

Symposium

Internationales Hochschulmarketing

Forum IV:

Finanzierung und interne Organisation des Hochschulmarketing
– Entgeltpflichtige Dienstleistungen und Produkte –

*Private Hochschulausgründungen als flexible
Internationalisierungsagenturen*

Dr. Udo Thelen, Hamburg

Bonn, 28. Oktober 2003

Übersicht

- Hochschulmarketing 2003: Katerstimmung oder neuer Aufbruch?
- Privatisierung im Hochschulbereich
- Kostenpflichtige Programmangebote am ICGS
- Servicepakete und Dienstleistungen am ICGS
- Fazit und Perspektiven

Zur Lage

Erreichtes:

Internationale Studiengänge
Strukturierte Promotionsangebote
Internationales Hochschulmarketing
Fund Raising, Sponsoring, Gebühren

Herausforderungen und Fragen:

Strukturbildende Institutionalisierung?
Verbindlichkeit nicht nur für Modellprojekte?
Professionalisierung in allen Feldern?
Wirtschaftlichkeit und Effizienz?

Privatisierung im Hochschulbereich

Business Schools

EBS, WHU, GISMA, ...

Corporate Universities

Lufthansa, AutoUni, ...

Fachhochschulen

FH Tourism. Bad Honnef

AKAD / Klett Gruppe

FH Nordakademie, ...

Privatuniversitäten

U Witten-Herdecke

Inter. University Bremen

...

HS-Ausgründungen

SIMT

NIT

ICGS

Struktur der ICGS-Studienprogramme

University of Hamburg
Departments & Institutes

International Center
for Graduate Studies (ICGS)

Degree Courses



Core
Program

Complementary
Study Program

Services

Intercultural Studies
Law & Economics
Environmental Sciences
Life Sciences
Structure of Matter/Physics
Industrial Mathematics

Tutorials, Workshops

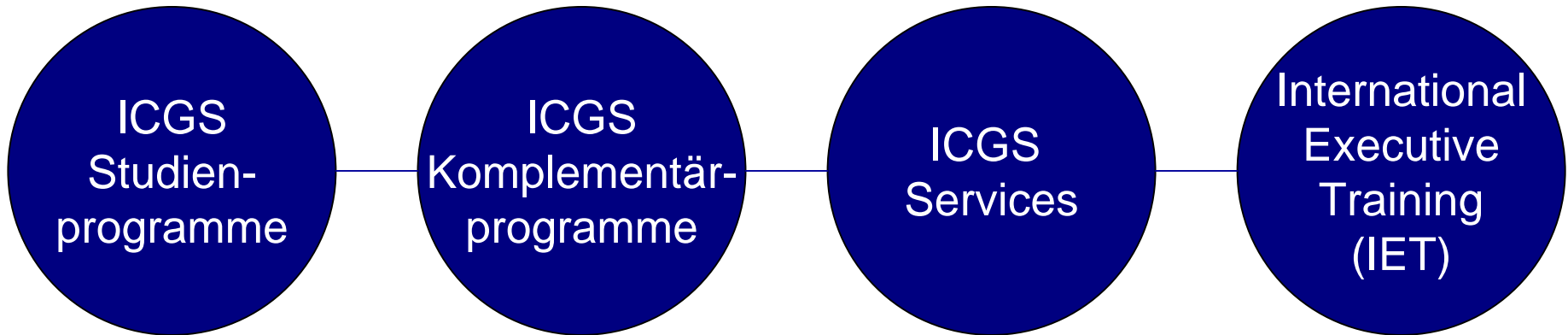
German and
European Studies:
Law & Politics
*Economics &
Management*
European History
Cultural Studies

Language
Program
Career
Service
Housing &
Formalities
Social
activities

during the terms

between the terms

all year long



Intercultural Studies

Law & Economics

Environmental
Sciences

Life Sciences

Structure of
Matter/Physics

Industrial
Mathematics

German and
European Studies

Sommerschulen

Core Program

Tutorien

Workshops

Sprachenprogramm

Career Service

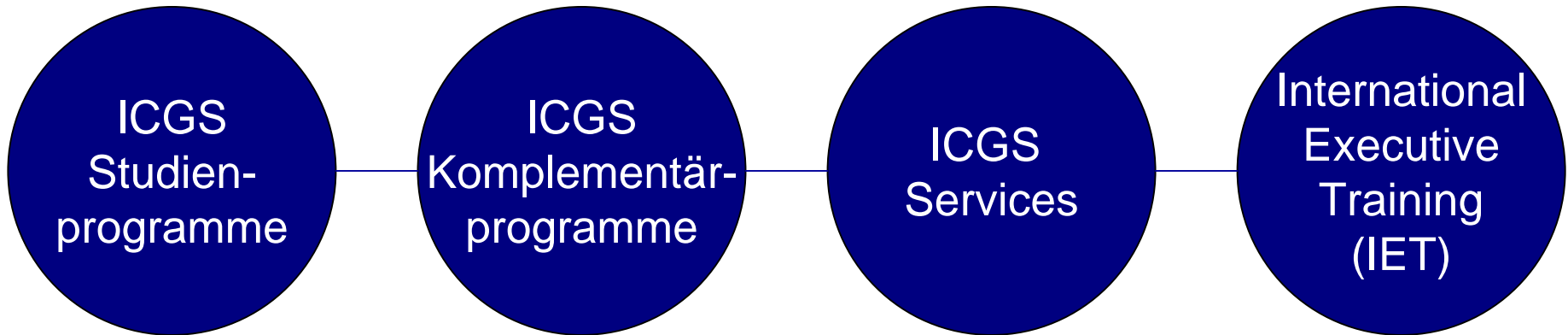
Wohnraum-
vermittlung

Betreuung bei
Behördenfragen

Seminare,
Schulungen

Beratungsprojekte

Zielgruppen



ICGS-Programmstudierende

Stipendiaten,
Selbstzahler

Graduierte, Doktoranden, PostDocs
(SFB, IQN, IMPRS, Graduiertenkolleg)

Kooperations-
vereinbarung

Fach- und Führungskräfte

Auftrags-
projekte

Fazit und Perspektiven

- Privatisierung, Kostenbeiträge, Gebühren:
Wenn strategisch gut vorbereitet – sinnvoll!
- Wissenschaftliche Breite und Leistungsfähigkeit großer
Forschungsuniversitäten mit dem unternehmerischen
Handlungspotenzial flexibel agierender Agenturen verbinden
- Bildung und (Grundlagen-)Forschung werden in ihrer Substanz
öffentlich finanziert bleiben (müssen)
- Entwicklung und Betrieb innovativer, kreativer und
nachfrageorientierter Programmangebote und Dienstleistungen
- Exzellenzbereiche mit professionellem Profil müssen sich ihrer
primären und sekundären Stärken bewusst werden
- Professionelles Projektmanagement, Dienstleistungsorientierung!