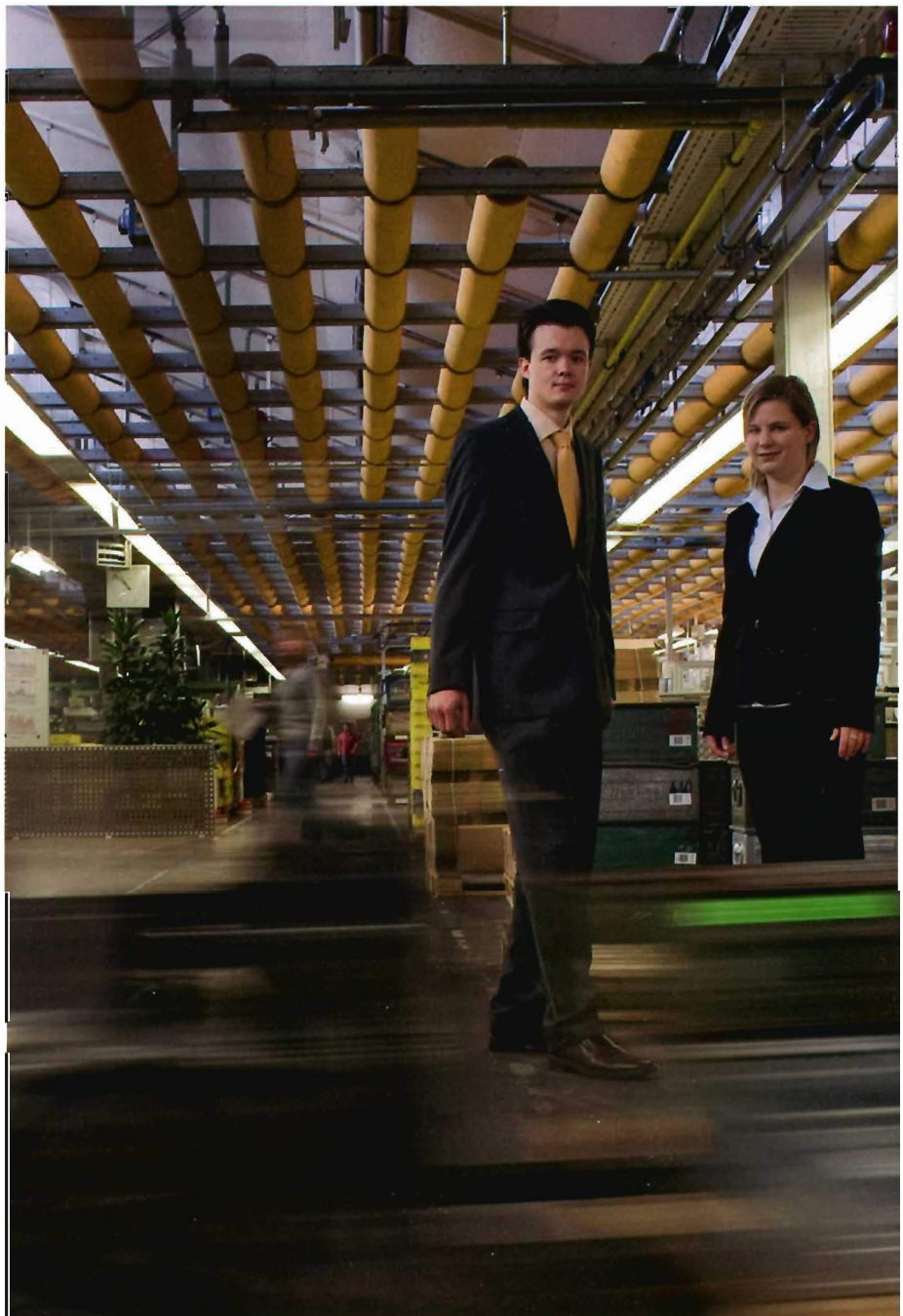


**W**enn er sich mit anderen Chefs über seine Erfahrungen mit Unternehmensberatern austauscht, sorgt Michael Zeman für ungläubiges Staunen. »Das letzte Projekt dauerte gerade einmal 14 Tage, und wir haben damit die Kosten in der Abteilung dauerhaft um gut 20 Prozent, sprich mehrere tausend Euro, gesenkt«, rechnet der Geschäftsführer der ABB Stotz Kontakt GmbH vor. Und das mit Beratern, die keinen Hochschulabschluss haben – noch nicht.

Statt eine der bekannten Consulting-Firmen zu beauftragen, holte sich Zeman studentische Unternehmensberater ins Haus. »Deren Ergebnisse sind sehr gut und ihre Honorare unschlagbar günstig«, lobt der Firmenchef. Studenten, die neben dem Studium als Unternehmensberater arbeiten, gibt es mittlerweile an fast jeder deutschen Universität. Zwar verfügen die Nachwuchstalente über weniger Erfahrung als die Platzhirsche von McKinsey, Boston Consulting Group oder Roland Berger. »Sie sind fachlich aber ebenfalls top. Und weil sie für ihre frischen Ideen relativ wenig Geld verlangen, sind sie sogar für kleine Firmen interessant«, erklärt Peter Lethmathe, Professor für Mittelstandsmanagement an der Universität Siegen.

