

Sprung auf die Karriereleiter

Unternehmen im Gespräch – Die Mitarbeit bei Univatv kann sich für Studenten in mehrfacher Hinsicht auszahlen

VON HANNO HITZ

Es muss nicht immer eine bahnbrechende Erfindung sein oder ein neues Wunderprodukt, um in der harten Geschäftswelt von heute als Unternehmer eine gute Figur abzugeben. Mitunter braucht es nicht viel mehr als eine pfiffige Idee und die richtigen Partner. „Unser Trumpf ist das Geschäftsmodell“, sagt Olaf Kempin (36). Den Rest könnten hunderttausend andere auch, fügt der Geschäftsführer der Univatv GmbH & Co. KG (Darmstadt) hinzu. Er will nicht zu dick auftragen, obgleich sich der Werdegang des profitablen Personaldienstleisters sehen lassen kann.

Das Besondere an Univatv ist, dass die Mitarbeiter ausschließlich Studenten oder Uni-Absolventen sind. Diese sollten möglichst Einblick haben in Themengebiete wie Informationstechnologie und Software-Entwicklung, Betriebswirtschaft oder Ingenieurwesen. Neben hoher Lernbereitschaft erwartet Kempin von den Studenten bereits Praxiserfahrung und natürlich auch einen gepflegten, professionellen Auftritt. Schließlich zählen zum Kundenstamm die ersten Adressen der deutschen Wirtschaft.

Und auch wenn es in der IT-Branche üblicherweise leger zugeht, kommt es zum Beispiel in Frankfurter Bankenkreisen nicht besonders gut an, wenn ein Student an seinem ersten Arbeitstag im T-Shirt eintrudelt und die auf Seriosität bedachten Bankmitarbeiter sogleich duzt.

Fremdsprachenkenntnisse kommen gut an

Weil Olaf Kempin sowie seine Geschäftsführerkollegen Martin Ilg und Henning Loof einen solchen Fall bereits erlebt haben, betreiben sie „Qualitätssicherung im Vorfeld“: In einem Bewerbungsgespräch von etwa einer Stunde Dauer nehmen die ehemaligen Studenten der TU Darmstadt potenzielle Kandidaten unter die Lupe. Wer mindestens drei Semester eines Fachstudiums absolviert hat und zudem in Fremdsprachen halbwegs firm ist, schafft in der Regel den Sprung in den „Pool“, der mittlerweile annähernd 1200 junge Menschen umfasst.

Bis zu diesem Zeitpunkt haben die Studenten bei Univatv freilich noch keinen Cent verdient. Doch das kann sich nun rasch ändern, wie Kempin schildert. Da möchte zum Beispiel ein großer IT-Händler seine Vertriebsprozesse analysieren und sucht dazu Verstärkung für sein internes Projektteam. Derlei Aufgabenbeschreibungen mit Angaben über Einsatzort, Dauer und Anforderungen geben die Univatv-Manager per E-Mail an alle Pool-Insassen weiter. Die Studenten kön-



Große Pläne haben die Diplom-Wirtschaftsingenieure Olaf Kempin (links) und Henning Loof (rechts). Zusammen mit ihrem Kompagnon Martin Ilg wollen sie die 1996 als studentische Unternehmensberatung gegründete Firma Univatv bundesweit bekannt machen. FOTO: DAGMAR MENDEL

nen sich dann überlegen, inwiefern sie Interesse an der Job-offerte haben oder nicht. Falls ja, teilen sie das den Geschäftsführern online mit, das Triumvirat wählt dann diejenigen aus, die dem vom Kunden gewünschten Profil am besten entsprechen.

Kempin zufolge bietet dieses Modell allen Akteuren Vorteile. Die Kunden, insgesamt rund 70 mittelständische und große Unternehmen, können mit Hilfe von Univatv viele Projekte unter dem Strich kostengünstiger in die Tat umsetzen, als wenn sie ein Team aus lauter IT-Profis anheuern müssten. Bewähren sich die angehenden Akademiker, kann das Unternehmen zudem versuchen, die jungen Fachkräfte rechtzeitig an sich zu binden, ehe dies Konkurrenten gelingt. Dieser Aspekt wiederum ist für die Studenten und Absolventen neben der Bezahlung der Hauptanreiz für eine Mitarbeit bei Univatv: Der Projektdienstleister ist ein prima Sprungbrett, bietet Chancen auf eine erfolgreiche Karriere. Und wer seinen Hut nicht in den Ring werfen will, weil er zum Beispiel an seiner Diplomarbeit werkt oder ein Auslandssemester einzulösen gedenkt, dem entstehen als „Karteileiche“ im Univatv-Pool zumindest keine Kosten. Auf 25 bis 35 Prozent taxiert Olaf Kempin den Anteil der Studenten und Absolventen, die Univatv-Mitarbeiter sind, ohne je einen Einsatz fürs Unternehmen zu absolvieren.

