

Geographie in verschiedenen Berufsfeldern

Studierendenzeitung

C**OLUMBUS**

<http://www.geog.uni-heidelberg.de/institut/columbus.html>



Geographische Berufsperspektiven auf Umwegen

von Oliver Prahl

Seitdem ich mein Studium als Diplom-Geograph mit den Nebenfächern Geologie und Soziologie (anfangs Biologie) an der Universität in Heidelberg im Mai 2001 abgeschlossen habe, konnte ich unterschiedlichste berufliche Erfahrungen sammeln. Heute unterrichte ich sowohl als Gymnasiallehrer Erdkunde und Biologie, bin aber auch als Freiberufler bei der MVV Energie AG mit der Planung und dem Vertrieb von Photovoltaikanlagen befasst. Wie es zu dieser ungewöhnlichen Kombination kam möchte ich nachfolgend schildern.

Gegen Ende meines Studiums wusste ich, dass die Themenkomplexe Stadt und Planung sowie der Bereich der Energie meine Betätigungsfelder sein sollten. Zurückblickend kann ich sagen, dass der Wunsch sich in einem Planungsbüro oder bei einem öffentlichen Träger zu beweisen illusorisch war. Ich habe ca. 250 Bewerbungen und zwei Jahre gebraucht um dies zu verinnerlichen.

Dagegen konnte ich direkt nach dem Ende meines Studiums als Praktikant beim Brundtlandbüro für Klimaschutzmaßnahmen des Kreis Bergstraße in Heppenheim einsteigen. Ich hatte zunächst einen Vertrag über sechs Monate erhalten. Als dieser auslief wurde ich als freier Mitarbeiter weiter beschäftigt. Meine Aufgaben lagen im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit, der Beratung von Bürgern und der Vorberei-

tung von Veranstaltungen. Insgesamt konnte ich so 15 Monate Arbeitserfahrung sammeln, dass es nicht mehr wurde lag an den veränderten politischen Voraussetzungen im Kreis und der damit verbundenen Schließung dieses Büros.

Im September und Oktober der Jahres 2002 war ich dann arbeitslos, aufwärts ging es über den Umweg eines Call-Centers. Mit dreißig Stunden pro Woche Arbeitszeit ließ es sich überleben. Abends wurden Bewerbungen geschrieben. Zu dieser Zeit begann ich parallel ein Fernstudium an der Universität Rostock, damit strebte ich den Diplom Umweltwissenschaftler mit technischem Schwerpunkt als Abschluss an.

Der März 2003 endlich ebnete mir den Weg in einen „richtigen Job“. Ich konnte ein Praktikum bei der MVV Energie AG beginnen. In diesem auf sechs Monate befristeten Praktikum lernte ich viel über europäische Forschungsprogramme im regenerativen Energiebereich und konnte in viele andere Abteilungen hineinschnuppern. Das Praktikum wurde um einen Monat verlängert, allerdings kam mir und meinem auslaufenden Vertrag der personelle Wechsel an der Konzernspitze in die Quere. Ende September 2003 war ich wieder arbeitslos. Allerdings nur 14 Tage, in dieser Zeit habe ich von einem Gymnasium in Schriesheim das Angebot bekommen für einen er-

krankten Erdkunde- und Biologie-Lehrer einzuspringen. Der Kontakt kam über einen Bekannten zustande, der als Konrektor an dieser Schule lehrt. Innerhalb einer Woche eignete ich mir das Wissen über den Stoff der von mir zu betreuenden Klassenstufen an. Alles ging glatt – mit meiner Ausnahmelehrgenehmigung und weiterbildenden Maßnahmen konnte ich von nun an unterrichten.

Im Juni 2004 bewarb ich mich bei der MVV als Diplomand um mein Studium mit der Diplom-Arbeit abschließen zu können. Im Gegenzug bot man mir eine freiberufliche Tätigkeit im Geschäftsfeld Photovoltaik an, so dass ich von nun an Vollbeschäftigung erreichte. Der Abschluss meines Zweitstudiums im Mai 2005 sowie der zusätzliche Einsatz in der Konzernabteilung Technologie und Innovation der MVV lassen mich optimistisch in die Zukunft schauen.

Ich bin überzeugt davon, dass diese letztendlich positive Entwicklung auch durch die Bereitschaft zu zahlreichen Fortbildungen, Flexibilität und die Neugier auf neue Aufgaben ermöglicht wurde.

Für ergänzende Auskünfte stehe ich unter oprahl@gmx.net gerne zur Verfügung.



Oliver Prahl - Abschluss 2001

Verlagen informieren können.

Weil mir meine Heimatzeitung in Hockenheim und Schwetzingen zu klein erscheint, verbreiterte ich noch während des Studiums meine Arbeitsbasis. Ich ging zum „Rheinpfalz“-Ableger in Speyer. Zwei Jahre später tat sich dann die Chance auf, als Volontär einzusteigen.

Seitdem bin ich wieder da, wo ich angefangen habe: bei Vereinsfesten, Jubiläen, Gemeinderäten. Aber meist

nicht als Schreiber, sondern als Organisator, als Lenker eines ganzen Stabs von freien Mitarbeitern. Denn allein können die Redaktionen ihre Aufgaben nicht bewältigen. Also heißt es für den Redakteur in erster Linie organisieren, layouten, Termine vereinbaren, den Mitarbeitern den Rücken frei halten - und selbst zur Tastatur greifen, wenn die Themen zu knifflig, zu bedeutsam, zu strittig sind, um „Freie“ damit zu betrauen. Eine Herausforderung, die Spaß macht. Aber auch anstrengend ist. Redakti-

onstage sind meist lang. Sie beginnen gegen 10 Uhr und enden oft erst gegen 20 Uhr bei täglich leichten Abweichungen. Und dann ist oft noch ein Abendtermin.

So wie gestern, als ich hals über Kopf und ohne Aufzuräumen aus der Redaktion stürmte. Wobei wir wieder beim Schreibtisch-Tohuwabohu wären. Das Telefon klingelt. Es sind zwei Seiten zu füllen. Also dann.



*„Es schwer zu erklären ist,
was die Faszination am
Lokaljournalismus
ausmacht.“*



Die finanzielle Seite der Entwicklung - Die KfW-Bank als Arbeitsfeld für Geographen?

von Kathrin Heinzmann

Im Rahmen des Instituts-kolloquiums hielten Michaela Gennes und Volker Karl von der „Kreditanstalt für Wiederaufbau“ (KfW) am 11. Oktober 2006 im Hörsaal der Physiogeographie einen Vortrag zum Thema „Kreislaufwirtschaft im Wassersektor Chinas“. Enge Verbindungen zwischen der KfW und dem Geographischen Institut bestehen derzeit in der Kooperation im BMBF-Forschungsprojekt „Urumqi: Steuerung umweltsensitiver Stoffkreisläufe zur nachhaltigen Stadtentwicklung in einem Trockengebiet“ von Prof. Eitel (siehe auch in Columbus 4, S. 17).

als Warenhilfe zur Deckung eines bestimmten dringend benötigten Einfuhrbedarfs oder als Strukturhilfe zur Unterstützung struktureller Anpassungen in Entwicklungsländern. In dieser Hinsicht arbeitet die KfW-Entwicklungsbank eng mit der GTZ zusammen, welche für die Umsetzung der technischen Entwicklungszusammenarbeit verantwortlich ist.

„Die deutsche Entwicklungszusammenarbeit ist politischer geworden“, betont Michaela Gennes in ihrem Vortrag. Dies betrifft selbstverständlich auch die Finanzierung von Entwicklungsprojekten. Regional fand unter der Regierung Schröder eine Schwerpunktsetzung innerhalb der Entwicklungszusammenarbeit statt: Weg vom sog. Gießkannenprinzip profitieren nun nur noch ausgewählte Partnerländer wie zum Beispiel China, Indien, Sambia oder Peru von der deutschen Entwicklungshilfe. Neben den regionalen wurden darüber hinaus thematische Schwerpunkte für die deutsche Entwicklungspolitik gesetzt: Im Wesentlichen umfassen diese Schwerpunkte die Bereiche Demokratie- und Friedensentwicklung, Umweltschutz und nachhaltige Ressourcennutzung sowie Wirtschaftsförderung. „Langfristig gesehen sollen größere Programme anstelle von kleineren Projekten durchgeführt werden“, so Gennes.

Im Kontext des Umweltschutzes und der nachhaltigen Ressourcennutzung stellt die Siedlungswasserwirtschaft einen Schwerpunkt der deutschen Entwicklungszusammenarbeit dar. „Deutschland ist international der größte bilaterale Geldgeber in der Siedlungswasserwirtschaft“, führt Volker Karl aus. Aus dem Portfolio der KfW-Entwicklungsbank werden derzeit knapp 3,6 plus 1,7 Mrd. Euro aus lokalen Finanzierungsquellen für die Siedlungswasserwirtschaft bereitgestellt. Bislang kommen diese Gelder vor allem Staaten des mittleren und nahen Ostens sowie Osteuropas zu Gute, wohingegen Asien bislang noch den kleinsten Teil der Gelder für sich verbuchen kann.

„Das Hauptproblem innerhalb der Wasserwirtschaft Chinas liegt im Ressourcenmanagement“, betont Volker Karl. Der grundsätzlichen, klimatischen Benachteiligung gerade der nördlichen, arideren Gebiete der Volksrepublik stehen die anthropogen bedingten Auswirkungen in Form massiver Umweltverschmutzungen gegenüber. Laut Karl sind in etwa „60 Prozent der Flussläufe und 75 Prozent der Seen schon jetzt für die normale Trinkwasseraufbereitung nicht mehr nutzbar“. Neben diesen industriell und landwirtschaftlich bedingten Verschmutzungen stellt die ineffiziente Wassernutzung die Hauptkomponente des sinkenden relativen Was-



Das Logo der KfW-Bankengruppe



Schwerpunktländer der KfW-Bankengruppe

Bei der KfW-Bankengruppe handelt es sich um eine 1948 ursprünglich aus Mitteln des Marshallplans gegründete Förderbank der Bundesrepublik Deutschland. Diese gliedert sich in die KfW-Förderbank, die KfW-Mittelstandsbank, die KfW-Ipex-Bank, die DEG sowie die KfW Entwicklungsbank. Letztere erfüllt innerhalb der deutschen Entwicklungszusammenarbeit die Umsetzung der finanziellen Aspekte der Entwicklungspolitik der Bundesregierung. Die finanzielle Zusammenarbeit dient dabei überwiegend der Finanzierung von Sachgütern und Anlageinvestitionen und wird in den Entwicklungsländern hauptsächlich in Form günstiger Kredite zur Verfügung gestellt. Dies geschieht entweder für konkret vereinbarte Projekte oder Programme,

serangebotes dar. Allein in der Trinkwasserversorgung wird aufgrund der mangelhaften Infrastruktur von chinesischer Seite von 20 bis 25 Prozent ausgegangen. „Vermutlich sind 30 bis 40 Prozent jedoch realistischer“, fügt Karl hinzu. Darüber hinaus sind die Wassertarife in sozialistischer Manier zu niedrig angesetzt, was sich in einem hohen Pro-Kopf-Verbrauch niederschlägt.

