

BioNetworX – Das Dienstleistungsnetzwerk für Botaniker und Zoologen

Martin Kreuels, BioNetworX

Abstract: BioNetworX – A network service for botanists and zoologists

The aim of BioNetworX is to bring together biologists with specializations in plants and animals. We want to professional the economic situation of the classic biologists.

Key words: BioNetworX, networking, network service, botanists, zoologists

BioNetworX (c/o AraDet), Dr. M. Kreuels, Alexander-Hammer-Weg 9, D-48161 Münster, E-Mail: kreuels@bionetworx.de

Die aktuelle Situation der klassischen Biologen

Jedes Jahr treten bundesweit zwischen 9.000 – 10.000 Abiturienten das Studium der Biologie an. Von den Erstsemestern geht rund ein Drittel (ca. 3.000) davon aus, später „irgendetwas mit Tieren und Pflanzen“ zu tun. Etwa zwei Drittel (ca. 6.000) werden das Studium mit einem Abschluss als Diplom-Biologe beenden, von denen ca. 2.000 eine Promotionsarbeit an ihr Studium anfügen. Nach dem regulären Studium werden demnach ca. 4.000 Absolventen als Diplombiologen dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen, die Promoventen mit einer Zeitverzögerung von 3-5 Jahren.

Bei einer konservativen Annahme, dass ein Drittel aller Studienanfänger in Richtung klassischer Biologie gehen möchte, kommen ca. 500-1.000 Absolventen (klassische Biologen) jedes Jahr auf den Arbeitsmarkt. Insgesamt wird die aktuelle Arbeitslosenquote, mit steigender Tendenz, bei Biologen (alle Bereiche) mit ca. 4.500 angegeben. Alle Angaben gerundet (www.vdbiol.de).

Schieben wir eine Definition ein, was wir unter einem klassischen Biologen verstehen:

Ein klassischer Biologe hat sich meist auf eine Pflanzen- oder Tiergruppe spezialisiert und verfügt in der Regel über ein großes spezifisches Fachwissen. Im Fokus seiner Arbeit steht der gesamte Organismus in seiner natürlichen Umgebung und seinen Wechselbeziehungen. Im weitesten Sinne sprechen wir von „Freilandbiologen“.

Die Universitäten

In der Vergangenheit war die Universität nicht nur Ausbildungsplatz, sondern auch Ort der späteren beruflichen Tätigkeit. Dies hat sich in den vergangenen Jahren zunehmend geändert. Im so genannten Mittelbau, der an den Universitäten wissenschaftlichen Beschäftigten, werden Stellen eingespart und nur noch wenige neue Stellen geschaffen. Wissenschaftliche Mitarbeiter, die nicht binnen 12-15 Jahren einen Ruf erhalten, müssen den universitären Dienst beenden. Die Möglichkeit als Privatdozent weiter unentgeltlich lehren zu dürfen, führt höchstens zu befristeten Zeitverträgen, die keine Planungssicherheit vermittelt. Für Biologen im mittleren Alter von ca. 40 Jahren, häufig mit Familie, ergeben sich daraus kaum Perspektiven. Die Agentur für Arbeit verbucht diesen Personenkreis unter schwer vermittelbare Fachkräfte und bietet problemlos Umschulungsmaßnahmen an.

Das Bild des Biologen in der Öffentlichkeit

Freilandbiologen werden meist nicht ernst genommen. „Sie haben einen Kescher in der Hand und versuchen Schmetterlinge zu fangen.“ Ihr Wissen geben sie gerne kostengünstig weiter. Eine Entlohnung nach der HOAI (Honorarordnung für Architekten und Ingenieure) wird in der Regel nicht erreicht. Zusätzlich kommt es immer wieder zu Konkurrenzfällen mit dem Ehrenamt, das keine Entlohnung erwartet, was somit den Berufsstand des klassischen Biologen vor große finanzielle Probleme stellt.