Für Univatv hat dieses Geschäftsmodell ebenfalls aus meh-

ren Gründen Charme: Zunächst einmal ist der Fixkostenblock niedrig. Büromiete, Telefon und das Salär für rund zwanzig Mitarbeiter in Vertrieb und Verwaltung fallen an. „Das ist nicht gerade das, was man einen Wasserkopf nennt“, sagt Olaf Kempin verschmitzt. Der Vorteil zeigt sich in schwierigen Zeiten. Als es in den Jahren 2000 bis 2002 an den Börsen bergab ging und viele High-Tech-Firmen Schiffbruch erlitten, weil die Internetblase geplatzt war, konnte sich Univatv über Wasser halten und sogar Kraft sammeln für eine bemerkenswerte Wachstumsstory. Mit Hilfe eines externen Beraters krepelte das Triumvirat Vertrieb und Marketing um. In der Folge kletterte der Umsatz von 1,1 Millionen Euro (2003) zunächst auf 2,0 Millionen (2004) und erreichte im vergangenen Jahr bereits 3,1 Millionen. Und schwarze Zahlen habe Univatv ohnehin immer geschrieben, versichert Kempin.

Neue Niederlassung in München geplant

Für den gebürtigen Offenbacher ist die Erfolgsgeschichte damit noch nicht zu Ende. Zu den bisherigen Standorten Darmstadt (Hauptsitz), Düsseldorf, Karlsruhe und Stuttgart soll in diesem Jahr eine Niederlassung in München kommen. Und bis 2010 will Univatv in Deutschland an bis zu zehn Standorten vertreten sein.

Der Expansionsdrang ist wohl begründet. Schließlich sieht sich Univatv mit seinem Geschäfts-

modell derzeit noch als führender Anbieter in Deutschland. Doch Konkurrenten wie die Campus Consult AG (Paderborn) versuchen, im Revier der Darmstädter zu fischen. Da ist es natürlich sinnvoll, möglichst rasch an den wichtigsten Uni-Standorten Flagge zu zeigen und die besten Köpfe zu gewinnen – möglichst mit Bachelor- und Mastertitel.

Diesem Aspekt will sich Kempin ohnehin verstärkt widmen. Kurz nach Firmengründung reichte es als Qualifikationsnachweis noch aus, einen Computer an und ausschalten zu können, scherzt der Geschäftsführer. Später füllten Univatv-Mitarbeiter in der Regel die Lücke zwischen einer klassischen Aushilfe und einem IT-Profi aus. Doch Kempin zufolge hat Univatv noch immer zu viele IT-Indianer, die für 20 bis 40 Euro Arbeiten „nach Vorgabe“ leisten. Hätte man mehr Häuptlinge, könnte Univatv den Kunden verstärkt Komplettlösungen anbieten und dafür bis zu 70 Euro die Stunde in Rechnung stellen.

Zum anderen ergattern Programmierer oder Entwickler nicht selten Projektaufträge, die sich über Jahre erstrecken. Diesen stetigen Mittelzufluss bezeichnet Kempin als „beruhigendes Grundrauschen“, das für viele Mittelständler wichtig ist, weil sie nur über eine dünne Eigenkapitaldecke verfügen.

Jeder der drei Geschäftsführer betreut derzeit mehr als 30 Projekte: Kundenpflege, Preisverhandlungen führen, Verträge

schließen, dies alles führt schnell zu einer 60- bis 70-Stunden-Woche. Auch hier will Kempin im neuen Jahr gegensteuern. Bis zu fünf Neueinstellungen sollen nicht zuletzt bewirken, dass dem Führungstrio die Zeit bleibt, um öfters über den Tellerrand des hektischen Tagesgeschäfts hinauszublicken. Ziel ist es nämlich nicht, mit einem Verkauf der Firma Kasse zu machen. Sondern die Weichen so zu stellen, dass dem Dreigestirn auch in 20 Jahren die Arbeit noch genauso viel Spaß bereitet wie derzeit.

FIRMPORTRÄT

Univatv GmbH & Co. KG

Branche: Beratungsdienstleister
Schwerpunkt: Unterstützung von Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Projekte, Spezialisierung auf Informationstechnologie und Software-Entwicklung
Standorte: Zentrale in Darmstadt (im TIZ), Niederlassungen in Düsseldorf, Karlsruhe und Stuttgart
Umsatz: 3,1 Millionen Euro (2005)
Geschäftsführung: Martin Ilg, Olaf Kempin, Henning Loof
Gründung: 1996 als studentische Unternehmensberatung an der TU Darmstadt
Mitarbeiter: Insgesamt rund 20 in Personalmanagement, Vertrieb und Verwaltung
Kunden: Gut 70 Firmen, darunter Sanofi-Aventis, Caparol, SAP, Bosch, Commerzbank, Freudenberg, Vodafone, Hewlett-Packard, Lufthansa Systems, Merz Pharma, ferner die Europäische Zentralbank