

# Das DVGW-Hochschulgruppen-Programm – ein Rückblick auf vier Jahre Nachwuchsinitiative

Seit nunmehr vier Jahren läuft das Projekt „Hochschulgruppe“ (im folgenden HSG genannt) des DVGW. Das dahinterstehende Konzept ist simpel: **Studenten des Gas- und Wasserfaches** werden gefördert und unterstützt, um **Nachwuchskräfte** für die Branche zu gewinnen. Das HSG-Projekt verbindet viele Aspekte wie **Chancen, Risiken, Arbeit und Zukunft** miteinander; für den DVGW ebenso wie für die Studenten. Diese Arbeit zahlt sich aus, wie der folgende Beitrag zeigt.

von: Adrian Lamberty (DVGW-Hochschulgruppe Trier)

Der Anfang in Sachen DVGW-Hochschulgruppe wurde im Juli 2014 von einer Gruppe engagierter Studenten des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) gemacht. Etwas mehr als ein Jahr später formierte sich in Trier eine zweite Hochschulgruppe, das Konzept entwickelte sich. Heute vereint der DVGW insgesamt sechzehn Gruppen unter seinem Dach – eine stolze Zahl, wenn man bedenkt, dass die Studienfächer der technischen Gebäudeausrüstung, der Versorgungstechnik und weitere artverwandte Studiengänge nicht an jeder technischen Hochschuleinrichtung in Deutschland im Studienangebot zu finden sind.

## Was verbirgt sich hinter dem Begriff „DVGW-Hochschulgruppe“?

An die örtliche DVGW-Bezirksgruppe angegliedert, ist die HSG eine weitestgehend selbstständig arbeitende Gruppierung innerhalb des DVGW. Zur Gründung werden fünf Studenten benötigt, die sich bei der zuständigen Bezirksgruppe vorstellen und von dieser anerkannt werden müssen. Die vom DVGW an die Gruppen gestellten Aufgaben lassen sich in die beiden Bereiche Transparenz und Nachwuchsgewinnung unterteilen. Die Transparenz bildet dabei das Fundament aller weiteren Aufgaben, da nur derjenige ei-

nem Verein beitrifft, der ihn auch kennt. Die aktuelle Situation zeigt jedoch, dass der DVGW und sein Regelwerk im Lehrstoff der branchennahen Studienfächer (technische Gebäudeausrüstung, Bauingenieurwesen und Versorgungstechnik etc.) stark unterrepräsentiert sind. Allenfalls über die Anwendung von Formblättern und Richtlinien oder durch die Initiative engagierter Professoren wird der DVGW vorgestellt. Dies ist definitiv zu wenig, um das hohe Potenzial des DVGW angemessen zu präsentieren. Gleichwohl werden „nicht klausurrelevante Inhalte“ gerne wieder vergessen und das Bologna-System lässt in vielen Fällen keine Zeit, um über den Tellerrand hinauszublicken. Wer darauf hofft, seinen Studienabschluss in der Regelstudienzeit zu erlangen, kann es sich meist nicht erlauben, sich auch außerhalb des universitären Lehrplans weiterzubilden.

Genau an dieser Stelle fangen die Hochschulgruppen an zu wirken: Indem sich die Gruppenmitglieder selber mit dem DVGW auseinandersetzen und dadurch ihre Kommilitonen von ihrer Arbeit rund um den DVGW informieren, rückt dieser in die Alltagspräsenz der Studenten. Dadurch gewinnt der DVGW einen Bekanntheitsgrad in der Studentenschaft, wie er ihn ohne



Quelle: privat

Besuch der DVGW-Hochschulgruppe Trier auf dem Essener EnergieForum 2018

die HSG nur schwer erreichen könnte. Aufbauend auf dieser Basis ist es den HSG erst möglich, effektiv Nachwuchskräfte für den DVGW und die Branche zu werben. Dies ist jedoch keineswegs eine rein eigennützige Initiative des DVGW: Durch eine jährliche finanzielle Förderung wird es den Vorständen der HSG ermöglicht, außerhalb des universitären Rahmens ein ganz individuelles Bildungs- und Eventangebot anzubieten – für beide Seiten eine Win-Win-Situation!

