

# Special

## Fachhochschul-Absolventen



«Entrepreneur FH»  
(von oben links  
im Uhrzeigersinn):  
Priska Strüby, Bruno Grob,  
Mirjam Lüthi, Livio und  
Nils Gygax, Urs von Arx,  
Laura und Fabia Löw,  
Thomas Schwegler sowie  
Helga und Jacques Habers.



### Schöne neue Tertiär-A-Welt

Das Hochschulgesetz ist seit etwas mehr als einem Jahr in Kraft. Das halten Wirtschaft und Verbände von der Gleichstellung.

SEITE 51

### Klartext von Wasserfallen

Neue Innosuisse fördert wissenschaftsbasiertes Unternehmertum und hilft den Startups, so der FH-Schweiz-Präsident.

SEITE 52

### Die Mär vom Gen des Entrepreneurs

Man muss nicht aus einer Unternehmerfamilie stammen, um Patron zu werden. Man kann es auch lernen (wollen).

SEITE 53

### Tipps von Baldegger

Der Chef der Hochschule für Wirtschaft Freiburg erklärt die Rolle der FH in der Ausbildung von jungen Firmengründern.

SEITE 56

### Selbstständigkeit als Pflichtstoff

Welche Fachhochschulen Entrepreneurship im Grundstudium oder als Weiterbildung führen – der grosse Überblick.

SEITE 57

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: NORMAN C. BANDI

# Sie wissen, was sie tun

**Unternehmertum** Fast jeder vierte Studierende möchte bis fünf Jahre nach seinem Abschluss eine eigene Firma gründen. Ehemalige Fachhochschüler berichten, weshalb sie es getan haben.

NORMAN C. BANDI

Der diesjährige Special «Fachhochschul-Absolventen» widmet sich dem Thema «Vom Studenten zum Unternehmer». In acht Porträts erzählen zehn Menschen, warum sie sich selbstständig gemacht und welche Ziele sie sich als Patrons gesteckt haben – unterschiedlicher und vielfältiger könnten ihre Karrierewege nicht verlaufen. Ihnen gemein ist hingegen, dass sie an einer Schweizer Fachhochschule (FH) entweder ein Grundstudium oder eine Weiterbildung absolviert haben.

Doch nicht alle «FH-ler» blicken nur positiv auf ihre Schulzeit zurück. Als nicht direkt relevant für ihre jetzige Tätigkeit als

Bar-Betreiberin wertet Mirjam Lüthi (32) ihr Studium an der Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK), an der sie die Hauptfächer Klavier und Violine abschloss.

Urs von Arx (56), Mehrheitsaktionär eines Elektro-Engineering-Unternehmens mit über 200 Beschäftigten, meint zu seinem vor mehr als 30 Jahren abgeschlossenen Studium an der Hochschule Luzern (HSLU): «Das Fachwissen jener Zeit ist natürlich in vielen Details längst überholt. Aber was ich bis heute mitgenommen habe, ist das Denken des Ingenieurs.»

Dennoch wünden die meisten porträtierten Unternehmer den von ihnen besuchten Fachhochschulen ein Kränzchen. Sie wurden gefordert und gefördert. Ge-

nau das ist es, was das FH-Profil ausmacht, so Christian Wasserfallen, FDP-Nationalrat und Präsident von FH Schweiz, dem einzigen nationalen Dachverband von Absolventinnen und Absolventen aller Fachbereiche von Fachhochschulen mit über 47 000 Mitgliedern: «Die FH-Ausbildung schafft es, unternehmerisches Denken zu vermitteln und zu begünstigen.»

Zum einen würden die FH-Studierenden möglichst gut auf den Arbeitsmarkt vorbereitet. Die Anwendungsorientierung werde während des Grundstudiums und/oder der Weiterbildung grossgeschrieben. «Die Werkzeuge für den Einstieg in ein Unternehmen werden mitgegeben und das Thema Nachfolge oft behandelt.» Zum

anderen würden Innovationsideen unterstützt. Konzepte könnten im Rahmen von Praxisarbeiten entwickelt werden. Plus: «Dank der Arbeitserfahrung, welche die meisten Studierenden bereits gesammelt haben, kennen sie die Ansprüche der Praxis. Manch eine Idee wird nach Abschluss weiterverfolgt», sagt Wasserfallen.

Zurzeit sind mehr als 72 000 Menschen an einer Fachhochschule eingeschrieben (siehe Tabelle rechts). Ein grosses Potenzial für künftige Patrons – zumal bis fünf Jahre nach Abschluss fast jeder Vierte eine eigene Firma gründen möchte, weiss die Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey 2015 über studentisches Unternehmertum in der Schweiz.

### 72 704 STUDIERENDE

Die Tabelle zeigt, wie viele Menschen 2015/16 an den Schweizer Fachhochschulen ein Grundstudium oder eine Weiterbildung absolvieren.

| Fachhochschule (FH)                 | Studierende   |
|-------------------------------------|---------------|
| Fachhochschule Westschweiz HES-SO   | 20 097        |
| Zürcher Fachhochschule ZFH          | 17 149        |
| Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW | 9 457         |
| Berner Fachhochschule BFH           | 7 049         |
| Hochschule Luzern HSLU              | 6 914         |
| Fachhochschule Ostschweiz FHO       | 5 610         |
| Fachhochschule Tessin SUPSI         | 4 421         |
| Kalaidos Fachhochschule (privat)    | 1 917         |
| Les Roches-Grüyère LRG (privat)     | 90            |
| <b>Total Studierende</b>            | <b>72 704</b> |
| - Anteil Frauen                     | 46,4%         |
| - Anteil Ausländer                  | 18,8%         |

QUELLE: BUNDESAMT FÜR STATISTIK

**Impressum** Der Special «Fachhochschul-Absolventen» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe. Herausgeber: Redaktion und Verlag, «Handelszeitung», Ringier Axel Springer Schweiz, 8021 Zürich.





# UNSER SOMMER-SPECIAL FÜR IHR MEETING

GENIESSEN SIE WÄHREND DER WARMEN JAHRESZEIT EINEN BUSINESS LUNCH  
AUF UNSERER ATEMBERAUBENDEN SKY TERRACE!

Folgende Leistungen sind im Sommer-Special enthalten:

- Vormittagspause mit Kaffee, Tee, Fruchtsäfte, Mineralwasser, Auswahl an Vollkorn-, Butter- und Laugencroissants, Schokoladencroissants, Fruchtkorb oder
- Nachmittagspause mit Kaffee, Tee, Smoothies, Mineralwasser, sommerliche Snacks, Eis am Stiel, Fruchtkorb
- Saalmiete für max. 4 Stunden (Vor- oder Nachmittag)
- 3-Gang Business Lunch auf der Sky Terrace inkl. Mineralwasser mit und ohne Kohlensäure sowie Kaffee
- Sitzungsgetränk: Mineralwasser mit und ohne Kohlensäure
- Standard-Technik: Beamer, Leinwand, Telefon- und Internetanschluss, Pinnwand, Flipchart, Schreibblock, Stifte und Schreibunterlagen

Halbtagespauschale: CHF 125.- pro Person / Ganztagespauschale: CHF 155.- pro Person  
(Buchbar bis max. 12 Personen von Juli bis Ende August je nach Verfügbarkeit)

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

**Hotel Schweizerhof Bern**, Bahnhofplatz 11, CH-3001 Bern  
T +41 (0) 31 326 80 80, [info@schweizerhof-bern.ch](mailto:info@schweizerhof-bern.ch)  
[www.schweizerhof-bern.ch](http://www.schweizerhof-bern.ch)

  
LEADING  
HOTELS®

  
SWISS DELUXE HOTELS



**SCHWEIZERHOF**  
BERN  
A MURWAB HOTEL





Johann N. Schneider-Ammann: Der Bundesrat und Bildungsminister vor etwas mehr als einem Jahr anlässlich der konstituierenden Sitzung der Schweizerischen Hochschulkonferenz (SHK) in Bern.

# Konkurrenz und Kooperation

**Hochschulkonferenz** Die Wirtschaft hat bezüglich der gleichgestellten Fachhochschulen klare Positionen und Forderungen.

JOHANNES J. SCHRANER

**W**as sollten Unternehmer derzeit von kantonalen und eidgenössischen Bildungspolitikern einfordern?

Neue, qualitative Wettbewerbsregeln für die tertiären Bildungsinstitutionen. Das jedenfalls zeigt eine Momentaufnahme des neuen Hochschulförderungs- und Koordinationsgesetzes (HFKG). Seit 1. Januar 2015 in Kraft, soll es von der ebenfalls neuen Schweizerischen Hochschulkonferenz (SHK) umgesetzt werden. Das insgesamt 50-köpfige Mammut-Gremium unter dem Vorsitz von Bundespräsident und Bildungsminister Johann N. Schneider-Ammann ist der erste Bildungssenat der Eidgenossenschaft. Er stellt einen veritablen Paradigmenwechsel für das bisher klar kantonal begründete helvetische Bildungswesen dar.

