

Ausgabe 3, August 2013

# NEWSLETTER

## Editorial

### Geile Zeit

*Was mache ich mit der Zeit nach dem Studium? Werde ich mich langweilen? Stürze ich in eine post-schulische Depression oder muss ich mir neue Hobbys suchen?*

*Diese Fragen müssen ich und die anderen Studienabgänger der 09-er Klassen uns seit letzten Samstag stellen. Es stehen zwar noch die Bachelorprüfungen an, welche Ende August stattfinden. Doch was macht man danach?*

*Viele werden nach den intensiven vier Jahren an der HWZ wohl eine längere Auszeit nehmen und erstmal die Welt erkunden – an dieser Stelle möchten wir euch gute Reise wünschen. Die meisten von uns werden aber wahrscheinlich froh sein, erstmal Zeit für sich, Freunde und Familie zu haben, ohne jedes Mal ans Lernen denken zu müssen. Wir wissen ja alle, was das Leben schönes zu bieten hat, wenn man keine penetrante Verantwortung zu tragen hat. Und genau dieses schöne Leben werden wir auch geniessen, so ganz ohne schlechtes Gewissen. Und wer weiss – vielleicht trifft man sich nächstes Jahr wieder dort bei einem Master-Studiengang. Doch wo wir uns alle wieder treffen werden, ist die inoffiziell beste Party der Stadt: die HWZ-Ringvorlesung 2014.*

*Viel Glück für die anstehenden Prüfungen, genießt den Sommer und danke für die geile Zeit – prost.*

*Es grüsst euch  
Bujar*

## Interview mit Dr. Jörg Bruckner

Studiengangleiter Bachelor Business Administration.

Bujar Bytyqi



### **Sie sind nun ein halbes Jahr an der HWZ – haben Sie sich bereits gut eingelebt?**

Ich werde das täglich gefragt und kann nur sagen, dass ich bereits vollends angekommen bin. Das Einleben ist somit bereits abgeschlossen. Da ich bereits vorher bei einer Hochschule war, bestanden sehr viele Anknüpfungspunkte. Einerseits Bereiche, die sehr ähnlich waren, andererseits aber auch Bereiche, die hier an der HWZ differenziert funktionieren. Und gerade die Unterschiede und die Kultur selbst sind die Dinge, die man selbst anfänglich sehr stark wahrnimmt und erlebt.

### **Wo sehen Sie die grössten Herausforderungen im Vergleich zu Ihrer vorherigen Tätigkeit?**

Ich glaube, die grösste Herausforderung für die HWZ ist sicherlich die Tatsache, dass wir eine rein berufsbeglei-

tende Hochschule sind. Wir möchten es unseren Studenten so angenehm wie möglich machen, vor allem in puncto Administration. Doch als HWZ fordern wir als Qualitätshochschule auch Leistung. Dieser Spagat ist schwierig, um hier eine konstruktive Basis zu schaffen. Die Studierenden haben Anspruch auf eine reibungslose Organisation, doch sie stehen auch in der Pflicht, ihre Leistung zu bringen. Dies fordern nicht nur wir, sondern auch unsere Partner, wie die Arbeitgeber unserer Studierenden. Diese möchten natürlich Diplomanen haben, die nicht nur ein Studium abgeschlossen haben, sondern dieses Wissen auch in die Praxis umsetzen können. Wir versuchen, unsere Studiengänge jährlich so anzupassen, dass sie den Anforderungen des Marktes und somit der Arbeitgeber auch ent-

Fortsetzung auf Seite 2

Fortsetzung von Seite 1

sprechen. Schlussendlich zählt auch bei uns die Leistung.

### **Was hat Ihnen das Einarbeiten vereinfacht?**

Ein ganz wichtiger Faktor in diesem Zusammenhang sind die kurzen Entscheidungswege. Wir sind eine überschaubare Hochschule und der Kontakt zu den Dozierenden ist hervorragend. Das erleichtert sowohl die Arbeit als auch das Einleben.

### **Haben Sie neben den strukturellen bzw. organisatorischen auch persönliche Herausforderungen?**

Ich möchte an dieser Stelle Herrn Prof. Dr. Urs Dürsteler für seine, wie er sie nennt, Phase-In-Phase-Out-Einarbeitung danken. Ich hatte das Glück, von ihm eingearbeitet und begleitet zu werden, was mir natürlich eine enorme Hilfe war. Seine langjährige Erfahrung an der HWZ hat mir in diesem Sinne das Leben erleichtert.

