

STUDIENANFÄNGER

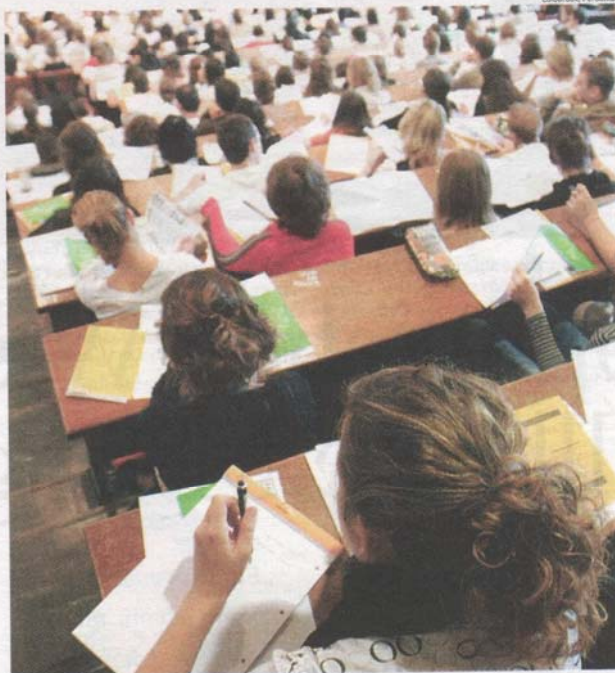
Die Top-Liga für WU-Studenten

Weg von der Massenuni, hin zur Begabtenförderung. Für 100 talentierte Maturanten gibt es auch im nächsten Studienjahr eine VIP-Betreuung in der Top League an der Wirtschaftsuniversität.

Das Auswahlverfahren ist streng: Rund 200 Studenten erfüllen die Anforderungen, nur die Hälfte von ihnen wird tatsächlich ins Förderprogramm aufgenommen. Die begabtesten Maturanten Österreichs haben noch bis 31. Juli die Chance, sich für den Top League Club für Studienanfänger an der Wirtschaftsuniversität Wien (WU) zu qualifizieren. Ein ausgezeichnetes Maturazeugnis allein wird dafür aber nicht ausreichen. Der Nachweis über Zusatzqualifikationen wie außerschulisches soziales Engagement ist zwingend erforderlich.

Seit 2007 ist Gerhard Speckbacher, Vorstand des Instituts für Unternehmensführung, Leiter des Top League Clubs: „Wir wollen die begabtesten und leistungswilligsten Studierenden optimal fördern und den Beweis erbringen, dass das auch ohne Elitenbildung in eigens für Eliten geschaffenen Elitenuniversitäten möglich ist.“ Die Studierenden der Top League besuchen die gleichen Vorlesungen und Seminare wie alle anderen, werden aber durch zusätzliche Veranstaltungen gefördert und gefördert. Speckbacher will damit im Wettbewerb um die besten Köpfe punkten. Er ist überzeugt, einen besseren Beitrag zur Entwicklung begabter Studierender leisten zu können als dies in einem traditionellen Ansatz möglich wäre, wo „Elitestudierende von normalen Studierenden von vornherein getrennt werden“.

Keine Abwanderung. Finanziert wird die Top League durch Sponsoren wie Austrian Airlines, Deloitte, ÖBB, Porr und die Wienthal Gruppe, die damit einen wich-



Nur 100 von Österreichs **begabtesten Maturanten** qualifizieren sich für das umfangreiche Förderprogramm an der WU

„Die Top-Studenten werden durch zusätzliche Veranstaltungen gefördert“

Gerhard Speckbacher
 Leiter der WU Top League

tigen Beitrag leisten, dass die begabtesten Maturanten nicht ins Ausland gehen. Speckbacher: „Natürlich hat das den Nebeneffekt, dass sich diese Unternehmen gegenüber den besten Studierenden entsprechend positionieren können.“

Spezielle Auslandsprogramme an internationalen Top-Universitäten exklusiv für Top-League-Studierende gibt es zwar nicht, doch da der Austausch von der



GERALD POHL
 gerald.pohl@wirtschaftsblatt.at

GRÜNDER DER WOCHE

Möbelstücke kann man überall kaufen. Aber Karin Oppenauer (48) macht mit ihrer Wohnkanzlei ausführliche Einrichtungsberatung, stellt Kontakte zu allen möglichen Handwerkern her. Davor sammelte sie jahrelang Möbel-Erfahrung.



Gründerin **Karin Oppenauer** richtet Wohnungen ein

1 Idee. „Ich habe in Einrichtungshäusern gearbeitet. Dort habe ich gemerkt: Wer viel arbeitet, hat keine Zeit, sich lange nach Möbeln umzusehen und Handwerker zu suchen. Bei mir ist der einzige Aufwand, mit mir zu reden – ich lege dann Vorschläge vor, erspare dem Kunden Zeit und Wege.“

2 Zielgruppe. „Die Wohnkanzlei gibt es seit November 2007, seitdem hatte ich sieben Kunden; etwa ein Ehepaar aus Graz: Sie ist Ärztin, er Notar. Generell suche ich gut situierte Menschen, die viel arbeiten und daher wenig Zeit haben: Ärzte, Anwälte, Notare, Unternehmer. Viele haben Ideen, wissen aber keine konkrete Umsetzung.“

3 Ziel. „Ich möchte als beste Einrichtungskanzlei, als Ansprechpartner für schönsten Einrichten bekannt sein. Das Unternehmen soll als gutes, solides Unternehmen dastehen.“

4 Strategie: „Ich bin jetzt 48 Jahre alt und habe ein Unternehmen in einem Alter gegründet, in dem andere wieder aufhören. Meine Erfahrung möchte ich nutzen, um klein anzufangen und solide zu wachsen in einer Branche, die immer gültig ist: Wohnen ist ebenso wichtig wie Essen und Trinken. Wichtig sind dabei die Kontakte zu meinen Partnern: Ich bin die Schnittstelle zwischen Kunden, Handwerkern und Möbelhäusern.“ (stm)