

StudCom: Mit Studis auf dem Erfolgsweg

StudCom entstand aus der Idee, dass IT-Studenten bereits während dem Studium ihr Fachwissen praktisch umsetzen sollten. Ein Konzept, das zum Erfolg geführt hat. Seit zwei Jahren beschäftigt das Jungunternehmen aus dem Busspark in Pratteln nun auch Studienabgänger und Festangestellte. Das Portfolio reicht seitdem von einfachen Webseiten bis hin zu komplexer Software-Entwicklung. Wir haben uns mit dem Gründer und CEO Stephan Harsch unterhalten.



Jung, dynamisch und vor allem auch erfolgreich: das StudCom-Team mit CEO Stephan Harsch (untere Reihe, 2.v.l.)

«Stephan, wie viele Studenten beschäftigt ihr zurzeit bzw. sind in Eurem Pool?»

Stephan Harsch: «Momentan beschäftigen wir im Rahmen unseres „Studentenpools“ 25 Studierende im Teilzeit-Pensum.»

«Welche Leistungen werden bei Euch am häufigsten angefragt? Wer sind Eure Hauptkunden? Konzentriert Ihr Euch besonders auch auf Startups?»

Stephan Harsch: «Durch unsere konzeptionelle Basis, in Sachen IT alles aus einer Hand zu bieten, bedienen wir unsere Kundschaft in sehr vielen Informatik-Bereichen. Momentan erhalten wir die meisten Anfragen für kundenspezifische Softwarelösungen (webbasiert) sowie für komplette Server-Client Systeme für KMU.»

«Wie viel seid ihr günstiger, als z.B. eine Agentur mit vergleichbaren Leistungen?»

Stephan Harsch: «Unser Studentenpool-Konzept ermöglicht es uns, für unser „Basis-Angebot“ mit einem Stundensatz von CHF 68.- (intern) und CHF 78.- (vor Ort) zu fahren. Dies entspricht einem unschlagbaren Preis-/Leistungsverhältnis, zumal unsere Studentenpool-Mitarbeiter allesamt Berufserfahrung mitbringen und zudem unter der Leitung unseres Kernteams im Einsatz sind, wodurch auch der Faktor Qualitätssicherung gewährleistet ist. Für spezialisierte „Engineering“ Dienstleistungen sind die Stundensätze etwas höher, weil in diesem Bereich ausschliesslich Studienabgänger mit Festanstellung zum Einsatz kommen.»

«Wie sieht es mit der Weiterentwicklung der StudCom-Produkte aus? Wird es bald noch mehr oder neue Angebote haben?»

Stephan Harsch: «Die Weiterentwicklung unserer Produktpalette ist ein kontinuierlicher Prozess, der uns sehr am Herzen liegt. Mit unserer hauseigenen ERP-Lösung, dem StudCom NGI, haben wir ein Produkt am Start, das eine preisgünstige Alternative zu grossen ERP-Anbietern wie SAP bietet. Die Entwicklung des NGI läuft bei uns auf Hochtouren. Wir werden daher im 2012 zahlreiche, neue Module lancieren können. In Sachen Hardwareentwicklung werden wir im Januar 2012 eine Weltneuheit präsentieren können: Eine Alarmierungsbox für Rechenzentren, dessen Prototyp bereits in den Rechenzentren eines grossen Pharmakonzerns Einsatz findet.»

«Ihr seid eine junge Truppe, die aber eine starke Einheit bildet. Das lässt schon die eigenen Studcom-Poloshirts vermuten, die ihr tragt. Wie ist das Durchschnittsalter und wie kompensiert ihr evtl. fehlende Erfahrung? Oder anders gesagt – wo könnt ihr noch dazulernen?»

Stephan Harsch: «Wir geben uns Mühe, jung zu bleiben! Spass beiseite, wir haben in der Tat ein sehr junges Team. Nicht nur die Studentenpool-Mitarbeiter sondern auch die rekrutierten Studienabgänger, die nun Vollzeit bei uns arbeiten, sind mehrheitlich unter 30 Jahre alt. In Sachen Fachwissen oder Praxiserfahrung sehen wir überhaupt kein Manko. Ganz im Gegenteil: Durch das frische Wissen, welches unsere Mitarbeiter aus dem Studium mitbringen, können wir einfacher neue Technologien einsetzen. Dafür sind unsere Angestellten auch zu begeistern. Wo wir vermutlich ein Manko haben ist in der Handhabung komplexer Projekte, wo uns die Erfahrung in Sachen Offertstellung und Mehraufwandberechnung teilweise fehlt.»

«Etwas lernen können auch die Besucher des nächsten venture apéros mit dir im neuen Jahr. Was können sie erwarten?»