### **Wie bringen Sie sich ein im Studienalltag?**

Ich werde auch hier selbst unterrichten. Es werden Fächer wie Betriebswirtschaft, strategisches Management und Marketing sein, welche ich bereits schon vorher unterrichtet habe. Das Dozieren selbst dient mir einerseits als Kontaktpunkt zu unseren Studierenden, andererseits aber auch als Pulsmesser. Wir möchten uns stetig verbessern und weiterentwickeln und deswegen möchte ich den Kontakt zum Unterricht beibehalten.

Apropos Pulsmesser: Wir haben seit diesem Semester in Zusammenarbeit mit unserem Quality Management sogenannte Hospitationen verstärkt. Dabei werde ich bei möglichst vielen Fächern und Dozierenden für eine oder zwei Lektionen als Beobachter am Unterricht teilnehmen und so das Qualitätsniveau und die Stimmung im Alltag fühlen.

### **Welche fünf positiven Aspekte machen Ihre Arbeit liebenswert?**

Wie gesagt, es sind die kurzen Entscheidungswege, der Kontakt zu den

Studierenden und Dozierenden und meine eigene Dozientätigkeit. Weiter ist es die Lage. Nicht weil wir so nahe beim Hauptbahnhof sind; es ist vielmehr, weil wir hier am Puls des Geschehens sind. Zürich ist die Wirtschaftsmetropole der Schweiz, hier sind die Banken und viele Weltkonzerne und hier spielt die Musik. Für mich ist es essentiell wichtig, dass unsere Studierenden auch diesen Aspekt mitnehmen und auch erleben. Weiter haben wir ein zunehmend internationales Flair. Studierende aus aller Welt kommen hierher und bereichern uns mit ihrer kulturellen Vielfalt. Wir möchten diese Internationalität weiterhin fördern und ausbauen. Als sehr wichtig empfinde ich auch die Tatsache, dass wir in Bezug auf die Lerninhalte sehr flexibel sind. Wir entwickeln diese stetig weiter und gehen auch auf Inputs unserer Fachdozenten ein und passen die Kursinhalte der Nachfrage an. Und schlussendlich auch die hier mitwirkenden Personen. Wir haben eine sehr gute und angenehme Stimmung, was natürlich der Leistung und Qualität der HWZ dient.

### **Weshalb diese enorm dynamische Anpassung und Flexibilität?**

Wir sind eine privatfinanzierte Hochschule und müssen uns am Markt so bewegen, dass wir interessant für die Studierenden sind. Die Vorteile daran sind jedoch die kurzen Entscheidungswege, die überschaubare Grösse und eben die Dynamik in der Weiterentwicklung. Wir sprechen uns zum Beispiel regelmässig mit der Schweizerischen Bankiervereinigung, von der wir auch empfohlen werden, aber auch weiteren Verbänden, verschiedenen HR-Abteilungen und diversen direkten Kunden ab, um zu eruieren, welchen Rucksack unsere Studierenden mitbringen müssen, um das grösstmögliche Interesse des Marktes auf sich zu ziehen.

### **Wie sieht die künftige Zusammenarbeit zwischen der Alumni und der HWZ aus?**

Da ich selbst noch so neu bin, kenne ich natürlich noch nicht alle Kanäle zwischen diesen beiden Stakeholdern

der HWZ. Aber so hat Prof. Dr. Urs Dürsteler beispielsweise Einsitz in den Vorstand der Alumni und Herr Prof. Dr. Jacques Bischoff hat regelmässigen Kontakt zu Prof. Dr. Georges Ulrich. Zusätzlich versuchen wir aber auch auf informeller Ebene, an Apéros oder an der Ringvorlesung unsere ehemaligen Studierenden einzuladen und somit auch den zwanglosen Austausch zu fördern.

In Bezug auf die Weiterentwicklung der HWZ sind unsere Diplomanden und somit auch die Alumni selbst natürlich sehr wichtig, da wir von ihnen lernen können, wo wir uns in Zukunft verbessern müssen. Bei den Living Cases, wie denen in der Projektwoche in der Lenzerheide, haben wir bereits eine starke Beziehung zu unseren ehemaligen und erhalten auch regelmässige Anfragen für eine Zusammenarbeit. Zusätzlich haben wir natürlich einige Diplomanden, welche jetzt als Dozierende an der HWZ tätig sind. Sie treten auch aktiv an uns heran und möchten ihr an der HWZ erworbenes Wissen an die Studierenden weitergeben.

### **Was sind Ihre Erwartungen an die Alumni?**

Der Wunsch meinerseits ist ein aktiver und offener Austausch, ohne dass gefragt wird. Die Alumni ist eine äusserst wichtige Institution und die bereits bestehende gute Beziehung möchten wir als Mehrwert in den Alltag der HWZ einbauen. Ziel ist natürlich, die Zukunft gemeinsam zu gestalten. Zusätzlich würde ich mir wünschen, die Alumni stärker in den Unterricht einzubinden – beispielsweise auch als Referenten für anstehende Bachelor- oder Masterthesen.

