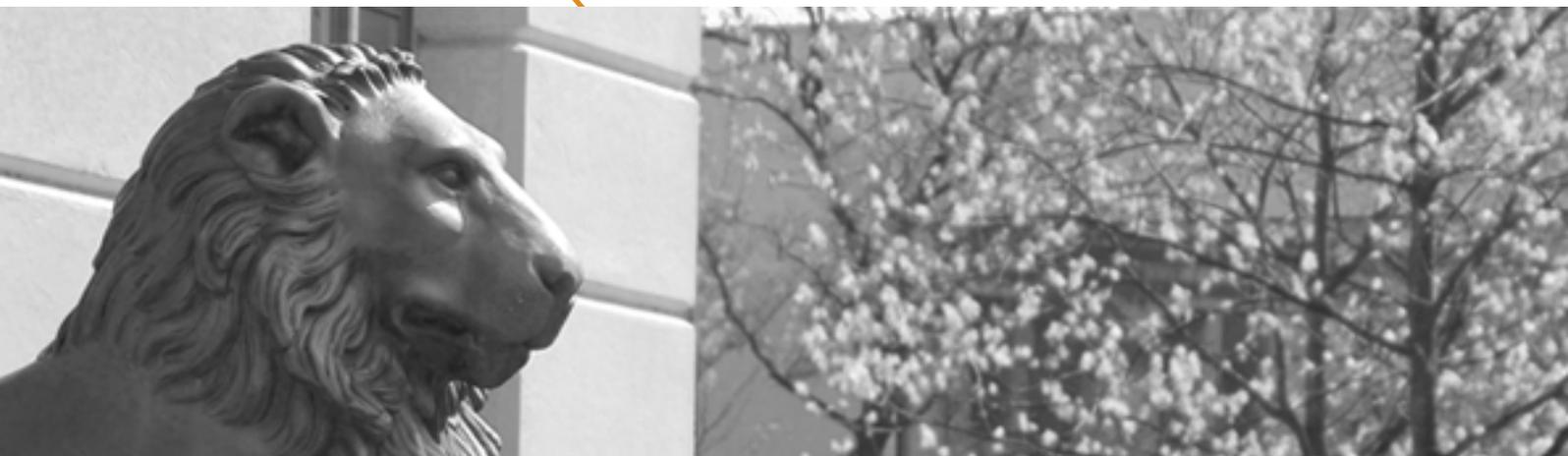




**CAMPUS CONTACT**  
**HALLE** Studentische  
Unternehmensberatung

*Erkennen. Umdenken. Verändern.*

# Pressemappe

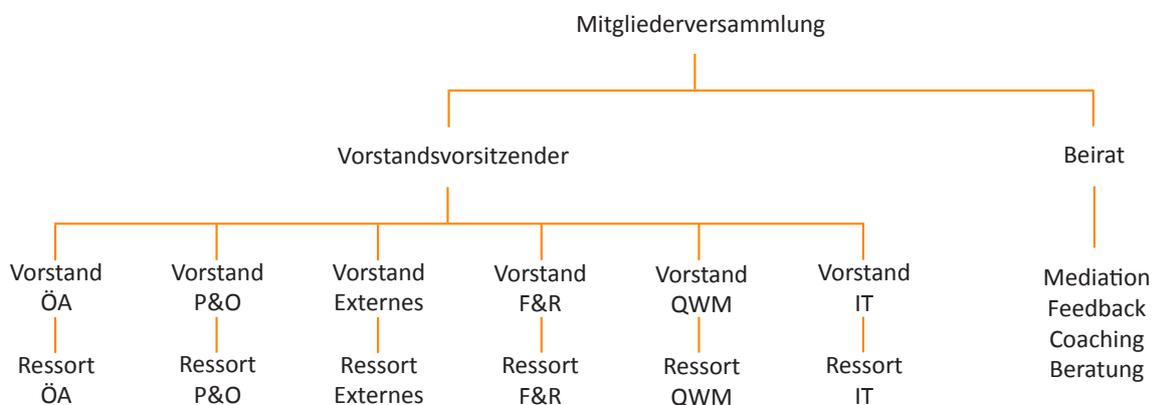


# Inhaltsverzeichnis

Wer wir sind	3
BDSU	4
Kuratoren	5
Referenzen	7
Presse	8
Kontakt & Impressum	14

## Wer wir sind

Der Campus Contact Halle e.V. (CCH) ist die studentische Unternehmensberatung der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg und ging 1997 aus einer vier Jahre zuvor gegründeten Initiative hervor. Als Schnittstelle zwischen wissenschaftlich-theoretischem Know-how und der unternehmerischen Praxis betreuen wir Beratungsprojekte von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen aus ganz Mitteldeutschland und ermöglichen so schon während des Studiums, erste Erfahrungen im Bereich Consulting zu sammeln; entsprechend einer repräsentativen Onlinebefragung des Deutschen Zentrums für Hochschul- und Wissenschaftsforschung (DZHW) aus dem Jahr 2013 fühlen sich lediglich rund 38 Prozent der Studenten ausreichend vorbereitet auf den Berufseinstieg. Mit unserer interdisziplinären Aufstellung und dem Anspruch, unsere Berater aus verschiedenen Studiengängen zu rekrutieren, sind wir darum bemüht, optimal auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden eingehen zu können. Ähnlich einem Unternehmen ist der CCH folgendermaßen strukturiert:



Die Idee der studentischen Unternehmensberatung fand ihren Ursprung Mitte der 60er Jahre in Frankreich, wo eine Gruppe Studierender aus Paris erstmals den Wunsch in die Tat umsetzte, schon während des Studiums unternehmerisch tätig zu werden, Praxiserfahrungen zu sammeln und soziale Kompetenzen zu erwerben. In den folgenden Jahrzehnten griff man den Gedanken der Junior Enterprise (JE) auch in anderen Ländern Europas auf, woraufhin an vielen deutschen Hochschulen studentische Unternehmensberatungen gegründet wurden. Aufgrund der interdisziplinären Vereinskultur konnten sich seit Jahren studentische Unternehmensberatungen