

Bericht zum Berufsfeldpraktikum als Beraterin bei Renewable Energy Ventures (K) Ltd. in Nairobi

Mein Berufsfeldpraktikum absolvierte ich bei Renewable Energy Ventures (K) Ltd. (REV) in Nairobi, Kenia. Beweggründe waren einerseits die Möglichkeit Auslandserfahrungen zu sammeln, da ich während eines anderen Praktikums in Deutschland bereits den Entschluss fasste, die nächste praktische Erfahrung auch gleich im Ausland machen zu können. Aber vor allem das Aufgabenfeld weckte mein Interesse. Im Laufe meines Studiums haben sich verschiedene, potentielle Berufsfelder für mich herauskristallisiert. Eines davon war der Bereich Personal. Diesen habe ich mir bereits in meinem letztjährigen Praktikum und einer Werkstudententätigkeit näher angesehen. Eine andere Alternative ist die Arbeit in einer NGO. Das war für mich ein sehr weiter Begriff, glücklicherweise konnte ich jedoch mit meinem Praktikum bei REV bereits Tätigkeiten einer NGO nacherleben.

Das Unternehmen an sich bestand aus drei Kernbereichen. Zum einen der Distribution von Solarlampen - unter der Initiative „Solanterns“, die unter anderem an Jugendliche und Frauen verkauft wurden, welche die Lampen dann entgeltlich an Haushalte in Slums verliehen. Damit einher gingen auch bürokratische Tätigkeiten, die um den Vertrieb entstanden. Dann gab es noch den technischen Bereich, der aus der Produktion von Windkraftanlagen und Co. bestand.

Schließlich wurden innerhalb des Consultant Bereich andere junge Unternehmen und Start-Ups im Umweltbereich mit Hilfe im betriebswirtschaftlichen Bereich ausgestattet. Das hieß vor allem ihre Bilanzen und Businesspläne zu überprüfen, so dass sie Fördergelder von Investoren oder NGOs erhalten konnten. Unser letzter Auftrag beinhaltete wiederum die Gegenseite. Europäische Investoren, die einen Fond für den Bereich der erneuerbaren Energie in Ostafrika gründen wollen, wandten sich an uns mit der Bitte um eine Marktanalyse.

Ich war vor allem für den Bereich Beratung und die „Solanterns“ Initiative zuständig. Da es ein kleines Team mit ca. 9 Mitarbeitern war, konnte ich jedoch auch in anderen Bereichen Erfahrungen sammeln.

Aufgaben:

Eine meiner Hauptaufgaben war das Überprüfen von Businessplänen und Bilanzen von Start-up Unternehmen. Dabei ging es meist darum zu überprüfen ob die richtigen Kostenstellen in der Bilanz enthalten waren, oder ob die Excel Tabellen stimmten sowie um die Bewertung der Erfolgchancen. Dabei war ich jedoch nicht auf mich gestellt und konnte immer wieder auf die Erfahrungen meiner Kollegin zurückgreifen, die für den Bereich Finanzen zuständig war. Gleich in der ersten Woche

fand ein Meeting mit dem Kunden statt, indem ich die Fehler in der Bilanz präsentierte und Lösungsvorschläge machte. Dabei wurde auch nochmal über deren Geschäftsmodell gesprochen um später mit meinem Arbeitgeber zu besprechen ob sich eine Investition für die jeweilige NGO lohnen würde.

Zusätzlich habe ich den zweitägigen Workshop „Carbon Trading“ mitorganisiert. Dabei musste ich Gäste akquirieren, für Equipment sorgen, die Gäste betreuen und schließlich den Report schreiben. Zu den Teilnehmern zählten unter anderem auch Mitglieder des Ministeriums. Während dieses Workshop habe ich in den Pausen unsere Solarlampen vorgestellt und verkauft.

