

Bilanz. Das Schweizer Wirtschafts-Magazin 10/97 vom 01.10.1997 Seite 152

BILANZ PRIVAT IHR JOB

Probieren geht über studieren

Uni-Unternehmer

Unternehmer-Studenten bewegen sich an der Schnittstelle zwischen Uni und Wirtschaft. Sie schuften für wenig Geld, um Berufserfahrung zu gewinnen - und Pluspunkte im Lebenslauf.

Der dunkle Anzug mag nicht über die rötlichen Augen hinwegtäuschen. «Faire la fête» muss eben auch sein, gesteht Cédric Bossart, Präsident der Junior Entreprise der Universität Freiburg in einer Mischung von schalkhaftem Charme und besorgter Geschäftigkeit. Er sitzt am riesigen Konferenztisch in den Räumlichkeiten der Junior-Unternehmung, flankiert von einer Kollegin und zwei Kollegen. Herausgeputzt wie heute sind sie nicht immer, die Unternehmer-Studenten, das geben sie unumwunden zu. Aber wenn es um Kunden geht, muss das Outfit stimmen, denn sie wollen nicht Uni-Groove vermitteln, sondern Professionalität.

Die Junior Entreprise in Freiburg, vor vier Jahren gegründet, zählt heute zwanzig Mitglieder und macht einen Umsatz von 60 000 Franken. Vorab mit Aufträgen aus den Bereichen Marktforschung, Informatik und Übersetzungen. Aufgabe der Mitglieder, eben der Junior Entrepreneurs, wie sie sich nennen, ist es, Kontakte zu Firmen zu knüpfen, Projekte anzuleiern und an Studentinnen und Studenten weiterzuvermitteln. Ein durchschnittliches Mandat beläuft sich auf ungefähr 1000 Franken. Gegen 70 Studierende hat Junior Entreprise dieses Jahr zeitweilig beschäftigt. Dabei geht es in Freiburg meist nicht um dicke Fische. «Wir nehmen auch kleine Projekte an. Manchmal führen wir Tätigkeiten für zwanzig Franken aus, wenn das unseren Kunden dienen kann», betont der Präsident, der im achten Semester Jura studiert, mit Verweis auf die Junior-Unternehmensberatung in St. Gallen.

Dort bewegt sich ein durchschnittliches Projekt im Rahmen von 8000 bis 15 000 Franken. An «simplen Aufträgen, die den Studierenden nichts bringen», ist «Esprit» gemäss Präsident Cyrill von Senger nicht interessiert. Es sind in erster Linie betriebswirtschaftliche Aufträge, die die Studierenden in St. Gallen bearbeiten, von Lösungen zu Marketing- und Logistikfragen über Betreuung von Seminaren zu Themen wie Prozessmanagement bis zur Erstellung von Markteintrittsstrategien.

Eines der laufenden Projekte zum Beispiel ist die Erarbeitung eines Businessplans für den Betrieb eines Altersheims im Graubünden. Die Projektleiter von «Esprit» haben den Auftrag an einen Doktoranden der Universität vermittelt, der zu einem Stundenansatz von 40 Franken das Projekt ausführt. Die Stiftungsleitung des Altersheims freut sich über die «unverbrauchte Art», die «innovativen Ideen» und den «kostengünstigen» Rahmen.

«Esprit» gibt es seit neun Jahren. Der Umsatz (mit 15 Mitgliedern) ist letztes Jahr auf knapp 145 000 Franken geklettert. Ist «Esprit» mit seinen günstigen Ansätzen bald Konkurrenz zu Unternehmensberatungsfirmen? Für Bruno Schläpfer, Partner bei McKinsey, bedient St. Gallen ein «anderes Segment», allein schon wegen des «beschränkteren Projektumfangs» und der «fehlenden internationalen Komponente». Junior Entreprises arbeiten sowohl für kleine und mittlere Unternehmen als auch für Grossfirmen.

Bis heute gibt es sieben derartige studentische Organisationen in der Schweiz, eine achte ist momentan an der ETH in Zürich am Entstehen. Umsatzmässig in hohen Gefilden bewegt sich die Junior Entreprise der Universität Lausanne, die letztes Jahr 250 000 Franken erwirtschaftete. In Lausanne geschieht schon die Kundenakquirierung auf gehobenerer Art: Die Mitglieder der Junior

Entreprise organisieren ein Golfturnier mit anschliessendem Nachtessen, wo sich Leute aus Wirtschaft und Universität treffen. Der Anlass stösst offenbar bei den ansässigen Unternehmern auf Resonanz: 60 Wirtschaftsvertreter und ebenso viele Studierende waren das letztemal dabei. In eine ähnliche Richtung zielen Genf und Neuenburg. Sie betreiben Kundenakquirierung, indem sie Tennisturniere organisieren.

