

Ausgabe 1, Februar 2015

# NEWSLETTER

## Editorial

### Liebe Alumna, lieber Alumnus

*Wir hoffen, ihr habt das neue Jahr gut angefangen und könnt nun beginnen, eure Vorhaben und Vorsätze Tatsache werden zu lassen.*

*Der Vorstand der alumni HWZ freut sich auch dieses Jahr auf viele Begegnungen, zahlreiches Erscheinen an der Mitgliederversammlung, möglichst viele Neueintritte und natürlich auch auf den Verbleib vieler bereits bekannter Gesichter.*

*Wir freuen uns aber auch auf Erfolgsgeschichten unserer Mitglieder. Wir freuen uns darauf zu wissen, wann eure Karriere den nächsten Schritt hinauf macht. Wir freuen uns auf spannende Artikel und Interviews im Newsletter. Kurz gesagt: Wir freuen uns auf ein spannendes und erfolgreiches Jahr – sowohl für die alumni HWZ wie auch für euch.*

*Wir wünschen euch weiterhin ein gutes Jahr und hoffen, dass ihr eure Ziele und Vorhaben realisieren könnt. Bis zum nächsten Treffen.*

*Es grüsst euch  
Bujar*

## Ein Netzwerkexperte: Manuel Nappo im Interview

Bujar Bytyqi

**Manuel, das Wort Netzwerk geistert seit Jahren durch Unternehmen. Du warst schon gut vernetzt, bevor es alle die sozialen Medien gab. Wann hast du gemerkt, dass ein Netzwerk wichtig ist?**

Ich bin in Italien aufgewachsen und 1991 ohne einen einzigen Kontakt in die Schweiz gekommen. Da merkt man sehr schnell, dass, wenn man weiterkommen will, man sich ein eigenes, neues Netzwerk aufbauen muss. Wobei es mir relativ einfach gefallen ist, da ich mich von Natur aus für viele Facetten der menschlichen Natur interessiere.

**Was ist denn das Wichtige an einem Netzwerk?**

Netzwerken ist (on- wie offline) sicherlich eines der Schlüsselemente einer erfolgreichen Karriere. Es ist nicht alles, aber es ist sehr wichtig. Wer seine Kontakte pflegt, bekommt auch was dafür. Sei es Informationen, Tipps, Karrieremöglichkeiten, Aufträge oder auch nur eine gute Zeit. Für mich hat sich Netzwerken immer sehr gelohnt.

**Hast du durch dein Netzwerk bereits profitieren können? Wenn ja, in welchem Bereich?**

Definitiv! Etliche Male. Sei es eben für Know-How oder für neue Kontakte. Das Prinzip ist ja, jemand kennt jemanden, der jemanden kennt usw... Das Paradebeispiel ist wahrscheinlich, als ich für den Job als Studienleiter CAS Social Media Management an der HWZ angefragt wurde. Auch diese Anfrage kam via einen Bekannten.



**Und jetzt mal was Nützliches: Wie vernetzt man sich?**

In dem man sich aufrichtig für Menschen interessiert. Man muss zuerst geben. Zuerst Vertrauen aufbauen und Beziehungen pflegen. Erst dann kommt was zurück. Mit den Worten von JFK «The question is not what your network can do for you. The question is what you can do for your network».

**Worauf muss ich dabei achten?**

Darauf, dass man authentisch ist, gut zuhören kann, die anderen nicht mit den eigenen Themen vollspammt und immer «Ich Ich Ich» sagt oder schreibt. Egal, ob an einem Aperero oder auf Xing: Niemand mag Klugscheisser. Hochallergisch bin ich auch auf Profi-Netzwerker, die einem mit dem Satz adden

Fortsetzung auf Seite 2

---

Fortsetzung von Seite 1

«Xing hat mir den Vorschlag gemacht, mich mit Ihnen zu vernetzen. Haben Sie Interesse an einem Austausch über «XYZ» (was notabene gar nicht in meinen Interessen steht) in Ihrem Unternehmen? Dann sollten wir den Anfang machen und uns «verzingen»? Solche Anfragen lehne ich mit «Danke für die schöne Copy-Paste-Anfrage ab. Die Gründe für meine Absage können Sie standardisiert hier lesen: <https://longreply.com/r/67cd1951>» Solche Kontakte saugen nur ab und bringen (mir) keinen Mehrwert.