neben den konventionellen am Markt etablieren und so eine lukrative Alternative gerade für kleine und mittelständische Unternehmen bilden. Seitdem der CCH im Jahr 2000 im Dachverband Bundesverband deutscher studentischer Unternehmensberatungen e.V. (BDSU) als 21. Mitglied aufgenommen worden ist, konnten wir den Wissens- und Erfahrungsaustausch mit nationalen als auch internationalen Partnern intensivieren und uns einen zusätzlichen, regelmäßig vom BDSU zu prüfenden Qualitätsstandard ähnlich der ISO 9001 sichern. Dieser Standard umfasst die Aufnahme und Weiterbildung der Mitglieder der einzelnen Initiativen, die Durchführung der Projektarbeit, das Wissensmanagement und die Vereinsführung. Darüber hinaus qualifizieren wir all unsere studentischen Mitglieder durch zahlreiche Beratungsprojekte sowie Weiterbildungsmaßnahmen, leben den Netzwerkgedanken und ermöglichen dank unserer Vereinsorganisation, dass zukünftige Generationen an unserem gesammelten Wissen teilhaben können. So schaffen wir es, unseren Kernwerten Professionalität, Kundenorientierung, Teamfähigkeit und Eigeninitiative treu zu bleiben.

## BDSU

Der Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen e. V. (BDSU) vereint die 32 führenden Studentischen Unternehmensberatungen Deutschlands, in denen sich über 2000 Studenten organisieren. Seit seiner Gründung im Jahr 1992 engagiert sich der BDSU für die Verbreitung der Idee der Studentischen Unternehmensberatung an Hochschulen und in der Wirtschaft. Nach der Devise „Studenten beraten Unternehmen“ bieten die BDSU-Mitgliedsinitiativen professionelle Beratung, von der Unternehmen und Nachwuchsberater gleichermaßen profitieren. In einer Vorstands- oder Ressorttätigkeit übernehmen die Mitglieder früh neben dem Studium Verantwortung. Ferner organisieren sie Schulungen und Workshops zur fachlichen Weiterbildung und zum Erfahrungsaustausch. Im Rahmen regelmäßiger Verbandstreffen mit bis zu 350 Teilnehmern bietet der BDSU eine ergänzende Plattform für Erfahrungsaustausch und Fortbildung.

