einblick in die Kostenstruktur wichtig. Business Intelligence stellt die nötigen Informationen in ganz unterschiedlicher Form zur Verfügung, denn man kann damit Kennzahlen nach verschiedenen Dimensionen auswerten. So möchte ein Manager beispielsweise wissen, wie der Absatz eines bestimmten Produkts in einer eingegrenzten Region über einen genau definierten Zeitraum war. Vielleicht interessieren ihn die letzten drei Jahre, vielleicht aber auch nur der letzte Monat. Innerhalb der verschiedenen Dimensionen, die sich in etwa mit den Seiten eines Würfels vergleichen lassen, kann man beliebig in die Tiefe gehen.



strenge Jury aus Theorie und Praxis

Natürlich lassen sich zu diesem Bereich spannende Fallstudien in Hülle und Fülle finden. Mit der „Rabattnadel im Datenhaufen“ beschäftigten sich beispielsweise Andreas Bell, Richard Maaßen und Projektleiterin Monika Borzek. Für ihren Kunden, einen Mobilfunkanbieter mit mehr als 3000 Vertriebsstellen in Deutschland und 1,2 Millionen Kunden, führten sie eine Transaktionspreisanalyse durch. Sie untersuchten, warum und weshalb in vier verschiedenen Tarifen der Sollpreis nicht mit dem gezahlten Preis übereinstimmt. Das Ziel der Fallstudie war es herauszufinden, wo dem Unternehmen Geld verloren geht, beispielsweise welche Rabatte den Preis laut Preisliste reduzieren und wo diese Abweichungen entstehen. Einerseits kann mithilfe der Studienergebnisse ein Manager des Unternehmens sich einen schnellen Monatsüberblick verschaffen, andererseits kann ein operativ orientierter Mitarbeiter sich tagesscharfe Detailinformationen besorgen.

In verschiedenen Tabellen erfassten die Studierenden Daten wie Tarif- und Vertragsinformationen, Zeitfaktoren, gesellschaftliche Milieus der Kunden, Auflistungen von Telefonaten etc., verknüpften sie und errechneten auf diese Weise Kennzahlen, die wichtige Fragen beantworten können: Wer genau vergibt eigentlich Rabatte? Wie hoch sind sie und welche Arten von Rabatten gibt es? So ermittelten sie zum Beispiel die „Top Ten“ der Rabattgeber unter den Vertriebsstellen und vor allem viele, viele Zahlen.

Genau an dieser Stelle kommt die ganz besondere Qualität von Wirtschaftsinformatikern ins Spiel. Hier wird schnell klar, warum Absolventen der Wirtschaftsinformatik so stark gefragt sind. Denn Wirtschaftsinformatiker sind nicht nur in der Lage, viele, viele Zahlen zu liefern. Sie können dem Manager auch sagen, wie diese Zahlen einzuschätzen sind. Sie sind mit betriebswirtschaftlichen Fragestellungen vertraut und wissen deshalb, welche Antworten der Manager braucht. Ein guter Wirtschaftsinformatiker wirft mit seinen Zahlen keine Fragen auf, sondern er kann Antworten liefern! Die angehenden Wirtschaftsinformatiker lernen an der EUFH, wie sie mit Hilfsmitteln der IT die Zahlen ermitteln, die ein Unternehmen braucht und sie lernen auch, wer welche Informationen benötigt, um bestimmte Fragen zu beantworten. Die Fallstudien der Studierenden aus dem Jahrgang 2007 waren ein gutes Beispiel dafür.

Renate Kraft



Richard Maaßen



Monika Borzek



Andreas Bell

Weltweit größte Logistik-Messe:

Die EUFH auf der Transport Logistic 2009

Auch in diesem Jahr war die EUFH mit einem Team auf der Messe „Transport Logistic“ in München vertreten. Die weltweit größte Messe für Logistik, Telematik und Verkehr findet alle zwei Jahre in den Hallen der Messe München International statt und ist Marktplatz, Forum und Showbühne für alle Teilnehmer der Branche.

Vom 12. bis 15. Mai 2009 öffneten die Messtore unter dem Thema „connecting business“. In den Ausstellungshallen präsentierten sich in diesem Jahr 1.760 Unternehmen aus 55 Ländern. Die Messe übertraf alle Erwartungen und endete, trotz Wirtschaftskrise, mit einem Flächen- und Ausstellerrekord sowie 48.000 Fachbesuchern.

Auf einem Gemeinschaftsstand in der Halle A5 stellten wir unsere Hochschule mit vier weiteren Vertretern aus der Region Köln/Bonn (UPS, WFG, red line, Stadt Köln und Vorwerk) vor. Organisiert und geleitet wurde der Stand von Cologne Bonn Business. Mit Attraktionen, wie einem Formel 1 Simulator und einer Bar, die keine Wünsche offen ließ, wurden die Besucher auf den Stand gelockt. In vielen interessanten Gesprächen konnten Kontakte geknüpft und vertieft werden.

Am Abend lud Cologne Bonn Business zum Ausklang des Messetages das Standpersonal und Geschäftspartner in die BMW-Welt ein. Die BMW-Welt ist eine kombinierte Ausstellungs- und Auslieferungstätte und befindet sich in direkter Nähe zum BMW-Museum und BMW-Werk. In einem faszinierenden Gebäude werden Besuchern Einblicke in die neusten Entwicklungen der Automobilindustrie gewährt und für Kunden wird die Übergabe ihres neuen BMW's zu einem ganz besonderen Erlebnis. Nach einer intensiven Führung war es dann an der Zeit, den Abend mit italienischem Flair im Restaurant Brenner auf der Maximilianstraße ausklingen zu lassen.

Am Donnerstag zeigte sich das starke Interesse der Öffentlichkeit an dieser Messe, die Gänge waren voll. Gerade die großen Vertreter der Branche wie Dachser, die Deutsche Bahn und DHL nutzten die Chance, um neben einer faszinierenden Standkonstruktion durch ein hochklassiges Rahmenprogramm und hochkarätige Standgäste auf sich aufmerksam zu machen.

Nach vielen interessanten Gesprächen und Eindrücken ging es am Abend zum Flughafen und zurück in Richtung Brühl.

Sven Jaeckel



Steuern sind langweilig - oder etwa doch nicht??

Kaum einer kennt es, doch liegt es ganz in der Nähe unserer EUFH, das Steuermuseum Brühl. Mehrwertsteuer, Einkommenssteuer, Umsatzsteuer und Grunderwerbssteuer, das sind nur einige Stichwörter, die den Puls eines jeden Steuerzahlers binnen Sekunden in die Höhe schnellen lassen. Daher möchte sich wohl auch fast niemand in seiner Freizeit mit Steuern beschäftigen. Die meisten zahlen sie gerade einmal widerwillig.

Dass Steuern keine Erfindung der Neuzeit sind und auch alles andere als langweilig sein müssen, zeigt das Steuermuseum in Brühl, das wohl einzige Museum seiner Art. Es war 1958 als Sammlung von Bildern, Dokumenten und Geräten im Finanzamt Freudenstadt (Schwarzwald) entstanden. 1993/94 wurde die Sammlung zu einem modernen, interaktiven Museum in Brühl umgestaltet.

Die dort gezeigten Ausstellungsstücke erzählen die Geschichte der Steuern, die vom 3. Jahrtausend vor Chr. bis zum heutigen Tag reicht. Kaum gab es Staaten, gab es auch Steuern, erdacht mit Eifer und Erfindungsreichtum. Das fing schon zur Pharaonenzeit in Ägypten an. Mittels eines „Nilometers“, das die Höhe der jährlichen Überschwemmungen maß, wurde eine Ernte-Steuer erhoben: Je höher die Überschwemmung, umso besser die Ernte - und umso höher die Steuer. In Russland gab es eine Bartsteuer, Steuern auf Mützen, Stiefel, Nüsse, Bienen, Spatzen, Bäder, Gurken und Särge. Ideen der Neuzeit sind die SMS-Steuer in Italien, Fast Food-Steuern in Deutschland oder die Esstättchen-Steuer in China.

Doch das Steuermuseum möchte einen nicht nur zum Staunen oder zum Schmunzeln bringen, sondern der Aufbau der Sammlung bemüht sich, die unterschiedlichen Sichtweisen zum Thema Steuern darzustellen. Zum einen die Sicht des Staates, der zur Erfüllung der staatlichen Aufgaben die Steuerleistungen seiner Bürger benötigt und zum anderen die Perspektive des Steuerbürgers, der die Steuern mitunter nur als lästige Pflicht wahrnimmt.

Im Museum sind Bilder, Münzen, Karikaturen, Urkunden, Mobiliar aus Amtsstuben und noch viele weitere Materialien rund um Steuern und Finanzen zu einer beträchtlichen Ausstellung zusammengetragen worden. Wer einmal einen etwas anderen Blick auf Steuern wagen möchte, der sollte sich das Steuermuseum nicht entgehen lassen.

Christian Schmitz



Jens Vögeler im FH News Gespräch:

Audienz beim Maikönig

Die Europäische Fachhochschule konnte schon mit einigen prominenten Besuchern, Mitarbeitern oder Studenten dienen, aber ein waschechter König war bisher noch nicht dabei. Unser Azubi Jens Vögeler, den meisten als immer lächelnder Kollege aus dem Sekretariat bekannt, ist in diesem Jahr der Maikönig der Walberberger Junggesellen. Was das heißt, ob er eine Krone trägt und wie man überhaupt Maikönig wird hat er uns im Interview erzählt:

In Zeiten von Internet und Google kann man nichts mehr verbergen und mittlerweile ist es stadtbekannt, dass Du in diesem Jahr das Oberhaupt der Walberberger Junggesellen bist. Wie wird man überhaupt Maikönig?

Indem man seine Herzallerliebste ersteigert!

