

Orchideen blühen im Verborgenen



Foto: Peter Schreier

Selbstständigkeit als Jobalternative.

Auch Absolventen sogenannter Orchideenfächer können als ausgewiesene Experten eine interessante Berufslaufbahn einschlagen.

BERNHARD SCHREGLMANN

Die Schlagworte ähneln sich: Naturwissenschaften oder MINT-Fächer, die haben Zukunft. Der Trend, das ganze Leben in Zahlen, Statistiken und Logarithmen zu pressen ist selbst dort unübersehbar, wo es wirklich sinnlos ist. Deshalb gibt es auch die Warnung vor einer „Vernaturwissenschaftlichung“ der Welt. Sollen möglichst alle Interessenten also naturwissenschaftliche Fächer studieren, nur um nachher im Job erfolgreich zu sein?

„Nein“, sagt Martin Sturmer. Der Salzburger hat soeben ein neues Buch geschrieben: „Profilierung. Mit intelligentem Marketing zum gefragten Experten“. Darin gibt er Tipps, wie auch Absolventen von „seltenen“ Studiengerichtungen im Beruf erfolgreich sein können. Sturmer weiß, wovon er spricht: Er hat in den 1990er-Jahren Afrikaistik und Kommunikationswissenschaften studiert, Afrikaistik war damals ein klassisches Orchideenfach. Sturmer: „Bei der Studienberatung fragte ich den Professor, wie dieser denn die Jobaussichten beurteile. Die Ant-

wort war wenig ermutigend: „Wenn mich die Bim überfährt, wird hier ein Posten frei.“ Heute hat sich Sturmer als Berater für Unternehmen mit afrikanischen Zielmärkten etabliert. Im Zweiterberuf unterstützt er als Profilierungscoach junge Akademiker auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit. „Durch das Internet haben sich die Vermarktungsmöglichkeiten für Absolventen entscheidend verändert“, sagt der Experte: „Jeder, der über ein profundes Expertenwissen verfügt, hat heute eine viel größere Chance auf wirtschaftlichen Erfolg als noch vor wenigen Jahren.“ Ob Ägyptologie, Byzantinistik oder Klassische Archäologie – mit der richtigen Marketingstrategie könne für ein noch so seltenes Spezialgebiet ein internationaler Kundenkreis aufgebaut werden, bekräftigt Sturmer.

In der Bewerbung seines eigenen Afrika-Angebots setzt Sturmer beispielsweise ausschließlich auf das Internet. „Entscheidend ist, dass ich gefunden werde, wenn sich ein Unternehmen für wirtschaftliche Beziehungen mit Afrika interessiert“, erklärt er. Eine gute Sichtbarkeit bei Google sei allerdings nur noch über einzigartige Inhalte zu schaffen. Deshalb investiert er viel Zeit und Energie in die Redaktion seiner Website.

Sturmer will Maturanten dazu motivieren, Fächer nicht nur nach den Berufsaussichten, sondern nach den echten persönlichen Interessen auszuwählen. „Rechtswissenschaften sowie wirtschaftsorientierte Studien führen die Beliebtheitskala von Studienanfängern an, weil damit auch Erwartungen an sichere Jobs verbunden sind.“ Gemessen an den Hauptstudienrichtungen liegen an heimischen Universitäten aber nach wie vor die Geisteswissenschaften in Front.

27 Prozent aller Studierenden haben nach Zahlen von Statistik Austria Fächer wie Geschichte, Philosophie oder Sprachwissenschaften inskribiert.

Für solche Absolventen fehle es aber an gezielten Förderungen für die Selbstständigkeit. „Akademische Gründungszentren zielen stark auf Technology-Start-ups ab, weil deren Geschäftsmodelle in der Regel skalierbarer sind und eine Wachstumsstrategie beinhalten“, meint Sturmer, „dadurch sind sie sowohl für Investoren als auch für die Politik interessanter.“

Buchtip: Martin Sturmer: „Profilierung. Mit intelligentem Marketing zum gefragten Experten“. Verlag Springer Gabler.

INTERVIEW MIT MARTIN STURMER

Wie startet man nach dem Studium eine solche Selbstständigkeit?

Das Entscheidende ist, Mut für diesen Schritt zu haben. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass viele Geisteswissenschaftler sich eine Selbstständigkeit oftmals nur schwer vorstellen können und auf eine Anstellung hinarbeiten. Wagt jemand diesen Schritt, ist es wichtig, sich im jeweiligen Spezialgebiet profilieren zu können. Dadurch kann der Kundenkreis weit über die Landesgrenzen hinaus erweitert werden.

Wie überbrückt man die Anfangszeit?

Hier darf man sich keiner Illusion hingeben. Wie bei jeder Gründung ist es wichtig, die Liquidität zumindest für die ersten zwölf Monate sicherzustellen. Viele gehen zu Beginn einem Zweitjob nach, lösen Rücklagen auf oder werden von den Eltern unterstützt.

Wer kann mir helfen, aus meinem geisteswissenschaftlichen Spezialgebiet eine Unternehmensidee zu machen?

Ich würde dringend empfehlen, sich mit erfahrenen Mentoren auszutauschen. Das können Unternehmensberater oder auch Menschen im Bekanntenkreis sein. Was den meis-

ten Geisteswissenschaftlern leider fehlt, ist betriebswirtschaftliches Know-how.

Wie kann man sich gegen die Nawi-Ausrichtung durchsetzen?

Man darf die Ausrichtungen keinesfalls als Konkurrenz sehen. Absolventen von MINT-Fächern kommen in der Regel in völlig anderen Bereichen unter als Geisteswissenschaftler. Ich würde mir aber bereits in der Ausbildung mehr Austausch wünschen: So könnten die Analyseverfahren und Visualisierungsmethoden der Geoinformatik für einen Kommunikationswissenschaftler eine wertvolle Bereicherung darstellen.

Gibt es in Unternehmen Chancen für die Orchideenfach-Absolventen?

Viele internationale ausgerichtete Firmen setzen auf Geisteswissenschaftler, manche schaffen es sogar in die Chefetage. Letztendlich kommt Erfolg stark auf die Persönlichkeit an. Geisteswissenschaftler sind oft als Regionalexperten gefragt, weil sie Sprachkenntnisse und Erfahrungen in den Zielgebieten mitbringen. Innovative Unternehmen setzen zunehmend auf eine vitale Mischung, weil sie frischen Wind und Flexibilität bringen.

Rehr+Partner
PERSONALBERATUNG GMBH

SPEZIALISTEN FÜR SPEZIALISTEN

Für unsere Kunden suchen wir:

Personalverrechner (m/w)
Jahresbruttogehalt ab € 40.000,-

Finanzbuchhalter (m/w)
Jahresbruttogehalt ab € 35.000,-

HR-Business Partner (m/w)
Jahresbruttogehalt ab € 55.000,-

Finance Director (m/w)
Jahresbruttogehalt ab € 100.000,-

Controller (m/w)
Jahresbruttogehalt ab € 55.000,-

Informationen zu diesen und weiteren Stellen finden Sie unter:
www.rehr.at

Rehr + Partner ist eine Personalberatung mit klaren Spezialisierungen und Kernkompetenzen im Recruiting.
Rehr + Partner Personalberatung GmbH 5020 Salzburg · Imbergstraße 20
+43-462-82 0574 · office@rehr.at