



Das Alumni-Magazin der Universität St.Gallen 3/2005

alma

E-Learning an der HSG

Dies academicus

HSG Alumni Forum

Die neue Weltsprache heisst IFRS



LEHRGANG FÜR INTERNATIONALE RECHNUNGSLEGUNG

Diploma as IFRS/IAS Accountant

Eine Kooperation von Controller Akademie und Ernst & Young

DIESER LEHRGANG BRINGT SIE WEITER

Der berufsbegleitende Lehrgang findet zwischen September 2005 und Juni 2006 statt und schliesst ab mit dem «Diploma as IFRS/IAS Accountant, Certified by Controller Akademie and Ernst & Young».

Der Lehrgang richtet sich vor allem an Entscheidungsträger und Fachleute der Rechnungslegung mit höheren Fachabschlüssen oder Universitätsstudium.

In nächster Zukunft werden viele Unternehmen auf die International Financial Reporting Standards IFRS umstellen. Entscheidungsträger und Fachleute müssen sich nun die notwendigen Kenntnisse aneignen. Die Lehrgänge vermitteln das nötige Praxiswissen, um die IFRS/IAS kompetent anzuwenden.

BERATUNG, PROGRAMM UND RESERVATION

Controller Akademie, Hohlstrasse 550, 8048 Zürich
www.controller-akademie.ch, Telefon 043 211 51 90, Fax 043 211 51 92

Liebe HSG Alumnae, liebe HSG Alumni

Mit diesem Semester durfte ich mein neues Amt als Rektor der Universität St.Gallen – vorbereitet durch sechs Jahre als Prorektor – antreten. Ich freue mich, mit meinem Rektoratsteam von meinem Vorgänger Peter Gomez eine Universität in bester Verfassung und in voller Fahrt übernehmen und in die Zukunft führen zu können.

In diesen vergangenen sechs Jahren waren wir mit unserer Neukonzeption der Lehre auf dem Marsch von St.Gallen aus über die Alpen nach «Bologna». Dort schlagen wir aber keine Wurzeln, sondern nützen den gewonnenen Vorsprung aus. Die «Gretchenfrage» dabei heisst: «Welcher Typ von Universität wollen wir sein?» Im Rektorat, wo ich auf ein engagiertes Team zählen darf, sind wir uns

alma
Editorial 3/2005



einig: Die Geschwindigkeit in der Erneuerung und internationalen Positionierung der HSG wird beibehalten, aber es gibt neue Akzente und Schwerpunkte.

Dabei gibt es einige Grundprämissen und entsprechende Schlussfolgerungen für die Strategie. Erstens wird das Universitätssystem im Zeitraum bis 2020 einem grundlegenden Wandel unterzogen. Wir wollen daher gestalten statt reagieren. Zweitens kann heute niemand mit Sicherheit sagen, wie es am Ende des Prozesses aussehen wird. Es gilt daher, eine robuste Strategie zu wählen. Drittens bauen wir nicht auf der grünen Wiese. Das heisst, dass wir auf unseren vorhandenen, von anderen nur schwer imitierbaren Stärken aufbauen werden. Oder anders gesagt: Wir werden definitiv keine Filiale der globalen «Big Mac-Uni».

Ausgehend von diesen Erkenntnissen haben wir uns drei strategische Ziele gesetzt. Und so sieht unsere «Wunschbilanz» im Jahr 2010 aus:

- Menschen und Wissen: Die Praxis-Community schätzt die HSG für die Stringenz ihres Wissens und ihrer Forschung, und die Scientific Community schätzt die HSG für die Relevanz ihrer Forschung.
- Umfeld: HSG bedeutet «Bindung fürs Leben» anstatt «Etappe im Leben»
- Governance: Wir sind regional verbunden, weil wir eine international ausgerichtete Universität sind.

Die St.Galler Bevölkerung hat uns Anfang Juni mit einer überwältigenden Zustimmung zur Sanierung und Erweiterung der Universität einen grossen Vertrauensvorschuss geschenkt. Das ist für uns Verpflichtung, die genannten Ziele mit aller Kraft und vor allem im Sinne unserer Studierenden anzugehen.

Damit der Erfolg der HSG nachhaltig bleibt, sind wir auf die Unterstützung aller Stakeholder dringend angewiesen. Und zu den wichtigsten Stakeholdern der Universität St.Gallen gehören Sie als Alumnae und Alumni. Sie haben in der Vergangenheit oft bewiesen, dass Sie die HSG ideell und finanziell immer wieder zu unterstützen bereit sind. Ich freue mich sehr darauf, mit Ihnen zusammen zu arbeiten.

Ernst Mohr · Rektor



Entspannt in die Zukunft. Mit einer Hypothek von UBS.

Ein Eigenheim ist ein Stück Lebensqualität. Erst recht mit einer Finanzierung, die langfristig, sicher und kalkulierbar ist. Mit einer UBS Festhypothek profitieren Sie bis zu zehn Jahre lang vom heute tiefen Zins. Falls Ihre aktuelle Hypothek noch nicht abgelaufen ist, können Sie den günstigen Zinssatz bis zu zwölf Monate im Voraus fixieren. Wenn Sie über weitere Vermögenswerte verfügen, senken Sie mit dem Spezialangebot «fifty fifty» Ihre Kosten noch zusätzlich*. Gründe genug, jetzt mit Ihrem UBS-Berater zu sprechen: Tel. 0800 884 556 oder www.ubs.com/hypo





Zum Titelbild · Diese Ausgabe dreht sich rund um das Thema «E-Learning». Neue Technologien ermöglichen das computergestützte und somit orts- und zeitunabhängige Lernen.

04 Dies academicus 2005: «Im Zeichen des Rektoratswechsels» · Am Dies academicus übergab alt Rektor Peter Gomez das Zepter offiziell an seinen Nachfolger Ernst Mohr. Ehrendoktorate wurden an Peter Studer, Klaus Backhaus, Roger H. Gordon und Joseph S. Nye Jr. verliehen. Neuer Ehrensenator wurde Markus Rauh.

06 Uni aktuell

08 Architekt Libeskind an der Startwoche · Anlässlich der Startwoche 2005 wird der Architekt Daniel Libeskind zusammen mit einer Studierendengruppe eine visionäre Stadt der Zukunft erarbeiten. Mit Libeskind weist einer der heute bedeutendsten Architekten an der HSG.

10 E-Learning an der HSG: Der Einstieg zum lebenslangen Lernen · Mit der neuen Lernplattform «StudyNet» wird E-Learning zu einem wichtigen Bestandteil des Selbststudiums im Rahmen der neuen Lehre. Auch für HSG Alumni bietet E-Learning Potenzial.

13 E-Learning als Wettbewerbsvorteil bei IBM

14 LKW-Fahrer lernen bald computerunterstützt

15 Ehemalige im Porträt: Ein Fischer in seinem Element · 30 Jahre harte Arbeit reichen für das ganze Leben. Thomas Fischer liess im Frühling 2002 den beruflichen Erfolg hinter sich und segelt seither mit seinem Katamaran um die Welt.

19 Studentische Initiativen: proArte

21 Start up: Bibliotheca revolutioniert die Bibliotheksverwaltung

23 EMBA Alumni

25 Alumni Clubs

26 HSG Alumni Forum 2005 · Rund 200 Ehemalige nahmen am 10. Juni am zweiten HSG Alumni Forum teil. Die Referate drehten sich rund um das Thema «CEO – to be or not to be» und gingen der Frage nach, was einen erfolgreichen CEO ausmacht.

28 HSG Shop

29 Aus dem Alumni Büro

30 Generalversammlung HSG Alumni

36 Bücherseite

37 Terminkalender drittes Quartal 2005

Dies academicus 2005: Im Zeichen des Rektoratswechsels

(HSG) Rektor Peter Gomez hat am diesjährigen Dies academicus sein Amt offiziell an Ernst Mohr übergeben. Dieser wagte in seiner Festrede eine «numismatisch-kulinarische Deutung der HSG». Die Universität St.Gallen verlieh Ehrendokorate an Dr. Peter Studer, Prof. Dr. Klaus Backhaus, die amerikanischen Wissenschaftler Prof. Roger H. Gordon und Prof. Joseph S. Nye Jr. Neuer Ehrensenator wurde Swisscom-Verwaltungsratspräsident Dr. Markus Rauh.

Der diesjährige Dies academicus stand im Zeichen des Rektoratswechsels: Am Samstag, 11. Juni 2005 übergab Prof. Dr. Peter Gomez das Zeppter offiziell an seinen Nachfolger, Prof. Ernst Mohr. Dieser startete seine Amtszeit mit einer «numismatisch-kulinarischen Deutung der HSG». Bildhaft verglich er die HSG mit dem Fünfliber und der St.Galler Bratwurst – und kam zu erstaunlichen Parallelen. Er zeigte auf, welchen Weg die HSG in einer sich stark wandelnden Universitätslandschaft gehen müsse. Dabei sei ein «Restaurant-Konzept» mit eigenständiger Menu-Karte sinnvoller als das «Filial- oder Franchise-Konzept», meinte er.

Peter Gomez und Ernst Mohr zeigten sich in ihrer Rede auch erfreut über das Ja der St.Galler Bevölkerung zur HSG-Bauvorlage. Sie leiteten daraus Ansporn und Verpflichtung, für die Region da zu sein, ab. Laut Mohr gelte es, zu erreichen, dass die HSG an ihrem Standort geschätzt werde,



«nicht obwohl wir uns internationalisieren, sondern weil wir uns internationalisieren».

Feierlicher Einzug zum Dies academicus 2005.

(Fotos: Regina Kühne)

Vier Ehrendokorate verliehen

Anlässlich des Dies academicus wurden gleich vier Ehrendokorate verliehen. Dr. Peter Studer, ehemaliger Chef des Fernsehens SFDRS und des Tages-Anzeigers, erhielt einen Dr. iur. h.c. Ernst Mohr würdigte ihn als einen «bedeutenden Praktiker des Rechts, der durch sein engagiertes Wirken wesentlich zur Weiterentwicklung des Medienrechts beigetragen und das medienethische Bewusstsein gefördert hat». Prof. Dr. Klaus Backhaus von der Universität Münster erhielt das Ehrendoktorat für «seine ausserordentlichen und innovativen wis-

senchaftlichen Leistungen für die Entwicklung des Managements für Industriegüter und des internationalen Marketings sowie sein wirksames Engagement für die Verbreitung und Anwendung moderner, empirischer Forschungsmethoden in der Betriebswirtschaft». Ebenfalls einen Dr. oec. h.c. wurde an den amerikanischen Prof. Roger H. Gordon von der University of California verliehen. Er wurde für «seine sowohl bahnbrechende theoretische und empirische Forschung in den Bereichen Finanzwissenschaft und allgemeine Volkswirtschaftslehre als auch seine fachlich herausragenden Dienste für die wissenschaftliche Gemeinschaft» geehrt. Prof. Joseph S. Nye Jr. von der Harvard University bekam den Dr. rer. publ. h.c. für seine «herausragenden Beiträge zur



Peter Gomez (rechts) begrüsst seinen Nachfolger Ernst Mohr im neuen Amt als Rektor.



Die Ehrendoktoren und der neue Ehrensensator am Dies academicus 2005, flankiert vom neuen Rektor Ernst Mohr (links) und alt Rektor Peter Gomez (rechts).

Politikwissenschaft, namentlich zur Theorie der internationalen Beziehungen».

Markus Rauh neuer Ehrensensator

Beim neuen Ehrensensator, dem Swisscom-Verwaltungsratspräsidenten Dr. Markus Rauh, lobte Mohr sein Wirken im Sinne einer konsequenten Verbindung von internationaler Ausrichtung und lokaler Verankerung. Als Führungspersönlichkeit und weltweit tätiger Unternehmer sei er ein steter und wichtiger Förderer des Standorts St.Gallen. Rauh blieb der HSG immer stark verbunden. Er ist Präsident des Stiftungsrates des Instituts für Technologiemanagement und Mitglied des Beirates des Instituts für Medien- und Kommunikationsmanagement.

Der Förderpreis des Akademischen Klubs, einer Alumni-Organisation der Universität St.Gallen, wurde heuer an Prof. Dr. Eduardo Aldana vom Departement für Industrial Engineering der Universidad de los An-

des, Bogotá, Kolumbien verliehen. Die preisgekrönte Arbeit trägt den Titel: «Zum Wiederaufbau des Landes von der Region aus. Das INNOVAR-Projekt im Südosten von Tolima.» Der Förderpreis wird jeweils an ein Mitglied einer Partneruniversität der Universität St.Gallen für eine wissenschaftliche Arbeit, die einen aussergewöhnlichen Beitrag zur Lebensqualität im Ausgangsland leistet, vergeben.

Auch die Studentenschaft der Universität St.Gallen verlieh drei Preise: Der Mentorpreis ging an Prof. Dr. Peter Gomez, der Preis für exzellente Lehre an den Lehrbeauftragten für Politikwissenschaft, Dr. Christoph Frei, und der Preis für die beste kulturwissenschaftliche Arbeit (Bachelor-Arbeit) an Christian Reisinger, B.A. HSG.

Im anschliessenden Bankett genossen die zahlreichen geladenen Gäste aus In- und Ausland die Kurzansprachen von Benedikt Würth, HSG Alumnus und Gemeindepräsident von Jona sowie von HSG Alumni-Präsident Dr. Urs Landolf.

Neues Rektoratsteam

Seit dem 1. April 2005 ist Prof. Ernst Mohr neuer Rektor der HSG. Auf die Frage nach seinen Zielen antwortete er, dass zuerst die Grundfrage «Was für eine Uni wollen wir 2010 sein» geklärt werden müsse, bevor man sich an die konkreten Ziele wagen könne. Eine Internationalisierung und gleichzeitig eine bessere Verankerung in der Region stünden dabei im Zentrum.

In den nächsten Jahren will Mohr sich nach eigenen Angaben auch verstärkt dafür einsetzen, die HSG zu einem festen Bestandteil im Leben der Studierenden und der Ehemaligen zu machen. Die Universität solle einen Menschen «von der Wiege bis zur Bahre», also von der Kinder-Universität bis zu den öffentlichen Vorlesungen, begleiten.

Bei seiner Arbeit wird Ernst Mohr durch die Prorektoren Prof. Dr. Bernhard Ehrenzeller, Prof. Dr. Thomas Bieger und Prof. Dr. Thomas Dyllick unterstützt. Gemeinsam wollen sie nun nach dem Marsch über die Alpen keine Wurzeln in Bologna schlagen, sondern die Universität im Sinne der Neukonzeption der Lehre weiter entwickeln.

International orientiertes Ph.D. Programm in Economics and Finance

Im Sommersemester 2005 startete das neue Ph.D. Programm in Economics and Finance (PEF) der Volkswirtschaftlichen Abteilung der Universität St.Gallen erstmals mit 19 Studierenden. Der Lehrgang orientiert sich an internationalen Standards der Doktorandenausbildung.

Interview: Ina Eckert

Ina Eckert: Warum braucht die HSG ein Ph.D. Programm?

Prof. Dr. Christian Keuschnigg: Damit die Doktorierenden auf allen Feldern konkurrenzfähig bleiben, braucht die HSG ein international orientiertes Ph.D. Programm. An die Doktoranden werden zunehmend höhere Ansprüche gestellt. Das gilt nicht nur für eine mögliche akademische Karriere, sondern genauso für internationale Organisationen wie z.B. Währungsfonds, OECD, Zentralbanken und Wirtschaftsforschungsinstitute. Hier konkurrieren die Doktoranden mit den Absolventen von internationalen Spitzenuniversitäten. Aber auch in der Privatwirtschaft wie z.B. im Banken- und Versicherungswesen ist eine hohe Methodenkompetenz gefragt.

Was sind die drei wichtigsten Unterschiede zum bestehenden volkswirtschaftlichen Doktorat?

Erstens ein stärker methodisch ausgerichtetes, forschungsorientiertes Kursprogramm und die Einrichtung von Ph.D.- und Literaturseminaren zur intensiveren Unterstützung während der Dissertationsphase. Zweitens eine konsequente Verzahnung mit der Master-Stufe, die eine kürzere Studiendauer erlaubt. Drittens eine intensivere internationale Kooperation und Vernetzung mit

Reputationsgewinn für die Doktorierenden und für den Forschungsstandort HSG.

Wer kommt für so ein spezialisiertes Ph.D. Programm in Frage? Gibt es besondere Auswahlkriterien?

Wir wollen natürlich die besten Studierenden mit ehrgeizigen Karriereambitionen in Wissenschaft und Praxis gewinnen. Die Programmkommission prüft bei der Aufnahmeentscheidung, ob die inhaltlichen und methodischen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Dissertation erfüllt sind. Wenn es Lücken gibt, müssen die Studierenden speziell bezeichnete Masterkurse nachholen, können diese aber, in Grenzen, auf ihr Curriculum anrechnen lassen. Dadurch wird ein hohes gemeinsames Ausgangsniveau sichergestellt. Nach einem Jahr wird noch einmal geprüft, ob ein Übertritt in die Dissertationsphase möglich und erfolversprechend ist.

Was werden die Absolventen nach dem Ph.D. tun?

Ein Teil wird in den Wissenschaftsbetrieb einsteigen und eine akademische Karriere oder eine Tätigkeit in Wirtschaftsforschungsinstituten anstreben. Der andere Teil der Absolventen wird eine Laufbahn in heimischen und internationalen wirtschaftspolitischen Institutionen oder beispielsweise in Forschungsabteilungen von Banken und anderen Einrichtungen anstreben.

Was für Konsequenzen könnte die Einführung des PEF auf die Doktoratsstufe an der HSG haben?

Der PEF ist ein Pilotprojekt. Wir hoffen, dass unsere neuen Grundsätze in der Ph.D. Ausbildung sich bewähren und einen echten Gewinn für

die Doktoranden schaffen werden. So kann die Entwicklung des PEF auch für andere mögliche Programme interessant werden. Schon jetzt realisiert PEF auf dem Gebiet der Finance eine abteilungsübergreifende Zusammenarbeit in der Ph.D. Ausbildung mit der Betriebswirtschaftlichen Abteilung. Im Übrigen wird PEF auch in der Volkswirtschaftlichen Abteilung nicht der einzige Weg einer Doktorandenausbildung sein.

Das Ph.D. Programm in Economics and Finance (PEF)

Die neue Doktorandenausbildung PEF orientiert sich an internationalen wissenschaftlichen Standards führender Universitäten und ist durch die Kooperation mit anderen Universitäten und der Beteiligung von NCCR FINRISK international vernetzt. Eine verkürzte Studiendauer von drei Jahren wird durch die Ausnutzung der Synergien mit der neu gestalteten Master-Stufe ermöglicht. Das gesamte Programm wird in englischer Sprache angeboten und kann jeweils im Sommer und Herbst begonnen werden. Nach einer einjährigen Kursphase folgt eine zweijährige Dissertationsphase mit begleitenden Literaturseminaren. Nach erfolgreichem Bestehen wird der Titel Ph.D. in Economics and Finance (HSG) unter Erwähnung der Spezialisierungsrichtungen Ökonomie, Ökonometrie oder Finance verliehen.

Weitere Informationen:

Frau Ina Eckert
Bodanstrasse 8
9000 St.Gallen
Tel. 071 224 23 25
pef@unisg.ch
www.pef.unisg.ch



HSG an «Moot Court» in Wien vertreten

Eine Gruppe aus juristischen Studierenden nahm am Juristenwettbewerb «Moot Court» in Wien teil. Obwohl sie es nicht in die vorderen Ränge schafften, empfanden die Studierenden die Erfahrung als bereichernd.

Der Lehrstuhl von Prof. Müller-Chen der Universität St.Gallen bietet juristischen Studierenden neben dem Fachstudium die Möglichkeit, am Willem C. Vis International Commercial Arbitration Moot in Wien teilzunehmen. An diesem Juristenwettbewerb im Bereich des UN-Kaufrechts und der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit nahmen kürzlich Simon Kehl, Nadja Kubat, Andrea Scherrer, Stephanie S. Lattmann und Claudia Suter als eines der insgesamt 154 Teams teil. Die Aufgabe bestand darin, in einem fiktiven Fall eine Klageschrift sowie

eine Klageantwort zu verfassen und anschliessend in Wien vor einem Dreier-Schiedsgericht sowohl die Klägerseite wie auch die Beklagtenseite zu vertreten. In vier General Rounds, den anschliessenden Elimination Rounds und dem Finale wurde über die sechsmonatige Arbeit entschieden.

Kein Sieg, aber wertvolle Erfahrungen

Leider schaffte es kein Schweizer Team in die Final Rounds der besten 32. Die Studierenden waren aber der Ansicht, dass die Woche in Wien ei-

ne spannende und bereichernde Erfahrung für das Team sowie für jeden Einzelnen gewesen sei. «Die Zusammenarbeit in der Gruppe hätte nicht besser sein können. Des Weiteren knüpften wir Kontakte zu Jus-Studierenden aus der ganzen Welt. Es war lehrreich zu sehen, wie sich andere Teams mit unterschiedlichen Vorgehensweisen an den Fall heranwagten und alle auf ihre eigene Art und Weise das Ziel verfolgten, ihre Argumente erfolgreich zu vertreten», lautet der Tenor der «Moot Court» Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Jungunternehmerförderung in der Praxis

Die Initiative START an der Universität St.Gallen hat in Zusammenarbeit mit dem Jungunternehmen Swoffice AG ein Konzept zur Förderung von unternehmerisch interessierten Studierenden entwickelt.