Wie aber sollen diese neuen Wettbewerbsregeln aussehen? «Ein Vorteil des HFKG ist, dass die in der Hochschulkonferenz einsetzenden Regierungsräte eine Gesamtansicht vor Augen haben müssen, denn es werden Themen der Fachhochschulen und der Universitäten behandelt», kommentiert Rudolf Minsch grundsätzlich positiv. Der Chefökonom sowie Leiter allgemeine Wirtschaftspolitik und Bildung des Wirtschaftsdachverbandes Economiesuisse ist einer von insgesamt vier Verbandsrepräsentanten aus der Wirtschaft mit beratender Stimme in der

SHK, deren konstituierende Sitzung am 26. Februar 2015 war. Vollmitglieder sind die Bildungsdirektoren aus den vierzehn Kantonen, die Standorte von Universitäten oder Fachhochschulen sind.

## Kantone schauen für ihre Standorte

Es liege allerdings in der Natur der Sache, dass die Kantonsvertreter vor allem die Interessen ihrer eigenen Hochschulen verteidigen wollten und sie die Gesamtansicht nicht unbedingt interessiere, legt Economiesuisse-Vertreter Minsch den Finger auf eine Schwachstelle des HFKG. Hier spielen ihm zufolge die Vorarbeiten der Rektorenkonferenz eine wichtige Rolle, wo die Ausmarchung zwischen den Hochschulen etwas weniger politisch erfolgen könne.

## HFKG

### Von Gesetzes wegen gleich

**Koordination** Gemäss Bundesverfassung (Artikel 63a) sorgen Bund und Kantone gemeinsam für einen wettbewerbsfähigen und qualitativ hochstehenden Hochschulraum – bestehend aus Eidgenössischen Technischen Hochschulen (ETH), kantonalen Universitäten (UH), Fachhochschulen (FH), Pädagogischen Hochschulen (PH) und anderen Institutionen des Hochschulbereichs. Für die Umsetzung dieses Verfassungsauftrags wurden

Ebenfalls ein Teilnehmer der SHK mit beratender Stimme ist Bruno Weber-Gobet, Leiter Bildungspolitik bei Travail Suisse. Der Arbeitnehmer-Dachorganisation gehören unter anderem der Verband der Fachhochschuldozierenden Schweiz FH-CH sowie die Gewerkschaft Syna an. «Mit der Inkraftsetzung des HFKG wurde die Systemakkreditierung eingeführt. Vorher hatten die Fachhochschulen eine Programmakkreditierung», kritisiert Weber-Gobet. Dabei habe der Bund bisher über die Eidgenössische Fachhochschulkonferenz darauf geachtet, dass die Programmakkreditierung auf das Profil der Fachhochschulen Rücksicht genommen habe. In der neuen Situation bestehe nun die Gefahr, dass die einzelnen Studiengänge neben der Systemakkreditierung

drei nationale Erlasse geschaffen, die seit 1. Januar 2015 in Kraft sind:

- Bundesgesetz über die Förderung der Hochschulen und die Koordination im schweizerischen Hochschulbereich, sogenanntes Hochschulförderungs- und -koordinationsgesetz (HFKG),
- Interkantonale Vereinbarung über den schweizerischen Hochschulbereich (Hochschulkonkordat).
- Zusammenarbeitsvereinbarung zwischen Bund und Kantonen (ZSAV).

zum Teil internationale Programmakkreditierungen anstreben, die das Profil der Fachhochschulen zu wenig ernst nähmen. «Das hilft allerdings nicht für die Profilbildung der Fachhochschulen, weil zu stark universitäre Regelungen zum Tragen kommen», warnt Weber-Gobet indirekt.

Ins selbe Horn stösst Christine Davatz-Höchner, Vizedirektorin des Schweizerischen Gewerbeverbandes und ebenfalls Teilnehmerin mit beratender Stimme in der SHK: «Wir legen Wert darauf, dass gerade bei den Fachhochschulen die Nähe zur Wirtschaft nicht vergessen geht. Dies gilt sowohl für die Lehre als auch für die Forschung», hält Davatz-Höchner energisch fest. Zudem gebe es noch den Tertiär-B-Bereich. Die Höhere Berufsbildung sei für die KMU-Wirtschaft und ihre Kaderausbildung ebenso wichtig und dürfe durch Hochschulangebote nicht wettbewerbsverzerrend untergraben werden.

## Wettbewerb nicht als Selbstzweck

Das Ziel des HFKG war laut Davatz-Höchner, Universitäten und ETH, Fachhochschulen sowie pädagogische Hochschulen in einem Gesetz zu regeln und ihnen die nötige Autonomie und Freiheit in Lehre und Forschung zu geben. Diese tertiären Institutionen sollten gut positioniert und damit der Hochschulraum Schweiz als Ganzes gestärkt werden. «Weil das Gesetz erst seit etwas mehr als einem Jahr in Kraft ist, können wir noch nicht sagen, ob diese Ziele tatsächlich erreicht werden», meint Davatz-Höchner.

Was aber ist für den Wirtschaftsstandort grundsätzlich besser: Wettbewerb im tertiären Bereich wie bisher oder mehr Koordination? «Zu viel Koordination wäre schlecht für den Wettbewerb», gibt Minsch von Economiesuisse zu bedenken. Er weist auf den nicht unwichtigen Umstand, dass das HFKG erst teilweise in Kraft sei. So fehle noch die Umsetzung der neuen Finanzierungsbestimmungen. In Zukunft würden Referenzkosten pro Studierenden als Grundlage für die Finanzierung der Hochschulen berechnet, wobei der Bund 20 Prozent dieser Kosten bei den Universitäten und 30 Prozent bei den Fachhochschulen beisteuere. «Diese Veränderung der Finanzierung wird den Wettbewerb zwischen den Hochschulen verstärken», ist sich Minsch sicher.

Wettbewerb dürfe aber nicht Selbstzweck sein, fordert Laura Perret Ducommun. Die Zentralsekretärin beim Schweizerischen Gewerkschaftsbund ist die vierte Teilnehmerin der SHK mit beratender Stimme aus der Wirtschaft. Andere Parameter wie Chancengleichheit, Basisfinanzierung, die Weiterentwicklung der Qualität, aber auch das Profil der Institutionen seien wesentlich wichtiger. «Es ist essenziell, dass jeder Hochschultyp ein klares Profil hat», hält Perret Ducommun dann aber doch auch fest.

Coopetition – Kooperation zwischen Wettbewerbern – ist mit dem neuen Hochschulförderungs- und -koordinationsgesetz für die tertiäre Bildung in der Schweiz zum Ernstfall geworden.

# Zu hohe Ziele – zu wenig Geld

**Bildungsbudget des Bundes** Dachverbände kritisieren die BFI-Botschaft 2017 bis 2020 und fordern mehr Geld – vor allem für die Hochschulen.

JOHANNES J. SCHRANER

Diesen Juni steht in den eidgenössischen Räten die Debatte über das Bildungsbudget 2017 bis 2020 an. Der Bundesrat schlägt darin Ausgaben für Bildung, Forschung und Innovation (BFI) von fast 26 Milliarden Franken vor. In der BFI-Botschaft 2013 bis 2016 waren rund 26 Milliarden Franken veranschlagt.

«Die Finanzierung der Bildung ist dürftig. Die aktuelle Botschaft des Bundesrates ist zu defensiv. Vor allem die Fachhochschulen, welche das grösste Wachstum an Studenten vorweisen, werden zu wenig beachtet», kritisiert Christian Wasserfallen. Der FDP-Nationalrat ist auch Präsident von FH Schweiz, dem einzigen nationalen Dachverband von Absolventinnen und Absolventen aller Fachbereiche von Fachhochschulen mit mehr als 47 000 Mitgliedern (siehe Artikel auf Seite 52).

«Wir gehen davon aus, dass weitere hundert Millionen pro Jahr für den gesamten BFI-Bereich möglich werden», erklärt Rudolf Minsch, Chefökonom sowie Leiter allgemeine Wirtschaftspolitik und Bildung des Wirtschaftsdachverbandes Economie-

suisse. Die Mittel in der vom Bundesrat vorgelegten BFI-Botschaft seien in der Tat knapp. Aufgrund der sogenannten Stabilisierungsmassnahmen – sprich Sparmassnahmen – seien sie deutlich gekürzt worden. «Dabei müssten sie aufgrund ihrer hohen volkswirtschaftlichen Bedeutung gegenüber anderen Bereichen privilegiert behandelt werden», kritisiert auch Minsch. Mehr Mittel seien zudem nötig, weil die Zahl der Studierenden weiter ansteige und die Forschung, gerade in den MINT-Bereichen (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Technik) tendenziell teurer werde.