Die weitere Ausgestaltung der jeweiligen Hochschulgruppe ist der Kreativität ihrer Mitglieder überlassen. Ob spannende Exkursionen, Fachvorträge oder Themenabende: Die Auswahl an möglichen Gruppenaktivitäten ist groß. Dass in dieser Hinsicht seitens des DVGW kaum einschränkende Vorgaben an die HSG gestellt werden, erweist sich in der gelebten Praxis als absolut richtige Entscheidung: Es fördert nicht nur die Kreativität, sondern schafft auch eine starke Vertrauensbasis, die wiederum einen ausgezeichneten Nährboden für die weitere Entwicklung der Hochschulgruppe bildet. Ein Blick auf die aktuellen DVGW-Mitgliedszahlen beweist den positiven Effekt: Gab es im Jahr 2016 noch 140 neue Mitgliedseintritte in der Altersgruppe von 20 bis 29 Jahren, so konnte der DVGW nur ein Jahr später bereits um die 200 Neumitglieder in der selbigen Altersgruppe verzeichnen; eine Zunahme von 45 Prozent! Im gleichen Zeitraum wuchs die Anzahl der HSG von vier (2016) auf 13 (2017) an (Abb. 1). Es ist ein positives Signal für den DVGW und die Unternehmen der Branche, dass die jüngeren Generationen für die Arbeit in der Gas- und Wasserwirtschaft zu begeistern sind!

Der Mehrwert der DVGW-Hochschulgruppen liegt jedoch nicht allein in den reinen Mitgliedszahlen. Über gemeinsame Events, Treffen oder Exkursionen lernen die Studenten, sich deutschlandweit zu vernetzen und zu organisieren. Das wachsende Netzwerk, innerhalb dessen sich die einzel-

nen Gruppen bewegen, spiegelt den Zeitgeist der Digitalisierung wider. Flache Hierarchien, Kommunikation über WhatsApp und Skype, gemeinsame Projekte, die ausschließlich über Cloud-Dienste abgewickelt werden – der Nachwuchs kommt zusammen und die nächste Generation an Fachkräften steht bereit. Es wird die Entscheidung der Arbeitgeber sein, ob sie diese Netzwerke in ihre Unternehmen integrieren. Es ist die Chance, dass über gut vernetzte Mitarbeiter ein Wissenstransfer entsteht, von dem alle Betei-

ligten profitieren. Die Aufgabe der Unternehmen wird es sein, den heutigen Hochschulgruppen-Mitgliedern später ein Arbeitsumfeld anzubieten, in dem sie ihr Netzwerk auch pflegen können.

## Fazit

Mit seinem Hochschulgruppen-Programm hat der DVGW eine wirkungsvolle Maßnahme gefunden, um dem Nachwuchsmangel in der Gas- und Wasserwirtschaft und im eigenen Verein effektiv entgegenzuwirken. Die



Quelle: privat

### Johannes Kirch, Berufseinsteiger Energiemanagement

» Die DVGW-Hochschulgruppe bietet mir durch ihre Organisation von Seminaren und außerhochschulischen Veranstaltungen die Möglichkeit, an exklusiven Events und Exkursionen teilzunehmen. Somit habe ich z. B. Zugang zu wichtigen Branchenveranstaltungen wie dem BDEW-Kongress, der gat/wat oder zur Intersolar erhalten, wobei sich für mich Kontakte zu anderen Studenten, erfahrenen Planern und Vertrieblern ergeben haben. Dabei nutze ich die Chance

zur aktiven Vernetzung mit anderen Berufseinsteigern, mit denen man in der Zukunft zusammenarbeiten kann, und tausche Einschätzungen zur Entwicklungen der Branche und Wissen aus. Dies bringt mir neue Chancen zur eigenen Weiterentwicklung und zum Berufseinstieg sowie zu einer hochschulübergreifenden Zusammenarbeit.