Das neuartige Konzept bietet Studierenden der Universität und der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Soziale Arbeit in St.Gallen die Möglichkeit, ihr Wissen in ein Start-up Unternehmen einzubringen, aktiv an verschiedenen Projekten mitzuarbeiten und über eine Beteiligung am Erfolg des Unternehmens zu partizipieren.

In einem ersten Schritt beteiligen sich Investoren an einem Start-up Unternehmen (als Pilotprojekt an der Swoffice AG) und treten einen Teil ihrer Anteile an die unabhängige STARTglobal Stiftung ab. Dadurch ermöglichen sie den Studierenden die Teilnahme an einem beispielhaften Projekt. Im Start-up Swoffice AG realisieren die Studierenden dann mit erfahrenen Coaches verschiedene unternehmerische Projekte und profitieren dank ihrer Beteiligung über die STARTglobal Stiftung langfristig von ihrem Engagement.

Gelungene Kooperation

Mit dieser Initiative soll das Unternehmertum von Absolventen gefördert werden und diese ermutigen, den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Das neuartige Konzept stiess auf breite Beachtung. Zurzeit engagieren sich rund 20 Studierende für die Initiative START an der Universität St.Gallen. Das Start-up Swoffice AG wurde im November 2004 gegründet und hat sich auf die Entwicklung von Kundenverwaltungs- und Administrationssoftware für Mikro-KMU spezialisiert.

Weitere Informationen:

www.startglobal.org

www.swoffice.ch

Anlässlich des ISC Management Symposiums 1996 entstand die Idee für die Initiative «START». Vier Studierende bauten die Non-Profit-Organisation auf und organisierten 1997 das erste START-Forum an der Universität St.Gallen. Diese Veranstaltung wurde fortan jährlich durchgeführt und zog Studierende der HSG wie auch anderer Universitäten an. So arbeitete das Kernteam mit immer mehr Partnern und Sponsoren zusammen. Heute verfügt START über eine breite Vernetzung mit lokalen START-Teams an anderen Universitäten. Die Dachorganisation STARTglobal betreibt Niederlassungen in St.Gallen, Zürich, Lausanne, Stuttgart, Erlangen und München.

START unterstützt unternehmerisch interessierte Studierende bei ihrem Schritt in die Selbständigkeit.

Startwoche 2005: Studierende entwickeln Zukunftsstadt

Anlässlich der Startwoche 2005 wird der Architekt Daniel Libeskind zusammen mit den Studierenden eine visionäre Stadt der Zukunft erarbeiten. Daniel Libeskind gilt als Urheber einiger der ausdrucksstärksten Gebäude der Gegenwart.

Von Christoph Michels, Sabine Poralla

Die Startwoche stellt den «Studienauftakt» für die jährlich ca. 700 neu eintretenden Studentinnen und Studenten dar. Eine Woche vor Semesterbeginn (17. bis 21. Oktober 2005) kommen sie auf dem Campus zusammen, um sich mit dem Universitätsleben und ihren zukünftigen Kommilitoninnen und Kommilitonen vertraut zu machen. Die Startwoche soll Kooperation, Teamgeist, Solidarität und Verantwortungsbewusstsein fördern – Eigenschaften, die während des gesamten Studiums sowie im späteren privaten und beruflichen Alltag die Absolventinnen und Absolventen der Universität St.Gallen auszeichnen sollen. Mittels der Arbeit an einer Fallstudie werden die Studierenden mit akademischem Denken und Problemlösen vertraut gemacht. Thema und Leitmotiv der Startwoche wechseln von Jahr zu Jahr. Während in den letzten Jahren «Trinkwasser», «Theater» und «Bergtourismus» als Themen behandelt wurden, steht die Startwoche im kommenden Herbst im Zeichen der «Stadt».

Lebensraum Stadt im Wandel

Die Stadt ist nicht nur der älteste zivilisierte Lebensraum, den wir kennen: Sie ist zugleich der zukunftsträchtigste. Gestern waren es die «grosse Hure» Babylon, das siebentorige Theben und die ewige Stadt Rom, heute sind es Zürich, New York, Tokyo und Berlin, die das Bild städtischen Lebens prägen. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts lebte ca. 10 Prozent der Weltbevölkerung in Städten, bis 1995 wuchs der Anteil auf 45 Prozent; im Jahr 2030 werden es Hochrechnungen zufolge 60 Prozent sein. Mit diesen Zahlen korrespondiert die zunehmende Bedeutung des urbanen Lebensraums in



Daniel Libeskind gilt als Urheber einiger der ausdrucksstärksten Gebäude der Gegenwart.

Geboren in Polen, absolvierte er eine Musikausbildung in Polen und Israel, bevor er in New York Architektur studierte. Er lehrt an der Universität Toronto, der Hochschule für Gestaltung, Karlsruhe, sowie an der University of Pennsylvania. 1989 realisierte er sein erstes bedeutendes Bauwerk: das Jüdische Museum in Berlin.

gesellschaftspolitischen und wissenschaftlichen Diskussionen. Städte sind Orte integrierter Ökonomie, Stellen sozialer und politischer Identität, Konflikträume, Geburtsstätten von Innovation und Kreativität.

Seit der Antike bewegt die Frage nach der idealen Stadt Philosophen und Planer. So entwarf Platon das Bild einer tugendhaften Stadt als Spiegelbild seiner Überlegungen über die gerechte Verfassung, während Aristoteles die Bedingungen einer autarken Stadt erarbeitete, die Unabhängigkeit garantieren und gleichzeitig überschaubare Verhältnisse bieten soll. Thomas Morus kreierte, von Platon inspiriert, sein berühmtes «Utopia» – eine, wie so viele frühneuzeitliche Planstädte, geometrisch angelegte Idealstadt. Auch die «Sonnenstadt» Tommaso Campanellas basierte auf platonischen Ideen und betrieb die Stadtopographie als Philosophie mit anderen Mitteln: Die Civitas Solis als in Stadtarchitektur übersetzte Metaphysik. Bis heute hat die Stadt als

Fokus utopischer Ideen und als Ver sinnbildlichung gesellschaftlicher Ideale nichts von ihrer Faszination für Denker, Stadtplaner, Architekten und Baumeister verloren.

Diesen ganzheitlichen Blick auf die Gesellschaft möchte die Startwoche den Studienanfängerinnen und Studienanfängern mit auf den Weg geben und sie somit befähigen, ihr Studium und ihre Studieninhalte im gesellschaftlichen Kontext zu begreifen.

Studierende und Libeskind bauen «FuturoPolis»

Als inhaltlicher Leiter wird der Architekt Daniel Libeskind während der gesamten Woche das Projekt vor Ort betreuen, um zusammen mit den Studierenden eine visionäre Stadt der Zukunft, «FuturoPolis», zu konzipieren und auf der Basis einer von ihm entworfenen Skulptur gestalterisch umzusetzen. Libeskind hat dazu ein raumfüllendes, aus 70 Türmen bestehendes Kunstwerk kreiert, das in enger Zusammenarbeit mit der ETH Zürich und dem Zentrum für Kunst und Medientechnologie (ZKM) Karlsruhe von einem lokalen Holzbauunternehmer produziert wird. Dieses Artefakt dient als gestalterischer Rahmen und ästhetische Ausgangslage für die kreativen Arbeiten der Studentinnen und Studenten.

In seinem Entwurf für den Masterplan des Ground Zero in New York oder dem Bau des jüdischen Museums in Berlin macht Libeskind symbolisches Bauen zum zentralen Thema zeitgenössischer Architektur.

Mentales Bild der gesellschaftlichen Stadt

Die Darstellung ihrer Ideen, Visionen und Träume durch eine selbst gewählte symbolische Sprache ist die

zentrale Herausforderung, die von den Studierenden während der Woche bewältigt werden muss. Das heisst, die Studierenden werden während der Startwoche keine Stadt im physischen Sinne – mit Strassen, Häusern und Parks – bauen; vielmehr entwerfen sie eine Utopie für die urbane Gesellschaft der Zukunft und projizieren diese mit gestalterischen Mitteln auf die Skulptur Daniel Libeskind. Die Abstraktion weg von einem Bild der physischen Stadt, wie sie im urbanen Alltag wahrgenommen wird, hin zu einem mentalen Bild der gesellschaftlichen Stadt, stellt für die Neueintretenden dabei den ersten Schritt des wissenschaftlich-abstrakten Arbeitens dar.

Bei der gestalterischen Arbeit geht es demnach nicht um die Herstellung gefälliger Artefakte, sondern um die überzeugende Umsetzung eines sorgfältig begründeten Gesellschaftsbildes. Hierbei rückt die Symbolhaftigkeit der gewählten Darstellungsweise in den Mittelpunkt des Arbeitsprozesses. Die Skulptur Libeskind wird in diesem Rahmen als «offener Text» verstanden, den die Studierenden individuell interpretieren, um ihn anschliessend mit ihren Geschichten zu FuturoPolis zu transformieren.

Starke Partner und Referenten

Es ist die Tradition der HSG, starke Partner zu haben, um aussergewöhnliche Projekte zu verwirklichen. McKinsey & Company Deutschland ist «Presenting Partner» der Startwoche 2005, weitere Partner sind die Alfred Herrhausen Gesellschaft für internationalen Dialog, das ZKM in Karlsruhe sowie die ETH Zürich mit ihren Lehrstühlen für Städtebau und für Computer Aided Architectural Design. Inhaltlich unterstützt wird die Startwoche zudem von der Bertelsmann Stiftung, der Schader Stiftung sowie dem Ludwig Boltzmann Institut.

Um die Studierenden in vielfältiger Weise in ihrem Schaffen zu inspirieren, sind renommierte Gastredner und Experten zur Startwoche 2005 eingeladen. Neben Saskia Sassen, Soziologin an der Chicago University, Steve Kelman, Politologe an der Harvard

University und Jürgen Kluge, Director McKinsey Deutschland, werden Kees Christiaanse, Städteplaner an der ETH Zürich, sowie Peter Sloterdijk, Philosoph und Rektor der Hochschule für Gestaltung Karlsruhe, referieren.

Holm Keller, Dramaturg, international tätiger Kulturmanager sowie Lehrbeauftragter an der Universität St.Gallen, sowie Timon Beyes, Lehrbeauftragter und Projektleiter Lehrinnovationen an der HSG, bilden die Spitze des Startwoche-Teams. In enger Zusammenarbeit mit der Startwoche-Koordinatorin Sabine Poralla und ihrem fünfköpfigen studentischen Team konzipieren und organisieren sie diese einzigartige Veranstaltung.

Auch Stadt St.Gallen miteinbezogen

Die Studierenden sind der Dreh- und Angelpunkt der Startwoche. Neben zahlreichen Experten der verschiedenen Fachbereiche wird jede studentische Gruppe von zwei geschulten Tutoren (Studierende höheren Semesters) begleitet und in ihrer Arbeit unterstützt. Um ausreichend Hilfestellung bieten zu können, werden die 140 Tutoren in einem dreitägigen Seminar von Daniel Libeskind und weiteren Dozenten auf ihre Aufgaben während der Startwoche vorbereitet.

Im Rahmen dieses aussergewöhnlichen Projekts auf der Schnittstelle von universitärer Bildung, Kultur und urbanem Lebensraum wird zudem ein intensiver Bezug zur Stadt St.Gallen geschaffen. Die Studierenden machen sich zur Ideen- und Materialsuche auf in die Stadt und erhalten dabei von lokalen Entscheidungsträgern Feedback und konstruktive Kritik.

Sowohl die Skulptur Libeskind als auch ihre studentische Umgestaltung werden in der Tonhalle der Stadt St.Gallen ausgestellt und im Anschluss an die Startwoche der Öffentlichkeit präsentiert.

Weitere Informationen:
www.startwoche.unisg.ch

Das Alumni-Magazin der Universität St.Gallen (bis 1997: «St.Galler Hochschulnachrichten»)

ISSN 1422-5980
7. Jahrgang, Nr. 3/2005
Auflage: 18000 Exemplare
Erscheinungsweise: alle 3 Monate

Herausgeber: HSG Alumni und Rektorat der Universität St.Gallen · **Verlagsleitung:** Philipp Kotsopoulos · **Chefredaktion:** Roger Tinner, Anina Fleischmann (Stv.) · **Beiträge:** Philipp Kotsopoulos, Reto Pfändler, Franziska Eberhard, Christian Harding, Volker Bernhardt, Martin Jeker, Ina Eckert, Christoph Michels, Ernst Mohr, Sabine Poralla, Patrick Illing, Roberto Brazzola, Franziska Zellweger, Matthias Dreier · **Gestaltung:** freicom AG, St.Gallen · **Druck:** Zollikofer AG, St.Gallen

Redaktion/Anzeigen:
alma · freicom beziehungsmanagement und kommunikation ag · rorschacherstrasse 304 · 9016 st.gallen · telefon 0842 120 120 · telefax 071 282 21 30 · alma@freicom.ch

Adressänderungen:
HSG Alumni
Dufourstrasse 50
9000 St.Gallen
Telefon +41 71 224 30 10
Telefax +41 71 224 30 11
alumni@unisg.ch

Anzeigenpreise:
auf Anfrage

Internet:
www.alumni.unisg.ch

E-Learning an der HSG: Der Einstieg zum lebenslangen Lernen

Das lebenslange Lernen wird immer mehr zu einer wichtigen Voraussetzung im Berufsleben. Die Zeiten, als man eine Ausbildung «für das Leben» absolvierte, sind vorbei. Das lebenslange Lernen mit Hilfe neuer Technologien und Methoden wie E-Learning ist nicht nur für die Studierenden der Universität St.Gallen Alltag. Auch für Ehemalige entstehen zurzeit Weiterbildungsmöglichkeiten, die ein orts- und zeitunabhängiges Lernen ermöglichen.

Von Franziska Zellweger und Matthias Dreier

Die Zeiten, in denen man soviel Benzin tanken konnte, dass der Wagen ein Leben lang fuhr, gab es noch nie. Ähnlich verhält es sich mit dem Lernen: Die Zeiten der Lebenseinstellung «Du lernst fürs Leben!» – im Sinne der lebenslangen Garantie des Gelernten – scheinen endgültig vorbei. Im Gegenteil: Wir sehen uns heute mit veränderten Anforderungen an die Fähigkeiten von Führungskräften konfrontiert.

Was bedeutet dies für ein Universitätsstudium? Es reicht nicht mehr, auf Vorrat zu lernen. Man muss dazulernen, wenn sich die Bedingungen verändert haben, und man muss prinzipiell lernen, sich in einer Welt der Informationsüberflutung zurechtzufinden und aus Informationen ein problembezogenes Wissen zu machen. Die Notwendigkeit eines fortdauernden Wissenserwerbs im Rahmen eines «Lebensbegleitenden Lernens» fordert die Kompetenz zum kontinuierlichen Lernen in Eigenverantwortung und in Kooperation mit anderen Lernenden.

Veränderte Zielsetzungen durch Neukonzeption der Lehre

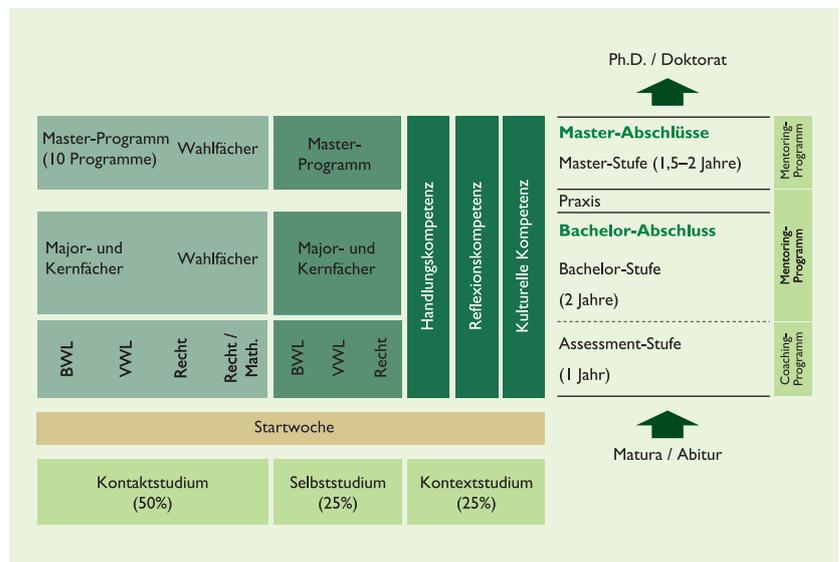
Aufgrund der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen hat sich die Universität St.Gallen zum Ziel gesetzt, die Studierenden nicht einfach mit einem grossen Rucksack an Wissen auszustatten, sondern fachliche und überfachliche Kompetenzen zu vermitteln. Dies geschieht bereits in vielfältiger Weise. Eine besondere Rolle nimmt dabei das neu geschaffene Gefäss des Selbststudiums ein.

Heute findet 25 Prozent des Studiums im so genannten Selbststudium statt. Die Studierenden verbringen im Vergleich zur alten Lehre weniger Zeit in Vorlesungen und Übungen, dafür sind sie häufiger mit der selbstgesteuerten Erarbeitung und Vertiefung von Studieninhalten beschäftigt. Verglichen mit der bisherigen Studienpraxis, nicht nur in St.Gallen, stellt dies eine markante Veränderung im Studiensystem dar. Sie bricht in gewisser Weise mit den Gewohnheiten sowohl der Studierenden als auch der Dozierenden.

Die Dozierenden sollen neben anspruchsvollen fachlichen Zielen auch überfachliche Ziele verfolgen. Die Studierenden hingegen müssen im Selbststudium früher und stärker die Verantwortung für das eigene Lernen übernehmen. Gleichzeitig erfordert das Selbststudium eine angepasste Aufbereitung der Lernmaterialien.

Neue Lernplattform «StudyNet» an der HSG

Diese Zielsetzungen erfordern auch eine andere Strukturierung der Lerninhalte, als es für eine traditionelle Vorlesung üblich ist. Die Lernplattform «StudyNet», die an der HSG im Einsatz ist, unterstützt diese Umstellung in vielfältiger Weise. Die nicht-lineare Aufbereitung durch eine Hypertextstruktur, das Einbinden von externen Ressourcen oder von Multimedia-Elementen helfen den Studierenden, ihren eigenen Lernweg zu finden. Auf dieser Reise soll vielfältige Unterstützung angeboten werden, denn Selbststudium ist nicht gleichzusetzen mit der Tätigkeit, «alleine dicke Skripten zu lesen». Die Kommunikation sollte sich vielmehr von einem dozenten-zentrierten Monolog in einen aktiven Dialog zwischen Studierenden und Dozierenden wandeln.



Die neue Lehre beinhaltet einen grossen Anteil an Selbststudium. E-Learning ermöglicht dabei das orts- und zeitunabhängige Lernen.

Die Lernplattform «StudyNet» wurde durch Hypertexts dynamisch gestaltet.

Eine solche Umstellung erfordert von den Dozierenden eine hohe Motivation und Kompetenz. Das Selbststudiumsteam steht den Dozierenden mittels vielfältiger Unterstützungsangebote zur Seite (siehe dazu auch www.selbststudium.unisg.ch). Zudem werden die bisherigen Erfahrungen systematisch ausgewertet und fliessen in eine konzeptionelle Weiterentwicklung des Selbststudiums mit ein.

Anders als an den übrigen Schweizer Universitäten ist die Einführung der Medienunterstützung für die Lehre durch die Lernplattform «StudyNet» an eine umfassende Studienreform geknüpft. Diese Integration der neuen Medien als neues Instrument des Lernens wird von den Studierenden durchaus honoriert, denn gemäss dem neuesten E-Learning Ranking von Swiss up belegt die HSG im nationalen Wettbewerb einen Spitzenplatz (vergleiche www.swissupranking.com). Während die Studierenden der Rechtswissenschafts- und Volkswirtschaftslehre der HSG im Bereich E-Learning Bestnoten erteilten, befindet sich die Universität St.Gallen nach dem Urteil der Studierenden der Betriebswirtschaftslehre national auf dem zweiten Platz. Dies ist zugleich ein Ansporn, die begonnenen Reformen, die das Lernen mit E-Learning miteinbeziehen, zu Ende zu führen und dadurch einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil für die Universität St.Gallen zu schaffen.

Selbststudium schafft Freiraum beim Lernen

Die Studierenden bewerten die Universität St.Gallen nach aussen deutlich weniger kritisch als im Innenverhältnis. Das mediengestützte Selbststudium begegnet denn auch

fast vier Jahre nach der Einführung zahlreichen Herausforderungen.

Das modularisierte Kreditpunkte-System steht in einem gewissen Widerspruch zur Kernidee des Selbststudiums. Im Selbststudium wird den Studierenden bewusst Freiraum zur Planung des eigenen Lernprozesses eingeräumt. Eine Überprüfung des Gelernten findet deshalb meist erst im Prüfungsblock nach dem Semester statt. Aufgrund der Ausrichtung auf den Erwerb zahlreicher Kreditpunkte und der damit verbundenen Prüfungen besteht die Gefahr, dass die Studierenden primär von Prüfung zu Prüfung hasten und das Selbststudium als eine frei verschiebbare Masse behandeln. Die dem Selbststudium zugeordneten Inhalte unterliegen dann einem gewissen Erledigungdenken und bilden nicht den Ausgangspunkt für eine intensive Auseinandersetzung.

