

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät

Georges Hachem

Weshalb haben Sie sich gerade für die HHU entschieden?

GEORGES HACHEM Düsseldorf ist meine Heimatstadt! Demnach war die HHU die erste Option für mich. Ich bewarb mich damals nach meinem erfolgreich abgeschlossenen Abitur in Düsseldorf an der HHU und an der Uni zu Köln für BWL. Mit meinem Abi-Durchschnitt von 1,9 habe ich es in 2011 punktgenau nach Düsseldorf geschafft, Köln hat bis 1,8 angenommen. So war es zum Schluss auch ein bisschen Schicksal, dass ich in Düsseldorf geblieben bin :)

Zu Hause im stillen Kämmerlein oder in der Gruppe: wie und wo haben Sie am liebsten gelernt?

GH Die ersten 4 Semester nur in der Gruppe. Ich war in meiner Bachelor-Zeit nie der große Bib-Gänger. Am liebsten habe ich im oeconomicum mit meinen Kollegen gelernt. In den letzten 2 Semestern hat dann das Lernen zu Hause im stillen Kämmerlein die Oberhand gewonnen, aber auch nur, weil viele meiner Kollegen inzwischen nicht mehr an der HHU studierten, oder die eine oder andere Klausur geschoben hatten. Ich kann heute stolz sagen: Ich habe jede Klausur im Erstversuch genommen, egal wie dicht die Termine aneinander waren. Strategisch betrachtet hätte man sich das aber sicher besser aufteilen können :)

Die Bachelor-Thesis zum Abschluss hatte ich dann aber doch größtenteils in der Bibliothek geschrieben und da durfte das Mr. Tom aus dem EX LIBRIS nie fehlen.

An was erinnern Sie sich besonders gerne aus Ihrer Zeit an der HHU? Haben Sie eine Anekdote?

GH Da fällt mir ganz viel ein. Ich erinnere mich gerne an die WiWi Partys, das EX LIBRIS, das oeconomicum, tatsächlich auch an den einen oder anderen Professor (shoutouts an Prof. Günter, Prof. Haucap & Prof. Schwens). Ich war leidenschaftlicher Uni-Pizza-Esser und bin auch nach dem Studium hin und wieder mal auf eine Pizza dort gewesen. Mit der Mensa konnte ich allerdings gar nichts anfangen :)

Nach dem Bachelor haben Sie für Ihr Masterstudium nach Gießen gewechselt. Wie unterscheiden sich die beiden Studienorte?

GH Die beiden Standorte konnten unterschiedlicher nicht sein. Ich muss zugeben, dass ich eigentlich gerne an der Uni Düsseldorf geblieben wäre, allerdings wurden nur Studierende mit einem Schnitt bis 2,3 übernommen, was ich sehr schade fand. Mit einem Schnitt von 2,4 war ich knapp vorbei und fand es sehr unfair, weil ich in der Regelstudienzeit durchkam und jede Klausur im ersten Versuch

bestanden hatte. Wenn allerdings an 3 Tagen 4 Klausuren (ja auch 2 an einem Tag) geschrieben werden, kann auch mal eine Klausur verhaun werden... So wurde ich zu meinem Glück an der Uni Gießen gezwungen und auch, wenn ich es erst als Rückschritt betrachtet hatte, kann ich heute sagen, dass es die beste Entscheidung war.

Sowohl das Studentenleben, als auch das akademische Niveau haben mich vollkommen überzeugt. War ich in Düsseldorf noch in meiner Comfort-Zone mit Freunden und Netzwerk, so kam ich in Gießen in eine komplett neue Welt. Eine zu 100% auf Studenten ausgerichtete Stadt mit der ältesten Wirtschaftsfakultät in Deutschland und die Nähe zu Frankfurt, wo ich als Werkstudent für eine Unternehmensberatung gearbeitet hatte, waren eine perfekte Kombination. Diese Selbstständigkeit hat auch geholfen zu wachsen und einen Fokus auf das Studium zu legen.

Düsseldorf und Gießen – die Studienstädte könnten nicht unterschiedlicher sein!

War ich in Düsseldorf durch das große Netzwerk, den vielen Möglichkeiten, die die Stadt bietet, aber auch das unbeschwerte Studentenleben noch weniger fokussiert auf das Studium, so konnte ich an der JLU-Gießen durch den neuen Lebensabschnitt eine viel größere Motivation und einen stärkeren Biss entwickeln, sodass ich in an der JLU-Gießen zu den fünf jahrgangsbesten Absolvent*innen zählte. Auch in Gießen bin ich als Alumni aktiv und kann sagen: Ebenfalls eine Top Universität. Was mich sehr gewundert hat: in Sachen Technik war die Uni Gießen viel weiter als die Uni Düsseldorf. Heute weiß ich aber auch, dass die HHU hier schon nachgelegt hat.

Sie arbeiten derzeit als Junior Sales Manager bei L'Oréal. Wie sieht Ihr Tag aus?

GH Ich bin als Junior Sales Manager bei L'Oréal eingestiegen. In der Division für professionelle Produkte war ich für das Vertriebsgebiet Pfalz/Baden, also rund um Karlsruhe verantwortlich. Das heißt, ich bin täglich mit dem Firmenwagen zu Kundenterminen (Beauty-Salons, Friseure) gefahren und habe meine Kunden beraten. Auch die Akquisition von neuen Kund*innen stand täglich auf dem Plan.