Durch die zahlreichen Events von activat!NG kann ich darüber hinaus Kontakt zu meinen Kommilitonen aus allen Semestern halten und kann den Zusammenhalt in der eigenen Fachrichtung stärken. Über mein Grundstudium und die darauffolgende Spezialisierung im Master habe ich mich für die Jobs qualifiziert, die ich ausüben möchte. Die Nachwuchsinitiative hat mir dabei geholfen, durch die gezielten Kontakte zur Branche den richtigen Arbeitgeber für meinen Berufseinstieg zu finden. «

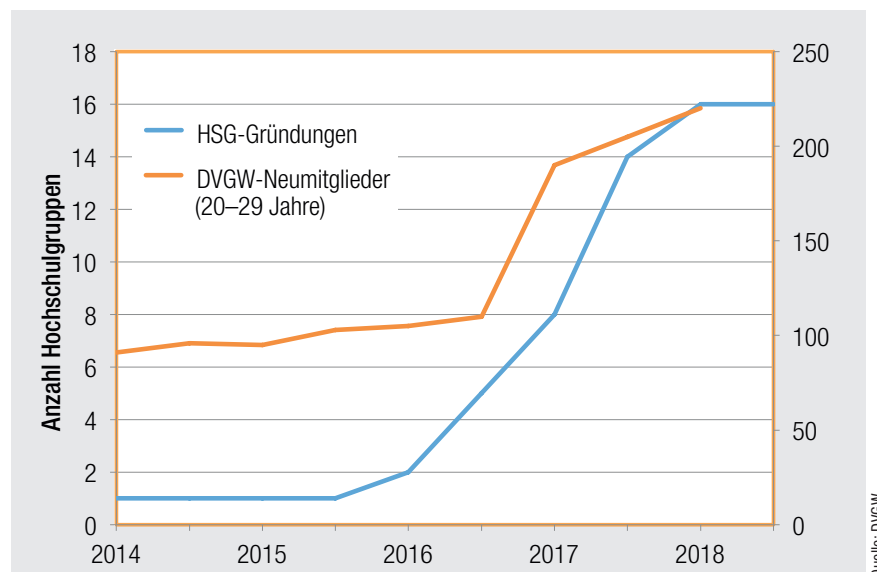


Abb. 1: Korrelation zwischen der Anzahl der DVGW-Neumitglieder in der Altersgruppe der 20- bis 29-Jährigen und der Anzahl der DVGW-Hochschulgruppen

Quelle: Hochschule Trier



**Prof. Dr. Jens Neumeister, Fachrichtungsleiter TGA, EET, EM**

„ Seit einigen Semestern lehre ich an der Hochschule Trier in der Fachrichtung Gebäude-, Versorgungs- und Energietechnik. Als Fachrichtungsleiter gehört neben der Lehre auch die Organisation unserer Studiengänge zu meinen Aufgaben. Hier sind mir besonders die Qualität der Lehre sowie die Studierbarkeit unserer Studiengänge wichtig.

Im Kollegium stellen wir zunehmend fest, dass Teamarbeit und ehrenamtliches Engagement unter den Studenten immer mehr abnehmen – für uns ein eindeutig negativer Trend, da die Teamfähigkeit eine wichtige Schlüsselqualifikation im späteren Berufsalltag von Ingenieuren ist. Daher ist es für unsere Studenten wichtig, bereits während ihres Studiums die Arbeit in einem Team zu lernen. Unsere Hochschulgruppen geben ihnen die Möglichkeit, dies zu üben und ihre Teamfähigkeit zu verbessern. Ich begrüße daher sehr die Aktivitäten unserer neuen DVGW-Hochschulgruppen. Meiner Meinung nach ist dies ein wichtiges Signal an unsere Studenten, sich wieder in Gruppen zusammenzufinden und gemeinsam Herausforderungen zu meistern. “

## activatING – die DVGW-Hochschulgruppe aus Trier

Im Mai 2016 gegründet, ist die Trierer HSG die zweitälteste ihrer Art und mittlerweile eine der mitgliedsstärksten Gruppen des DVGW. In den vergangenen beiden Jahren wurden zahlreiche Events und Exkursionen veranstaltet, Kontakte zur Branche gepflegt und Studienanfänger auf die Vorteile einer DVGW-Mitgliedschaft aufmerksam gemacht.