Die selbststudiumsgerechte Aufbereitung von Lehrmaterialien erfordert nicht nur viel Energie und Zeit, sondern auch ein Umdenken in den Köpfen der Dozierenden. Dazu ist viel didaktische Unterstützung erforderlich, wenn das Selbststudium von den Studierenden nicht mit dem Durchlesen von dicken Skripten gleichgesetzt werden soll.

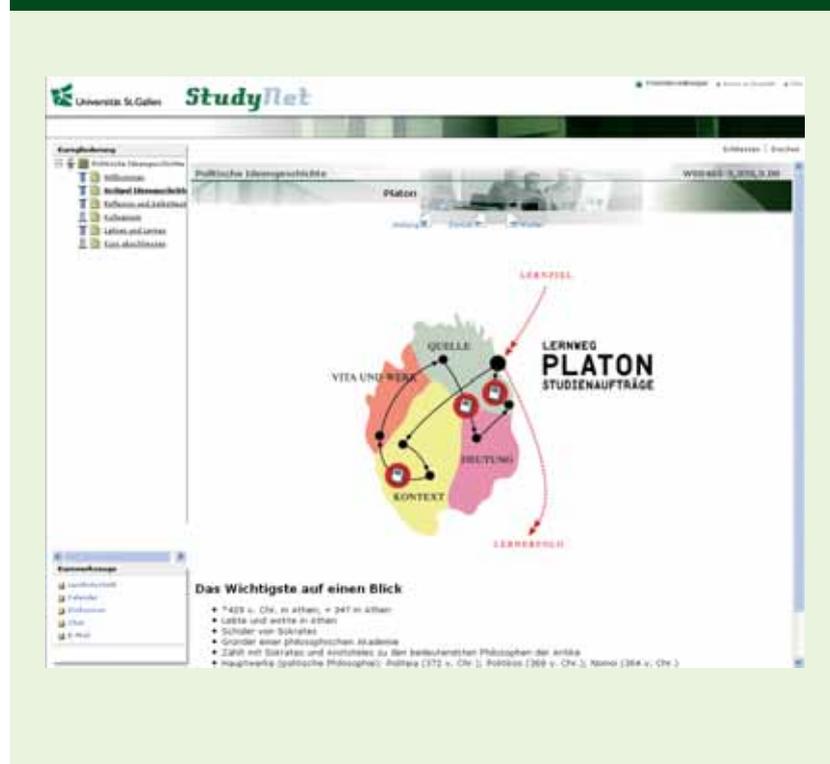
Die Veränderung einer Lehr- und Lernkultur braucht Zeit. Die frühe Übertragung der Verantwortung für das

eigene Lernen ist jedoch ein wichtiger Beitrag zur Befähigung der Studierenden, auch nach dem Studium erfolgreich lebenslang zu lernen und sich weiterzubilden. Wie hiess es schon bei Mahatma Gandhi: «Lebe so, als wenn du morgen sterben würdest, aber lerne so, als ob du ewig leben würdest».

E-Learning für Alumni im Trend

Die Bedeutung von Alumni-Kontakten als Netzwerk ist bestens bekannt. Absolventen profitieren von Alumni-Kontakten, wenn es um den Berufseinstieg oder Praktika geht. Die Universität profitiert von den Kontakten zu Unternehmen, sei es zur Drittmittelgewinnung oder zur Verbesserung der Lehre durch realistische Fallstudien und praxiserfahrene Lehrbeauftragte. Weniger bekannt ist hingegen das Potenzial von Alumni-Netzwerken für das lebenslange Lernen der Alumni.

Die Wharton Business School der University of Pennsylvania bietet beispielsweise ihren Alumni mit «Knowledge@Wharton» eine Wissensressource, die alle zwei Wochen Artikel zu vielfältigen Business-Themen publiziert. Ausserdem erhalten Wharton-Absolventen eine Ermässigung von 25 Prozent auf «Executive Education»-Angebote der Universität. Speziell auf Senior Executives ausgerichtet ist das



«Wharton Fellows Programm», welches Kurse, Vorträge und Social Events auf der ganzen Welt durchführt.

Auch die Universität Virginia Tech bietet ihren Absolventen einen Teil ihres Angebots an Online-Kursen kostenlos an. In der «VTalumnNET Learning Community» (www.alumni.iddl.vt.edu) können die Ehemaligen den Kontakt mit anderen Absolventen und Studierenden pflegen.

Die Universitäten Stanford, Yale und Oxford University haben eine gemeinsame Initiative, genannt «All-Learn» (www.alllearn.org), gegründet. Die angebotenen Online-Kurse stehen auch Nicht-Alumni offen. Sämtliche Kurse werden von einem Online-Tutor geführt und mit Chat und Diskussionsforum begleitet.

Zukunftsideen für lebenslanges Lernen an der HSG

Die Alma Mater als lebenslange Wissens-Tankstelle? Die Beispiele der angelsächsischen Universitäten zeigen, dass E-Learning auch für Ehemalige einer Universität eine gute Möglichkeit bietet, ihr Wissen zu erweitern und lebenslang zu lernen. Das Potenzial von E-Learning für Alumni ist mit den vorhandenen Angeboten aber

noch nicht ausgeschöpft. «Knowledge@Wharton» ist primär ein Distributionsmedium für Lerninhalte. In ähnlicher Weise könnte die HSG zum Beispiel ihren Ehemaligen Zugriff auf Ressourcen wie die E-Zeitschriften oder die Alexandria Forschungsplattform (www.alexandria.unisg.ch) gewähren. Das Modell der Online-Kurse, die Ehemalige vergünstigt oder kostenlos besuchen können, würde es ihnen ermöglichen, zeit- und ortsunabhängig Schritt zu halten mit aktuellen Lehrinhalten der Universität. In gegenseitigem Austausch könnten Alumni auch als Referenten in «virtuellen Klassenzimmern» oder Seminaren auftreten und so ihre Erfahrungen unmittelbar den Studierenden weitergeben.

Ein intensiverer Erfahrungsaustausch zwischen Ehemaligen, Studierenden und Dozierenden würde auch den Transfer zwischen Theorie und Praxis unterstützen und den einzelnen Lernenden eine Vernetzung des Wissens aus unterschiedlichen Branchen ermöglichen. Wir stehen am Anfang der Entwicklung eines lebenslangen Lernens und dem Verständnis der Universität als lernende Organisation. Die Neukonzeption der Lehre hat bis jetzt erst die Lehre auf dem Campus erfasst. Wenn es der HSG gelingt, weitere Beteiligte ins Boot zu holen, steht der Vision des lebenslangen Lernens mit Hilfe von E-Learning eine grosse Zukunft bevor. Auf diesem Weg profitiert die HSG von der räumlichen Nähe des renommierten Swiss Centre for Innovations in Learning (SCIL), das dem Institut für Wirtschaftspädagogik angegliedert ist. Im Oktober 2005 organisiert das SCIL einen internationalen Kongress zum Thema E-Learning und Bildungsinnovationen (siehe Kasten), welcher sicherlich auch eine Quelle der Inspiration für die Entwicklungen an der HSG sein wird.

Der SCIL-Kongress soll nicht nur neuestes Wissen über die Entwicklungen rund um Bildung und E-Learning vermitteln, sondern auch das Networking unter den Teilnehmern fördern.

Zweiter internationaler SCIL-Kongress

Vom 11. bis 12. Oktober 2005 führt das Swiss Centre for Innovations in Learning (SCIL) zum zweiten Mal einen internationalen Kongress durch. Das Thema lautet: «Die lernende Organisation gestalten: Von E-Learning zu Bildungsinnovationen als strategische Herausforderung.»

Der Kongress widmet sich in Workshops und Panels vielfältigen Themen: Qualitätsentwicklung in Bildungsprogrammen, Veränderungsprozesse, Gestaltung einer Lernkultur, wirtschaftliche Aspekte von Bildungsinnovationen sowie Geschäftsmodelle für E-Learning und neue Formen der Kompetenzentwicklung. In allen Workshops und Panels referieren sowohl Unternehmensvertreter als auch Hochschulangehörige. Durch diese ausgewogene Mischung sollen beide «Welten» optimal voneinander profitieren.

Speziellen Wert legt SCIL auf die Auswahl internationaler Referenten. Unter anderem konnten Nigel Paine (BBC), Mark Daly (Shell), Tim Last (Duke Corporate University), Frank Waltmann (Novartis), Klaus Wiemann (Credit Suisse), Erwin Ihm (Deutsche Telekom), Dietmar Albrecht (Volkswagen) und Richard Straub (IBM) gewonnen werden. Aus den USA sind Robert Zemsky (University of Pennsylvania) und Mark Rosenberg (Marc Rosenberg and Associates) als Keynote Speakers eingeladen.

Welche Rolle spielen zukünftig Bildungsmanager? Wie können die verschiedenen Anspruchsgruppen für Bildungsfragen sensibilisiert werden? Wie gestaltet man eine Lernkultur, die nachhaltige Veränderungen des Lernens erreicht? Wie entwirft man eine «lernende Organisation» und welches sind die strategischen Herausforderungen? Nach Antworten auf diese und andere brennende Fragen wird während zwei Tagen intensiv gesucht.

Weitere Informationen und Anmeldung unter www.scil.ch/congress-2005

E-Learning an der HSG

Verantwortlich für E-Learning und Selbststudium an der HSG ist Prof. Dr. Dieter Euler, Direktor des Instituts für Wirtschaftspädagogik (IWP). Dabei hat er die Leitung von zwei Kompetenzteams inne. Unter der operativen Leitung von Prof. Dr. Karl Wilbers arbeitet ein Team von vier MitarbeiterInnen des IWP sowie zwei Studierenden an zahlreichen Fragen rund um das mediengestützte Selbststudium (www.selbststudium.unisg.ch). Angegliedert ist am IWP auch das Kompetenzzentrum SCIL (Swiss Centre for Innovations in Learning), das neben Forschung auch Beratung und Weiterbildung im strategischen Bildungsmanagement anbietet. Am SCIL arbeitet ein interdisziplinäres Team, die Geschäftsführung liegt bei Dr. Sabine Seufert.



E-Learning als Wettbewerbsvorteil bei IBM

Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis zeigen, dass E-Learning bei der betrieblichen Aus- und Weiterbildung erfolgreich ist. Bei IBM wird 90 Prozent der Aus- und Weiterbildung mittels E-Learning bereitgestellt. Dadurch steigt die Mitarbeiterzufriedenheit, während gleichzeitig Kosten eingespart werden können.

Von Roberto Brazzola

Als global tätiges Unternehmen ist IBM darauf angewiesen, eine konsistente und zeitnahe Ausbildung für die eigenen Mitarbeitenden und Partner anzubieten, um im ständigen wirtschaftlichen Wandel wettbewerbsfähig zu bleiben. Dies stellt besondere Herausforderungen an die Ausbildung – muss sie doch für weltweit über 300'000 Mitarbeitende effizient bereitgestellt werden. Bei den etwa 2'000 verschiedenen Ausbildungsangeboten können darum traditionelle Formen der Ausbildung weder den zeitlichen noch wirtschaftlichen Bedürfnissen gerecht werden. Angesichts dieser Ausgangslage arbeitet IBM seit Jahren konsequent an der Transformation von traditioneller Klassenraum-Ausbildung hin zu Formen der Ausbildung, die sich auf E-Learning oder Mischformen von E-Learning und Klassenraum (das so genannte Blended Learning) stützen. Mit diesem Transformationsprozess wurden letztes Jahr Einsparungen von 350 Millionen US-Dollar realisiert.

Neue Form der Management-Ausbildung

Als Beispiel einer solchen Transformation kann die interne Management-Ausbildung von IBM herangezogen werden. IBM bildet jährlich etwa 2'000 neue Manager aus; weitere 30'000 Manager werden in ihren Kompetenzen gezielt weiter entwickelt. In der Vergangenheit wurden neue Führungskräfte in mehreren Kursen, die bis zu einer Woche dauerten, über den Zeitraum eines Jahres ausgebildet. Diese Kurse fanden an verschiedenen Orten weltweit statt und waren dementsprechend zeit- und kostenaufwändig. Vor sieben Jahren wurde die Führungsgrundausbildung neu konzipiert. Ziele der heute «Basic Blue» genannten Ausbildung waren neben Kostenein-

sparungen die Verbesserung der Ausbildungsqualität und eine bessere Unterstützung der neuen Manager in ihrer täglichen Arbeit – und zwar vom ersten Tag der Ernennung an. Die heutige «Basic Blue» Ausbildung beruht auf einer E-Learning Ausbildungsumgebung, zu welcher jeder IBM-Mitarbeitende Zugriff hat. In dieser E-Learning Umgebung lernen die neuen Führungskräfte unter Anleitung eines Coaches und ihres direkten Vorgesetzten die Grundlagen der Führung bei IBM. Der neue Manager durchläuft nach einer Selbsteinstufung ein E-Learning Ausbildungscurriculum über einen Zeitraum von sechs Monaten und legt in diesem Zeitraum verschiedene Tests ab. Diese erlauben ihm in Folge die Teilnahme an einem einwöchigen Vertiefungskurs. In diesem Vertiefungskurs werden anhand seiner Testergebnisse Entwicklungsmassnahmen erarbeitet und mit praxisnahen Gruppenübungen das Wissen vertieft. Nach diesem Kurs folgt eine massgeschneiderte, auf E-Learning basierende Weiterentwicklung sowie vertiefende Ausbildungsmodule in Form von Fallbeispielen, die in synchronen und asynchronen Foren – also sowohl in Echtzeit als auch zeitversetzt – in Gruppen bearbeitet werden. Nach einem Jahr legt die neu ausgebildete Führungskraft ihre Prüfung online ab und wird als IBM-Manager zertifiziert.

Das Besondere an dieser E-Learning Lösung liegt in der Art und Weise, wie das Wissen für die Lernenden zur Verfügung gestellt wird. In ihrer E-Learning Umgebung kann nach Stichworten zu verschiedenen Management-Themen gesucht werden. Dabei erhält der Mitarbeitende neben einer Vielzahl von Informationen auch Hintergrundwissen, so genannte «Working Instruction» oder «Tips & Hints». Diese bieten Unterstützung für täglich anfallende Management-Aufgaben und ma-

chen das Lernen am Arbeitsplatz möglich. Diese Funktionalität unterstützt die neu ernannten Manager vom ersten Tag an und ist heute Bestandteil der Management-Werkzeuge erfahrener Führungskräfte.

Höhere Mitarbeiterzufriedenheit

Mit «Basic Blue» wurden nicht nur die avisierten Kostenersparnisse realisiert, sondern es konnte durch interne Erhebungen belegt werden, dass Mitarbeitende von Managern, die durch «Basic Blue» zertifiziert sind, zufriedener sind als diejenigen, deren Führungskräfte nach der «alten» Methode ausgebildet worden waren.

Das zu 90 Prozent auf E-Learning basierende Ausbildungsmodell erhielt seit der Einführung zahlreiche Auszeichnungen, beispielsweise von der American Society for Training and Development (ASTD) oder vom Deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT). Diese Anerkennung von «Basic Blue» hat IBM veranlasst, das Management-Ausbildungsmodell heute auch Kunden anzubieten.

Für IBM stellt der beschriebene Transformationsprozess in der Ausbildung eine zentrale Rolle in der Erreichung der Unternehmensziele dar. IBM als lernende Organisation ist überzeugt, dass einer der wenigen nachhaltigen Wettbewerbsvorteile in der Zukunft ist, schneller als die Konkurrenz zu lernen.

Zum Autor: Roberto Brazzola ist in der Funktion als Learning & Development Leader bei IBM Business Consulting Services, Schweiz tätig. IBM nimmt in der Schweiz bei der Entwicklung und Anwendung von E-Learning in der Aus- und Weiterbildung eine Pionierrolle ein.

LKW-Fahrer lernen bald computerunterstützt

Mit der Entwicklung von digitalen Instrumenten und dem Fortschritt der neuen Technologien steigt auch der Schulungsbedarf für die betroffenen Anwender. Auch das Lernen im nicht-universitären Bereich geschieht schon computerunterstützt.

Von Patrick Illing

Vor einiger Zeit hat die Europäische Union die Einführung eines digitalen Tachografen für alle Lastkraftwagen mit mehr als 3,5t und Fahrzeuge mit mehr als neun Sitzplätzen im EU-Gebiet verordnet. Über 10 Millionen LKW-Fahrer, 400'000 Fuhrparkbesitzer, 30'000 Werkstattmitarbeiter und ca. 600'000 Kontrollbeamte sind von dieser Massnahme betroffen. Der digitale Tachograf erfasst wie der analoge Vorgänger die Lenk- und Ruhezeiten der Fahrer, die Wegstrecke sowie die Geschwindigkeit des Fahrzeugs. Jedoch sind beim täglichen Umgang als auch bei der Auswertung, Wartung und Kontrolle erhebliche Umstellungen im Arbeitsablauf zu bewältigen.

Dienstleistungen rund um E-Learning

Die Digital spirit GmbH gehört zu Wolters Kluwer (Niederlande), einem weltweit führenden Anbieter für Fachinformationen. Das Unternehmen wurde im Jahr 1995 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Berlin. Neben der Konzeption von computerunterstützten Lern- und Testmethoden entwickelt Digital spirit interaktive Lösungen für Lernen, Information, Wissensvermittlung und -überprüfung, Zertifizierung sowie E-Learning Infrastrukturen. Patrick Illing ist Marketingleiter von Digital spirit GmbH.

Digital spirit GmbH
www.digital-spirit.de

Siemens VDO Trading GmbH
www.vdo.com/dtco

Schulung mittels E-Learning

Eine grosse Herausforderung dieses Systemwechsels besteht nun darin, alle Betroffenen zu schulen und Problemen bei der Handhabung zu begegnen. Bei der Suche nach einer geeigneten Schulungsmethode für die anspruchsvolle Einführung des Tachografen ging die entwickelnde Siemens VDO Trading GmbH eine Kooperation mit der Berliner Firma Digital spirit GmbH ein. Digital spirit GmbH erhielt den Auftrag, Schulungsmaterialien zu entwickeln, die unterschiedliche Rahmenbedingungen bei den verschiedenen Zielgruppen berücksichtigen und die europaweit eingesetzt werden können. Wichtig für Siemens VDO war es, einen Partner mit gebündelter E-Learning- und Verlagskompetenz für diese Aufgabe zu gewinnen.

Unkonventionelle Methoden

Schnell war den Verantwortlichen klar, dass eine herkömmliche Produktschulung aller Betroffenen mit einem Präsenztraining den Rahmen sprengen würde. Somit war es notwendig, sich mit neuen Lernmethoden zu befassen und eine optimale Schulungsform für die besondere Situation zu finden. Digital spirit entwickelte so ein Schulungskonzept, das herkömmliche wie auch neue Methoden berücksichtigt. Das Konzept setzt stark auf das Selbststudium und das zeit- und ortsunabhängige Lernen. Einerseits entwickelte man klassische Printprodukte wie beispielsweise ein Nachschlagewerk, das von den Fahrern bei sich geführt werden kann und andererseits interaktive Schulungsprogramme auf CD-ROM. Die Anwender haben dadurch die Möglichkeit, jederzeit und überall Schulungseinheiten zu absolvieren und sich so in ihrem eigenen

Rhythmus mit der neuen Technik vertraut zu machen.

Das Herzstück des Trainingspakets ist ein umfassendes Lernprogramm auf CD-ROM, das eine Einführung, die Erklärung von Funktionen und Bedienelementen des Gerätes, die Wartungsmassnahmen, die Rechtsgrundlagen sowie zusätzliche zielgruppenspezifische Inhalte vermittelt. Zusätzlich kann der Anwender den Umgang mit dem Tachografen in einem interaktiven Simulationsspiel erproben.

Baldige Einführung des Tachografen

Voraussichtlich werden in Kürze alle genannten Nutzfahrzeuge mit dem digitalen Tachografen ausgestattet werden. Spätestens dann sollen auch die Schulungen mit dem E-Learning Programm beginnen. Die Erfahrung mit den neuen Methoden wird zeigen, ob der Anwender schon bereit ist für das computerunterstützte Lernen und ob die Betroffenen die Selbstdisziplin aufbringen werden, selbständig zu lernen.

Ein Fischer in seinem Element

30 Jahre harte Arbeit reichen für das ganze Leben. Der erfolgreiche Steuer-, Vermögens- und Vorsorgeberater Thomas Fischer aus dem Kanton Schwyz liess im Frühling 2002 den beruflichen Erfolg hinter sich. Seither ist er mit seinem hochmodernen Katamaran «Double Magic» auf der sogenannten Barfuss-Route unterwegs rund um die Welt.

Von Reto Pfändler

Die Abendstimmung in der Marina von Chaguaramas ist ein Wirklichkeit gewordener Traum von Karibik. Der malerische Ort auf Trinidad & Tobago war eine der vorerst letzten Zwischenstationen von Thomas Fischer. Seit mehr als drei Jahren ist er unterwegs; vom Mittelmeer ging es entlang der Westafrikanischen Küste. Dann folgte die Atlantiküberquerung nach Brasilien, hinunter nach Argentinien und weiter bis in die Antarktis. Vom südlichen Pol führte die Route entlang der südamerikanischen Ostküste in die Karibik und weiter nach Kuba.

