

NEWSLETTER

Editorial

Liebe Alumna, lieber Alumnus

Unsere Gesellschaft verändert sich. Meistens entwickelt sie sich weiter und verbessert sich somit. Doch es gibt auch diese langfristigen Pendelbewegungen, wo das Pendel hin und her schwingt. Gemäss einer Untersuchung von Pro Familia sind die Errungenschaften der Emanzipation wieder auf dem Rückwärtstrend. Scheinbar kommen wir in der Schweiz an einen Punkt, der ein richtiges Dilemma darstellt. Die Frauen wollen vermehrt ein traditionelleres Rollenbild, in dem der Mann arbeitet und seine Familie ernährt. Der Mann möchte gemäss der erwähnten Untersuchung eher Teilzeit arbeiten, sich mehr um die Familie kümmern und mehr Freizeit haben. Dafür nimmt er beispielsweise eine langsamere Entwicklung seiner Karriere oder eben weniger Lohn in Kauf.

Wie kommen wir aus dieser Zwickmühle heraus, wenn die Frau wieder daheim bleiben will und der Mann erneut zu 100% die Rolle des Haupternährers einnehmen soll? Er hierzu aber nicht mehr bereit ist? Die «neue» Einstellung der Frau scheint zudem sowohl der vieldiskutierten Frauenquote, wie auch der Emanzipation der Frau gegenläufig zu sein. Für viele Feministinnen stellt dies nämlich ein Rückwärtsschritt dar.

Es bleibt also spannend, wie sich dieses Dilemma weiterentwickelt. In diesem Sinne wünschen wir euch einen schönen Sommer.

*Es grüsst euch
Bujar*

HWZ als Aus- und Weiterbildungspartner bei Unternehmen

Burcu Angst ist kommunikativ, zielstrebig und engagiert. Sie ist die neue Key Account Managerin an der HWZ. Ihr Job ist nicht bloss das klassische Key Account Management, es ist vielmehr eine Mischung aus Stakeholder Management, Marketing, KAM und Kommunikation.

Bujar Bytyqi

Burcu, hast du deine neue Stelle erfolgreich gestartet?

Absolut, ich habe im Juni 2014 im Rahmen eines kleinen Pensums angefangen, um mich mit den Studiengängen, welche ich noch nicht kannte, vertraut zu machen. Hierbei habe ich auch begonnen Key Accounts zu identifizieren und habe erste Kontakte geknüpft. Ab dem 1.1.2015 ist das Key Account Management «live» gegangen.

Was ist dein genauer Job? Was heisst KAM in Bezug auf die HWZ?

Ich fokussiere auf den B2B-Bereich, d.h. ich betreue und berate Firmen sowie Schulen (Kaufmännische/technische Berufsschulen, Kantonschulen u.v.m.). Beim Kontakt mit den Firmen geht es in erster Linie darum, die HWZ als Aus- und Weiterbildungspartner auf sämtlichen Karrierestufen zu positionieren und unser Angebot vorzustellen. Dieses beginnt bei den Bachelor-Studiengängen, geht über CAS/DAS, Master und Doktorat bis hin zur neuen Executive Academy, wo wir unter anderem auch massgeschneiderte Schulungen für Firmen entwickeln. Zudem bieten wir Firmen interessante Kooperationsmöglichkeiten wie bspw. die Projektseminare, wo sie von unseren Studierenden umsetzbare Lösungen für ihre echten Business-Cases erhalten. Nicht zuletzt möchten wir auch erfahren, welche Weiterbildungsbedürfnisse bei den Firmen bestehen und wo sie



die zukünftigen Trends und Themen sehen. Weiter möchten wir wissen, wie zufrieden die Unternehmen mit unseren Studiengängen sind.

Was reizt dich an dieser Aufgabe? Wie kommst du dazu, KAM für eine Hochschule zu betreiben?

Als kommunikative, offene Person reizen mich besonders der Kontakt und der Austausch mit den Kunden. Zudem bin ich überzeugt, dass wir an der HWZ ein erstklassiges Spektrum an Bildungsangeboten haben, welches ich sehr gerne auch gegen

Fortsetzung auf Seite 2

Fortsetzung von Seite 1

aussen repräsentiere und vertrete. Als ich letztes Jahr angefragt wurde, ob ich die Stelle als Key Account Managerin übernehmen möchte, war für mich klar, dass dies eine einzigartige Herausforderung ist, die ich selbstverständlich annehmen wollte.

Kannst du die HWZ vorher? Aus eigenem Studium oder vom Hörensagen?