**Ist es heute durch die sozialen Medien und die diversen Plattformen einfacher geworden, sich ein Netzwerk zuzulegen? Verliert das Netzwerk dadurch nicht etwas an Kraft und Stärke?**

Absolut nicht. On- und offline sind ein Wechselspiel. Wenn ich jemand offline nicht mag, wieso sollte ich ihn online pflegen und umgekehrt. Viele meiner Kontakte habe ich wahrscheinlich zuerst online «kennengelernt», z.B. weil sie

auf Twitter spannende Inhalte geteilt haben und wurden erst später zu realen Kontakten.

**Was macht für dich ein gutes Netzwerk aus? Worauf kommt es an? Qualität? Quantität?**

Mhh... ich denke, das ist sehr individuell. Bei mir kommt es auf den Mix an. Ich glaube stark an heterogene Netzwerke. Ich will ja neue Ideen und Inputs bekommen. Und die können gleichermaßen von CEOs, Künstlern, Unternehmern oder Studis kommen. Die Qualität der Menschen macht für mich die Qualität des Netzwerkes aus. Nicht ihre momentane Rolle. Auf Xing ist es meine Policy, dass ich nur Kontakte habe, zu denen ich einen persönlichen Bezug habe. Nur so ist ein Kontakt auch ein echter (und daher guter) Kontakt.

**Danke für deine Zeit und das Interview.**

---

Unsere kommende GV vom 17. April 2015 steht ganz im Rahmen von Netzwerken. Komm und lerne richtig netzwerken!

---

## Rück- aus Ausblick

FH SCHWEIZ

Die erste FH-Nacht stand im Zeichen der Musik. Rund 400 Musikbegeisterte folgten Mitte Dezember 2014 der Einladung von FH SCHWEIZ, um im Zürcher Club x-TRA viel Musik zu geniessen. Folk, Jazz, Funk und Soul – für jeden Geschmack gab es etwas an diesem ausserordentlichen Abend. Der Abend bot überdies Gelegenheit, mit Musikschaaffenden und Gästen ins Gespräch zu kommen, beziehungsweise andere Absolventinnen und Absolventen von Fachhochschulen kennenzulernen.

Impressionen der FH-Nacht finden Sie auf [www.fhschweiz.ch](http://www.fhschweiz.ch) oder in der aktuellen Ausgabe des Magazins INLINE.

Alle zwei Jahre ist es so weit: Die FH-Lohnstudie bringt Licht in die Anstellungs-, Weiterbildungs- und Lohnsituation von Absolventinnen und Absolventen von Fachhochschulen. Machen Sie mit bei der Erhebung für die FH-Lohnstudie 2015. Jetzt den Fragebogen unter [www.fhlohn.ch](http://www.fhlohn.ch) ausfüllen. Mit etwas Glück gewinnen Sie einen spannenden Preis.

---

[www.fhschweiz.ch](http://www.fhschweiz.ch)  
[www.fhlohn.ch](http://www.fhlohn.ch)

---

## Was macht eigentlich... Raphael Marktstaller

«Raum dort einsetzen, wo Not an Raum ist» – Innerhalb von Stunden robuste, isolierte und langlebige Räume zu erschaffen, sei es für Notunterkünfte, Lagerkapazitäten für Industrielle oder vieles mehr. Raphael Marktstaller, ehemaliger Student der hzwz und zukünftiger Jungunternehmer ist mit sieben weiteren Personen an der erfolgsversprechenden Entwicklung dieser modularen Raumkonzepte. Sie vereinigen die Flexibilität von Zelten mit der Robustheit von Containern. Eine Kombination, das boxes beinahe grenzenlos einsetzbar macht.



Ende 2013 rief Raphael Marktstaller das Projekt boxes ins Leben. Doch erfolgversprechend ist nicht nur die neuartige Innovation selbst. Auch bezüglich unternehmerischem Know-How deckt das achtköpfige Team alle Bereiche ab, von Vertrieb über Produktion&Logistik bis hin zur IT, welche für ein Start-Up Unternehmen von Nöten sind.

Raphael Marktstaller ist seit sieben Jahren bei der Montana Bausysteme AG als Qualitäts- und Prozess Manager tätig. Das gesamte Engineering und der Bau der Prototypen werden aktuell noch in den Hallen von Montana gemacht. Nun stehen sie an einem Punkt, wo eine Geschäftsidee vorhanden ist, ein Prototyp erstellt wurde und mögliche Partnerschaften diskutiert werden. In den nächsten Wochen werden die zukünftigen Jungunternehmer ein Crowdfunding starten, um das nötige Kapital für das Engineering und den Aufbau der eigenen Produktion zu generieren.

Wir wünschen Raphael Marktstaller und seinem Team viel Erfolg beim Start in die Selbständigkeit.