Frühe Leidenschaft

Etwa zu der Zeit, als Fischer sein Studium an der Universität aufnahm, begann auch seine Leidenschaft für das Segeln. Seit dem Kauf der Segeljolle «Koralle» und ersten Segelausflügen auf dem Vierwaldstättersee absolvierte Fischer viele Segeltörns auf der ganzen Welt. Im Januar und Februar 1998 wagte er die Einhand-Atlantiküberquerung von Puerto Mor-

gan in die British Virgin Islands. Im September 2001 übernahm er dann sein heutiges Schiff, segelte es sozusagen im Mittelmeerraum ein, um dann seine Weltumseglung zu starten.

Doch zurück in die frühen Jahre, die durch das Studium in St.Gallen geprägt waren. Nach der Kantonschule in Luzern begann er auf Empfehlung von Hans Siegwart, ein Freund des Vaters, in St.Gallen an der «besten Wirtschaftshochschule in Mitteleuropa» zu studieren. Unter seinen Studienkollegen befanden sich unter anderem Joe Ackermann, Fürst Hans Adam von Liechtenstein oder Rudolf Bindella. Er engagierte sich während der Studienzeit in der Studentenverbindung Bodania, dem Ausländerclub und dem AISEC. Wenn er sich heute an die Studienzeit zurückerinnert, kommt Fischer beinahe ins Schwärmen: «In jeder Hinsicht positiv. Ich genoss sehr viele Kontakte mit jungen Leuten aus schweizerischen und ausländischen Unternehmerfamilien. Einer der Kontakte, der Norweger Anders Holte, Chef von Eternit Schweiz, hat eine meiner Schwestern geheiratet», erzählt Fischer.



Thomas Fischer verlässt sich bei seiner Weltumseglung auf modernste Technologie.

Geradlinige Karriere

Nach einem Abstecher zu Ernst & Ernst, Certified Public Accountants, in den USA gründete Fischer schon 1973 seine eigene Treuhandgesellschaft. «Mein Berufsziel war es stets, selbständiger Finanz- und Steuerberater zu werden. Darauf habe ich alles ausgerichtet. Der Erfolg blieb nicht aus. Mit der entsprechenden HSG-Ausbildung konnte ich direkt in die Praxis einsteigen.» Im Jahr 1976 doktorierte Fischer zum Thema «Computerkriminalität – Gefahren und Abwehrmassnahmen» und erhielt im gleichen Jahr das Diplom als Bücherexperte. In den folgenden Jahren dauerten seine Arbeitstage oft 20 Stunden, das Unternehmen wuchs und als er es 1987 an die ATAG verkaufte, zählte sein Büro 30 Mitarbeiter.

Erstes Time-out

Für Fischer war die Zeit gekommen, ein erstes Time-out zu nehmen. Zusammen mit fünf Freunden gelang ihm die Atlantiküberquerung, danach genoss er viel freie Zeit auf der Yacht in der Karibik. Aber die Zeit war noch nicht reif, vollends aus dem Berufsleben auszusteigen. Zurück in der Schweiz publizierte Fischer sein erstes



Der Katamaran «Double Magic».



Thomas Fischer ist ein leidenschaftlicher Fotograf. Er dokumentiert die verschiedenen Etappen seiner Reise.

Buch «Steuer- und Vorsorgeplanung - ein Handbuch für Unternehmer und Führungskräfte» und gründete sein zweites Unternehmen. Damit stieg er wieder weit über 100 Prozent in die berufliche Tätigkeit ein. In den folgenden mehr als 10 Jahren bot er mit seiner Dr. Thomas Fischer & Partner AG umfassende Steuer-, Vermögens- und Vorsorgeplanungen an. Nebenbei unterrichtete er an einer weiterführenden Schule und verfasste insgesamt zwölf Bücher. Vielen ist der umtriebige Schwyzer als Steuerredaktor des Wirtschaftsmagazins «BILANZ» und der Schweizerischen Hauseigentümerzeitung noch in guter Erinnerung. Um die Jahrtausendwende war es dann aber soweit: «Beruflich hatte ich die gesteckten Ziele erreicht», erinnert er sich. Im Jahr 2001 begann er konsequenterweise mit dem sukzessiven Verkauf der Firma an vier leitende Mitarbeiter. Im Herbst 2001 begann definitiv seine zweite grosse Karriere.

Magische Momente

Das offene Wasser, aber auch abenteuerliche Reisen durch Wüsten und andere unwegsame Regionen unserer Welt strahlen für Thomas Fischer seit vielen Jahren eine ungebrochene Faszination aus. Trotzdem ist er kein Abenteurer, verlässt sich nicht auf allzu viel Glück und bereitet seine Rou-

ten minutiös vor. Dabei wird er von aktuellsten technischen Hilfsmitteln in seinem Katamaran «Double Magic» unterstützt. Für seine Weltumseglung passt für einmal das geflügelte Wort vom Weg als Ziel hervorragend. Mindestens drei Jahre müsse rechnen, wer auf seiner Route die Welt umsegeln wolle, erklärt Thomas Fischer. In diesem Zeitbudget liege jedoch kein Verweilen und genaueres Kennenlernen von Menschen und Ländern drin. Deshalb nimmt er sich jetzt, da er sie hat, alle Zeit und rechnet mit 10 bis 15 Jahren, die er und die «Double Magic» unterwegs sein werden.

Seine Erlebnisse hält Fischer in Wort und Bild fest und macht sie auf seiner Internetseite www.doublemagic.ch allen zugänglich. Um die richtige Plattform für seine grosse fotografische Leidenschaft zu haben, bietet er auf www.photomagic.ch unzählige Bilder zum Betrachten an. Die vielen Erfahrungen und Begegnungen auf der ganzen Welt weiter zu tragen, ist ihm ein Anliegen. Gerne möchte Fischer seine Erlebnisse noch in Buchform bringen oder einen Photoband herausgeben.

Die Schweiz hat er vorerst hinter sich gelassen. Zu sehr regt er sich über die Überregulierung in seiner Heimat auf, die dem Einzelnen viel zu wenige Entfaltungsmöglichkeiten lasse. Das Studium in St.Gallen ist Thomas Fischer trotzdem immer wieder sehr präsent. «Ich kann das an der Universität Gelernte auch jetzt noch jeden Tag brauchen, obwohl ich beruflich seit meinem 55. Altersjahr nicht mehr aktiv bin.»

Alte Handelsroute

Die Barfussroute bewegt sich vorwiegend innerhalb des Passatwindgürtels. Die stetigen Passatwinde erhielten ihren englischen Namen «trade winds», weil die Handelsschiffe in früheren Zeiten ihnen auf ihren Fahrten folgten. Sie wehen in der nördlichen Hemisphäre aus Nordosten und in der südlichen Hemisphäre aus Südost.

Die Barfussroute führt von Gibraltar zu den kanarischen Inseln, dann über den Atlantik in die Karibik, von dort durch den Panama-Kanal zu den Galapagos Inseln, weiter zu den Marquesas-Inseln, Tuamotus, Tahiti, Bora-Bora, Samoa, Tonga, Neuseeland, Fidschi-Inseln, Australien, Torres-Strasse, Bali, Phuket, Sri Lanka, Malediven und durchs rote Meer zurück ins Mittelmeer oder von den Malediven nach Kapstadt und von dort zurück nach Europa.

Auf der Weltumseglung der «Double Magic» soll zwar die Erde auch von Ost nach West umsegelt werden, aber auch grosse Strecken Nord - Süd - Nord zurückgelegt werden, um den Küsten der Kontinente zu folgen. Auch in der Südsee mit ihren vielen tausend Inseln sollen längere Nord-Süd-Törns unternommen werden, um abgelegene und deshalb von Seglern selten besuchte Inseln zu besuchen. Ferner sind längere Aufenthalte in Häfen geplant, wo es sich lohnt, das Land selbst während einigen Wochen oder Monaten zu besuchen.

Spenderliste «Campus» – sind Sie schon dabei?

Neben zahlreichen verbindlichen Zusagen von Spendern wurden bereits zwei Platin-Sponsoren, 6 Gold-Sponsoren, 29 Silber-Sponsoren, 89 Bronze-Sponsoren, die Bibliothek, die Sauna, der Fitness- und Spielerraum und 12 Gästezimmer übernommen. Insgesamt belaufen sich die schriftlichen Zusagen damit auf über 8 Millionen Franken. Die Spender sind:

- ABB Schweiz AG
- Paul und Ann-Kristin Achleitner
- Dr. Kurt und Verena Alig
- AFG Arbonia-Forster-Gruppe
- Heinz Allenspach
- Alumni Amici HSG
- Appenzeller Kantonalbank
- AV Bodania
- AVIA Osterwalder St. Gallen AG
- Bain & Company
- Bank Julius Bär & Co. AG
- Bankenvereinigung der Stadt St. Gallen
- Christoph Baumgartner
- Dr. Markus Berni
- Bibus Holding AG
- Felix Bibus
- Rudolf Bindella Weinbau-Weinhandel AG
- Bischoff Textil AG St. Gallen
- Brauerei Schützengarten AG
- Dr.oec. Max Bruggmann,
a. Präsident Hochschulverein
- C. Vanoli AG
- Bruno Catella
- Centrum Bank Vaduz
- Ciba Speciality Chemicals
- Clariant International Led.
- Competence Network AG St. Gallen
- CPH Chemie+Papier Holding
- CPMI AG Customer Performance Management
- Credit Suisse Group
- Danzas Holding Ltd, Basel
- Deutsche Bank AG
- Diethelm Keller Group
- Dr. Hans-Ulrich Doerig
- Dr. Bjorn Johansson Associates AG
- Dreyer & Hillmann Stiftung
- Dubler Hotel- und Tourismusberatung
- Ecoscientia Stiftung
- Rudolf E. Ehrbar
- Stefan und Hajo Engelke
- Dr. Martin und Barbara Eppler
- Ernst Göhner Stiftung
- Manuel Etter
- Arthur Eugster
- Maria & Fritz Fahrni
- Christian Fischbacher
- Fishing Club
- forma vitrum ag
- Dr. Egmond Frommelt
- Frutiger AG
- Oskar Gasser
- Geberit Verwaltungs AG
- Daniela S. Geissbühler
- Karl Gernandt
- Peter Gmür
- Lucas Gnehm & Christine Huschke Gnehm
- Dr. Hans-Ulrich Gysi
- Harro Haberbeck
- Beat Halter
- Karl-Erivan W. Haub
- Bénédicte Hentsch
- Helvetia Patria Versicherungen
- Heugümper Club Zürich
- Hilti Foundation
- Holcim Ltd
- Hotel Hof Weissbad
- ISC Foundation
- Peter Jansen
- Keramik Laufen
- Kessler & Co AG
- Pascal Koller
- James Ladner & Thomas Ladner
- Johann Jakob La Roche
- Eckhard Marshing
- Martin Leber
- Dr. Silvio Leoni
- LGT Gruppe Vaduz
- Harald Link
- Dr. Max Link
- Lista Holding AG
- Armin Locher
- LxBxH Gauch AG
- Eckhard Marshing
- Martel AG St. Gallen
- Wolfram Martel und Andrea Martel Fus
- Max Pfister Baubüro AG
- McKinsey & Company Inc.
- Dr. Alfred Meili
- Thomas D. Meyer
- Stefan Minder & Dr. Carmen Kobe
- Dr. Stephan und Martina Mohren
- MS Management Service AG
- Sylvie Mutschler-von Specht
- namics ag
- N.N.
- nbd-consulting, Christian Müntener
- Nestlé
- Jochen Nölke
- René B. Ott
- Otto's AG
- Dr.oec. Emilio Pagani
- Pictet & Cie Banquiers
- PricewaterhouseCoopers AG
- Hubertus Rechberg
- Peter Reland
- Jon W. Ringvold
- Tore W. Ringvold
- Willy Roos
- Rösslitor Bücher AG
- Dr.oec. Wilfried Rutz
- Salzmann AG
- Thomas Schmidheiny
- Dr. Ralph Schmitz-Dräger
- Drs. Albert R. Schuitemaker
- Schweizer Verband der Raiffeisenbanken
- Ursula R. Seifert
- Dr. Heinz und Anita Seiler
- Serono
- Dr. Graf und Silvia Sieghold
- Andreas N. Somogyi
- St.Galler Kantonalbank
- St.Galler Tagblatt AG
- Dr. Andreas E. Steinmann
- Swiss Re
- Prof.Dr. Konstantin Theile
- Hans Thöni
- Thurgauer Kantonalbank
- Dr. Ulrich Tueshaue
- UBS AG
- Dr.oec. Martin Ulmer
- Ungarische Flüchtlingsstudenten 1956
- Johannes von Heyl
- S.D. Fürst Hans-Adam II
von und zu Liechtenstein
- Martin von Walterskirchen
- VP Bank Vaduz
- Arthur Wäger
- Wagner AG
- Stefan Wäspi
- Dr.oec. Carla Wassmer,
a. Präsidentin Hochschulverein
- Anette Weber
- Jürgen Westphal
- Madeleine Winterling-Roesle
- Bernd Wolff
- Dr. Heinz R. Wuffli
- Prof.Dr. Rolf Wunderer
- XL Insurance Switzerland
- Zehnder Group
- Dieter Zerndt

Bitte ausfüllen und Kopie faxen an +41 71 224 30 11

Window of fame			Reservation (Anzahl)	Unterschrift / Datum
Anzahl	Spenderleistung			
5	«Platin-Sponsor»	> CHF 200'000 EUR 140'000		
10	«Gold-Sponsor»	je CHF 100'000 EUR 70'000		
20	«Silber-Sponsor»	je CHF 20'000 EUR 14'000		
120	«Bronze-Sponsor»	je CHF 5'000 EUR 3'500		

Raum-Benennung			Reservation (Anzahl)	Unterschrift / Datum
Total verfügbar	Objekt	Spenderleistung		
54	Gästezimmer	je CHF 50'000 EUR 35'000		
5	Flur / Zone	je CHF 500'000 EUR 350'000		
1	Sauna	je CHF 100'000 EUR 70'000		
1	Fitnessraum	je CHF 100'000 EUR 70'000		
1	Spielraum	je CHF 100'000 EUR 70'000		
1	Bibliothek	je CHF 100'000 EUR 70'000		
1	Garage	je CHF 100'000 EUR 70'000		

Gewünschte Benennung auf Window of fame oder Raum

Spender

Firma _____

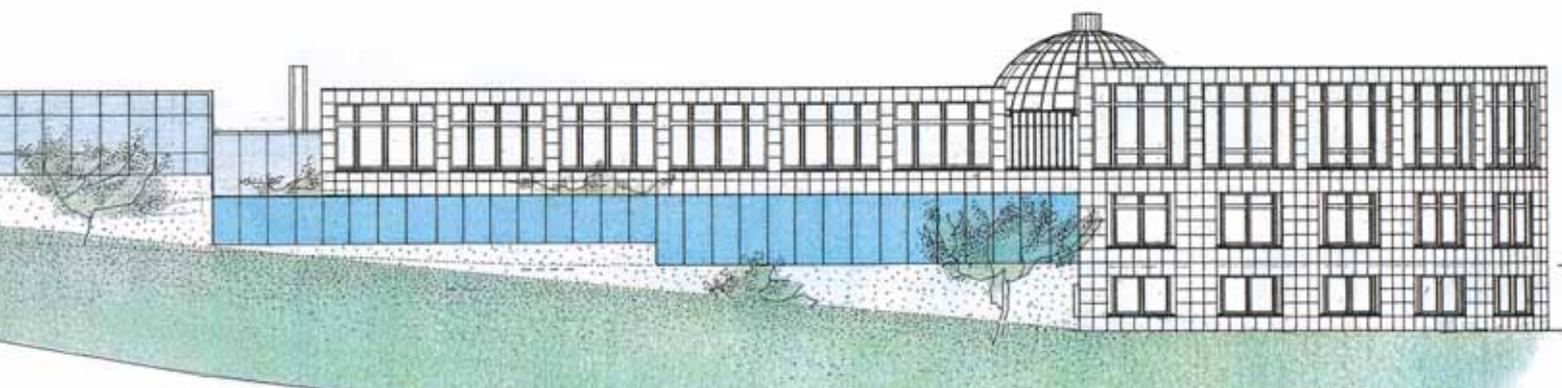
Name _____

Adresse _____

E-Mail _____

Telefon _____

Fax _____



proArte: Brücke zwischen Studium und Kunst

proArte ist eine der jüngsten studentischen Initiativen der Universität St.Gallen. Der Verein, der derzeit rund 26 Mitglieder zählt, organisiert regelmässige Veranstaltungsreihen zu aktuellen Themen, die Kunst und Wirtschaft gleichermaßen betreffen. Das Ziel von proArte ist es, eine Brücke zwischen der strukturierten Denkweise des Studiums und den kreativen, innovativen Ansätzen der Kunst zu schlagen.

Von Anina Fleischmann

«Jedermann ist ein Künstler» lautet der Leitsatz der studentischen Initiative proArte an der Universität St.Gallen. Dieses Zitat von Joseph Beuys ist Sinnbild für die Ziele des Vereins: Wirtschaftliche, rechtliche und künstlerische Denkweisen miteinander zu konfrontieren und dabei Raum für kreative und innovative Ideen zu schaffen. «Kunst und Bildung sollen zusammen gehören und nicht auseinander driften. Wir wollen die strukturierte Denkweise einer HSG um die kreative und innovationsfördernde Denkweise der Kunst bereichern», beschreibt Robin Bolli, Präsident des Vereins, den Inhalt der Initiative. Bolli ist davon überzeugt, dass vor allem in Institutionen wie der Universität St.Gallen, wo die Studierenden während den ersten Semestern tendenziell in vorgegebenen Bahnen denken, das Befassen mit Aspekten der Kunst und Kultur eine wertvolle Bereicherung schafft und dazu motiviert, Problemstellungen unkonventionell anzugehen. «Bei der Neukonzeption der Lehre wurde viel Wert auf das Kontextstudium gelegt. ProArte kann vor diesem Hintergrund genau das bieten, was das Kontextstudium beabsichtigt: Nämlich die Förderung der geistigen Flexibilität», meint Bolli. Die geistreiche Auseinandersetzung mit Kunst und ihren Spannungsfeldern steht im Mittelpunkt der Vereinstätigkeit. So hat sich proArte ganz dem Motto «Kunst kennen – Kunst können» verschrieben. Dieses Motto betont die beiden Wege, welche proArte in der Umsetzung der Ziele beschreitet. Einerseits wird der Austausch mit der Kunstszene im Allgemeinen angestrebt. Andererseits wird aber auch das eigene gestalterische Experimentieren gefördert.

Pilotprojekt «geistReich»

Im Bereich «Kunst kennen» kann das neue Projekt «geistReich» angesiedelt werden. Mit «geistReich» möchte proArte Studierende dazu motivieren, ab und zu den Schritt in ein Museum zu wagen. Die Veranstaltungsreihe «geistReich» ist ein Projekt von proArte in Zusammenarbeit mit dem Kunstmuseum St.Gallen. In regelmässigen Abständen halten Dozierende der Universität St.Gallen im Kunstmuseum ein Referat, welches auf die aktuelle Ausstellung Bezug nimmt. Am 2. Juni sprach in einer ersten Veranstaltung Professor Johannes Anderegg über das Thema «Traum und Weltflucht? – ein Versuch über das Idyllische» und ging dabei auf die neue Ausstellung «Idyllisch» ein. Die Veranstaltung war erfolgreich und zog viele Vereinsmitglieder und Interessierte an. Robin Bolli zeigt sich erfreut über den guten Start und fühlt sich bestärkt darin, die Veranstaltungsreihe «geistReich» weiterzuführen. Ein «come together» von HSG und Stadt nennt Bolli dieses Projekt und ist überzeugt, mit diesem Angebot eine Lücke zwischen «Kunst» und «Uni» zu schliessen.

«Klein aber fein»

Im Oktober 2003 gründeten Eliane Bucher und Bruno Hensler proArte. Durch das Coaching-Programm im Rahmen der neuen Lehre wurde die Idee geboren, einen eigenständigen Verein für Kunstinteressierte zu schaffen. Mit proArte wollten sie den Studierenden einen Ausgleich zum vielen Auswendiglernen in der Assessment-Stufe bieten. Die Idee stiess auf Anklang, sodass sich schnell eine kleinere Gruppe bildete und die Vereinstätigkeit aufnahm. Heute gehören 26 Mitglieder und rund 50 Interessierte



ProArte-Präsident Robin Bolli begrüsst alle Kunstinteressierten zu den regelmässigen Veranstaltungen.

zum Kreis von proArte. Robin Bolli beschreibt den Verein als «klein aber fein» – also als ein Geheimtipp unter den vielen Vereinen an der HSG.