Durch Workshops mit Partnerunternehmen ermöglicht der BDSU den Austausch über Best Practices mit hauptberuflichen Beratern. Der BDSU pflegt ein großes Netzwerk aus Partnern und wird von namhaften Unternehmen, wie Bearing Point, Volkswagen Consulting oder MLP ideell und finanziell gefördert. Die Begegnung zwischen Unternehmen und Studenten spielt hierbei eine wichtige Rolle. Zusammen mit den Kuratoren kann eine große Auswahl an Projekten und Workshops geboten werden, in denen studentische Berater praktische Erfahrungen sammeln. Im Gegenzug bietet der BDSU seinen Förderern den Zugang zu besonders engagierten und erfahrenen Studenten, etwa mit einem Absolventenbuch. Im Verbund mit den größten studentischen Initiativen (VDSI) setzt sich der BDSU für die Anerkennung studentischen Engagements ein, auf internationaler Ebene engagiert er sich im europäischen Dachverband, dem European Confederation of Junior Enterprises (JADE).



## Kuratoren

Professoren von verschiedenen Lehrstühlen, ehemalige Alumni von Campus Contact Halle e.V. sowie Unternehmensvertreter verschiedenster Bereiche nehmen die Stellung als Kurator wahr. Sie bieten uns nicht nur die Möglichkeit des erweiterten Wissenserwerbes neben der Universität, sondern sie können ebenfalls Feedback über diverse Sachverhalte geben, als Diskussionspartner wertvolle Beiträge zur Verfügung stellen und zur Klärung differenzierter Probleme in der Problemlösung beitragen. Außerdem können an verschiedenen Veranstaltungen Kontakte geknüpft und neben den Kuratoren weitere Unternehmenspartner kennen gelernt werden.



Andreas Brinker  
Prokurist und Leiter Geschäftsbereich Finanz- und  
Rechnungswesen  
ICS adminservice mit Sitz in Leuna, Rostock und Berlin



Dr. Markus Reinhardt  
Geschäftsführer Zentrale Dienste  
Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau



Prof. Dr. Christoph Weiser  
Lehrstuhlinhaber Internes Rechnungswesen und Con  
trollingMartin-Luther Universität Halle-Wittenberg



Martin Kütz  
Professor für Wirtschaftsinformatik an der Hochschule  
Anhalt Selbstständiger Berater für IT-Management und  
IT-Controlling

## Kuratoren



Dr. Ulf-Marten Schmieder  
Gründer der Marketing- und Strategieberatung Conomic  
Geschäftsführer des TGZ  
Technologie- und Gründerzentrum Halle GmbH



Stefan Person  
Inhaber von trigamedia  
Mitglied des Vorstands der Wirtschaftsjuvenen Halle  
(Saale) e.V.  
und der Wirtschaftsjuvenen Sachsen-Anhalt e.V.



Yves Stephan  
Selbstständiger Unternehmer



Dr. Taieb Mellouli  
Lehrstuhlinhaber Wirtschaftsinformatik und Operations  
Research  
Martin-Luther Universität Halle-Wittenberg

# Referenzen

Kunden



Amt für Kinder,  
Jugend und  
Familie



## Presse

### Wenn Studenten Unternehmer beraten

Mitteldeutsche Wirtschaft 3 2015, S. 17)

(Michael Deutsch)

**Mit dem Slogan „Jung, engagiert, ideenreich!“ bringt man auf den Punkt, was die studentische Unternehmensberatung Campus Contact Halle e.V. (CCH) ausmacht. Derzeit engagieren sich hier etwa 80 Studenten der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg mit dem Ziel, kleine und mittelständische Unternehmen im südlichen Sachsen-Anhalt zu allerlei betrieblichen Fragen zu beraten. Es herrscht ein lockeres, aber professionelles Arbeitsklima.**

