

informieren | vernetzen | Karrieren gestalten

Global interagieren:
Wissenschaftsmanagement in seinen
internationalen Kontexten

- ❖ Dr. Gerrit Rößler, Program Director, German Academic International Network (GAIN), New York
- ❖ Bérénice Kimpe, International Cooperation, Franco-German branch office ABG-FGU, Saarbrücken
- ❖ Kerstin Dübner-Gee, Geschäftsfeld Interne Angebote der Fraunhofer Academy, Fraunhofer-Gesellschaft, München

Outline

1. Einführung
2. Internationalisierung und Globalisierung als strategische Ziele
3. besonders für Manager_innen
4. und zwar alle.
5. Fallbeispiel GAIN

Internationalisierung und Globalisierung als strategische Ziele

„Meetings are not an interruption of your work; they are
your work“ (Brenda Bethman, UMKC)

Netzwerkbildung ist Aufgabe des Wissenschaftsmanagement

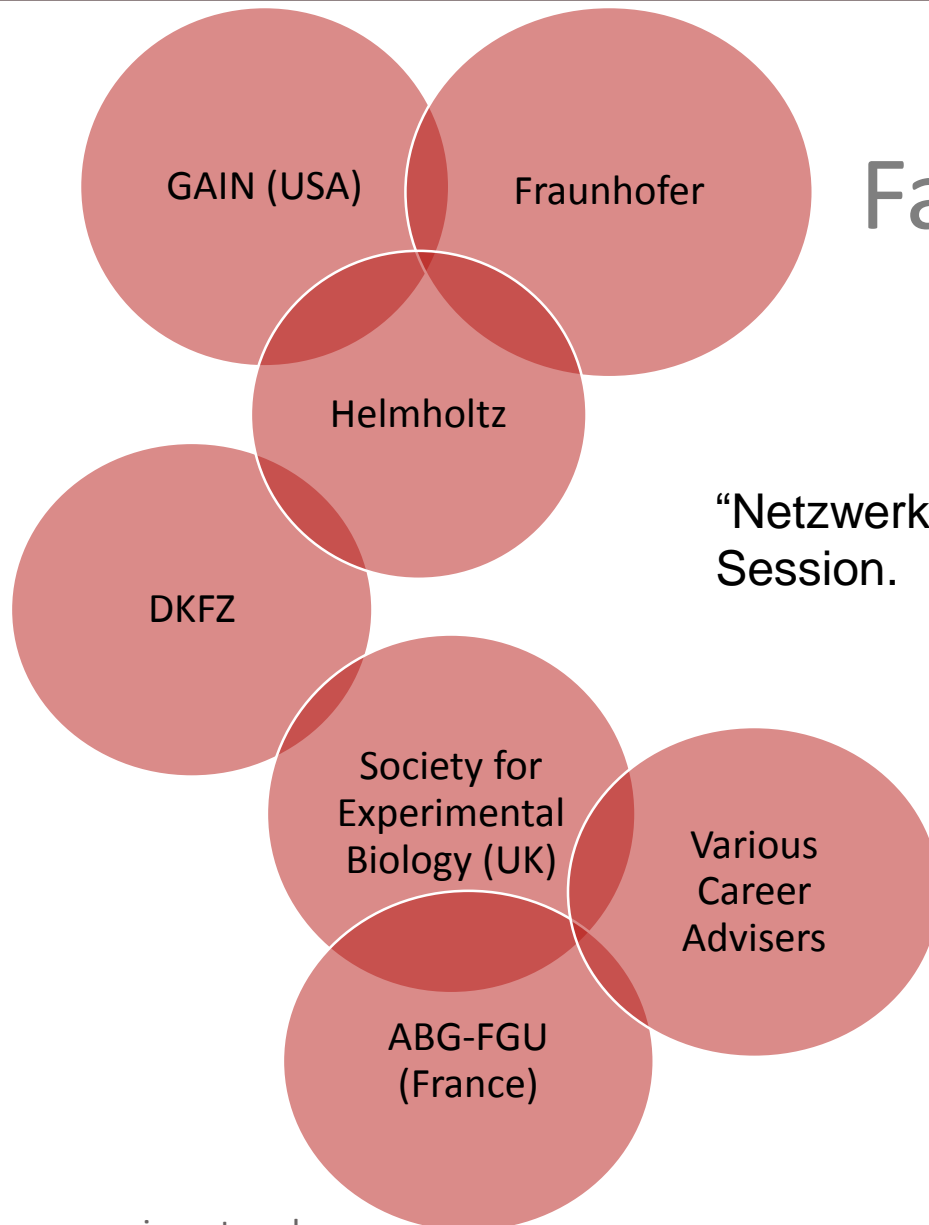
1. Bildung des eigenen Netzwerks
2. Bildung des institutionellen Netzwerks
3. Schnittstelle sein für andere
4. Regionalexpertise