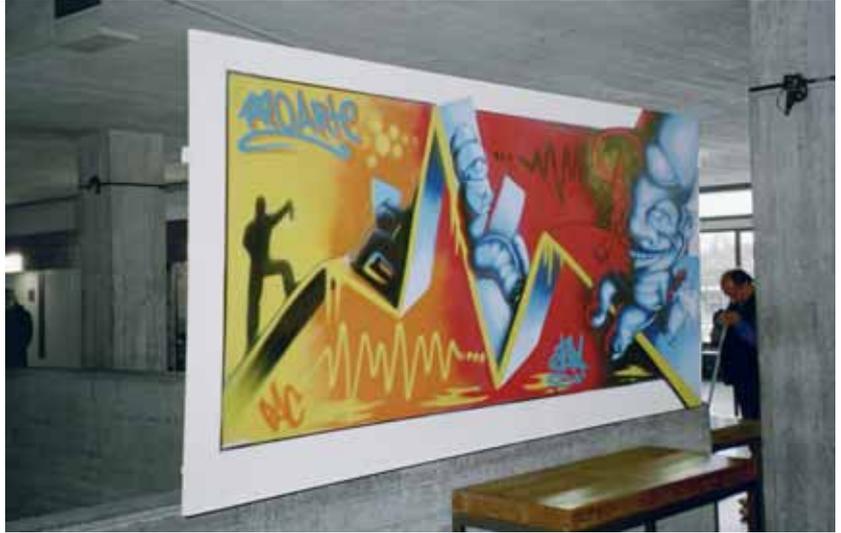
Der Vorstand, bestehend aus Robin Bolli, Roman Kern und Claudius Krucker, Bruno Hensler und Eliane Bucher, hat schon einige erfolgreiche und kreative Aktionen durchgeführt. Mit Freude erinnert sich der Präsident an die Startwoche 2003, als Kunststudentinnen und -studenten aus Zürich und Luzern auf dem Campus Einblick in ihre Arbeit boten. Diese Aktion mit dem Namen «Economics meets Art» machte die HSG-Studierenden auf proArte aufmerksam und blieb in bleibender Erinnerung.

Kreative Aktionen

Neben solchen Einzelaktionen und der Veranstaltungsreihe «geistReich» hat proArte einen Vortragszyklus, genannt «proZyklus», ins Leben gerufen. Im vergangenen Wintersemester versuchten diverse Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Gesellschaft und Politik die Frage «Was ist Kunst?» aus ökonomischer und rechtlicher Sicht vor einem interessierten Publikum zu



Anlässlich der Startwoche 2003 gaben Künstlerinnen und Künstler direkt auf dem Uni-Gelände einen Einblick in ihre Arbeitsweise.



beantworten. Unter dem Titel «Marketinginstrument Kultur!?» beschäftigt sich proArte im laufenden Semester mit der aktuellen Diskussion, ob und wenn ja inwieweit Unternehmen mit ihrem Kultur- und Kunst sponsoring die Arbeit von Kultur- und Kunstschaffenden beeinflussen und auch direkt oder indirekt steuern. Auch Fragen rund um Kunst in Unternehmen oder das ungleiche Verhältnis zwischen männlichen und weiblichen Kunstschaffenden mit hohem Bekanntheitsgrad will der Vorstand in kommenden Vortragszyklen aufgreifen.

Aktives Vereinsleben

Neben den regelmässigen Veranstaltungsreihen treffen sich die Vereinsmitglieder mehrmals pro Semester zu einem Schwatz über Gott, die Welt und natürlich Kunst. Der Vorstand bemüht sich, jeweils eine Künstlerin oder einen Künstler aus St.Gallen zu diesen Treffen einzuladen, um die Runde mit neuen Inputs zu bereichern. Auch Ausstellungen in Museen werden oft gemeinsam besucht. Interessierte, die sich nicht aktiv mit Kunst beschäftigen, sind an den Veranstaltungen ebenfalls herzlich willkommen. Bolli betont, dass man kein Kunstkenner sein müsse, um bei proArte Mitglied zu werden oder eine der Veranstaltungen zu besuchen. Das Interesse an der Auseinandersetzung mit Kunst stehe im Mittelpunkt. «Jeder kann einen Katalog über das Schaffen eines Künstlers auswendig lernen. Uns ist es aber wichtig, dass man sich seine eigenen Gedanken zu einem Kunstwerk macht und so durch die eigene Interpretation seinen Beitrag zum kreativen Akt des Künstlers leistet», sagt Bolli.

Studieren an einem bedeutenden Ort der Kunst

Die HSG kennt man als international bekannte und aussergewöhnliche Kaderschmiede. Viel weniger bekannt ist jedoch die bedeutende Position der Universität St.Gallen als Ort der Kunst. Denn hinsichtlich der Qualität und Quantität der auf dem Campus vorzufindenden Werke könnte die HSG durchaus ein kleineres Museum sein. So können unter anderem Werke von Arp, Bill, Cragg, Giacometti, Miró oder Richter entdeckt werden. Robin Bolli meint mit einem Augenzwinkern, der Kurator des Kunstmuseums St.Gallen hätte schon gesagt, er sähe die Werke lieber bei sich unten im Museum als oben an der HSG. Die meisten Studierenden kennen wohl das Werk von Miró oder dasjenige von Giacometti. Sie seien sich aber leider nicht bewusst, dass sie ihre Studienzeit an einem unter Kunstkreisen bekannten Ort verbringen – ohne überhaupt zu wissen, welchen Kunstschätzen sie tagtäglich begegnen.

Um die Kunstwerke an der HSG den Studierenden, Interessierten aus der Stadt oder auch Ehemaligen näher zu bringen, veranstaltet proArte unter dem Namen «Expedition HSG» regelmässige Führungen (siehe Kasten).

Mit diesen Kunstführungen, Mitgliederbeiträgen sowie Sachsponsoring hält sich der Verein finanziell über Wasser. Das Geld sei rar, meint Bolli, deshalb sei man immer wieder auf das freiwillige Engagement von Referenten und Veranstaltungssponsoren angewiesen. Die Freude an der Kunst und die Überzeugung, durch die Auseinandersetzung mit dieser genau die zentralen Anforderungen an

eine Führungskraft – nämlich geistige Flexibilität, Kreativität, Networking und innovative Methoden bei der Problemlösung – zu erfüllen, motiviert ihn und sein Team für die weitere Tätigkeit. Studierende und Interessierte, die für einmal in die Kunstwelt hineinblicken möchten, können sich auf die Veranstaltungsreihen im Wintersemester 2005/2006 freuen. Aktuelle Informationen können über www.proarte.ch abgerufen werden.

proArte bietet regelmässige Kunstführungen durch die Universität St.Gallen an. Vielen Ehemaligen war damals wie heute nicht bewusst, dass sie sich täglich in einem national und international bekannten Gebäude aufhalten. Nicht nur dank ihrer architektonischen Einzigartigkeit, sondern auch wegen ihrem reichen Schatz an Kunstwerken gilt die Universität in Kunstkreisen als renommiertes Gesamtkunstwerk.

Wenn Sie sich hierfür interessieren, wird proArte Ihnen gerne nach Voranmeldung auf einem etwa einstündigen Rundgang einen Einblick vermitteln und Ihnen die Hintergründe zu den Kunstwerken erklären.

proArte
c/o Universität St. Gallen
Dufourstrasse 50
CH 9000 St. Gallen
www.proarte.ch
info@proarte.ch

Revolution der Bibliotheksverwaltung

Mit einem neuartigen Bibliothekssystem zur Automatisierung von Bibliotheken gewann Bibliotheca RFID Library Systems AG im Jahre 2004 den Zuger Innovationspreis und im Februar dieses Jahres den Swiss Technology Award. Bereits drei Jahre nach der Gründung durch den HSG Alumnus Marcel Nauer beschäftigt das Unternehmen 35 Mitarbeitende und hat den Break-even erreicht.

Von Anina Fleischmann

Als Marcel Nauer vor fünf Jahren seinen Verlag arsEdition verkaufte und kurz darauf das Unternehmen Bibliotheca RFID Library Systems AG gründete, stand in erster Linie eine effizientere und kostengünstigere Mediensicherung im Vordergrund. Mit einer neuen Technologie, genannt Radio Frequenz Identifikation (RFID), wollte er den Bibliotheksalltag revolutionieren. Nun, drei Jahre später, kann das Start-up mit rund 35 Angestellten ein ausgereiftes Produkt anbieten, das den Barcode in den Bibliotheken ablöst und das gesamte Medienmanagement optimiert. Die neuartige Technologie RFID hat sich in verschiedenen Branchen und Anwendungen bereits etabliert. Mit programmierbaren RFID-Chips lassen sich viele Arbeitsprozesse vereinfachen und automatisieren.

Marktführer in Europa

«Innert kürzester Zeit sind wir Marktführer in der Distribution von RFID-Bibliothekssystemen in Europa geworden und versuchen momentan, die Welt zu erobern», beschreibt Marcel Nauer den Erfolg seines Unternehmens. Das patentierte BiblioChip-System ist seit seiner Entwicklung äusserst erfolgreich. Ein kreditkartengrosses Buchetikett ist mit einem «intelligenten» Chip und einer kleinen Aluminium-Antenne ausgestattet. Dieser Chip wird von einem Lesegerät

Beispielsweise in der Stadtbibliothek Winterthur können Bücher rund um die Uhr abgegeben werden. Mit der neuen RFID-Technologie wird der gesamte Ausleihprozess automatisiert.

aktiviert, um kodierte Informationen per Funk mit der bibliotheksinternen Datenbank auszutauschen, die für die Ausleihe und die Rückgabe von Büchern und Medien aller Art verwendet wird.

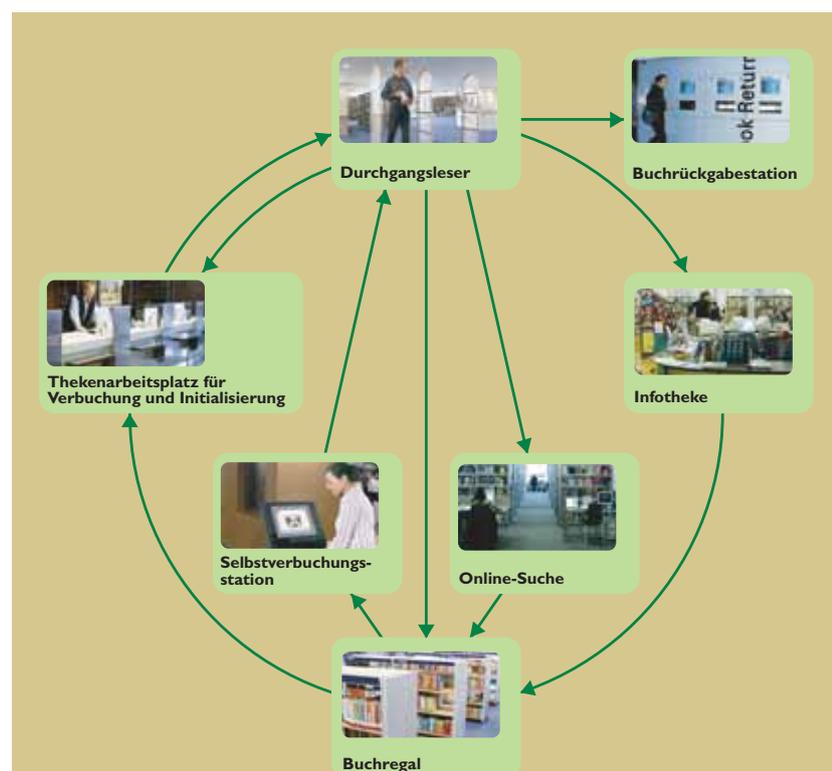
Das Schweizer Unternehmen mit Hauptsitz in Zug und Niederlassungen in Philadelphia/USA und Kopenhagen/Dänemark hat weltweit bereits über 60 Projekte gewonnen. Darunter sind die grossen öffentlichen Bibliotheken von Wien, Stuttgart und Zürich, Universitätsbibliotheken, Research- und Firmenbibliotheken.

Effizienzsteigerung in Bibliotheken

Der Nutzen des BiblioChip-Systems liegt darin, dass die Besucher alle Medien selbständig ausleihen und mit externen Rückgabeautomaten während 24 Stunden retournieren können. So steigt die Flexibilität für Bibliotheksangestellte und Benutzer.

Der Benutzer wählt die entsprechenden Medien aus und identifiziert sich für die Ausleihe mit seiner Bibliothekskarte an der Selbstbedienungstation. Das Benutzerkonto wird automatisch geführt. Bibliotheca RFID Library Systems AG spricht von einer fünfmal kürzeren Abwicklungszeit für die Ausgabe und Rückgabe. Wenn ein Besucher einen ganzen Stapel Bücher ausleihen will und eine Maschine die Abwicklung in Sekundenschnelle ohne menschliches Zutun erfüllt, bilden sich keine Warteschlangen mehr und das Personal ist entlastet.

Die Inventarisierung kann mit einem tragbaren Handlesegerät ebenfalls vereinfacht werden: Verstellte Medien werden mühelos aufgespürt. Ein weiterer Vorteil ist die zentrale Mediensicherung, die durch das BiblioChip-System gewährleistet wird. Sicherheitsschleusen an den Ausgängen prüfen, ob alle Medien korrekt ausgebucht wurden. Will ein Besu-





Bibliotheca-Gründer und HSG Alumnus Marcel Nauer (links) führt die Projektgruppe des Master-Lehrgangs in den Praxisfall Bibliotheca ein.

cher ein Buch aus der Bibliothek führen, ohne es ausgeliehen zu haben, ertönt ein Alarmsignal. Auch wenn ein Kind die Bibliothek mit einem Medium, dessen Chip eine Altersbegrenzung für Kinder speichert, verlässt, wird dies mit einem Alarmton angezeigt.

Mehrfache Prämierung

Mit dieser bahnbrechenden Entwicklung gewann Bibliotheca nicht nur viele Aufträge in Europa und den

USA, sondern auch renommierte Preise. Im Jahr 2004 erhielt das Unternehmen den mit 20'000 Franken dotierten Zuger Innovationspreis. Der Preis geht jeweils an ein Unternehmen, das aufgrund eines volkswirtschaftlich, sozial und ökologisch sinnvollen und innovativen Modells neue Arbeitsplätze geschaffen oder bestehende Arbeitsplätze erhalten hat.

Dieses Jahr wurde der bedeutendste Schweizer Technologiepreis «Swiss Technology Award» an Bibliotheca verliehen. Die Preisträger dieses Wettbewerbs profitieren von professionellem Marketingsupport und können an bedeutenden Messen in ganz Europa teilnehmen. Auf der CeBIT 2005, der weltgrössten IKT-Messe in Hannover, konnte Bibliotheca das RFID-System nicht nur interessierten Bibliothekaren praxisnah demonstrieren, sondern knüpfte zahlreiche internationale Kontakte zu neuen Kooperationspartnern.

RFID in der Stadtbibliothek Winterthur

Wie das neuartige System in der Praxis funktioniert, zeigt das Beispiel der neuen Stadtbibliothek Winterthur. Dort werden monatlich über 63'000 Medien von 30'000 Besucherinnen und Besuchern ausgeliehen. Bei der Neukonzeption der Bibliothek standen die Verantwortlichen vor grossen Herausforderungen. Das neue achtstöckige Haus mit seinen vielen Angeboten musste mit einem um zwei Stellen reduzierten Personalbestand betrieben werden. Da dies mit einem traditionellen Ausleihbetrieb nicht möglich gewesen wäre, mussten Automatisierungs-Möglichkeiten gefunden werden.

Mit der Radiofrequenzidentifikation (RFID) konnten wesentliche Effizienzgewinne erlangt werden. Die Benutzerinnen und Benutzer können

sich nun an den Selbstverbuchungs- und Rückgabeautomaten selber bedienen. Das Personal wird entlastet und kann sich vermehrt der Beratung und der Betreuung der neuen Angebote widmen. Die neue Stadtbibliothek hätte nach eigenen Aussagen ohne die Einführung der modernen RFID Technologie und unter Beibehaltung der herkömmlichen Medienverwaltungstechnik sechs zusätzliche Stellen beantragen müssen.

Als der Anschaffungsentscheid 1999 fiel, wurde der «Bibliomat» speziell für die neue Stadtbibliothek entwickelt. Im ersten Jahr nach der Betriebseinführung musste das System zwar noch optimiert werden, doch die Verantwortlichen sind sich heute sicher, dass die neue Stadtbibliothek Winterthur ohne das RFID-System nicht funktionieren könnte. Voraussetzung ist, dass die Automaten konsequent genutzt werden – die Schalterausleihe wurde auf ein Minimum reduziert. Das Resultat zeigt, dass über 95 Prozent der Ausleih- und Rückgabevorgänge über die Automaten geschehen und der Medienschlag um 40 Prozent gestiegen ist. Zu Beginn unterstützten die Bibliotheksangestellten die Kunden in der Bedienung der Automaten. Heute haben sich die meisten Besucher an die zukunftsorientierte Infrastruktur gewöhnt. Gewöhnt haben sie sich auch daran, dass man in Winterthur nicht mehr Schlange stehen muss.

MBA-Studierende beschäftigen sich mit Bibliotheca-Praxisfall

Bibliotheca-Gründer und HSG Alumnus Marcel Nauer betreut seit Herbst 2004 eine Gruppe aus Studierenden der Universität St.Gallen während ihres dreisemestrigen Master-Lehrgangs. Die Studentinnen und Studenten beschäftigen sich mit einem Praxisfall aus dem Umfeld der Bibliotheca RFID Library Systems AG. Bei Besuchen des Unternehmens und der intensiven Auseinandersetzung mit dem Praxisfall gewinnen die Studierenden Erkenntnisse im technischen wie auch im betriebswirtschaftlichen Umfeld. Das Ziel des Projekts ist es, den Studentinnen und Studenten einen Einblick in die Praxis eines erfolgreichen Unternehmens zu bieten und die Vernetzung der zukünftigen Absolventen mit der Wirtschaft zu fördern.

Weitere Informationen:

**Bibliotheca RFID
Library Systems AG
Baarerstrasse 59
6300 Zug
info@bibliotheca-rfid.com
www.bibliotheca-rfid.com**

EMBA-Teilnehmer gewinnen NZZ-Preis

Mit einer Projektarbeit über eine «Strategie zur Verlagerung einer Wertschöpfungskette nach Asien» gewannen drei Teilnehmer der EMBA Klasse 24 den renommierten NZZ-Preis.

Von Franziska Eberhard

In einer Projektarbeit der EMBA Klasse 24 wurde eine Strategie zur Verlagerung der Wertschöpfungskette nach Asien erarbeitet. Die zukünftige Wertschöpfungskette wurde durch eine Gegenüberstellung verschiedener Szenarios ausgearbeitet und ausgestaltet. In einem ersten Schritt wurden in einem Top-down Ansatz die notwendigen, abstrahierenden und komplexitätsreduzierenden theoretischen Grundlagen erarbeitet. Das Hauptarbeitsinstrument «General Management Navigator» war eine Toolbox für die Erarbeitung

strategischer Initiativen. Die Betrachtungen in dieser Arbeit konzentrierten sich dabei vor allem auf die Wertschöpfung.

Die «Wertschöpfungskette nach Porter» war das analytische Werkzeug für die detaillierte Beschreibung und Modifikation der Wertschöpfung. Der zweite Schritt war vor allem analytischer Natur und umfasste Aspekte der Initiierung und Positionierung des «General Management Navigators». Analysiert wurde die strategische Ausgangslage, wobei Marktprognosen, geografische Markttrends, die Kunden, die Konkurrenten und die Produkte eingehender beleuchtet wurden.

Danach wurde die Wertschöpfungskette bezüglich der kritischen Erfolgsfaktoren analysiert. Trends bei den Stakeholdern spielten bei der Wertschöpfungskettentransformation eine wichtige Rolle. Schlussendlich wurden sämtliche strategischen Optionen zur Ausgestaltung der Wertschöpfungskette separat bezüglich strategischer Freiheitsgrade, Standort und Veränderungsart durchdacht und die erfolgsversprechendste Konfiguration herausgearbeitet. Danach wurden die verbleibenden Optionen einer Nutzwertanalyse, Kosten-Nutzen-Analyse und einer Risikobetrachtung unterworfen.



Die Preisträger des NZZ-Preises Urs Janssen, Dr. Thomas Schnider und Markus Iseli (v.l.n.r.) sind Teilnehmer der Klasse 24 des Executive MBA.

Umgang und Erwartungen mit Executive Search

Bei der Besetzung einer offenen Stelle ziehen die Unternehmen oft einen Executive Searcher zu Rate. Der Such- und Auswahlprozess eines geeigneten Kandidaten erfordert eine klare Definition der Erwartungen zwischen Klienten, Executive Search Unternehmen und Kandidaten.

Von Franziska Eberhard

Dr. Roger Rytz von Spencer Stuart zeigte im Rahmen eines Vortrages anlässlich einer Weiterbildungsveranstaltung der EMBA Alumni HSG im März 2005 auf, was Klienten und Kandidaten von einem Executive Search erwarten und was sie Wesentliches zum Erfolg beitragen können.

Bewerbungsprozess als «Zweibahnstrasse»

Wenn ein Executive Search Unternehmen für den Klient eine Vakanz besetzt, wird vom Kandidaten erwartet, dass er einen ausführlichen und substanzialen Lebenslauf an den Berater abgibt. Der Berater soll sich ein klares Bild über die Kompetenzen des Kandidaten machen können. Gleichzeitig muss sich der Kandidat über seine eigenen Stärken, Schwächen und seine Eignung für die Stelle sowie seine Karriereziele und seine Wunschposition im Klaren sein. Der Kandidat soll ebenfalls Verständnis dafür aufbringen, dass das Verhältnis eine «Zweibahnstrasse» ist, also jeder Part seinen Beitrag leisten muss.