Ersteigert? Das hört sich so ein bisschen an wie auf dem Vieh-Markt, was war Dir Deine Angebotete denn wert?

Insgesamt 300.000 Junggesellenmark.

Wie bitte? In Zeiten von Finanz- und Wirtschaftskrise klingt das ziemlich unglaublich.

Na ja, man sollte vielleicht dazu sagen, dass 300.000 Junggesellenmark umgerechnet ca. 3.000€ entsprechen. Auch ne Menge Geld, aber letzten Endes fließt es auch an mich zurück, auch wenn mir meine Freundin natürlich mindestens soviel wert ist und das Ganze ist in jedem Fall eine lohnenswerte Investition.

Seit wann bist Du in Deinem Amt und was bringt es für Pflichten mit sich?

Der Krönungsball fand am 28. März statt. Das war richtig feierlich und mit Sicherheit auch das Highlight meiner bisherigen Amtszeit. Auch wenn es Krönungsball heißt, laufe ich nicht mit einer Krone auf dem Kopf herum, sondern trage eine Schärpe und eine Kette. Meine Maikönigin hat aber ein richtiges Diadem. Der Abend war wirklich klasse, auch wenn ich mich noch nie mit so vielen verschiedenen Leuten unterhalten habe wie in dieser Nacht, aber man muss als Maikönig schließlich den Verein repräsentieren!



Und was genau gehört jetzt zu Deinen Aufgaben?

Gut aussehen und den Verein repräsentieren (lacht). Nein, im Ernst, eine der wichtigsten Aufgaben ist natürlich der Besuch der verschiedenen Junggesellenfeste in der Umgebung. Hier gehen wir mit bei den Maiumzügen. Jedes Mal in schnieker Tracht mit allem Drum und Dran. Die Ehrenpaare sind die beiden Schwestern meiner Freundin und meine besten Kumpels, daher macht es doppelt Spaß, weil man immer mit Freunden unterwegs ist!

Als Maikönig musstest Du sicherlich auch einen Maibaum stellen, oder?

Klar und ich habe den größten Maibaum überhaupt gestellt, über 15 Meter hoch. Meine Freundin liebt mich seit dem noch mehr, nur mein Schwiegervater in spe fand das nicht ganz so klasse und bangte um seine Regenrinne

Was steht jetzt noch an?

Der absolute Höhepunkt meiner Amtszeit wird unser eigenes Junggesellen-Fest am ersten Augustwochenende. Über das ganze Wochenende verteilt rechnen wir mit ca. 4.000 Besuchern und ich würde mich natürlich freuen, auch einige EUFHler dort zu treffen. Freitags gibt es eine riesige Sangria-Party vor allem für junge Leute. Samstag ist dann der Haupttag. Wir haben in diesem Jahr eine tolle Queen-Cover-Band eingeladen und ich glaube, das wird eine richtig gute Party. Sonntag ist dann der Familien-Tag mit gratis Eis und Zuckerwatte, es ist also für jeden etwas dabei!

Hat man eigentlich noch Träume, wenn man schon mal Maikönig war, oder hast Du Dir damit Deinen größten Wunsch erfüllt?

Natürlich hat man noch Träume, nächstes Ziel ist es, Karnevalsprinz zu werden.

Lieber Jens, vielen Dank für die Audienz und noch eine tolle Zeit!

Übrigens: Das Junggesellenfest 2009 findet vom 31.07. - 02.08 statt. Die Queen Coverband Queen Kings und Schlagerstar Nico Gemba werden dem Festzelt gewaltig einheizen!

Julia Bockhorn



Deutsche Bank zu Gast:

Königdisziplin Private Banking

Es zählt sicherlich zu den Königdisziplinen im Kundendienst von Banken – beim Private Banking geht es nämlich um die umfassende, individuelle und persönliche Betreuung wohlhabender Privatkunden bei Vermögensberatung und Vermögensverwaltung. In genau diesem interessanten Umfeld arbeitet Martin Steinbach von der Deutschen Bank, der am 19. Mai während einer Vorlesung von Dr. Thomas Holtfort bei den Studierenden aus FAM 07 zu Gast war und ihnen seine spannende Tätigkeit vorstellte.

Seine Ausbildung hat Martin Steinbach bei der Commerzbank absolviert und an der FH Gießen studierte er Betriebswirtschaft. Parallel zum Studium sammelte er weiter praktische Erfahrung als Bankkaufmann und wechselte dann für zwei Jahre in eine Unternehmensberatung, wo er sich mit Marketing und Marktforschung beschäftigte. Er durchlief ein Trainee-Programm im Privatkundenbereich der Deutschen Bank. Nachdem sein Arbeitgeber die norisbank gekauft hatte, leitete er Deutschlands drittgrößte Filiale dieser „Discountbank“. Außerdem führte er in 24 Filialen Coachings durch, schaute sich an, wie dort beraten wird, und half den meist jungen Mitarbeitern vor Ort, die noch nicht viel Vertriebserfahrung hatten, ihre Arbeit zu verbessern. Mit dieser Vorerfahrung wurde er schließlich Berater im Private Banking der Deutschen Bank. Als Relationship Manager kümmert er sich seit einem Jahr um ganzheitliche Finanz- und Vermögensplanung mit Spezialisierung auf Zukunftsvorsorge. Angefangen hat er ganz ohne bestehende Kunden, aber inzwischen hat er sich einen Stamm von 130 neuen Kunden aufgebaut. Tendenz steigend. Und so ganz nebenbei möchte er jetzt seine Doktorarbeit über den Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten schreiben. Noch herrscht nämlich Literaturmangel auf diesem zukunftssträchtigen Feld.

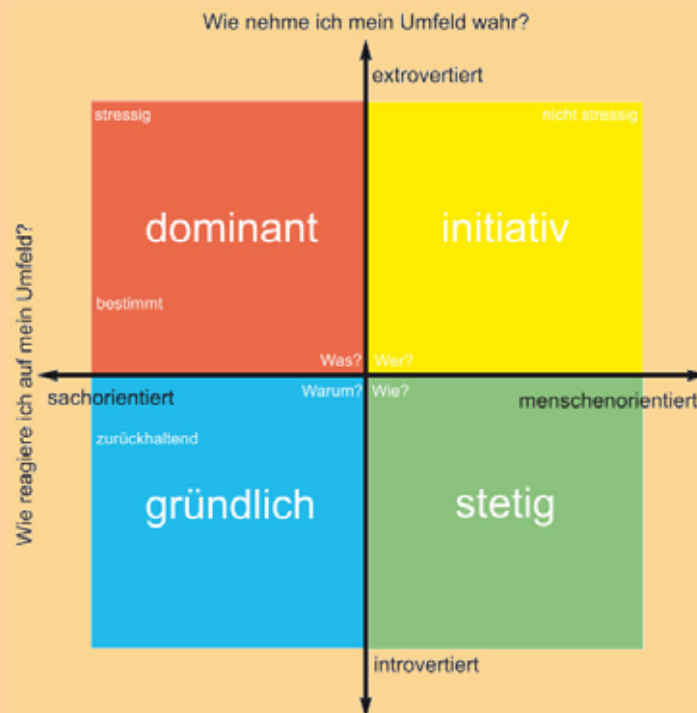
Bei der Deutschen Bank gibt es Private Banking für Kunden mit einem liquiden Vermögen ab etwa 100.000 Euro oder mit einem besonders hohen Gehalt. Die Deutsche Bank ist zwar die führende Investmentbank, versteht sich aber zunehmend auch als starker und erfolgreicher Partner von Privatkunden. Das Berufsbild des Private Banking Beraters hat sich mit steigender Aufmerksamkeit für Privatkunden gewandelt. Noch vor zehn bis 15 Jahren war es der klassische Wertpapierberater mit dickem Auto und schickem Anzug, der sich zwar mit Aktien und Co. gut auskannte, der aber beispielsweise vom Bausparen keine Ahnung hatte. Das hat sich inzwischen stark in Richtung Relationship Management verschoben. Es kommt darauf an, die Signale der Kunden zu hören und sie lebensphasenbegleitend zu beraten. Der Private Banker ist ein Generalist, ein Ansprechpartner mit Fingerspitzengefühl, der im Team mit hauseigenen Spezialisten wie Portfolio-Managern zusammenarbeitet. Er ist ein Koordinator, der das Expertenwissen zum Nutzen des Kunden bündelt.



Martin Steinbach

Er ist das Gesicht der Bank für den Kunden vor Ort. Natürlich braucht er für seinen Job eine ordentliche Portion Fachwissen. Ebenso wichtig sind aber eher weiche Faktoren wie sicheres Auftreten oder Einfühlungsvermögen.

