

Auch Orchideenfächer haben Chancen Erfolgreiche Selbstständigkeit durch Profilierung

Salzburg. Martin Sturmer hat Afrikanistik und Kommunikationswissenschaften studiert. Als er im Jahr 1990 inskribierte, war die Afrikanistik ein klassisches Orchideenfach mit nur wenigen Hörern. Bei der Studienberatung fragte Sturmer seinen Professor, wie dieser denn die Jobaussichten beurteile. Die Antwort war wenig ermutigend: "Wenn mich die Bim überfährt, wird hier ein Posten frei."

Heute hat sich Sturmer als Berater für Unternehmen mit afrikanischen Zielmärkten etabliert. Im Zweitberuf unterstützt er als Profilierungscoach junge Akademiker auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

"Durch das Internet haben sich die Vermarktungsmöglichkeiten für Absolventen entscheidend verändert", sagt er, "jeder, der über ein profundes Expertenwissen verfügt, hat heute eine viel größere Chance auf wirtschaftlichen Erfolg als noch vor wenigen Jahren."

Ob Ägyptologie, Byzantinistik oder Klassische Archäologie - mit der richtigen Marketing-Strategie könne für ein noch so seltenes Spezialgebiet ein internationaler Kundenkreis aufgebaut werden, so Sturmer.

Neues Buch zum Thema Profilierung

Wie das funktioniert, verrät Sturmer in seinem neuen Buch "Profilierung: Mit intelligentem Marketing zum gefragten Experten", das soeben bei Springer Gabler in Wiesbaden erschienen ist.

Darin stellt der 46-jährige Salzburger sein vierstufiges Profilierungsmodell vor. Entscheidend für den Erfolg seien eine einzigartige Positionierung, die präzise Auswahl der Zielgruppe, eine stimmige Inszenierung und die richtigen Kommunikationsmaßnahmen, ist Sturmer überzeugt.

In der Bewerbung seines eigenen Afrika-Angebots setzt Sturmer beispielsweise ausschließlich auf das Internet. "Entscheidend ist, dass ich gefunden werde, wenn sich ein Unternehmen für wirtschaftliche Beziehungen mit Afrika interessiert", erklärt er.

Eine gute Sichtbarkeit bei Google ist allerdings nur noch über einzigartige Inhalte zu schaffen. Deshalb investiert er viel Zeit und Energie in die Redaktion seiner Website <https://afrika.info/>. Das zahlt sich aus: Sturmer hat auf diesem Weg etwa einen internationalen Konzern als Kunden akquiriert, der zu den 100 größten Unternehmen der Welt zählt.

Gründerförderungen für alle Akademiker gefordert

Sturmer will Maturanten auch dazu motivieren, Fächer nicht nur nach den Berufsaussichten sondern nach echten Interessen zu wählen.

"Rechtswissenschaften sowie wirtschaftsorientierte Studien führen die Beliebtheitsskala von Studienanfängern an, weil damit auch Erwartungen an sichere Jobs verbunden sind", sagt er.

Gemessen an den Hauptstudienrichtungen liegen an heimischen Universitäten aber nach wie vor die Geisteswissenschaften in Front. 27 Prozent aller Studierenden haben nach Zahlen von Statistik Austria Fächer wie Geschichte, Philosophie oder Sprachwissenschaften inskribiert.

Für Absolventen fehle es aber an gezielten Förderungen für die Selbstständigkeit. "Akademische Gründungszentren zielen stark auf Technologie-Start-ups ab, weil deren Geschäftsmodelle in der Regel skalierbar sind und eine Wachstumsstrategie beinhalten", meint Sturmer. "Dadurch sind sie sowohl für Investoren als auch für die Politik interessanter."

Trotzdem sollte es Aufgabe der Bundesregierung sein, Unternehmensgründungen aller Akademiker zu unterstützen, fordert Sturmer. Er ist überzeugt, dass sich die Investitionen rechnen würden: "Erfolgreiche Selbstständige zahlen Steuern und geben letztendlich ein Vielfaches der Förderungen zurück."

Profil

Dr. Martin Sturmer (<https://sturmer.at/>) ist Unternehmensberater und hat über 120 Kundenprojekte erfolgreich begleitet. Er hat mehrere Bücher zu Medien- und Kommunikationsthemen veröffentlicht und unterrichtet an der Universität Salzburg sowie an der Fachhochschule Salzburg.

Rückfragehinweis

Dr. Martin Sturmer

Tel.: +43 699 1135 33 99

martin@sturmer.at

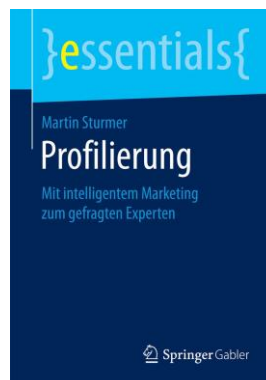
<https://sturmer.at/>

Fotos



Dr. Martin Sturmer (Foto: Verwertung honorarfrei,
Bildrechte: Martin Sturmer)

DOWNLOAD



Buchcover "Profilierung" (Foto: Verwertung
honorarfrei, Bildrechte: Springer Gabler)

DOWNLOAD