Ich habe im November 2011 bei der HWZ angefangen zu arbeiten, davor kannte ich die HWZ nur von aussen. Viele meiner Arbeitskollegen bei der Credit Suisse hatten mir aber schon von ihren Erfahrungen an der HWZ berichtet. Während meines Studiums an der ZHAW war ich oft ein bisschen neidisch auf meine Arbeitskollegen, welche an der HWZ studierten. Sie erzählten von spannenden Business Case Wochen und echten Aufträgen, die sie für Firmen bearbeiten konnten. Richtig kennengelernt habe ich die

Hochschule während meiner Funktion im MAS für Banking & Finance. Die Praxisnähe sowie die modernen Unterrichtsmethoden haben mich überzeugt.

Was sind deine Ziele für deinen Job und die HWZ?

Durch das Key Account Management soll die HWZ mit allen relevanten Firmen aus der Wirtschaft, öffentlichen Verwaltung und NGOs bestens vernetzt sein. Personalverantwortliche und Entscheider in wichtigen Linienfunktionen der Firmen sollen mich als Ansprechpartnerin kennen und die HWZ ihren Mitarbeitenden empfehlen. Sie sollen verstehen, was die HWZ von den anderen Hochschulen differenziert und welches unsere Alleinstellungsmerkmale sind. Ich möchte dazu beitragen, dass die HWZ als die führende Hochschule für berufsbegleitende Aus- und Weiterbildung im Bereich Wirtschaft in der deutschsprachigen Schweiz wahrgenommen wird.

Wirkungsvoll

Claudia Heinrich, Leiterin Public Affairs FH SCHWEIZ

In der Sommersession stimmte der Nationalrat der Motion «BFI-Periode 2017-2020: Notwendige Reformen ohne Substanzverlust» zu. Die Motion fordert eine Aufstockung der Mittel für Bildung, Forschung und Innovation für die Periode 2017 bis 2020. Stimmt auch der Ständerat in der Herbstsession zu, sollte die von FH SCHWEIZ geforderte PhD-Stufe (Doktoratsstudium) mit starkem Praxisbezug an Fachhochschulen gestartet werden können.

Titel wie «Professional Bachelor» für die höhere Berufsbildung sind mittlerweile vom Tisch, gleichwohl bleibt die Titelfrage aktuell. Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) stellte Mitte Juni eine Lösung für englische Bezeichnungen von Titeln und Abschlüssen der Berufsbildung vor. FH SCHWEIZ unter-

stützt diese Arbeit und ist mit den vorgestellten Vorschlägen grundsätzlich einverstanden. Wichtig ist hier die Einordnung der Berufsbildungsabschlüsse im Nationalen Qualifikationsrahmen (NQR). Damit lassen sich die in der Berufsbildung erworbenen Kompetenzen international besser vergleichen.

Das zweite FH-Forum von FH SCHWEIZ fand am 19. Juni im Unternehmerforum Lilienberg in Ermatingen statt. Wir durften zum Thema «Das Potenzial FH. Erkennen, fördern und nutzen.» namhafte Referenten wie Staatssekretär Mauro Dell'Ambrogio oder Swissmem-Präsident Hans Hess sowie Gäste aus Wirtschaft und Politik willkommen heissen. Das FH-Forum etabliert sich zu einer wichtigen Veranstaltung im FH-Umfeld.

Was macht eigentlich... Michael Bachmann

Désirée Pfister

Michael Bachmann und Marco Laterza, beste Freunde und heutige Geschäftspartner, bezeichnen sich selbst als langjährige Fitnessfreaks, die ihre Passion voll ausleben. In den Ferien, im Jahr 2011 in Miami, von dem dortigen Gold's Gym inspiriert, entstand ihre eigene Geschäftsidee von FitLifeStyle. FitLifeStyle steht für Stärke, Kraft, Ausdauer, Motivation und das Leben in der Gesamtheit betrachtet. Die Marke bedeutet Personal Training/Coaching mit hohem Qualitätsanspruch. Im Fokus steht dabei der Kunde mit seinen individuellen Bedürfnissen. Mit viel Motivation, Qualitätsbewusstsein und Leidenschaft werden sie trainiert, damit die gesetzten Ziele fristgerecht erreicht werden können. «Meine Kunden geben grundsätzlich nicht auf, weil sie – wenn sie meine Tipps genau befolgen – auch schnell Resultate erzielen. *Life begins outside the comfort zone.* Zitat Michael Bachmann