Ein Private Banker arbeitet natürlich nicht nur aus dem Bauch heraus. Martin Steinbach stellte den Studierenden einige Vertriebstools aus der Praxis vor. Hier spielen Kennzahlen wie die Cross-Selling-Quote eine Rolle, die darüber Auskunft gibt, wie viele Produkte pro Kunde er an den Mann gebracht hat. Eine Quote von drei ist dabei schon ganz gut. Der Private Banker hält natürlich auch genau nach, wie lange ein Kunde ohne Geschäftsabschluss ist und sucht nach Gründen und möglichen Anknüpfungspunkten, um Kunden nach einer längeren Zeit wieder anzusprechen. Es ist auch hilfreich, Kunden in bestimmte Raster einzuteilen. Haben sie beispielsweise verwandte Berufe, dann haben sie eventuell ähnliche Interessen und es kann sinnvoll sein, gemeinsame Strategien für solche Gruppen zu entwickeln. Es kann auch nützlich sein, die Kunden ganz nach guter, alter Marketing-Art in Stars und Question Marks, in Cash Cows und Dogs zu unterteilen. Die Dogs sind hier allerdings trotz niedrigem Ertrag und niedrigem Potenzial keine Poor Dogs, denn jeder Kunde ist wichtig und keiner darf vernachlässigt werden. Martin Steinbach arbeitet auch mit einer von Psychologen erfundenen und dann weiter entwickelten Kundentypisierung:



Das ist natürlich kein Allheilmittel, denn der Einzelne kann in unterschiedlichen Situationen durchaus verschiedenen Typen entsprechen. Um damit klarzukommen, braucht man ein gutes Gespür. Die Typisierung hilft aber zumindest zu verstehen, warum es vielleicht mal nicht klappt, mit dem Kunden auf einer Wellenlänge zu kommunizieren. Es handelt sich natürlich, wie immer bei solchen Modellen, um eine Einteilung in Extremtypen – das richtige Leben ist ein bisschen differenzierter. Aber für die Praxis, wo oft schnelle Reaktion gefragt ist, dient es zur ersten Orientierung. Es kann helfen zu wissen, dass der gründliche Typ das Kleingedruckte liest, sich aber nicht für das große Ganze interessiert, während der dominante Typ schnell zum Punkt kommen und nicht lange rumschwatzen will.

Vor Ort im Seminarraum testeten die Studierenden das Modell, indem sie ihre Kommilitonen und sich selbst bei einem kleinen Experiment einschätzten. Die Einblicke in den Berufsalltag eines Private Bankers waren sicher interessant für die angehenden Finanz- und Anlagemanager. Und für den einen oder anderen kommt die Königsdisziplin vielleicht als berufliche Option für die Zukunft in Frage. Die Einstiegschancen sind nicht schlecht – gute Leute in diesem Bereich werden nach wie vor gesucht und es gibt für den Einstieg spezielle Trainee-Programme.

Studium Generale in St. Ursula:

Zerbricht der Euro-Block?

Im Rahmen des Studium Generale unter der Leitung von Prof. Dr. Herbert Evers war am 28. April der Diplom-Volkswirt Jürgen Matthes vom Institut der deutschen Wirtschaft in Köln zu Gast im Hörsaal des benachbarten St. Ursula Gymnasiums. Das Studium Generale hat es sich zur Aufgabe gemacht, aktuelle Probleme und Themen aufzugreifen, die noch nicht in den gängigen Lehrbüchern verhandelt worden sind. Diesmal ging es um die spannende Frage: „Zerbricht der Euro-Block“?

Vor gut gefüllten Hörsaal-Bänken erklärte Jürgen Matthes, der in Dortmund und Dublin Volkswirtschaftslehre studiert hat und seit 1995 im Institut der deutschen Wirtschaft im Arbeitsbereich Internationale Arbeitsteilung/Finanzmärkte/Europäische Union tätig ist, auf anschauliche, interessante Weise, welche Faktoren für die Antwort auf diese Frage wichtig sind.

Die Gründung der Europäischen Wirtschaftsunion sollte die Krönung des europäischen Einigungsprozesses werden und im Vorfeld waren riesengroße politische Schritte nötig. Kritiker sagen denn auch, die Währungsunion sei in allererster Linie ein politisches Projekt, das Helmut Kohl und Jaques Delors seinerzeit intensiv vorangetrieben haben. Schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt wandten sich viele Wirtschaftswissenschaftler gegen das gewaltige Projekt, weil es ihrer Meinung nach viel zu früh angegangen worden war. Heute wird die Gefahr von Euro-Austritten und Staatsbankrotten öffentlich diskutiert. Was aktuell insbesondere in einigen südeuropäischen Staaten durchaus ein Thema ist, hätte bis vor kurzem noch niemand für möglich gehalten.

Doch wie konnte es dazu kommen? Was macht eigentlich eine Währungsunion aus? Der Experte aus Köln hatte aufschlussreiche Antworten im Gepäck. In einer Währungsunion haben die Mitgliedsstaaten keine eigenständige Geldpolitik mehr und damit auch nicht die Möglichkeit, über eine Abwertung ihrer Währung selbstständig zu entscheiden. Die Folge ist, dass sie in einer sich verschlechternden wirtschaftlichen Situation nicht die Chance haben, durch Abwertung preisliche Wettbewerbsfähigkeit zurückzugewinnen. Das ist, beispielsweise in Deutschland, eine Ursache für den Verlust von Arbeitsplätzen im Export. Zugleich ist die Arbeitskräftemobilität gering. Nur etwa 1,5 Prozent der in Frage kommenden Arbeitskräfte sind bereit, in Mitgliedsstaaten auszuweichen, in denen die Arbeitsmarktsituation besser ist. Eine mögliche Gegenmaßnahme in einer solchen Phase sieht unser Gast darin, die Produktionskosten zu senken, was Lohnzurückhaltung erfordert, und so die Wettbewerbssituation wieder zu verbessern. Die augenblickliche Situation in Deutschland sieht Jürgen Matthes als Bestätigung dieser Strategie.



von links: Prof. Dr. Helmut Keim, Prof. Dr. Herbert Evers, Jürgen Matthes und Kathrin Heßling

Dass momentan nicht alles glatt läuft im Euro-Block, liegt auf der Hand. Doch um den Ursachen auf den Grund zu kommen, lohnt ein Blick auf die Theorie des optimalen Währungsraums. Eigentlich ganz einfach: Die Mitgliedsstaaten sollten hinreichend ähnlich sein. Sie sollten auf wirtschaftliche Schocks, wie zum Beispiel einen schnellen Anstieg des Ölpreises, in ähnlicher Weise reagieren. Das ist allerdings schwierig, denn ein dienstleistungsorientierter Staat braucht natürlich weniger Öl als ein Land mit viel Industrie. Deshalb sinkt die Wettbewerbsfähigkeit in einem solchen Fall ganz unterschiedlich schnell. Daher sollten Mitgliedsstaaten eine ähnliche oder ausreichend breit diversifizierte Wirtschaftsstruktur aufweisen, damit solche Schocks nicht zu viel Unheil anrichten können. Außerdem sollten die Länder eine ähnliche Wirtschaftspolitik betreiben. Insbesondere die Lohnentwicklung sollte in einem ähnlichen Verhältnis zur Produktionsentwicklung stehen. Dies setzt natürlich voraus, dass sich die Tarifparteien den Erfordernissen einer Währungsunion anpassen. Im Fall der Europäischen Währungsunion sollten die Maastricht-Kriterien die hinreichende Ähnlichkeit gewährleisten. Dazu gehörten Anforderungen an Inflation und Zinsen, Staatsverschuldung und Neuverschuldung sowie zu Währungsschwankungen.

Ist die Europäische Währungsunion ein theoretisch optimaler Währungsraum? Einiges spricht dagegen, denn Anfang der 90er Jahre gab es in Südeuropa häufig eine recht laxen Lohnpolitik bei zeitgleich steigenden Produktionskosten. Die Währungen mussten wiederholt abgewertet werden. Kritiker befürchteten schon damals, dass sich dies durch die Einführung des Euro kaum ändern würde. Die Ökonomen waren schon früh in zwei Lager gespalten. Die Anhänger der Krönungstheorie sahen die Währungsunion sehr kritisch und forderten, dass zunächst gründlich für die nötige Ähnlichkeit gesorgt werden müsse. Die Einführung des Euro könne nur die Krönung am Ende der Anstrengungen sein. Die Anhänger der Grundsteintheorie dagegen sahen den Euro als Druckmittel, um nötige Reformen in den einzelnen Staaten zu beschleunigen. Sie wollten den Zwang des Faktischen schaffen und sahen den Euro deshalb als Grundstein für die Wirtschaftsunion.

Die Kritiker behielten zumindest in soweit recht, als es zu erheblichen Ungleichgewichten in der Union kam. Vor der Gründung waren einige Risiken nicht ausgeräumt worden. Hier nur ein kleines Beispiel: Italienische Staatsanleihen waren früher wegen gelegentlicher Abwertungen der Währung riskant, weshalb von vornherein mit hohen Zinsen als einer Art Risikoprämie gelockt wurde. Mit dem Euro entfiel plötzlich die Gefahr einer Abwertung. Die Zinsen fielen, Kredite wurden billiger. Das führte zu einem Boom mit sehr vielen neuen Investitionen. Dieser Effekt fehlte in stabilen Ländern völlig. Der Boom hatte stark steigende Löhne und Preise und damit ein Absinken der Wettbewerbsfähigkeit Italiens zur Folge. Das Beispiel zeigt also, dass von der geforderten Ähnlichkeit jedenfalls nicht immer die Rede sein kann.



Doch wird es in absehbarer Zeit wirklich zu Austritten kommen? Kaum, meint der Experte, denn die weltweite Finanzkrise überlagert alle Probleme und verhindert, dass der Euro ins Zentrum der Kritik rückt. Und darüber können wir im Grunde froh sein, denn ein Austritt eines Landes hätte gravierende Folgen. Und letztlich bietet die Währungsunion ja auch viele Vorteile, die mit der politischen Einigung Europas nichts zu tun haben: Die Preistransparenz im gesamten Euro-Raum erleichtert Vergleiche. Kosten für Währungsumtausch entfallen völlig, was man nicht unterschätzen darf, denn diese Einsparung hat die Wirtschaftsleistung der Mitgliedsstaaten um etwa ein Prozent erhöht. Der Wegfall von Währungsschwankungen hat außerdem zu mehr Investitionssicherheit geführt und das Wirtschaften erleichtert. Die Gefahr von Abwertungen existiert nicht mehr.

Im Alter von zehn Jahren ist der Euro so langsam den Kinderschuhen entwachsen und steht vor der Reifeprüfung. Noch allerdings hat er nicht alle Kinderkrankheiten, von denen uns unser Gast erzählte, restlos überstanden. Es bleibt also spannend.

