

Mein Berufsweg – Januar 2010



Dipl.-Ing., M.Sc. Ulla Basqué

Basqué Et Partner – Architektur- und

Immobilienentwicklung

Bahnhofstr. 18/ Ost

93047 Regensburg

Tel. + 49 941 21986

Fax: + 49 941 27104

e-Mail: basque@t-online.de

Internet: www.basque.de

Der Job

- Wo tätig
- Für was verantwortlich
- Was ist alltäglich und was ist besonders an FM-Aufgaben
- Welche Erfolge für das Unternehmen werden erreicht
- Welche persönlichen beruflichen Perspektiven werden erwartet

Die Ausbildung als FMler

- Welche Vorbildung
- Welche Bildungseinrichtung
- Welcher Ausbildungsgang und mit welchem Abschluss
- Warum die Ausbildung überhaupt
- Warum gerade diese Ausbildung
- Was war schwierig und was hat besonders Spaß gemacht
- Was war vor der Ausbildung, was nachher
- Warum hat sich die Ausbildung gelohnt
- Was sind die beruflichen und die persönlichen Vorteile

- Geschäftsleitung Basqué Et Partner
- Architektur- und Immobilienoptimierung
- alltäglich ist für mich die Integrale Planung, Denken und Handeln im Lebenszyklus einer Immobilie, Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit – besonders ist und bleibt, wie viele Unternehmen davon immer noch überzeugt werden müssen
- Ein breiteres Fundament, Generierung von Aufträgen, Zusatzqualifikation im Wettbewerb
- zusätzliche Generierung von Aufträgen, u.U. Ausbau der Lehrtätigkeit (derzeit IHK-Dozentin für Immobilienfachwirte)
- Gymnasium Bonn, RWTH Aachen : Bauing.wesen bis zum Vordiplom, Studium der Innen- und Solararchitektur
- EIPOS, An-Institut an der TU Dresden/ DU Krems (Austria)
- postgradual: MSc (Real Estate)
- Wunsch, gute Gestaltung mit Wirtschaftlichkeit zu paaren
- Interdisziplinärer Ansatz mit Schwerpunkt Wirtschaft
- Schwierig war neben dem Kerngeschäft und der Fürsorge für einen pubertierenden Sohn ein postgraduales Studium zu absolvieren; da half nur äußerste Disziplin
- Vorher lag der Schwerpunkt auf der Gestaltung, die Sichtweise war begrenzt; nachher wird jede Bauaufgabe interdisziplinär bearbeitet und auf den Lebenszyklus abgestimmt
- Ich kann nun meine Bauherren wesentlich besser, d.h. umfassender beraten zu einem sehr frühen Zeitpunkt, d.h. schon während der Investitionsüberlegungen.
- Ständiges Lernen ermöglicht auch ständiges Wachstum; die Begegnung mit Kollegen aus anderen Fachgebieten hat mich auch persönlich sehr bereichert; mein Denken ist seitdem mehrdimensional

geworden. Strategien und neue tools, um Bauvorhaben künftig besser und umfassender abzuwickeln.

Die Empfehlung

- Wie wählt man die richtige Qualifikationsmaßnahme aus
 - Wie wählt man die richtige Bildungseinrichtung aus
 - Auf was muss man während der Ausbildung besonders achten
 - Was bringt ein Zusammenschluss von Young Professionals, Alumnis
 - Wie vermarktet man sich als gut ausgebildeter FMler
- Sicherlich zunächst nach persönlicher Neigung, auch Mut zum Neuen und Unbekannten sollte dazu gehören
 - Gute Recherche und Vergleich der verschiedenen Anbieter sowohl monetär als auch inhaltlich; unbedingt mit Absolventen persönlich sprechen und die Bildungseinrichtung an einem Tag der offenen Tür o.ä. besuchen
 - Auf Selbstdisziplin insbesondere dann, wenn die Ausbildung neben dem Beruf absolviert wird, d.h. einer permanenten Überbeanspruchung durch ein gutes Zeitmanagement zu begegnen; auch die neuen persönlichen Kontakte zu pflegen und ein entsprechendes Netzwerk aufzubauen
 - Beständiger Austausch und die Pflege eines Netzwerkes
 - Interdisziplinär, d.h. auf verschiedenen Ebenen möglich – viele Unternehmen suchen eigentlich eine FM-Betreuung, deklarieren es aber immer noch als Account- oder Property Manager oder Projektmanager Architektur.