„Bei einer studentischen Unternehmensberatung mitzumachen, hat viele Vorteile. Man bekommt als Student einmalig die Chance, erlernte Theorie in der Praxis direkt auszuprobieren“, erzählt Lisa Dreyer, CCH-Vorstand für Öffentlichkeitsarbeit. Durch den Wissenstransfer nach außen könnten CCH-Mitglieder schon während des Studiums ungefiltert Berufspraxis erleben, Erfahrungen sammeln, Netzwerke aufbauen, Teamfähigkeit üben, sich Sozialkompetenzen aneignen – und, und, und, schwärmt die BWL-Studentin durchaus mit Blick auf sich selbst. Es komme gar nicht nicht selten vor, dass man bei der Arbeit seinen späteren Arbeitsgeber trifft oder ein Karrieresprungbrett findet.

#### Interdisziplinäre Vorteile

Umgekehrt profitieren auch die Unternehmen von der studentischen Beateung. Nicht nur, dass die jungen Leute besonders leistungswillig, motiviert und unbefangen sich Aufgaben stellen. „Wir können auch die interdisziplinären Vorteile ausspielen“, ergänzt Till Eiterer, Vorstand Externes. Das hängt einfach damit zusammen, dass die CCH-Mitglieder aus verschiedenen wissenschaftlichen Disziplinen kommen und deshalb auch ganz individuelle Lösungsansätze für Problem mitbringen. Doch zurück zum Verein: Campus Contact Halle e.V. entstand 1997 aus einer vier Jahre zuvor gegründeten Initiative. 2000 wurde der CCH Mitglied im Bundesverband deutscher studentischer Unternehmensberatungen e.V. (BDSU) und konnte sich über die Jahre stark professionalisieren. Das wird deutlich, wenn Finanzvorstand Karsten Andrae die Vereins-Struktur skizziert. Neben den Bereichen „IT“, „Finanzen und Recht“ sowie „Öffentlichkeitsarbeit“ kommen den Ressorts „Qualitäts- und Wissensmanagement“ sowie „Personal & Organisation“ besondere Bedeutung zu. Während ersterer Bereich über die Einhaltung der Qualitätsstandards wacht, gehe es im Personalbereich um die Mitgliederaquise, das Hochschulmarketing und die kontinuierliche fachliche Weiterbildung von Beratern im Verein. „Will man beim CCH mitmachen, folgt zunächst die Anwartschaft“, erklärt Andrae. „In dieser Zeit müssen künftige Mitglieder Pflichtschulungen etwa zum Projekt- und Qualitätsmanagement oder zur Präsentationstechnik absolvieren.“ Auch ein Business-Knigge-Lehrgang sei dabei. Das Ressort „Externes“ ist das Aushängeschild. „Hier arbeiten unsere Mitglieder eng mit Unternehmen zusammen und betreuen die Umsetzung von Projekten“, berichtet Till Eiterer. Am Anfang seien die Unternehmer schon skeptisch. „Da heißt es oft: Sind denn ihre Studenten überhaupt schon soweit?“ Natürlich gibt es Erklärungsbedarf. „Nicht jeder ist erst 17 und fängt im ersten Semester an. Wir haben Masterstudenten und Mitglieder, die schon vor dem Studium fest im Berufsleben standen. Ich selbst habe sechs Jahre im Vertrieb gearbeitet“, sagt der gebürtige Augsburger, der mit der Saalesparkasse Halle einen der CCH-Stammkunden aufzählt. Aber auch Vereine sowie jedwede Unternehmer aus der Wirtschaft sind willkommen. „Wir hatten kürzlich erst einen Industriekunden aus Brehna mit rund 150 Mitarbeitern, für den wir die Personalstruktur analysiert haben.“

## Presse

Aufgrund der Expansion sollten wir herausfinden, ob die bisherige Struktur noch zielführend ist. Optimierungsmaßnahmen wurden besprochen – sogar mit Happy End“, sagt Eiterer. Neben den vielen externen Aktivitäten, gibt es auch interne Projekte, wobei die Praktikanten- & Absolventenmesse „campusmeetscompanies“ die größte ist. In diesem Jahr gibt es ein Novum. „Die Unternehmen werden erstmals interaktive Workshops anbieten, auch ein Job-Speed-Dating ist dabei“, verrät Messeverantwortlicher Karsten Andrae. Die 17. Auflage der „**campusmeets-companies**“ findet am 20. Mai von 10.30 Uhr bis 16 Uhr auf dem halleschen Uni-Campus statt.