Ordnungspolitik in wirtschaftlich schwierigen Zeiten

Bereits einen Tag zuvor war Dr. Rolf Kroker, Geschäftsführer und Leiter des Wissenschaftsbereichs Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik beim Institut der deutschen Wirtschaft, im Rahmen des Studium Generale bei uns zu Gast. Auch er füllte mit seinem Thema „Ordnungspolitik in wirtschaftlich schwierigen Zeiten“ den Hörsaal des St. Ursula Gymnasiums.

Dr. Rolf Kroker hat an der Uni Münster Volkswirtschaftslehre studiert und war danach bis 1981 dort wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Finanzwissenschaft, bevor er Referatsleiter beim Institut der deutschen Wirtschaft wurde. Seine Arbeitsbereiche dort sind Staat und Wirtschaft, Lohn- und Tarifpolitik, Einkommensverteilung und Konjunkturprognosen. Seit 1992 leitet Dr. Kroker einen eigenen Wissenschaftsbereich.

Im Gastvortrag des Kölner Experten ging es um die spannende Frage, ob und inwieweit der Staat, besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, lenkend in die Wirtschaft eingreifen sollte. Der Gast stellte unterschiedliche Meinungen zur Rolle des Staates vor, etwa die von Ludwig Erhard und von Walter Eucken aus den 50er Jahren. Er stellte aber auch aktuelle Maßnahmen des Staates vor, mit denen er die wachsenden Schulden bremsen will. So ist beispielsweise ab 2020 in den Bundesländern keine strukturelle Neuverschuldung mehr erlaubt. Ein neu zu gründender Stabilitätsrat fungiert als Frühwarnsystem. Ausnahmeregeln für Notsituationen sollen in Zukunft enger gefasst werden.

Renate Kraft



Dr. Rolf Kroker

Strategic IT - The Role of a CIO, oder:

Was macht eigentlich ein Informationsmanager?

Am Dienstag, den 26. Mai 2009 wurde die Vorlesung der Wirtschaftsinformatiker aus dem vierten Semester praxisnäher denn je, denn Prof. Dr. Frank Zimmer hatte einen „waschechten“ strategischen Informationsmanager eingeladen, der den Studierenden erzählen wollte, welche spannenden Aufgaben man als CIO (Chief Information Officer) eines Unternehmens meistern muss. Das Unternehmen war dabei kein geringeres als Johnson & Johnson GmbH und gehört weltweit zu den 30 umsatzstärksten Konzernen.

Der Gastreferent Ralf Strunk ist bei Johnson & Johnson GmbH CIO bzw. IT-Director DACH-BENELUX und damit verantwortlich für das IT-Management der Länder Deutschland, Österreich, Schweiz sowie der Benelux Länder. Das heißt, er befasst sich mit IT und Wirtschaft - und das ganze noch europaweit! Wer wäre also besser geeignet für einen Gastvortrag vor den Wirtschaftsinformatikern der EUFH?!

Zunächst stellte Herr Strunk sich und die ihn begleitende Entourage vor (bestehend aus seiner Kollegin Frau Klein sowie seinen beiden Söhnen) und stellte sofort klar, dass während seines Vortrages Fragen der Studierenden herzlich willkommen seien, unpassende Zwischenbemerkungen seiner Söhne jedoch sofort mit Enterbung bestraft würden.

Eindrucksvoll beschrieb Herr Strunk zunächst den Konzern Johnson & Johnson, der insgesamt 250 handelnde Firmeneinheiten in 57 Ländern zählt. Mit Sicherheit hat jeder von uns schon mal ein Produkt von Johnson & Johnson benutzt oder zumindest im Laden gesehen, denn namhafte Marken wie BEBE, PENATEN, DOLORMIN, NICORETTE oder o.b. und viele andere gehören zum Portfolio des Pharmazie- und Konsumgüterherstellers.



Ralf Strunk

Die Aufgabe eines CIO ist es natürlich nicht, „Mäuse an den Computer zu binden und Drucker durch die Gegend zu schleppen“ so Herr Strunk. Ausführlich beschrieb er die Aufgabenbereiche aus seinem spannenden Arbeitsalltag und machte dabei deutlich, dass Wirtschaftsinformatiker heutzutage dringend Managerqualitäten mitbringen müssen. „Als integrativer Bestandteil einer Firma hilft die IT-Abteilung der Firma schnell und effektiv, die Geschäftsziele zu erreichen. Dabei sind sie von Anfang bis Ende in die Prozesse integriert, sozusagen: *end-to-end*,“ so Herr Strunk weiter. IT-Mitarbeiter müssen sich also nicht nur mit typischen IT-Themen auskennen, wie etwa Hard- und Software, sondern insbesondere die Geschäftsprozesse des Unternehmens in- und auswendig kennen. An dem Beispiel Outsourcing machte Herr Strunk deutlich, dass eine Auslagerung von Services dringend mit ihren Vor- und Nachteilen abgewogen werden muss.

Bei genauerer Betrachtung der einzelnen Aufgabenfelder von Herrn Strunk war dann die Rede von People Management, Business Engagement, IT Lead, IT Budget, Compliance, Relationship Management, Project Management sowie Operative Business. Wer aufmerksam zuhörte, konnte mehr als einmal Übereinstimmungen mit dem Lehrplan der Wirtschaftsinformatik an der EUFH erkennen; Herr Strunk seinerseits zeigte sich sehr beeindruckt, wie praxisnah die Vorlesungen an der EUFH aufgebaut sind und wie damit die jungen Leute bestmöglich für deren kommendes Berufsleben vorbereitet werden. Er war begeistert vom Konzept des dualen Studiengangs Wirtschaftsinformatik an der EUFH: „Der praxisnahe Unterricht und die zukunftsorientierte Ausbildung an der EUFH bereitet Euch optimal auf Eure Karriere vor!“

Zum Schluss beantwortete Herr Strunk noch die Fragen der wissbegierigen Studenten und auch Herr Prof. Paffrath bekam ausführliche Antworten auf seine Fragen, zuletzt auf die nach dem Tagespensum eines CIO: Strunk: „Natürlich ist so ein Job nicht mit *nine-to-five* abgedeckt, aber wo hat man das schon? Hauptsache die *work-life-balance* stimmt und so lange das der Fall ist, ist doch alles klar!“

In diesem Sinne bedanken wir uns recht herzlich bei Herrn Strunk für seinen Besuch und den mehr als interessanten und gelungenen Gastvortrag. Wir freuen uns auf ein Wiedersehen!

Julia Bockhorn



Vermögensberater zu Gast an der EUFH: "Entwicklungshelfer" im Einsatz

Zwei sehr erfahrene und versierte von insgesamt 37.199 Vermögensberatern, die 5,2 Millionen Kunden betreuen, waren Mitte Mai von der Deutschen Vermögensberatung an die EUFH gekommen, um während einer Vorlesung von Prof. Dr. Volker Eickenberg einen interessanten Gastvortrag direkt aus der Praxis für angehende Finanz- und Anlagemanager zu halten. Es ging um das in der Finanzbranche „berufslebenslange“ Thema Verhandlungstechniken im Umgang mit dem Kunden.

Markus Cremer ist eigentlich Lehrer und hat nach seinem Studium sechs Jahre lang Deutsch und Erdkunde an Gymnasien, Gesamt- und Realschulen unterrichtet. Nebenberuflich stieg er dann bei der Deutschen Vermögensberatung ein und gab schließlich seine Beamtenlaufbahn zugunsten seiner neuen Tätigkeit auf. Heute versteht er sich als eine Art „Entwicklungshelfer“, denn er hilft Menschen, Potenziale zu finden und zu entwickeln. Mit ihm kam der Belgier André Leyens an die EUFH, der seinen Kunden das Versprechen gibt, alle Fragen rund um Bausparen, Versicherungen und Geldanlagen zu beantworten. Nach seinem Studium an der Uni Lüttich war der Maschinenbauingenieur als Betriebsleiter in einem Unternehmen in Düren tätig. 1992 stieg er zunächst nebenberuflich, ein Jahr später dann hauptberuflich in seinen neuen Job als Vermögensberater ein.

Die erste Empfehlung der beiden Gäste an die Studierenden war, dass sie sich über ihren eigenen zukünftigen Beruf Gedanken machen, damit sie ihn in einem „Elevator Pitch“ innerhalb von 30 Sekunden kurz, klar und bildhaft beschreiben können. Wer das nämlich kann, der hat beim Kunden schon viel erreicht, denn er erzeugt Neugier, die auf der emotionalen Ebene liegt. Emotionen sollten von Anfang ins Spiel kommen – das ist gerade bei emotionslosen Produkten wie Versicherungen besonders wichtig. Zu empfehlen ist generell eine bildhafte Sprache, weil die geeignet ist, im Kopf des Kunden Bilder entstehen zu lassen, die Gefühle wecken und letztlich Handlungen auslösen können.

Wichtig sei, so die Gäste, auch die emotionale Bindung, der innere Kontakt zwischen Berater und Kunde. Die Chemie müsse stimmen. Natürlich funktioniert das nicht immer nach Belieben, aber allein schon das Wissen darum ist hilfreich, denn gerade in dieser Branche steht zunächst der Berater als Person im Vordergrund – das Produkt ist anfangs sekundär. Wenn dann eine tragfähige Vertrauensbasis geschaffen ist, kann man viele Dinge verkaufen. „Hier ist natürlich die Verantwortung des Beraters gefragt“, mahnte Markus Cremer. „Denn dauerhaft kann das nur funktionieren, wenn wir dem Kunden etwas anbieten, das ihm nutzt, und wenn er auch merkt, dass es ihm nutzt.“



Markus Cremer

Die Beziehung zum Kunden kann man grob in drei Phasen einteilen. In der Kennenlernphase schafft der Berater Gesprächsgelegenheiten und vereinbart Termine. In der zweiten Phase gilt es, den Kunden zu gewinnen. Neben dem Aufnehmen und Analysieren von Daten ist es jetzt wichtig, den Kunden zu verstehen und zu wissen, was er will. Das ist die Basis für den Vertrauensgewinn und schließlich für Beratung und Verkauf. Nach dem Abschluss kommt es in der dritten Phase darauf an, den Kunden zu behalten. Neben einer kontinuierlichen Betreuung ist es wichtig, immer ansprechbar und servicebereit zu sein.