Wer auf die neue Homepage von activatING ([www.activating-trier.de](http://www.activating-trier.de)) klickt, stößt auf volle Terminkalender und ein buntes Repertoire an Messe- und Exkursionsberichten, die die rege Aktivität der Gruppe widerspiegeln. Insgesamt hat es activatING in den vergangenen zwei Jahren 205 Studenten ermöglicht, 35 Tage lang auf Exkursion zu fahren; hinzu kommen noch weitere Veranstaltungen

an der Hochschule Trier selbst. So sind beispielsweise Hydraulikseminare oder Bewerbungstrainings jährlich auf dem Aktionsplan zu finden. Aber auch einzigartige Events wie der „Smart Home Workshop“, in dessen Rahmen Studenten intelligente Steuerungssysteme eigenständig aufbauen und programmieren, finden sich im Terminkalender wieder – eine stolze Leistung, wenn man bedenkt, dass die gesamte Arbeit der HSG allein auf ehrenamtlichem Engagement aufgebaut ist und von den Beteiligten neben dem regulären Studium geleistet wird.

Diese engagierte Arbeit entwickelt immer öfter auch eine starke Eigendynamik: Waren in den Anfangszeiten die fünf Vorstandsmitglieder der Gruppe die wesentlichen Akteure der Programmgestaltung, so treten heute zunehmend Firmen und Unternehmen eigenständig an die Gruppe heran. Einladungen zu Werksbesichtigungen über die Grenzen von Trier hinweg oder Stellenausschreibungen sind keine Seltenheit mehr. Hier zeigt sich, dass das Potenzial der DVGW-Hochschulgruppen für die eigene Nachwuchsförderung von den Firmen erkannt und genutzt wird. Immer öfter veranstalten Unternehmen mit activatING zusammen gemeinsame Aktionen. Dabei achtet die Hochschulgruppe stets darauf, den bildenden Charakter in jeder Veranstaltung hervorzuheben und ein ausgeglichenes Meinungsspektrum anzubieten, um einer Beeinflussung der Studenten

durch einzelne Unternehmen vorzubeugen und einen Interessenkonflikt mit den Werten des DVGW zu vermeiden. Diesen Prinzipien folgend, haben sich über die letzten Jahre mehrere erfolgreiche Kooperationen entwickelt, die von den Gruppenmitgliedern sehr geschätzt werden – auch vor dem Hintergrund, diese den eigenen Kommilitonen anbieten zu können. Davon ausgehend, dass sich dieser Trend der Zusammenarbeit weiterhin so positiv entwickeln wird, werden die Eventorganisatoren der Gruppe sich bald einem bunten Kaleidoskop an Exkursionszielen gegenübersehen.

Dieser Tatsache entspringt auch eine der wichtigsten Aufgaben des HSG-Vorstandes: Aufgrund der eben beschriebenen Eigendynamik und der wachsenden Anzahl an unterschiedlichen Akteuren muss der HSG-Vorstand zwischen Angebot und entsprechendem Organisationsaufwand einen Ausgleich finden. Hier gilt es, einen Weg zu finden, der es den HSG-Mitgliedern einerseits ermöglicht, sich aktiv in der Gruppe zu beteiligen, ohne andererseits das eigene Studium zu vernachlässigen. Spaß und Kreativität sind seit der Gründung die Kernelemente, die activatING zusammenhalten. Kernelemente, die in den vergangenen zwei Jahren die Erfolgsgeschichte der Gruppe geschrieben haben und es auch noch in Zukunft tun werden, wenn die nächste Generation engagierter Studenten die Hochschulgruppen trägt. ■



Quelle: Hochschule Trier/Jamnik Scheer

Der aktuelle Vorstand der DVGW-Hochschulgruppe Trier.

steigenden Mitgliedszahlen und weitere Neugründungen von Hochschulgruppen lassen darauf hoffen, dass die Präsenz des DVGW an den Universitäten und Hochschulen weiter wächst. Spannend wird sein, wie der Arbeitsmarkt in den nächsten Jahren auf das Angebot der Hochschulgruppen reagieren wird und ob ihr Potenzial erkannt und genutzt wird. ■

Quelle: privat



### Adrian Lamberty, Masterand Energiemanagement

„ In den vergangenen zwei Jahren habe ich durch die DVGW-Hochschulgruppe viel erlebt. Als Gründungs- und Vorstandsmitglied hatte ich dabei die Chance, den Aufbau und die Entwicklung von activatING maßgeblich mitgestalten zu dürfen – eine Zeit, in der ich vieles gelernt habe, was mir die Hochschule alleine nicht hätte vermitteln können. Immer wieder haben wir im Vorstand miteinander gearbeitet, diskutiert und Kompromisse geschlossen, um über einen gemeinsamen Schaffungsprozess activatING zu formen.

