

Marketing-Forum startet am 23. Oktober

Marketingtrends verfolgen, mit Fachleuten diskutieren, Kontakte für Praktika und Abschlussarbeiten knüpfen, Ideen in die Praxis geben. Es gibt viele gute Gründe, das 26. Marketing-Forum zu besuchen.

22.10.2019

Seit vielen Jahren bringt das Marketing-Forum Expertinnen und Experten aus der Wirtschaft, Professorinnen und Professoren der HWR Berlin und Studierende erfolgreich zum Ideenaustausch zusammen. Damit ist es ein Beispiel für Transfer par excellence. Im Interview erzählen die Köpfe hinter der Veranstaltungsreihe, Prof. Dr. Dirk-Mario Boltz, Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer, Prof. Dr. Andrea Rumler und Prof. Dr. Pakize Schuchert-Güler, warum das Marketing-Forum nicht nur schlauer, sondern auch Spaß macht.

Nach welchen Kriterien setzen Sie als Organisatorinnen und Organisatoren die Themenschwerpunkte? Können Ihre Studierenden die Auswahl in irgendeiner Form mitgestalten?

Durch unsere guten Kontakte zu Unternehmen, Managerinnen und Managern sowie durch unsere umfassende Beschäftigung mit den aktuellen Themen in Marketing und Management wissen wir, welche Fragestellungen und Herausforderungen besonders spannend sind. Hierfür suchen wir dann interessante Unternehmen, Referentinnen und Referenten.

Studierende, die immer wieder sehr von den Veranstaltungen des Marketing-Forums angetan sind, sprechen uns ab und zu an, um uns auf interessante Referentinnen, Referenten und Themen aufmerksam zu machen. Solche Ideen greifen wir natürlich gerne auf. Außerdem treten inzwischen immer wieder einmal auch ehemalige Masterstudierende als Speaker bei uns auf.

Inwiefern fließen Ergebnisse und Erkenntnisse aus den Veranstaltungen in Ihre Seminare ein?

Die Inhalte des Marketing-Forums werden in unseren Veranstaltungen nochmals vertieft und fließen aufgrund ihrer übergreifenden Relevanz auch immer wieder in unsere Klausuren ein. Das im Marketing-Forum vermittelte Wissen vertieft und bereichert ja sehr häufig die Inhalte, die wir selbst in den Vorlesungen abdecken.

Um regelmäßig hochkarätige Referentinnen und Referenten zu gewinnen, braucht man gute Kontakte. Wie wichtig sind diese Kontakte für Ihre Lehre und wie pflegen Sie sie?

Viele von uns pflegen einen regelmäßigen Kontakt zu Unternehmen, die uns ja immer wieder zu Vorträgen, Workshops oder zum allgemeinen Informationsaustausch einladen. Da wir die Verpflichtung unserer Hochschule – genauer „Applied Sciences“ – ernst nehmen, fördern wir diesen Dialog auf vielen Ebenen.

Man merkt, dass Sie auch nach 13 Jahren Marketing-Forum noch mit Begeisterung die Veranstaltungen organisieren und

begleiten. Was ist Ihre Motivation?

Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer: Das Motto für mich persönlich lautet: „Life is Learning und Learning is Life!“ Vor diesem Hintergrund bin ich immer wieder neugierig auf die Berichte der Wirtschaft. Ich möchte schließlich auch jeden Tag noch Neues dazu lernen. Für mich stellt Neugierde die beste Motivation dar. Außerdem bedanken sich die Speakerinnen und Speaker des Marketing-Forums häufig bei mir dafür, dass sie vor so qualifizierten und engagierten Studenten sprechen durften. Das ist natürlich die schönste Belohnung für unser Engagement in den Lehrveranstaltungen.

Prof. Dr. Andrea Rumler: Auch wenn ich „erst“ seit sieben Jahren beim Marketing-Forum dabei bin, finde ich das Veranstaltungskonzept von vor 13 Jahren immer noch aktuell und überzeugend. Zum einen erfahren die Studierenden durch die Gastvorträge der Praktikerinnen und Praktiker, dass das, was wir in unseren Veranstaltungen behandeln, auch wirklich praxisrelevant und aktuell ist. Zum anderen haben unsere Studierenden hier die Gelegenheit, Kontakte für Praktika, Werkstudententätigkeiten sowie Bachelor- oder Masterarbeiten zu knüpfen. Und auch wir Professorinnen und Professoren sind so quasi am Puls der Praxis und lernen ebenfalls, wie Ralf T. Kreutzer es so schön gesagt hat.

Prof. Dr. Dirk-Mario Boltz: Andrea Rumler und Ralf T. Kreutzer haben alle Punkte wunderbar beschrieben. Eine Ergänzung würde ich gern machen. Mich motiviert der Transfer-Gedanke. Die Unternehmen adressieren in ihren Vorträgen immer wieder auch Probleme, die Anregungen für Projekte in Forschung- und Lehre sind. Und in den Diskussionen, die im Marketing-Forum geführt werden, kommt es durchaus auch zum Wissenstransfer Richtung Praxis, wenn Studierende oder Kolleginnen und Kollegen kluge Fragen stellen oder interessante Anregungen geben.

Warum lohnt es sich nicht nur für Marketing-Studierende vorbeizuschauen?

Ganz einfach: Weil wir für und mit den Vertreterinnen und Vertretern der Wirtschaft etwas lernen und gestalten können!

Programm im Wintersemester 2019/20

Fünf abwechslungsreiche Vorträge gibt es in diesem Semester: Den Auftakt am 23. Oktober 2019 macht Dr. Claudio Felten, Geschäftsführer und Managing Partner der MUUUH! Consulting GmbH, zum Thema „New challenges to master CRM“.

- [Alle Termine der Veranstaltungsreihe finden Sie im Kalender](#)