National Geographic gibt dieses Jahr Fördergelder an Unternehmen im Umweltbereich aus. Weshalb ich die Bewerbung für eines dieser Fördergelder übernahm. Leitfragen waren etwa: Wie unser Geschäftsmodell aussieht, inwieweit die Gemeinden am Prozess beteiligt sind, wer die Profitierenden sind und wie viel Geld unser Unternehmen für die Distribution der Lampen benötigt. Mitte September durfte ich den ersten Newsletter für REV erstellen. Dabei wurde mir als Vorgabe lediglich gestellt, dass es möglichst fünf Artikel werden sollten, die zumindest alle Bereiche von REV decken. Ich griff dabei unter anderem auf einen bestehenden Onlineauftritt auf CNN zurück, sowie Informationen, die mir von meinen Kollegen und meinem Arbeitgeber gegeben wurden. Bei der Sprachkorrektur konnte mir eine freie Mitarbeiterin in England weiterhelfen. Für die Umsetzung an sich gibt es ein Onlineprogramm, das es einem in nur wenigen Schritten ermöglicht, den Newsletter per Email zu versenden. Für den Newsletter der Mitte Oktober veröffentlicht wird, musste ich ein Interview mit einem 15 Jährigen Schulmädchen führen. Es sollte dabei um eine Videoaufnahme gehen, in der das Mädchen von ihren Erfahrungen mit der Solarlampe erzählt. Ende August erhielten wir dann bereits oben erwähnten Auftrag, für europäische Investoren eine Marktanalyse des Bereichs erneuerbare Energien zu machen. Auf diesen basierend wollten sie sich dann für oder gegen eine Investition im Bereich Ostafrika entscheiden. Bereits vorher wurde von meinen Kolleginnen analysiert, von welchen Trägern Information herangezogen werden sollte. Als Ergebnis beanspruchten sie Träger aus dem Bankenbereich, öffentlichen Institutionen, die Projektentwickler selbst, NGOs und Rechtsanwälte. Schwierig war dabei nähere Informationen von den Projektentwicklern selbst zu erhalten, da diese ihre Businesspläne aus Angst vor Kopiersuchen, nicht veröffentlichen wollten. Dennoch kristallisierten sich vor allem zwei Tatbestände heraus die bei einer Investitionsentscheidung eine große Rolle spielen. Zum einen sind den meisten Projekten an einem bestimmten Punkt der Stagnation bestimmt, da sie durch staatliche Regelungen nicht unterstützt werden. Und vor allem wollen viele Gründer von jungen Umweltunternehmen die Anteile ihrer Firma nicht vergeben. Also würde die Gründung eines Fonds

bereits daran scheitern.

Die Solarlampen an sich werden von dem Unternehmen „Greenlight Planet“ bezogen. Diese wollten ein Meinungsbild von unseren Kunden aus den Slums. Ich konnte so also unter einigen Vorgaben einen Fragebogen entwerfen, den ich anschließend der zuständigen Person bei „Greenlight Planet“ zusenden konnte. Dabei muss ich jedoch darauf hinweisen, dass sie sich leider nur an acht Personen mit bestimmten Rollen wenden wollten (2 Verkäufer/innen, 2 Hausfrauen, 2 Jungunternehmer, 2 Männer), weshalb die Aussagekraft unserer Ergebnisse zweifelhaft bleibt.

Beweggründe für dieses Praktikum:

Einer der Hauptbeweggründe für mich war das Fundraising, weil ich mir mit diesem erhoffte, einen Einblick in die Tätigkeit einer NGO zu gewinnen. REV ist keine NGO dennoch hat sie vor allem auf Grund der „Solanterns“ Initiative viele Aufgaben mit einer typischen NGO gemeinsam. Ein weiterer Grund war der Einblick in die betriebswirtschaftlichen Aufgaben in einem Unternehmen zu gewinnen. Momentan mache ich auch akademische Erfahrungen in diesem Bereich und fand es sehr angenehm eine Tätigkeit zu finden, die sich mit beiden Bereichen gleichermaßen befasst. Zudem finde ich es immer interessant mit Menschen der jeweiligen „Traumberufsgruppe“ zu interagieren, weil man so auch herausfinden kann, welchem Typ diese entsprechen. Ich behaupte, dass man sich über die Zeit an eine solche Gruppe anpassen würde, was nicht bedeuten muss, dass man einer Art Gruppenzwang erliegt, aber bestimmte Ähnlichkeiten haben die Individuen einer Gruppen meist. Außerdem liebe ich es zu reisen vor allem in Städte. Kenya bot mir nicht nur die Möglichkeit eine afrikanische Metropole zu besuchen sondern auch in einigen Stunden an den Strand fahren zu können, an die Berge, ans Land oder einfach in die Wildnis.

Kritische Anmerkung:

Zwei Monate waren eine sehr kurze Zeit für ein Praktikum. Glücklicherweise, waren jedoch meist kaum Tätigkeiten dabei, bei denen ich komplett auf Hilfe angewiesen war. Zudem waren meine Kollegen sehr unterstützend. Trotzdem hatte ich das Gefühl fachlich für den Bereich Consultancy nicht ausreichend ausgebildet zu sein. Außerdem habe ich mich meist mit Aufgaben befasst, die selbst mein Chef noch nicht gemacht hat, weswegen der Erfahrungsschatz gefehlt hat, der an vielen Stellen einige Stunden Arbeit erspart hätte.