Die deutsch-chinesische Entwicklungszusammenarbeit besteht bereits seit 1985. Bisher wurden von deutscher Seite etwa 2.750 Mio. Euro investiert. Etwa 830 Mio. Euro wurden dabei aus KfW-Eigenmitteln beigesteuert. Der Hauptschwerpunkt innerhalb der Siedlungswasserwirtschaft der KfW-Entwicklungsbank besteht im Ausbau der Wasserinfrastruktur (u. a. Brauchwasseraufbereitung, und Kläranlagenbau). Im Allgemeinen trägt die chinesische Seite dabei 70 bis 80 Prozent der Investitionsleistungen. Über die Art des Wasserinfrastrukturprojekts bestimmt die chinesische Seite, die im ersten Schritt einen umfassenden Antrag auf finanzielle Förderung bei der Bundesregierung stellen muss. Vor der Auftragsvergabe erfolgt ein intensiver politischer Dialog zwischen beiden Staaten, in dem sich die deutsche Seite im Wassersektor verstärkt um eine Einflussnahme hinsichtlich verursachergerechterer Wassertarife und höherer Umweltstandards in China bemüht.

„Die chinesische Umweltgesetzgebung ist vergleich-

bar mit den europäischen Normen“, führt Volker Karl aus, „das Problem besteht in der Umsetzung und Durchführung der Gesetze“. In dieser Hinsicht betont er das pragmatische Handeln der Chinesen, den von ihm sog. „chinese style“. So bedarf es zur Schließung von stark umweltbelastenden Betrieben zuerst eines handfesten Umwelt-skandals, infolge dessen die Chinesen jedoch in kürzester Zeit den betroffenen Betrieb aus dem Verkehr ziehen. Mit weitreichenden Folgen für bereits umgesetzte Entwicklungsprojekte. So beträgt beispielsweise die Auslastung einer von der KfW-Entwicklungsbank finanzierten Brauchwasseranlage im Südosten Chinas nach Schließung der größten Umweltsünder heute lediglich 5 bis 10 Prozent.

„Im Allgemeinen beträgt die Erfolgsrate von KfW-finanzierten Entwicklungsprojekten im Wassersektor Chinas um die 70 Prozent, bei einer 75-prozentigen Auslastung sowie einer Vollkostendeckung nach zwei Jahren“, erläutert Michaela Gennes. Diese Erfolge führt Volker Karl auf „lokal angepasste Lösungsstrategien“ im Spannungsfeld zwischen naturräumlicher Ressourcennutzung, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft zurück. In diesem Zusammenhang betont Michaela Gennes, die von Haus aus Soziologin ist, die Interdisziplinarität innerhalb der KfW-Entwicklungsbank: „Unser Team ist interdisziplinär gemischt und besteht nicht nur aus Betriebswirten, wie

man es vielleicht von einer Bank erwarten würde.“

In dieser Hinsicht richtet sich auch das 12- bis 15-monatige Trainee-Programm der KfW-Entwicklungsbank für Hochschulabsolventen/innen nicht ausschließlich an Wirtschaftswissenschaftler. Als entscheidende Auswahlkriterien gelten hier neben der Studienleistung, erste praktische Erfahrungen in Entwicklungsländern sowie sehr gute Sprachkenntnisse in Englisch und gute Sprachkenntnisse in einer weiteren Fremdsprache (v. a. Spanisch, Französisch oder Russisch). Ein erfolgreicher Abschluss des Postgraduiertenprogramms des DIE (Deutsches Institut für Entwicklungspolitik) erhöht die Chancen für eine Aufnahme in das Trainee-Programm noch zusätzlich.

Neben Ihrem Trainee-Programm bietet die KfW-Entwicklungsbank darüber hinaus studienbegleitende Praktika von mindestens 3 Monaten in verschiedenen Referaten an. Aktuell sucht das Auslandsreferat der KfW-Entwicklungsbank beispielsweise einen Praktikanten im Bereich Öffentlichkeitsarbeit (siehe auch Aushang am PIG-Büro).

Weitere Informationen:
www.kfw.de

Das Institutskolloquium

In regelmäßigen Abständen finden während des Semesters anthropo- wie physiogeographische Vorträge am Geographischen Institut statt. Diese beschäftigen sich mit aktuellen Forschungsthemen in der Geographie. Alle Mitarbeiter und Studenten sind herzlich zu diesen Vorträgen eingeladen.



Dipl.-Geogr. Wolfgang Hübner



Egal welchen Beruf man wählt – einen geeigneten Ausgleich braucht jeder...

Jobperspektiven??? „Sicher, denn alles ist Geographie“

von Wolfgang Hübner

Als Student der Geographie in Heidelberg habe ich mich - zumindest in der zweiten Hälfte meines Studiums - sehr dafür interessiert, was aus den bisherigen Absolventen geworden war. Schließlich suchte ich nach Anregungen, wer mir einen Arbeitsplatz geben könnte, der meinen Neigungen entspricht und meinen Lebensunterhalt bezahlt. Daher komme ich der Bitte der Columbus-Redaktion, ein wenig von meinen Erfahrungen zu berichten, gerne nach.

Mit dem Heidelberger Geographie-Diplom in der Tasche ging ich 1999 mit viel Eifer, Motivation und straffer Organisation an den Bewerbungsmarathon. Ich habe sicher nicht alles, aber vieles richtig gemacht. Dennoch musste ich nach einem halben Jahr einsehen, dass ein Geograph ohne Berufserfahrung es nicht so einfach haben würde, solche zu sammeln.

Mir war schnell klar, dass ich zusätzliche Qualifikationen oder Erfahrungen brauchen würde, und zwar nicht in meinem fachlichen Gebiet, sondern in den Feldern, die neben der inhaltlich-fachlichen Qualifikation im Berufsleben gefordert sind – Methodenwissen, Kenntnisse über wirtschaftliche Zusammenhänge, Kommunikation. Ich habe mich für den Bereich Kommunikation entschieden und eine Zusatzausbildung zum Public-Relations-Berater gemacht. Ich fand eine Stelle als Volontär und

konnte diese Ausbildung berufs begleitend machen.

Finanziell war es immer noch eine Zeit der Investition – die Ausbildung kostete Geld, und dafür ging der größere Teil meiner Volontärvergütung drauf. Ohne die Unterstützung der Altvorderen wäre es schwierig geworden! Aber im Vergleich zur Vollzeitausbildung, die nach SGB gefördert wurde, hatte sie einen entscheidenden Vorteil: Die Praxis.

Nach Abschluss des Volontariats hatte ich den Luxus, zwischen zwei Zusagen wählen zu können. Sie würden mich jeweils in vollkommen unterschiedliche Richtungen bringen. Zum einen im Bereich PR für IT-Firmen, zum anderen im Stadtmarketing, was meinem kompletten Profil entsprach. Die Kombination Geographie (hier Schwerpunkt Stadtentwicklung, Planung) und Public Relations war genau das, was dort gesucht wurde. Und ich hatte einfach das Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zu sein. Daß ich die Stelle bekam, lag sicher auch an meiner Selbst-Präsentation, aber genauso an der aktuellen Situation meines zukünftigen Arbeitgebers, der kurzfristig jemand einstellen musste und auf meine Bewerbung zurückgriff. Die war nämlich schon ein paar Monate alt und eine Initiativbewerbung.

Inzwischen bin ich nach einem weiteren Wechsel

seit gut vier Jahren in einem Mannheimer Planungsbüro und dort für den Bereich Standortentwicklung mit Schwerpunkt Standortmarketing zuständig. In diesem Betrieb habe ich übrigens während der Studienzeit ein Praktikum gemacht, von der Stelle erfuhr ich durch „alte Kontakte“. Wir sind ein mittelgroßer Betrieb, so dass immer auch andere Aufgaben anfallen. Marketing und Werbung für die eigene Firma ist dabei meine Zuständigkeit, ebenso wie Mitarbeit bei Projekten der Umweltplanung.

Habe ich nun einen Job als Geograph? Ich antworte darauf gerne mit „Sicher, denn alles ist Geographie!“ Ich habe das Glück eines sehr abwechslungsreichen Betätigungsfelds mit oft komplexen Projekten. Die räumliche Komponente ist dabei immer sehr wichtig. Ich bin daher froh um alles, was ich im Studium gelernt (und zum Teil leider auch wieder vergessen) habe, es war eine schöne und interessante Zeit. Immer wieder merke ich, dass mir Kenntnisse oder Erfahrungen aus dem Studium helfen. Und das nicht nur im Beruf. Ich würde das Studium niemals alleine danach beurteilen wollen, ob ich jede einzelne Information für meine aktuelle Tätigkeit brauche oder nicht. Es sind einfach zwei Paar Stiefel.

Die Inhalte des Studiums sollten nicht nur nach „Berufsverwertbarkeit“ ausgewählt werden. Es ist

eine einmalige Zeit mit einmaligen Möglichkeiten, die sich nicht immer auf den Beruf beziehen müssen. Insbesondere, weil man im Studium oft noch gar nicht weiß, welchen Beruf man ergreifen wird. Man kann es gar nicht wissen, denn schließlich müssen wir alle flexibel auf die jeweils aktuelle Situation auf dem Arbeitsmarkt reagieren! Im späteren Berufsleben braucht man neben der Fle-

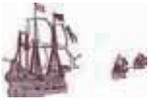
xibilität wiederum viele Fähigkeiten, die man im Studium gar nicht alle lernen kann. Aber man lernt sie „by doing“ wenn man aufgeschlossen und motiviert und immer bereit ist, zu lernen!

Ist das nicht ein schönes Schlusswort? Vielleicht etwas abgegriffen, aber wahr. In diesem Sinne wünsche ich allen Lesern viel Motivation, Aufgeschlos-

senheit, Glück und vor allem Erfolg im Studium und danach.

Autor:

Dipl.-Geogr. Wolfgang
Hübner
REGIOPLAN INGENIEUR-
GmbH
Besselstr. 14-16
68219 Mannheim
Tel. 0621/87675-41
Fax 0621/87675-99
w.huebner@regioplan.com



Tipps zum Berufseinstieg der Generation Praktikum

von Markus Schaffert

Nach 12 Semestern Geographie in Heidelberg und Stockholm konnte es Anfang 2004 endlich losgehen mit der Arbeit als Diplom-Geograph: Mein Startkapital waren eine sehr gute Abschlussnote, ein Auslandssemester, zwei positiv bewertete Praktika, der Erwerb zusätzlicher EDV- und Sprachkenntnisse sowie eine bedingungslose Flexibilität bezüglich des zukünftigen Arbeitsortes und die feste Überzeugung, mit diesen Meriten schon bald eine interessante Arbeitsstelle zu finden. Dass bis zu meiner ersten Festanstellung mit einer Vertragsdauer von über einem Jahr rund drei Jahre vergehen würden und ich bis dahin rund 200 Bewerbungen schreiben sollte (von denen nur eine einzige zu einem Vorstellungsgespräch führen würde), hätte ich mir damals nicht träumen lassen.

