

Statt frischem Fisch gegarte Maultaschen

Timo Lemcke von Enno Roggemann, Bremen, schildert seine Erfahrungen beim dualen Studium in Mosbach (Baden)

Im August 2012 begann ich eine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei der Firma Enno Roggemann in Bremen. Innerhalb des ersten Lehrjahres konnte ich bereits umfangreiche Einblicke in unterschiedliche Abteilungen gewinnen, da die Ausbildung des Unternehmens Enno Roggemann Kenntnisse in sämtlichen Unternehmensbereichen vermittelt. An meinem Geburtstag im Jahr 2013 wurde mir dann durch die Geschäftsleitung angeboten, ein duales Studium in Mosbach, an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW), zu absolvieren. Bis heute für mich ein unvergessener Tag.

Diese Möglichkeit habe ich gerne wahrgenommen, wenngleich Mosbach für mich ein absolutes Rätsel darstellte. Habe ich doch bisher mit Baden-Württemberg vor allem Spätzle, Daimler oder den VFB Stuttgart assoziiert. Von der hanseatischen Großstadt ging es also in die badische Kreisstadt. 55000 Einwohner im Verhältnis zu 22000, Gotik zu Fachwerk, statt frischem Fisch fortan gegarte Maultaschen, ein Kulturschock war somit vorprogrammiert. Mein Studentenzimmer habe ich gemietet, ohne es vorher jemals besichtigt zu haben. Die erste Überraschung ließ somit nicht lange auf sich warten, denn meine Unterkunft befand sich auf einem Hügel, für norddeutsche Verhältnisse sogar auf einem Berg. Trotz Muskelkater in den Waden blieb dieses Zimmer für die kommenden drei Jahre mein Zuhause.

Wo schaffst Du?

Während der ersten Studienwoche kam es dann häufiger zum Eklat. Ich hatte Probleme, einige meiner Kommilitonen zu verstehen. Auf die Frage „wo schaffst du?“ fand ich, trotz zumindest grundlegender Fremdsprachenkenntnisse, keine Antwort. Die Artikulation meines heute sehr guten Freundes, Stefan Hoffmann, konnte ich anfangs überhaupt keiner Sprache zuordnen. Trotzdem wurde Mosbach für mich in den drei Jahren zu dem Mittelpunkt meines Lebens. Ich hoffe, Ihnen durch diesen Bericht meine Begeisterung für den Studiengang „Branchenhandel Holz“ und das idyllische Mosbach näher bringen zu können.

Mosbach befindet sich in einem kleinen Tal, umschlossen von den Bäumen des Odenwaldes. Der idyllische Stadtkern mit seinem Rathaus und vielen, kleinen Restaurants, wirkte auf mich anfangs wie aus einem Film. Die Fachwerkhäuser mit ihrem markanten Skelettbau, verpassen der Kreisstadt ein ganz besonderes Flair. Abseits von der

Hektik vieler Großstädte, besitzt Mosbach seinen ganz eigenen Charme.

Branchenhandel Holz

Der Studiengang „BWL-Handel, Branchenhandel Holz“ ist untergliedert in sechs Theoriephasen, die jeweils durch eine Praxisphase voneinander getrennt sind. Organisiert wird das Studium durch den Studiengangsleiter Prof. Dr. Hubert Speth, welcher für seine Studenten immer ein offenes Ohr hat, sowie Manuela Kapler, die im Sekretariat für viele Studenten die Rolle einer „Ersatzmutter“ übernimmt. Zu den Schwerpunkten im Studium zählen selbstverständlich klassische Fächer der Betriebswirtschaftslehre, wie zum Beispiel Unternehmensführung, Rechnungswesen oder Marketing. Darüber hinaus werden Fächer gelehrt, die vor allem für holzaffine Menschen besonders interessant sind. Zu diesen zählen unter anderem Holzhandelspolitik, Holzprodukte oder Holzaußenhandel. Besonders beliebt unter den Studenten ist das Fach „Holzartenbestimmung“, welches sich anfangs für viele eher wie ein „Holzartenbingo“ anfühlt. Doch mit etwas Übung gelingt es, die Zellstruktur einer Holzprobe mit Hilfe eines Mikroskops exakt zu definieren.

Die Dozenten, vor allem in den holzspezifischen Fächern, kommen oftmals selbst direkt aus der Unternehmenspraxis. Viele gehören zu den Führungskräften in der Holzbranche, wodurch die Vorlesungen besonders ansprechend und praxisnah gestaltet werden.

In den Praxisphasen müssen zwei Projektarbeiten sowie eine Bachelorarbeit geschrieben werden. Diese Arbeiten besitzen immer einen Bezug zum jeweiligen Unternehmen. Diesbezüglich hatte ich die Chance, über interessante Themen zu schreiben – wie zum Beispiel das Kundenmanagement – und die hierfür notwendige Unterstützung des Unternehmens zu erhalten. Wenn die Schwerpunkte durchdacht gewählt und abgestimmt werden, entsteht zwischen Unternehmen und Student auf jeden Fall eine Win-Win-Situation.

Mosbach – Singapur

Selbstverständlich hört sich Mosbach nicht so klangvoll und vielversprechend an, wie zum Beispiel München oder Berlin. Doch die Gelegenheit, die Metropolen dieser Welt hautnah zu erleben, eröffnet sich den Studenten schneller als erwartet. Die DHBW unterhält Austauschprogramme zu Universitäten, zum Beispiel in den USA, Chile oder Südkorea. Im vierten Semester besteht die Möglichkeit, sich für ein



Für Timo Lemcke (links) und seine Kommilitonen war es eine großartige Zeit in Mosbach



Fotos: DHWB/E. Roggemann

Theoriesemester an einem dieser Standorte zu bewerben. Ich habe im Jahr 2015 ein Semester in Singapur studiert. Neben anspruchsvollen Studieninhalten werden somit auch sprachliche und interkulturelle Kompetenzen weiterentwickelt. Für mich gehören die vier Monate in Singapur zweifelsohne zu den prägendsten Erfahrungen in meinem Leben. Diese Möglichkeit wahrzunehmen, kann ich jedem Studenten nur empfehlen.

