

Beachten Sie unser PDF-Special: "**Kreativ bewerben**"

# karriere.de

FENSTER  
SCHLIESSEN

Studentische Unternehmensberatungen

## Die McKinseys von morgen



Studentische Unternehmensberater proben schon während des Studiums den Berateralltag. Im Auftrag externer Kunden entwickeln sie Konzepte oder Internetauftritte. Der Nebenjob ist anspruchsvoll und zeitraubend, hilft aber, später selbst einen Job zu finden.

Vier Unternehmensberater und eine Beraterin sitzen rund um einen großen Besprechungstisch, sie diskutieren angeregt. Auf den ersten Blick ist kaum zu erkennen, wer die drei Studenten sind und wer die beiden "echten" Berater. Anzug, Hemd, Krawatte, die Dame im Kostüm - das professionelle Business-Outfit gehört für die Studenten Daniel Theilen, Thomas Laxy und Eva Steinkuhle von "Berater Mainz" längst zur Standarduniform. Nur die jüngeren Gesichter lassen ahnen, wer wer ist.

Das erste Treffen der Junior-Berater mit ihrem Auftraggeber findet in einem weißen Gründerzeitgebäude mitten im Bankenviertel von Frankfurt statt - dem Sitz der auf den Finanzbereich spezialisierten Unternehmensberatung Investors Marketing (IM). Daniel Theilen baut seinen Laptop auf und wirft die ersten Seiten der Powerpoint-Präsentation an die Wand. Darauf wird die Aufgabe der Studentenberater umrissen. Die kleine Unternehmensberatung, die beispielsweise für die Deutsche Bank, Sal. Oppenheim und ING Diba tätig ist, will bis Ende des Jahres fünf bis zehn neue Berater einstellen. 28 Mitarbeiter sind es bisher. Doch die Suche gestaltet sich schwierig.

"Viele Bewerber passen überhaupt nicht zu uns", sagt Björn Frank, Direktor bei IM und Auftraggeber der Studi-Berater. Einige Male ist es auch schon passiert, dass Kandidaten nach Vertragsabschluss wieder abgesprungen sind. "Wie können wir interessanter für Hochschulabsolventen werden?", lautet daher die zentrale Frage, die sich Frank stellt. Sein Auftrag: Der studentische Nachwuchs soll eine Recruiting-Strategie entwickeln. "Headhunter und Personalberatungen sind eher auf Führungskräfte spezialisiert. Wir suchen aber gezielt Hochschulabsolventen, und da waren die Ergebnisse bisher nicht zufriedenstellend", sagt Frank. Von den Studenten verspricht er sich frische Ideen, "schließlich sind die drei genau unsere Zielgruppe". Jung, engagiert, BWL-Studenten.

Wo es bisher beim Recruiting von IM hakt, das will das Team von Berater Mainz beim Treffen in Frankfurt herausfinden. Selbstbewusst ergreift Daniel Theilen das Wort: "Ich würde vorschlagen, wir gehen gemeinsam den Fragenkatalog durch, um erst mal den Status quo zu erfassen. Wie stark ist konkretes Finanzwissen gefragt?" Auch als es um Einstiegsgehälter oder das Recruiting-Budget von IM geht, zeigen die Nachwuchsberater keinerlei Hemmungen, bis ins kleinste Detail zu gehen. "Wenn Sie uns raten, die Gehälter anzuheben, müssen wir uns das wirklich überlegen", gibt IM-Berater Björn Frank zu.

Am Ende des Treffens geht es ums eigene Geld: Die Studenten und IM einigen sich auf einen Fixpreis. 2500 Euro plus eine Erfolgsprämie zahlt IM, wenn die freien Positionen dank der neuen Strategie zügig besetzt werden. Wie ihre Vorbilder McKinsey, Boston Consulting Group oder Roland Berger rechnen auch studentische Berater ihre Leistung in "Manntagen" ab. 200 Euro sind pro Person und Tag fällig. Doch mit diesem Honorar sind die Studenten vergleichsweise bescheiden.