Es ist in renommierten Zeitschriften bereits viel geschrieben worden über die so genannte „Generation Praktikum“; Ein Jahr nach meinem Uni-Abschluss musste ich mir eingestehen, dass ich Teil dieser Generation geworden war: Da sich keine bezahlten Arbeitsmöglichkeiten finden ließen, entschloss ich mich über Praktika Berufserfahrung zu sammeln und durch gute Leistungen hoffentlich schon bald in eine Festanstellung übernommen zu werden. Ich „praktizierte“ erst bei der *GTZ*, dann beim *Planungsverband Ballungsraum Frankfurt/Rhein-Main* und schließlich bei

der *Stadt Speyer*. Dabei gab ich jeden Tag aufs Neue Alles, um die Vorgesetzten von meinen Fähigkeiten zu überzeugen, blieb auch schon mal bis 22 Uhr im Büro und erstellte Plankonzepte, die ein kommerzielles Planungsbüro wohl für mehrere tausend Euro in Rechnung gestellt hätte.

Für alle drei Praktika erhielt ich letztlich auch sehr gute Praktikumszeugnisse – aber eine dauerhafte Anstellung oder wenigstens ein unbezahltes GTZ-Auslandspraktikum? Nada! Nach diesen ernüchternden Erfahrungen entschloss ich mich, keinen Praktikumsplatz mehr zu suchen. Letztlich hätte ich damit doch nur weiter dazu beigetragen, dass das der „Generation Praktikum“ zugrunde liegende System – nämlich das unentgeltliche Ausnutzen fertig ausgebildeter Fachkräfte – fortbestehen würde und hätte Studenten, für die ein oder zwei Praktika sinnvoll und z.T. vorgeschrieben sind, potentielle Praktikumsplätze weggenommen.

In der ersten Hälfte meines zweiten Arbeitsjahres (2005) arbeitete ich dann als GIS-HiWi in freier Mitarbeiterschaft für die Uni Mannheim. Den Stellenausschlag für diese Tätigkeit hatte ich übrigens am Geographischen Institut Heidelberg gefunden. Eigentlich suchte man dort einen Studenten, da sich aber keiner fand, griff man notgedrungen auf die geprüfte und damit teurere Hilfskraft zurück. Diese Arbeit war

sehr bedeutend für meinen weiteren Werdegang, da ich mir wichtige Fähigkeiten im GIS-Bereich aneignen und über das entsprechende Arbeitszeugnis auch nachweisen konnte.

Leider aber betrug der mit dieser Tätigkeit verbundene Arbeitsumfang nicht mehr als rund einen Arbeitstag pro Woche und nach anderthalb Jahren als Diplom-Geograph musste ich mir eingestehen, dass ich pleite war. Alle Ersparnisse, die ich im Laufe von knapp 30 Jahren zur Seite gelegt hatte, waren in einer Zeit draufgegangen, in der ich unentwegt gearbeitet und in der Unternehmen und Organisationen der öffentlichen Hand ordentlich an mir verdient hatten! Ich hatte mir schon das Harz-4-Antragsformular besorgt, als dann eine neue Arbeitsstelle in einem privaten Planungsbüro in Darmstadt die größte Not milderte. Ein ehemaliger Kollege vom Planungsverband hatte mich seinen früheren Mitarbeitern weiterempfohlen. So konnte ich nun halbtags für 12,50 Euro/h brutto gerade so meinen Lebensunterhalt bestreiten und mich im GIS-Bereich weiterbilden: Meine Aufgabe war die Umstellung des hauseigenen GIS-Systems von ArcView GIS 3.2 auf 9.0. Als nach einem Jahr (Mitte 2006) das GIS-System umgestellt und die Mitarbeiter von mir darin geschult worden waren, wurde mir aber wieder gekündigt und ich stand erneut auf der Straße. Die Verzweiflung war groß, bis



Markus Schaffert:
Mitverantwortlicher für den Hochschulvertrieb der Firma Intergraph

ich dann nach sechs Wochen ohne Job plötzlich und mittlerweile unerwartet eine Einladung zu einem Vorstellungsgespräch erhielt. Und es war dann eine große Genugtuung, dass ich mich bei meinem ersten Bewerbungsgespräch überhaupt (nach ca. 200 Absagen) gleich gegen die verbliebenen Konkurrenten durchsetzen konnte.

Ich bin nun am *Institut für kommunale GeoInformationssysteme (IKGIS) e.V.* – einem spin-off des Geodätischen Instituts der TU Darmstadt angestellt. Das IKGIS arbeitet sehr eng mit der Firma *Intergraph* zusammen, für deren Hochschulvertrieb ich jetzt mitverantwortlich bin. Hier arbeite ich nun halbtags und befristet auf drei Jahre. Ich sitze einerseits auf dem Campus der TU Darmstadt und meine Kunden sind deutschsprachige Universitäten und deren Studenten. Gleichzeitig bin ich aber auch Teil eines GIS-Weltmarktführers und stehe in permanenten Kontakt zur Intergraph-Deutschlandzentrale in Ismaning bei München und zum Mutterkonzern in den USA. In der mir verbleibenden Zeit promoviere ich darüber hinaus am Geodätischen Institut im GIS-Bereich. Nach den vielen zweifelhaften Erfahrungen auf dem Arbeitsmarkt bin ich nun sehr zufrieden mit meiner Tätigkeit und der Meinung, dass meine Odyssee auf dem Arbeitsmarkt ihr Happyend gefunden hat.

Fazit: Meine Erfahrungen auf dem geographischen Arbeitsmarkt sind leider kein Einzelfall, wie ich durch Kontakte zu anderen

jungen Diplom-Geographen mittlerweile weiß. Dennoch sollte dies kein Grund für Euch sein, dass Studium zu wechseln oder den Kopf in den Sand zu stecken. Auch Geographie-Absolventen können unmittelbar nach ihrem Studium eine anständige Arbeit finden, sie müssen dafür aber mehr tun als Absolventen anderer Fachrichtungen.

Einen Job im geographischen Umfeld findet man nach meinen Erfahrungen derzeit durch Berufserfahrung, über Kontakte oder über nachgefragtes Spezialwissen. Wer gleich nach seinem Examen eine „richtige“ Arbeitsstelle finden möchte, muss schon während des Studiums anfangen, Erfahrung, Kontakte und Spezialwissen zu generieren. Wer dagegen erst nach dem Studium damit beginnt, braucht Jahre, bis er sich für den Arbeitsmarkt wirklich fit gemacht hat. Konkret heißt das, dass Ihr schon während des Studiums umfangreiche Berufserfahrung sammeln solltet. Zwei dreimonatige Praktika sind zu wenig. Viel besser ist es, ihr sucht Euch einen Studentenjob in einem für Euch interessanten Unternehmen und/oder in einem relevanten Arbeitsfeld (z.B. als GIS-Aushilfe) und macht das möglichst über Jahre hinweg. So bekommt Ihr eventuell einen Fuß in die Tür des Unternehmens oder könnt zumindest mehrjährige Berufserfahrung in einem relevanten Themenbereich vorweisen. Darüber hinaus werdet ihr in dieser Zeit bei entsprechender Eigeninitiative wichtige Kontakte knüpfen, die sich später auszahlen könnten.

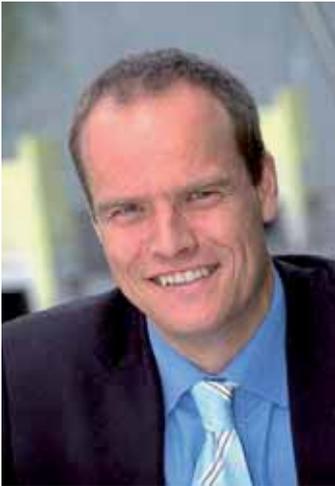
Ein weiterer wichtiger Pluspunkt ist das Vorhandensein von Spezialwissen. Solches Spezialwissen sind z.B. tiefgründige und nachweisbare Kenntnisse in Programmiersprachen (Informatik als Nebenfach hilft; Berufserfahrung in der Anwendung von Programmieretechniken ist super). Aber auch umfangreiche EDV-Anwenderkenntnisse (z.B. GIS, SPSS, SAS, ErdasImagine) können auf direktem Wege zur Arbeitsstelle führen. Wichtig ist hierbei aber, dass Ihr nicht nur Einführungsveranstaltungen besucht, sondern bei ein oder zwei Programmen wirklich am Ball bleibt sowie nachweisbare und möglichst mehrjährige (Berufs-) Erfahrungen sammelt. Ein anderer Erfolg versprechender Weg, ist es, die Geographie nach dem Studium endgültig hinter sich zu lassen und bei einem Unternehmen anzuhauern, dass Studienabsolventen (z.B. für ein Traineeprogramm) sucht, deren Fachrichtung dem Unternehmen egal ist. Solche Unternehmen sind gar nicht mal so selten und die Bandbreite reicht von *Lidl* über *Ikea* bis zu *statoil*. Oder gebt bei *Monster.de* mal „german“ ins Schlüsselfeld ein (vorausgesetzt: europa- oder weltweiter Suchmodus): Ihr werdet sehen, dass im Ausland deutsche Uniabsolventen (unabhängig von der Fachrichtung) für Positionen im technischen support oder im Vertrieb gesucht werden. Warum nicht mal ein oder zwei Jahre als technical helpdesk in Dublin oder Amsterdam verbringen und sich während dieser Zeit weiter in Deutschland bewerben?

Falls ihr weitere Fragen zum Artikel habt, könnt ihr mich unter markus.schaffert@intergraph.com kontaktieren. Gerne beantworte ich euch auch Fragen zum Intergraph-Hochschulprogramm, durch das Ihr kostenlos die GIS-Software Geomedia Pro erhalten könnt.



Tipps von einem Geographen, der es wissen muss - im Gespräch mit dem Heidelberger Oberbürgermeister Dr. Eckard Würzner

von Christina Preusker



Der Heidelberger Oberbürgermeister: Dr. Eckard Würzner

Seit dem 14. Dezember 2006 ist der Geograph Dr. Eckard Würzner Oberbürgermeister der Stadt Heidelberg. Das Tutorium für das Hauptstudium besuchte ihn vor seiner Wahl in seiner damaligen Position als Bürgermeister für Umwelt und Energie der Stadt Heidelberg.

Dr. Eckard Würzner studierte von 1982 bis 1987 Geographie an den Universitäten Heidelberg und Mannheim. Seine Nebenfächer Geologie und Jura entwickelten sich insbesondere hinsichtlich seiner späteren Tätigkeit im Umweltschutz der Stadt Heidelberg als wichtige Voraussetzung. Die Kenntnis rechtlicher Grundlagen ist beispielsweise in Planungsprozessen unumgänglich. Diverse Stipendien führten ihn rund um die Welt. Seinem zügigen Studium, in dem er bereits Vater war, folgte die von der Landesgraduiertenförderung Baden-Württemberg geförderte Dissertation zum Thema: "Vergleichende Fallstudie über potentielle Einflüsse atmosphärischer Umwelttoxine auf die Mortalität in Agglomerationen" für den Bereich der Ballungsräume in der Bundesrepublik Deutschland und den Großraum Paris.

