



# REal

– REAL ESTATE AND LEADERSHIP –  
PRACTICE PARTNERSHIP PROGRAMME

# REaL Practice Partnership Programme

Der MSc Real Estate & Leadership hat sich das klare Ziel gesetzt, Interdisziplinarität zu vermitteln und die Immobilienplanung, -entwicklung und deren Management mit wirtschaftlich-rechtlichen und funktional-sozialen Aspekten zu verknüpfen. Mit Studierenden aus der Planung, wirtschafts- und gebäudebezogenen Ingenieurwissenschaften treffen bereits im Studiengang unterschiedliche Disziplinen aufeinander, die es ermöglichen, ein ganzheitliches Bild der Immobilienwirtschaft zu erzeugen. Um diesen Ansatz weiterzuentwickeln und auch das Potenzial unserer Mitgliedsunternehmen noch stärker in die Ausbildung zu integrieren, haben wir das einzigartige Real Estate & Leadership (REaL) Practice Partnership Programme ins Leben gerufen. Das innovative Programm ermöglicht es unseren Mitgliedsunternehmen, junge Talente on the job kennenzulernen und sich als attraktiver Arbeitgeber in der Immobilienbranche zu positionieren.

## 30

Studierende im MSc Real Estate & Leadership

## 20+

Mitgliedsfirmen in der Real Estate & Leadership Foundation e.V.

## 3

Ausrichtungen: Planung, Finanzierung und Management

## 1

Programm, um Unternehmen und junge Talente in Kontakt zu bringen

### Highlights des Programms

- Talentierte Nachwuchskräfte kennenlernen und fördern
- Aktuelle Problemstellungen bearbeiten lassen
- Von aktuellen Erkenntnissen aus der Wissenschaft sowie von anderen Unternehmen profitieren
- Positionierung als attraktiver Arbeitgeber
- Interdisziplinäre Teamarbeit an Projekten aus der Praxis
- Netzwerkaufbau
- Wissenschaftlicher Austausch mit der Branche und den Professoren bei *REaL Expert Sessions*
- Professionalisierung der Immobilienwirtschaft vorantreiben

### Programmorganisation

Das REaL Practice Partnership Programme ist ein hochqualifiziertes Internship-Programme, bei welchem die MSc Real Estate & Leadership Studierenden im Zusammenhang mit ihrem Studium in verschiedenen Unternehmen einsteigen. In drei bis vier Phasen erhalten die Studierenden Einblicke in verschiedene Ausrichtungen der Branche. Interdisziplinär sowie unterschiedliche Leadership-Styles werden so hautnah erlebbar. Eine individuelle Bewerbung durch die Studierenden ist nicht notwendig, stattdessen haben Sie als Unternehmen in einem Speed-Dating die Möglichkeit, die Kandidaten und

~ 15.10. – 15.04.



**Phase/Internship 1:**  
bspw. Bereich Real  
Estate Management

**REaL EXPERT SESSION**

~ 15.04. – 15.10.



**Phase/Internship 2:**  
bspw. Projektsteuerung

**REaL EXPERT SESSION**

~ 15.10. – 15.04.



**Phase/Internship 3:**  
bspw. Finanzierung oder  
Entwicklung

**REaL EXPERT SESSION**

Kandidatinnen persönlich zu treffen und eine gemeinsame Zusammenarbeit zu beschließen. Mit einem Vertrag wird das Arbeitsverhältnis festgehalten. Gerne stellen wir einen Mustervertrag zur Verfügung.

Die Studierenden werden für eine Dauer von drei, idealerweise sechs Monaten von Ihnen in Ihrem Unternehmen eingesetzt. Neben einer klassischen Werkstudierendentätigkeit mit Einbindung in das laufende Tagesgeschäft, empfehlen wir als zweite Option das Stellen einer aktuellen Praxisaufgabe, mit der sich der Studierende intensiv und mit wissenschaftlichen Methoden auseinandersetzt. Dies erlaubt Ihnen, unternehmensrelevante Fragestellungen – für die im Tagesgeschäft häufig keine Zeit bleibt – bearbeiten zu lassen und auf diese Weise von den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen in der Immobilienwirtschaft zu profitieren.

Nach jeder Station findet eine *REaL Expert Session* statt. Bei diesem Format präsentieren die Studierenden ihre Ergebnisse vor allen Teilnehmern des REaL Practice Partnership Pro-

gramme. Bei dieser Art von Netzwerktreffen bzw. Kamingsgespräch profitieren alle Teilnehmer von dem durch die Studierenden erzeugten Wissen.