Seit anfangs Juli 2015 sind die beiden Gründer nun zu 100% selbständig und können sich voll und ganz um ihren Brand kümmern, wobei ihre individuellen und abwechslungsreichen Bildungswege von grossem Vorteil sind. Während Michael Bachmann, Absolvent des Kommunikationsstudiums an der HWZ, 13 Jahre in der Reisebranche arbeitete, bevor er in die Organisation Switzerland Global Enterprise wechselte, kann Marco Laterza auf eine langjährige Karriere als Privatkundenberater bei einer Schweizer Grossbank zurückblicken. Michael Bachmann ist dankbar für die vielseitigen Erfahrungen, denn, wie er selbst sagt: «In all dem, was auf uns Jungunternehmer zukommt, ist es von grosser Bedeutung, dass wir nie aufhören besser zu werden. Sei es für unsere Kunden, für uns selber als Motivation und unseren Brand.»

Mehr über FitLifeStyle: www.fitlifestyle.ch

3 Minuten mit Anja Anastasja Keller

Simone Eppler



1 Du hast den Double Degree MBA USQ / EMBA HWZ Lehrgang abgeschlossen. Hat es Dir etwas gebracht?

Ja; ich denke gerade in der heutigen Zeit ist es wichtig, dass man seinen Horizont stetig erweitert, in der Tiefe sowie auch in der Breite, insbesondere in strategischen Fragestellungen.

2 Du hast eine sehr spannende Masterarbeit zum Thema "Entwicklung eines innovativen Business-Modells zum Thema Wasserspeicherung" geschrieben. Hat sich aus dem Projekt noch etwas entwickelt??

Durch mein Projekt wurde die Firma MMP Mück Management Partners AG auf mich aufmerksam und ich hatte die Möglichkeit beim Projekt Balaton „Alginit“ mein Wissen anzuwenden.

3 Du engagierst dich nebst YFEE auch bei der Uno (UNCTAD) in Genf, bist Oblt der Schweizer Luftwaffe und politisch liberal-aktiv. Wo siehst Du Handlungsbedarf, wenn es um das Thema Gender-Gap geht?

Egal ob das Thema Frauenrechte national oder international angeschaut wird, habe ich feststellen müssen, dass es oft ein gesellschaftliches Problem ist. In Saudi Arabien dürfen die Frauen seit kurzem (nur) in der Stadt autofahren. In der Schweiz ist es ein Thema der Familienorganisation. Oft opfert sich die Frau für die Familie auf und hat später das Nachsehen, wenn sie wieder in ihren Beruf einsteigen möchte.

Was man über die neue Art zu führen wissen muss

Die laufende technologische Revolution erfordert ein neues Führungsverständnis. Kooperationen und Netzwerke des Managements werden ebenso über den Unternehmenserfolg entscheiden wie deren Selbstführungskompetenzen.

Peter Statz

Die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens wird in Zukunft weder durch das Betriebsmodell noch durch das Geschäftsmodell beschränkt, sondern durch sein Managementmodell.

Die Arbeitswelt erlebt radikale Veränderungen. Insbesondere sind es digitale Technologien, Prozesse und Medien, die sie komplexer und unplanbarer machen. Die Summe an Daten, Informationen und Wissen wächst exponentiell und damit die Chancen eines Unternehmens – aber auch die Möglichkeiten zu scheitern. Der berühmte Nationalökonom John Maynard Keynes sagte bereits, die Schwierigkeit sei nicht neue Ideen zu finden, sondern den Alten zu entkommen. Diese weise Erkenntnis müsste heute etwa so lauten: «Die Schwierigkeit ist nicht neue Ideen zu finden, sondern aus der unüberschaubaren Vielzahl von Möglichkeiten die Richtigen zu entdecken.»

Das eigene Handeln bewusst steuern

Kooperationen und Netzwerke in und ausserhalb des eignen Unternehmens werden wichtig sein, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Die Mitarbeiterprofile verändern sich. Die Leader von morgen stehen dadurch vor neuen emotionalen und sozialen Herausforderungen. Ständige Anpassungsfähigkeit, Self Management, Umsetzungsstärke und Health Skills werden für sich und die Mitarbeitenden immer wichtiger. Wer sich und andere führen will, muss verstehen, welche Antriebe dem Handeln zugrunde liegen, muss die Situation und sein Umfeld verstehen und sein eigenes Handeln bewusst steuern können. Fazit: Führung beginnt mit Selbsterkenntnis und Selbstführung.