Auf die damalige Stellenausschreibung bei der Stadt Heidelberg kamen 760 Mitbewerber. Dr. Würzner erhielt die Stelle und arbei-

tete in den folgenden Jahren als u. a. Umweltfachberater, Leiter der Abteilung technischer Umweltschutz und Leiter des Amtes für Umweltschutz, Energie und Gesundheitsförderung. Zu jener Zeit war der Bereich „Umwelt“ ein aufstrebender Wirtschaftszweig. Aktuell, so Würzner, habe sich die Situation aber etwas geändert: „Bei der Stadt sind derzeit fast alle der rund 2000 Stellen belegt. Der Trichter wird immer enger.“ Dennoch bekämen aber entsprechend auftretende Absolventen immer eine Chance. „Man sollte sich darüber im Klaren sein, was man darstellen möchte.“ Dazu gehören laut Dr. Würzner nicht nur ein überzeugendes Auftreten, sondern auch ein guter Abschluss sowie möglichst erste Berufserfahrung. Zusatzqualifikationen seien ein wesentlicher Punkt im Lebenslauf des Bewerbers.

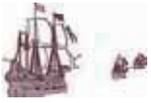
Das Rennen um eine gute Position beginne bereits ab dem dritten Semester. Neben Praktika sei es unablässig, bereits erste Berufserfahrungen in der späteren Wunschtätigkeit zu sammeln – sei es durch Mitarbeit an Projekten oder durch einen Nebenjob in der Wirtschaft. Dr. Würzner arbeitete selbst bereits während des Studiums als Umweltberater für die Stadt Heidelberg und verfasste Gutachten. Auslandsaufenthalte während des Studiums werden

ebenso gerne gesehen wie ein breites Spektrum an Fremdsprachenkenntnissen, das durchaus auch exotischere Sprachen umfassen könne. Kurz gesagt, sollte sich der Studierende bereits während der Phase des Studiums auf die Phase des Berufs vorbereiten.

Hierbei sind auch Netzwerke unumgänglich. Die Zeiten der „Vetterlewirtschaft“ seien aber endgültig vorbei. Tatsache ist, dass viele Stellen nicht mehr ausgeschrieben werden, sondern über bereits vorhandene Kontakte bzw. ehemalige Praktikanten oder Mitarbeiter besetzt werden.

Mit Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, durchaus auch etwas Hartnäckigkeit und einem Gefühl für den Markt seien die Berufsaussichten gut. Als Geograph sei man aufgrund der Fähigkeit, den Überblick zu wahren, absolut auch für Führungspositionen geeignet. Viele Studierende unterschätzen dies.





Work & Play - als Geograph in Neuseeland

von Martin Pecher (geb. Zeh)



Sea Kayaking, Abel Tasman National Park



Wellington CBD vom Mount Victoria



South Coast, Wellington



Mount Ruapehu, Tongariro National Park

Nach meinem Diplom 2001 schaute ich wie viele andere meiner Studienkollegen mit Verzweiflung auf den Arbeitsmarkt in Deutschland. Horrorgeschichten von unzähligen, erfolglosen Bewerbungen ermutigten mich nicht im Geringsten den sicheren Schoss der Universität zu verlassen. Eine halbe Stelle als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Geographischen Institut (bei Prof. Glaser) ermöglichte mir in den darauffolgenden zwei Jahren den Ausbau meiner Kenntnisse und Erfahrungen im Bereich GIS und 3D-Landschaftsvisualisierung. Mehrere Bewerbungen innerhalb Deutschlands und Europas zeigten mir während dieser Zeit, dass mein Traum vom perfekten Geographenjob wohl ein solcher bleiben würde. Aus dieser Frustration heraus schickte ich dann einige Email-Bewerbungen nach Neuseeland. Nach mehreren Reisen und Praktika war mir dieses faszinierende Land ans Herz gewachsen und ich spielte schon eine Weile mit dem Gedanken an einen längeren Auslandsaufenthalt. Keine zwei Wochen später hatte ich sechs Einladungen zu Vorstellungsgesprächen (genauso viele wie abgeschickte Bewerbungen), aus denen sich während meines Neuseelandaufenthaltes vier konkrete Jobangebote herauskristallisierten. Keine zwei Monate später und der Traumjob im Traumland war Wirklichkeit geworden!

Als Spezialist für GIS und 3D-Visualisierung im Hauptstadtbüro der größten Umwelt-Consulting-Firma in Neuseeland bin ich verantwortlich für die Betreuung des firmeninternen GIS (inkl. Geodatenbanken) und die Bereitstellung jeglicher Art von Visualisierungen (Karten, interaktive 3D-Modelle, photorealistische 3D-Simulationen, Präsentationen, u. v. m.). Neben diesen eher technischen Aufgaben kann ich als Geograph zusätzlich auch als interdisziplinäre Schnittstelle zwischen den Landschaftsplanern, Landschaftsarchitekten, Ökologen, Stadtplanern und Designern innerhalb der Firma fungieren. Auch wenn mir im Endeffekt meine Spezialisierung im Bereich 3D-Landschaftsvisualisierung und GIS diesen Job verschafft hat, sichern tut ihn mir meine Ausbildung als Geograph.

Die lockeren und überaus angenehmen Umgangsformen im neuseeländischen Arbeitsalltag waren am Anfang schon etwas ungewohnt. Ebenso wie die allgegenwärtige Freundlichkeit, Offenheit und Hilfsbereitschaft der Kiwis. Doch es dauert nicht lang bis man sich hier am anderen Ende der Welt wie zu Hause fühlt. Auch an Rugby, Cricket, Netball und Segeln kann man sich durchaus gewöhnen..ehrlich! Dank Internet und Deutsche Welle TV (über Satellit) bleibt man stets auf dem laufenden über die Entwicklungen in Deutschland und Europa.

Auch wenn man als Teil der arbeitenden Bevölkerung leider nie genug Freizeit hat, Neuseeland ist ein Paradies für Outdoor-Aktivitäten aller Art, und jede freie Minute kann man nutzen um dieses faszinierende Land mit seinen atemberaubenden Landschaften und den freundlichen Menschen auf immer wieder neue Art kennenzulernen. Wandern, Surfen, Kajakfahren, Segeln, Radfahren, Tauchen, Mountainbiken, Schwimmen, Klettern und Fischen sind nur die beliebtesten Aktivitäten denen man in Wellington und Umgebung frönen kann. Der Ruf der Wildnis ist allerdings auch hier in der Stadt immer allgegenwärtig. Vulkane, Gletscher, unberührte Regenwälder, einsame Strände, unzählige Wasserfälle, raue Felsküsten.....mit seinen 14 Nationalparks und unzähligen anderen Schutzgebieten bietet Neuseeland unbegrenzte Möglichkeiten diesem Ruf zu folgen.

Auswandern nach Neuseeland ist nicht einfach. Man lässt Freunde und Familie zurück und gibt viele Gewohnheiten und Sicherheiten auf. Auch wenn Neuseeland ein durch und durch westlich geprägtes Land ist, hier im Südpazifik läuft alles etwas anders als in Deutschland. Arbeitsrecht, Urlaub, Gehalt, Versicherungen, soziale Absicherung, usw., fast überall stößt man auf ein neues System. Einige Dinge (z.B. viele Lebensmittel) schaffen trotz alledem eine ge-

wisse Vertrautheit, während andere für Schock und Unverständnis sorgen. Die Grösse, Abgeschiedenheit und junge Geschichte Neuseelands machen es einzigartig, aber die Natur und die

Menschen machen es zu einem Paradies.

Wer sich gut informiert und vorbereitet, Mut und Abenteuerlust aufbringt und auch bereit für ein paar

Opfer ist, der hat die Möglichkeit hier am anderen Ende der Welt ein ganz persönliches Paradies zu entdecken.

Ka kite, Martin



Mount Cook, Mount Cook National Park



Franz Josef Glacier, Westland National Park



Sonnenuntergang über der Cook Strait

KATASTROPHEN- FORSCHUNG

• Interview: Michael Kuntz

COLUMBUS: Herr Lennartz, bevor wir uns dem weiteren Gespräch widmen, könnten sie mir ihren akademischen Lebenslauf bitte kurz schildern?

LENNARTZ: Ich habe in Bonn Geographie mit den Nebenfächern Städtebau und BWL studiert und dort bei Prof. Nüsser meine Diplomarbeit geschrieben. Obwohl er zur Zeit der Abgabe schon seine neue Stelle hier am SAI in Heidelberg antrat, hatte er sich bereit erklärt, mich in Bonn noch als Diplomand ▶





▶ anzunehmen. Während der Diplomarbeit habe ich mich mit dem Wiederaufbau nach der Tsunamikatastrophe in Sri Lanka beschäftigt, denn ich entschied mich recht früh für einen Studienschwerpunkt im Bereich der Naturgefahren und Naturkatastrophen und habe dabei vor allem den sozialen Komponenten Beachtung geschenkt. Später war ich für sieben Monate als Mitarbeiter in der Geschäftsstelle des Deutschen Komitees Katastrophenvorsorge tätig. Das DKKV ist ein eingetragener Verein, welcher eine Plattform für Katastrophenvorsorge in Deutschland bildet. Aufgabe dieses Vereins ist es, Kontakte zwischen Wissenschaft und Praxis zu knüpfen und den Wissensaustausch zum Thema Katastrophenvorsorge zu fördern. So war beispielsweise Prof. Bohle, der ehemalige Leiter der Geographischen Abteilung des SAI, ebenfalls im wissenschaftlichen Beirat des DKKV vertreten. Die letzten zehn Monate war ich als Juniorfachkraft bei der GTZ im Sektorvorhaben „Katastrophenvorsorge in der Entwicklungszusammenarbeit“ angestellt. Diese Stelle befand sich in der Zentrale der GTZ und diente als Sammelstelle für Informationen aus Projekten, welche sich mit Katastrophenvorsorge befassten. Dort werden Erfahrungen aus den unterschiedlichen Projekten gesammelt, um sie später anderen Projekten zur Verfügung zu stellen. Dabei handelt es sich überwiegend um Projekte in Lateinamerika und zunehmend auch in Südostasien. Seit Mitte April bin ich am Südasieninstitut der Universität Heidelberg angestellt.

Warum haben Sie Ihren Job bei der GTZ aufgegeben?

Da ich bei der GTZ als Elternzeitvertretung eingestellt worden war, war mein Vertrag dort nur befristet. Als sich dann die Möglichkeit ergab, hier in Heidelberg eine Promotionsstelle anzutreten, habe ich die Gelegenheit genutzt, nach eineinhalb Jahren in der Praxis wieder an die Uni zurückzukehren.

Sind sie immer noch im Bereich der Katastrophenvorsorge tätig?