### **Rahmenbedingungen**

Um als Unternehmen am REaL Practice Partnership Programme teilzunehmen, müssen Sie folgendes leisten:

- Teilnahme am Speed-Dating zum gegenseitigen Kennenlernen
- Betreuung der Studierenden im Unternehmen (drei bis sechs Monate)
- Vertrag mit definierten Aufgaben erstellen (praxisorientierte Forschungsfrage oder Einbindung ins Tagesgeschäft)
- Zielperspektive formulieren und ggf. Zukunftsperspektiven aufzeigen
- Bezahlung von 15€/Stunde bei maximal 20 Wochenstunden
- Freistellung des Studierenden für Verpflichtungen im MSc REaL
- Mitgliedschaft in der Real Estate & Leadership Foundation

### **Ablauf**

Als Unternehmen nehmen Sie zunächst an einem Speed-Dating teil. Die Veranstaltung wird von der HSBA organisiert. In diesem Rahmen lernen



**SCHRITT 1:**  
SPEED-DATING  
MIT DEN STUDIERENDEN

Sie alle potenziellen Kandidaten kennen. Ihre Aufgabe ist es, Ihr Unternehmen zu präsentieren und die Art der Zusammenarbeit darzustellen. Soll der Kandidat/die Kandidatin an einer vordefinierten Fragestellung arbeiten oder wird er in das laufende Alltagsgeschäft eingebunden? Gerne kann dann schon beim Speed-Dating verbindlich eine Zusammenarbeit und der mögliche Zeitraum individuell definiert werden.



**SCHRITT 2:**  
VERTRAG MIT  
DEFINIERTEN AUFGABEN

Im Anschluss wird ein Vertrag zwischen Ihrem Unternehmen und dem Studierenden unterzeichnet, in dem die Aufgabenbeschreibung sowie die organisatorischen Rahmenbedingungen festgelegt sind (Standard der REaL Foundation liegt vor). Nach diesem Schritt steht dem Start in Ihrem Unternehmen nichts mehr im Wege!



**SCHRITT 3:**  
START DES  
3-6-MONATIGEN PROGRAMMS

### Übersicht

- **Dauer:** Drei, idealerweise sechs Monate pro REaL Practice Partnership Programme Station
- **Teilnehmer:** Studierende des MSc Real Estate & Leadership
- **Bezahlung:** 15€/Stunde, bei einer Wochenarbeitszeit von max. 20 Stunden/Woche
- **Start:** Flexibel am 15. Januar oder am 15. Juli eines jeden Jahres oder auch an beiden Terminen
- **Real Expert Sessions:** Exklusive Veranstaltung zum offenen, interdisziplinären Wissensaustausch

## Interesse?

Dann melden Sie sich doch gerne bei uns. Wir helfen gerne!

E-Mail: [nikolas.mueller@hsba.de](mailto:nikolas.mueller@hsba.de)

Telefon: +49 (0)40 36 138 700



**Prof. Dr.-Ing. Nikolas Müller**

Studiengangsleiter

MSc Real Estate & Leadership

HSBA



Young Talents  
Merging Science & Practice



**HSBA HAMBURG SCHOOL OF  
BUSINESS ADMINISTRATION**



**REAL ESTATE  
AND LEADERSHIP  
FOUNDATION**

Gemeinsam mit der Real Estate & Leadership Foundation e.V. hat die HSBA Hamburg School of Business Administration den einzigartigen Studiengang MSc Real Estate & Leadership ins Leben gerufen. Das Programm bietet holistische, interdisziplinäre und branchenspezifische Grundlagen der Immobilienbranche und vermittelt zeitgleich anspruchsvolle wissenschaftliche Inhalte. Besonders interessant ist der konsekutive Studiengang für ambitionierte Absolventen aus Ingenieur-, Architektur-/Stadtplanungs- und wirtschaftswissenschaftlichen Bachelor-Studiengängen.

**Highlights des Programms sind:**

- Interdisziplinärer, lösungsorientierter und innovativer Studiengang
- Studierende aus den Bereichen Architektur, Stadtplanung, Ingenieurwissenschaften und Wirtschaft
- Einzigartiges REaL Practice Partnership Programme mit direktem Zugriff auf Werkstudierenden-tätigkeit (REaL PPP) in renommierten Unternehmen der Immobilienwirtschaft
- Unterstützung seitens der Real Estate & Leadership Foundation e.V.
- Exklusives Mentoringprogramm
- Internationales, englischsprachiges Programm
- Umfangreiche Stipendien verfügbar
- Querschnittsthemen: Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Leadership-Kompetenzen

Weitere Informationen zum MSc Real Estate & Leadership finden Sie unter [www.hsba.de/mscreal](http://www.hsba.de/mscreal)

**Erfolg durch  
Leistung. Verantwortung. Fairness.**

**HSBA Hamburg School of Business Administration | Alter Wall 38 | 20457 Hamburg**

T: +49 (0) 40 36138-700 | [info@hsba.de](mailto:info@hsba.de)

[www.hsba.de](http://www.hsba.de) | [facebook.com/hsba.hamburg](https://facebook.com/hsba.hamburg) | [xing.to/hsba](https://xing.to/hsba)