

Die Projektfabrik aus St. Gallen

Jedes Jahr werden an der Fachhochschule bis zu 130 Praxisprojekte abgeschlossen. Arbeiten, die den Betriebsökonomie-Studierenden zu den nötigen Credit-Points verhelfen – und Unternehmen zu neuen Konzepten und Analysen.

SERAINA HESS

Für BWL-Studenten der Fachhochschule St. Gallen sind sie meist die einzige Berufserfahrung während des Studiums: die Praxisarbeiten, die 20 Prozent ihrer Ausbildung in Anspruch nehmen. Neben dem Integrationsprojekt im ersten und der Bachelor-Thesis im sechsten Semester gehören Gruppenarbeiten in der Unternehmensanalyse, Marktforschung und Managementkonzeption dazu. Das sind geocachte Projekte, die sich mit Fragestellungen von Firmen befassen. Nicht mit hypothetischen Problemen, sondern mit echten, die gut 800 Stunden Arbeit erfordern und einen 50-seitigen Bericht nach sich ziehen.

«Die Studierenden erhalten das Rüstzeug für Konzepte und Analysen im Unterricht», sagt Peter Müller. Der Leiter der Wissenstransferstelle WTT der Fachhochschule betont aber auch: Die Theorie reicht meist nicht für alle Herausforderungen, vor denen die Studenten stehen. Viel Wissen müssen sie sich selbst aneignen, oder aber korrekt auf Fehler reagieren. Dank der durchgehenden Betreuung durch einen Dozenten sei das möglich.

Unternehmen sparen Kosten

Zu den Hauptaufgaben von Müllers Team gehört die Akquisition der Unternehmen, die die Grundlage eines Projekts bilden. Diese reichen vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Grosskonzern. Gemeinsam ist ihnen aber, dass sie sich nicht aus Wohlwollen oder Mitleid gegenüber den Studenten zur Verfügung stellen – schliesslich wenden auch sie Zeit und Personal auf, um den Teams Einblicke in Zahlen, Abläufe und Strukturen zu geben. Doch die Firmen sparen sich durch

die Zusammenarbeit mit der Fachhochschule einen Unternehmensberater, der gemäss Müller ein Mehrfaches des Studententeams kosten würde. Verlangt werden an der Fachhochschule etwa 2500 Franken Spesen für die Studierenden, zusätzlich eine Pauschale von

«Die Studierenden erhalten das Rüstzeug für die Konzepte und Analysen im Unterricht – vieles müssen sie sich aber selbst beibringen.»

Peter Müller



Bild: Seraina Hess

7500 Franken. Dadurch gelingt es der Wissenstransferstelle, Akquisition und Marketing der Praxisprojekte selbst zu finanzieren. Das Studententeam ist zwar günstig – ob es seine Arbeit aber gleich gut erledigt wie der Profi, sei schwer zu beurteilen, sagt Peter Müller.

25 Prozent sind Rheintaler

Unter den Kunden befinden sich viele Rheintaler Unternehmen. Peter Müller schätzt, dass sie etwa einen Viertel und somit den grössten Teil aller teilnehmenden

Firmen ausmachen. Erst letztes Jahr liess beispielsweise der Verein Rhyboot aus Altstätten ein Managementkonzept erstellen – ein Betrieb mit Wohnheimen und Werkstätten für Menschen mit Behinderung. Die Geschäftsleitung stellte der Studentengruppe

wird: «Das gute Preis-Leistungsverhältnis ist das eine. Daneben schätze ich das aktuelle Fachwissen, das durch die Studenten in unseren Betrieb gelangt.»

Auch die SFS Services AG liess ein Managementkonzept erstellen. Der Titel: «Erfolgreiche Webshopeinführung im Business-to-Business-Umfeld». Mediensprecherin Franziska Frei schreibt auf Anfrage: «Mit der Einbindung von Studenten der Fachhochschule kann oft dasselbe erreicht werden wie mit einem Spezialisten-Team.» Im laufenden Projekt würden viele Ergebnisse der Studentengruppe berücksichtigt. Ausserdem würden Firma und Studenten stets gleichermassen profitieren – manchmal ergebe sich aus der Zusammenarbeit sogar eine Festanstellung.

Prestige durch Award

Anreiz für eine gute Leistung dürften den Studenten nicht nur zufriedene Kunden und eine gute Note sein, sondern auch der WTT Young Leader Award. Ein Preis, der nach der Beurteilung durch eine Fachjury im September von der Fachhochschule und 20 Partnern aus der Wirtschaft in den Kategorien Marktforschung und Managementkonzeption verliehen wird. «Ein Anlass, der den Projekten zu einem guten Ruf verhilft. Das ist auch in der Akquisition spürbar», sagt Peter Müller.

Inzwischen gebe es viele Firmen, die von sich aus auf die Wissenstransferstelle zukommen und sich um einen Platz im Projektekatalog bewerben – in der Hoffnung, mit einem kompetenten Studenten-Team eine Beratung zum Schnäppchenpreis zu ergattern.

die Frage, ob sich eine Zentralisierung der Organisation, das heisst der verschiedenen Dienstbereiche wie Gastronomie, Logistik oder Wäscherei, lohnen würde. Geschäftsführer Markus Fisch sagt: «Ganz zufriedenstellend war das Ergebnis nicht. Dennoch haben wir eine gute Grundlage erhalten, auf der wir nun aufbauen.» Derzeit werde daran gearbeitet, Standards und Organisationsstrukturen an den verschiedenen Standorten zu vereinheitlichen. Markus Fisch ist sich sicher, dass der Verein Rhyboot wieder Studenten engagieren