Ja, ich möchte weiter in diesem Bereich arbeiten. Neben meinen Lehraufgaben als Mitarbeiter des SAI bin ich auch hier, um meine Doktorarbeit zu schreiben. Derzeit befinde ich mich aber noch in der Phase der Ideenentwicklung. Aber es soll auf jeden Fall im Bereich Katastrophenvorsorge in einem südasiatischen Kontext weitergehen. Interessante Themen sind dabei beispielsweise der Wiederaufbau nach dem Erdbeben in Pakistan oder die Überschwemmungsproblematik in Bangladesch.

Würden sie sagen, dass es hier am Institut Raum für den Bereich der Katastrophenforschung gibt?

In der geographischen Abteilung des SAI werde ich der Einzige sein, der sich explizit mit dieser Problematik beschäftigt. Herr Professor Nüsser hat mich jedoch auch deswegen eingestellt, weil er Interesse an der Thematik hat und die Notwendigkeit für diese Forschung in Südasiens sieht. Auch der Vorgänger von Herrn Nüsser, Prof. Bohle, hatte bereits im Bereich „Verwundbarkeiten von Gesellschaften“ etc. gearbeitet. Folglich war das hier am Institut auch schon immer ein Thema. ▶

- **Herr Lennartz, sie haben auch einen Lehrauftrag hier am Institut zu erfüllen und kommen somit auch mit den Studenten in unmittelbaren Kontakt. Was würden sie sagen, muss ein guter Geographiestudent an Fähigkeiten ins Studium mitbringen?**

Also erst einmal ein breit gefächertes Interesse. Ich habe mir den Bereich der Naturkatastrophen ausgesucht, da ich dort die Kombination von physischer Geographie und Humangeographie am besten verwirklicht sah und dort die Schnittmenge dieser Bereiche besonders groß ist. Deshalb denke ich, sollte man sich für möglichst Vieles interessieren und die Augen offen halten.

Sie haben ihre Karriere erst begonnen. Was ist Ihrer Meinung nach für einen Geographen wichtig, wenn er ins Berufsleben einsteigen möchte?

Was generell wichtig ist für einen Berufseinsteiger, ist neben dem geographischen Fachwissen, auch der Kontakt zu potenziellen Arbeitgebern. Ich meine damit nicht „Vitamin B“ sondern Kontakte, die man sich beispielsweise durch Praktika schaffen kann. So hatte ich, bevor ich bei der GTZ gearbeitet habe, dort ein Praktikum absolviert. Damit kannten mich die Leute bereits, was mir eventuell einen Vorteil gegenüber anderen Mitbewerbern gebracht hat. Ein gutes Praktikum ist auf jeden Fall von Vorteil. Und natürlich kann man sich überlegen, sich über die Diplomarbeit ein Alleinstellungsmerkmal zu schaffen, indem man in seiner wissenschaftlichen Arbeit ein Thema behandelt, bei dem man denkt, es könnte für seinen zukünftigen Arbeitgeber von Interesse sein. Dabei bietet die Diplomarbeit eine gute Chance, sich kurz vor Ende des Studiums noch weiter zu spezialisieren.

Würden sie nun sagen, dass der Bereich der Katastrophenforschung Zukunft hat, also dort eine Nachfrage für zukünftige Geographen besteht?

Natürlich (lacht). Ich denke, dass im Zuge des Klimawandels noch weiterer Forschungsbedarf besteht. Es wird auf jeden Fall Regionen geben, in denen die Probleme noch wachsen werden. Dies gilt beispielsweise auch für das Bevölkerungswachstum in gefährdeten Gebieten. Weltweit ist dies sicher ein Thema, das nicht so einfach aus der Welt zu schaffen ist. Ob allerdings Gelder für diesen Bereich bereitgestellt werden, ist natürlich wieder eine andere Frage. Im Feld der deutschen Entwicklungszusammenarbeit ist das eine Sache mit Zukunft, aber eben keine, die boomt wie beispielsweise erneuerbare Energien. Eins ist auf jeden Fall aber sicher: Extreme Naturereignisse wird es immer wieder geben. Das Ziel kann es nur sein, ihre negativen Auswirkungen zu verringern.

Sie bieten momentan einen GIS-Kurs als Blockseminar an. Würden sie sagen, das ist etwas, was ein Geograph unbedingt beherrschen sollte?

Meiner Meinung nach kommt man ohne GIS-Kenntnisse nicht mehr aus. Es muss nicht jeder ein GIS-Experte werden, aber das generelle Interesse sollte vorhanden sein. Es erleichtert einem eben vieles, wenn man mit GIS umgehen, gute Karten machen kann und die Analyseinstrumente versteht. Es sollte somit jeder grundlegende Kenntnisse in der Anwendung von GIS besitzen und für einige könnte es natürlich auch die Möglichkeit sein, später einen Arbeitsplatz zu finden. Meine Erfahrung hat gezeigt, dass diejenigen, die sich gut mit GIS auskannten, wenige Probleme hatten, in diesem Bereich auch einen Job zu bekommen.

Vielen Dank für das Gespräch!

- Text: **Stephanie Pedlow**

„Die Immobilienwirtschaft bietet für Geographen interessante **Berufsmöglichkeiten**“

Die Immobilienwirtschaft bietet für Geographen interessante Berufsmöglichkeiten. Vor allem die Markt- und Standortanalyse ist ein wichtiges Arbeitsfeld, in dem Geographieabsolventen sich profilieren können. Welche Standorte bieten eine gute Anlagemöglichkeit? Dazu sind Informationen über Miethöhe, Leerstandsdaten, Renditen etc. nötig, die eine Vergleichbarkeit der Immobilien im regional-ökonomischen Kontext möglich machen. Diese Vielzahl von Informationen muss qualitativ und quantitativ ausgewertet werden, was in den Consulting & Research-Abteilungen von Banken, Versicherungen oder Immobilienberatungsfirmen geschieht.

DER GEGENWÄRTIGE UND zukünftige Arbeitskräftebedarf in dieser Industrie ist enorm, gleichzeitig ist die Ausbildungsinfrastruktur in diesem Bereich noch sehr jung und entsprechende Angebote an den Unis noch rar. Das Institut für Humangeographie der Goethe-Universität Frankfurt am Main veranstaltet daher dieses Jahr wieder eine International Summer School zum Bereich „Real Estate Market Research“. Vom 13. bis 27. August 2009 soll vor allem Studierenden der Geographie, Stadtplanung oder Wirtschaftswissenschaften Wissen für den Berufseinstieg in die Im- ▶

International Summer School
13. bis 27. August 2009

Real Estate Market Research

- mobilienbranche vermittelt werden. Nach dem Erfolg der Sommerschule im Jahr 2008 wird sie dieses Jahr zum zweiten Mal angeboten. Referenten aus Wissenschaft und renommierten Unternehmen gestalten das zweiwöchige Programm, an dem letztes Jahr 50 Studierende aus über 20 verschiedenen Universitäten teilnahmen. Einerseits sollen die inhaltlichen Stärken der Teilnehmer im Bereich des Wissens über regionalökonomische und räumliche Zusammenhänge vertieft werden. Andererseits soll das methodische Wissen ausgebaut werden. Schwerpunkte der Summer School sind unter anderem Regional- und Portfolioanalyse, Prognosetechniken und Bewertungsverfahren, Projektentwicklung in den Bereichen Wohn-, Büro- und Hotelimmobilien, Immobilienfinanzierung und stadtplanerische Aspekte. Exkursionen, Vorstellung von Unternehmen und Projektarbeit ergänzen das Programm. So hatten letztes Jahr beispielsweise die Teilnehmer in Workshops die Möglichkeit, das IG-Farbenhaus des Campus Westend in ein Hotel umzubauen (und einzuschätzen, ob dies sinnvoll wäre), ein unbebautes Grundstück im Frankfurter Europaviertel bedarfsgerecht zu entwickeln oder eine Wohnanlage bei Darmstadt unter der Einwirkung unterschiedlich wichtiger Steuerungsparameter zu beurteilen und am gewinnbringendsten zu verkaufen. Veranstaltungssprache ist Deutsch und Englisch. und fundierten Englischkenntnissen. Die Anmeldefrist war zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses noch nicht bekannt, daher empfiehlt es sich regelmäßig auf der Homepage des Frankfurter Instituts für Humangeographie: <http://www.geo.uni-frankfurt.de/ifh/summerschool/index.html> vorbeizuschauen. ○

„Die Summer School richtet sich Studierende mit **Interesse** an immobilienwirtschaftlichen Fragen“

Standorttheorien praktisch anwenden:

Ein Geograph bei SUBWAY Bayern

Aufmerksam auf die Stellenausschreibung bei SUBWAY Bayern wurde ich rein zufällig. Da ich auch schon vor meinem Arbeitsbeginn ein von der SUBWAY-Produktpalette überzeugter Kunde war, wollte ich mich auf der Homepage lediglich über die damals laufende „5€ für jedes Footlong-Sandwich-Aktion“ schlau machen.

- Text: **Ralph Klomann**

HIER WURDE ICH dann auf die Kategorie „*Karriere bei SUBWAY*“ und noch mehr auf die Stellenausschreibung eines „*Site Specialists für Bayern und Österreich*“ aufmerksam. Voraussetzung für eine Anstellung war unter anderem ein abgeschlossenes geowissenschaftliches Studium. Da ich selbiges zum Zeitpunkt der Stellenausschreibung zwar noch nicht vorweisen konnte, mich die Stellenbeschreibung durchaus reizte, entschied ich mich, mich bei SUBWAY Bayern zu bewerben. Bereits zu diesem Zeitpunkt war mir klar, dass der geeignete Standort eines Restaurants einer der wichtigsten Faktoren für erfolgreiches Wirtschaften ist.

ETWA 14 TAGE später hatte ich dann ein erstes Telefoninterview mit dem Geschäftsführer Herrn Christian Türcke. Daraufhin wurde mir ein Termin für ein ausführliches Bewerbungsgespräch direkt im Entwicklungsbüro in Ottobrunn angeboten. Hierzu anwesend war neben Herrn Türcke auch mein direkter Vorgesetzter Herr Martin Pacher, der mich zu solch allgemeinen Dingen wie meinem universitären Werdegang ebenso befragte wie meine Herangehensweise an standortbezogene Problemstellungen.

MEINE LANGZEIT-AUFGABE ALS „Vermieteronkel“ (so werden wir im Entwicklungsbüro scherzhaft von

den Kollegen genannt) lässt sich ganz grob so beschreiben: Errichte 200 neue SUBWAY-Restaurants in Bayern und Österreich! Hiermit soll ich beitragen, in Deutschland bis zum Jahr 2011 den Mitbewerber McDonald's in der Anzahl der Restaurants zu überholen.

