



Spiegel.de

Montag, 14. August 2006

STUDENTEN ALS CONSULTANTS

Vom Hörsaal in den Business-Anzug

Studentische Unternehmensberatungen bieten ihren Auftraggebern Qualität zu günstigen Preisen: Wo Profis vierstellige Tagessätze verlangen, ist die Konkurrenz aus der Uni schon für 200 Euro zu haben. Die Hobby-Berater empfehlen sich so potenziellen Arbeitgebern.

"Die Jungs sind einfach gut. Sie liefern hohe Qualität, da ihr Wissen auf dem neuesten wissenschaftlichen Stand basiert. Sie sind motiviert, engagieren sich über den üblichen Zeitrahmen hinaus und denken nicht in Schubladen." Frank Dederich, geschäftsführender Gesellschafter beim IT-Dienstleister CBK Dederich, hat bislang sehr gute Erfahrungen mit der studentischen Unternehmensberatung Campus Consult aus Paderborn gemacht. "Wäre das nicht der Fall, hätte ich die Zusammenarbeit mit Campus Consult bei der Entwicklung von Webanwendungen im letzten Jahr nicht so intensiviert."



Campus Consult wurde 1993 als eingetragener Verein gegründet und 1997 um die Campus Consult Projektmanagement GmbH erweitert, die von zwei fest angestellten Geschäftsführern geleitet wird. Beide Organisationen greifen auf denselben Pool von rund 80 studentischen Mitarbeitern unterschiedlicher Fachrichtungen zu. "Diese Interdisziplinarität ist ein großer Vorteil, da sie zu verschiedenen Sichtweisen und damit zur ganzheitlichen Betrachtung eines Projekts führt", betont Sebastian Lübbers, einer der Geschäftsführer der GmbH.



manager-magazin.de

Studentische Unternehmensberater:
Kontakte für die Zukunft

Neben Schulungen und Management-Beratung ist IT-Beratung der Hauptschwerpunkt von Campus Consult. So sind die Paderborner IBM Premium Business Partner und Microsoft Certified Partner. Zu den Kunden gehören Mittelständler wie CBK Dederich oder auch Großunternehmen wie Deutsche Bank oder Daimler Chrysler. "Häufig gleichen wir mit unseren Studenten in Hochphasen eines Projektes Kapazitätsengpässe aus und erhöhen so die Flexibilität unserer Kunden", erzählt Sebastian Lübbers.

Idee aus Frankreich

Die Idee der studentischen Unternehmensberatung kommt aus Frankreich, wo bereits 1967 von der französischen Eliteuniversität Essec die erste derartige Organisation gegründet wurde. Hauptziel war und ist es, dass Studenten schon während des Studiums ihr erworbenes Wissen in die Praxis umsetzen. In Deutschland wurde die erste Initiative 1988 in Darmstadt gegründet. Mittlerweile gibt es hierzulande rund 80 studentische Unternehmensberatungen, die an den jeweiligen Universitäten oder Fachhochschulen meist in Form eines eingetragenen Vereins organisiert sind.



Davon haben sich 26 Mitglieds-Vereine mit rund 2000 Studenten im 1992 gegründeten Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen (BDSU) zusammengeschlossen. Der BDSU sitzt seit 1. Januar 2005 in Bonn im gleichen Haus wie die Geschäftsstelle des BDU, des Bundesverbandes der Deutschen Unternehmensberatungen.

"Wir stehen in einem intensiven Austausch mit dem BDU", erklärt Verena Graf, Vorstand Marketing des BDSU.

"Unsere Mitglieder können beispielsweise Praktika bei den etablierten Unternehmensberatungen ableisten oder sogar bei bestimmten Projekten mit den erfahrenen Beratern zusammenarbeiten. Sie profitieren auch durch Schulungen oder Workshops vom Know-how der hauptberuflichen Consultants."

Klaus Reiners, Pressesprecher vom BDU, sieht den Erfahrungsaustausch ebenso als sehr wertvoll an. Die studentischen Unternehmensberatungen seien keine Konkurrenz für die Beratungsgesellschaften. "Das zeigt sich schon allein daran, dass der BDSU seit Anfang dieses Jahres seinen Sitz in unserer Geschäftsstelle hat. Die studentischen Unternehmensberatungen sind als Pool für Nachwuchsberater, die schon über Projekterfahrung verfügen, sehr interessant für die Personalrekrutierung", sagt Reiners.