## Die Ziele für die Hochschulen seien mit diesem Budget nicht zu erreichen.

Laura Perret Ducommun, Zentralsekretärin beim Schweizerischen Gewerkschaftsbund, ihrerseits beschreibt den Denk- und Rechenfehler des Bundespräsidenten und Bildungsministers Johann N. Schneider-Ammann so: «Die Ziele und Vorgaben des Bundes für den Zeitraum 2017 bis 2020 sind im Jahr 2015 auf der Grundlage eines jährlichen Budgetwachstums von 3,2 Prozent formuliert worden.» Inzwischen aber sei das jährliche Wachstum auf 2 Prozent reduziert worden, ohne dass die Ziele und Prioritäten der Bildungsprogramme angepasst worden wären. Folglich stimmten die Vor-

gaben und die dafür zur Verfügung stehenden Mittel nicht mehr überein.

Dass die vorgeschlagenen Gelder definitiv nicht reichen, machen nicht nur die Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbände in der Hochschulkonferenz klar. Auch Michael Hengartner, Rektor der Universität Zürich sowie Präsident von Swissuniversities, dem Organ aller Hochschulen, redet dem Bundesrat ins Gewissen: Die Landesregierung habe den Hochschulen sehr ambitionierte Ziele vorgegeben. Diese seien mit diesem Budget nicht zu erreichen. Wenn die Schweiz in Forschung und Ausbildung aber an der Spitze bleiben wolle, müsse sie aufpassen. Einige andere Länder wie Südkorea und Israel befänden sich auf der Überholspur.



# FH-Profil

## Unternehmer sind unsere Treibkräfte

**D**as Unternehmertum prägt die Schweizer Wirtschaft. 2013 wurden gemäss dem Bundesamt für Statistik 12 400 neue Firmen gegründet. Das waren 4,6 Prozent mehr als im Vorjahr. 13 800 Vollzeit- und 8500 Teilzeitstellen entstanden landesweit insgesamt durch die Neugründungen. Diese Jungunternehmen sind normalerweise KMU. Mehr als 97 Prozent unserer Firmen beschäftigen 50 Mitarbeitende oder weniger. Sie bilden das Fundament der Schweizer Wirtschaft.

Damit unsere KMU-Kultur erhalten bleibt, braucht es Menschen, die es wagen, selber etwas auf die Beine zu stellen. Das können kreative Macher, engagierte Forscher, innovative Techniker sein. Eines haben die verschiedenen Firmengründerinnen und Firmengründer gemeinsam: Sie sind bereit, die Komfortzone zu verlassen und Risiken in Kauf zu nehmen.

Dafür sollte in unserem Land eine bessere Fehlerkultur etabliert werden. Es kann nicht sein, dass ein Unternehmer für den Rest seines Lebens gebrandmarkt ist, wenn er scheitert. Denn die Unternehmer schaffen nicht nur Arbeitsplätze, sondern stärken mit ihrer Innovationskraft und ihrem Einsatz unseren Wirtschaftsstandort. Sie legen damit die Basis für den Schweizer Wohlstand von heute und von morgen. Im Gegenzug sind sie ihr eigener Chef und können ihre Ideen verwirklichen.

### Die besuchte Hochschule hat einen Einfluss auf die Karriereabsichten

Die KMU-Landschaft der Schweiz ist vielfältig. Die Gründer kommen aus sämtlichen Branchen und haben unterschiedlichste Hintergründe. Gemäss der Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey (GUESS) über studentisches Unternehmertum in der Schweiz in den Jahren 2013 und 2014, durchgeführt vom Institut für KMU an der Universität St. Gallen, haben fast 18 Prozent der Studierenden die Absicht, fünf Jahre nach dem Abschluss eine eigene Firma zu gründen. Knapp 4 Prozent möchten Nachfolger werden und eine bestehende Firma übernehmen.

Die besuchte Hochschule hat dabei einen Einfluss auf die Karriereabsichten. Insbesondere Wirtschaftsstudierende verschiedener Fachhochschulen (FH) finden, dass sie von der



**Christian Wasserfallen**  
Präsident FH Schweiz,  
dipl. Masch.-Ing. FH  
und FDP-Nationalrat

«Es kann nicht sein, dass ein Unternehmer für den Rest seines Lebens gebrandmarkt ist, wenn er scheitert.»

Bildungsstätte ermutigt werden, unternehmerisch tätig zu werden. Am besten wird im GUESS-Bericht bezüglich Förderung des Unternehmergeists die Fachhochschule Westschweiz (HES-SO) bewertet.

Die Fachhochschul-Ausbildung schafft es, unternehmerisches Denken zu vermitteln und zu fördern. Einerseits werden die FH-Studierenden möglichst gut auf den Arbeitsmarkt vorbereitet. Die Anwendungsorientierung wird während der Ausbildung grossgeschrieben. Die Werkzeuge für den Einstieg in eine Firma werden mitgegeben und das Thema Nachfolge oft behandelt. Andererseits werden Innovationsideen unterstützt. Konzepte können im Rahmen von Praxisarbeiten entwickelt werden.

### Generation Y sind Eigenständigkeit und Selbstverwirklichung wichtig

Dank der Arbeitserfahrung, welche sie bereits gesammelt haben, kennen die meisten FH-Studierenden die Ansprüche der Praxis. Sie lernen durch die enge Zusammenarbeit von Fachhochschulen und Betrieben, Chancen zu erkennen und Risiken abzuwägen. Sie haben die Gelegenheit, Kontakte zu etablierten Unternehmern zu knüpfen. Projekte können während der Ausbildung präsentiert und evaluiert werden. Der Unternehmergeist wird dadurch gefördert und gefordert. Manch eine Idee wird nach dem Abschluss weiterverfolgt.

Die Anzahl potenzieller Unternehmerinnen und Unternehmer steigt durch das Wachstum der Studierendenzahl an Fachhochschulen. Die heutigen Absolventinnen und Absolventen gehören der sogenannten Generation Y an. Eigenständigkeit und Selbstverwirklichung sind dieser Altersgruppe wichtig. Die jungen Arbeitskräfte wollen sich weiterentwickeln. Erfüllt der Arbeitgeber ihre Erwartungen nicht, wechseln sie oder wagen den Schritt ins Unternehmertum. Die Hauptmotivationen für die Selbstständigkeit sind oftmals, einen spannenden, anspruchsvollen Beruf zu haben und den eigenen Traum zu verwirklichen.

Aber nicht nur die Bedürfnisse der heutigen Absolventinnen und Absolventen und das Wachstum der Studierendenzahl, sondern auch die Politik fördert die Innovation. Der Bundesrat hat Ende 2015 die Botschaft zum Bundesgesetz über die Schweizerische Agentur

für Innovationsförderung (Innosuisse-Gesetz, SAFIG) an das Parlament überwiesen. In der Vorlage wird die gesetzliche Grundlage zur Umwandlung der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) in eine öffentlich-rechtliche Anstalt geregelt. Die künftige Innosuisse ist damit im Interesse der Schweizer Volkswirtschaft besser für die Herausforderungen in der Innovationsförderung gewappnet. Der Innovationsrat der künftigen Innosuisse soll klar schlanker und einfacher geregelt werden als in der heutigen KTI. Zudem sollen Budgetreserven über die Jahre hinweg verwendet werden können.

Diese Anpassungen entsprechen den Anregungen von FH Schweiz und tragen dazu bei, die Innovationskraft optimal zu stärken. Die künftige Innosuisse fördert wissenschaftsbasiertes Unternehmertum und unterstützt Jungunternehmer. Sie gibt somit dem Unternehmergeist Raum. Die Vorlage für die künftige Innosuisse wurde im März 2016 vom Nationalrat angenommen. Sie kommt als Nächstes in den Ständerat. Die Voraussetzungen, dass sich das Unternehmertum der Schweiz weiter etabliert, sind auf Ebene der Politik und der Bildung also gegeben.

### High-Potentials, alte Hasen sowie Jungunternehmer als Vorbilder

Wie unterschiedlich das Unternehmertum in der Schweiz aussieht, wird auf den folgenden Seiten des diesjährigen «Handelszeitung»-Special «Fachhochschul-Absolventen» illustriert. High-Potentials, alte Hasen sowie Jungunternehmer zeigen die verschiedenen Facetten der Selbstständigkeit auf. Diese Vorbilder kommen aus unterschiedlichen Branchen und haben diverse Geschäftsideen entwickelt. Gemeinsam ist ihr Ausbildungshintergrund – sie alle haben eine Fachhochschule absolviert.