„Regionalexpertise“ als Voraussetzung internationaler Netzwerkbildung

1. Eigenes Portfolio an Quellen zusammenstellen
(Newsletter, Twitter und LinkedIn)
2. Zeit nehmen die auch zu lesen
3. Persönliche Netzwerke mobilisieren
4. Institutionelle Netzwerke mobilisieren

Beispiel USA

1. Status der Promotion im Management u. Wissenschaftspolitik in den USA ein anderer
2. Unterschiedliche interpersonelle Konventionen
3. Unterschiedliche Strukturen und Begrifflichkeiten
4. Internationale Mobilität keine Karrierevoraussetzung
5. Wissenschaftsmanagement \neq Research Management \neq Alt-Ac



Fallbeispiel GAIN

“Netzwerkdiagramm” für diese Session.

Eine Initiative von:



DAAD

DFG

Assoziierte Partner:



HRK Hochschulrektorenkonferenz



GEFÖRDERT VOM



www.gain-network.org

ca. 5500 Members

Annual Meetings, Career Fairs

Monthly Newsletter, Social Media

Webinars, Workshops, Local Networking Events

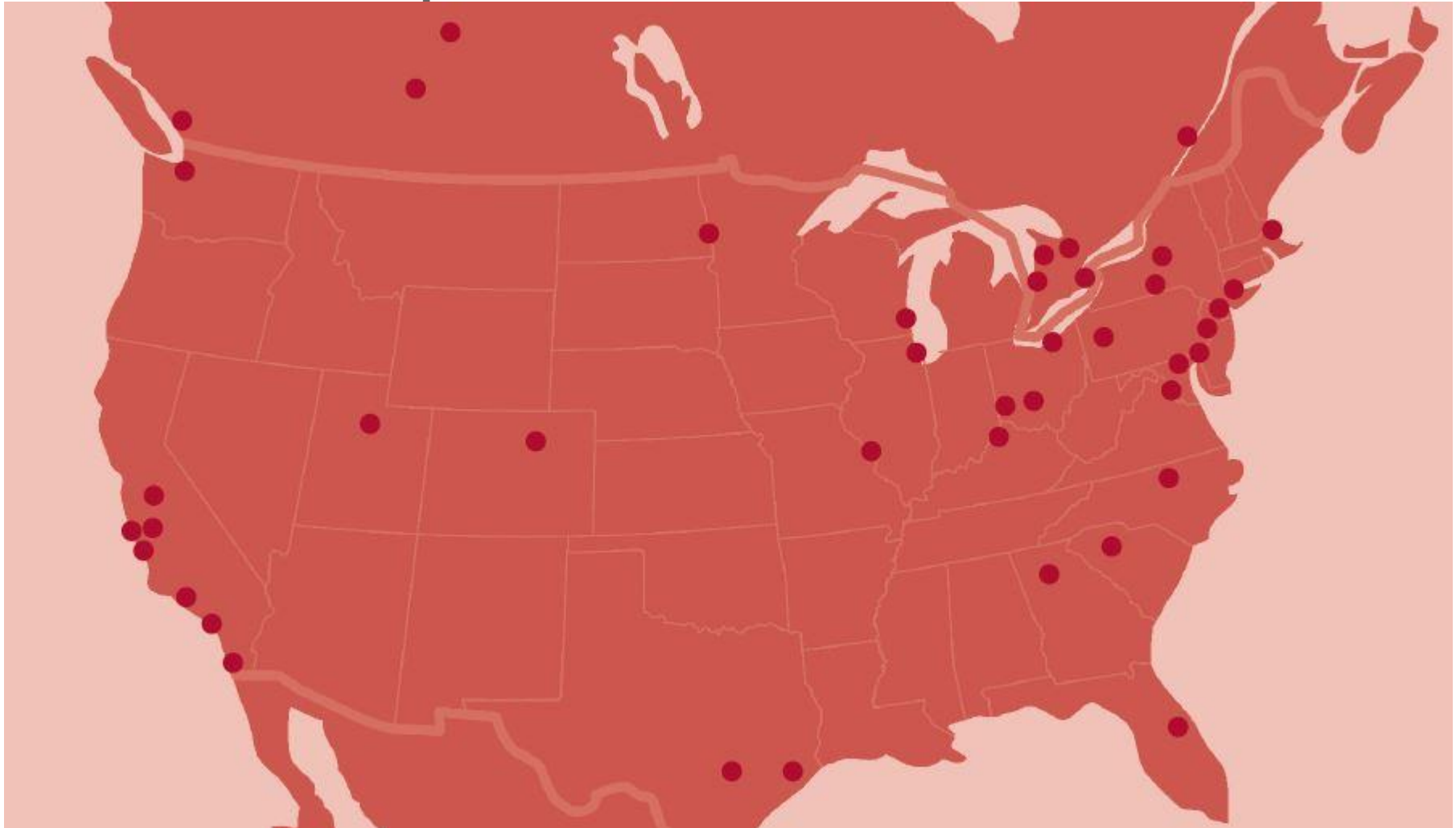
Individual Counseling

45 Local Chapters (Stammtische), 6 outside US and Ca.

Online-Job Board with Academics.de



Local Chapters “Stammtische”



- In Collaboration with German Scholars Organization
- Additional Chapters in Germany, Europe and Singapore

GAIN-Advisory Board



Thomas Arend, Executive Product Advisor, Singularity University



Anne-Kristin Kaster, Nachwuchsgruppenleiterin, Leibniz Institut DSMZ



Hildegard Mack, Postdoc, Department of Biochemistry and Biophysics, UC San Francisco

Thorsten Maly, Gründer, Bridge 12 Technologies

Ulrike Ott, Research Analyst, Mountain Center for Occupational Health



Stefan Scherer, Managing Director, Helmholtz Alberta Initiative (HAI)

