

Small Talk im Weinkeller

Nicht nur aufs Fachwissen kommt es bei Betriebswirten an. Wichtiger noch sind Einstiegskontakte.

Seinen ersten Businessplan entwarf Pablo Metz schon vor dem Studienbeginn. Das Resultat: „Eine Massen-Uni kommt gar nicht in Frage.“ Der BWL-Aspirant entschied sich für die private Wirtschaftshochschule WHU Valendar nahe Koblenz. Rund 5000 Euro pro Semester betragen dort die Studiengebühren. „Die Investition hat sich gelohnt“, bilanziert der Diplombetriebswirt

sich aus: Bei den Einstiegsgehältern von Diplombetriebswirten liegen sie nach der aktuellen Studentenspiegel-Umfrage eindeutig vorn. Absolventen der WHU Valendar, der Handelshochschule Leipzig und der European Business School Oestrich-Winkel verdienen im Durchschnitt mit rund 4000 bis 4200 Euro monatlich bis zu 900 Euro mehr als Absolventen der drei führenden staatlichen Universitäten

geknüpft: „Früher haben wir Stellenanzeigen geschaltet, mittlerweile setzen wir verstärkt auf Beziehungen zu ausgewählten Universitäten und Professoren“, sagt Martin Müller, der bei der Commerzbank für das Hochschulmarketing zuständig ist.

Seine Bank hat „Schlüsseluniversitäten“ identifiziert, an denen sie Lehrstühle sponsert und gezielt nach Nachwuchskräften Ausschau hält. Unter den sechs wichtigsten Partnern befinden sich drei Privat-Unis – und dies, obwohl Recruiting-Spezialist Müller keineswegs davon überzeugt ist, dass die privaten Einrichtungen bessere Betriebswirte hervorbringen: „Von staatlichen Universitäten und Fachhochschulen kommen ebenfalls sehr gute Leute.“



Universität Mannheim: „Die eingeschworene Gemeinschaft ist die Grundlage des Erfolgs“

heute. Die WHU hat ihm nicht nur Fachwissen, Praktika und Auslandsaufenthalte vermittelt, sondern auch, wichtiger noch, einige Telefonnummern.

Im „Roten Buch“ der Hochschule, in dem die WHU-Alumni verzeichnet sind, fand Metz im dritten Semester einen Ansprechpartner bei seinem heutigen Arbeitgeber, dem Hamburger Logistiker Kühne & Nagel, der ihm freundschaftlich „Input“ für eine Uni-Übung gab.

Den Small Talk mit den Wichtigen der Wirtschaftswelt hatte der Student im Weinkeller der Hochschule geübt. Beim „Get together“ parlieren dort schon Erstsemester mit Vorstandschefs, Personalmanager berichten über Einstiegschancen, man lernt sich kennen, trifft sich wieder: bei Firmenpräsentationen, Workshops – und später beim Bewerbungsgespräch.

Kungeln hat Methode an den privaten Wirtschaftshochschulen – und es zahlt

– im Vergleich zu kleineren BWL-Stätten wie der TU Dresden oder der Uni Kiel beträgt die Gehaltskluft sogar fast 2000 Euro.

Generell gilt: Die Berufschancen für junge Betriebswirte haben sich gewandelt. Während die meisten Studienanfänger noch vom großen Geld und vom schnellen Aufstieg in die Chefetage träumen, steigen Absolventen heute als Controller, Marketingexperten – oder auch schlicht als Sachbearbeiter ein. Dafür reichte früher eine Lehre als Bürokaufmann.

Zwar erfüllen sich auch heute noch bei einigen wenigen die Luxusträume schon kurz nach dem Start ins Berufsleben – doch darüber entscheiden längst nicht mehr nur Examensnoten und Fremdsprachenkenntnisse. Immer mehr kommt es auf Netzwerke an, und die sind am engsten an den namhaften Fakultäten

Privaten Hochschulen gelingt es allerdings meist besser, die großen Unternehmen auf ihre Absolventen aufmerksam zu machen. Sie setzen auf Klasse statt Masse, leisten sich aufwendige Auswahlprozesse, garantieren kleine Lerngruppen und ein straffes Studienprogramm. Vor allem aber versuchen sie, der Industrie ihre Studenten schon früh als exklusive Bewerber zu präsentieren.

Angesichts der Masse von rund 24 000 BWL-Absolventen, die deutsche Hochschulen 2005 auf den Markt gespült haben, verlassen sich Personalplaner inzwischen gern auf die Vorauswahl durch Hochschulen oder Professoren. „Bei über 300 BWL-Fakultäten in Deutschland verliert man sonst schnell den Überblick“, sagt Eva Schadeck, die bei Unilever für das Hochschul-Recruiting zuständig ist.

Der enge Draht zu bestimmten Branchen kommt den Studenten zugute. An