FH Schweiz ist der einzige nationale Dachverband von Absolventinnen und Absolventen aller Fachbereiche von Fachhochschulen. 36 regionale und vier nationale Organisationen sind bei FH Schweiz angeschlossen. Gegenwärtig zählt der Dachverband mehr als 47 000 Mitglieder. Kernaufgaben von FH Schweiz bilden die Interessenvertretung – Titelschutz, Profil, Qualität oder Transparenz – und das Erbringen von Dienstleistungen: [www.fhschweiz.ch](http://www.fhschweiz.ch).

ANZEIGE

# Ich habe mein Zeitmanagement im Griff.

**WEITERBILDUNG IM FERNSTUDIUM:**

- Executive MBA
- MAS Business Law
- MAS Wirtschaftspsychologie
- MAS Web4Business
- MAS Business- & IT-Consulting
- MAS Gesundheitsförderung

[www.ffhs.ch](http://www.ffhs.ch)

FFHS – flexibel. berufsbegleitend. digital.

Zürich | Basel | Bern | Brig

**FFHS**  
Fernfachhochschule Schweiz  
Mitglied der SUPSI



# So wird man Entrepreneur

**High-Potentials** Können Jungunternehmer an Fachhochschulen geboren werden? Sicher ist, dass gute Ideen und viel Wille alleine nicht reichen.

URS KAPPELER UND FLURINA SIMEON

**Z**ukünftige Entrepreneurs entstammen oft Unternehmerfamilien. Sie haben von Kindesbeinen an die Vor- und Nachteile eines eigenen Betriebs miterlebt und dadurch eine realistische Sicht der Selbstständigkeit. Neben dem Vorteil der Prägung im familiären Betrieb ist die Frage, ob Unternehmerinnen und Unternehmer genetisch «vorbelastet» sind, umstritten.

«Unternehmer haben einen kleinen Gendefekt. Wenn sie Chancen und Risiken gegeneinander abwägen, überwiegen einfach die Chancen», betonte der selbst in eine Unternehmerfamilie hineingeborene Gründer von Xing, Lars Hinrichs. Gottfried Schatz, verstorbener Professor für Biochemie an der Universität Basel, hingegen vertrat dezidiert die Meinung, dass es kein «Unternehmer-Gen» gebe.

Andere Zugänge zur Entrepreneurship sind damit aber nicht ausgeschlossen. Der Jungunternehmer erkennt, dass er die Arbeit, die er als Angestellter verrichtet, einfach oder besser im Alleingang

ausführen könnte, und macht sich selbstständig.

Entrepreneurs werden an realen Projekten geboren, die sie etwa an ihrer Fachhochschule bearbeiten. Die Praxisorientierung von Fachhochschulen kommt den angehenden Entrepreneurs zugute. Insbesondere, wenn die Fachhochschule unternehmerisches Denken und Handeln der Dozierenden fördert. Zudem sind die Lokalität und das Studienkonzept zentral, um eine Entrepreneur-freundliche Kultur zu schaffen.

## Methode «Learning by doing»

Die Hochschule für Technik und Wirtschaft in Chur (HTW Chur) beispielsweise hat sich zum Unternehmertum verpflichtet und fördert dieses auch – sowohl bei den Studierenden als auch bei den Dozierenden. Sie vermittelt ihren Studierenden Methoden und Werkzeuge von Entrepreneurship und Innovationsmanagement.

Wenn an der Bündner Teilschule der Fachhochschule Ostschweiz (FHO) also das Unternehmertum und die Gründung einer Firma auf dem Lehrplan stehen, wird nicht nur das theoretische Wissen vermittelt. Die HTW Chur setzt auf «Learn-

## BEST BUSINESS PLAN

### Dropdown schwingt obenauf

**Wettbewerb** Der Wettbewerb Best Business Plan wird seit 2003 von der HTW Chur unter ihren Studierenden der Betriebsökonomie durchgeführt. Das Erstellen der Businesspläne ist Teil ihrer Ausbildung. Die Jurierung erfolgt durch Vertreterinnen und Vertreter der Hochschule und der Wirtschaft.

**Sieger 2016** Mittels einer Verwaltungs-Software für Wasserversorgungen erhalten Mitarbeitende eine Unterstützung bei ihrer Tätigkeit. Sie bringt neben zeitlichen Einsparungen auch eine qualitative Verbesserung der

verwalteten Daten. Dies möchten drei Systemtechnik-Absolventen der NTB Buchs am Standort Chur mit ihrer Firma erreichen. Ob sie mit ihrer Firma Dropdown.ch eine Chance auf dem Markt haben, untersuchten vier Betriebsökonomie-Studierende der HTW Chur: Marco Beck, Mathias Caprez, Elena Oberholzer und Sandra Plebani. Dem Team wurde der erste Preis im Wert von 1500 Franken überreicht, gestiftet von der Handelskammer und dem Arbeitgeberverband Graubünden. Es bescheinigt der Software in einem Nischenmarkt übriges Potenzial.



**Elena Oberholzer, Sandra Plebani, Mathias Caprez und Marco Beck:** Die Gewinner des Best Business Plan 2016 der HTW Chur.

ing by doing» und bietet die Möglichkeit, das erworbene Wissen in der Praxis anzuwenden. An realen Projekten werden die Schlüsselkomponenten Kreativität, Arbeitsplanung und Organisation, Durchhaltevermögen, Verantwortungsbewusstsein und Selbstständigkeit geschult.

Im Bachelor-Studiengang Betriebsökonomie wurde das Curriculum an den Lebenszyklus eines Unternehmens angepasst. Im ersten Studienjahr liegt der Fokus auf Kreativitätstechniken sowie unternehmerischem Handeln und Denken. Es kann mit der Entwicklung einer eigenen Geschäftsidee gestartet werden. Bereits hier werden potenzielle Unternehmerinnen und Unternehmer erkannt und im hochschulinternen Inkubator, dem Entrepreneur-Lab, gefördert.

Im zweiten Studienjahr steht dann die Weiterentwicklung der Geschäftsidee im Zentrum. Im abschliessenden Studienjahr wird auf die Erarbeitung des Businessplanes fokussiert. Mit der Vertiefung

Entrepreneurship werden Rahmenbedingungen geboten, in welchen die angehenden Jungunternehmer ihre Projekte weiter gedeihen lassen können – mit dem Ziel, dass sie nach Erreichen ihres Bachelor-Abschlusses gleich mit einer eigenen Firma (durch)starten können.

## Bund sowie Betriebe gefordert

Aber nicht nur den Fachhochschulen kommt eine wichtige Rolle in der Bildung von Entrepreneurs zu. Auch der Bund ist sich seiner Verantwortung bewusst und bietet seit 2003 dem Unternehmernachwuchs mit dem «CTI Entrepreneurship»-

## Der Weg von der Idee bis zur Umsetzung ist steinig – doch es gibt Mentoren.

Programm ein spezialisiertes Training an. Wichtige Player sind jedoch vor allem die Firmen selbst, die Jungunternehmer unterstützen können. Indem sie eigene unternehmerische Fragen Studierenden an Fachhochschulen zur Bearbeitung anvertrauen – sei es als Projekt- oder Diplomarbeit –, ermöglichen sie die Anwendung der gelernten Theorie in der