Bei Auswahlprozess brillieren

Wird der Kandidat vom Executive Search Berater genauer betrachtet, muss er Auskünfte über seine eigenen Qualifikationen und Karriereziele geben können und flexibel verfügbar sein. Der Lebenslauf sollte dann noch ausführlicher und aussagekräftiger und eventuell in englischer Sprache eingereicht werden. Neben der Wahrnehmung des Vorstellungstermins gehört auch eine Liste von aussagekräftigen, relevanten Referenzpersonen, zu denen eine vertrauensvolle Beziehung besteht, zum Pflichtenheft eines Kandidaten. Selbstverständlich muss dieser

auch die nötige Begeisterung für die neue Aufgabe aufbringen.

Wird ein Kandidat ausgewählt und vom Klienten angestellt, muss der Kandidat seine Eckwerte und Minimalanforderungen klar kommunizieren. Der Vertrag soll danach flexibel ausgestaltet werden.

Klares Anforderungsprofil

Der Klient erwartet vom Executive Search Berater, dass er Kenntnisse vom Unternehmen, der Position, den Anforderungen, der nötigen Qualifikation und der Attraktivität der Position besitzt. Ebenso wird eine wertschätzende, kompetente und förderliche Gesprächsführung vorausgesetzt. Setzt ein Klient ein Executive Search Unternehmen für den Such- und Auswahlprozess eines geeigneten Kandidaten für eine Vakanz ein, muss der Berater die konkreten Informationen über den Klienten und das Aufgabengebiet einholen und ein schriftliches Anforderungsprofil erstellen. Die wichtigsten Fragen müssen beantwortet sein, bevor der Suchprozess beginnt.

Begleitung des Klienten

Während dem Such- und Auswahlprozess muss der Berater den Klienten kontinuierlich über Zwischenergebnisse informieren und die nächsten Schritte gemeinsam mit ihm planen. Ein professionelles Projektmanagement ist für eine erfolgreiche Zusammenarbeit eine wichtige Voraussetzung.

Entscheidet sich das Unternehmen für einen Kandidaten, soll der Berater den Klienten in schwierigen Verhandlungen sozialkompetent unterstützen. Das Executive Search Unternehmen soll auch bei Fragen zum Gehalt und den Anstellungsbedingungen beratend wirken. Oberstes Ziel eines Beraters sollte es sein, eine beidseitig

zufriedenstellende Lösung für den Klienten wie für den Kandidaten zu finden und dabei seine Erfahrung mit Stolpersteinen (z.B. in der Integrationsphase) einzubringen.



Executive Search Berater Roger Rytz.

EMBA-Absolventen gründen Jobbörse

Anlässlich einer EMBA Weiterbildungsveranstaltung entstand die Idee, eine Plattform für stellensuchende EMBA-Absolventen zu schaffen. Die neu gegründete Arbeitsgruppe setzte sich zum Ziel, eine Jobbörse mit handfesten Ergebnissen aufzubauen.

Die Teilnehmer der Arbeitsgruppe sind alles Führungskräfte mit Erfahrung als CEO, Geschäftsleitungsmitglied, Leiter Business Unit oder als Consultant. An ihren regelmässigen Treffen werden Erfahrungen im Bewerbungsprozess ausgetauscht. Eine Untergruppe beschäftigt sich mit der Thematik «Kauf oder Gründung einer Firma». Über eine Internet-Plattform wird der Erfahrungsaustausch auch über grössere Distanzen möglich.

Kontaktinformationen:

Stellensuchende:

Marco Piatti, Tel. 079 400 91 00,
mpiatti@bluewin.ch

Unternehmen mit Vakanz:

Eduard Schellenberg,
eduard@schellenberg-online.net

Anciens de St.Gall

Der Alumni-Club «Anciens de St.Gall» wurde 1998 neu organisiert und ist seither mit einem Fest pro Jahr sowie regelmässigen Business-Lunches in der Westschweiz aktiv.

Von Anina Fleischmann

Im Jahr 1998 schlossen sich der Alumni Club Genf und der Alumni Club Waadt zusammen und setzten sich zum Ziel, mehr Dynamik und eine lockere Atmosphäre in die Vereinsaktivität zu bringen. Dank dem Impuls von Präsident Tibor Luka und seinem Team von heute 10 Mitgliedern wird seither jeweils an einem Donnerstag im Herbst eine grosse Veranstaltung an einem aussergewöhnlichen Ort durchgeführt.

An diesem Abend wird statt einem Essen mit fixer Tischordnung nur noch ein Steh-Bufferet organisiert. Der Anlass dreht sich stets um Themen, die nicht unmittelbar mit Wirtschaft oder Politik zu tun haben, sondern sich mit Kunst,

Kultur oder Unterhaltung beschäftigen. In der Vergangenheit stellten beispielsweise acht prämierte junge Genfer Künstler ihre Werke vor. Eine andere Veranstaltung bot den Mitgliedern eine Parfum-Probe mit anschliessender Zigarren-Degustation.

Bereits nehmen über 150 Gäste an den jährlichen Veranstaltungen teil. Die steigende Nachfrage zeigt, dass sich das Fest zu einem Erfolg entwickelt hat. Jeder Alumni, der in der

Weitere Informationen:

**Association des Anciens
de St.Gall**
c/o Tibor Luka
www.anciensdestgall.ch

Westschweiz wohnhaft ist oder mit der Westschweiz verbunden ist, wird mit Partner eingeladen. Es wird kein Jahresbeitrag erhoben; die Kosten werden über ein Eintrittsgeld abgedeckt.

Jüngere Atmosphäre

Die elf Komitee-Mitglieder ziehen zu den Veranstaltungen jeweils einen roten Pullover ohne Krawatte an. Tibor Luka, Präsident des Komitees, meint: «Wir versuchen, damit eine lockere Stimmung zu verbreiten und haben es geschafft, ein jüngeres Publikum zu gewinnen.» Der Anlass wird dieses Jahr bereits zum siebten Mal durchgeführt. Neben dem Anlass im Herbst organisiert der Alumni Club jeweils drei bis vier Business Lunchs pro Jahr, die mit prominenten Referenten aufwarten.

«Model United Nations» in New York

20 Studierende der HSG nahmen Ende März am «Model United Nations» in New York teil. Neben den Verhandlungen stand auch ein Besuch des HSG Alumni Clubs New York auf dem Programm.

Von Christian Harding, Volker Bernhardt

Der HSG Alumni Club New York traf am 21. März 2005 eine Delegation von 20 HSG-Studierenden, die in New York an der Simulation «National Model United Nations» teilnahmen. Claus von Campenhausen, Präsident des lokalen Alumni Clubs, empfing die Jung-Diplomaten. Nach einer Einführung durch den Alumni-Präsidenten und einer Vorstellung des Projekts durch Kursleiter Urs V. Arnold und «Head Delegate» Volker Bernhardt lernte man sich näher kennen. Für Studierende und Alumni war der Austausch besonders interessant: Die Studierenden profitierten von den Erfahrungen der bereits im Berufsleben stehenden HSG-Studierenden, die Alumni erfuhren, was fernab von New York im St.Galler Studienalltag aktuell ist.

Weltpolitik hautnah

Als dänische Diplomaten über Themen der Weltpolitik zu verhandeln, dabei dänische Interessen wahrzunehmen sowie internationale Koalitionen zu schmieden, war die Aufgabe der Studierenden, die den Kurs «National Model United Nations in New York» besucht hatten.

Vom 22. bis 26. März 2005 simulierten während einer Woche rund 3'300 Studierende von Universitäten aus aller Welt eine Sitzungswoche der Vereinten Nationen und repräsentierten «ihr» Land in 24 verschiedenen Komitees. Auf dem Rahmenprogramm der Gruppe stand neben dem Besuch der HSG Alumni, die das Projekt mit 5'000 Schweizer Franken unterstützt hatten, ein Besuch der Schweizer Mission.

Während der intensiven Vorbereitungsphase konnten die Studierenden

fundierte Einblicke in den Arbeitsablauf der UN, die Positionen und Allianzen Dänemarks sowie die diplomatischen Gepflogenheiten gewinnen.



Die HSG-Delegation vor dem Sitz der Vereinten Nationen in New York.

HSG Alumni Forum diskutiert Herausforderungen eines CEO

Rund 200 Ehemalige nahmen am 10. Juni am zweiten HSG Alumni Forum teil. Die Referate drehten sich rund um das Thema «CEO – to be or not to be» und beschäftigten sich mit der Frage, was einen erfolgreichen CEO ausmacht.

Von Anina Fleischmann

«Interessant ist, dass CEO's trotz ihren hohen Managerlöhnen nicht verachtet werden. Im Gegenteil, die Leute vergöttern diese für ihre Rolle als Superstar!» Mit diesen Worten begrüßte Rektor Ernst Mohr die rund 200 Teilnehmenden des zweiten HSG Alumni Forums am 10. Juni 2005 im Weiterbildungszentrum der Universität St.Gallen. Mit einem Augenzwinkern analysierte Mohr die beiden Typen von CEO's in volkswirtschaftlicher Hinsicht: Der normalsterbliche CEO und der Superstar-CEO. Was einen guten CEO ausmache, sei die zentrale Frage des Anlasses, meinte Mohr.

Innovationsbesessenheit als Erfolgsfaktor

HSG-Professor Franz Jaeger, der sich selber als einen «CEO zum Schmunzeln» bezeichnete, zeigte zu Beginn auf, welche Kompetenzen ein CEO mitbringen sollte, um erfolgreich zu sein. Neben der Fach- und Unternehmerkompetenz müsse eine Person mit derart viel Macht auch die nötige Portion an Moralkompetenz und das Verständnis für Volkswirtschaftslehre, Gesellschaft und Politik mitbringen. Besonders wichtig sei für einen CEO, dass er regelrecht innovationsbesessen sei, Grenzen überschreite und aussengerichtet sei, führte Jaeger aus. «Wir müssen von der EU-Isolierung wegkommen und uns auf alle Seiten hin öffnen. Vor allem China und Osteuropa sind Wachstumsländer, die wir nicht ausser Acht lassen dürfen.»

Valentin Vogt, CEO der Burckhardt Compression AG, sah im Anschluss die Erfolgsfaktoren für Unternehmen in der Wahrung der Unabhängigkeit, dem Wachstum in globalen Märkten, der Differenzierung der Marktleistungen und dem Risikomanagement als zentrale Führungsaufgabe.

Social Value statt Shareholder Value

Reka-Direktor Werner Bernet stellte die Gewinnmaximierung im Dienste des «Social Value» ins Zentrum seiner Ausführungen. Durch das Konzept der Gewinnmaximierung sei eine Non-Profit-Organisation wie Reka in der Lage, finanzschwachen Familien kostenlose Ferien zu ermöglichen,

führte er aus. Als CEO ist Bernet bereits seit 30 Jahren für die sozialtouristische Unternehmung verantwortlich und schaffte es, den Umsatz und den Gewinn um ein Vielfaches zu steigern. Die Auslastung der Reka-Feriendörfer liegt bei 240 bis 320 Tagen im Jahr und übertrifft somit die Zahlen von fast jedem Hotel in der Schweiz. Dass das Modell eines Unternehmens auch ohne die konsequente Fokussierung auf den Shareholder Value geschehen kann, verdeutlichte Bernet damit, dass die Reka-Genossenschafter auf jegliche Gewinnausschüttung verzichten und damit vielen ärmeren Familien eine Freude bereiten können. CEO's riet er, seinen Mitarbeitern Sorge zu tragen: «Die richtigen Leute an Bord zu haben, ist das wertvollste Kapital eines Unternehmens.»

«Wer heute rastet, ist schnell vom Winde verweht»

Walter Gruebler, Chairman der Sika AG, wurde bei seinen Überlegungen vom enormen Potenzial des aufstrebenden China und der osteuropäischen Staaten getrieben. Er befürchtet eine geografische Gewichtsverlagerung nach China, Russland, Indien, Brasilien und in die USA. Europa sei da auf dem absteigenden Ast. Gruebler ermahnte alle Anwesenden, die Entwicklungen nicht zu verpassen und sich an die veränderten Bedürfnisse des Markts anzupassen. Auch im Bildungsbereich sah er Umwälzungen. Man brauche Knechte und Mägde, die einem die Kartoffeln aus der Erde holen, und keine Fürsten, die nur darüber berichten, verdeutlichte er seine Ausführungen. Als Hinweise für die Optimierung der Ausbildung des Nachwuchses forderte er eine Ausweitung der Kompetenzen um die sozia-

Zwei HSG Alumni nutzen die Pausen für Networking.



Die Referenten Walter Gruebler, Werner Bernet, Ellen Ringier, Antoinette Hunziker-Ebnetter und Valentin Vogt (v.l.n.r.) diskutieren im Podiumsgespräch mit Björn Johansson (3. von rechts).

le Perspektive und eine stärkere Ausrichtung auf die Praxis.

Aufruf zu mehr Menschlichkeit im Management

Antoinette Hunziker-Ebnetter, Konzernleitungsmitglied der Julius Bär Holding AG, kann auf eine erfolgreiche Karriere zurückblicken. Ihr Erfolgsrezept für motivierte und erfolgreiche Mitarbeiter sei das «Management by walking around», also den engen Kontakt zum Team. Warnzeichen müsse man spüren, bevor sie zum Problem würden, meinte sie. Wenn sie den Mitarbeitern in die Augen schaue und darin Zufriedenheit sehe, wisse sie, dass der Erfolg garantiert sei.

So sei es für sie wichtig, die persönliche Vision von Glück bei den Mitarbeitern zu nähren. «Wie bei der Erziehung meines Sohnes versuche ich, die Mitarbeiter für etwas zu begeistern», sagte sie.

Auch Dr. Ellen Ringier, die anstelle von Markus Fiechter auftrat, rief zu mehr Menschlichkeit bei der Unternehmensführung auf. Ellen Ringier hat in den letzten 15 Jahren diverse Non-Profit-Organisationen aufgebaut und geführt. «Ich versuche, die Unter-

nehmer davon zu überzeugen, dass Good Governance nachhaltiger ist als das Streben nach einem möglichst hohen Shareholder Value.» Sie ermahnte die Anwesenden, den Careholder Value wieder mehr zu leben und sich für Unterprivilegierte einzusetzen. Ihre Sorge galt in ihrem Referat der grossen Anzahl an Working Poor, Alleinerziehenden und durch Arbeitslosigkeit oder Burnout psychisch kranken IV-Bezügern. Mehr Kinderkrippen, Blockzeiten, Tagesschulen und eine Harmonisierung der Lehrpläne seien dringende Anliegen, um Alleinerziehende zu entlasten. «Der Patron, der soziale Verantwortung für seine Belegschaft übernimmt, ist heute leider selten geworden», meinte sie. Mit einem Spendenaufruf schloss sie ihr Referat.

Die Gegensätze zwischen den Vorträgen hätten nicht grösser sein kö-

nen. Auch in der anschliessenden Podiumsdiskussion und in den Workshops wurde die Gratwanderung eines CEO zwischen der bedingungslosen Gewinnmaximierung und seiner sozialen Verantwortung heftig diskutiert.

Die dynamische Stimmung der rund 200 Teilnehmenden reichte bis in die späten Abendstunden und besicherte den Ehemaligen ein gemütliches Beisammensein und einen spannenden Erfahrungsaustausch.



Der Lunch bietet Gelegenheit zum Kennenlernen.



HSG-Alumni-Präsident Urs Landolf dankt dem Publikum für die Teilnahme am Forum.

Bestellformular

Per Fax an +41 (0)71 224 30 11

CHF 59.-



College Jacke
Sportliche Jacke im Collegestyle mit «University of St.Gallen»-Schriftzug auf der Brust. Grössen:
Herren: cloud blue, M, L, XL
Damen: light blue, S, M, L

Rücken

	Grösse	Stück
Herren		
Damen		

CHF 29.-



Regenschirm
Automatikschild mit Durchmesser 1 m. «Peterli» und Schriftzug «Universität St.Gallen» einmalig in weiss aufgedruckt.

	Stück
Dunkelgrün	

CHF 11.-



Mug
Weisse Tasse, «Peterli» auf der Vorderseite, Schriftzug «Universität St.Gallen» auf der Rückseite

Schriftzug	Stück
englisch	

CHF 11.-



Pin
Edler Anstecker, silbriges «Peterli». Grösse 8 x 8 mm
Schlüsselband
in silbergrau mit Schriftzug «University of St.Gallen». Länge 48 cm.

	Stück
Pin	
Schlüsselband	

CHF 79.-



Kapuzenpulli
Unisex, mit Känguruhtaschen und grünem Stick «University of St.Gallen» in Colleaguelettern über der Brust und dem Logo mit Schriftzug auf dem Ärmel. 100% Baumwolle, Erhältlich in S, M, L

	Grösse	Stück
Grau		

CHF 42.-



Polo-Shirt Herren
«Peterli» dezent auf Brust gestickt: Erhältlich in: S, M, L, XL

	Grösse	Stück
Blau		
Schwarz		
Beige		

CHF 42.-



Polo-Shirt Damen
«Peterli» dezent auf Brust gestickt. Erhältlich in S, M, L

	Grösse	Stück
Weiss		
Blau		

CHF 29.-



T-Shirt «Paradise Girly»
Damen T-Shirt vom Trendlabel American Apparel, 100% Baumwolle. Erhältlich in S, M, L.

	Grösse	Stück
Weiss/rot		
weiss/schwarz		

CHF 8.-



Kugelschreiber «Elegant»
Kugelschreiber aus Metall mit blau schreibender Mine

	Stück
Silber	

Name	Vorname	Strasse	Land/PLZ/Ort
Telefon	Kreditkarte	Nummer	Expiry Date
E-Mail		Ort/Datum	Unterschrift

Versandkosten Schweiz/Liechtenstein: Die Versandkosten betragen CHF 10.76 inkl. Mwst. Bei einer Bestellung vom Regenschirm in Verbindung mit weiteren Artikeln, die das Versenden von mehr als einem Paket erfordern, werden evtl. anfallende Mehrkosten berechnet. Bei einem **Versand ins Ausland** werden ebenfalls evtl. anfallende Mehrkosten berechnet. Die AGB finden Sie unter www.hsgshop.ch.



HSG Alumni Fundraising: Services für Alumni Clubs werden ausgebaut

Thomas Bolliger, der im HSG Alumni Fundraising Team für die Organisation des HSG Alumni Forums verantwortlich ist, wird sich künftig auch verstärkt für die strategische Entwicklung von Services für Alumni-Clubs einsetzen.

Von Martin Jeker und Philipp Kotsopoulos

Neben Events wie der internationalen HSG Alumni Konferenz und dem HSG Alumni Forum sind im letzten Jahr auch spezielle Dienstleistungen für Alumni Clubs ins Blickfeld der Fundraising Aktivitäten bei HSG Alumni gerückt. Das erste internationale HSG Alumni Club Meeting, an dem sich im November vergangenen Jahres 35 Verantwortliche von Alumni Clubs aus aller Welt während zwei Tagen in St.Gallen austauschen konnten (alma berichtete in der Ausgabe 1/2005 darüber), bildete einen wichtigen Meilenstein in dieser Entwicklung.

Unterstützung für Alumni Clubs

Innerhalb des HSG Alumni Fundraising Teams war Thomas Bolliger für die Organisation des ersten Alumni Club Meetings verantwortlich und wird sich künftig als Delegierter für Alumni Clubs verstärkt um die strategische Entwicklung der Beziehung zwischen den Alumni Clubs, der «Dachorganisation» und der Universität kümmern. Zusätzlich zur Organisation des zweiten Alumni Club Meetings, das bereits in Planung ist, wird Thomas Bolliger die Alumni Club Verantwortlichen in der nationalen und internationalen Alumni Community in folgenden Bereichen unterstützen:

- Management der Mitglieder und Anlässe
- Informationsaustausch mit der Universität St.Gallen und den Dozierenden
- Bekanntmachung der Clubs
- Schaffung einer Plattform für den informellen Austausch und für die Erfassung und das Verständlichma-

chen regionaler Schwergewichte, Interessen und Herausforderungen

- Entwicklung eines Boards für die Entwicklung neuer Ideen und Strategien.

Als Anlaufstelle für die bestehenden Dienstleistungen für Alumni Clubs, wie z.B. Veröffentlichung von Events und Adressexporte, dient nach wie vor die HSG Alumni Geschäftsstelle in St.Gallen.

Noch mehr Erfahrungsaustausch

Teilnehmern des Alumni Forums in diesem oder letzten Jahr mag Thomas Bolliger zudem als Organisator dieses Events bekannt sein. Zusammen mit dem Fundraising Team wird er sich auch künftig um die Ausrichtung des Alumni Forums kümmern. Ziel des Alumni Forums soll in verstärkter Masse der Austausch unter Ehemaligen zu aktuellen Themen in einem offenen, ungezwungenen Umfeld sein. Es sollen neue Anregungen und Lösungsansätze vermittelt und neues Wissen ausgetauscht werden. Zudem sollen neue und bestehende Kontakte und der spezielle Spirit der HSG Alumni besser gepflegt werden. Letztlich soll auch der aktive Austausch mit der Universität stets aufrechterhalten und ausgeweitet werden.