Durch die Digitalisierung entstehen partizipative und kollaborative Bottom-up Bewegungen. Stakeholder vernetzen sich



immer stärker untereinander und sorgen letztendlich für einen massiven Kontrollverlust bei den Entscheidungsträgern. Führungskräfte von Morgen erkennen ihre neue Führungsrolle und sind in der Lage, funktionstaugliche Führungsinstrumente zu schaffen.

Die HWZ hat diesen neuen Führungsanspruch aufgenommen und ein zeitgemäßes Leadership-Programm entwickelt. Der cas Next Generation Leadership wird ab Frühling 2016 die Anforderungen an die Führung von agilen und innovationsgetriebenen Unternehmen mit ihren aufWissensarbeitenden und Expertenkulturen ausgelegten Personalstrukturen neu definieren.

Peter Statz ist Leiter Weiterbildung und Mitglied der Schulleitung der HWZ.

Neue Mitglieder im alumni Vorstand: Simone Eppler und Désirée Pfister



Simone Eppler

An der letzten Generalversammlung im April wurde Simone Eppler aus dem Studiengang Bsc Kommunikation in den Vorstand der alumni HWZ gewählt. Als Studentin kennt sie die Tücken des Studienalltags und damit die Bedürfnisse und Wünsche, die sich aus der Situation ergeben. «Als Vorstandsmitglied der alumni HWZ möchte ich diesen Anliegen eine Stimme verleihen, indem ich meine künftige Position als Schnittstelle zwischen dem Verein und der Studentenschaft nutze.»

Schon seit ihrer frühen Kindheit begeistert sie sich für die Welt der Medien und Musik. So schrieb sie schon Reviews für ein Musik-Magazin, war lange nebenberuflich als DJ unterwegs und betreibt bis heute ein privates Blog. Ihre knappe Freizeit verbringt sie auch heute vor allem mit Sport, Musik, Rei-

sen und mit Schreiben. «Es ist wichtig, neben dem 120%-Pensum mit Schule und Arbeiten eine Beschäftigung zu finden, bei der man abschalten kann.» Dass sie dennoch Zeit für die Alumni-Organisation einplant, hat sie vor allem ihrer Neugierde und dem Bewusstsein zu verdanken, dass heute ohne gutes Netzwerk nichts mehr geht. «Ob bei Karriere, Veranstaltungen oder Vergünstigungen – ohne Beziehungen ziehen spannende Themen an einem vorbei.» Deshalb möchte Simone in ihrer Rolle dafür sorgen, dass auch schon Studenten der HWZ das Angebot der Organisation nutzen und dazu beitragen, dass dieses wichtige Netzwerk weit über die Studienzeit hinaus in den Köpfen verankert bleibt.

Désirée Pfister

An der letzten Generalversammlung im April wurde Désirée Pfister aus dem Studiengang Bsc Kommunikation in den Vorstand der alumni HWZ gewählt. Als Studentin an der HWZ erfährt sie Einiges über die Herausforderungen, die der Studienalltag mit sich bringt und wo Potenzial seitens der Schule und der Alumni besteht, Studenten auf ihrem Weg zu unterstützen. Als Vorstandsmitglied der alumni HWZ erhofft sich Désirée, die Anliegen der Studenten vermehrt einbringen zu können und somit das Netzwerk zu alumni HWZ während des Studiums, als auch



für nach der Studienzeit stärken zu können.

In ihrer Position als Specialist Online Marketing in der Trivadis, einem IT-Dienstleistungsunternehmen, wird Désirée tag täglich bewusst, wie wichtig ein ausgeprägtes Netzwerk in und ausserhalb der Firma ist, um sowohl beruflich weiterzukommen, als auch sich persönlich weiterzuentwickeln. Um von der Digitalen Welt abschalten zu können, verbringt Désirée viel Zeit mit ihrer weissen Schäferhündin, ihren zwei Brüdern und bastelt gern an ihrem alten Auto herum, um damit durch Europa reisen zu können.

«Im kommenden Zeitalter treten Netzwerke an die Stelle der Märkte, und aus dem Streben nach Eigentum wird Streben nach Zugang, nach Zugriff auf das, was diese Netzwerke zu bieten haben.»

Jeremy Rifkin

Datum

Do 17. 12. 15
Vorankündigung

Veranstaltung

alumni HWZ-Weihnachtsparty im Club Bellevue – Save the date
der nächste Newsletter wird in einem neuen CD und mit neuem CI erscheinen!

Impressum

Redaktion: alumni HWZ, Michèle Ulrich
alumni@fh-hwz.ch, www.alumni-hwz.ch
Gestaltung: unterart. Stefan Lieberherr
Auflage: 3900 Stück

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