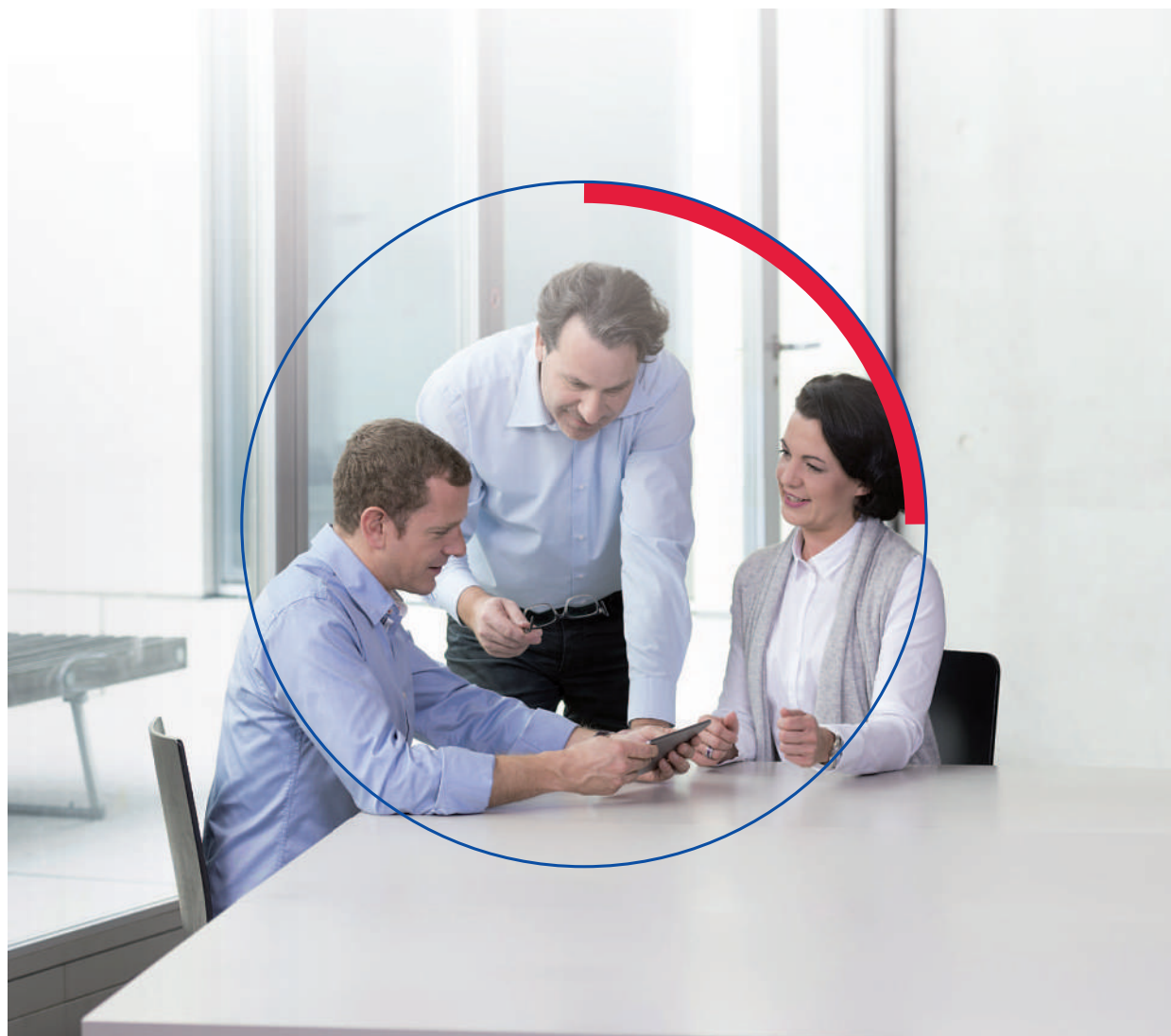
Praxis. Die Auftraggeber profitieren von Analysen, Interpretationen und Diskussionen durch und mit den Studierenden.

Idealerweise entsteht eine sogenannte Win-win-win-Situation: Die Firmen erhalten neuste theoretische Erkenntnisse und junge Ansichten. Die Studierenden ihrerseits testen ihr theoretisches Wissen an praktischen Aufgaben. Die Fachhochschulen wiederum gewinnen Feedback über die Qualität ihrer Lehre.

Der Weg von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung im Markt ist steinig. Während das Entwickeln beziehungsweise Erkennen einer Idee oftmals vom Zufall geprägt ist, kann das Umsetzen einer Geschäftsidee erlernt werden. Der Schritt in die Selbstständigkeit untersteht primär intrinsischen Motiven wie Selbstverwirklichung, Unabhängigkeit und Realisierung eigener Ideen.

Urs Kappeler, Professor für Entrepreneurship und Leiter Vertiefung Entrepreneurship im Bachelor-Studiengang in Betriebsökonomie, und Flurina Simeon, Kommunikationsbeauftragte, Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW Chur), Chur.

ANZEIGE



Studieren Sie an der grössten rein berufsbegleitenden Fachhochschule im Bereich Wirtschaft der Schweiz.

## Weiterbildung mit Return on Investment

- MAS Accounting & Finance
- MAS Controlling

Direkt beim HB Zürich.  
fh-hwz.ch/roi

# HWZ

Die Hochschule für Wirtschaft  
in Zürich



# Strategie des digitalen Elektro-Engineerings

**Urs von Arx** Der Elektroingenieur FH ist Mehrheitsaktionär der HHM-Gruppe, eines in der Deutschschweiz tätigen Dienstleisters mit über 200 Angestellten.

PIRMIN SCHILLIGER

Die drei Buchstaben der HHM-Gruppe stehen für Hefti.Hess.Martignoni. Das Unternehmen mit sieben Niederlassungen in der Deutschschweiz hat seinen Hauptsitz in Aarau, in der Nähe des Bahnhofs. Zum Kerngeschäft gehört das klassische Elektro-Engineering. Hinzu kommen spezialisierte Beratungs- und Ingenieurleistungen in den Bereichen Licht, Energie, Telematik, Gebäudeautomatik und Sicherheit.

Die Referenzliste von HHM umfasst Projekte wie das Hochhaus SkyKey Oerlikon, das Richti-Areal Wallisellen, das Bau-feld D der Europaallee Zürich, das Dock B des Flughafens Zürich, das Einkaufs- und Freizeitzentrum Bern Westside sowie Abschnitte des Gotthard-Basistunnels. «Wir sind aber nicht nur bei Grossbauten dabei, sondern machen alles, von der Dreizimmerwohnung bis eben auch zum Prime Tower», sagt Urs von Arx (56). Einige hundert Projekte habe man permanent am Laufen. Dem operativen Chef wird es also garantiert nie langweilig, zumal auf dem Bau selten immer alles rund läuft.

## MBO als Erneuerungsprozess

Die HHM-Gruppe mit ihren rund 200 Mitarbeitenden erhielt ihre heutige Form im Rahmen eines Management-Buy-outs (MBO), das 2010 über die Bühne ging. Vier Partner übernahmen damals alle Aktien der HHM Holding. «Die Gelegenheit nutzen wir, um gleichzeitig das Unternehmen zu erneuern und das Leistungsangebot zu

modernisieren», betont der Mehrheitsaktionär. Auf diese Aufgabe vorbereitet hatte er sich im Rahmen eines EMBA an der Universität St. Gallen. Zur Weiterbildung entschloss er sich 2007, als sich abzeichnete, dass für den Betrieb eine Nachfolgelösung gesucht wurde. «Das Studium war wichtig, sowohl als Inspiration als auch zur Vorbereitung auf meine heutige Funktion.» Unter anderem entwarf von Arx in St. Gallen die Pläne für die neue Firmenorganisation. HHM benötigte unbedingt eine Führungsstruktur, die auch wieder zur Grösse des im Zeitraum 2000 bis 2010 von 70 auf 140 Angestellte rasch gewachsenen Unternehmens passte.

Auch die HHM-Academy, eine firmeninterne Aus- und Weiterbildungsplattform mit mittlerweile 40 Kursmodulen, ist ein

**«Das Studium war wichtig, sowohl als Inspiration als auch zur Vorbereitung auf meine heutige Funktion.»**

Resultat der EMBA-Weiterbildung. Überdies entstanden in St. Gallen viele weitere Ideen für die Unternehmensentwicklung, bei der Themen wie die Energiewende und die digitale Transformation ganz im Mittelpunkt stehen. Ein Stichwort in diesem Zusammenhang ist BIM (Building Information Modeling), also eine Methode zum Planen und Entwerfen von Gebäuden und Infrastrukturen im intelligenten und vernetzten Datenmodell. HHM ist dabei, die neue Technik einzuführen, und hat bereits ein halbes Dutzend BIM-Projekte am Laufen. Der CEO ist überzeugt, dass sich die neue Modellierungsmethode durchsetzen und den Bauprozess für alle Beteiligten der Wertschöpfungskette revolutionieren wird.

Im nächsten Jahr kann von Arx bei HHM sein 30-Jahre-Dienstjubiläum feiern. Als Beinahe-Urgestein will er die 65-jährige Firma in eine erfolgreiche Zukunft führen. Nachhaltigkeit ist also das Ziel, das er mit wandlungsbegeisterten und veränderungsfähigen Mitarbeitenden anstrebt. Jeder im Betrieb kann innovative Ideen in eine Sammelbox einspeisen. Das Unternehmen stellt dann die erforderlichen Mittel für die Bearbeitung bereit. «Unsere Leistungen sind grundsätzlich immer noch dieselben wie vor Jahrzehnten, doch das kann nicht die Zukunft sein», meint von Arx selbstkritisch. Er sieht die eigentliche Herausforderung darin, die künftigen

Bedürfnisse des Marktes zu antizipieren und dafür die richtigen Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Es ist offensichtlich, dass der 56-Jährige – schlank, energiegeladene und jugendlich – strategisches Denken verinnerlicht hat. Dabei war er doch, wie er beteuert, einstmals ein ziemlich denkfauler und unmotivierter Schüler. Der Lerneifer erwachte erst später, an der Hochschule Luzern – Technik und Architektur. Nach der Lehre als Elektromechaniker und der Berufsmatura begann er dort im Jahre 1980 mit dem Elektroingenieur-Studium. «Dabei habe ich, erstmals in meinem Leben, richtig gelernt und meine Freude an der Mathematik entdeckt», so von Arx.