St. Gallen versucht es auf ganz andere Weise: «Esprit» gibt ein Wirtschaftsmagazin heraus, «Junior Consult», wo Vertreter aus Wirtschaft und Universität Texte publizieren. Überhaupt präsentieren sich die verschiedenen Junior Entreprises in der Schweiz von ihrem Erscheinungsbild her sehr unterschiedlich. Während St. Gallen sich in einer A4-grossen, farblich zurückhaltenden Broschüre vorstellt, visualisiert die ETH in Lausanne ihre technische Ausrichtung. Verspielter kommen Neuenburg und Freiburg daher.

Im kleinen Büro in Freiburg drängen sich die Jungunternehmer um ein paar Telefonapparate. Ein paar Türen weiter sitzen Professoren und Assistenten. Die Räumlichkeiten für die Junior Entreprise in Freiburg stellt die Universität zur Verfügung. Zudem werden die Juniors von der ansässigen Kantonalbank, dem Freiburger Elektrizitätswerk und dem Informatikunternehmen IMTF unterstützt. Das ist nicht überall der Fall. Einige Junior Entreprises verfügen über gar keine Sponsoren, so zum Beispiel St. Gallen.

Hier werde alle Mittel über viel - auch ehrenamtliche - Arbeit erwirtschaftet. Cyrill von Senger, der Präsident von «Esprit», opfert einen Tag pro Woche der Vereinstätigkeit, zu einem Entgelt, das ungefähr die Spesen deckt. Er tut es, weil es ihm «persönlich etwas bringt, wenn er weiss, wie er sich auf dem Markt zu bewegen hat». Zudem schätzt er die Teamarbeit. Er lacht: «Weniger positiv wirkt sich mein Engagement auf die Noten im Studium aus.» Einer der Begründer der Junior Entreprise in Freiburg, Emanuel Arona, erzählt etwas beschämt, durch die Aufbauarbeit gar ein ganzes Studienjahr verloren zu haben. Allerdings ist er überzeugt, dass er «heute mehr weiss, als andere». Die Junior Entreprise ermöglicht seiner Meinung nach, sich Erfahrung im Berufsleben anzueignen und zu lernen, Verantwortung zu tragen. Was Wunder, haben die Junior Entrepreneurs in Freiburg keine Probleme, Mitglieder anzuwerben, im Gegenteil. Sie sind sogar sehr wählerisch und führen frühmorgendliche Tests durch, um auch wirklich die motiviertesten herauszuschälen.

Auffällig ist der relativ grosse Ausländeranteil unter den Mitgliedern der Junior Entreprises. Nur drei von 14 Junior Entrepreneurs sind zum Beispiel an der ETH in Lausanne Schweizer. Yves Barbey von der Junior Entreprise EPFL, die ein Mandat über 70 000 Franken an Land gezogen hat, findet Gründe darin, dass «für Schweizer die Studienarbeit vielleicht wichtiger ist»: «Als Junior Entrepreneur arbeiten wir auch, aber wir kriegen keine Noten dafür.» Unter den Gründungsmitgliedern der ETH Juniors in Zürich ist der Anteil Schweizer zu Ausländern fifty-fifty. Und St. Gallen hat mit 50 Prozent Schweizerinnen und Schweizern seinen absoluten Höchststand erreicht. Nur 3 von 15 Mitgliedern sind dort übrigen Frauen.

Gemäss Wirtschaftsprofessor und Nationalrat Joseph Deiss von der Universität Freiburg begrüessen Professoren das Engagement der Studierenden. Er sieht in der Arbeit der Junior Entreprise «eine Möglichkeit, einen Unternehmergeist zu entwickeln». Einen, der, wie der Umgang mit den Juniors zeigt, begleitet ist von einer unerwartet spontanen, offenen Art. Nach dem Interview mit «Esprit»-Präsident Cyrill von Senger weist dieser auf die heisse Witterung hin und dass er mit dem Velo gekommen sei: «Zum Glück war ich eine Viertelstunde zu früh. Ich hätte so verschwitzt kein Interview geben können.»

Bildunterschrift: (Bild:) Zwischen Studium und Business: Cédric Bossart, Präsident der Freiburger Junior Entreprise.