

STUDENTISCHE UNTERNEHMENSBERATUNGEN VERZEICHNEN WACHSENDE NACHFRAGE

Projekt-Dienstleistung von der Uni

ARBEITSWILLIG. Immer mehr Firmen beauftragen studentische Unternehmensberatungen mit der Betreuung von Projekten. Die Nachwuchsberater aus den Unis bieten eine kostengünstige Alternative zu teuren Outtasking-Experten.

Laut einer Befragung durch den Marktforscher Lünen-donk wird der Outsourcing-Markt in Deutschland dieses Jahr ein Volumen von 6,8 Milliarden Euro erreichen. Die Zahlen beruhen auf den Budgetplanungen von über 500 Entscheidern. Die meisten Unternehmen kommen aufgrund ausgedünnter Personaldecken nicht mehr darum herum, für einzelne Projekte Unternehmensberatungen zu beauftragen.

Teure externe Betreuung

Doch externe Projektbetreuung ist hierzulande teuer, so dass viele Unternehmen externe Leistungen lieber aus Übersee einkaufen. Eine günstige Alternative zu teuren Projekt-Consultants sind studentische Unternehmensberatungen. Sie bieten Outsourcing- oder Outtasking-Dienstleistungen durch Studenten oder Hochschulabsolventen.



Die Stundensätze der studentischen Unternehmensberatung Univativ beispielsweise liegen zwischen 20 und 35 Euro „Das ist etwa ein Viertel des Preises einer normalen Unternehmensberatung“, erklärt Geschäftsführer Olaf Kempin. Zum Kundenstamm der Darmstädter gehören unter anderem Heidelberger Druckmaschinen oder Neckermann. Seit der Gründung 1998 wur-

den über 400 Projekte abgewickelt. Derzeit sind 85 Berater neben ihrem Studium bei Univativ angestellt. „Während der Zeit bei uns knüpfen die Studenten bereits Kontakte für ihre berufliche Zukunft. Die meisten bekommen direkt nach ihrem Abschluss einen Job“, so Kemp-

pin.

Univativ ist eine so genannte kommerzielle studentische Unternehmensberatung. Es gibt aber noch eine ganze Reihe weiterer Consultingfirmen, die Projektarbeit mit Studenten anbieten. Laut Florian Jonda, Vorstand Marketing beim Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen (BDSU), gibt es in Deutschland mo-



„Wir sind eine preiswerte Alternative zu Anbietern aus Übersee“

OLAF KEMPIN

Geschäftsführer der Univativ GmbH

mentan zwischen 80 und 90 Anbieter. Im Verband selbst sind 29 Mitglieder mit 2 200 aktiven Beratern organisiert. Der Unterschied zu kommerziellen studentischen Unternehmensberatungen ist, dass die BDSU-Mitglieder durchwegs eingetragene Vereine sind. Die Studenten müssen, bevor sie Projekte übernehmen dürfen, beim Verband fünf Schulungen durchlaufen und

arbeiten während eines Auftrages quasi als vollverantwortliche Unternehmer.

Win-Win-Situation

Für jedes Projekt wird eine eigene Gbr gegründet, die sich nach Abschluss des Projektes wieder auflöst. Zuvor jedoch wird das erwirtschaftete Geld an den Verein gespendet. Laut Jonda liegen die Tagessätze durchschnittlich bei 200 bis 250 Euro. Auch der BDSU beobachtet steigende Nachfrage. Die Mitglieder müssen ihre Umsätze nicht offenlegen, doch laut Jonda sind die geleisteten Manntage der Vereine von 4 000 im Jahr 2003 auf 6 000 im Jahr 2004 angestiegen. Welche Rechtsform die studentischen Unternehmensberatungen auch haben, sie fungieren als Verbindungsglied zwischen dem vorhandenen Know-how der Unis und der freien Wirtschaft. Während die Studenten durch die Projektarbeit ihre Karriere vorantreiben, können die Unternehmen damit kostengünstig Projekte verwirklichen und gleichzeitig nach geeignetem Nachwuchs Ausschau halten. ■ gn