Das Studium liegt nun über 30 Jahre zurück. Die Frage drängt sich auf, wie weit ihm das damals Gelernte heute noch von Nutzen ist. «Das Fachwissen jener Zeit ist natürlich in vielen Details längst überholt», räumt von Arx ein. «Aber was ich bis heute mitnehme, ist das Denken des Ingenieurs.» Es gehe darum, ein Problem in die einzelnen Bausteine zu zerlegen, zu analysieren und dann neu zusammensetzen. Diese Denkweise sei auch der Grund, dass Ingenieure häufig die besseren Chefs seien, glaubt er. «Denn sie interessieren sich für die einzelnen Problemstellungen und deren Beziehungen untereinander, und das hilft letztlich auch im Umgang mit Menschen.»

## Grösster Lerneffekt? Praxis!

Die Wanderjahre des jungen Elektroingenieurs waren kurz. Sie führten ihn nach Baden in die Kraftwerksleittechnik von BBC, dann nach Freiburg zu Polytipe, die Steuerungen für Produktionsmaschinen herstellte. Gleichzeitig begann er an der Universität mit dem Mathematikstudium, das er aber mangels Praxisbezug nach einem Jahr wieder an den Nagel hängte. Um wenig später, 1987, bei HHM seine Lebensstelle zu finden. Doch was heisst hier Lebensstelle? Sieben Jahre arbeitete er zuerst als Projekttechniker in Aarau. 1994 bot ihm das Unternehmen die Möglichkeit, eine Niederlassung zu gründen. Von Arx hob also den HHM-Standort Zug aus der Taufe. Auf die Aufgabe hatte er sich gründlich vorbereitet, indem er am Institut für Betriebs- und Regionalökonomie der Hochschule Luzern vorgängig das Nachdiplomstudium Unternehmensführung absolvierte. Der Zeitpunkt für eine Neugründung war Mitte der 1990er-Jahre keineswegs ideal, denn die Bauwirtschaft steckte gerade in einer Krise.



Urs von Arx: «Was ich mitgenommen habe, ist das Denken des Ingenieurs.»

Erst gegen die Jahrtausendwende nahmen die Geschäfte allmählich Fahrt auf, und die Zuger Niederlassung wurde im Laufe der Zeit immer grösser. Von Arx lieferte mit deren Aufbau das eigentliche Gesellenstück ab, das ihn für grössere Aufgaben prädestinierte. Als er 2012 die Geschäftsleitung in Zug seinem Stellvertreter übergab, zählte der Standort 35 Angestellte. Auch die HHM-Gruppe insgesamt hat unter der Führung von Arx' in den letzten Jahren nochmals einen kräftigen Sprung vorwärts gemacht. Dazu beigetragen haben drei neue Büros, die in Basel, Bern und St. Gallen eröffnet wurden.

Rückblickend auf seine berufliche Karriere scheint von Arx wichtig, dass er nie eine Weiterbildung auf Vorrat absolvierte,

sondern stets situativ gehandelt habe, als Vorbereitung auf eine neue Funktion oder Aufgabe. «Das ist am sinnvollsten und ergibt, wenn man die Theorie unmittelbar in die Praxis umsetzen kann, auch den grössten Lerneffekt», beteuert er. Vom Gelernten und von dem, was ihn das Leben selbst gelehrt hat – unter anderem Empathie, Mut und eine gewisse Risikobereitschaft –, will er möglichst viel seinen Mitarbeitenden weitergeben. Zudem nutzt er sein Wissen, um sich für gute Rahmenbedingungen seiner Branche einzusetzen. Er engagiert sich im Beirat der Hochschule Luzern für die Studiengänge Gebäudetechnik und -Elektro-Engineering sowie in verschiedenen beruflichen Fachkommissionen und Standesorganisationen.

## STANDORT KIEW

### Aus Personalnot heraus geboren

**Outsourcing** Als kluger Schachzug, der zur Zeit der Dotcomblase aus der Personalnot heraus geboren wurde, erwies sich die Eröffnung eines eigenständigen Ingenieurbüros in Kiew im Jahre 2001. Heute sind dort 25 Elektroingenieure, Architekten und Fachspezialisten tätig, die für die Schweizer Projekte von HHM Dienstleistungen erbringen. Auf die Outsourcing-Idee und die Ukraine kam Urs von Arx damals per Zufall.

ANZEIGEN

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE LUZERN**

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

## Weiterbildungen in Zug

Master/Diploma of Advanced Studies

**MAS/DAS Corporate Finance**

**MAS/DAS Controlling – DAS Accounting**

Start Lehrgänge: 25. August 2016

**MAS/DAS Risk Management**

Start Lehrgang: 27. Oktober 2016

**CAS Führungskompetenz**

Start Lehrgang: 1. September 2016

**CAS Tax Compliance Management for Financial Institutions**

Start Lehrgang: 25. August 2016

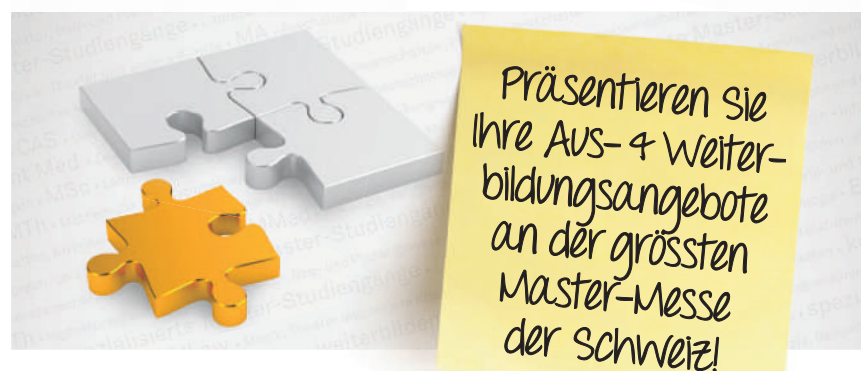
[www.hslu.ch/ifz-weiterbildung](http://www.hslu.ch/ifz-weiterbildung), T +41 41 757 67 67, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)

FH Zentralschweiz

together

## MASTER-MESSE

StageOne, Zürich-Oerlikon · 23. – 24. November 2016



Aussteller an der Master-Messe 2016



→ Weitere Informationen: [www.master-messe.ch](http://www.master-messe.ch)



# Kunst fördernde Klavierlehrerin

**Mirjam Lüthi** Um in Baar eine Location zu betreiben, verzichtet die Fachhochschul-Absolventin auf ein geregeltes Einkommen.

DENISE WEISFLOG

Als Mirjam Lüthi (32) vor knapp sieben Jahren ihre sicheren Anstellungen aufgab und den Schritt in die Selbstständigkeit wagte, sorgte das nicht nur bei Musikerkollegen für hochgezogene Augenbrauen. Die damals 26-jährige Zentralschweizerin arbeitete – nebst anderen kleineren Pensen – hauptsächlich als Klavierlehrerin an der Musikschule Unterägeri ZG und leitete das Kinder- und Jugendchorwesen in Oberägeri ZG, das sie von null auf aufgebaut hatte. In den folgenden Jahren erweiterte Lüthi ihre freischaffende Tätigkeit als Musikerin, Dirigentin und Projektleiterin und bekam vor zwei Jahren die Chance, eine Lokalität auf dem ehemaligen Areal der Baarer Möbelfabrik Victoria zu betreiben.

«Wenige Jahre zuvor musste ein Restaurant an diesem Standort schliessen. Ich kannte den Vermieter und schlug ihm beiläufig vor, mir die Räumlichkeiten für einen Jazzclub zu überlassen», sagt Lüthi. Der Besitzer hatte sich jedoch bereits mit einem anderen Interessenten geeinigt. So entstand ein kleiner Barbetrieb, wo Lüthi selber als Sängerin auf der Bühne stand, bevor auch dieses Lokal zuging. Der Vermieter hatte aber nach wie vor die Vision eines öffentlichen Platzes auf dem Victoria-Areal und bot Lüthi an, ihr die Räumlichkeiten zu vermieten. Ansonsten wollte er sie zu Dienstleistungsflächen umbauen.