Sowohl im Austausch mit den Alumni Clubs als auch beim Alumni Forum will sich Thomas Bolliger persönlich für die Alumni einbringen, um das grosse Potenzial des Alumni Netzwerks durch das Einladen und Zusammenführen von Ehemaligen zu aktivieren, z.B. um gegenseitige fachliche Unterstützung zu liefern, Business Opportunities zu schaffen und neue Initiativen anzustossen. Freund-

schaften können auf diesem Wege wiederbelebt und neue Kontakte geschaffen werden. Darüber hinaus sieht er es als wichtige Aufgabe an, weitere Alumni für die aktive Mitarbeit zu gewinnen.

Dr. Thomas Bolliger, Jahrgang 1963, studierte an der Universität St.Gallen Betriebswirtschaft und promovierte anschliessend bei Prof. Beat Schmid im Telekommunikationsbereich. Seine beruflichen Stationen führten von der Swisscom zu STG-Coopers & Lybrand, wo er zunächst als Senior Consultant im Information Management Consulting arbeitete und später als Vice Director und Member of the Board den Bereich «Engineering & Outsourcing» leitete. Nach der Fusion mit Revisuisse Price Waterhouse im Jahr 1998 war Thomas Bolliger Partner und Service Line Leader Business Process Outsourcing Schweiz bei PricewaterhouseCoopers. Im Jahr 2001 gründete er sein eigenes Beratungsunternehmen Dr. Bolliger Consulting, das Unternehmen in den Bereichen Service Design, IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing berät.



Wenn er nicht für HSG Alumni aktiv ist, verbringt Thomas Bolliger seine Freizeit als aktiver Sportpilot und bei zahlreichen weiteren Sportarten. Ausserdem reist und liest er gern und geniesst die Zeit mit Freunden und Familie.

Kontakt:
thomas.bolliger@drbolliger.com

Protokoll der Generalversammlung 2005

Von Philipp Kotsopoulos

1 · Begrüssung

Der Präsident, Dr. Urs Landolf, begrüsst die 142 anwesenden Mitglieder zur Generalversammlung 2005 und bedankt sich für das Interesse am Verein HSG Alumni. Einen besonderen Gruss richtet er an die anwesenden Ehrenmitglieder Herrn Dr. Wolfgang Schürer mit seiner Frau Monika Schürer und Herrn Wolfram Martel, an den alt-Rektor Herrn Prof. Dr. Peter Gomez, den Rektor Prof. Ernst Mohr PhD, die Prorektoren Prof. Dr. Thomas Dyllick, der die Ergebnisse der Alumni-Befragung präsentieren wird, und Prof. Dr. Thomas Bieger, auf dessen Tischrede beim Nachtessen man sich sehr freue, den Verwaltungsdirektor Dr. Markus Frank, die Studentenschaftspräsidentin Frau Nicole Büttner sowie ihren Nachfolger Herrn Andreas Hellmann, und Herrn Dr. René Käppeli, Mitglied des Stiftungsrates der Stiftung HSG Alumni, der über das Projekt Campus berichten wird. Weiter werden die anwesenden Vorstandsmitglieder des Vereins begrüsst. Ausserdem begrüsst Urs Landolf den Geschäftsführer, Herrn Philipp Kotsopoulos und Frau Daniela Ruf, Verantwortliche für das Sekretariat.

Die Traktandenliste wird in der vorliegenden Form genehmigt. Das Protokoll führt Daniela Ruf.

2 · Genehmigung des Protokolls der GV vom 11. Juni 2004

Die letztjährige Generalversammlung fand in Anwesenheit von 118 Mitgliedern am 11. Juni 2004 im Weiterbildungszentrum der Universität St. Gallen statt. Das Protokoll wurde in der alma 3/2004 auf den Seiten 26 bis 29 veröffentlicht und wird einstimmig genehmigt.

3 · Jahresbericht des Präsidenten

Der Jahresbericht wird vom Präsidenten, Urs Landolf, vorgetragen. Er beginnt mit den Berichten aus den

drei Ressorts Friend, Brain und Fund, gefolgt von einer Erwähnung weiterer Initiativen sowie einem Überblick über die Vergabungen, die der Vorstand im letzten Jahr bewilligt hat.

Eingangs erläutert Urs Landolf kurz die Funktion der drei Ressorts Friend, Brain und Fund. Das Friendraising umfasst die Pflege und den Ausbau des Netzwerks der Ehemaligen, also die horizontale Vernetzung. Im Brainraising wird ein Austausch zwischen Ehemaligen und der Universität angestrebt – die Ehemaligen lassen die Universität an ihrem Wissen und ihrer Erfahrung, die sie in der Praxis erwerben konnten, teilhaben. Im Fundraising werden Spenden für Aktivitäten der Universität und von HSG Alumni akquiriert – die Ehemaligen geben ihrer Universität finanziell etwas von dem zurück, was sie ihnen für die Karriere mitgegeben hat. Dabei konzentriert sich HSG Alumni auf Aufgaben, die vom Leistungsauftrag der öffentlichen Hand nicht abgedeckt sind. In allen drei Ressorts, besonders im Brain- und Fundraising, arbeitet HSG Alumni eng mit der Universität zusammen, viele Projekte werden als Joint Ventures geführt, wie z.B. der HSG Shop.

Im Ressort Friend ist zunächst die zweite internationale Alumni Konferenz zu erwähnen, die vom 16. bis 18. September 2004 in Going bei Kitzbühel stattfand und als voller Erfolg gewertet werden kann. Mit über 320 Teilnehmern aus 17 Ländern zwischen Abschlussjahrgang 1932 und 2004 war die Konferenz ausverkauft. Der Erfolg der zweiten Konferenz hat bestätigt, dass ein solches Forum und Format dem Interesse und Bedürfnis der Alumni entspricht, sowohl bezogen auf den Inhalt der Vorträge und Workshops, als auch auf die Gelegenheiten für privates und berufliches Networking.

Urs Landolf dankt dem Organisationskomitee unter Leitung von Dr. Oliver Pabst für die gute Arbeit und informiert, dass die Planung für die dritte Konferenz bereits auf Hochtou-

ren läuft. Hierzu wird Björn Johansson unter Traktandum 13 informieren.

Urs Landolf stellt weiterhin fest, dass auch das heutige HSG Alumni Forum, an dem die meisten Anwesenden teilgenommen haben, angesichts der regen Teilnahme den Nerv der Alumni zu treffen scheint. Unter Federführung von Thomas Bolliger, Mitglied des Friendraising Teams und Organisator der letzten beiden Anlässe, ist bereits die Planung für das Alumni Forum 2006 angelaufen.

Um die rund 50 Alumni Clubs, Stämme und Vereine in aller Welt stärker in die Aktivitäten von HSG Alumni einzubinden, wurde im November letzten Jahres das erste internationale HSG Alumni Club Meeting in St. Gallen veranstaltet. Während 1 1/2 Tagen konnten sich 35 Alumni Club Präsidenten untereinander und mit HSG Alumni Vorstandsmitgliedern austauschen. Es wurden viele neue Ideen entwickelt, die Teilnehmer kamen aus der ganzen Welt, u.a. aus Nord- und Südamerika und Asien. Eine Fortsetzung ist für den November geplant. Nach einem ersten Kennenlernen im ersten Jahr soll beim zweiten Club Meeting in verschiedenen Workshops erarbeitet werden, wie die Alumni Clubs im In- und Ausland noch besser in strategische Initiativen von HSG Alumni eingebunden werden können, und wie HSG Alumni die Clubs bei ihren Aktivitäten unterstützen kann.

Ein weiteres neues Projekt im Bereich Friendraising ist der Ausbau der online zugänglichen Alumni-Datenbank. Unter dem Titel «Competence Network» soll den Ehemaligen ermöglicht werden, ihr Profil ausführlicher darzustellen als es zur Zeit möglich ist. Neben den aktuellen Daten zur beruflichen Stellung soll es künftig auch möglich sein, bisherige Berufserfahrung sowie ausführliche Angaben zu Fachkompetenzen zu machen. Dies soll den Alumni ermöglichen, noch stärker von dem Potential und den Möglichkeiten zu profitieren, die in dem mittlerweile rund 16'000 Mit-

glieder starken Netzwerk stecken. Das Competence Network wird in den nächsten Wochen getestet und dann live geschaltet. Das Projekt wird geleitet von Marcel Chiappori, der Mitglied des Friendraising Teams ist.

Neben der Online-Version wird es auch in diesem Jahr wieder ein gedrucktes Mitgliederverzeichnis geben. Das «who's who» 2006/07 ist für den Dezember geplant.

Im Ressort Brain hat es ebenfalls eine Vielzahl neuer Initiativen gegeben. Die Abstimmung über die Sanierung und Erweiterung der HSG wurde am vergangenen Sonntag mit 66 Prozent Ja-Stimmen überzeugend deutlich gewonnen. Urs Landolf gratuliert der HSG zu diesem grossartigen Erfolg und bedankt sich bei allen Ehemaligen, die dafür abgestimmt und Werbung gemacht haben. Mit einem Aufruf an die rund 1'500 St. Galler Alumni sowie einer zusätzlichen finanziellen Unterstützung an das überparteiliche Abstimmungskomitee, in dem mit Martin Huser auch ein Vorstandsmitglied aktiv war, konnte auch HSG Alumni seinen Beitrag für diesen Kraftakt leisten.

Das Mentoring-Programm findet unverändert starken Anklang bei Alumni, die als Mentorinnen und Mentoren gern etwas von ihrer Erfahrung an Studierende zurückgeben. Um die anstehende Professionalisierung des Programmes voranzutreiben, hat sich der HSG Alumni Vorstand entschieden, das Programm künftig stärker finanziell zu unterstützen. Darüber hinaus wird es künftig sowohl auf strategischer als auch operationeller Ebene ein stärkeres Involvement von HSG Alumni geben, so dass das Programm als echte Kooperation zwischen Universität und HSG Alumni weiterentwickelt werden kann. Im Mentoring-Programm betreuen heute rund 600 Mentorinnen und Mentoren ca. 650 Studierende der Bachelor- und Master-Stufe. Ein Grossteil der Mentorinnen und Mentoren kommen aus dem Kreise der HSG Alumni. Urs Landolf ruft die Anwesenden, die noch nicht am Mentoring-Programm teilnehmen, auf, sich ebenfalls als Mentorin bzw. Mentor zur Verfügung zu stellen.



Rund 140 Mitglieder von HSG Alumni nahmen an der Generalversammlung im Weiterbildungszentrum teil.

Im Rahmen der Qualitätsentwicklung an der HSG hat in diesem Jahr unter Leitung von Prof.Dr. Thomas Dyllick zum ersten Mal eine Alumni-Befragung stattgefunden, in der Alumni aus einzelnen Abschlussjahrgängen zu der Qualität der HSG-Abschlüsse befragt wurden. Diese Befragung soll fortan regelmässig wiederholt werden. HSG Alumni unterstützt das Rektorat in dieser Initiative, die Ergebnisse der Befragung wird Thomas Dyllick unter Traktandum 14 präsentieren.

Zusammen mit dem Dozenten Dr. Peter Maas vom Institut für Versicherungswirtschaft, dessen Schwerpunkt der Bereich Dienstleistungsmanagement ist, führt HSG Alumni im laufenden Sommersemester zum ersten Mal ein Integrationsseminar mit BWL-Studierenden aus dem 6. Semester durch. Unter dem Haupttitel «Thriving towards excellence – die strategische Entwicklung von HSG Alumni zu einer professionellen Dienstleistungsorganisation» erarbeiten die Studierenden in vier Gruppen Konzepte und Geschäftsmodelle, hierfür werden eine Vielzahl von Interviews mit

Alumni, Unternehmen sowie anderen Stakeholder von HSG Alumni durchgeführt. Die Präsentation der Ergebnisse, auf die man sehr gespannt ist, findet am 1. Juli statt.

Auch im Brainraising spielen die Alumni Clubs eine Rolle. Bei den Dozentinnen und Dozenten der HSG wirbt HSG Alumni verstärkt dafür, bei Auslandsaufenthalten den lokalen Alumni Club zu kontaktieren. Dies hat in den vergangenen Monaten zu einer Reihe von interessanten Treffen und Kontakten zwischen Dozentinnen, Dozenten und Alumni Clubmitgliedern geführt.

Im Ressort Fund steht weiterhin das Projekt Campus mit einem Volumen von 12.2 Millionen Franken im Vordergrund. Es gibt bereits Spendenzusagen von über 8 Millionen Franken. Um den Eigenfinanzierungsteil so klein wie möglich zu halten, wird das Fundraising für den Campus zur Zeit mit neuem Schwung vorangetrieben. Hierfür wurde eine neue Stelle in der Geschäftsstelle geschaffen. Zum Stand beim Bauprojekt Campus werden René Käppeli und Markus Frank unter Traktandum 5 informieren.



Bernhard Moerker wurde als neues Vorstandsmitglied gewählt.

ni-Arbeit und Fundraising nach wie vor als Best Practice angesehen.

Auch im vergangenen Jahr hat HSG Alumni universitäre Projekte mit Vergabungen unterstützt. Folgende Vergabungen, die in den Kompetenzbereich des Vorstands fallen, wurden im vergangenen Jahr genehmigt:

- CHF 1'500.- UniChor für die Organisation von Konzerten
- CHF 2'000.- Uniorchester für die Organisation von Proben und Konzerten
- CHF 10'000.- Toxic FM für eine Überholung von Teilen der technischen Infrastruktur
- CHF 5'000.- Projekt National Model United Nations für die Teilnahme an der studentischen Konferenz «National Model United Nations» in New York
- CHF 15'000.- Abstimmungskomitee Sanierung und Erweiterung der HSG für die Kampagne der Abstimmung am 5. Juni

Wie in den Jahren zuvor unterstützt HSG Alumni auch weiterhin die Universität bei der Durchführung des Dies academicus, da der Anlass die Verbindung zwischen Alumni und alma mater ausgezeichnet fördert und übernimmt die Hälfte der Kosten von rund CHF 50'000.-.

Zum Abschluss der Berichtes spricht Urs Landolf Dank aus für die Arbeit der Geschäftsstelle von Herrn Philipp Kotsopoulos und Frau Daniela Ruf. Zur Unterstützung des Teams arbeiten im Alumni-Büro als studentische Assistenten Martina Urech, Martin Jeker und Andreas Keller. Neu dazugestossen sind seit diesem Jahr Christoph Aeschbacher und Dominik Benner. Sie alle leisten einen wertvollen Beitrag zum Funktionieren unseres Vereins.

Ausserdem dankt er dem ehrenamtlich arbeitenden Vorstand ausserordentlich für die gute Zusammenarbeit. Wie in den Berichten aus den Ressorts dargestellt, werden die in der Strategie von 2003 definierten Ziele

und Projekte mit grossem Engagement in Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle umgesetzt.

Der Geschäftsbericht wird einstimmig von den Anwesenden angenommen.

4 · Jahresbericht über die Stiftung HSG Alumni

Urs Landolf gibt das Wort an den Präsidenten der Stiftung HSG Alumni, Wolfram Martel, der den Geschäftsbericht der Stiftung vorträgt.

Eingangs erläutert Wolfram Martel den Unterschied zwischen Verein und Stiftung HSG Alumni. Während der Verein mit der Förderung von Studierenden und Universität grob gesagt zwei Förderziele hat, sieht der Zweckartikel der Stiftung lediglich die Förderung der Universität vor. Wichtigster Anlass für die Gründung der Stiftung war seinerzeit das Projekt Campus WBZ, damit man über ein optimales Gefäss für die Spendensammlung verfügen könne. Bei der Gründung der Stiftung war Wolfgang Schürer die treibende Kraft.

Das Projekt Campus ist weiterhin das wichtigste Projekt der Stiftung. Hierzu wird Urs Landolf im Folgenden die Zahlen präsentieren, des weiteren werden René Käppeli und Markus Frank unter Traktandum 5 zum Stand des Bauprojekts informieren.

Wolfram Martel informiert weiterhin über das Projekt Gatterstrasse 9. Bekanntlich hat die Stiftung auf dringenden Wunsch der Universität das Haus Gatterstrasse 9 gekauft, damit das ehrwürdige Haus «Höfli» am Eingang zum WBZ-Areal umgenutzt werden kann und die Kinderkrippe der Universität «Löwenzahn» einen geeigneteren Standort erhält. Die Renovation des Hauses ist abgeschlossen und die Kinderkrippe ist im März dieses Jahres eingezogen. Mit der Universität besteht ein langfristiger Mietvertrag, mit dem alle Parteien höchst zufrieden sind. Derzeit werden in der Kinderkrippe 70 Kinder von 11 Betreuerinnen betreut, die offizielle Einweihung findet statt am Samstag, 25. Juni ab 14:00 Uhr mit einem Tag der offenen Türe.

Parallel zum Fundraising für den Campus laufen bereits jetzt die Planungen für neue Fundraising-Kampagnen und für eine Professionalisierung der organisatorischen Fundraising-Strukturen. Im Dialog mit dem neuen Rektor Ernst Mohr steht das Thema Fundraising zuoberst auf der Agenda, so dass eine gemeinsame Fundraising Strategie ausgearbeitet werden kann. Auch mit der geplanten Executive School of Management, Technology and Law, die von Prof.Dr. Peter Gomez geleitet werden wird, wird man neue Fundraising Projekte diskutieren.

Zusätzlich zu den Aktivitäten in den drei Ressorts gibt es weitere Aktivitäten, über die Urs Landolf kurz informiert. Wie in Ausgabe 2/2005 der alma berichtet, hat Philipp Kotsopoulos im Februar die Geschäftsführung von Franziska Rohner übernommen. Urs Landolf dankt Franziska Rohner nochmals herzlich für die hervorragende Arbeit.

Im Rahmen der Mitgliedschaft im Dachverband deutschsprachiger Alumni Organisationen «Alumni-clubs.net» hat der Geschäftsführer Philipp Kotsopoulos in diesem Jahr an zwei Anlässen Workshops und Vorträge über HSG Alumni gehalten. Das Publikum bestand aus Vertretern von Universitäten und Stiftungen, an denen sich die Alumni-Arbeit im Aufbau befindet. Neben wenigen anderen Alumni-Organisationen wird HSG Alumni im deutschsprachigen Raum in Bezug auf Alum-

Zum Abschluss informiert Wolfram Martel, dass sich der Stiftungsrat neu gewählt hat. Auf eigenen Wunsch sind die Herren Dr. Wolfgang Schürer und Bénédic Hentsch ausgetreten. Die neue Zusammensetzung des Stiftungsrates wird auf einer Folie präsentiert und kann auf der HSG Alumni Website www.alumni.unisg.ch eingesehen werden.

Urs Landolf, neu gewählter Vizepräsident der Stiftung HSG Alumni, entschuldigt den Kassier Alexander Herzog und erläutert die Jahresrechnung der Stiftung. Die Bilanz 2004 zeigt rund 6.8 Millionen Liquidität und rund 1 Million Anlagevermögen auf die Liegenschaft Gatterstrasse 9. Auf der Passivseite sind weiterhin der Fonds Campus, der Fonds Gatterstrasse (Erneuerungsfonds) sowie der Fonds Uni St.Gallen (zweckgebundene Spende) verzeichnet. Das Stiftungskapital beträgt rund CHF 87'000.-. Sämtliche Mittel werden den betreffenden Stiftungszwecken zugewiesen. Von den rund 8 Millionen an Spendengeldern, die für den Campus zugesagt worden sind, sind per GV-Tag bereits rund 7.3 Millionen eingezahlt worden. Man ist zuversichtlich, dass auch die verbleibenden zugesagten Gelder eingezahlt werden.

Abschliessend verabschieden Wolfram Martel und Urs Landolf im Namen der Stiftung HSG Alumni den abtretenden Vizepräsidenten Dr. Wolfgang Schürer. In seiner Laudatio erwähnt Urs Landolf, dass dank des ausserordentlich grossen Engagements von Wolfgang Schürer, das stets unterstützt wurde von seiner Frau Monika, die Stiftung gegründet und das Fundraising für das Projekt Campus so erfolgreich gestaltet werden konnte. Dabei hat Wolfgang Schürer stets ehrenamtlich gearbeitet und jegliche Profilierung seiner Person abgelehnt. Ihm wird ein Abschiedsgeschenk überreicht, dass von den Mitgliedern des Stiftungsrates gestiftet wurde.

**5 · Kurzbericht Stand
Projekt Campus**

René Käppeli, Projektdelegierter und neues Mitglied des Stiftungsrates der Stiftung HSG Alumni, erinnert

zunächst an die Eckdaten des Projektes: Projektinitialisierung 1999; 2001 Gründung der Stiftung HSG Alumni u.a. zur transparenten Abwicklung des Projektes; anschliessend Beginn des Fundraising und Sicherstellung der Finanzierung inklusive einer allfälligen Restfinanzierung mittels Hypothek. Es folgten die notwendigen rechtskräftigen Beschlüsse des Kantonsparlamentes und anschliessend, im September 2004, konnte das Baugesuch eingereicht werden. Eine Gruppe von Anwohnern erhob Einsprache gegen den Projektteil des Campus unter ausdrücklicher Ausschliessung der Einsprache gegen die Baupläne des WBZ und der Erweiterung der Tiefgarage. Mit den Einsprechern konnte keine Einigung erzielt werden.

