

Studentische Unternehmensberatung: Ideale Startbahn für den beruflichen Take-off

# Ein Netzwerk aus Wissen und Kontakten

VDI nachrichten, Mannheim, 7. 11. 08, ws –

*In studentischen Unternehmensberatungen erwerben angehende Ingenieure entscheidende Fertigkeiten für das berufliche Leben. Das Knüpfen am Karrierenetzwerk ist ein willkommener und nicht zu unterschätzender Nebeneffekt.*

Nur studieren ist Sarah Skott zu wenig. Die Wirtschaftsingenieurin nutzt die vorlesungsfreie Zeit, um sich bei Delta e.V. als studentische Unternehmensberaterin zu engagieren. Zusammen mit zwei Delta-Kollegen hat sie die IFAO AG auf die QM-Zertifizierung nach ISO 9001:2000 vorbereitet. Das Beraterteam optimierte in Abstimmung mit der Geschäftsleitung Arbeitsprozesse, erstellte ein QM-Handbuch, führte interne Audits durch und bereitete externe Audits vor.

Im Augenblick engagiert sie sich im Beirat von Delta. „Als studentische Unternehmensberaterin erwerbe ich Fähigkeiten, die ich im Beruf benötige, aber an der Uni nicht lernen kann“, sagt Sarah Skott. „Ich kann jetzt präsentieren, weiß, wie man mit Kunden kommuniziert. Ich kann besser mit Kritik umgehen und habe Erfahrung im Management von Projekten. Das sind alles Führungsqualitäten.“

Delta ist eine renommierte Studentische Unternehmensberatung an der Universität Karlsruhe. 140 Beratungsaufträge haben die Studenten bereits abgewickelt. Zu ihren Kernleistungen gehören die Erstellung von Businessplänen und Marketingkonzepten, Systemberatung, Web-Engineering, Qualitätsmanagement, Prozess- und Logistikmanagement. Die Kunden kommen aus unterschiedlichen Branchen und aus ganz Deutschland, darunter Unternehmen von Rang wie Volkswagen, Airbus, BMW, EADS oder Weleda.

130 Studierende sind bei Delta als Unternehmensberater tätig oder nehmen interne Aufgaben in Vertrieb, PR, IT-Support oder anderen Stabsstellen wahr. Joachim Ladra, Wirtschaftsingenieur im fünften Semester, ist für Human Resources zuständig. Seine Aufgabe: neue Mitglieder zu rekrutieren, geeignete Weiterbildungen sicherzustellen und den Kontakt zu den Alumni zu pflegen. Dieses Netzwerk ist besonders wertvoll, denn die Ehemaligen verschaffen ihren Nachfolgern oft lukrative Aufträge oder geben Schützenhilfe bei Bewerbungen.

Waren studentische Unternehmensberatungen früher vor allem für Wirtschaftswissenschaftler ein Terrain, sich berufliche Sporen zu verdienen, setzen sich die Teams mittlerweile aus den unterschiedlichsten Fachrichtungen zusammen, darunter auch viele Ingenieure. „Vor allem klassische Ingenieure werden im Beratergeschäft immer gefragter“, sagt Sebastian Gabel, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Gabel, Janas & Partner. „Wir benötigen sowohl ihre logische und strukturelle Denk- und Vorgehensweise als auch ihr Fachwissen, zum Beispiel im Produktionsmanagement.“

Delta arbeitet auf hohem professionellen Niveau. Die Mitglieder werden in umfangreichen Schulungen auf ihren Einsatz als Berater vorbereitet. Das Honorar ist auch nicht schlecht: 250 € pro Beratertag. Dafür müssen sie Einsatz zeigen, zuverlässig sein, sich prägnant ausdrücken und sich in der Kleidung an ihre Kunden anpassen. Und sie müssen Zeit einplanen. Joachim Ladra investiert im Schnitt zwei bis drei Stunden am Tag, um seine Aufgaben als HR-Leiter erfolgreich umzusetzen. „Das ist jedoch das Maximum. Wir steuern selbst, wann wir arbeiten und wie viel Zeit wir investieren. Es gibt aufwändige und weniger aufwändige Aufgaben.“

