



Berlin, 30-09-2010

Impulsbeitrag Handlungsfeld Beratung & Unterstützung

Abschlusskonferenz HRK-Audit Internationalisierung der Hochschulen

Referentin: Nina Wolfeil

BTU Cottbus



GLIEDERUNG

- 1. Hochschulprofil und Internationalisierung an der BTU
- 2. Ziele der BTU im Handlungsfeld
- 3. Zur Umsetzung der Empfehlungen
- 4. Beispiele guter Internationalisierungspraxis im Handlungsfeld
 - 4.1 Best Practise Betreuung
 - 4.2 Best Practise Mobilität
 - 4.3 Best Practise Internes Marketing
- 5. Fazit und Thesen

01. Hochschulprofil und Internationalisierung an der BTU



6400 Studierende **125** Professorinnen und Professoren **526** akad. Mitarbeiter · Haushaltsmittel 2009: **51,3 Mio €** · Drittmitteleinnahmen 2009: **26,9 Mio €**

Fakultäten

Fakultät 1 – Naturwissenschaften, Mathematik und Informatik

Fakultät 2 – Architektur, Bauingenieurwesen und Stadtplanung

Fakultät 3 – Maschinenbau, Elektrotechnik und Wirtschaftsingenieurwesen

Fakultät 4 – Umweltwissenschaften und Verfahrenstechnik

Studierende aus dem Ausland u. int. Angebote

Anzahl der ausländischen Studierenden: 917 → ca. 15% Ausländeranteil

Größte Studierendengruppen: China, Kamerun, Polen 8 englischsprachige Studiengänge, 4 Double bzw. joint degrees

3 Studiengänge mit verpflichtendem Auslandssemester



01. Hochschulprofil und Internationalisierung an der BTU



Bisherige Strukturen Internationalisierung

- Kein Vizepräsident Internationales, Präsident verantwortet Internationalisierung direkt
- Akademisches Auslandsamt ein Referat in der Präsidialabteilung
- Leiterin AAA berichtet direkt an den Präsidenten
- AAA zuständig für Beratung in Bezug auf Internationalisierungsstrategie
- Entwicklung einer Internationalisierungsstrategie in den Jahren 2008/2009



Lenkungsfunktion
Koordination I. mit Hochschulstrategie



Beratung und Unterstützung, Service für Studierende, Lehrende und Hochschulleitung

02. Ziele der BTU im Handlungsfeld Beratung & Unterstützung



Strategische Orientierung

Für die Fragestellung wird Bezug auf folgende Zielkomplexe genommen:

- Zielkomplex: Gewinnung und Bindung talentierter Studierender aus dem Ausland → Weiterentwicklung und Umsetzung des Betreuungskonzepts
- 2. Zielkomplex: Internationalisierung der Lehre und des Studiums



02. Ziele der BTU im Handlungsfeld Beratung & Unterstützung



Empfehlungen laut Bericht (Auswahl)

- Kernempfehlung: Präzisierung der Support-Funktion Akademisches Auslandsamt → Überlastreduzierung + Benennung von Kernaufgaben
- Verstetigung der projektfinanzierten Betreuung zur Sicherung der Nachhaltigkeit
- Etablierung eines "Career Services Centers" für Studierende aus dem Ausland

Ergebnisse der SWOT-Analyse (Auswahl)

Strengths

gute überfachliche Betreuung

Opportunities

Alumni als Botschafter **W**eaknesses

hreats

Fundament für weitere Strategie- und Maßnahmenentwicklung Beratung + Unterstützung

03. Zur Umsetzung der Empfehlungen



Aufgabe: Präzisierung Support-Funktion AAA

Vorgehen: zweitägige Summerschool AAA 09.-10.09.2010

Inhalte: Kundengruppen u. deren Bedürfnisse, Strukturen

u. Prozesse im AAA, Zielsetzungen

Primäre Kundengruppen

- 1. Studierende aus Deutschland und aus dem Ausland
- 2. Studieninteressenten aus dem Ausland
- 3. Hochschullehrer im Bereich Studium + Lehre
- 4. Hochschulleitung
- 5. Ausländische Hochschulen

Nachgeordnete Priorität: Incoming-Mobilität Wissenschaftler aus dem Ausland, ausländische Doktoranden



03. Zur Umsetzung der Empfehlungen



Abgrenzung der Verantwortlichkeiten

- Beratung ausländischer Wissenschaftler (Welcome Centre) u. dt. Kollegen durch Fakultäten und Ref. Forschung
- Fachliche Betreuung der Doktoranden aus dem Ausland tlw. an Fakultäten verlagern
- Internationales HS-Marketing mit Öffentlichkeitsarbeit
- Klärung Sprachpolitik
- Stärkere Verantwortung des Studentenwerks/ der Fachschaften in der Betreuung
- Internationale Alumniarbeit in Kooperation mit Außenbeziehungen/ Career Service



Voraussetzung: Stärkung der englischen Sprachkompetenz



03. Zur Umsetzung der Empfehlungen

Kernaufgaben Akademisches Auslandsamt Brandenburgische Technische Universität **Beratung** Marketing Int. **Betreuung Austausch HS-Lehrer** Zulassung Beziehungen • Entwicklung, Austausch Beratung HS- Studierenden- Internationali-Fortschreibung. Europa Leituna recruitingsierung der Internationalisi (Praktika u. **Evaluierung** konzept Lehre Studium erung Student Koordination Information Erasmus) **Activities** Vertrags-Zulassungen Einwerbung Austausch management BA/MA mit Uni **Fördermittel** Beratung Übersee Assist e.V. Einwerben Aufenthalt Beratung Dozenten-Fördergelder • Int HS-Abschluss Stipendienbeaustausch int. Projekte Verträge Marketing ratung Entwicklung Gremienarbeit Studienvorbe-Anerkennungsreitungsmodell verfahren Evaluierung **Best Practise 2 Best Practise 1 Best Practise 3 STUDEXA Internes Marketing** Betreuungskonzept