Die Arbeit in der Nachwuchsinitiative gibt mir persönlich sehr viel zurück. Es ist immer eine tolle Erfahrung, gemeinsam Projekte anzugehen und diese umzusetzen. Hierdurch konnte ich viele wichtige Erfahrungen sammeln und interessante Menschen kennenlernen. Für mich ist es darüber hinaus sehr bereichernd, deutschlandweit zu agieren, ob mit Studenten anderer Hochschulen, dem DVGW oder in Kooperation mit anderen Verbänden und Nachwuchsinitiativen. Daher setzte ich mich sehr dafür ein, auch den Studenten von morgen die Chance zu bieten, über Exkursionen und Messen wertvolle Erfahrungen sammeln zu können, um diese als Inspiration für das eigene Studium zu nutzen. “

**Der Autor**

**Adrian Lamberty** ist zweiter Vorsitzender der DVGW-Hochschulgruppe Trier.

Kontakt:  
 Adrian Lamberty  
 DVGW-Hochschulgruppe Trier  
 E-Mail: [activatING@hochschule-trier.de](mailto:activatING@hochschule-trier.de)  
 Internet: [www.activating-trier.de](http://www.activating-trier.de)

## STELLENMARKT

Wollen Sie **GAS** geben  
und unseren Kunden  
das **WASSER** reichen?

SEWERIN ist international erfolgreich und technisch innovativ. Mit Spitzen-Produkten und -Dienstleistungen ist SEWERIN der Technologieführer am Markt und enger Partner der Gas- und Wasserversorgungswirtschaft. Als Familienunternehmen mit Sitz in Gütersloh steht SEWERIN für „Made in Germany“: die innovativen Geräte werden über die Entwicklung, Konstruktion, Erprobung und Produktion in Ostwestfalen zur Marktreife gebracht. Die hohe Qualität und Funktionalität wird weltweit geschätzt.

Zur Nachfolgesicherung und Erweiterung unseres Teams suchen wir Verstärkung:

### VERTRIEBSMITARBEITER (m/w) im Außendienst (Vertriebsgebiet Bayern)

**Das erwarten wir:**

- Bayern-Fan: Wohnsitz vor Ort.
- Qualifikation: abgeschlossenes Studium/Ausbildung.
- Technik: Begeisterungsfähigkeit.
- Selbstverständnis: „Pack ma’s“ statt „Schaun mer mal“.
- Sprache: die unserer Kunden (bei den Energieversorgern und Stadtwerken).
- Heimatliebe: Freude an intensiver Reisetätigkeit in Bayern (über Homeoffice).

### EXPORTMANAGER (m/w)

**Das erwarten wir:**

- Westfalen-Fan: Wohnort vor Ort.
- Qualifikation: abgeschlossenes Studium/Ausbildung.
- Technik: Begeisterungsfähigkeit.
- Multikulti: Fähigkeit, sich in andere Kulturkreise einzufühlen.
- Sprache: verhandlungssichere deutsche und englische Sprachkenntnisse.
- Fernweh: Freude an intensiver Reisetätigkeit (ca. 50% der Arbeitszeit).

**Das erwartet Sie:**

- Ostwestfälische Kollegen (man sagt: treu, direkt und herzlich).
- Unser humorvolles Maskottchen Leaky (von einem unserer Vertriebsmitarbeiter getauft).
- Ein leistungsorientiertes Team mit Spaß am Erfolg.
- Verkäuferische Tätigkeit mit den Schwerpunkten Betreuung und Beratung.

Mehr erfahren Sie über die detaillierten Stellenausschreibungen auf unserer Homepage.

Alle Erwartungen „übertroffen“?

Dann senden Sie bitte Ihre aussagefähige Bewerbung mit Angabe Ihrer Einkommensvorstellung ausschließlich per E-Mail an [julia.gasch@devcon-ct.de](mailto:julia.gasch@devcon-ct.de). Ihre Bewerbung wird absolut vertraulich behandelt.

Hermann Sewerin GmbH | Robert-Bosch-Str. 3 | 33334 Gütersloh | [www.sewerin.com](http://www.sewerin.com)