«Mir blieben nur wenige Wochen Zeit, um zu entscheiden, ob ich mir so etwas auch wirklich zutraute», erklärt Lüthi. Neben finanziellen und organisatorischen Überlegungen habe sie sich auch Gedanken darüber gemacht, ob sie auf Basis von bereits gelungenem oder gescheitertem aufbauen und damit verglichen werden wolle. Da Lüthi sich als Macherin sieht und sie nebst ihrer Persönlichkeit auch ihre beruflichen Erfahrungen einbringen konnte, entschloss sie sich, das Projekt in Angriff zu nehmen.

## Plattform für junge Talente

Im Frühling 2014 öffnete die Victoria Bar ihre Türen. «Die industriell angehauchte Kultur- und Eventlocation kann unter anderem für private Anlässe, Partys, Firmenapéros oder Tagungen gemietet werden», sagt Lüthi. Bei sämtlichen Veranstaltungen ist ihr Team vor Ort, kleinere Anlässe bietet sie selber an, bei umfangreicheren Aufträgen arbeitet sie mit lokalen Catering-Partnern zusammen. «Einen weiteren Schwerpunkt bildet unser eigenes Event-Kultur-Programm, das wir in kurzer Zeit auf die Beine stellen konnten», fügt Lüthi hinzu.

Einerseits gibt es zwei Haupt-DJ-Events, an denen man tanzen, sich aber dank der gemässigten Lautstärke noch immer unterhalten kann. Andererseits findet eine Victoria-Bar-Konzertreihe statt. Das dritte Standbein ist der Kulturförderung gewidmet. «In der Schweiz gibt es viele bemerkenswerte Newcomer, die bei grossen Veranstaltungen durch die Maschen fallen, weil sie noch unbekannt sind. Ihnen bieten wir in der Reihe ›Victoria Bar supporting talents‹ eine Plattform», sagt Lüthi. Diese Künstler bekommen zwar keine Gage, dafür übernimmt die Veranstalterin sämtliche Betriebs- und Personalkosten inklusive eines professionellen Tontechnikers und stellt das technische Equipment sowie Audio-Video-Aufnahmen des Auftritts unentgeltlich zur Verfügung.

Das rechtliche Rückgrat der Victoria Bar bildet die Victoria Events GmbH, an

der auch Lüthis Lebenspartner beteiligt ist. «Als Inhaberin ist es mir jedoch wichtig zu signalisieren, dass ich als Person hinter allem stehe. Deshalb unterstütze ich das Projekt mit meiner Einzelfirma MLProductions», sagt Lüthi. Ihre eigene Leistung, von der Geschäftsführung übers Booking bis hin zur Arbeit im Betrieb, sei komplett unbezahlt. Sie schätze sich daher glücklich, von ihrem engsten Freundeskreis unterstützt zu werden.

Noch ist die Victoria Bar gesamthaft ein Verlustgeschäft für die junge Betreiberin. Wie Lüthi erklärt, sei es im Kulturbereich schlicht unmöglich, die Auslagen nur über Eintritte und Konsumation zu decken. «Immer wieder Geld vom privaten Konto nehmen zu müssen, um finanzielle Löcher zu stopfen, fühlt sich schon anders an, als wenn man alles einfach auf dem Papier durchrechnet», meint Lüthi.

Dennoch hat sie lange darauf verzichtet, öffentliche Kulturförderungsgelder zu beantragen. «Ich habe die Victoria Bar

bewusst als zeitlich limitiertes Projekt geplant, welches ich selbstständig verlängern kann», so Lüthi. Das Ganze sei ein Knochenjob. Hinzu kämen weitere zeitintensive Aufträge, mit denen sie ihr Einkommen erwirtschaftete. Sie sei schon öfters an einen Punkt gekommen, an dem

sie sich gefragt habe, ob sie der Gesellschaft und sich selbst wirklich einen Dienst erweise oder nur Geld zum Fenster hinauswerfe. «Es gibt immer wieder Momente, in denen ich zweifle und fürchte, nicht genug Energie zu haben, das Projekt weiterzuentwickeln – auch wenn ich voll und ganz dahinterstehe.»

Nach zwei Saisons mit positiven Feedbacks sei sie heute aber überzeugt davon, dass die Location Potenzial habe und sie nun guten Gewissens finanzielle Unterstützung für den Kulturbetrieb beantragen könne. Sie führe bereits Gespräche mit den lokalen Institutionen. Zudem werde sie in den nächsten Monaten stärker auf Werbung setzen und versuchen, einen Gönnerkreis aufzubauen.

Ab Sommer 2016 will Lüthi die Räumlichkeiten und das Angebot erweitern. Geplant sind Tanz- und Fitnesskurse für die Öffentlichkeit, Kurse für Chorsänger im professionellen und Laienbereich, spartenübergreifende Workshops für Bewegung, Gesang und Performance sowie Coachings für Studenten und professionelle Musiker. «Ich wünsche mir, dass sich Events und Angebot mittelfristig so etablieren, dass die Victoria Bar kostendeckend geführt werden kann und wir genug Mittel für die Kulturförderung haben», beschreibt Lüthi den neuen Fokus.

## Studium lehrreich, aber ...

Die Location in Baar ist nicht Lüthis erstes Projekt. Bereits als Teenager gründete sie mit einer Schulfreundin das Ensemble ViVaCe Zug, das sich rasch einen überregionalen Namen machte. «Die Leute kennen mich schon seit vielen Jahren als Musikerin, was auch der Victoria Bar zugutekommt», sagt die Unternehmerin. Darüber hinaus habe sie während ihrer Ausbildung am Lehrerinnenseminar in Menzingen ZG ein gutes Rüstzeug mit auf den Weg bekommen. Besonders was das Organisatorische, Administrative und Unternehmerische betreffe.

Als nicht direkt relevant für ihre jetzige Tätigkeit wertet die Musikerin FH ihr Studium an der Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK), an der sie die Hauptfächer Klavier und Violine abschloss – heute Master of Arts in Music Pedagogy. Zwar habe sie im wissenschaftlich-intellektuellen und im musikalischen Bereich enorm



Mirjam Lüthi: «Als Inhaberin ist es mir wichtig zu signalisieren, dass ich als Person hinter allem stehe.»

profitiert, dennoch unterscheide sich das Studentenleben von der Realität nach der Ausbildung. «Als Berufsmusiker ist man auf sich gestellt und muss sich in einem extrem hart umkämpften, globalen Markt durchsetzen», sagt Lüthi, die sich bereits während des Studiums den grössten Teil ihres Lebensunterhalts verdienen musste.

Die Träume einiger ihrer Kommilitonen seien an dieser Wirklichkeit zerbrochen. Sie selbst habe erkannt, welche Wege sie nicht gehen wolle und dass es wichtig sei, seiner eigenen Ideologie treu zu bleiben.

«Ich bin immer meiner Intuition gefolgt und habe auch einige sehr interessante und karrierefördernde Angebote

abgelehnt», erklärt Lüthi. Wenn man überall zuhört und es allen recht machen wolle, komme man nicht weiter. Nach zwei Jahren Victoria Bar habe sie genügend Erfahrungswerte gesammelt, um zu wissen, dass sie sich auf dem richtigen Kurs befinde. Auch wenn sie damit nicht überall auf Verständnis stosse.

start klar

Für Ihre Weiterbildung von Human Resource bis Public Management

EMBA-, DAS-, CAS-Studiengänge und Kurse in Wirtschaft  
[wirtschaft.bfh.ch/weiterbildung](http://wirtschaft.bfh.ch/weiterbildung)

Infoveranstaltungen:  
 16. Juni und 22. September 2016,  
 jeweils 18:00 bis ca. 19:30 Uhr

**BH** Berner Fachhochschule

► Wirtschaft



# «Genau das ist Entrepreneurship»

**Rico Baldegger** Der Direktor der Hochschule für Wirtschaft Freiburg über die Aus- und Weiterbildung von Jungunternehmern.

INTERVIEW: NORMAN C. BANDI

Als Gründer und ehemaliger Leiter des Instituts für Unternehmertum und KMU an der Hochschule für Wirtschaft Freiburg sind Sie eine der treibenden Kräfte dieser Materie an den hiesigen Fachhochschulen. Was ist eigentlich Ihr persönlicher Bezug zum Thema Entrepreneurship?

**Rico Baldegger:** Entrepreneurship war für mich von Kindesbeinen an ein Thema: Meine Mutter war Unternehmerin. Später habe ich dann selber mehrere Firmen gegründet oder mitbegründet. Das hat mir viel Spass gemacht, mich aber auch mit einigen Sorgen konfrontiert. Das war die Basis für mein Engagement an der Fach-

**«Wir müssen bereits Kindern die Augen dafür öffnen, dass Unternehmertum eine Option ist und was sie bedeutet.»**

hochschule. Hier kann ich dazu beitragen, dass die jungen Leute mit allfälligen Sorgen im Unternehmerleben gut umgehen können.