## 3 Minuten mit

### Sabrina Marbacher

*Sabrina Marbacher leitet seit Oktober 2009 das vietnamesische Restaurant «Sai Gon» an der Sihlstrasse in Zürich. Sie studierte an der HWZ Business Communications und konnte dieses Jahr ihre Ausbildung abschliessen.*



#### 1 Was hat dich inspiriert, ein Restaurant zu führen?

*Als Inspiration diente meine Mutter, welcher ich bereits als Kind bei der täglichen Arbeit im vietnamesischen Take-Away «Petit Saigon» in Zürich Wiedikon über die Schulter schauen durfte. Als sich die Gelegenheit mit der Lokalität an der Sihlstrasse bot, packte ich diese und erweiterte das Konzept des Lokals meiner Mutter.*

#### 2 Inwiefern hilft dir die Ausbildung an der HWZ bei deiner täglichen Arbeit?

*Die vielen Theoriestunden an der HWZ zahlen sich für mich jeden Tag aus, da ich dort viel Allgemeinwissen sammeln konnte, welches sehr hilfreich ist in meiner täglichen Arbeit. Beispielsweise mussten wir die verschiedenen Arten von Papier sowie Druckmedien lernen, dies kommt mir jetzt im Umgang mit professionellen Druckereien zu Gute.*

#### 3 Was ist dein Lieblingsmenü auf der Karte?

*Das Bun Bo Hue mit Wagyu Beef. Die täglich frisch zubereitete Bouillon mit dem köstlichen Wagyu-Beef und den Reismudeln sind meine Leibspeise.. Ich kann sie jedem weiterempfehlen.*

## Neuer Master-Studiengang in «Digital Business»

Digitale Technologien prägen immer stärker bestehende Geschäftsmodelle, Prozesse und Medien. Die Zukunftsaussichten in diesem «Digital Business» sind hervorragend. Allerdings gibt es in der Schweiz kein umfassendes Weiterbildungsangebot in diesem Bereich. Die HWZ will diese Lücke schliessen und lanciert deshalb ab November 2013 – mit Start des CAS Mobile Business – ein neues und innovatives Studienangebot zum Thema Digital Business, welches von einzelnen Zertifikatskursen bis hin zum Masterabschluss führt.

Astrid Steiner, HWZ

«Die digitale Geschäftswelt verändert nicht nur angestammte Strategien und Positionierungen von Unternehmen, sie beeinflusst auch das Wettbewerbsumfeld und führt zu neuen Geschäftsmodellen», erklärt Prof. Dr. Jacques Bischoff, Rektor der HWZ, die Beweggründe für das neue Angebot. Durch den dynamischen technologischen Wandel nimmt die Bedeutung von «Digital Business» in der Geschäftswelt zu, und der Bedarf an ausgewiesenen Expertinnen und Experten wächst. Denn gerade in der Schweiz gibt es derzeit noch zu wenige Spezialistinnen und Spezialisten in diesem aktuellen und zukunftsträchtigen Tätigkeitsfeld.

#### Fünf CAS-Module zur Wahl

Der schweizweit erste Master-Studiengang dieser Art setzt sich aus verschiedenen Zertifikatsstudiengängen zusammen, die individuell zusammengestellt und einzeln gebucht wer-

den können. So vermittelt der Studiengang alle relevanten Kompetenzen und bereitet Unternehmungen auf aktuelle und künftige Herausforderungen in der digitalen Geschäftswelt vor. Das berufsbegleitende Masterstudium ermöglicht eine hundert prozentige Arbeitstätigkeit und sichert so den Transfer zwischen Theorie und Praxis. Der Studiengang ist semesterunabhängig aufgebaut. Es stehen folgende fünf CAS-Module zur Wahl:

*CAS Digital Business Management  
CAS Digital Technology & Innovation  
CAS Mobile Business  
CAS Cross Media Management  
CAS Social Media Management*

Die empfohlene Studiendauer umfasst zwei Jahre. Der Master-Abschluss setzt sich zusammen aus drei der fünf CAS-Module sowie einer «Master Thesis» und entspricht 60 ECTS-Kreditpunkten.