Kaum ist das Meeting vorbei und der Laptop wieder eingepackt, werden aus den Nachwuchsberatern wieder ganz normale Studenten. Schon auf der Straße lockert Thomas Laxy erleichtert seine Krawatte. Gemeinsam fahren sie zurück an die Uni. Dort muss er sich schnell umziehen. Eine Vorlesung steht an. "Da will ich nicht im Anzug aufkreuzen", sagt er grinsend. Der 27-Jährige studiert im achten Semester BWL und Publizistik und ist bereits seit dreieinhalb Jahren dabei.

Für Eva Steinkuhle hingegen ist es das erste Projekt. Sie ist fast eine Exotin unter den Beratern, denn neben BWL studiert sie auch Musikwissenschaft. "Das ist eher die Ausnahme", sagt sie lachend. Bei der Studenteninitiative möchte sie neben ihrem Studium Praxiserfahrung sammeln - und nette Leute kennenlernen. "Anfangs dachte ich, die sind alle eher steif", erinnert sie sich. Aber

## Wirtschaft hautnah

**An vielen deutschen Hochschulen gibt es studentische Beraterteams.**

Mehr als 60 studentische Unternehmensberater gibt es in Deutschland, 28 von ihnen haben sich im Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen zusammengeschlossen ([www.bdsu.de](http://www.bdsu.de)). Außerdem gibt es den Dachverband JCNnetwork, zu dem auch "Berater Mainz" gehören ([www.jcnetwork.de](http://www.jcnetwork.de)). Neben kleinen und mittelständischen Unternehmen greifen auch namhafte Konzerne wie BMW, Lufthansa und Deutsche Bank auf die Studententeams zurück. Ein Grund: Das Tageshonorar liegt mit rund 200 Euro in der Regel bei einem Zehntel dessen, was die etablierte Konkurrenz verlangt. Wer bei den Studentenberatern an seiner Hochschule mitmachen will, sollte ein Teampartner sein, sich für Wirtschaft interessieren und gerne analytisch arbeiten. Die meisten Nachwuchsberater studieren BWL oder VWL, ein Muss ist das aber nicht.

schnell habe sie gemerkt, dass man mit den neuen Beraterkollegen eine Menge Spaß haben kann: "Hier wird schließlich nicht nur über Kostenmodelle und Projekte geredet, sondern wir gehen auch regelmäßig gemeinsam weg."

Im Uni-Alltag ist das Trio nicht von seinen Kommilitonen zu unterscheiden. In Jeans, Poloshirt und Pullover brüten sie zwischen Vorlesungen und Seminaren über ihren Laptops, werten gemeinsam die Antworten des Kunden aus und verteilen die Aufgaben. Als Büroersatz dient meist die offene Cafeteria im neuen Gebäude der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften an der Uni Mainz. Wie bei den Profis verteilen sie ihre Aufgaben: Thomas Laxy analysiert die Absolventen, die IM erreichen will. Eva Steinkuhle stellt Stärken und Schwächen des Arbeitgebers gegenüber und Daniel Theilen nimmt die Konkurrenten unter die Lupe. Für ihn ist der Auftrag das letzte Projekt seiner Laufbahn als studentischer Berater. Er hat gerade sein Examen gemacht und fängt als Trainee bei einer großen deutschen Privatbank an.

Das Mini-Büro von Berater Mainz ist gerade mal zwölf Quadratmeter groß und voll gestopft mit Schreibtischen und Regalen. An der Tür hängen Kleiderbügel, denn ab und an muss die Kommandozentrale der studentischen Beratung auch schon mal als Umkleidekabine herhalten. "etwa wenn wir aus dem Hörsaal direkt zu einem Kunden müssen", erzählt Theilen. Für Eva Steinkuhle, die erst seit wenigen Monaten mitmacht, ist "das noch eine völlig neue Welt. An das geschäftsmäßige Auftreten und das Kostüm beim Kundentermin muss ich mich erst gewöhnen." Darum ist sie froh die beiden erfahrenen Studentenberater im Team zu haben.