ETWAS PRÄZISER GESAGT gliedert sich mein „daily business“ - wenn auch mit täglichen Variationen - in folgende Arbeitsschritte:

- Einholen und Bewerten von Gewerbeflächenangeboten. Diese erhalten wir von Maklern, Projektieren, Stadt- und Gemeindeverwaltungen oder Privatpersonen. Bei der ersten Bewertung eines möglichen Standortes mittels Luftbild (google maps) und einer anschließenden, etwas tiefer gehenden Analyse per GIS (Tactician – ein von der Unternehmenszentrale in Milford/USA entwickeltes Geo-Marketing-Tool) geht es in erster Linie um den Abgleich eines Angebotes mit der Erfüllung von SUBWAY-Standortkriterien; dem so genannten P.A.V.E.-System. Hierbei steht

„P“ für **People** (also die verschiedenen Passantenströme, die zu unterschiedlichen Tageszeiten und in verschiedener Stärke den Standort passieren) ►

► „A“ für **Accessability**, also die Möglichkeit den Standort mit dem Pkw möglichst problemlos zu erreichen

„V“ für **Visability** (wie gut ist der Standort von allen Seiten sichtbar und wie bzw. wo lässt sich ein Objekt am effektivsten beschildern)

und schließlich „E“ für **Energie** (bei der Energie eines Standortes geht es vor allem um die Attraktionsträger im Umfeld wie etwa die Nähe zu großen Frequenzbringern aber auch zu Mitwettbewerbern auf dem Fast-Food-Sektor).

- Anschließend bieten wir die vorgeprüften Objekte unseren Franchisepartnern an, die sich momentan auf der Suche nach einem Restaurant befinden. Sind auch die Franchisepartner vom Standort überzeugt, führen diese direkt vor dem Objekt Passanten- und Pkw-Zählungen zu verschiedenen Tageszeiten durch. Wichtig ist es an dieser Stelle zu erwähnen, dass SUBWAY keinen seiner Franchisepartner zur Realisierung eines Standortes zwingt; ein Franchisenehmer aber genauso wenig ohne die Zustimmung unseres Entwicklungsbüros einen Standort betreiben darf.

- Parallel dazu führe ich erste Mietvertragsverhandlungen mit dem Vermieter durch. Dabei geht es in erster Linie um die Einarbeitung und Berücksichtigung von SUBWAY-Standards in den Mietvertrag, ohne die keine Mietvertrag zu Stande kommt (etwa die so genannte „Brotbackklausel“, die besagt, dass durch den Betrieb eines SUBWAY-Restaurants Brotgeruch entsteht und dieser von manchen Personen als Belästigung wahrgenommen werden könnte). In dieser Phase gilt die „Politik der kleinen Schritte“, damit sich auch durch Ausverhandlung kleiner Kompromisse Vermieter und der Franchisepartner einan-



http://www.subway-sandwiches.de/uploads/media/ChickenTeriyaki_CMYK_02.jpg

der annähern.

- Ebenfalls relativ zeitnah melde ich den Standort bei der Zentrale in den USA an (hier hilft erneut das GIS), prüfe, ob von Seiten der Besitzer bereits bestehender Restaurants Einsprüche gegen den Bau eines neuen Restaurants am geplanten Standort vorliegen und beantrage ebenfalls in den USA einen so genannte „One Page“. Hierbei handelt es sich um einen ersten Entwurf der Inneneinrichtung eines SUBWAY-Restaurants aufgrund des vom Vermieter bereit gestellten Grundrissplans.

- Wenn der Mietvertrag dann vom Franchisepartner (der Mieter des Objekts wird) und dem Vermieter für mindestens 10 Jahre unterzeichnet wurde (lieber wären uns 20 Jahre, da eine Franchiselizenz in Deutschland ebenfalls 20 Jahre läuft), der Vertrag von der Deutschlandzentrale in Köln juristisch geprüft (sind alle SUBWAY-Standardklauseln drin und akzeptiert), wird der Vertrag von beiden Seiten unterzeichnet.

- Anschließend leite ich die weitere Restaurant-Planung an die Abteilung „Franchise-Construction“ weiter, die sich gemeinsam mit dem Franchisepartner um den eigentlichen Restaurantaus- und Umbau bis zur Eröffnung kümmern.

► **DER LETZTE ARBEITSSCHRITT** ist dann sicherlich auch der angenehmste: ich freue mich bereits Wochen vorher auf die „Pre-Opening-Party“, zu der alle eingeladen werden, die am Eröffnungsprozess des neuen Restaurants beteiligt waren und sie alle hoffen (in erster Linie ich), dass es sich auch beim jeweils neuesten SUBWAY-Store um ein möglichst umsatzstarkes Restaurant handelt.



http://www.subway-sandwiches.de/uploads/media/ItalianBMT_CMYK_02.jpg

DA MEINE WÄHREND des Studiums absolvierten Praktika alle andere thematische Schwerpunkte hatten als meine jetzige Tätigkeit, war ich vom ersten Arbeitstag an gezwungen, mich in die Thematik der SUBWAY-Standortanalysen und noch vielmehr im Gebiet der Mietvertragsverhandlungen selbstständig einzuarbeiten. Allerdings war mir vom ersten Tag an die Unterstützung meiner Kollegen nicht nur im Entwicklungsbüro in Ottobrunn, sondern auch von der Deutschlandzentrale in Köln und nicht zuletzt aus Milford/USA sicher.

VON MEINEN IM Studium erlernten Fähigkeiten benötige ich eigentlich nur noch recht wenige. Selbstverständlich muss ich immer wieder auf meine GIS-Kenntnisse und auch auf meine CAD-Erfahrungen (für die Planung der Innenausstattung) zurückgreifen und auch das Basiswissen zur Stadt-, Verkehrs- und Siedlungsgeographie sollte stets parat sein, dennoch wurde in der Stellenbesetzung großen Wert auf ausreichend vorhandene Englisch-Kenntnisse gelegt, da es ebenfalls zu meinen Aufgaben gehört, mit

verschiedensten Personen aus dem Hauptquartier in Milford/USA zu kommunizieren. Des Weiteren ist eine ausgeprägte Reisebereitschaft unabdingbar, um diesen Job erfolgreich zu meistern. Sollte sich ein Gewerbeimmobilienangebot als realisierungswürdig herausstellen, gilt es auch Vor-Ort-Termine zur näheren Untersuchung des Umfeldes aufgrund der oben genannten PAVE-Kriterien wahrzunehmen. Bei der An- und Abfahrt zu einem solchen Ortstermin gilt es darüber hinaus die „Augen offen zu halten“ und nach eventuellen Leerständen Ausschau zu halten.

INTERESSANT ZU ERWÄHNEN ist auch die personelle Konstellation in der Expansionsabteilung. In einer unserer zahlreichen Informationsbroschüren wird erwähnt: „Franchising [...] bedarf eines komplexen und reibungslosen Zusammenspiels von Fachleuten verschiedenster Professionen ...“

MEIN ABTEILUNGSLEITER HERR Pacher ist eigentlich Ingenieur für Elektrotechnik und kann vor allem durch seinen enormen Erfahrungsschatz zum Erreichen unserer Zielvorgaben beitragen, da er bereits seit mehreren Jahren für die Expansion zuständig ist. Ein weiteres Mitglied der Expansionsabteilung ist mein Kollege Dirk Hellstern, der etwa 8 Wochen länger als ich bei SUBWAY Bayern arbeitet und eine Ausbildung zum Grundstücks- und Immobilienkaufmann absolviert hat. Seine Stärke ist vor allem sein reichhaltiger Erfahrungsschatz des bayrischen Immobilienmarktes und der gesamte Bereich der Mietvertragsverhandlungen. Zur Ergänzung dieses Teams wurde ich mit meinem geowissenschaftlichen Background hinzugefügt. Ich werde durch meine im Studium erworbenen Fähigkeiten, Muster im Raum zu erkennen und zu deuten zur Expansion von SUBWAY beitragen. Das gegenseitige voneinander Lernen innerhalb des Expansionsteams lag der Geschäftsführung bei der Besetzung der Stellen sehr am Herzen.

Berufsfeld Immobilienwirtschaft

Eindrücke von der II. International Summer School „Real Estate Market Research“

- Text: **Stephanie Pedlow**
- Fotos: **Institut für Humangeographie, Universität Frankfurt**

Die Immobilienwirtschaft ist ein attraktiver Arbeitgeber – auch für Geographen. Im August 2010 veranstaltete daher das Humangeographische Institut der Universität Frankfurt am Main eine zweiwöchige Summer School zum Thema „Real Estate Market Research“. Das Tagesprogramm war gefüllt mit Vorträgen von Referenten, die aus renommierten Unternehmen der Immobilienbranche stammten, und Workshops, wo das Gelernte in Fallbeispielen angewendet werden konnte.

Dass gerade Geographen oft in dieser Branche ein Zuhause finden, konnte die Summer School eindrucksvoll vermitteln. Die meisten Referenten hatten ein Geographie-Studium hinter sich. Während manche Referenten, die schon länger in der Branche tätig sind, eher durch Zufall in der Immobilienbranche gelandet sind, fanden die meisten Ihren Einstieg durch Praktika, Diplomarbeit oder Trainee-Programme.

VOR ALLEM IM Bereich des Immobilien-Research sind Geographen gesucht. Ihre raumwissenschaftliche Kenntnisse und ihre Fähigkeit „über den Tellerrand zu schauen“ sind bei der Analyse von Standorten und Märkten gefragt. Seit der Immobilienkrise ist der Stellenwert des Immobilien-Research gewachsen. Investoren setzen wieder vermehrt auf sichere Investitionen anstatt risikoreicher Anlagen. Die Recherche von Marktdaten bringt daher Transparenz in die Immobilienlandschaft. Ein Investor, der in einen neuen Markt einsteigen will, möchte das Risiko seiner Investition kennen. Messbar wird die Transparenz durch die Verfügbarkeit von Daten zum Immobilienmarkt, aber auch andere Dinge wie Korruption oder die Stabilität des politischen Systems spielen eine Rolle.

IN DER SUMMER School wurde verdeutlicht, dass eine Immobilie ein Anlageprodukt ist. So legen bei-

spielsweise Pensionskassen oder Versicherungen das Kapital Ihrer Kunden in Form von Immobilien an. Wer in der Sparte Real Estate Investment tätig ist, fällt Entscheidungen zum Kauf von Immobilien und erstellt Portfolios aus verschiedenen Immobilien zur Minimierung des Anlagerisikos.

ALS WEITERES BERUFSFELD gibt es das Asset Management. Hier ist man direkt für eine Immobilie verantwortlich und kümmert sich um die Umsetzung der strategischen Ziele. Darunter fallen beispielsweise die Erarbeitung einer Vermarktungsstrategie und die Auswahl der Mieter. Verwandte Tätigkeiten sind die des Property Managers und des Facility Managers, die sich vor Ort um alle Belange der Mieter und des Objekts kümmern.