Infos: [www.fh-hwz.ch/digitalbusiness](http://www.fh-hwz.ch/digitalbusiness)

## Gut gewählt

FH Schweiz

Jeweils Mitte August erscheint die neue Leistungsübersicht von FH SCHWEIZ mit tollen Produkten und Dienstleistungen. Auch dieses Jahr konnte das Angebot auf die Bedürfnisse der FH-SCHWEIZ-Mitglieder abgestimmt werden. «Mit diesen Produkten und Dienstleistungen ist Sparen einfach. Der Blick in die Leistungsübersicht lohnt sich immer, unterstreicht Stefanie Zortea, verantwortliche Projektleiterin von FH SCHWEIZ. «Ich bin überzeugt, dass jeder etwas Passendes findet.

*Ganz gleich, ob für Beruf, Freizeit oder Weiterbildung.»*

Das Sparpotenzial ist gross, beispielsweise bei der Krankenversicherung: Dank Kollektivverträgen profitiert man von Sonderkonditionen. Beliebt sind neben vergünstigten Abonnementen von Zeitungen und Zeitschriften auch spezifische Angebote wie Karriereberatung, Übersetzungsdienste oder Sprachaufenthalte im Ausland.

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

## Entrepreneurship in China

Elite-Universitäten, Öffnung der Wirtschaft nach Westen, hohe Innovationskraft und stabiles Wachstum – das neue China glänzt mit meist westlichen Attributen.

Guido Greber



Wenn man von China spricht, dann gehen jedem von uns dieselben Gedanken durch den Kopf: Soziale Planwirtschaft und Ausschluss von westlichen Unternehmen.

Doch das Land hat sich entwickelt – sehr stark sogar. China ist viel mehr als das angestaubte Image, das unsereins vom Land der Mitte hat. Die Chinesische Wirtschaft wächst stetig und die Innovationskraft chinesischer Unternehmen steht denen aus Silicon Valley oder Westeuropa in Nichts nach. Dazu kommt die politische Öffnung Chinas gegenüber dem Kapitalismus.

In den letzten zehn Jahren ist aus der einst aufstrebenden Marktwirtschaft eine sehr erfolgreiche geworden, der der Spagat zwischen sozialer Planwirtschaft und freier Marktwirtschaft zu gelingen scheint. Doch wie sieht es für

westliche Startups aus, die in China ihr Glück versuchen?

Obwohl das Wachstum der Chinesischen Wirtschaft gemäss eigenen Angaben rückläufig ist, hat dieser Markt immer noch den Touch eines Eldorados. Es war noch nie so einfach für westliche Startups, in China erfolgreich zu starten. Die technologische Entwicklung ist ebenbürtig mit der des Westens.

Westliche Unternehmen, welche nach China expandieren möchten, stehen vor der Entscheidung, sich in einen Markt zu begeben, der allein schon aufgrund dessen Grösse ein enormes Potenzial birgt. Die Schwierigkeiten in China sind jedoch nicht nur regulatorischer Natur. Es gilt, unzählige Gesetze und Regeln einzuhalten, möchte man in China Fuss fassen. Doch die Chan-

cen auf Erfolg sind trotz dieser kleinen Hürden immer noch grösser als in jedem anderen Markt dieser Welt.

Der Erfolg ist vielmehr von weicheren Faktoren abhängig. Auf die Frage, worauf die Unternehmen achten müssen, wenn sie den Schritt nach China wagen, gibt es keine klar definierte Antwort. Wichtig ist es dabei sicherlich, genügend Kapital zu haben, um allfällige Durststrecken zu überstehen. Die Schlüsselfaktoren bilden jedoch ein wertvolles Beziehungsnetz und weitreichende Kontakte sowie engagierte und unterstützende Partner. Nicht zuletzt steht und fällt das Vorhaben mit den engagierten Mitarbeitern, die in China eine grosse Wertanlage bilden. Mit den richtigen Kontakten, dem passenden Produkt und dem Mut des Unternehmers stehen die Chancen für den Erfolg des Startups sehr gut.

Die chinesische Mittelschicht hat in den letzten fünf Jahren einen enormen Aufstieg erlebt und ist bereit, für westliche Brands mehr zu bezahlen. Das Bewusstsein für Luxusprodukte und – dienstleistungen ist enorm gestiegen, worauf die Chancen westlicher Marken um ein vielfaches gestiegen sind. Die Gelegenheit, die eigenen Produkte und Marken diesem Markt mit einer stetig wachsenden Kaufkraft anzubieten, sollte sich kein Unternehmer entgehen lassen – es könnte der Schritt ihres Lebens sein.

## Impressum

**Redaktion:** alumni hwz, Reto Wettstein  
alumni@fh-hwz.ch, www.alumni-hwz.ch

**Gestaltung:** unterart. Stefan Lieberherr

**Auflage:** 3200 Stück

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