Das Bild, das der Biologe selber vermittelt

Leider sind Biologen häufig nicht ganz unschuldig an ihrer Situation. Fragt man in Biologenkreisen nach Unternehmensstrategie, Controlling, Marketing oder Liquiditätsplanung, erntet man oft nur Schulterzucken. Und in Unternehmerverbänden, z.B. des Bundesverbandes der mittelständischen Wirtschaft (BVMW), trifft man so gut wie nie einen klassisch arbeitenden Biologen. Dabei wird gerade in diesen Verbänden sehr viel unternehmerisches Fachwissen kostenlos vermittelt.

Aus dieser Situation heraus wurde 2002 das Netzwerk BioNetworX gegründet. BioNetworX ist weder eine Firma, noch ein Verein, sondern ein Zusammenschluss von Biologen in ein Netzwerk, die zum Ziel haben, sich ihre wirtschaftliche Existenz im klassischen Bereich zu sichern, oder diesen zu unterstützen. Sie sind, um dieses Ziel zu erreichen, bereit, neue und ungewöhnliche Wege für einen Biologen zu beschreiten, die sie aufgrund ihrer Ausbildung nicht kennen.

Die Struktur des Netzwerkes

Im Mittelpunkt aller Arbeiten steht der Teilnehmer des Netzwerkes. Dies unterscheidet BioNetworX deutlich von einem Verband/Verein, der auch mit einer größeren Zahl „Karteileichen“ leben kann. Das Netzwerk hat zwei Bereiche: a) die Teilnehmer und b) die Geschäftsführung.

Die Teilnehmer stellen das eigentliche Netzwerk dar. Es sind Biologen, Landschaftsökologen, Ökologen und Umweltwissenschaftler mit einer Spezialisierung auf eine Tier- oder Pflanzenart oder einem verwandten Bereich. Sie nutzen entstehende Synergieeffekte innerhalb des Netzwerkes, tauschen sich aus oder setzen gemeinsame Projekte um. Sie kaufen durch den Zusammenschluss preiswerter ein (z.B. Büromaterial) oder bilden Bietergemeinschaften für Projektbewerbungen. Hier steht der kooperative Gedanke im Vordergrund, nicht der konkurrierende! Der Teilnehmer ist immer derjenige, der Projekte umsetzt. Der Teilnehmer ist dem Netzwerk beigetreten um seine wirtschaftlichen Chancen zu verbessern.

Die Geschäftsführung hat die Funktion einer Schnittstelle. Sie muss das Netzwerk koordinieren, ihm Informationen zukommen lassen, Fortbildungen planen, den Austausch pflegen, neue Teilnehmer gewinnen und miteinander verbinden. Sie pflegt die Internetpräsentation (www.bionetworx.de), die den Teilnehmern eine adäquate Vorstellungsplattform bietet und ihnen die Möglichkeit gibt, ihre Produkte und Dienstleistungen über das Internet einem breiten Publikum anzubieten. Die Geschäftsstelle ist auch dafür da, den Kontakt nach „Außen“ aufzubauen. Sie schafft Kontakte zum Kunden, führt Präsentationen und Marketingmaßnahmen für das Netzwerk durch und vermittelt, auf Kundenanfrage, Netzwerkler an potentielle Auftraggeber.

Die Finanzierung des Netzwerkes erfolgt, um den Unabhängigkeitsstatus zu bewahren, nicht über eine Bank. Die beitretenden Teilnehmer entrichten eine Einstiegsgebühr, Werbepartner kaufen Werbeflächen auf der Internetseite ein und es werden Provisionen für vermittelte Aufträge erhoben.

Ziel aller Tätigkeiten ist es, die Arbeiten der klassischen Biologen zu professionalisieren, nicht auf wissenschaftlicher sondern auf unternehmerischer Ebene. Das CI (Corporate Identity) des Netzwerkes wird permanent entwickelt, so dass es mittelfristig in der Lage ist, eine eigene Lobby aufzubauen, damit die klassischen Biologen mehr Gewicht in Entscheidungsfragen erhalten. Dazu ist es notwendig, dass klassisch arbeitende Biologen auch wirtschaftlichen Erfolg haben um ernst genommen zu werden.

Klassische Biologie muss sich im wirtschaftlichen Alltag bewähren, das bedeutet, dass unsere Fachkompetenz einen Wert hat, den es zu erhalten gilt, auch für unsere nachfolgenden Generationen.