Best Practise 1: Betreuungskonzept

- 1. Relationship Marketing
- 2. Mentoring für Studienanfänger
- 3. Fachliche Betreuung
- 4. Soziale Betreuung
- 5. Career Service/ Steigerung der Berufsfähigkeit
- 6. Besondere Betreuung für Studierende der int. Studiengänge Alumnibetreuung

Erste Kontaktaufnahme Relationship Marketing

Studienstart Mentoring für Studienanfänger



SWOT Nach dem Studienende

Studienverlauf Fachliche + soziale Betreuung

7. Alumnibetreuung



Ziel: Ganzheitliche Betreuung – Kundenbindung darf nicht abreißen

Auditbericht Studienendphase Steigerung d. Berufsfähigkeit

Legende = neue Elemente

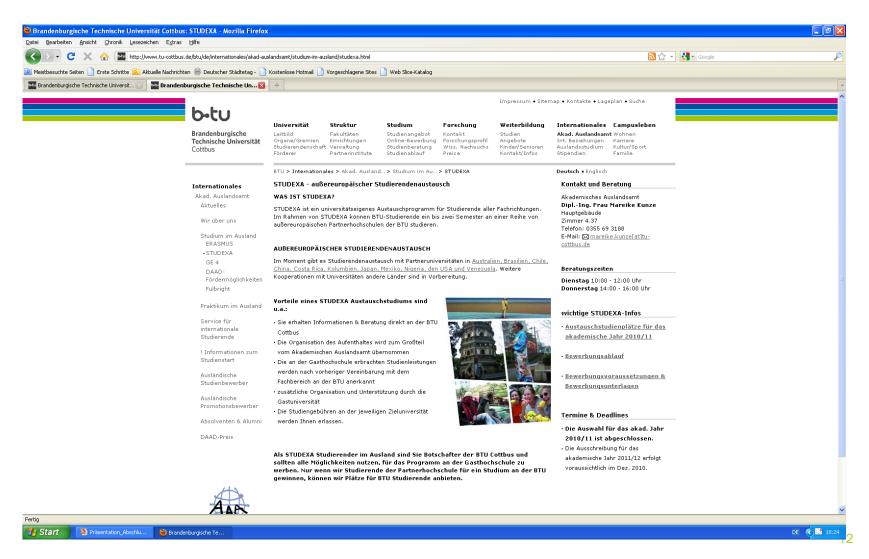


Best Practise 2: STUDEXA – Universitätseigenes Austauschprogramm

- STUDEXA = STUdent EXchange Abroad
- Ermöglicht Studienaufenthalte an Partnerhochschulen im außereuropäischen Ausland
- USA, Lateinamerika, Ostasien, Australien u. Afrika
- Ca. 50 Teilnehmer jährlich









Best Practise 2: STUDEXA – Universitätseigenes Austauschprogramm

Vorteile für die BTU

- Qualitätssicherung
- Durch gemeinsames Auswahlverfahren Arbeitsteilung mit den Fachbereichen
- Stärkung der Partnerschaften zu Partner in Übersee durch Incoming-Betreuung
- Austausch-Studierende als Botschafter der BTU im Ausland
- Verbesserung der Datenlage Outgoing-Mobilität
- Erleichterte Drittmitteleinwerbung (bspw. PROMOS)

Vorteile für die Programmteilnehmer

- Ein zentraler u. kompetenter
 Ansprechpartner für die Organisation
- 1 Bewerberset für mehrere Wunschuniversitäten
- Anerkennung der Leistungen durch Learning Agreements
- Erlass der Studiengebühren
- Teilnahme an vorbereitenden Maßnahmen



Best Practise 3: Internes Marketing durch Schaffung eines Intranetauftritts des AAAs

- Ziel: Dienstleistungsangebot für interne Kundengruppe verbessern → Erhöhung der Transparenz
- Aufbau einer Intranetpräsenz für Prozessabläufe
 - Welche Arten von Kooperationsabkommen gibt es? Wie schließe ich diese ab?
 - Was kann ich tun, wenn ein ausländischer Doktorand an den Lehrstuhl kommt? Wie kann das AAA mir helfen?
 - Welche F\u00f6rderm\u00f6glichkeiten f\u00fcr
 Doppelabschl\u00fcsse gibt es? Was muss ich beachten?
- Verbesserung der internen Kommunikation durch AAA-Newsletter



05. Fazit und Thesen



Drei Thesen zum Bereich Beratung & Unterstützung

- 1. Die Komplexität der Betreuungsanforderungen nimmt zu AAAs/IOs als kompetente Dienstleister müssen auf neue spezifische Kundenanforderungen und Umweltfaktoren reagieren, ihre Konzepte anpassen und dezentrale Akteure zur Durchführung gewinnen.
 - Best Practise 1: Vervollständigung des Betreuungskonzepts
- 2. Bei **schwindenden Ressourcen** muss das gestiegene Aufgabenspektrum durch **Standardisierung/Präzisierung** der Prozessabläufe bewältigt werden.
 - Best Practise 2: STUDEXA-Programm für Outgoing-Studierendenmobilität
- 3. Die Frage, wie Unterstützung für die Internationalisierung in den Fakultäten gewonnen werden kann, bleibt nach wie vor aktuell.
 - Best Practise 3: Internes Marketing → Wie kann man typische Hindernisse überwinden?

05 · Fazit und Thesen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Fragen? → nina.wolfeil@tu-cottbus.de