

22/platzanweiser

Mit seinen Tennisschlägern, unzähligen Fragen und ganz viel Unsicherheit im Gepäck brach BWL-Student Ramon Tissler in den Neunzigerjahren von Bielefeld aus zum Auslandsstudium in die USA auf. „Ich hatte keinen blassen Schimmer, was mich erwartet“, erinnert sich der heute 41-Jährige an sein einstiges Abenteuer „Auslandsstudium“. Zurück in Deutschland, mit dem Master-Abschluss in der Tasche, einige berufliche Stationen als Online-Marketing-Manager weiter und zig „Aufklärungsgespräche“ mit Freunden und Bekannten übers Studieren im Ausland später, sollte diese „Anfangsahnungslosigkeit“ zu einer Geschäftsidee reifen. Zu einer im Gründungsjahr 1996 noch gänzlich neuen Geschäftsidee: der Vermittlung von Studienplätzen in aller Herren Länder. Inklusive eines reichhaltigen Informationspools über Hochschulen weltweit, die Studienvoraussetzungen sowie Länder und Leute. Die Möglichkeiten der globalen Bildung lässt Tissler, der mit seinem Unternehmen College Contact seit knapp 10 Jahren in Münster ansässig ist, übers Internet erschließen.

Seit Mitte 2001 ist College Contact für Ramon Tissler nicht mehr ein Nebenjob, sondern das eigene Unternehmen. Mit seinem Team verbreitet er Informationen, Services und Angebote rund um die weltweite Bildung. Und das auch auf Messen, im Rahmen von Univorträgen sowie über mehrere studien- und karriereorientierte Webseiten. Das Besondere an College Contact: Wenn Studierende aus Deutschland die Hochschulleitungen kontaktieren, werden sie nicht telefonisch, über E-Mails oder auch persönlich vor Ort im College Contact-Büro in Münster an der Hammer Straße beraten lassen, dieser Service ist kostenlos.

„College Contact ist quasi der Marketingarm ausländischer Hochschulen hier in Deutschland“, beschreibt Tissler sein Geschäftsmodell. Es sind diese Hochschulen, die College Contact finanzieren. Der Grund für das Engagement der Hochschulen in Marketing, Beratung und Bewerbungshilfe liegt auf der Hand: Für sie stellen Studierende aus dem Ausland nicht nur einen Namen dar, sondern auch höhere Einnahmen. Denn ausländische Studentinnen und Studenten zahlen in den meisten Ländern höhere Studiengebühren als die inländischen Kommilitonen und füllen die freien Kapazitäten in den einzelnen Kursen und Studiengängen. Dennoch: Genau diese Kostentfreiheit seiner Beratungs- und Vermittlungstätigkeit war es, die Ramon Tissler kurioserweise in den ersten College Contact-Jahren das Geschäftsleben schwer gemacht hatte. „Immer wieder hatte ich mit Vorbehalten zu kämpfen“, berichtet er. „Interessierte suchten nach dem Haken an der Sache, nach versteckten Kosten.“ Entsprechend dauerte es einige Jahre, bis College Contact sich etablieren konnte. Dank betonter Transparenz durch allgemein zugängliche Erklärungsberichte von Studierenden, die sich von den Beträgern aus Münster hatten vermitteln lassen, konnte er dieses Misstrauen letztlich aus dem Weg räumen.

Heute hat Ramon Tissler von Auslandssemester und „Summer Sessions“ in den Sommersemesterferien über komplette Bachelor-, Master- und Aufbaustudiengänge bis hin zu Weiterbildungen und Sprachkursen das Programm von mehr als 270 Partnerhochschulen aus über 35 Ländern im Portfolio. Mit Abstand

die beliebtesten Ziele von Studierenden, die sich an Tisslers Unternehmen wenden, sind die USA, Kanada, Großbritannien, Australien und Neuseeland. Mehr und mehr sind auch Studienaufenthalte in ungewöhnlichen Ländern wie Lettland, Chile oder Singapur im Kommen, weiß Tissler zu berichten. „Denn diese eröffnen den Studenten eine weitere sehr gute Möglichkeit, sich aus der Masse ihrer Kommilitonen herauszuheben.“

Zur private akademische Transfer ins Ausland ist derweil nur ein Teil, wenn auch der größte, von Tisslers Geschäftskonzept. Weitere Teile sind die Internetplattform „www.Spot-Scholarships.com“, nebst Beratungsagentur, die Sportstipendien an US-Universitäten vermittelt, sowie die Agentur Affective, die Internetauftritte auch für branchenfremde Firmen realisiert und vermarktet. Zudem hat Tissler erst kürzlich gemeinsam mit einem Partner einen Internet-Handel mit originalen antiken Möbeln eröffnet, die durch modernste Bearbeitungstechniken für ein junges Publikum zu Prachtstücken veredelt werden. „Alle meine geschäftlichen Aktivitäten haben jedoch einen gemeinsamen Anknüpfungspunkt: Online-Marketing-Kompetenz“, betont Ramon Tissler. Internetadressen schnell bekannt zu machen, im Suchmaschinen-Ranking möglichst weit oben auftauchen zu lassen: Das ist stets die Grundlage, um seine Konzepte erfolgreich gestalten zu können.

Auch wenn die alltägliche Studienberatung inzwischen vor allem durch das erfahrene Team der College Contact-Studienberaterinnen abgewickelt wird – wann immer möglich, gibt Ramon Tissler seine eigenen Erfahrungen mit dem Studium im Ausland immer noch gern höchstpersönlich weiter. „Schließlich weiß ich sehr genau, wo der Schuh drückt, wenn's als junger Mensch ins Ausland geht“, sagt er. „Die Finanzierung des Auslandsstudiums ist dabei keineswegs die einzige Frage, die es zu klären gilt.“ Eine Antwort auf genau diese Frage war übrigens die einzige, die sich Ramon Tissler bei seinem eigenen Auslandsstudien-Aufenthalt nicht selbst suchen musste. Als einjähriger Zweitliga-Tennispieler in Deutschland war er mit einem Vollstipendium ausgestattet, da das College ihn unbeding im Team haben wollte.

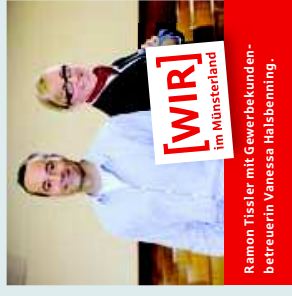
mehrwert ...

Netlink:

www.college-contact.com

Studium im Ausland ist beliebt

Deutsche Studentinnen und Studenten zieht es immer stärker ins Ausland. Sie sind wesentlich mobiler als ihre Kommilitonen aus vergleichbaren Industrieländern. In den zurückliegenden zehn Jahren hat sich die Zahl deutscher Studierender im Ausland nahezu verdoppelt – und wird heute auf über 100.000 geschätzt. Nur aus China, Indien und Südkorea gehen noch mehr Studierende ins Ausland. Dies geht aus einer Studie hervor, die das Bundesministerium für Bildung und Forschung, das Hochschul-Informations-System und das Deutsche Studentenwerk in Auftrag gegeben haben. Drei Viertel der im Ausland Studierenden werden finanziell von ihren Eltern unterstützt.



Ramon Tissler, mit Gewerkekundebetreuerin Vanessa Halbenning.

konzept >



Ramon Tissler, 41.

College Contact.

Münster.