## Presse

### Campus Contact Halle e.v.: Studentischer Berater als Nebenjob

(Hilde Biedermann und Anika Braun)

Wie bereitet man sich neben seinem Studium auf die Berufspraxis vor und verdient dabei auch noch etwas Geld? Die Antwort verbirgt sich hinter dem Konzept von Campus Contact Halle e.V. (CCH).

„Die ehrenamtliche Tätigkeit in dem Verein CCH ist eine perfekte Ergänzung zu meinem Studium in Betriebswirtschaftslehre“, sagt Christin Rolle. Die 23-jährige Master-Studentin der Martin-Luther Universität Halle-Wittenberg hat neben der Uni einen ganz besonderen Job: den der studentischer Unternehmensberaterin. Dabei ist sie eine von vielen interdisziplinär aufgestellten Studierenden in Halle, denen teilweise der Praxisbezug zum Studium zu kurz kommt.

Die Idee der Beratung neben dem Studium ist dabei keine Neuheit, sondern wurde in Frankreich entwickelt und breitete sich rasant in deutschen Städten aus. Angefangen 1988 in Darmstadt und in dem darauf folgendem Jahr in Passau, Duisburg und Dortmund, zählt man heute rund 120 studentische Unternehmensberatungen an deutschen Hochschulstandorten. Sie zeichnen sich durch ein breites Beratungsportfolio aus, das sich nicht selten an den ganz Großen orientiert.

„Das Gefühl einer Gemeinschaft von vielen Studierenden anzugehören, von einem starken Netzwerk zu profitieren und sich verbunden zu fühlen, sind tolle Effekte des BDSU.“ Mit diesen vier Buchstaben meint die Studentin den Bund deutscher studentischer Unternehmensberatungen e.V. Neben Campus Contact Halle e.V. zählen 31 weitere Beratungen dazu. Die Mitgliedschaft im BDSU zeichnet sich durch Audilierung, Qualitätskontrolle und ein aktives Wissensmanagement aus, wobei Kongresse und Arbeitskreistreffen die Verbindung der Mitglieder untereinander stärken.

Christin Rolle ist nun seit über drei Jahren ein Teil von Campus Contact Halle und aktiv in ihrem Ressort Öffentlichkeitsarbeit tätig. „Angefangen hat meine Arbeit mit einem Projekt zum Thema „Newsletter-Konzept“. Nachdem ich dieses erfolgreich im Team absolviert habe, wurde ich zum Mitglied gewählt und konnte nun noch aktiver Aufgaben in die Hand nehmen. Doch nicht nur auf die interne Arbeit beschränke ich mich: in einigen externen Projekten mit Unternehmen aus der Region konnte ich zum ersten Mal erleben wie es ist, aktiv den Kontakt mit dem Kunden herzustellen und einmal mehr das Gelernte aus der Uni anzuwenden.“ So versteht sich der CCH als Schnittstelle zwischen vermittelnder Tätigkeit von Beratungsprojekten und direkter Anwendung von universitärem Know-How. Neben der externen und der vereinsinternen Arbeit ist der Verein stolz auf seine jährlich stattfindende Praktikanten- und Absolventenmesse **campusmeetscompanies**. Diese Messe der besonderen Art führt Unternehmen mit potenziellen Praktikanten oder Arbeitnehmern direkt auf dem Campus der MLU zusammen, wobei die Studierenden sofort einen ersten Einblick in verschiedene Berufsfelder erhalten.