35 Studenten arbeiten derzeit bei Berater Mainz. Der Nachwuchs ist als Verein organisiert, zwei bis vier Projekte laufen zumeist zeitgleich. Die meisten Anfragen kommen von kleinen und mittelständischen Firmen. Sie können und wollen sich die teuren Ratschläge von McKinsey, Roland Berger und Co. nicht leisten und greifen auf die günstige Alternative zurück. Wer in dem Verein mitarbeiten will, bewirbt sich beim Vorstand. Formale Aufnahmekriterien gibt es nicht. Vor dem ersten Auftrag stehen oft interne Schulungen, Workshops, mit denen die Berater fit gemacht werden in Projektarbeit und Präsentationstechniken. Das Gros der Arbeit erledigt dann jeder an seinem Schreibtisch. Nicht selten ist es dröge Recherche. "Da sucht man halt stundenlang das Internet nach Studien, Daten, Fakten ab, durchforstet Stellenbörsen und die Webseiten der Konkurrenten", beschreibt Thomas Laxy seinen Job. Auch dieser Part ist dem Alltag der echten Berater sehr ähnlich. Nur dass nebenbei Klausuren und Prüfungen anstehen.

Der Spagat ist nicht immer leicht zu bewältigen. "Manchmal muss ich schon ziemlich zwischen Uni und Projektarbeit hin und her hetzen - aber so bekommt man schon mal einen kleinen Vorgeschmack auf den späteren Joballtag", sagt Steinkuhle gelassen. Am liebsten würde sie später ihr Musikstudium mit dem BWL-Wissen verbinden. "Ein Job im Kulturmanagement oder bei einer Künstleragentur - das wäre mein Traum", erzählt sie. Thomas Laxy dagegen, der bereits im nächsten Frühjahr sein Examen macht, zieht es ins Marketing. Auch ein Job als Unternehmensberater ist eine Option, aber "ich glaube, der ganz krasse Berateralltag mit 70 oder 80 Wochenstunden lässt sich auf Dauer nur schwer mit Familie, Freunden und Privatleben verbinden." Schon jetzt verzichtet er auf ein lockeres Studentenleben und jede Menge Freizeit, um Studium und Nebenjob unter einen Hut zu bekommen.

Wie viel Zeit die studentischen Berater investieren, variiert. Ohne Projekt sind es meist drei bis vier Stunden pro Woche für reine Vereinsarbeit. Als Vorsitzender gehen dagegen 20 bis 30 Stunden wöchentlich drauf - da bleibt natürlich wenig Zeit für Vorlesungen und Seminare. Daher rotiert der Posten als Vereinsvorsitzender in der Regel alle zwei Semester.

Bei Thomas Laxy fiel der IM-Auftrag mit seiner mündlichen Abschlussprüfung zusammen. Ohne Disziplin und ein gutes Zeitmanagement ist die Doppelbelastung nicht zu schaffen. Ein freies Wochenende hatte der Student daher schon seit zwei Monaten nicht mehr. Doch das ist es ihm wert. Der BWL-Student hofft, bei der Jobsuche mit seinem Engagement punkten zu können. "Schon bei Bewerbungen um Praktikumsstellen habe ich gemerkt: Das ist für Personaler ein echter Hingucker im Lebenslauf."

Auch finanziell lohnt sich der Aufwand. Das Honorar teilt sich das Team. Verdientermaßen. Auftraggeber Björn Frank ist mit der Arbeit "hoch zufrieden". "Das war ein rundes Paket, das definitiv sein Geld wert war", lobt der erfahrene Berater. Einige Vorschläge wird Frank sofort in die Tat umsetzen und beispielsweise den Karriereteil des Internetauftritts komplett überarbeiten. "Das größte Aha-Erlebnis bei den Ergebnissen war, dass unsere Webpräsenz viel zu kundenorientiert und zu wenig auf Bewerber zugeschnitten ist", sagt Frank. Auch Teile des vorgeschlagenen Einsteigerprogramms wird IM übernehmen, um Bewerber stärker an das Unternehmen zu binden. Das würde Frank auch gerne mit den studentischen Beratern machen. Denn nach dieser Vorstellung sind sie ideale Kandidaten für den Job in einer Unternehmensberatung.

Alle Infos über Projekte und das Team von Berater Mainz:

[www.berater-mainz.de](http://www.berater-mainz.de)

[www.investors-marketing.de](http://www.investors-marketing.de)

Katja Stricker. Foto: Pixelio.de