Die Berufschancen für studentische Berater steigen tatsächlich durch die vielen Kontakte und vor allem die praktischen Erfahrungen. "Die Chancen bei der Bewerbung sind größer, da wir den Projektalltag mit all seinen Tücken erleben, Flexibilität bei der Problemlösung lernen, mit unterschiedlichen Meinungen im Team umgehen müssen und am Ende unsere Ergebnisse präsentieren. Wir leben quasi das Unternehmertum", bringt Verena Graf vom BDSU die Praxis der studentischen Unternehmensberatungen auf den Punkt.

Strenge Qualitäts-Richtlinien

Um die hohe Qualität der Beratung zu sichern, hat der BDSU strenge Qualitäts-Richtlinien für seine Mitglieder (darunter auch Campus-Consult) aufgestellt. Dazu gehören internes Controlling oder ausführliche Projekt-Dokumentationen. "Wir verstehen uns als Qualitätssiegel, mit dem unsere Mitglieder dann auch werben können", beschreibt Verena Graf das Ziel des BDSU. Bewerber müssen beispielsweise eine einjährige Anwartschaft mit einer Prüfung am Ende bestehen, bevor sie Mitglied werden. Jedes Jahr kontrolliert der BDSU zudem, ob die Mitglieder die Qualitätsrichtlinien einhalten.

Einen etwas anderen Ansatz als der BDSU vertritt das Junior Consultant Network, kurz JCNetwork, der zweite Dachverband der studentischen Unternehmensberatungen. JCNetwork wurde am 1. Juli 2002 an der TU Ilmenau gegründet und zählt derzeit 15 Mitgliedsvereine mit etwa 700 Studenten. "Der BDSU gibt hohe Qualitätsstandards für die einzelnen Initiativen vor, welche sehr viel Verwaltungsaufwand erzeugen. Da er großen Wert auf die Einhaltung dieser Standards legt, ist der Aufwand für die studentischen Berater sehr hoch, zu hoch. Der zusätzliche Benefit bleibt dadurch gering", sagt Björn Samland, ehemaliger Vorstand Marketing & PR bei JCNetwork und jetzt einfaches Mitglied.

JCNetwork geht auf die Initiative von studentischen Vereinen zurück, die wegen der starken bürokratischen Vorgaben mit ihrer Mitgliedschaft beim BDSU unzufrieden waren. "Unsere Struktur ist durch kooperatives Miteinander, gemeinsame Projekte und Interdisziplinarität gekennzeichnet, was zu gleicher Qualität bei weniger Aufwand führt", erklärt Samland weiter. Der Verein hat bewusst niedrige Aufnahmehürden, um auch



jungen Vereinen die Chance zu geben, von den etablierteren Mitgliedern zu lernen und vom Erfahrungsaustausch zu profitieren.

Preiswert und professionell

Die Projekte der studentischen Unternehmensberatungen sind allerdings nicht die mit dickem Etat. Ihre Aufträge umfassen in der Regel kleine Arbeitspakete und sind weniger komplex. Die jungen Leute haben einen erheblichen Preisvorteil gegenüber hauptberuflich tätigen Beratern. Mit Tagessätzen von 180 bis 300 Euro sind die studentischen Unternehmensberatungen besonders für mittelständische Unternehmen eine günstige Alternative. Klassische Beratungsgesellschaften verlangen das Vier- bis Fünffache.

Praxis bekommen Studenten auch beim Darmstädter Beratungsunternehmen Univativ, einem Spezialarbeitgeber für Studenten. Univativ ist keine klassische studentische Unternehmensberatung, da Geschäftsführung, Verwaltung und 30 Absolventen hauptberuflich arbeiten und von derzeit 70 Studenten unterstützt werden. Der Schwerpunkt liegt eindeutig auf IT-Beratung; mit dem Slogan "Support vor Ort - zu Offshore-Preisen" wirbt die Firma für sich. Kunden sind unter anderem HP, Sanofi Aventis Pharma, Bosch oder die Commerzbank.

"Wir haben gegenüber klassischen Unternehmensberatungen mit Tagessätzen zwischen 200 und 250 Euro einen ganz klaren Preisvorteil", erklärt Univativ-Geschäftsführer Henning Loof. "Zudem bieten wir kaum strategische Beratung, sondern richten den Fokus auf die Umsetzung von IT-Projekten. Im Endeffekt sind wir ein Ergänzungs- und Unterstützungs-Dienstleister, da der Kunde meist einen Projektleiter hat, der den Überblick besitzt. Dadurch können wir preislich auch mit Firmen aus Indien, China oder osteuropäischen Ländern mithalten."

Jürgen Mauerer, monster.de