Campus Contact Halle e.V. macht aus Studierenden Beratern und fördert ihre Kreativität, Eigenverantwortung und persönliche Weiterentwicklung. Dabei wird der Bezug zur Praxis ganz groß geschrieben, denn „Wenn man ins Wasser kommt, lernt man schwimmen“ (Johann Wolfgang von Goethe, 1749--1832).

## Presse

### **Campus Contact Halle e.V. überzeugt mit starkem Piraten-Vierer**

*(Thorben Röder)*

Am 26. Juli konnten Jens Kaiser, Julian Balthasar, Swantje Schafsteller und Ricarda Siegel einen großartigen Erfolg für den Verein verbuchen! In wildem Piratenoutfit überzeugten das Quartett bei der Premiere des Events „Rudern gegen Krebs“ in Halle. Schon früh im Rennen machte sich deutlich, dass die vorigen Trainingsfahrten der Vier ihren gewünscht Effekt erzielen werden. Präzise Startmanöver, Teamgeist und der Wille zum Sieg sorgten dafür, dass der CCH-Kahn kräftig an Fahrt aufnahm und imposant durchs Wasser glitt. In engen Kopf-an-Kopf-Rennen mit einer nicht zu unterschätzenden Konkurrenz konnten sich die CCHler in der Disziplin „2 Männer 2 Frauen“ durchsetzen und errungen in den drei Rennen den ersten Rang! Die Veranstaltung „Rudern gegen Krebs“ zählt zu den größten Breitensportevents in Deutschland und verfolgt das Ziel durch Sportveranstaltungen Spendengelder für krebserkrankte Menschen zu generieren. Die Spendengelder der diesjährigen Regatta in Halle fließen in das Projekt „Sport und Krebs“ am Universitätsklinikum Halle. Unser als Spende fungierendes Startgeld wurde freundlicherweise von der Firma „PubliCare Visé“ übernommen, wofür wir uns ganz herzlich! Wir hoffen auch nächstes Jahr wieder mit einem rasanten Vierer ins Rennen gehen zu können, wenn es heißt: „gesellschaftliches Engagement durch sportliche Aktivität“.

# Presse

## Interview mit der Regjo Mitteldeutschland

(Mit Maxie Reymers)

1. *Ich habe gelesen, dass es CCH bereits seit 1993 gibt. Können Sie mir sagen, trotzdem dies lange her ist, wie es zu der Gründung kam, wer die Idee hatte und wie sie sich entwickelte?*

Campus Contact Halle e.V. (CCH) feiert dieses Jahr seinen 18. Geburtstag, worauf wir sehr stolz sind. Seit 1993 haben wir uns zur Aufgabe gemacht, Unternehmen bei wirtschaftlichen Herausforderungen zu beraten und Projekte interdisziplinär anzugehen. War es am Anfang vor allem eine Bindungszeit von drei Studenten, die mal etwas Neues während des Studiums ausprobieren wollten, entstand das, was wir heute unseren Verein nennen, in seiner Grundidee erst 1997. Mittlerweile zählt der Verein um die 60 aktiven Mitglieder neben einer großen Anzahl von Alumni und Kuratoren, die uns unterstützend zur Seite stehen. Seit 2000 ist der CCH Mitglied des Bundesverband deutscher studentischer Unternehmensberatungen e.V. (BDSU), wodurch wir bei unseren Projekten aufgrund regelmäßiger Audits einen hohen Qualitätsstandard garantieren können.

2. *Worin sehen Sie die spezifischen Vorteile/Vorzüge Ihrer Beratung für die Unternehmen?*

Wir als studentische Unternehmensberatung sind deutlich näher an den aktuellen Ergebnissen aus der Wissenschaft angesiedelt als die konventionelle Unternehmensberatung. Darüber hinaus haben unsere Mitglieder noch die Fähigkeit "outside the box" zu denken und verlassen oft routinierte Pfade bei der Suche nach Lösungen. Unsere Ideen sind frisch, auf die konkreten Belange des Unternehmens zugeschnitten und wir denken außerhalb von Schablonen. Insbesondere sprechen wir mit unserer Arbeit mittelständige Unternehmen an, da diese von großen Beratungen eher vernachlässigt werden und wir unsere Beratungsleistungen zu einem niedrigeren Preis verkaufen können als die konventionelle Beratung. Also im Großen und Ganzen: wir überzeugen durch Innovation, Interdisziplinarität und Ideenreichtum.