Heute bin ich im L'Oréal Headquarter in Düsseldorf als Promo Sales Planner für die Vertriebsplanung und -Koordination in der Division für Consumer Products zuständig. Wenn ihr also heute in einem dm, Rossmann, Müller oder Edeka einkaufen geht und dort beispielsweise auf ein Display von „Garnier Fructis“ stoßt, dann denkt an mich :)

Welches sind die für Ihren heutigen Beruf wichtigsten Inhalte oder Erkenntnisse aus Ihrem Studium?

GH Strukturiertheit! Unabhängig von den Inhalten ist es eine große Kunst, während des Studiums eine funktionierende Struktur für sich selbst aufzubauen. War man als Schüler noch relativ fremdorientiert, wird man in einem Studium an einer Universität zur Selbstständigkeit erzogen. Diese Selbstständigkeit ist das größte Plus, wenn man für

Wichtigste Erkenntnis aus dem Studium: Strukturiertheit

einen multi-nationalen Weltkonzern wie L'Oréal arbeitet. Man lernt schnell, sich seine eigenen Wege zu bauen.

Natürlich hilft das – ich nenne es mal – betriebswirtschaftliche Allgemeinwissen extrem weiter. Man sollte sich in meinen Augen nicht zu einem Spezialisten in nur einem Fachgebiet entwickeln. Oft bin ich während des Bachelors auf Kommiliton*innen gestoßen, die sich extrem im Bereich Controlling interessiert haben, dann aber nichts mit Marketing anfangen konnten – oder andersherum. Ich bin beispielsweise in meinem Berufsalltag im ständigen Austausch mit vielen Schnittstellen wie Supply-Chain, Logistik, Controlling, Vertrieb, Marketing, Einkauf und sogar Pack- und Werbemittel. Hier ist es unabdingbar, ein Gefühl für alle Stakeholder zu haben und das geht nur mit einem guten betriebswirtschaftlichen Allgemeinwissen.

Es ist auch nicht unüblich in Konzernen wie L'Oréal, über die Karriere hinweg verschiedene Funktionen zu durchlaufen. Das erweitert nicht nur den Horizont, sondern macht einen auf dem Arbeitsmarkt auch immer attraktiver.

Als Alumni Supporter stehen Sie den HHU-Absolvent*innen heute noch als Berater zur Verfügung. Haben Sie einen Tipp für einen guten Berufseinstieg?

GH Netzwerk ist das A und O. Gute Abschlüsse sind natürlich eine Grundvoraussetzung, aber persönlicher Austausch und das Kennenlernen der Person sind Zusatzpunkte, mit denen man auf sich aufmerksam machen kann. Oft werden dann beispielsweise Praktika oder Werkstudentenjobs vermittelt, über die man bei guter Leistung schon ein Bein im Unternehmen hat. Denn am Ende zählt nicht nur der Abschluss, sondern auch wie gut ein*e Absolvent*in in die Unternehmenskultur passt und wie gut er oder sie performen kann.

Gute Möglichkeiten hierfür sind Uni-Veranstaltungen von Unternehmen, bei denen man Engagement und Motivation zeigen kann. Ich habe beispielsweise einen Uni-Workshop an den Unis Köln, Frankfurt und Gießen gehalten, bei denen Talente durchaus auch einen Eindruck hinterlassen haben und somit einen Vorsprung im Bewerbungsprozess hatten, da (wie in einem Assessment-Center) schon Charakteristika und Motivation der Studierenden gesichtet werden konnten. Es lohnt sich dann insbesondere, sich bei LinkedIn zu vernetzen und im Austausch zu bleiben. So bleibt man auch nach den Veranstaltungen im Kontakt und kann bei einer später ausgeschriebenen Stelle noch im Gedächtnis bleiben.



[Beispiel für eine Unternehmensveranstaltung von L'Oréal in Kooperation mit Universitäten](#)

Haben Sie noch Kontakt zu Ihren Kommiliton*innen?

GH Natürlich! Viele sind natürlich über die Bundesrepublik verstreut, sodass man sich seltener persönlich sieht, aber auch hier helfen soziale Netzwerke wie Instagram aber auch LinkedIn, um weiter die Wege der Kommiliton*innen zu verfolgen. Letztens war ich auf der Hochzeit eines früheren Kommilitonen der HHU, das war auch ein besonders schönes Erlebnis :)



FOTO PRIVAT

Georges Hachem

Georges Hachem wurde 1992 in Düsseldorf geboren und lebt auch heute wieder hier. Von 2011 bis 2014 hat er an der HHU seinen Bachelor in Betriebswirtschaftslehre gemacht. Nach dem Abschluss folgte ein Gap Year, in dem er für 8 Monate für ein Start-Up gearbeitet und im Anschluss ein Auslandspraktikum in Los Angeles, USA, gemacht hat. Von 2015-2017 absolvierte er seinen Master BWL in Gießen mit den Schwerpunkten Führung und Sales. Nach einem Auslandssemester in Bangkok startete er Anfang 2018 bei L'Oréal Deutschland als Junior Sales Manager, wo er derzeit als Promo Sales Planner tätig ist. Privat interessiert sich Georges Hachem für Innovationen, disruptive Geschäftsmodelle, Verhandlung, NLP und Fußball, außerdem ist er Mitglied im Kirchenvorstand.