Dennoch: Manchmal wird der Doppel Einsatz als Berater und Student zu einem schwierigen Spagat. Sarah Skott organisierte parallel zu vielen Prüfungen einen großen BDSU-Kongress. „Das war stressig. Ich musste meine Zeit gut einteilen, um nicht bis tief in die Nacht Skripte wälzen zu müssen.“

Eines ist das Engagement als studentischer Berater auf jeden Fall: eine gute Investition in die Zukunft. Das ehemalige delta-Mitglied Tobias Bantzhaff musste für seinen ersten Job nach der Uni nur eine Bewerbung abschicken: an die Siemens Management Consulting. Jetzt arbeitet er dort als Inhouse-Berater: „Meine Tätigkeit bei Delta war ein großer Vorteil“, erinnert sich Bantzhaff. „Durch Delta wusste ich, wie das Beratergeschäft funktioniert und ich kannte das Unternehmen, weil Siemens Management Consulting Delta als Partnerunternehmen unterstützt.“

Laut Bantzhaff sind aber auch die beruflichen Chancen in anderen Branchen für Campus-Berater gut. „Die Unternehmen

## Gebündelte Erfahrungswerte

Studentische Unternehmensberatungen gibt es mittlerweile an vielen Hochschulen. Im Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen (BDSU) sind 29 Vereine organisiert. Der zweite Dachverband, Junior Consultant Network, zählt 21 Mitglieder. Die beiden Verbände vermitteln ihre Mitglieder auf nationaler und internationaler Bühne, stellen sich als Sprachrohr zur Verfügung und bündeln Wissen und Erfahrungen ihrer Mitglieder, um dieses Netzwerkwissen wiederum für alle Mitglieder zugänglich zu machen.

R. S./ws

nutzen die Zusammenarbeit gezielt für die Rekrutierung von Nachwuchs.“

Für Sebastian Gabel war die Studentenberatung Aixsolution der ideale Startpunkt für das eigene Beraterunternehmen. Viele seiner Kunden kennt Gabel von Aixsolution. „Wir knüpfen nahtlos an die Erfahrungen und Kontakte an, die wir bei Aixsolution erwerben konnten.“

Gabel, Janas & Partner positioniert sich zwischen klassischen und studentischen Unternehmensberatungen. Geschäftsführer Gabel: „Wir arbeiten professioneller als studentische Unternehmensberater und sind günstiger als McKinsey und Company.“

Auch Univativ ging aus einer studentischen Unternehmensberatung hervor. Das Darmstädter Unternehmen fokussiert sich auf IT Support sowie kaufmännische und technische Dienstleistungen. Sowohl Gabel, Janas & Partner als auch Univativ arbeiten nach wie vor eng mit studentischen Unternehmensberatern zusammen; Gabel, Janas & Partner vermittelt Projekte an ihre Campus-Kollegen.

Univativ stellt Studenten fest an. 60 % der 440 Mitarbeiter sind Studenten, der Rest Young Professionals. Die junge Mitarbeiterstruktur ist sowohl für Univativ als auch für Gabel, Janas & Partner ein entscheidendes Verkaufsargument. Univativ-Geschäftsführer Olaf Kempin: „Studenten verbinden Kreativität mit unkonventionellem Denken und aktuellem Wissen. Das schätzen unsere Kunden.“

Sarah Skott will keine Beraterin werden. Ihre beruflichen Ziele sind noch nicht ganz klar, eines aber weiß sie sicher: „Mein Engagement bei Delta wird meiner beruflichen Karriere Schwung verleihen.“

Aber an die ferne Zukunft denkt sie noch nicht. „Ich arbeite vor allem bei Delta, weil es mir Spaß macht. Großen Spaß.“

RITA SPATSCHECK

@ [www.delta-ev.de](http://www.delta-ev.de)  
[www.gjpartner.de](http://www.gjpartner.de)  
[www.univativ.de](http://www.univativ.de)  
[www.bdsu.de](http://www.bdsu.de)  
[www.jcnetwork.de](http://www.jcnetwork.de)