3. *Können Sie ein prägnantes Beispiel nennen und eventuell KURZ schildern?*

Ein Kunde wünschte eine ganzheitliche Analyse seiner IT-Infrastruktur. Er erhoffte sich bessere Entscheidungsgrundlagen und eine Senkung der IT-Kosten. Auf der Grundlage unserer Analysen zeigten wir die Schwachstellen auf. Strategische und taktische Handlungsempfehlungen boten dem Kunden Unterstützung für kurz-, mittel- und langfristige Entscheidungen. Durch Prozessmodellierung konnte der Wertstrom besser dokumentiert werden, wodurch qualifiziertere Entscheidungen ermöglicht wurden. Letztendlich konnte eine Optimierung der Geschäftsprozesse auf Basis dieser vorherigen Projektschritte erreicht werden. Die Dokumentation und Analyse der IT-Systeme schuf eine fundierte Entscheidungsgrundlage.

4. *Haben Sie einen festen Stamm an studentischen Beratern/-innen? Oder ist die Fluktuation größer?*

Eine hohe Fluktuation ist eine Herausforderung, mit welcher jeder studentische Verein konfrontiert wird. Um der Gefahr von Wissensverlusten vorzubeugen, protokollieren wir jegliche Projekte detailgenau und haben für die Verwaltung und Aufbereitung sogar ein eigenes Ressort.

## Presse

Das Ressort Qualitäts- und Wissensmanagement fokussiert sich auf eine stetige Verbesserung unserer Beratungsqualität und Leistungen. Ratschläge werden in Form von "Lessons Learned" an nachfolgende Beratergenerationen weitergegeben, wodurch wir einen lückenlosen und dynamischen Prozess bewerkstelligen. Nichtsdestotrotz versuchen wir, unsere Mitglieder möglichst lange zu halten und sie auch nach dem Verlassen des Vereins weiter an den Verein zu binden, weshalb ein Alumni-Arbeitskreis gegründet wurde. Dieser organisiert regelmäßige Treffen zwischen den Mitgliedern und den Alumni, um den Austausch auch in diese Richtung stets am Leben zu erhalten.

### 5. *Wie finden die geeigneten Studierenden zu Ihnen?*

Studentischer Berater kann jeder sein, der auf der Suche nach Praxis ist, die Arbeit im Team nicht scheut und dem Überstunden keine Angst bereiten. So legen wir nicht fest, welche Studiengänge geeignet und ungeeignet sind, da jeder Studierende bei uns die Möglichkeit hat, seine Fähigkeiten zu erweitern und sich zu entwickeln. Viele CCH'ler sind erst im Laufe der Vereinszeit zu selbstbewussten Rednern und gut organisierten Teammitgliedern geworden, was immer schön zu beobachten ist. Viel wichtiger als das Studienfach oder bereits bestehende Eignungen sind uns die Motivation und die Leistungsberereitschaft der Studierenden. Auf diese prüfen wir die Bewerber mit einem kleinen Assessmentcenter, bei dem sie eine Case Study in einer Gruppe bearbeiten. Auf uns aufmerksam machen wir im Voraus über verschiedene Kanäle: Von Hörsaalwerbung über Infoabende bis zu einer Rallye. Letztlich bewerben sich die Interessenten mit einem Motivationsschreiben bei uns, woraufhin sie dann eingeladen werden. Das nötige "Rüstzeug" für einen guten Unternehmensberater bekommen die Studierenden dann im Verein über verschiedene Schulungen und Workshops vermittelt.

### 6. *Sind einige beim CCH gar keine Studierenden mehr?*

Alle aktiven CCH'ler sind grundsätzlich auch eingeschriebene Studierende. Verlässt jemand den Verein, hat er/sie die Möglichkeit Teil unseres Alumni Contact-Netzwerkes zu werden, an Veranstaltungen des Vereins teilzunehmen und über das Vereinsgeschehen informiert zu werden. So stehen wir mittlerweile mit rund 80 Alumni in Kontakt und profitieren gegenseitig voneinander.