IM RAHMEN EINES Workshops konnten die Teilnehmer die Arbeit eines Projektentwicklers nachvollziehen. Dazu wurden Fallbeispiele zu den drei Themenfeldern Büro, Einzelhandel und Wohnen erarbeitet. Als Projektentwickler ist man für die Planung und Erstellung eines größeren Projekts verantwortlich, meist angefangen von der Suche nach einem geeigneten Grundstück bis hin zur Baureifmachung und zum Verkauf. Als Aufgaben fallen zum Beispiel die Ansiedlung eines Shopping-Centers oder die Konversion einer Brachfläche zu einem Wohnquartier an. So wurde im Workshop beispielsweise die Aufgabe ge-

- ▶ stellt, ein Wohnnutzungskonzept für ein Grundstück im Mainzer Zollhafen zu finden. Daraufhin mussten in einer Makroanalyse Daten zu Mainz recherchiert werden, wie es denn mit der Kaufkraft, der Demographie oder den Pendlerbeziehungen in Mainz bestellt sei. Danach wurden der Mikrostandort und der Wohnungsmarkt näher betrachtet. Wie ist die umliegende Nutzung? Wie sehen Angebot und Nachfrage aus? Welche Miet- oder Verkaufspreise wurden für vergleichbare Projekte erzielt?

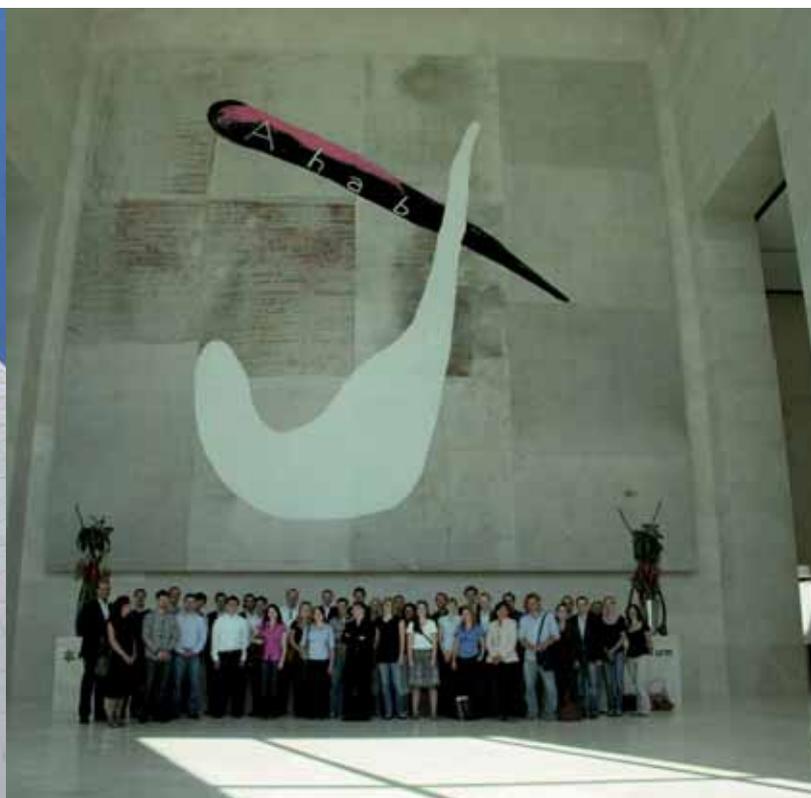
NACH DER GETROFFENEN Entscheidung, Luxus-Geschosswohnungen am Hafenstandort zu realisieren, musste eine Wirtschaftlichkeitsberechnung durchgeführt werden, um Kaufpreis und Rendite festzustellen. So blieb die Summer School nicht nur auf der theoretischen Ebene, sondern vermittelte auch wichtige Praxistools.

DER EINSTIEG IN die Immobilienbranche findet oft über die Sparte Immobilien-Research statt. Man soll-

te belastbar sein und eine Bereitschaft zu flexiblen Arbeitszeiten mitbringen - 50-Stunden-Wochen sind laut Referenten keine Seltenheit. Außerdem sind gute Englischkenntnisse durch das internationale Umfeld der Unternehmen Pflicht. In der Immobilienbranche führt keine Weg an Frankfurt vorbei. Die Branchen-größen haben alle ihren Sitz in der Mainmetropole, hier ist auch oft die Research-Abteilung angesiedelt.

INSGESAMT WAR DIE Summer School eine spannende Ergänzung zum Lehrprogramm der eigenen Uni und hat Einblicke in Themenfelder ermöglicht, die hier im Studium eher selten auf dem Lehrplan stehen. Auch die Chance, Kontakte zu Geographie-Studenten aus ganz Deutschland zu knüpfen und damit sein eigenes Netzwerk aufzubauen, war ein toller Nebeneffekt der Summer School. Wer also noch nicht weiß, was er in den nächsten Semesterferien mit seiner freien Zeit anfangen soll, dem kann ich den Besuch einer Summer School nur empfehlen.

Hoch hinaus: Die Immobilienwirtschaft bietet gute Jobmöglichkeiten für Geographen



40 Geographie-Studenten aus ganz Deutschland lernten zwei Wochen die Immobilienbranche näher kennen – hier beim Besuch von Frankfurts neuem Büroturm, dem Opernturm.

Der Geograph



als Wirtschaftsförderer

*Walldorfer Unternehmerlunch
bei der Firma Glas Teich*

Autor: **Andreas Wüst**

Auf den ersten Blick könnte Walldorf eine relativ gewöhnliche, wenn auch idyllische mittelgroße Stadt in Baden sein. Rund 15.000 Einwohner leben hier auf einer Fläche von ca. 20 km². Landschaftlich ist die Umgebung geprägt von Wald und Feldern und wirkt alles in allem wie eine gemütliche Wohnstadt für Familien. Fährt man jedoch vom städtischen Zentrum in das südlich gelegene Gewerbegebiet, wird schnell klar, dass Walldorf alles andere als eine reine Wohnstadt ist. Zahlreiche Firmen und Betriebe haben sich hier angesiedelt, unter anderem auch global operierende Unternehmen wie der Softwareriese SAP und die Heidelberger Druckmaschinen AG. Die Stadt gilt als eine der wirtschaftlich attraktivsten Gemeinden Deutschlands und verfügt über eine enorme Wirtschaftskraft.

DIESE SITUATION IST für die Stadt Walldorf angesichts der vielen Arbeitsplätze und der Steuereinnahmen grundsätzlich hoch erfreulich, bringt aber gleichzeitig eine Vielzahl an Aufgaben und Herausforderungen mit sich. Die Nachfrage nach Gewerbeflächen ist so groß, dass unbebaute Flächen immer knapper werden und die zahlreichen ortsansässigen Firmen verlangen nach einer intensiven Betreuung. All dies ist nicht ohne eine spezialisierte Stabstelle in der Verwaltung organisierbar. An diesem Punkt kommt die Wirtschaftsförderung (siehe Exkurs) ins Spiel. Sie kann als Allzweckwaffe in vielen städtischen Belangen verstanden werden und verfügt über ein entsprechend vielfältiges Aufgabenspektrum. Hierzu zählen beispielsweise die Ansiedlung neuer Unternehmen, die Bestandspflege, die Existenzgründungsförderung, das Gewerbeflächenmanagement, aber auch Themen des Stadtmarketings, wie

die Organisation von Events und diversen Veranstaltungen.

DIESE AUFZÄHLUNG, DIE lediglich einen Bruchteil der Aufgaben der Wirtschaftsförderung darstellt, zeigt die hohe Flexibilität und Interdisziplinarität, die ein Wirtschaftsförderer (m/w) mitbringen muss, um in diesem Beruf zu bestehen. So beschäftigt er sich gleichzeitig mit völlig unterschiedlichen Aufgaben und Schwerpunkten und ist dabei erster Ansprechpartner für viele Belange der arbeitenden Bevölkerung. Er bildet somit eine Art Schnittstelle zwischen der städtischen Verwaltung und den Betrieben.

UM DIE AUFGABEN der Wirtschaftsförderung, sowie die Eigenschaften, die ein Wirtschaftsförderer (m/w) mitbringen sollte, darstellen zu können, sowie zu zeigen, dass gerade auch Geogra-

phen (m/w) sehr gut geeignet sind um diese Anforderungen zu erfüllen, wurde für diesen Artikel ein Interview mit dem Wirtschaftsförderer der Stadt Walldorf Marc Massoth geführt. Herr Massoth hat selbst Geographie studiert und leitet mittlerweile seit einigen Jahren die Stabstelle Wirtschaftsförderung. In folgendem Interview gab er Einblicke in die berufliche Situation eines Wirtschaftsförderers und konnte Aufschluss darüber geben, wie man einen Berufseinstieg in dieses Berufsfeld finden kann und welche Faktoren gerade Geographen für diese Tätigkeit prädestinieren.

DIESE SITUATION IST für die Stadt Walldorf angesichts der vielen Arbeitsplätze und der Steuer-

einnahmen grundsätzlich hoch erfreulich, bringt aber gleichzeitig eine Vielzahl an Aufgaben und Herausforderungen mit sich. Die Nachfrage nach Gewerbeflächen ist so groß, dass unbebaute Flächen immer knapper werden und die zahlreichen ortsansässigen Firmen verlangen nach einer intensiven Betreuung. All dies ist nicht ohne eine spezialisierte Stabstelle in der Verwaltung organisierbar. An diesem Punkt kommt die Wirtschaftsförderung (siehe Exkurs) ins Spiel. Sie kann als Allzweckwaffe in vielen städtischen Belangen verstanden werden und verfügt über ein entsprechend vielfältiges Aufgabenspektrum. Hierzu zählen beispielsweise die Ansiedlung neuer Unternehmen, die Bestandspflege, die Existenz-

gründungsförderung, das Gewerbeflächenmanagement, aber auch Themen des Stadtmarketings, wie die Organisation von Events und diversen Veranstaltungen.

DIESE AUFZÄHLUNG, DIE lediglich einen Bruchteil der Aufgaben der Wirtschaftsförderung darstellt, zeigt die hohe Flexibilität und Interdisziplinarität, die ein Wirtschaftsförderer (m/w) mitbringen muss, um in diesem Beruf zu bestehen. So beschäftigt er sich gleichzeitig mit völlig unterschiedlichen Aufgaben und Schwerpunkten und ist dabei erster Ansprechpartner für viele Belange der arbeitenden Bevölkerung. Er bildet somit eine Art Schnittstelle zwischen der städtischen Verwaltung und den Betrieben.

Kommunale Wirtschaftsförderung in Deutschland

„Kommunale Wirtschaftsförderung ist die zur Daseinsvorsorge zählende Aufgaben der Gemeinden, Städte und Landkreise, die durch eine Schaffung, bzw. Verbesserung der Standortbedingungen für die Wirtschaft, das wirtschaftliche und soziale Wohl der Bevölkerung in den Gemeinden und im Kreis sichert oder steigert“. Die wichtigsten Ziele bestehen dabei in der Stärkung des regionalen Wirtschaftspotentials, der Entwicklung von relevanten Branchen, der Sicherung und Vermehrung von Arbeitsplätzen, der Steigerung der Attraktivität des Standortprofils und der Verbesserung der Wohnattraktivität. Grundsätzlich tauchte der Begriff der Wirtschaftsförderung in Deutschland schon Mitte des 20. Jahrhunderts auf, jedoch führte die Wirtschaftskrise in den 70er Jahren zu einem Handlungsdruck für die Entscheidungsträger, der dazu führte, dass man Wirtschaftsförderung als eigenständige Aufgabe erkannte und speziell Mitarbeiter dafür rekrutierte. Grundsätzlich stellt Wirtschaftsförderung eine freiwillige Aufgabe einer Gemeinde dar, allerdings wird ihr eine entscheidende Bedeutung für den jeweiligen Standort zugeschrieben und sie gehört daher zu den wichtigsten kommunalpolitischen Faktoren.