Der Elektroschalter-Produzent ABB Stotz Kontakt beauftragte Katharina Müller und Thomas Brandt von der Fachübergreifenden Unternehmensberatung Karlsruher Stu-



## Die McKinsey-Kids

Studenten als Unternehmensberater - mit ihren frischen Ideen überzeugen sie immer mehr Mittelständler.

Einsatz außerhalb des Hörsaals: die studentischen Berater **Thomas Brandt** und **Katharina Müller**

denten, kurz FUKS. Ihre Aufgabe: Innerhalb von zwei Wochen sollten die künftigen Wirtschaftsingenieure die Schwachstellen der innerbetrieblichen Logistik aufspüren und Verbesserungsvorschläge machen.

In Jeans und Turnschuhen mischten sich die 24-jährige Müller, ihr 25 Jahre alter Kollege Brandt sowie drei weitere Kommilitonen unter die Belegschaft, dokumentierten penibel die Abläufe zwischen Lagern und Fertigungshallen und notierten, was sie zu hören bekamen: Die Stammelegschaft beschwerte sich über die Laxheit der Zeitarbeiter. Die wiederum kritisierten, von den Kollegen nur oberflächlich eingewiesen zu werden.

Ergebnis der Untersuchung: »Das Wichtigste ist, die Organisation so zu ändern, dass in diesem Bereich keine Zeitarbeiter eingesetzt werden müssen«, erklärte Projektleiterin Müller gegenüber der Geschäftsführung – jetzt wieder mit Hosenanzug im Business-Look. »Diesen Vorschlag werden wir auf jeden Fall umsetzen, wie fast alles, was die Berater präsentiert haben«, sagt Michael Förderer, der bei ABB Stotz Kontakt die interne Logistik leitet. Was ihn vor allem begeistert, ist die Motivation der Studenten und die ausschließliche Konzentration auf die Problemstellung.

»Bei anderen Beratungen habe ich häufig den Eindruck, dass es ihnen darum geht, durch ihre Vorschläge immer auch lukrative Anschlussprojekte anzustoßen. Dass dies hier nicht der Fall war, habe ich als sehr angenehm empfunden«, sagt Förderer. Hinzu komme ein »unschlagbares Preis-Leistungs-Verhältnis«. Rund 12 000 Euro hat das Projekt gekostet, also pro Berater und Tag nur 240 Euro. Damit liegt der Satz zwischen

ABB-Geschäftsführer **Michael Zeman** (li.), Projektleiter **Michael Förderer** (2. v. li.) und das Studenten-Team



150 und 300 Euro, der von Studentenverbänden empfohlenen Spanne. Zum Vergleich: Für Vollzeit-Consultants hält der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater 1000 bis 2000 Euro pro Experte und Tag für angemessen.

Nicht immer haben die unterschiedlichen Honorarsätze jedoch ihre Berechtigung. »Werden einige Regeln beachtet, spielt die fehlende Berufserfahrung der Studenten kaum eine Rolle«, sagt Professor Christoph Weiser, der an der Universität Halle studentische Berater betreut. »Sehr wichtig ist, dass sie eine Aufgabe mit klarer Zielsetzung erhalten, außerdem sollte das Projekt nur einen Unternehmensbereich umfassen und nicht die strategische Neuausrichtung des gesamten Betriebs.«

### Sympathische Alternative

Dass sich die Studenten durchaus mit ihren Profi-Kollegen messen können, zeigt auch das Beispiel der SMT & Hybrid GmbH. Christian Potz, Geschäftsführer der Dresdner Firma, hat sich von Mitgliedern der Campus Consult aus Paderborn innerhalb von vier Monaten eine komplett neue Kostenrechnung konzipieren lassen. Sein Fazit: »Ich bin davon überzeugt, dass es keine größere Beratungsgesellschaft besser hinbekommen hätte – es wäre nur teurer geworden.« Besonders gefallen hat auch ihm die Einstellung der Studenten. »Sie waren nicht nur professionell, sondern tra-

ten ohne die bei Beratern sonst oft zu beobachtende Arroganz auf«, so der Unternehmer.

»Es ist erstaunlich, welche Vorteile der Studentenstatus mit sich bringt«, weiß auch Manfred Rosendahl, Chef der Verzinkerei Lenne-stadt GmbH & Co KG. Er gab bei Study & Consult an der Uni Siegen eine Marktpotenzialanalyse in Auftrag. Für rund 10 000 Euro hat das Hochschulteam in vier Monaten »etwa 400 potenzielle Kunden nach Wünschen und möglichen Auftragsvolumina befragt«, berichtet Rosendahl. »Während bei ähnlichen Recherchen sonst nur fünf Prozent der Angesprochenen antworten, erreichten die Studenten durch ihr sympathisches Auftreten satte 20 Prozent.« Ergebnis: »Die beste Potenzialanalyse, die wir je hatten.«

Marcus von Landenberg  
ressort.management@impulse.de

**WWW. impulse.de**

**/unternehmensberater**

Hier finden Sie eine umfangreiche Liste studentischer Consultants.