### 7. *Und sind Sie selbst ein Sprungbrett für Jungunternehmen/Start-ups?*

Natürlich. Auch Gründer unterstützen wir sehr gerne bei ihrer Idee. Gerade wenn ein Jungunternehmen in den Gründungsschuhen steckt, kann man mithilfe von Marktanalysen oder Businessplanchecks genaue Ziele setzen und Unterstützung bieten.

### 8. *Haben Sie vermehrt mit Existenzgründern als Auftraggebern zu tun?*

Da unser Portfolio breit gefächert ist, kommen unsere Auftraggeber aus den verschiedensten Branchen und Unternehmenssituationen - sei es die Neugründung eines Unternehmens oder auch die Umstrukturierung eines Traditionsbetriebes. Wir haben durchaus viele junge Menschen als Kunden, die nach ihrem universitären Abschluss eine eigene Idee ins Leben rufen wollen.

## Presse

Über Konkurrenzanalysen können wir dem Gründer präzise bei der Einordnung seiner Idee helfen und beispielsweise durch die Entwicklung von Marketingplänen das Geschäft ankurbeln. Sehr spannend sind für uns auch immer die Gründer und ihre genauen Vorstellungen, denn keine Anfrage ist wie die andere: jedes Projekt wird zu einer neuen Herausforderung.

9. *Wie würden Sie die Gründerszene bzw. ihre Entwicklung in Halle/Sachsen-Anhalt einschätzen - Stichworte Chancengründungen sowie Altersstruktur (vorwiegend junge Leute, Frauen, Arbeitslose, Senioren)?*

Sachsen-Anhalts Wirtschaft ist am wachsen und daher ist der Markt offen für neue Ideen und Querdenker. Aus unserer Erfahrung sind es vor allem junge Leute, die sich trauen, eine Nische zu bedienen und etwas auszuprobieren. Gerade Halle (Saale) ist eine aufsteigende Stadt, die ihre Attraktivität den zahlreichen Studenten, aber auch neuen Geschäftsideen zu verdanken hat. Jedoch wäre mehr Förderung von Seiten des Landes wünschenswert.

## Kontakt

Campus Contact Halle e.V. ist ein interdisziplinärer Verein, der sich zum Ziel gesetzt hat Studenten verschiedener Fachrichtungen an die betriebswirtschaftliche Praxis heranzuführen. In diesem Zusammenhang führt der Verein seit 1997 kontinuierlich Projekte für Unternehmen und Betriebe unterschiedlicher Branchen und Größenordnungen durch. Die Leistungen der Projektteams beinhalten die Anwendung der theoretisch fundierten Kenntnisse auf die individuellen Anforderungen ihrer Mandanten. Durch strenge Vorgaben unseres Dachverbandes, dem Bundesverband Deutscher Studentischer Unternehmensberatungen e.V., wird eine professionelle und qualitativ hochwertige Arbeit gewährleistet. Es ist unser Anspruch, individuell und flexibel auf die Wünsche unserer Mandanten einzugehen. Gern sind wir daher bereit, das vorliegende Angebot mit Ihnen gemeinsam zu besprechen.



*Erkennen. Umdenken. Verändern.*

Campus Contact Halle e.V.  
Forsterstr. 38  
06112 Halle  
[www.campus-contact.de](http://www.campus-contact.de)

Registergericht: Amtsgericht Stendal  
Registernummer: VR 21605  
Steuernr.: 110/142/41290 (Finanzamt Halle)

Vertretungsberechtigte Vorstände:  
Thomas Bärthel, Steve Mann

Impressum:  
Pressemappe von Campus Contact e.V.  
Herausgegeben von Campus Contact e.V.  
Friedemann-Bach-Platz 6  
06108 Halle (Saale)  
Layout: Till Henning  
Halle (Saale), April 2017