Erfahrene Vermögensberater wissen, dass in Verhandlungen mit dem Kunden nur zu etwa sieben Prozent die harten Fakten entscheidend sind. Zu stolzen 38 Prozent zählen Stimme und Stimmung des Beraters und zu sagenhaften 55 Prozent nonverbale Signale wie Mimik oder Gestik. Heißt das also, dass man fast nichts wissen muss, wenn man zum Kunden geht? Im Gegenteil – volle 100 Prozent Wissen sollte der Berater mitbringen, aber er sollte sich auch darüber im Klaren sein, dass es völlig sinnlos ist, dieses riesige Wissen in den Kunden hineinstopfen zu wollen. Der Berater muss für alle eventuellen Fragen gerüstet sein. Dadurch strahlt er Selbstbewusstsein aus, das auf seine so wichtigen nonverbalen Signale zurückwirkt.

Die Gäste hatten auch wertvolle Tipps für telefonische Kontakte auf Lager, bei denen ja die 55 Prozent Mimik und Gestik ersatzlos entfallen. Hier kommt nicht nur der schon beschriebene „Elevator Pitch“ oft erfolgreich zum Einsatz – zusammenfassend kann man sagen, dass es am Telefon ganz besonders wichtig ist, Gespräche zu führen, die die man jederzeit fortsetzen könnte. Das heißt, bei einem „Nein“ gelassen zu bleiben und, wo immer möglich, Gelegenheit für einen neuen Anruf zu schaffen.

Häufig genug stößt der Berater auf das Problem, dass der Kunde etwas nicht haben möchte. Dann kann er entweder einpacken und gehen oder ihm die Konsequenzen aufzeigen. Oft nämlich hat er es mit dem Phänomen der Selbstüberschätzung beim Kunden zu tun. Berufsunfähig zum Beispiel wird vielleicht die halbe Welt, aber man selbst niemals. Konsequenzen aufzeigen heißt allerdings, dass man im Grunde über Angst verkaufen muss. Aber ist das wirklich immer nötig? Nein, natürlich geht es auch über Verlockung, etwa durch die Aussicht auf Luxus im Alter. Allerdings, so sind unsere Gäste überzeugt, hassen die Menschen Verluste mehr als dass sie Gewinne lieben.

Die Gäste gaben den Studierenden nicht nur viele nützliche Tipps, sondern sie stellten sich auch der Diskussion über immer wieder aufkommende Kritik an Strukturvertrieben. Sie antworteten sehr geduldig und souverän auf alle Fragen und waren ganz offensichtlich ernsthaft bemüht, die Dinge aus ihrer Sicht zu erklären, was ihnen ohne Zweifel an diesem Nachmittag auch gelang.

Renate Kraft



André Leyens

Training für den Vertrieb: Erfolg basiert auf vier Säulen

Schon vor einigen Monaten war Klaus-J. Fink zu einem Gastvortrag an der EUFH. Im Mai kam er wieder und beeindruckte während einer Vorlesung von Prof. Dr. Eickenberg den Jahrgang FAM 07 mit dem Thema „Die vier Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz, mehr Gewinn“. Hier aus aktuellem Anlass nochmals die wichtigsten Inhalte des Vortrags von Klaus-J. Fink, der seit über zehn Jahren als mehrfach ausgezeichnete Erfolgstrainer und Buchautor unterwegs ist und der seine Tipps für Vertriebler nicht aus schlaun Büchern hat, sondern der jahrelang selbst Erfahrungen mit dem Verkauf von steuerbegünstigten Immobilien und Kapitalanlagen gesammelt und oft genug von früh bis spät Kaltakquise betrieben hat.

Der Erfolg im Vertrieb, so Klaus-J. Fink, beruht auf vier Säulen. Die erste und vielleicht wichtigste ist die verkäuferische Persönlichkeit. Dabei ist eine authentische Ausstrahlung unverzichtbar, denn die Zeit der geklonten Verkäufer sei vorbei. Heute darf man als Versicherungsvertreter ruhig auch mal Dialekt sprechen. Das ist echt und wirkt sympathisch. Kunden wollen erobert werden und oft werden hohe Umsätze einfach nicht getätigt, weil Verkäufer zu früh aufgeben. Da gilt es, die drei großen Hs zu beachten: **H**öfliche **H**artnäckigkeit **H**ilft. In diesem Sinne sollte ein Telefonat, bei dem kein Termin zustande kommt, ganz besonders freundlich beendet werden, denn das zuletzt Gesagte bleibt am stärksten haften.

Die zweite Säule des Erfolgs ist die Identifikation. „Nur wer brennt, kann andere entzünden“, fasst der Trainer zusammen. Hier haben natürlich die Führungskräfte eine Bringschuld, denn sie müssen die Rahmenbedingungen schaffen, unter denen sich die Vertriebsmitarbeiter mit Produkten und Dienstleistungen und mit ihrem Unternehmen identifizieren können. Andererseits hat der Mitarbeiter auch eine Holschuld und muss sich für seine Tätigkeit begeistern.



Klaus-J. Fink

Doch alle Identifikation nützt wenig, wenn niemand davon erfährt. Deshalb ist das Marketing die dritte Erfolgssäule. Doch das ist in der heutigen Zeit, in der 400.000 Menschen in Deutschland ihr Geld in Call-Centern verdienen und Werbemailings gigantische Belästigungsquoten generieren, nicht ganz so einfach. Weil auch Anzeigen keine hyperintelligente Lösung sind und auf Messen häufig einer nur noch dem anderen am Stand die Kekse klaut, sieht Klaus-J. Fink den Königsweg im Empfehlungsmarketing. Viele Vertriebler wälzen sich noch immer im Kundenbestand und schauen viel zu wenig zur Seite, obwohl sich mit Zeugen viel besser überzeugen lässt. Wenn A Geschäftspartner von B ist und der Verkäufer mit Empfehlung von B bei A anruft, dann schaltet er damit zu 95 Prozent auch den schlimmsten Vorzimmerdrachen von A aus.

Die vierte und letzte Säule ist die verkäuferische Fähigkeit, die der Trainer auch als Maulwerk, abgeleitet von Handwerk, bezeichnet. Und das ist die gute Nachricht: Man kann das Verkaufen lernen! Obwohl sich Extrovertierte natürlich leichter tun, sind nach Einschätzung von Klaus-J. Fink nur 10 bis 15 Prozent Talent, der Rest ist lernbar. Und das Schöne bei Versicherungen: Man kann nicht nur im Seminarraum lernen, sondern quasi auch am lebenden Objekt. Anders als ein Arzt nämlich, der seine Fehler beerdigen muss, wenn es mal dicke kommt, kann ein Versicherungsvermittler aus seinen Fehlern lernen, das „nein“ schlucken und es beim nächsten Mal besser machen. „Wir lernen jeden Tag dazu“, sagt Klaus-J. Fink.

Renate Kraft



Infoveranstaltung zum Auslandssemester:

University of Canberra

Kaum jemand kennt Canberra. Doch es ist die Hauptstadt Australiens!!! Es ist nicht so groß wie Melbourne und hat auch nicht das Flair von Sydney, dennoch bietet es den Lifestyle Australiens. Zumindest sagten das Lili Ceric und Dr. Jules Wills am 11. Mai im Raum Finnland. Die beiden sind Vertreter der University of Canberra und besuchten die EUFH um ihre Hochschule im beschaulichen 330.000 Seelen Städtchen Canberra vorzustellen.

Die University of Canberra hat 10.000 Studenten (recht klein, wie Dr. Wills meinte), wovon ca. 1600 Internationals aus 80 Ländern sind. Die Universität bietet eine Vielzahl an Kursen, die sich optimal mit unserem Ausbildungsplan ergänzen. Die Unterbringung während des Semesters kann auf unterschiedlichste Weise erfolgen. Zum einen gibt es die Möglichkeit, das pure Studentenleben zu erfahren und „on-campus“ zu leben, sprich in einem Studentenwohnheim. Der Campus selbst ist aufgebaut wie eine kleine Stadt. Man findet alles, was man braucht. Die Uni, der Supermarkt, der Friseur – alles „on-campus“. Des Weiteren gibt es die Optionen, in einer Gastfamilie zu leben oder sich selbst ein Apartment zu suchen. Generell werden die durchschnittlichen Lebenshaltungskosten für ein Semester mit ca. 7000\$AUD angegeben. Da es sich bei der University of Canberra um eine Partneruniversität der EUFH handelt, wird hier ein Discount von 1000 \$AUD auf die Studiengebühren gewährt.

Lili Ceric, die Betreuerin der internationalen Studenten, machte Lust auf „mehr“. Von Canberra, das sehr politisch bzw. akademisch angehaucht ist, da es sich um den Regierungssitz handelt, sind es nur 3 Stunden Autofahrt bis nach Sydney. Der perfekte Wochenendausflug. Oder auch nur 2 Stunden bis zum Strand. Lili Ceric organisiert unter anderem Surftrips für Internationals. Im Sommer sind es in Canberra durchschnittlich 27°C, im Winter immer noch 12°C. Canberra hat außerdem viele Aktivitäten und Events zu bieten, wie das Hot Air Ballon Festival, Musik Festivals, Bälle oder den National Zoo. Wem das nicht reicht, der kann sich darauf freuen, die Kängurus über den Campus hüpfen zu sehen.