Markus Frank, Verwaltungsdirektor der Universität St.Gallen, erläutert und illustriert die inzwischen vorgenommenen Projektmodifikationen im Bereich Campus. Das Gebäude wurde etwas versetzt und umfasst in etwa gleicher Gebäudehöhe nun vier statt drei Geschosse mit 54 statt wie vorher mit 59 Zimmern. Die Gebäudeveränderungen können am ausgestellten Modell besehen werden. Um das unbestrittene Teilprojekt nicht unnötig zu verzögern, wird das Baugesuch für das Gesamtprojekt zweigeteilt eingereicht: WBZ/Tiefgarage und Campus. Bei ungehindertem Baubewilligungsverfahren wird mit einem Baubeginn für WBZ/Tiefgarage im März 2006 geplant. Mit dem Campus wird begonnen, sobald die entsprechende Baube-



**Ihr kulinarischer Treffpunkt
am Marktplatz St. Gallen**

Ob hausgemachte Pizza und Pasta oder leckere Fleisch- und Fischgerichte, bei uns können Sie zu kulinarischen Höhenflügen abheben. Und unsere italienischen Spezialitäten 7 Tage in der Woche in südländischem Ambiente geniessen!



**SchülerInnen, StudentInnen und Lehrbeauftragte
essen bei uns gegen Vorweisung ihrer Legi
15 Prozent günstiger. Gilt auch für eine Begleitperson!**

Ristorante Pizzeria MOLINO
Bohl 1, 9000 St. Gallen, Telefon 071 / 223 45 03
Offen: Montag bis Samstag von 07.00 bis 24.00 Uhr,
Sonntag von 09.00 bis 23.30 Uhr. Durchgehend warme Küche.

www.molino.ch

willigung vorliegt, im besten Fall ist dies gleichzeitig mit dem Umbau WBZ oder, je nach Gerichtsverfahren, bis ca. ein Jahr später. Der Rechtsdienst des kantonalen Hochbauamtes beurteilt die Bewilligungschancen als gut. Die Modifizierung des Projektes verursachte Mehrkosten von CHF 200'000.–, die je zur Hälfte vom Kanton und von der Stiftung HSG Alumni getragen werden. Sollten die beiden Bauteile gestaffelt zur Ausführung kommen, fallen für die Stiftung HSG Alumni zulasten ihres unveränderten Gesamtbudgets Vorausinvestitionen über CHF 3,11 Mio an.

Markus Frank bemerkt, dass die Rentabilitätsrechnung mit einer durchschnittlichen Belegung von 30 Zimmern konservativ daherkommt.

Thomas Bolliger erkundigt sich, ob mit einer Generalunternehmung gebaut werde. Markus Frank: Der Kanton ist Ersteller des Gesamtbauperkes und beabsichtigt, nicht mit einer GU zu bauen. Das zuständige Hochbauamt hat für derartige Projekte einen sehr guten Leistungsausweis und es besteht eine sehr gute Zusammenarbeit mit dem Kantonsbaumeister und seinen Mitarbeitern.

Urs Landolf dankt den Herren für die Ausführungen und die geleistete Arbeit. Gerade das Projekt Campus ist ein weiterer Beweis für die ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen Universität und HSG Alumni.



Nach der Generalversammlung tauschten sich die HSG Alumni bei einem Nachtessen aus.

6 · Jahresrechnung 2004

Der Quästor, Dr. Alexander Herzog, lässt sich entschuldigen. Der Geschäftsführer, Philipp Kotsopoulos, erläutert an seiner Stelle die Jahresrechnung 2004.

In der Bilanz sind auf der Aktivseite weniger Forderungen aus Lieferung/Leistung als im Vorjahr zu verbuchen, da im Jahr 2004 kein «who's who» produziert wurde und dies sonst zum Teil aus Inseraten finanziert wird. Die Liquidität des Vereins beträgt rund CHF 1.1 Millionen.

Auf der Passivseite sind aufgrund des fehlenden «who's who» entsprechend weniger Verbindlichkeiten aus Lieferung/Leistung/Druck als im Vorjahr zu verzeichnen. Des weiteren wurden die Rückstellungen für lebenslängliche Mitgliederbeiträge erhöht. Ebenfalls erhöht wurden die zweckgebundenen Rückstellungen für IT sowie für Anlässe/Projekte.

Die Erfolgsrechnung zeigt einen Anstieg der Erträge aus Mitgliederbeiträgen/Spenden auf rund CHF 560'000.–. Das Fehlen des «who's who» macht sich bei den Erträgen aus Inseraten/Werbeflächen und beim Aufwand für Druck, Versand/Porto/Verpackung bemerkbar. Neu sind Erträge aus dem ersten HSG Alumni Forum in Höhe von rund CHF 53'000.– zu verbuchen. Auf der Aufwandseite ist das HSG Alumni Forum mit rund CHF 26'000.– und das ebenfalls zum ersten Mal veranstaltete HSG Alumni Club Meeting mit rund CHF 13'000.– verzeichnet. Es resultiert ein Gewinn von rund CHF 2'400.–.

7 · Bericht der Revisoren

Der Präsident, Urs Landolf, entschuldigt die Revisoren, die nicht anwesend sein können. Der Bericht der Revisoren liegt den Mitgliedern vor. Die Revisoren schlagen vor, die Jahresrechnung 2004 ohne Einschränkungen zu genehmigen. Die Jahresrechnung wird einstimmig genehmigt.

8 · Zwischenbericht Finanzen 2005

Stellvertretend für den Quästor Alexander Herzog erläutert der Ge-

schaftsführer, Philipp Kotsopoulos, die Änderungen, die am Budget 2005 vorgenommen worden.

Im Hinblick auf die unerwartet hohen Erträge aus Mitgliederbeiträgen im letzten Jahr wurde dieser Posten um CHF 20'000.– nach oben korrigiert. Da die Erwartungen für den Ertrag aus Inseraten gedämpft sind, wurde dieser Posten um CHF 10'000.– nach unten korrigiert. Neu wurden ins Budget Erträge aus dem HSG Alumni Forum (CHF 53'000.–), sowie Aufwand für Alumni Forum (CHF 30'000.–) und Alumni Club Meeting (CHF 15'000.–) aufgenommen. Das revidierte Budget schliesst mit einem budgetierten Gewinn von CHF 5'000.–.

9 · Entlastung des Vorstands

René Käppeli wird bestimmt, die Abstimmung zur Entlastung des Vorstands zu leiten. Dem Vorstand wird unter grossem Applaus die Decharge erteilt.

10 · Budget 2006

Stellvertretend für den Quästor Alexander Herzog präsentiert der Präsident, Urs Landolf, das Budget für das Jahr 2006.

Es wurde eine kontinuierliche Steigerung der Erträge aus Mitgliederbeiträgen/Spenden budgetiert, des weiteren erscheint im Jahr 2006 kein «who's who», so dass die Erträge aus Inseraten/Werbeflächen und der Aufwand für Druck, Versand/Porto/Verpackung entsprechend nach unten angepasst wurden. Der budgetierte Gewinn beträgt CHF 5'000.–.

Das Budget wird von den Anwesenden einstimmig angenommen.

11 · Jahresbeiträge 2006

Der Präsident, Urs Landolf, schlägt vor, dass die Mitgliederbeiträge für das Jahr 2006 unverändert bleiben sollen:

- Einzelmitglied: CHF 50.–
 - Kollektivmitglied: CHF 200.–
 - Mitglied auf Lebenszeit: CHF 1'000.–
- Die Anwesenden stimmen dem Vorschlag einstimmig zu.

12 · Wahlen

Der Präsident, Urs Landolf, erläutert, dass man sich mit dem Vorstand der Executive MBA Alumni (EMBA Alumni) darauf geeinigt hat, Bernhard Moerker, den Präsidenten der EMBA Alumni, der GV als neues Vorstandsmitglied der HSG Alumni vorzuschlagen. Dadurch soll gewährleistet werden, dass die EMBA Alumni, die rund 1'000 Ehemalige repräsentieren, institutionell in die Arbeit des HSG Alumni Vorstands eingebunden werden. Er gibt das Wort an Bernhard Moerker, der sich kurz vorstellt und informiert, dass der Vorstand der EMBA Alumni diesen Antrag einstimmig unterstützen. Er dankt dem HSG Alumni Vorstand für das entgegengebrachte Vertrauen und ist zuversichtlich, dass die Kooperation auf diesem Wege intensiviert werden kann.

Die Anwesenden stimmen dem Antrag, Bernhard Moerker in den Vorstand zu wählen, einstimmig zu.

13 · Dritte internationale HSG Alumni Konferenz

Björn Johansson, Vizepräsident Friending, informiert, dass die dritte internationale HSG Alumni Konferenz vom 7. bis 9. September 2006 im Engadin stattfinden wird. Die Vorbereitungen des Organisationskomitees unter Leitung von Herrn Dr. René Zeiler laufen bereits auf Hochtouren und man wird in Kürze über Thema und Programm informieren.

14 · Ergebnisse der Alumni-Befragung 2005

Der Prorektor Prof.Dr. Thomas Dyllick präsentiert die Ergebnisse der ersten Alumni-Befragung, die im Rahmen der Qualitätsentwicklung an der HSG durchgeführt wurde. Es wurden Ehemalige aus drei unterschiedlichen Jahrgängen zu der Qualität der HSG-Abschlüsse befragt. Zusätzlich wurde eine Umfrage unter Personalverantwortlichen grosser Unternehmen

durchgeführt. Die detaillierten Ergebnisse liegen den Anwesenden vor.

Urs Landolf dankt Thomas Dyllick für die interessante Präsentation und die gute Zusammenarbeit in diesem Projekt. Er kündigt an, dass derartige Umfragen künftig regelmässig wiederholt werden sollen.

15 · Anträge

Es liegen keine Anträge vor.

16 · Varia

Es gibt keine Wortmeldungen unter Varia.

GV HSG Alumni,
10. Juni 2005,
18.30 Uhr bis 20.20 Uhr,
WBZ Holzweid

Institut für Marketing
und Handel



Universität St.Gallen

Intensivseminar «Business-to-Business Marketing und Verkauf»

«Wettbewerbsvorteile durch markt- und kundenorientiertes Management»

Fünftägiges Intensivseminar für Führungskräfte und Verantwortliche im Marketing und Verkauf, die die Spielregeln von B2B-Märkten verstehen wollen und sich die wichtigsten Methoden und Konzepte für geschäftsspezifische Marketing- und Verkaufsstrategien aneignen wollen.

Beginn: 26. September 2005 (Intensivstudium à 5 Tage)

Seminar «Excellence im Key Account Management»

«Wertvolle Kunden im Fokus – Ein Kompaktkurs für Key Account Manager»

Das Seminar vermittelt Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unterschiedlicher Hierarchiestufen, die strategisch wichtige Kunden bearbeiten, in wenigen Monaten die Grundlagen eines modernen Kundenmanagements und bietet viele wertvolle Methoden und Instrumente für die tägliche Arbeit.

Beginn: 6. September 2005 (3 Seminarblöcke à insgesamt 8 Tage)

Jetzt die Broschüre bestellen und anmelden!

Frau Maria Wünsche, Telefon +41 (0)71 224 29 46, maria.wuensche@unisg.ch

Mehr Infos unter www.imh.unisg.ch/weiterbildung



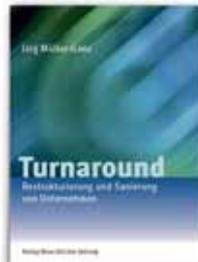
Neuerscheinungen



**Steffen Tolle, Boris Hutter,
Patrik Rüthemann,
Hanspeter Wohlwend**
«Strukturierte Produkte in
der Vermögensverwaltung»

Das vor kurzem erschienene Buch befasst sich mit den strukturierten Produkten in der Vermögensverwaltung, also Kombinationen von Derivaten und herkömmlichen Finanzanlagen wie Aktien und Obligationen. Strukturierte Produkte spielen in der Vermögensverwaltung eine immer wichtigere Rolle. In der Finanzliteratur wurde dieser Entwicklung bisher kaum Rechnung getragen. Die Autoren (allesamt HSG Alumni!) verfügen durch ihre langjährige Tätigkeit bei der Bank Wegelin über eine breite Erfahrung und leisten mit diesem Buch einen Beitrag zur Schliessung dieser Lücke. Neben der Beschreibung der Produkte wird der Fokus auf den praktischen Einsatz gelegt. Es wird aufgezeigt, wie strukturierte Produkte im Rahmen eines integrierten Anlageprozesses einen Mehrwert generieren können. Das Buch besticht nicht nur durch den praxisorientierten Inhalt, sondern auch sein ansprechendes Erscheinungsbild und das kreative Illustrationskonzept.

Steffen Tolle, Boris Hutter, Patrik Rüthemann und Hanspeter Wohlwend: Strukturierte Produkte in der Vermögensverwaltung. Verlag Neue Zürcher Zeitung, 225 Seiten, erschienen 2005. Im Fachbuchhandel erhältlich.



Jörg Müller-Ganz
«Turnaround – Restrukturierung und Sanierung von Unternehmen»

Der Autor Müller-Ganz beschreibt in diesem Buch, wie existenzielle Unternehmenskrisen gemeistert werden können. Durch eine Turnaround-Analyse kann in einer solchen Situation Transparenz geschaffen und mit dem Turnaround-Konzept die Überlebensfähigkeit eines Unternehmens geklärt werden. Das Buch beschreibt praxiserprobte Massnahmen zur Ertrags-, Liquiditäts- und Kapitaloptimierung sowie zur Bilanzsanierung detailliert. Der Prozess und die Erfolgstreiber für den Verkauf angeschlagener Unternehmen werden ausführlich dargestellt. Die Führung und Kommunikation in der Krise werden ebenso beleuchtet wie die Rolle der kreditgebenden Banken.

Das Buch des erfahrenen Turnaround-Spezialisten richtet sich an Verwaltungsräte, Geschäftsführer und Bereichsleiter, Berater, Kreditbanker und Studierende.

Jörg Müller-Ganz: Turnaround – Restrukturierung und Sanierung von Unternehmen. Verlag Neue Zürcher Zeitung, 272 Seiten, erschienen 2005. Erhältlich im Fachbuchhandel.



**Cuno Pümpin, Bernd Pfister,
Martin Ankli, Wolfgang Amann**
«Der Private-Equity-Investor
als Strategie-Coach»

Ebenfalls erst kürzlich erschienen ist das Buch von Cuno Pümpin, Bernd Pfister, Martin Ankli und Wolfgang Amann. Die HSG Alumni befassen sich in ihrem Werk mit der Rolle von Private-Equity-Investoren in der heutigen dynamischen Wirtschaft und der Wertsteigerung in Unternehmen durch strategisches Management.

Das Buch legt dar, wie die Zusammenarbeit zwischen Private-Equity-Firma (oder anderen Finanzinstituten) als Coach und Unternehmen gestaltet werden kann, um eine Wertsteigerung zu erreichen. Im Mittelpunkt steht ein Strategieprozess mit Grundsätzen und Methoden, die sich in der Praxis bewährt haben. Dieser Prozess wird anhand von zahlreichen Beispielen erläutert.

Das Buch richtet sich sowohl an Firmenmanager als auch an Finanzinstitute wie Private-Equity-Firmen, Venture-Capital-Firmen, Banken, Family Offices oder andere Finanzinstitute, die in Wachstumsunternehmen investieren.

Cuno Pümpin, Bernd Pfister, Martin Ankli, Wolfgang Amann: Der Private-Equity-Investor als Strategie-Coach. Haupt Verlag, 166 Seiten, erschienen 2005. Im Fachbuchhandel erhältlich.

kalender

3. Quartal

Juli

im 3. Quartal 2005

NDU/EMBA-Stamm Bern: Firmenanlass
Unterwegs mit der BLS
def. Termin steht noch nicht fest
peter.matthys@alumni.unisg.ch

4. Juli 2005

HSG Alumni Club Rhein-Main: Sektfest
Biedermeier Sektfest in Eltville
ab 18.30 Uhr
peter.jacobowsky@alumni.unisg.ch

5. Juli 2005

HSG Alumni Club New York: Vortrag
«TCK – Third Culture Kids»
Vortrag von Marc F. Ott,
Leysin American School
claus.von.campenhausem@alumni.unisg.ch

6. Juli 2005

HSG Alumni Club Frankfurt am Main:
HSG-Mittagstisch
«Kufler & Bucher», Opernplatz 2,
Frankfurt am Main, 12.00 – 14.00 Uhr
peter.jacobowsky@alumni.unisg.ch

9. Juli 2005

CEMS Alumni Association Switzerland:
Montreux Jazz Festival, «Brazil Night»
florian.gnielinski@credit-suisse.com

17. Juli 2005

Dalénades: Familienbrunch
im «Artergut» mit Generalversammlung
hermann.stern@alumni.unisg.ch

28. Juli 2005

Ressort International Alumni Club:
Last Thursday
«Mövenpick», Opernplatz 2,
Frankfurt am Main, Ort: tba, Beginn: 19.00 Uhr
daniel@diemers.net, www.rialumni.net

29. Juli 2005

HSG Alumni Club Chicago/Midwest: Stamm
Ort: TBD, Zeit: ab 18.00 Uhr
mariaus.ronge@alumni.unisg.ch

August

4. August 2005

HSG in Asia: Singapore: Meeting
at the Swiss Club in Singapore
alexander.melchers@alumni.unisg.ch

20. bis 21. August 2005

HSG Alumni Club Wallis / Valais: Sommerausflug
Programm mit Treffpunkt etc.
wird noch bekannt gegeben
amedee@mathier.ch

24. August 2005

NDU/EMBA-Stamm Bern:
Mit der BLS unterwegs
nach Spiez, inkl. Abendessen auf dem Schiff
Treffpunkt: 17.20 Uhr, HB Bern
beim Meeting Point/Treffpunkt
Um An-/Abmeldung wird gebeten
peter.matthys@alumni.unisg.ch

25. August 2005

CEMS Alumni Association Switzerland:
CEMS Alumni Apéro
Apéro im «Carlton», Zürich
lukas.bachmann@alumni.unisg.ch
www.cems.ch

26. August 2005

HSG Alumni Club Köln/Bonn: Treffen
«Brauhaus Sion», Unter Taschenmacher 4-6
Köln-Altstadt
horst.herbstleb@alumni.unisg.ch

26. August 2005

Ostschweizer Stawi: Stamm
«Traube», Goliathgasse 37, 9000 St.Gallen
Anmeldung ist nicht nötig
linke.st.gallen@swissonline.ch

27. August 2005

HSG Alumni Club New York: Family Barbecue
Wo: Agoropoulou-Flad in Hoboken
claus.von.campenhausem@alumni.unisg.ch

30. August 2005

Heugümper-Club: Stamm
robert.lebrecht@alumni.unisg.ch

September

3. bis 4. September 2005

Ressort International Alumni Club:
RIAL Adventure Weekend
daniel@diemers.net, www.rialumni.net

6. September 2005

HSG Alumni Club Zürich: 41. Alumni-Treff
mit Regisseur Martin Fueter
Apéritif, Vortrag und Nachtessen ab 18.30 Uhr
im Zunftsaal des Restaurants «Blue Monkey Co-
costin», Stüssihofstatt 3, 8001 Zürich
gabi.varga@huvm.ch

7. September 2005

HSG Alumni Club Frankfurt am Main:
HSG-Mittagstisch
«Kufler & Bucher», Opernplatz 2,
Frankfurt am Main, 12.00 - 14.00 Uhr
peter.jacobowsky@alumni.unisg.ch

9. September 2005

HSG Alumni Club Chicago/Midwest: Stamm
Ort: TBD, ab 18.00 Uhr
mariaus.ronge@alumni.unisg.ch

9. September 2005

(Evtl. auch erst am 10. September)
HSG Alumni Club New York: Chelsea Art Museum
claus.von.campenhausem@alumni.unisg.ch

13. September 2005

HSG Alumni Club Stuttgart: Stamm
Stamm im Gasthaus «zur Linde», Stuttgart-
Möhringen, ab 20.00 Uhr
marc.opitz@alumni.unisg.ch

24. bis 25. September 2005

Dalénades: Weinlese im Wallis
bei HSG Alumni Yvo Mathier in Salgesch/VS
hermann.stern@alumni.unisg.ch

30. September 2005

Ostschweizer Stawi: Stamm
«Traube», Goliathgasse 37, 9000 St.Gallen
Anmeldung ist nicht nötig
linke.st.gallen@swissonline.ch

30. September 2005

Ressort International Alumni Club:
Last Thursday
Presidential Rum Punch Party in Zürich
daniel@diemers.net, www.rialumni.net

30. September und 1. Oktober 2005

Media-MBA Alumni Club: Reunion Party 2005
www.mba2004.com
caroline.thoma@alumni.unisg.ch



Mehr Platz für Sie: In unseren A320 Maschinen bleibt der mittlere Sitz in der Business Class frei.

Geniessen Sie in unseren rundum erneuerten Airbus A320 Europaflugzeugen so viel Platz wie nie zuvor. Denn die Mittelsitze werden ab sofort nicht mehr belegt. Zudem bieten unsere neuen Sitze zusätzlichen Komfort und sorgen für mehr Beinfreiheit. Dies ist nur ein Beispiel, wie wir mit unserer laufenden Qualitätsinitiative Ihre Reise noch angenehmer gestalten wollen.

Informationen und Buchungen in Ihrem Reisebüro, unter 0848 85 2000 oder auf swiss.com

Swiss
TravelClub
Meilen sammeln inklusive.