



# NICHT FÜR KLAUSUREN, SONDERN FÜR DAS LEBEN LERNEN

## Dr. Rebecca Bulander ist die erste Professorin in der Fakultät für Technik

*>> Welche drei Fachbegriffe fallen Ihnen zu Ihrem beruflichen Lebenslauf ein? „Intensiv beschäftigt habe ich mich auf meinem fachlichen Bildungsweg mit Customer Relationship Management, Angewandter Informatik und Statistik“, antwortet Rebecca Bulander spontan.*

*Mit dem Thema Customer Relationship Management (CRM) hat sie sich schon während ihres Studiums des Fachs Wirtschaftsingenieurwesen an der Hochschule Pforzheim auseinandergesetzt und es auch zum Thema ihrer Diplomarbeit bei der IBM Deutschland GmbH in Stuttgart gemacht. Dabei befasste sie sich vor allem mit Fragen wie: Was wollen Kunden? Wie können Unternehmen ihre profitablen Kunden an sich binden und wie können diese Prozesse durch Informationstechnologie unterstützt werden?*

*Seitdem fasziniert sie das Thema: „Danach hatte ich keineswegs, wie das teilweise am Ende von Diplomarbeiten der Fall sein kann, genug davon“, erinnert sich Rebecca Bulander, „ich wollte vielmehr weiter dazu forschen.“ Eine gute Gelegenheit bot sich ihr als Beraterin am Forschungszentrum Informatik (FZI) in Karlsruhe. Hier hatte sie in Industrie- und Forschungsprojekten die Möglichkeit, sich beispielsweise mit Kundenprozessen im Handwerk auseinanderzusetzen. „Das war schon ein interessantes Erlebnis, zusammen mit Handwerkern unterschiedlicher Gewerke in Dresden die Kundenprozesse aufzunehmen, untereinander abzustimmen und sie anschließend zu verbessern“, erzählt sie.*

*Wir möchten wissen, wieso sie sich so mit dem Thema CRM identifiziert. „Zum einen versetze ich mich gerne in die Position des Kunden, um herauszufinden, was er wirklich will, denn Kunden möchten nicht nur Produkte kaufen, sondern ihre Probleme gelöst bekommen“, erläutert Rebecca Bulander. „Zum anderen betrachte ich die Seite des Unternehmens, das natürlich mit seinen Produkten und Dienstleistungen Geld verdienen will. Dabei gilt es, die große Herausforderung zu meistern, dass beide Seiten von der Kundenbeziehung profitieren sollen. In Fachkreisen wird in diesem Zusammenhang auch von einer Win-win-Beziehung gesprochen.“*

### ANGEWANDTE INFORMATIK

*Was hat es mit der Angewandten Informatik auf sich? „Für Informatik habe ich mich schon während meines Studiums begeistert. Vor allem ist das wohl den Professoren zu verdanken, welche die Inhalte so interessant vermittelt haben“, berichtet Rebecca Bulander. Auch ihr Auslandspraktikum bei der Hewlett-Packard Company in Roseville, Kalifornien sowie ihre anschließende Werkstudententätigkeit bei Hewlett-Packard GmbH in Böblingen haben sie der Informatik nähergebracht. „Dort hatte ich die Möglichkeit, in der zentralen IT-Abteilung den SAP-Support für den Bereich Finance und Controlling kennenzulernen.“ Das Thema Informatik hat sie dann auch in ihrer Doktorarbeit und in ihrem Berufsleben weiterverfolgt. So war sie IT-Architektin und IT-Projektleiterin in der zentralen IT-Abteilung der Robert Bosch GmbH in Stuttgart Feuerbach. Dabei beschäftigte sie sich mit dem Thema Enterprise Architecture Management und mit IT-Projekten für den weltweiten zentralen Einkauf.*

## STATISTIK

Zur Statistik ist Rebecca Bulander im Rahmen ihrer Promotion am Lehrstuhl Betriebliche Informations- und Kommunikationssysteme (BIK) des Instituts für Angewandte Informatik und Formale Beschreibungsverfahren (AIFB) an der Universität Karlsruhe (TH) gekommen. In ihrer Dissertation kombinierte sie die Themen CRM und Angewandte Informatik mit Statistik.

Den Ursprung ihrer Vorliebe für Quantitative Methoden finden wir schon in ihrer Schulzeit. So belegte sie für das Abitur den Leistungskurs Mathematik und hielt während des Studiums das Mathematik-Tutorium. „Seit 2003 hatte ich dann jedes Semester zunächst einen Lehrauftrag für Finanzmathematik und später für Statistik an der Hochschule Pforzheim im Fachbereich Wirtschaftsingenieurwesen“, erzählt Rebecca Bulander. „Statistik ist ein weites Feld mit vielen Formeln. Ich merke oft, dass Studenten davor Angst haben und schon zu Beginn der Vorlesung ausschließen, dass sie das Fach gut bestehen können. Das muss nicht sein“, sagt Rebecca Bulander. „Man muss nur wissen, wie man den Stoff den Studenten näherbringt und mit Beispielen untermalt. Jedoch gehört auch ein gewisser Lern-Fleiß und das Üben von Aufgaben zum Erfolg.“

Auf die Frage nach ihrer Motivation, an der Hochschule zu arbeiten, antwortet sie: „Heute beschäftige ich mich genau mit dem, was mir besonders viel Spaß macht – junge Menschen zu unterrichten und zu forschen. Dabei freue ich mich immer wieder aufs Neue, wenn ich bei Studenten in der Vorlesung einen Aha-Effekt erzeugen kann.“

Dem Thema Customer Relationship Management widmet sich Rebecca Bulander nun an der Hochschule in ihren BWL-Vorlesungen, der Angewandten Informatik im Rahmen der Vorlesung und der Labor-Übungen „IT-Anwendungen“ sowie in interdisziplinären Projekten. Ihrer Vorliebe für Quantitative Methoden kommen die Vorlesungen Statistik und Mathematik entgegen.

Frau Bulander, als „Eigengewächs der Hochschule Pforzheim“, was würden Sie den Studenten empfehlen? „Erstens mindestens für ein Semester ins Ausland gehen, das ist ein MUSS, und zweitens immer über den Tellerrand hinausschauen, denn es gibt so viel mehr zu entdecken. So erinnere ich mich immer sehr gerne an meine beiden Auslandspraktika in Kalifornien und in Johannesburg, Südafrika. Man lernt nicht für Klausuren, sondern fürs Leben.“

■