Wer nun Lust bekommen hat, mehr zu erfahren, der kann sich auf der Internetseite der Universität www.canberra.edu.au schlau machen, direkt Lili Ceric anschreiben lili.ceric@canberra.edu.au oder einfach mit unserem Auslandsamt in Kontakt treten.

Svenja Seidel



Hot Air Balloon Festival

Infoveranstaltung des Akademischen Auslandsamts:

Studieren in Barcelona

¡Hola! ... hieß es am 06. Mai im JDC in Raum Island. Um ihre Hochschule – die Universität Autònoma de Barcelona – vorzustellen war Anna Cires, die Ansprechpartnerin für EUFH-Studenten, extra aus Barcelona angereist. Im Gepäck hatte sie eine sehr informative, auf das – für viele Studierende interessante – „Study Abroad“ Programm ausgelegte, Präsentation. Eingegangen wurde speziell auf die verschiedenen Campi der Universität, das vielfältige Kursangebot, Unterkunftsmöglichkeiten, die Vorlesungszeiten und viele individuelle Fragen.

Der Hauptcampus der Universität mit den meisten in Frage kommenden Vorlesungen ist Bellaterra. Er liegt ein wenig außerhalb der Stadt, ist aber mit öffentlichen Verkehrsmitteln bequem und schnell zu erreichen. Die anderen Campi – Sant Pau, Sabadell und Sarria – sind zentraler gelegen. Alle Campi sind sehr gut ausgestattet, teilweise in historischen Gebäuden untergebracht und modern gestaltet.

Studierende der EUFH können als Teilnehmer am Study Abroad Programm aus ca. 20 Kursen wählen. Als ERASMUS-Student stehen den deutschen Studierenden sogar alle Kurse, die an der Universität angeboten werden, zur Verfügung. Entgegen aller Vorurteile werden viele Kurse in Katalanisch, Spanisch UND Englisch angeboten, so dass es auch für Studenten, die nicht perfekt Spanisch sprechen, möglich ist, Kurse auf Englisch zu belegen. Angeraten wird aber einen Spanischkurs zu besuchen, um die Sprachkenntnisse zu verbessern. Diese Spanischkurse sind von der Anzahl der Studierenden ähnlich groß wie an der EUFH (zwischen 7-15 Personen) und bieten daher eine gute individuelle Betreuung. Generell werden die meisten Vorlesungen in kleinen Gruppen (meist bis zu 100 Personen) gehalten und wie an der EUFH besteht eine Anwesenheitspflicht von mindestens 80%, um zur Klausur oder Endprüfung zugelassen zu werden.

Die Vorlesungszeiten sind festgelegt, es finden täglich von Montag bis Donnerstag (ja, liebe EUFH-Studenten, der Freitag ist FREI) von 8:30 bis 17:30 vier Vorlesungen - mit einer Stunde Mittagspause zwischendurch - statt. Jede Vorlesung ist 1:45 h lang. Um die erforderliche Creditanzahl zu erreichen muss man aber nicht jeden Tag vier Vorlesungen besuchen, sondern findet auch noch Zeit das Auslandssemester außerhalb der Unigebäude zu genießen. Unterkunftsmöglichkeiten gibt es On- und Off-Campus, z.B. bei Vila Universitària. An den Hauptcampus ist sogar eine eigene Studentenstadt mit Restaurants, einem Supermarkt, einer Wäscherei und anderen wichtigen Geschäften angegliedert. Möchte man allerdings in Zentrumsnähe wohnen, ist es eher zu empfehlen, sich eine Wohngelegenheit Off-Campus zu suchen. Auch dies ist über Vila Universitària möglich.

Die UAB bietet auch vielfältige außeruniversitäre Aktivitäten an, so gibt es z.B. viele Sportmöglichkeiten, ein eigenes (gebührenpflichtiges) Fitnessstudio, Möglichkeiten sich sozial zu engagieren, Artistik und Musik Workshops und vieles andere!

Weitere Gründe, das Auslandssemester in Barcelona zu verbringen, sind z.B. die große Anzahl an internationalen Studenten (2139 insgesamt), die vielen Sehenswürdigkeiten wie „Sagrada Família“, Bauwerke Gaudis, das Olympiadorf und die Sportstätten, für Fußballfans natürlich auch das Stadion des FC Barcelona, das Kennenlernen der spanischen Lebensweise, viel Sonne, Strand, Meer und mehr!!!

Also: „Hasta luego en Barcelona!“ Hilfreich für weitere Informationen ist die Universitätshomepage: www.uab.es !

Philippa Scholl

Studieren in Norwegen:

Ein Land der Extreme

Eindrucksvolle Naturbilder schießen einem beim Gedanken an Norwegen durch den Kopf: hohe Gebirgsketten und Fjorde, die das Meerwasser der 25.000km langen Atlantikküste bis ins Landesinnere reichen lassen, Polarlichter und vielleicht auch das Bild der regenreichsten Stadt Europas, Bergen. Doch auch wirtschaftlich ist Norwegen kein Normalfall – es gehört zu den Ländern mit dem höchsten Lebensstandard der Welt und besitzt ein BIP, das weit über dem anderer europäischer Nationen liegt.

Dies ist vor allem auf Norwegens Erdölvorkommen zurückzuführen. Interessant: Fast das gesamte Erdöl wird exportiert, im Inland arbeitet man mit Wasserkraft. Um die so erzielten Erlöse gewinnbringend anzulegen, kreierte das Land seine ganz eigene Anlageform: den Ölfonds! Aber nicht nur Finanz- und Anlagemanager können in Norwegen auf Interessantes stoßen; neben Finanzdienstleistungen gelten auch der Gesundheits- und Sozialsektor und die Bauwirtschaft sowie die Softwareindustrie als Wachstumsbranchen. Für alle Logistiker ist die Infrastruktur des Landes erlebenswert: 101 kleine und größere Flughäfen sowie der derzeit tiefste Unterseetunnel der Welt und der längste Straßentunnel der Welt vernetzen Norwegen.

Generell weist das Land einen Fachkräftemangel auf und wirbt um europäische Gastarbeiter. In Volksabstimmungen wurde der Beitritt zur EU mehrfach abgelehnt, jedoch gehört Norwegen zum Europäischen Wirtschaftsraum, war Gründungsmitglied der EFTA und ist Mitglied des Schengener Abkommens. Norwegen sieht Deutschland traditionell als wichtigen Partner an. Einige Norweger sprechen auch Deutsch, war es doch bis in die 50er Jahre erste Fremdsprache und ist jetzt auch noch als Primärfremdsprache an Universitäten anerkannt.



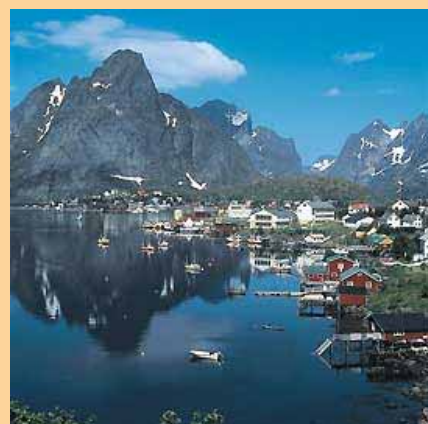
Universitäten findet man in den größeren Städten des Landes, allerdings gibt es auch nur vier mit über 550.000 Einwohnern. In Oslo findet sich mit 30.000 Studenten die größte Universität des Landes und auch der Hauptcampus der privaten *Handelshøyskolen BI*, der zweitgrößten Wirtschaftshochschule Europas, liegt in Oslo.

Nicht in Oslo, sondern in Alta, der größten Stadt der Region Finnmark, sitzt ein Kooperationspartner der EUFH: die *Høgskolen i Finnmark*! Die Stadt befindet sich nahe Hammerfest, der nördlichsten Stadt Norwegens, die für die ersten sichtbaren Polarlichter bekannt ist. Am *Altafjord* entlang lässt es sich wohl auch besonders gut fischen und so ist der Lachs aus dem *Altaelva* weltberühmt. Der Status Norwegens als eine der größten Fischereinationen der Welt ist sowieso erwähnenswert. Auch Schifffahrt und Schiffbau gehören seit Jahrhunderten zu den großen Wirtschaftszweigen des Landes.

Die Freizeit kann man aber nicht nur am Meer, sondern auch in den tollen Skigebieten des Landes genießen. Das „Bierchen“ am Abend, vielleicht bei Musik einer der für Norwegen typischen Black-Metal-Bands, könnte aber doch etwas teuer zu stehen kommen – da Norwegen eine überaus restriktive Alkoholpolitik betreibt, liegt der durchschnittliche Preis um die 5,- €!

Als ausländischer Student sollte man sich darüber klar sein, dass man in Norwegen sicher mit offenen Armen empfangen werden wird: 24% der Einwohner Oslos stammen gebürtig nicht aus Norwegen, kostenlose Sprach- und Integrationskurse werden fast in jeder noch so kleinen Stadt angeboten – in Norwegen kann man also bei all der Ruhe und Natur *cultural diversity* live erleben!

Christina Bidmon



Study World 2009:

Die Welt zu Gast in Berlin

Am 15. und 16. Mai fand in Berlin im Russischen Haus der Wissenschaft und Kultur die Study World 2009 statt. Auf zwei Etagen verteilt stellten sich 170 Hochschulen und Bildungsanbieter aus 30 Ländern wie Australien, Malaysia, Brasilien oder Südafrika vor. Der Schwerpunkt der Messe lag auf Angeboten aus Kanada. Neben den typischen Messeständen wurden in fünf weiteren Räumen Vorträge von bestimmten Hochschulen und Bildungsanbietern zu den unterschiedlichsten Themen gehalten.