Stephan Harsch: «Wie bereits in diesem Jahr werden wir im 2012 ein Referat über die „Do’s und Dont’s professioneller Webauftritte“ halten. In Zeitalter des Internets präsentiert sich zwar jedes Unternehmen mit einer eigenen Webseite, es werden sehr oft aber die gängigen Standards nicht eingehalten. Was resultiert ist ein falscher oder schlechter Eindruck über das Unternehmen. Diesbezüglich möchten wir im Rahmen eines Venture Apéros ein paar Tipps abgeben.»

«Wie wichtig ist für ein Startup eine gute Internetpräsenz?»

Stephan Harsch: «Die Internetpräsenz ist heutzutage die „digitale Visitenkarte“ eines jeden Unternehmens schlechthin. Sie verkörpert grafisch und bildlich die Ideale des Unternehmens, umschreibt Angebot und Kundenvorteile wörtlich und macht mit passenden Schlagwörtern nicht zuletzt über Suchmaschinen auf sich aufmerksam. Ein passender und zeitgemässer Webauftritt ist daher ein Muss!»

«Ihr seid erfolgreich in einem sehr breiten Markt der Multimedia- und PC-Dienstleistungen, der für viele vielleicht

übersättigt scheint. Könnt ihr anderen Mut machen, auch den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen, auch wenn man auf dem ersten Blick denken könnte, es gibt in dem Bereich genügend andere?»

Stephan Harsch: «Auf jeden Fall! Einerseits sind IT-Dienstleistungen gefragter denn je, andererseits mangelt es an innovativen Unternehmen, die sich den Kundenbedürfnissen anzupassen wissen. Sehr oft wird mit dem Gegebenen oder Etablierten gearbeitet, anstatt zu tüfteln und die Kundenbedürfnisse wunschgemäss befriedigen zu können. Ich schätze, dass die IT-Branche ideal ist für tüftelnde und passionierte Jungunternehmer ist.»

«Du warst Leistungs- und Ausdauersportler und hast dich nach einer Verletzung dem Unternehmertum verschrieben. Siehst du Parallelen und welche sportlichen Eigenschaften kommen dir als Jungunternehmer zu Gute?»

Stephan Harsch: «Im Spitzensport lernt man, alles auf eine Karte zu setzen. Man ist sozusagen Unternehmer, indem man seine körperliche Leistungsfähigkeit trimmt und versucht, aus den Erfahrungen zu lernen. Unternehmer sein ist teilweise wie Spitzensport: Man braucht Ausdauer und Geduld, um seine Ziele zu erreichen. Man braucht Vorstellungsvermögen, um die Ideale Methode zum Erfolg zu finden und man braucht Vertrauen – wie damals in den Trainier – in seine Mitarbeiter und Bekannte, um äussere Einflüsse berücksichtigen zu können. Nicht zuletzt muss man auch Rückschläge verkraften können, um weiter zu kommen. Ich glaube, dass mich der Leistungssport sehr gut aufs Unternehmertum vorbereitet hat.»

«Vielen Dank für das Interview Stephan und Euch weiterhin viel Erfolg und „sportlichen“ Ehrgeiz!»

Win-Win für Studenten & Kunden

Fundiertes Wissen eines Kernteams und das aktuelle, technische Wissen von Studenten – so lautet das Studentenpool-Konzept von StudCom. Unter der Leitung und sorgfältiger Kontrolle des Kernteams werden Aufträge, wie Webdesign und PC Support, grösstenteils durch Mitglieder des Studentenpools ausgeführt. Die Studenten bekommen so einen flexiblen Nebenerwerb, erste Berufserfahrung, interne Schulungen und Weiterbildungen, sowie Hilfe bei der Stellenvermittlung oder sogar eine Festanstellung bei Studcom. Die Kunden profitieren von einem ausgezeichnetem Preis/Leistungsverhältnis durch niedrige Fixkosten, flexible Einsätze auch ausserhalb der Bürozeiten und innovative Lösungen, je nach Bedürfnis.

Stephan Harsch als Fachreferent bei den venture apéros

Das Unternehmenskonzept zeigt Wirkung: Das Team um Stephan Harsch stand im letzten Jahr beim Jungunternehmerpreis Nordwestschweiz auf dem Treppchen, ausserdem konnte es in einem IFJ-Projektwettbewerb mit der Firma tutti.ch punkten. Stephan Harsch selbst nimmt zudem öfters an den Netzwerkveranstaltung der venture apéros teil. Das brachte ihn auch auf die Idee, sich selbst als Redner zur Verfügung zu stellen und sein Wissen über die Do's und Don'ts bei Webseiten weiterzugeben. Der Vortrag wird im nächsten Jahr wieder mit im Programm sein.

ifj.ch © copyright 2005 - 2011 : by [IFJ Institut für Jungunternehmen](#)

Vervielfältigung, Publikation oder Speicherung der Daten in Datenbanken, jegliche kommerzielle Nutzung sowie die Weitergabe an Dritte sind nicht gestattet.