UM DIE AUFGABEN der Wirtschaftsförderung, sowie die Eigenschaften, die ein Wirtschaftsförderer mitbringen sollte, darstellen zu können, sowie zu zeigen, dass gerade auch Geographen sehr gut geeignet sind um diese Anforderungen zu erfüllen, wurde für diesen Artikel ein Interview mit dem Wirtschaftsförderer der Stadt Walldorf Marc Massoth geführt. Er hat selbst Geographie studiert und leitet mittlerweile seit einigen Jahren die Stabstelle Wirtschaftsförderung. In folgendem Interview gab er Einblicke in die berufliche Situation eines Wirtschaftsförderers und konnte Aufschluss darüber geben, wie man einen Berufseinstieg in dieses Berufsfeld finden kann und welche Faktoren gerade Geographen für diese Tätigkeit prädestinieren.

Interviewer (I): Herr Massoth, was umfasst das Aufgabenspektrum eines Wirtschaftsförderers in der Stadt Walldorf?

Marc Massoth (MM): Die einfache Definition von Wirtschaftsförderung ist im Grunde die Ansiedlung von Unternehmen am Standort einerseits und andererseits diese Unternehmen auch am Standort zu halten. Betroffen sind hierbei Wirtschaftsunternehmen, die privatwirtschaftlich tätig sind, es können aber auch Institutionen

sein. Wie der Name schon sagt fördert man die Wirtschaft. Dementsprechend umfasst Wirtschaftsförderung all die Themen, die dazu führen, dass sich Unternehmen am Standort Walldorf wohlfühlen und ihre Belange wahrgenommen werden. Das alles steht natürlich unter der Prämisse, dass die Kommune, also die Gemeinschaft, etwas davon hat. Hier spielt mit Sicherheit der Begriff der Daseinsvorsorge eine große Rolle. Dazu zählen die Schaffung von Arbeitsplätzen und sämtliche Bereiche, die mit dem Gemeinwohl zusammenhängen. Unter die generellen Anforderungen fallen dann natürlich ganz unterschiedliche Aufgabenspektren, wie die Vermittlung und Ver-

marktung von Gewerbeflächen, die Bestandspflege, die Einzelhandelsförderung, die Innovationsförderung, aber, auch Stadt- und Standortmarketingaktivitäten, wie die Organisation von Veranstaltungen. Eine Veranstaltung, die sich etabliert hat, ist die Walldorfer Nacht der Ausbildung. Hier können sich Schüler und Interessierte direkt bei den Walldorfer Firmen über das Ausbildungsangebot informieren. Unter anderem werden Bewerbungstrainings angeboten und Vorstellungsgespräche geführt. Dabei verbindet ein Shuttlebus die unterschiedlichen Firmen miteinander. Auch die Ausbildungsförderung gehört zu unserem Aufgabengebiet. Ein



Quelle: <http://www.walldorfer-nacht-der-ausbildung.de/>

Bei der Walldorfer Nacht der Ausbildung können sich Schülerinnen und Schüler direkt vor Ort über potentielle Ausbildungsstellen informieren.

weiterer großer Teil meiner Aufgaben besteht zusätzlich in der Netzwerkarbeit.

I: Können Sie Beispiele für diese Netzwerkarbeit nennen?

MM: Ein Beispiel wäre, dass ein Bürger zu mir kommt, sich selbstständig machen will, aber nicht weiß wie man einen Businessplan erstellt. Ich würde ihm dann Kontakte vermitteln, die ihn in diesen Themen unterstützen, wie beispielsweise einen Ansprechpartner aus der IHK. Diese Kontakte knüpft man mit der Zeit und so entsteht ein Netzwerk, das ein enormes Spektrum an Themen abdeckt und auf das man bei Bedarf zurückgreifen kann. Die Netzwerkkontakte können sich dabei ganz unterschiedlich bilden. In Walldorf organisieren wir bspw. regelmäßig den sogenannten Unternehmerlunch. Das ist eine Netzwerkveranstaltung, die immer wieder bei einer anderen Walldorfer Firma stattfindet. Dabei gibt es Essen und eine Unternehmensführung. Dabei kommen natürlich die verschiedensten Personen ins Gespräch und es entstehen Kontakte, die später wieder genutzt werden können. Zudem können die verschiedenen Unternehmer ein Verständnis der Tätigkeiten anderer Firmen entwickeln und so potentielle Kooperationen entstehen.

I: Was sind die größten Herausforderungen, die Ihr Beruf mit sich bringt?

MM: Eine Herausforderung ist beispielsweise das Zusammenbringen ganz unterschiedlicher Interessenslagen. Hierfür benötigen sie ein gewisses Talent im Bereich Moderation, manchmal sogar Mediation. Das können einerseits unterschiedliche Interessenslagen von Unternehmen sein, aber das können natürlich auch unterschiedliche Meinungen in politischen Entscheidungsprozessen sein. Außerdem ist es auch essentiell, sich immer wieder in neue Themen hinein-denken zu können, die höchst unterschiedlich sein können. Unter die Aktivitäten eines Wirtschaftsförderers fallen ja wie schon angesprochen einerseits Themen wie die Vermarktung von Gewerbeflächen, aber genauso auch Themen der Netzwerkarbeit und des Stadtmarketings. Wir organisieren zum Beispiel auch jedes Jahr den Walldorfer Weihnachtsmarkt. All diese Themen fallen in unser Aufgabenspektrum. Dadurch wird es aber auch nie langweilig.

I: Können sie einen kurzen Abriss ihres Werdeganges wiedergeben?

MM: Zunächst einmal habe ich mich für die Geographie als Studienfach entschieden. Hier war ich aber eher breit aufgestellt

und sowohl an der physischen, als auch an der Humangeographie gleichermaßen interessiert. Ich fand eigentlich schon immer die Schnittstelle zwischen diesen beiden Disziplinen interessant. Diese breite Aufstellung kommt mir aber auch heute noch zu Gute, da man nicht immer nur mit Wirtschaftsfragen beschäftigt, sondern sich mit vielschichtigen Themen auseinandersetzt. Im Studium selbst hatte ich den Beruf der Wirtschaftsförderung noch nicht im Visier. Zu dieser Zeit hat mich eher der Bereich Umwelt interessiert, weshalb ich auch ein Praktikum beim Umweltamt der Stadt Heidelberg absolviert habe. In diesem Zusammenhang habe ich mich auch mit dem Bereich des nachhaltigen Wirtschaftens beschäftigt und dadurch entstand dann der Unternehmensbezug. An diesem Punkt habe ich gemerkt, dass es mir Spaß macht mit Unternehmern zusammenzuarbeiten. Im Anschluss wurde ich Geschäftsführer des Umweltkompetenzzentrums in Heidelberg und das war im Grunde schon eine Art Wirtschaftsförderung, wenn auch konkret auf den Umweltbereich bezogen. Im Anschluss war ich dann noch beim Zweckverband des Weltkulturerbes Oberes Mittelrheintal beschäftigt, bei dem ich zuständig für Tourismusförderung, Verkehr, Öffentlichkeitsarbeit und Kulturlandschaftspflege

war, woraufhin sich dann die Stelle in Walldorf als Wirtschaftsförderer ergeben hat.

I: Was sollte aus Ihrer Sicht ein Wirtschaftsförderer grundsätzlich mitbringen?

MM: Zu allererst sollte man gerne mit Menschen kommunizieren, um die angesprochenen Netzwerke zu knüpfen. Dann sollte man ein gewisses Maß an Kreativität mitbringen und Ideen selbst entwickeln können. Was aber auch ganz entscheidend ist, ist ein gewisses Maß an politischem Gespür und diplomatischem Geschick, sowie eine hohe Moderationsfähigkeit und Leistungsbereitschaft.

I: Welchen Nutzen für diese Arbeit können Geographen aus ihrem Studium ziehen?

MM: Natürlich konkurrieren wir Geographen in diesem Berufsfeld mit vielen anderen Berufsgruppen, wie zum Beispiel Verwaltungsfachwirten, oder Volkswirten, aber der Vorteil des Geographen ist das interdisziplinäre Denken. Außerdem werden Geographen hervorragend in Bereichen wie Präsentation und Moderation geschult. Natürlich sind aber auch die hard Skills durchaus von Nutzen. Kenntnisse im Arbeiten mit

geographischen Informationssystemen sind hier genauso nützlich, wie Kenntnisse im Bereich Flächenmanagement oder Stadt- und Wirtschaftsgeographie. Auch Faktoren wie angewandtes Schreiben und gewisse Grundkenntnisse in Statistik helfen durchaus weiter. Das Verhältnis von hard Skills und soft skills ist da glaube ich relativ ausgeglichen. Ein passendes Nebenfach, wie VWL oder Jura kann denke ich nicht schaden.

I: Meine letzte Frage wäre, was Sie einem Studenten der Geographie raten würden, der in den Bereich Wirtschaftsförderung möchte?

MM: Ganz wichtig ist es ein oder zwei Praktika bei der Wirtschaftsförderung zu machen, auch um zu sehen ob es einen interessiert und ob man in dem Berufsfeld richtig ist. Außerdem können durch die Praktika wichtige Kontakte zu möglichen Arbeitgebern geknüpft werden und es sind natürlich auch Referenzen im Lebenslauf. Gegebenenfalls könnte man auch einen Masterstudiengang im Bereich Wirtschaftsförderung in Betracht ziehen. Im Grunde ist aber wirklich die praktische Erfahrung das Wichtigste. Im Idealfall kann man ja auch regelmäßig projektbezogen bei der Wirtschaftsförderung mitarbeiten oder bei Veranstaltungen aushelfen um den Schritt in

die Praxis zu schaffen. Außerdem würde ich empfehlen praxisorientierte Abschlussarbeiten in Erwägung zu ziehen.

DAS INTERVIEW MIT Herrn Massoth macht zum einen deutlich, dass der Beruf des Wirtschaftsförderers sehr vielseitig ist, denn er bietet Einblick in viele spannende und unterschiedliche Themen. Herr Massoth konnte auch vermitteln, dass gerade interdisziplinär engagierte GeographInnen prädestiniert für diesen Beruf sind. Durch ihre Flexibilität und Moderations- und Präsentationsfähigkeiten, verfügen GeographInnen über ein großes Repertoire aus soft skills, die bestens zur Wirtschaftsförderung passen. Auch die hard skills, geographischen Fachinhalte, Erfahrung mit geographischen Informationssystemen und statistisches Basiswissen, können von großem Nutzen sein.

FALLS DIESER ARTIKEL also Interesse für den Bereich Wirtschaftsförderung geweckt hat, kann man nur empfehlen sich zu informieren und Praktika zu machen, dann steht dem Geographen jede Tür offen.