

**IB-DAY**

Der *IB-Day* in Dortmund findet in diesem Jahr zum neunten Mal statt. Er ist nicht nur ein hochkarätiges Wirtschaftssymposium, sondern auch ein Beispiel für die Fähigkeiten der Dortmunder IB-Studenten.



*IB-Day 2008 im Harenberg-City-Center*

# „WIR ZEIGEN UNSERE LEISTUNGSFÄHIGKEIT“

► Mal ganz ehrlich: Wenn es um Eliteschmieden für den Manager-Nachwuchs geht, fällt den wenigsten die Fachhochschule Dortmund ein. Schnell denkt man da an Namen wie *European Business School (EBS)* in Oestrich-Winkel, *European School of Management and Technology* in Berlin oder vielleicht noch *International School of Management (ISM)* in

organisiert wird er von den Studenten des Studiengangs *International Business*, der mittlerweile zu den Aushängeschildern der Dortmunder FH gehört.

**REFERENTEN** Fabian Kuß ist einer von zwei Projektleitern, die gemeinsam mit knapp 20 anderen Studenten den *IB-Day* organisieren: „Wir zeigen unsere Leistungsfähigkeit, knüpfen Kontakte und lernen sehr viel während seiner Organisation. Aber darum allein geht es nicht, wir wollen auch eine wirklich hochkarätige Veranstaltung schaffen.“ Und in jedem Jahr, erklärt Kuß, ginge es darum, es noch etwas besser zu machen als im Jahr davor.

Das scheint den Organisatoren auch in diesem Jahr gelungen zu sein. Sie konnten nicht nur zahlreiche bekannte Unternehmen wie *IBM*, *Douglas* oder *MLP* als Unterstützer gewinnen, sondern auch zahlreiche internationale Referenten, die sich zum diesjährigen Thema *Customer Relationship Management (CRM)* äußern werden, allerdings erst kurz vor Beginn der Veranstaltung im Mai endgültig feststehen werden. „Die Veranstaltung richtet sich hauptsächlich an Studenten und Professoren des Fachbereichs Wirtschaft und der angrenzenden Fakultäten. Im Grunde ist aber jeder willkommen, der sich für aktuelle Fragestellungen der internationalen Wirtschaft interessiert!“

**THEMEN** CRM bietet sich nach Kuß' Meinung als Thematik für den *IB-Day* aufgrund seiner vielfältigen Aspekte an:

„Wir wollen uns fragen, ob CRM ein reines Marketing-Werkzeug ist oder Kundenorientierung zur Unternehmensphilosophie werden kann, aber auch, ob es Konfliktpotenziale zwischen heutigen sowie zukunftsorientierten CRM- und Datenschutz-Maßnahmen gibt.“

Auch die Frage, ob CRM überhaupt zu messbaren Ergebnissen führt, interessiert die Studenten: „Alle reden von den Vorteilen von CRM-Systemen, aber schlagen sie sich wirklich in verbesserten Umsatzzahlen nieder?“ Kuß ist sicher, auch in diesem Jahr wieder zahlreiche Besucher im *Harenberg CityCenter* begrüßen zu dürfen – und wie in den vergangenen Jahren spannende Diskussionen zu erleben. ◀ SL



Dortmund. Sie alle sind teuer und mit den Studiengebühren erwirbt man in der Regel nicht nur den Zugang zu Bibliotheken und Hörsälen, sondern vor allem auch zu einem guten Netzwerk.

Das alles ist bei der FH Dortmund anders. Die Studiengebühren betragen 500 Euro pro Semester und auch um die Kontakte müssen sich die Studenten selbst kümmern. Und das tun sie seit dem Jahr 2001 sehr erfolgreich. Zum achten Mal findet in diesem Jahr der *IB-Day* statt. Or-

## IB-DAY 2009

Harenberg CityCenter  
Königswall 21  
44137 Dortmund

Freitag, 8. Mai 2009  
Ab 9.00 Uhr

**Kontakt**  
www.ib-day.de