### 3 Minuten mit Michael Helfenberger

Absolvent Bachelor Betriebsökonomie 2013, hat für seine Arbeit zum Onshore- und Offshore-Private-Banking in Mexiko den Swiss-Life-Studienpreis gewonnen.



#### 1 Was hat dich an der Bachelorarbeit am meisten herausgefordert?

*Die Komplexität des Themas und die Themenabgrenzung: die Materie «Offshore» führt meist zur Hinterfragung des schweizerischen Bankegeheimnisses, dies sollte jedoch explizit nicht im Mittelpunkt stehen. Meine betriebliche Betreuung und diejenige der HWZ haben mich aber gut unterstützt.*

#### 2 Wie gingst du vor und was hat dich angespornt?

*Ich liess mir für die Recherche und den empirischen Ansatz viel Zeit - eine gute Vorbereitung und Dokumentation waren dabei zentral. Jeder Anfang ist schwer, der eigene Fortschritt ist jedoch ein grosser Ansporn und das Schreiben kann so richtig Spass machen.*

#### 3 Du machst den MBA an der IE Business School in Madrid. Profitierst du von den Erfahrungen an der HWZ?

*Sicher profitiere ich von der Tiefe meiner Ausbildung und deren Praxisnähe. In meinem Beruf erlernte ich eine grosse Bandbreite von Prozessen einer Grossbank, ergänzte dies danach im Studium an der HWZ mit theoretischem Wissen und konnte alles im Alltag umsetzen. Mit elf Jahren Bankerfahrung besitze ich bedeutende Kenntnisse, welche mir ermöglichen, in Debatten problemlos mit meinen älteren Studienkollegen mitzuhalten.*

## HWZ mit neuem Weiterbildungsformat – Alumni als Partner

Das FH-Diplom bzw. den Bachelor im Sack, später womöglich gar um einen Master ergänzt? Seither erfolgreich unterwegs? Chapeau! Doch wie wir alle merken – Stichworte Komplexität, Digital und Leadership – entwickeln sich die Herausforderungen für Manager jeglicher Couleur schnell und radikal. Nun ist die HWZ daran, kleinteilige, anspruchsvolle und topaktuelle Weiterbildungsformate bereit zu stellen – mit uns Alumni als Partner.

Georges Ulrich

Unter dem Oberbegriff «Executive Updates» entsteht 2015 an der HWZ ein neuer Dienstleistungsbereich, der erfahrenen Managern hochgradig zielgerichtete Kurz-Weiterbildungen verschiedener fachlicher und methodischer Themenbereiche bieten wird («Kiosk-Prinzip»). Bei erfolgreichem Abschluss («Transfer-Nachweis») erhalten sie Credits, die sie akkumulieren und schlussendlich, sobald 10 Credits erreicht sind, in ein «Certificate of Advanced Studies» (CAS) verdichten können.

Besonderes Interesse dürften die neuartigen Module bei Kaderleuten finden, die sich in ihrer leitenden Funktion gesamtheitlich und nutzenorientiert in die neuartigen Herausforderungen vertiefen möchten, ohne (vorerst) eine weitere grossformatige Weiterbildung (CAS, DAS, MAS, EMBA) anzugehen. Deshalb werden die Module auch methodisch auf diese besonderen Ansprüche ausgerichtet sein, insbesondere hinsichtlich Involvement sowie optimiertem Timing.



Solche persönlichen Weiterentwicklungs-Entscheide wollen gut überlegt sein. Wer sich vertraulich in seine berufliche Situation vertiefen möchte (Stichworte Laufbahn-Analyse, Karriere-Coaching), wird an der HWZ jenseits der bestehenden Studienberatung neu Zugang zu ausgewiesenen externen Fachleuten finden.

### Interessiert? Die Ausschreibung erreicht Euch in den nächsten Wochen!

Geleitet wird diese neuste Entwicklung der HWZ von Schulleitungsmitglied Cyril Meier. Der Vorstand freut sich, dass wir Alumni Partner sind und als erste vom neuen Angebot unserer Alma Mater profitieren können. Bereits in den nächsten Wochen wird eine entsprechende Ausschreibung von vier Executive-Updates per E-Mail an alle Alumni ergehen, die ein abgeschlossenes Diplom aufweisen.