Die beste Alternative

Nach sechs Semestern bin ich davon überzeugt, dass ein duales Studium für die Ausbildung und Persönlichkeitsentwicklung junger Menschen die beste Alternative ist. In Mosbach wird das benötigte Hintergrundwissen vermittelt, welches in den Praxisphasen unmittelbar angewendet werden kann. Darüber hinaus können auch Herausforderungen der Unternehmenspraxis in den Theoriephasen diskutiert werden. Ferner profitieren auch die Unternehmen, wenn diese sich dazu entschließen, Studenten nach Mosbach zu schicken. Ein signifikanter Grund ist, dass die Identifikation zu den Firmen und der Holzbranche im Allgemeinen intensiviert und gefestigt wird. Wie viele meiner Kommilitonen, werde auch ich in meinem Ausbildungsunternehmen in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernommen und darf mich zukünftig mit herausfordernden und abwechslungsreichen Aufgaben beschäftigen.

Im Gegensatz zu anderen Studiengängen, besitzt der „Branchenhandel Holz“ keinen regionalen, sondern eher einen nationalen Charakter. Die Heimatstädte meiner Kommilitonen sind unter anderem Dortmund, Aachen, Fulda, Verl, Freiburg oder Neu-Ulm. Aus diesem Grund verbringt ein Großteil des Studiengangs auch die Wochenenden während des Semesters in Mos-

bach, wodurch schnell ein ganz besonderes Gemeinschaftsgefühl entsteht.

Die Vorlesungen und Abende in Mosbach erlebt man mit Kommilitonen, die bei potenziellen Konkurrenten, Kunden oder Lieferanten tätig sind, oder wie ich gelernt habe, dort „schaffen“. Folglich werden häufig Probleme aus der Praxis diskutiert und es entsteht bereits frühzeitig ein interessanter Überblick hinsichtlich der Holzbranche. Mosbach ist nicht unbedingt durch sein florierendes und abwechslungsreiches Nachtleben bekannt geworden. Nichtsdestotrotz finden die „Hölzernen“ seit Generationen Lösungen für diese Herausforderung. Dadurch habe ich mir mittlerweile auch einen beachtlichen Wortschatz in schwäbisch, oder badisch – den Unterschied habe ich nie erkennen können – angeeignet.

Freunde für's Leben

Der Geschäftsführer der Firmengruppe Enno Roggemann, Max Roggemann, erklärte mir vor Beginn meines ersten Semesters, dass er in Mosbach „Freunde für's Leben“ kennengelernt hat. Nach drei Jahren gilt dieser Satz für mich genau so. Ein besonderer Grund dafür ist der einzigartige Zusammenhalt zwischen den unterschiedlichen Semestern in Mosbach und den ehemaligen Studenten. Eine herausragende Rolle spielt hierfür der Management Club Holzhandel (MCH), welcher ehrenamtlich durch Michael Lauprecht, Jonathan Klemme und Markus Schmitt geführt wird.

Dieser Verein hat es mir in den letzten drei Jahren ermöglicht, eine Vielzahl von Menschen aus der Holzbranche kennenzulernen, wodurch viele intensive Freundschaften entstanden sind. Neben jährlichen Treffen in Mosbach, etwa zur Jahreshauptversammlung im Mai, werden darüber hinaus MCH-Fahrten in unterschiedliche Städ-

te organisiert. Die Stimmung und der Zusammenhalt sind, trotz unterschiedlicher Semester, unwahrscheinlich gut. Tagsüber werden namenhafte Firmen besichtigt und abends interessante Gespräche geführt. Eine derartige Verbundenheit gibt es in keinem anderen Studiengang, wodurch die Identifikation mit der Holzbranche signifikant gefördert wird. Der MCH Mosbach ist für mich ein ganz besonderer Verein, dem ich gerne treu bleiben werde.

In Mosbach weinen die Studenten zweimal

In der Holzbranche zu arbeiten bedeutet für viele mehr, als nur einem Job nachzugehen. Bei vielen Personen, die ich bisher kennenlernen durfte, ist eine besondere Leidenschaft spürbar, die ihren Ursprung in Mosbach hat. Rückblickend sind diese drei Jahre unglaublich schnell vergangen und ich blicke schon jetzt mit Wehmut auf diese Zeit zurück. Prof. Dr. Hubert Speth sagte in einer unserer ersten Vorlesungen einen Satz, der das Studium vielleicht besser beschreibt, als es dieser gesamte Bericht vermag. „In Mosbach weinen die Studenten zweimal, einmal wenn sie kommen und einmal wenn sie gehen.“ Dieser Satz besitzt auch für mich und meine Kommilitonen Gültigkeit. Nach drei intensiven und schönen Jahren in Mosbach war der Abschied sehr emotional.

Ich wünsche jedem jungen Menschen, dem die Möglichkeit eines Studiums in Mosbach angeboten wird, diese Chance wahrzunehmen, um die gleichen Erfahrungen wie ich zu sammeln. Für mich war Mosbach eine einzigartige Chance in Verbindung von Theorie und Praxis, die Holzbranche aus den unterschiedlichsten Perspektiven zu erleben. Mosbach war eine großartige Zeit und wird immer eine besondere Rolle in meinem Leben einnehmen.

Timo Lemcke