

Institut für Internationalen Technischen Vertrieb

Meine sehr geehrten Damen und Herren Absolventen,

Sie alle haben in den letzten Tagen den Hut in die Luft geworfen und voller Inbrunst gerufen: „Nie wieder Hochschule! Nie wieder lernen! Endlich arbeiten und Geld verdienen“

Ihre Aufgabe wird es sein, täglich auftretende Probleme zu lösen.. Was kann man tun, wenn man vor einem komplexen Problem steht, das fix erledigt sein soll? **Man fragt jemanden.** Was Sie brauchen, sind Kontakte zu Personen, die Ihre Probleme verstehen und Rat geben können und damit keine eigenen Interessen verfolgen, wie dies manchmal Kollegen aus der eigenen Firma tun.

Hier kommt Ihre gute alte Hochschule ins Spiel. Ich möchte jetzt nicht empfehlen, dass alle Absolventen laufend ihre Professoren anrufen. Ab und zu sollten diese für Vorlesungen gebraucht.

Nein, wir möchten Ihnen die Gelegenheit bieten, sich mit der Hochschule und untereinander zu vernetzen und damit sich einfach und schnell Ihr ganz persönliches, eigenes Netzwerk aufbauen zu können. Dazu haben wir das Institut für Internationalen Technischen Vertrieb gegründet, das vom Studiengang getragen wird und die Plattform der Kommunikation bietet.

Was sind die Ziele des gemeinnützigen Instituts für Internationalen Technischen Vertrieb? Der Zweck des Vereins ist:

- **die Förderung der Bildung der Studierenden und der Absolventen von ITV durch wissenschaftliche Veranstaltungen, Vorträge und Forschungsvorhaben,**
- **die Pflege der Kontakte zwischen den Mitgliedern, der Hochschule, der akademischen Welt und der Industrie zum gegenseitigen Nutzen.**

Seit wenigen Tagen ist dieses Institut offiziell, notariell und verwaltungstechnisch beim Amtsgericht aktenkundig. Professor Richter hat seine Erfahrung mit dem Umgang mit Behörden in die Waagschale geworfen und die Gründungsformalitäten erledigt, ihm sei großer Dank. Professor Borgmeier hat das Amt des Kassierers übernommen, er hat ein inniges und uneigennütziges Verhältnis zum Geld, die beste Voraussetzung für das Amt. Dr. Aleksandar

Bjelic, der erste Absolvent von ITV und der erste promovierte aus diesem Studiengang, ist so nett und stellt seine Schaffenskraft als zweiter Vorsitzender allen zur Verfügung und hat das Bier spendiert. Ich habe die Ehre, als mittlerweile altgedientes Mitglied der Professorenschaft den Vorsitz zu machen und kann damit meiner Begeisterung für diesen Studiengang freien Lauf lassen. Damit ist die Liste des behördlich registrierten Vereinsvorstandes erschöpfend erläutert. Die Liste der sich engagierenden Mitglieder ist jedoch gerade eröffnet und wir haben mal ein ganz langes leeres Papier für sehr viele Namen vorbereitet.

Zunächst muss die **Kommunikation** stimmen, d.h. die Mitglieder müssen kontaktierbar sein und auch in Abständen kontaktiert werden. Die gute alte Post hat ausgedient und ist zu teuer. Email-Verteilerlisten müssen aufgebaut und gepflegt werden. Die Möglichkeiten von Xing, Linked-In und Facebook sowie Chat Foren, Treads und RSS-Feeds sind müssen geprüft und eingebaut werden.

Dann sind **Veranstaltungen** zu planen und durchzuführen. Professionelle Seminare kosten viel Geld, einen Teil davon können Sie sparen, wenn Sie zu den Veranstaltungen von ITV kommen. Das bedeutet, dass wir Ihnen aber auch eine Plattform bieten, auf der Sie vielleicht in einigen Jahren Ihr erworbenes Spezialwissen an die junge Generation weitergeben können.

Und wir alle sind gefragt, wenn es darum geht, **Mitglieder** zu werben. Sie treffen Kommilitonen und andere interessante Persönlichkeiten im Vertrieb, die den Zielen des Instituts förderlich sind – werben Sie diese doch einfach. Wir haben die Möglichkeit geschaffen, dass juristische Personen Mitglied werden können – dies wäre zum Beispiel die Firma, in der Sie arbeiten.

Wir möchten jeden einzelnen bitten, sich im Institut zu engagieren und die eine oder andere Aufgabe zu übernehmen.

Jetzt zum Thema, welches Sie brennend interessiert: Wie viel kostet die Mitgliedschaft in einem solch Illustren Verein?

Studenten zahlen das Äquivalent von drei Bier pro Jahr, also 10 EUR und haben damit vollen Zugang zu dem Netzwerk.

Absolventen und andere natürliche, nicht-studierende Personen zahlen 30 EUR pro Jahr, das wären dann schon 10 Bier oder 5 Flaschen Weins.

Firmen zahlen 400 EUR pro Jahr – das lässt sich dann nur noch in Fässchen Bier ausdrücken. Dafür erhalten diese Zugang zu einem Brainpool, der seinesgleichen sucht!

Meine sehr geehrten Absolventen, lassen Sie meinen Worten Ihre Taten folgen, holen Sie sich ein Formular und beantragen Sie die Mitgliedschaft. Die Satzung stellen wir ins Netz oder sie geht Ihnen dann per Email zu. Wenn Sie mehrere Email-Adressen haben, tragen Sie ruhig mehrere in dem Antrag ein.

Dort ist Herr Weger, VU 6, der die Anmeldeformulare zu dem Institut bereit hält. Bitte erklären Sie sich mit dem Abbuchen des Mitgliedsbeitrages einverstanden. Es ist einem ehrenamtlich wirkenden Mitglied kaum zuzumuten, dass er den einzelnen Beitragszahlungen hinterher läuft. Wir brauchen den Kollegen Borgmeier auch für andere Dinge.

Hier nochmals die Vorteile der Mitglieder:

- Plattform für Erfahrungsaustausch
- Aufbau persönliches Netzwerk
- Seminare, Workshops
- Möglichkeit für ältere, jüngere zu rekrutieren
- Möglichkeit für jüngere, sich Mentoren zuzulegen
- Praktikantenbörse Stellenbörse
- Rückfluss Tendenzen Industrie in Lehre

Möge das Institut wachsen und blühen und Gutes tun für die Studierenden, die Absolventen und die Firmen, in denen sie arbeiten.

Vielen Dank!

Prof. Dr.-Ing.

Jobst Görne