Kontakt: [executive-updates@fh-hwz.ch](mailto:executive-updates@fh-hwz.ch); [alumni@fh-hwz.ch](mailto:alumni@fh-hwz.ch)

## «Ich bin Mitglied der alumni HWZ, weil mich die Mitgliedschaft im Netzwerk weiter bringt»

Alexia Böniger

Unter Leitung einer fachkundigen Moderatorin kann man aus nur drei Stunden Strategiearbeit ganz schön viel heraus holen. Ende November hat der Vorstand der alumni HWZ getagt und über die zukünftige Aufgabengestaltung des Vorstands befaßt. Das Ziel war, unsere Vision 2018 zu skizzieren, unser Potential und Anforderungen zu erkennen und Ideen für mögliche Umsetzungen zu entwickeln. In einem zweiten Strategieworkshop Ende Februar 2015 werden die Ideen priorisiert und eine Umsetzungsplanung erstellt. Das bedeutet, dass wir an dieser Stelle über den aktuellen Stand eines fortfolgenden Strategieprozesses berichten.

Die Vision ist auf den Blickwinkel eines Studierenden/Absolventen ausgerichtet. Der von der Moderatorin angefangene Satz: «Ich bin Mitglied der alumni HWZ, weil...» haben wir in einem demokratischen Prozess wie folgt ergänzt: «...mich die Mitgliedschaft im Netzwerk weiterbringt.» Aus dieser Vision leiteten wir alle weiteren Anforderungen an die Vorstandsarbeiten ab.

Es gilt, den Nutzen einer Mitgliedschaft kommunikativ in den Vordergrund zu stel-



len. Die Erkenntnis, dass man von einem Netzwerk profitieren kann, ist älter als das Porzellangeschirr unserer Urgrossmütter. Die aktuelle Managementlehre spricht davon, dass aus dem ehemaligen Einzelkämpfer an der Unternehmensspitze ein Netzwerker geworden ist. Doch wie setzt man das konkret um? Wie baut man sich ein Netzwerk auf, wie pflegt man es, welchen Nutzen trägt man selber bei, wie profitiert man wirklich davon? Die dafür geforderten Vorgehensweisen und Kompetenzen machen wir im 2015 zum «Weiterbildungsthema» für unsere alumni. Neben unserem Beitrag sind auch die zahlreichen Vergünstigungen für alumni/alumnae prominenter aufzuzeigen.

Weitere Anforderungen, die sich aus der

Vision ergeben, sind die Steigerung des Bekanntheitsgrades unserer Inhalte (dies zeigt auch unsere letzte Qualitätsbefragung) und eine innovativere Gestaltung unserer Distributionskanäle.

Auf der Basis unserer Stärken im Vorstand, wie zum Beispiel einem reibungslos funktionierenden Generalsekretariat, einem sehr engagierten Vorstand, der unterschiedlichste Disziplinen einbringt, unserer guten Kooperation mit HWZ und FH SCHWEIZ, unserer Nähe zu den Mitgliedern und unserer professionellen Reputation haben wir (vorerst) auf der Flughöhe von Ideen mögliche Umsetzungen überlegt. Dies könnte sein: ein Mentorenprogramm, stärkere Einbindung der Dozenten/Dozentinnen, Weiterbildungsgutscheine für die HWZ, vermehrter Einsatz von Social Media, Stärken institutionalisieren, Zusammenarbeit mit HWZ systematisieren u.v.m.

Die Priorisierung der Ideen ist nun der nächste Schritt. Wir wollen das realisieren können, was mit einem im Milizsystem arbeitenden Vorstand maximal möglich ist. Wir fokussieren uns auf ein bis zwei Ideen pro Jahr nach dem Motto: Das, was wir tun, tun wir richtig.

### Datum

### Veranstaltung

Mi 11.03.15 18.30 Uhr

Stiftung Benefit - Seminar Vorsorge & Finanzplanung  
[www.stiftung-benefit.ch](http://www.stiftung-benefit.ch)

Di 24.03.15 18.30 Uhr

Stiftung Benefit - Seminar Vermögensaufbau & Wohneigentum  
[www.stiftung-benefit.ch](http://www.stiftung-benefit.ch)

Fr 17.04.15

alumni HWZ Generalversammlung im Haus zum Rüden  
Details folgen

Fr 17.07.15 ab 22.00 Uhr

Sommerparty für Studierende im Club Bellevue

## Impressum

**Redaktion:** alumni HWZ, Michèle Ulrich  
[alumni@fh-hwz.ch](mailto:alumni@fh-hwz.ch), [www.alumni-hwz.ch](http://www.alumni-hwz.ch)

**Gestaltung:** unterart, Stefan Lieberherr

**Auflage:** 4100 Stück

**alumni HWZ** «Mitglied FH SCHWEIZ, Dachverband Absolventinnen und Absolventen Fachhochschulen»