Die Arbeitszeiten waren für mich der Hauptkritikpunkt. Diese waren von Montag bis Freitag von 08:00 Uhr bis 17:00 Uhr und am Samstag von 08:00 Uhr bis 12:00 Uhr. Da ich dies jedoch gleich zu Beginn angesprochen habe, musste ich samstags nur arbeiten wenn es tatsächlich auch Bedarf

gab.

Nachdem dies nun mein zweites, unbezahltes Praktikum ist, kann ich das anfängliche Argument der Firmen, dass sie die Praktikanten erst richtig ausbilden müssten, nicht verstehen. Immerhin arbeiten die meisten Praktikanten trotzdem auf Vollzeit.

Lernerfolg des Praktikums

Nachdem ich in der letzten Zeit in einem Konzern gearbeitet habe und die Arbeit einerseits um einiges strukturierter war, aber andererseits keine eigenen Entfaltungsmöglichkeiten mit sich gebracht hat, sehe ich nun einen neuen potentiellen Sektor, den der mittelständischen Unternehmen. In kleineren Unternehmen lernt man meist besser sicher selbst zu organisieren, eigenverantwortlich zu handeln und in Gruppen zu arbeiten. Das sind zumindest die Erfahrungen die ich bisher gemacht habe. Vor allem die Selbstorganisation ist ein Punkt, an dem ich noch weiter arbeiten möchte. Außerdem habe ich gelernt das Improvisation alles sein kann. Vor allem wenn es darum ging kurzfristig Präsentationen für potentielle Kunden vorzubereiten. Es war auch immer wichtig, mit den Teammitgliedern zu kommunizieren vor allem wenn es komplexe Probleme gab. Vor allem weiß ich nun wie ich einen automatisierten Newsletter erstellen kann.

Zwischenmenschlich habe ich sehr viel von meinem Chef und meinen Kollegen gelernt. Obwohl mein Chef regelmäßig mindestens 12 Stunden am Tag arbeitete und die ein oder andere Sache im Unternehmen nicht so funktioniert hat, wie es eigentlich hätte funktionieren sollen, hat er seine Laune nicht ins Team getragen. Die Teammitglieder waren alle einerseits sehr konzentrierte Arbeiter andererseits hatten wir auch in der Arbeit sehr viele unterhaltsame Momente, wobei die Arbeit trotzdem nicht liegen blieb.

Womit ich mich jedoch selbst überrascht habe, ist, dass ich nun verstärkt praktische Erfahrungen sammeln möchte. Außerdem möchte ich später einer Tätigkeit nachgehen die mir flexible Arbeitszeiten und eine flexible Tätigkeit ermöglicht. Ich kann mir vorstellen, dass mir eine beratende und analysierende Tätigkeit sehr viel Spaß machen würde. Ideal wäre ein Team mit derselben ehrgeizig-verständnisvollen Dynamik. Das bleibt jedoch ein Ideal.

Bezug zum Studium:

Parallelen finden sich bei mir bereits im ersten Semester. In einer Übung mussten regelmäßig, umfangreiche Texte lesen und sie danach analysieren was für uns am wichtigsten ist, um uns schließlich zu fragen, welche Kritikpunkte wir daraus schließen können. Wenn es darum ging den

Newsletter zu schreiben musste ich genau so verfahren. Ich musste eine Vielzahl an Informationen aussortieren und das wichtigste möglichst kurz und interessant verpacken. Wenn es um das analysieren der Businesspläne ging, war wieder genau diese Fähigkeit relevant. Die Businesspläne umfassten meist 20-25 englische Seiten, die ich innerhalb von kurzer Zeit überfliegen musste, so dass ich verstehen konnte, was genau das Unternehmen macht. Dabei musste ich jedoch auch kritisch bleiben, da es um die Vergabe eines größeren Betrag ging.

Bei der Organisation des Workshops war auch ein anderes Unternehmen beteiligt. Ich habe in dieser Zeit eng mit den zuständigen Mitarbeitern zusammengearbeitet, wobei auch die Fähigkeiten nötig waren, die bereits für das Referieren in den ersten Semestern relevant sind. Dazu zählte unter anderem auch, dass wir uns selbst unter hohem Druck zugearbeitet haben, wir haben mögliche Probleme angesprochen, sodass wir diese auch berücksichtigen konnten und wir haben versucht uns so früh wie möglich auf diese Probleme einzustellen um einen Alternativplan zu erstellen. Bereits das bloße Halten von Referaten hat mich auf die Präsentation unserer Solarlampen vor Mitgliedern des Ministeriums vorbereitet. Aber auch während der Marktanalyse für den Energiefond, konnte ich mit meinen Präsentationsfähigkeiten schneller in die Tätigkeit hineinwachsen.