Auch wenn sich dieses Angebot sehr viel versprechend anhört, war ich doch enttäuscht, als ich das Russische Haus betrat. Schnell hatte ich das Ende der ersten Etage erreicht und die zweite war sogar noch kleiner. Ich bezweifle nicht, dass wirklich über 170 Anbieter vor Ort waren, dennoch war diese Fülle nicht zu erkennen. Auch die zahlreichen Vorträge, die ich besucht habe, waren nur zum Teil mit den Informationen gespickt, die ich mir gewünscht hatte.

Die Messe kann für diejenigen von Vorteil sein, die noch keine Ahnung von ihrem zukünftigen Werdegang haben; die noch absolut offen für alles sind. Doch für EUFH-Studenten wie mich, deren Auslandsaufenthalt zeitlich eingeschränkt ist, kann die Messe nicht viel bieten. Selbstverständlich war die ein oder andere interessante Hochschule dabei und ich bin auch mit neuen Tipps ausgestattet worden, doch hätte ich selbige auch mit intensiver Recherche im Internet finden können. Bezüglich der Hochschulen ist es wirklich von Vorteil, direkt mit den Verantwortlichen sprechen zu können. Erfahrungen aus erster Hand sind immer wertvoll. Doch muss man auch hier beachten, dass die Vertreter der Hochschulen in erster Linie als „Vertreter“ fungierten und ihre Hochschule „verkaufen“ wollen.

Wer sich für diese Messe bzw. die Aussteller interessiert, kann sich diese im Internet unter www.studyworld2009.com anschauen. Ich empfehle, auf die jeweilige Internetseite der Hochschule zu gehen und die Kontaktdaten der International Coordinators herauszusuchen. Meine Erfahrung ist, dass diese schnell und aufschlussreich antworten. Doch eine Reise nach Berlin, nur für diese Messe, ist übertrieben.

Svenja Seidel

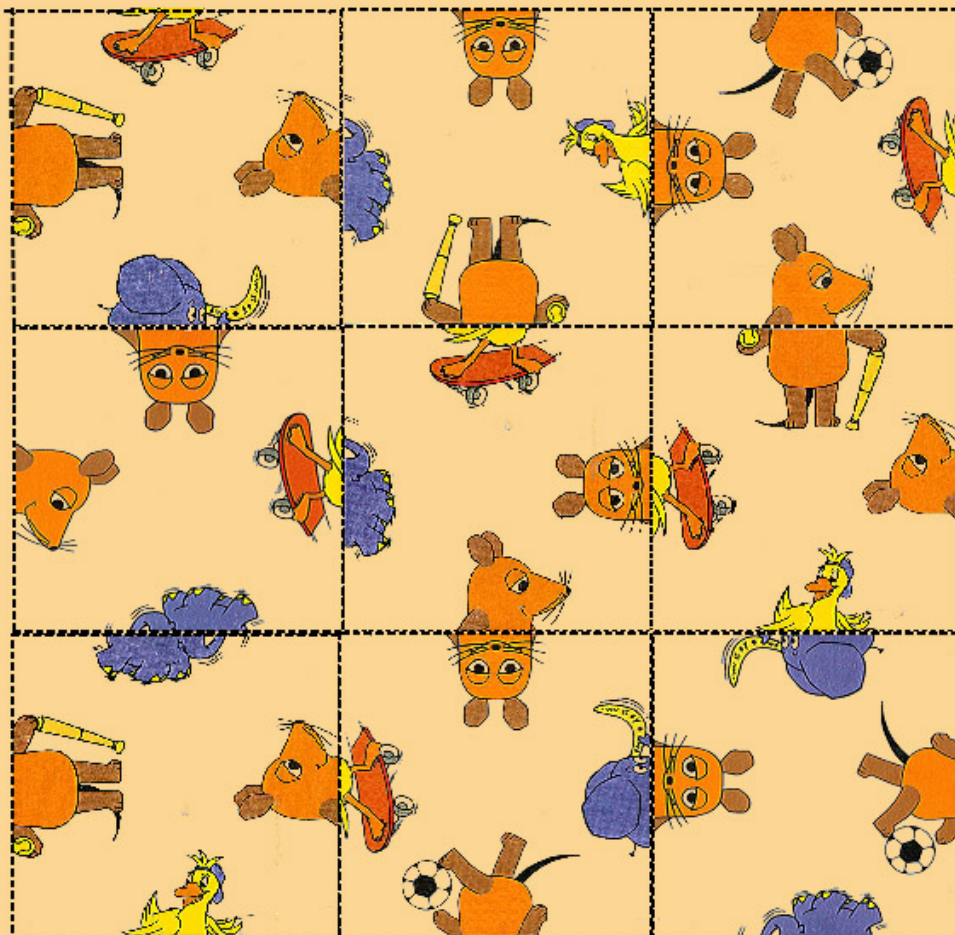


Denken ist keine Glückssache:

Ran an den Mäusespeck!

Die Sendung mit der Maus begeistert auch heute noch Groß und Klein. Mit ihren Lach- und Sachgeschichten erklärt sie seit 1971 selbst komplexe Sachverhalte so, dass Kinder und Erwachsene sie verstehen. Wie kommen die Streifen in die Zahnpasta und wie die Löcher in den Käse? Warum ist der Himmel blau und warum die Banane krumm?

Vor einigen Tagen stellten mich die Maus, der kleine blaue Elefant und die freche gelbe Ente jedoch vor ein scheinbar unlösbares Rätsel. Meine Tochter brachte ein kleines Geduldsspiel mit nach Hause und meinte, dass es doch mauseleicht sei, die neun Quadrate so anzuordnen, dass alle anstoßenden Körperhälften zueinander passen. Schneiden Sie die Kärtchen aus und probieren es selbst!



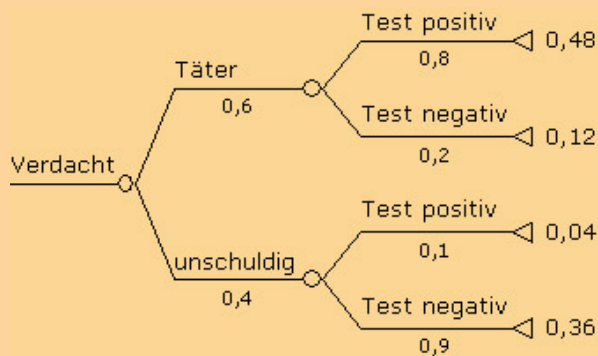
Wer als Erster das richtige Lösungsbild an m.kastner@eufh.de sendet, erhält zur Belohnung eine große Tüte Mäusespeck!

Marc Kastner

Lösung der Knobelkiste Ausgabe 55, Mai 2009 (Der Lügendetektor)

Die Knobelkiste der vergangenen Ausgabe kann sehr leicht mit dem Bayes-Theorem der Wahrscheinlichkeitsrechnung – benannt nach dem englischen Mathematiker Thomas Bayes (1702-1761) – gelöst werden.

Der Detektiv hegt eine Apriori-Wahrscheinlichkeit von 60 %, dass der Festgenommene der Täter ist. Die bedingte Wahrscheinlichkeit, dass der Lügendetektor einen tatsächlichen Dieb entlarvt, beträgt 80 %. Die Falsch-Positiv-Rate liegt bei 10 %. Mit diesen sogenannten Likelihoods kann man folgenden Entscheidungsbaum aufstellen:



Setzt man die gemeinsame Wahrscheinlichkeit eines Unschuldigen mit positivem Testergebnis in Bezug zur Positivquote, erhält man die gesuchte Aposteriori-Wahrscheinlichkeit:

$$P(\text{unschuldig} \mid \text{Test positiv}) = \frac{P(\text{unschuldig} \cap \text{Test positiv})}{P(\text{Test positiv})} = \frac{0,04}{0,48 + 0,04} = 0,077$$

Die Wahrscheinlichkeit, dass der mutmaßliche Täter mit positivem Testergebnis dennoch unschuldig ist, beträgt demnach 7,7 %. Anders ausgedrückt: Einer von 13 positiv getesteten Personen wird fälschlicherweise der Tat verdächtigt.

Marc Kastner



Kinotipp im Juni:

Slumdog Millionär

Wenn man bislang Filme mit Indien verband, dachte man sofort an viele tanzende Menschen in farbenfroher Kleidung. Die britische Filmproduktion hat nun aber ein Werk geschaffen, das die Vorstellung von „Bollywoodfilmen“ in den Hintergrund rücken lässt. Der in Indien gedrehte Film „Slumdog Millionär“ ist ein überzeugendes Meisterwerk.

„Slumdog Millionär“ erzählt die Geschichte von Jamal Malik (Dev Patel), der bei „Wer wird Millionär?“ mitspielt. Dementsprechend wird am Beginn des Films Folgendes eingeblendet:

Jamal Malik is one question away
from winning 20 million rupees.

How did he do it?

- A: He cheated
- B: He's lucky
- C: He's a genius
- D: It is written

Wie kann ein junger Mann aus den Slums – ein „Slumdog“ – bei diesem Quiz so weit gekommen sein? Woher sollte er die nötige Bildung haben? Da muss doch etwas anderes dahinter stecken, dachten sich gewisse Menschen, sodass Jamal ins Kreuzverhör genommen wurde. Es begann eine Reise von seiner Kindheit bis zu der Show.

Der Film bietet einen Einblick in die Härte des Lebens eines armen, später auch verwaisten, Jungen in Indien; in seinen Alltag, sowie auch in seine Erlebnisse, die ihn prägten und schließlich in seinen Weg zu einem besseren Leben.

Die Handlung und die Darstellung des Lebens des Jungen aus dem Slum ist sehr unverschleiert, sodass sie authentisch wirkt. Der Handlungsaufbau ist interessant und die Kameraführung in vielen Szenen ungewöhnlich. Die Filmmusik ist in einem indischen Stil, trotzdem erscheint sie sehr westlich.

