



Sorgenkind USA – Are we still exchanging?

Fallbeispiel

(Fachhochschul –) Kooperationen mit USA

Facts HWR Berlin



- Über **10,200** Studierende
- Davon mehr als die Hälfte in **Business Administration**
- In **Berlin**
- **5** Fachbereiche
- Incoming: **600**, Outgoing **500** / Jahr

Davon **USA** seit WS 2014: 101 Incoming (Semester), 163 Outgoing (Semester), 85 Incoming (Summer School)

- Viele **englisch**sprachige Angebote (keine Deutschkenntnisse nötig)
- NY Office (UAS7)

169 Partneruniversitäten insgesamt



Partner Universities USA and Canada



Hochschule für
Wirtschaft und Recht Berlin
Berlin School of Economics and Law



USA – D Kooperation



Beginn von Partnerschaften über sehr persönliche Begegnungen (Int. Office, ProfessorInnen, Hochschulleitung) und weiterer Aufbau von Kooperationen mit langwierigen Vertragsverhandlungen

If people like you, they'll listen to you, but if they trust you, they'll do business with you. Zig Ziglar

Frage ist, wie wird Vertrauen aufgebaut?

- Prestige der eigenen Hochschule,
- tolle Studienangebote,
- Serviceangebote,
- Stipendienangebote,
- location?

USA – D Kooperation

What´s in for us? Erwartungen



What´s in for them?

- Exchange (UG) möglicherweise,
- Study visits (Graduates),
- Winter / Summer School (UG und Grad)
- Praktikavermittlung (UG),
- ProfessorInnenaustausch, wenn siehe unten
- Global Classroom Teaching
- Stipendienangebote, (UG, Teaching Staff) – eingeworben durch HWR z.B. Travel Grants

What´s in for us?

- **Exchange (UG)** no tuition fees,
- Exchange ProfessorInnen
- Study visits (Graduates),
- Global Classroom Teaching
- Stipendienangebote – selbst eingeworben (UG, Teaching Staff)
- Bei Entwicklung neuer Formate in Kooperation – immer Einwerbung von Mitteln durch HWR
- Finanzielle Vereinbarungen mit Organisationen



What´s in for them?

- Exchange (UG) mit transfer credits, oftmals schwierige Umrechnung
- Study visits (Graduates), Aufwertung von MBA Programmen
- Winter / Summer School (UG und Grad) Zusatzangebote für transfer credits
- Praktikavermittlung (UG), Aufwertung der UG Programme
- ProfessorInnenaustausch, (wenn, siehe unten), Europa im Sommer beliebt
- Global Classroom Teaching
- Stipendienangebote, (UG, Teaching Staff) – eingeworben durch HWR

What´s in for us?

- **Austauschplätze ohne Studiengebühren**
- Möglichkeiten für Profs in die USA
- Study visits (Graduates), Aufwertung von MBA Programmen
- Global Classroom Teaching
- Stipendienangebote für Studierende und ProfessorInnen
- Einwerbung von Geldern durch Summer School, Semesteraufenthalten



**“You always make it there, you
make it anywhere,
Its up to you, New York, New York”**

Why bother?

USA – Königsklasse im Exchange, schon immer schwierig

Nachfrage seitens der Studierenden

Prestige für die Hochschule

ABER

Exchange ist anders angelegt, bzw. ein Sonderweg und USA-
Studierende handverlesen.

Engagement zur Mitteleinwerbung, Entwicklung von Formaten immer
auf Seite deutscher HS

“Tell me why, tell me why....”



Problemfelder:

- Eigene Study Abroad Programme, die bevorzugt beworben werden
- Customized programs – im Ausland, aber pur USA-Style
- Engmaschige Betreuung und 24/7 Services
- „Alter Hut“, aber der akademische Kalender.....!!!!
- Kein Geld für Besuche nach D – persönlicher Austausch über NAFSA oder direkte Besuche
- International Offices nicht in Richtung exchanges professionalisiert
- Bezahlprogramme einfacher zu handeln, siehe Resident Directors
- Abhängigkeit von Einzelpersonen
- Keine Möglichkeit von Drittmiteleinwerbung auf US Seite



“Just try a little bit harder....”

Experimente:

- SIP Programm
- Customized programs
- Laborpraktika
- True Exchange of professors
- Alumni meetings
- Jährliches US-partner meetings (UAS7)

Outcome:

- Viel Engagement auf deutscher Seite
- Finanzen....!



Are we still exchanging?

Fragen

Erfahrungen ähnlich?

Aktueller Rückgang an Incomingzahlen/Stipendienbewerbungen aus USA?

Unterschiede zu Austausch in anderen Bereichen, z.B. Doktorandenprogramme?

Erfolgsgeschichten?