Jana Diesner, Assistant Professor, iSchool University of Illinois, Urbana-Champaign

Christian Herold, Doktorand, UC Berkeley




Michael Stoeltzner, Associate Professor, U South Carolina

Edgar-John Vogt, PostDoc, NIH



One size doesn't fit all:



Information: Monthly Newsletter, Social Media, Career Fairs, Webinars, Job Board

Training: Annual Meetings, Local Events, (Talks, Workshops, Receptions)

Networking and Communication: Local Chapters, Advisory Board

Strategische Partnerschaften

Deutschland (über die offiziell assoziierten Partner hinaus)

1. Netzwerk Wissenschaftsmanagement
2. Dual Career Netzwerk Deutschland
3. High Tech Gründerfonds
4. Academics.de
5. Deutscher Hochschulverband
6. Deutsche Generalkonsulate und Botschaften
7. Verbindungsbüros Deutscher Hochschulen und Forschungseinrichtungen, DWIH, Goethe Institute

In den USA u. Kanada operierend

1. Euraxess u. EU Science Councilors
2. National Postdoctoral Association
3. Global Diaspora Forum
4. American Association for Advancement of Science
5. International Consortium of Research Staff Associations (ICoRSA)

Fazit

- 1. Motivation:** Warum will ich mich und/oder meine Organisation internationalisieren? Was verstehe ich darunter? Welche Ziele verfolge ich?
- 2. Verknüpfung:** Was ist der Mehrwert für mein Gegenüber? What's in it for them?
- 3. Regionalexpertise:** Definitivische und strategische Widerstände müssen vorher so weit es geht identifiziert und, wenn möglich, beseitigt werden.
- 4. Strategie:** Welche bestehenden Strukturen, Netzwerke oder Schnittmengen kann ich nutzen?

Kontakt:

Dr. Gerrit Rößler

(roessler@gain-network.org)

www.gain-network.org