Einerseits wird Jamals Leben wie ein Abenteuer dargestellt und doch werfen einige Szenen einen Schatten über die abenteuerliche Stimmung. Es werden alle Facetten des Lebens in einen Film gemischt, sodass man nicht genau sagen kann, was von den Dingen im Fokus des Film liegt: Liebe, Bildung, Freundschaft, Familie, Moral... Der Film schafft es zu schockieren, zum Lachen, aber auch zum Weinen zu bringen, sodass ich Euch diesen Film gerne empfehlen möchte!

Nicht ohne Grund hat der Film acht Oscars gewonnen: bester Film, beste Regie, bestes adaptiertes Drehbuch, beste Kamera, beste Filmmusik, bester Ton, bester Schnitt, bester Song!

Wem die Musik gefällt: Der Musiktitel, der am Ende des Films gespielt wird, heißt „Jai Ho“.

Nicole Bebek



Internettipp - SEMESTERBOOKS.de:

Bücher fürs Studium

Die studentische Bücherbörse SEMESTERBOOKS.de startet in neuem Design und mit optimierten Funktionen ins neue Semester. Noch einfacher, gezielter und schneller können Studierende jetzt ihre Bücher fürs Studium direkt an ihrer eigenen Hochschule finden – und handeln. Denn jede Hochschule in Deutschland hat bei SEMESTERBOOKS.de ihren eigenen Marktplatz zum Büchertausch.

Je mehr Studenten ihre Angebote und Gesuche bei SEMESTERBOOKS.de aufgeben, desto effektiver funktioniert der Handel. Wer davon profitiert sind die Studierenden und kein Unternehmen. Der Service von SEMESTERBOOKS.de ist absolut kostenlos, eben von Studenten für Studenten.

Durch die lokale Suche an der eigenen Hochschule und die höhere Anzahl von Usern steigt die Wahrscheinlichkeit für alle Studenten, Bücher fürs Studium schnellstmöglich und versandkostenfrei zu kaufen oder zu verkaufen. Daher ermöglicht es SEMESTERBOOKS.de den Studierenden, Bücher einfach und bequem auf dem Campus auszutauschen: keine mangelhafte Ware, keine Rückversandkosten – das bedeutet mehr Zeit für das Studium, mehr Zeit für das Wesentliche.

Sollte ein Buch nicht sofort verfügbar sein, können Studenten bei SEMESTERBOOKS.de auch Gesuche aufgeben, oder natürlich provisionsfrei neue Bücher kaufen. Langfristig soll SEMESTERBOOKS.de die erste Anlaufstelle für Studienbücher und Studienliteratur werden. Das Studentenprojekt wird offiziell von der Universität Heidelberg und dem Gründerverbund Heidelberg unterstützt. Das Team besteht aus befreundeten Studenten der Universitäten Heidelberg, Mannheim, Siegen und Münster.

Namensvorschläge für den Affen im Logo: Das neueste Team-Mitglied kam beim aktuellen Relaunch von SEMESTERBOOKS.de hinzu: Der Affe. Er hat aber noch keinen Namen. Deshalb könnt Ihr jetzt Namensvorschläge per Email an: team@semesterbooks.de schicken. Der Gewinner bekommt einen Büchergutschein im Wert von 50 Euro.

Kreshnik Myftari, SEMESTERBOOKS.de



+++EUFH-Newsticker+++

Neues am laufenden Band



+++Professor aus Indien zu Gast+++

Prof. N. Chandrasekhar vom Welingkar Institute of Management Development & Research im indischen Mumbai besuchte kürzlich unseren Campus. Hier traf er Professorinnen und Professoren unseres Fachbereichs Handelsmanagement, um über die Möglichkeiten einer zukünftigen Zusammenarbeit zu sprechen. Der Gast besuchte auch die European Retail Academy, zu deren Mitgliedern auch die EUFH seit Jahren zählt. In Indien ist, anders als bei uns, der Handel momentan stark auf dem Vormarsch. Viele neue Warenhäuser und Supermärkte schießen wie Pilze aus dem Boden. Fachleute sagen, diese positive Entwicklung halte auch in den nächsten Jahren ungebrochen an. Die Ursache sehen sie in der viel stärker als bei uns vom Binnenmarkt angetriebenen Wirtschaft des Landes. Der indische Handel jedenfalls leidet derzeit nicht unter der weltweiten Wirtschaftskrise. Das Wachstum des Handels führt zwangsläufig zu einem erhöhten Bedarf an gut qualifiziertem Nachwuchs. Und wo könnte man sich besser über gute akademische Ausbildung für den Handel informieren als bei uns an der EUFH?



+++Neuer Hörsaal im JDC+++

Regelmäßig besuchen hochkarätige Gastredner aus der Wirtschaft unseren Campus. Ihre Vorträge sind natürlich für viele Studierende interessant. Damit in naher Zukunft mehr Studierende Gelegenheit haben, solchen Vorträgen zu lauschen und die Highlights des Semesters hautnah mitzubekommen, wurde im Erdgeschoss des JDC ein schöner neuer Hörsaal gebaut. Bei Redaktionsschluss war er noch nicht ganz fertig, aber man konnte schon erkennen, wie er einmal aussehen wird. 109 Studierende werden dort Platz finden. Wir wünschen Euch und uns viele interessante Vorlesungen im schönen neuen Raum!



+++Busse für die EUFH+++

Seit dem 18. Mai fahren sowohl in Neuss als auch in Düsseldorf schicke EUFH-Busse im öffentlichen Nahverkehr, um unseren neuen Hochschulstandort in Neuss in der Region bekannt zu machen. Hier seht Ihr den Bus in Neuss, der dafür sorgen wird, dass Neusser Abiturienten ihrem Erfolg nicht länger hinterher fahren.



+++Bissige Wirtschaftsinformatiker+++

Wirtschaftsinformatiker sind schlaue Leute. Während einer Vorlesung stellten sie aber jetzt auch erneut ihre Bissigkeit unter Beweis, wie wir fotografisch dokumentieren konnten. Und wer genau hinschaut, der sieht natürlich sofort, dass die Wirtschaftsinformatiker stets ein breites, fröhliches Lächeln auf den Lippen haben.



+++Alumni auf dem Campus+++

Am Samstag, den 9. Mai fand an der EUFH die vierte ordentliche Mitgliederversammlung unseres Absolventennetzwerks statt, das inzwischen weit über hundert Mitglieder hat und weiterhin stetig wächst. Bei regelmäßigen vom Alumni-Club organisierten Stammtischen und Treffen begegnen sich Absolventen verschiedener Studien- und Jahrgänge, pflegen Kontakte und tauschen Neuigkeiten aus.

Während der Mitgliederversammlung wählte der Verein einen neuen Vorstand für die nächsten zwei Jahre. Gewählt wurden Antonia Keune, Henryk Fiedler, Reinhold Seifer und die noch aktive Studentin Johanna Wagner. Ebenfalls für zwei Jahre wurde ein neuer Beirat gewählt. Vorsitzender ist unser Gründungsrektor Prof. Dr. Jürgen Dröge. Außerdem gehören diesem Gremium ab jetzt Vizepräsident Prof. Dr. Hermann Hansis, Prof. Dr. Hans-Werner Goormann vom Fachbereich Handelsmanagement, Maria Burkhardt, Assistentin des Präsidiums und Alexander Tolski an, der bisher Präsident des Absolventennetzwerks war und in den Beirat gewechselt ist.

Nach dem offiziellen Teil der Veranstaltung trafen sich die Alumni noch zu dem einen oder anderen leckeren Kölsch in einem Biergarten in der Domstadt.



+++Get Together Logistics+++

Beim Get Together unserer Logistiker regnete es diesmal in Strömen. Aber das tat dem Spaß an Freibier und Brezeln natürlich keinerlei Abbruch. Professoren und Studierende nutzten auch diesmal wieder die Gelegenheit, sich außerhalb der Seminarräume besser kennen zu lernen und einfach mal ein paar Runden zu quatschen.

+++Newsticker auf Zeitreise+++

Politik und Weltgeschehen

- 68:** Der 30-jährige Kaiser Nero erdolcht sich außerhalb Roms unter Mithilfe eines Sklaven.
1917: Die Ankunft der ersten US-amerikanischen Soldaten an der Küste Frankreichs markiert das Eingreifen der USA in den Ersten Weltkrieg.
1945: Mit der Unterzeichnung der Charta der Vereinten Nationen in San Francisco durch 50 Staaten wird die UNO gegründet.
1963: US-Präsident John F. Kennedy hält vor dem Rathaus Schöneberg in Berlin vor 400.000 Menschen eine Rede, die mit dem auf Deutsch gesprochenen Satz „Ich bin ein Berliner“ endet.
1977: In Spanien finden erstmals seit 41 Jahren, dem Beginn der Diktatur Francisco Francos, wieder freie Wahlen statt.

Wirtschaft

- 1943:** Der gebürtige Ungar László József Bíró erhält das Patent für den Kugelschreiber.
1961: Die Firma Schering bringt die Pille in Deutschland auf den Markt.
1980: Mit Cable News Network (CNN) wird der erste reine Nachrichten-Fernsehsender gegründet.



Wissenschaft und Technik

- 2000:** Franck Goddio, Frankreich, entdeckt im Mittelmeer vor der Küste Ägyptens die Reste der versunkenen Stadt Herakleion.
2002: Steve Fossett startet zu seiner erfolgreichen Weltumrundung mit einem Ballon.

Sport

- 1906:** Im französischen Le Mans starten 32 Wagen zum ersten Grand-Prix-Rennen der Welt.
1954: Der Europäische Fußballverband UEFA wird in Basel gegründet.