Kann man überhaupt lernen, eine Unternehmerpersönlichkeit zu sein? Grundlegende Charaktereigenschaften kann man nur beschränkt ändern. Wir können die Fähigkeiten aber deutlich erhöhen. Wir können inspirieren und ermutigen. Und Ängste nehmen, indem wir den Studierenden mitgeben, wie man mit schwierigen Situationen umgeht und Lösungen findet.

Wie sieht Ihrer Meinung nach die ideale Förderung von Jungunternehmern aus? In welcher Phase sollten diese abgeholt werden?

Eigentlich immer! Wir müssen bereits Kindern die Augen dafür öffnen, dass Unternehmertum eine Option ist und was sie bedeutet. Das beginnt beim Verkaufen des Sirups an die Nachbarn. Das Potenzial ist meistens da. Aber es ist auch nie zu spät: Wirtschaftlich wichtiger als das Startup-Thema ist das Führen von Wachstumsprozessen beispielsweise nach einer Nachfolgeregelung oder das unternehmerische Führen in grossen Organisationen. Mit diesen Tätigkeitsfeldern befassen sich in der Regel beruflich erfahrene Menschen ab 40 Jahren.

Noch heute haben etliche Unternehmer keinen Hochschul-Hintergrund, sich die



**Rico Baldegger:** «Als wir uns vor 15 Jahren das Thema zum Leitstern gemacht haben, waren wir ziemlich alleine auf dem Markt.»

Kenntnisse also selber angeeignet und zum Teil erst später einen Weiterbildungs-Master wie MAS oder EMBA gemacht. Denken Sie, dass in dieser Hinsicht in den nächsten Jahren ein Wandel stattfinden muss?

Die Hochschulen – Universitäten, ETH sowie Fachhochschulen – haben eine wichtige Rolle in der Ausbildung von Unternehmern. Der klassische Weg verläuft aber nicht so, dass jemand «fertig ausgebildet» wird und dann unternehmerisch startet. Aus- und Weiterbildungen finden heute während des ganzen Arbeitslebens immer wieder statt. Die Schweiz hat da mit dem dualen Bildungsmodell einen grossen Vorteil. Vor lauter Pendenzen und Führungsaufwand sollte man die Weiterbildung aber nicht vergessen. Nicht wegen der Titel, sondern wegen der Erneuerung des Wissens und des Austauschs mit anderen. Da gibt es noch Potenzial. Auch für uns als Anbieter.

Wie hoch schätzen Sie den Stellenwert ein, der an Schweizer Hochschulen der Fachrichtung Entrepreneurship zurzeit beigemessen wird?

Als wir uns vor 15 Jahren das Thema zum Leitstern gemacht haben, waren wir und die HSG ziemlich alleine auf dem Markt. In den letzten Jahren sind viele weitere Anbieter auf den Geschmack gekommen und haben Lehrgänge entwickelt.

Zwischen den Fachhochschulen scheint ein regelrechter Konkurrenzkampf um die Vorreiterrolle im Bereich Entrepreneurship stattzufinden. Warum?

Bei diesem Wettbewerb geht es nicht um eine Vorreiterrolle im Sinn, dass man die Mitbewerber ausstechen will. Das Thema interessiert offensichtlich die Studierenden, deshalb werden dezentral Angebote geschaffen. Es hat genügend Platz für alle auf dem Markt. Insbesondere auch, weil Entrepreneurship ein lokales Thema ist.

Netzwerke und die regionale Verankerung spielen eine grössere Rolle als bei einer internationalen Managerausbildung.

Schlafen die zehn Universitäten und die beiden ETH diesbezüglich?

Das nehme ich nicht so wahr. Insbesondere die ETH in Zürich und die EPFL in Lausanne sind sogar ausgesprochen präsent

**«Uns Schweizern geht es viel zu gut. Wir müssen wieder mehr Hunger nach Wachstum und Entwicklung haben.»**

im technischen Bereich. Wir sollten unsere Zeit nicht damit verbringen, uns gegenseitig zu bekämpfen, sondern gemeinsam noch mehr machen. Genau das ist Entrepreneurship. Das Gegenteil von Neid und Missgunst.

## Der KMU-Professor

**Name:** Rico Baldegger  
**Funktion:** Direktor sowie Professor für Strategie, Unternehmertum und Innovation, HSW-FR, Freiburg  
**Alter:** 57  
**Wohnort:** Tafers FR  
**Familie:** Verheiratet, zwei Kinder  
**Ausbildung:** PhD, Small and Medium Enterprise (KMU)/Entrepreneurship, Universität Freiburg; MA, Education and Business, Universität St. Gallen

**Das Unternehmen** Die Hochschule für Wirtschaft Freiburg (HSW-FR) wurde 1991 mit Fokus auf Entrepreneurship gegründet. Unter dem Dach der Fachhochschule Westschweiz (HES-SO) ist sie die einzige Business School im Land, die einen dreisprachigen Bachelor-Studiengang in Betriebsökonomie (Französisch, Deutsch, Englisch) anbietet.

Wie ist das «CTI Entrepreneurship»-Programm einzuordnen, sprich das Trainingsprogramm des Bundes für Gründer und jene, die zu gründen gedenken?

Das Programm ist gut. Es fokussiert aber stark auf den Hightech-Bereich. Damit holt man nur einen kleinen Teil der Wirtschaft ab. Betriebswirtschaftler lernen in den Programmen nicht viel Neues, sie kennen Businesspläne und den Marketingmix bereits. Auch das Gewerbe ist weitgehend ausgeschlossen. Wobei man nicht jedes Restaurant begleiten kann – der Fokus muss weiterhin auf Projekten mit Impact liegen.

Und was sind Ihre unternehmerischen Zukunftspläne?

Zum Unternehmertum gehört auch, nicht alles zu verraten... Wir wollen noch besser Menschen aus- und weiterbilden, die international in Rollen, die Entrepreneurship erfordern, erfolgreich sein können. Dazu gehören nicht nur Unternehmer, sondern auch Führungskräfte von Grossfirmen und Verwaltungen. Wir werden etwas für die ganz Jungen auf die Beine stellen. In den Weiterbildungen wollen wir das Thema «Führen von Wachstumsprozessen» noch präsenter machen. Wir müssen schon sehen: Uns Schweizern geht es viel zu gut. Wir müssen wieder mehr Hunger nach Wachstum und Entwicklung haben.

ANZEIGE

Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana

SUPSI

# Advanced Studies<sup>+</sup>

La formazione continua universitaria



Scopri la nuova offerta dei corsi di formazione continua  
[www.supsi.ch/go/advanced-studies](http://www.supsi.ch/go/advanced-studies)

## Master of Advanced Studies

### Design

- Interaction Design

### Diritto

- Diritto Economico e Business Crime
- Tax Law

### Formazione - Apprendimento

- Insegnamento nella scuola elementare
- Sostegno pedagogico nella scuola dell'obbligo

### Informatica

- ICT System, Security and Cybercrime
- Library and Information Science

### Ingegneria industriale

- Industrial Engineering and Operations
- Project, Program and Portfolio Management

### Management

- Executive Master of Business Administration (EMBA)
- Cultural Management
- Human Capital Management

### Musica

- Contemporary Music Performance and Interpretation
- Music Composition
- Music Performance and Interpretation
- Wind Conducting

### Sanità

- Clinica generale
- Counselling cognitivo-sistemico
- Etica e umanesimo clinico
- Gestione sanitaria

swissuniversities

SUPSI  
L'università dell'esperienza





**SwissUpStart Challenge:** Der Jungunternehmer-Wettbewerb ist Bestandteil der SwissChallenge, einer Initiative der Fachhochschule Nordwestweiz (FHNW) – es winkt dabei ein Preisgeld im Wert von 20 000 Franken.

# Wegbereiter für junge Talente

**Fachhochschulen** Praxisbezug, Eigeninitiative und unternehmerisches Denken sind typische Schlagworte, die hierzulande jeder Personalverantwortliche gerne hört. Im Zusammenhang mit der beruflichen Selbstständigkeit sind sie aber wirklich gefordert.

YANNICK PFAFFEN

**F**achhochschulen (FH) gelten als praxisorientierter und weniger verakademisiert als Universitäten. Zur Praxisorientierung gehört heute nicht mehr nur die Fähigkeit zur Anwendung des Gelernten, sondern immer öfters auch der Schritt in die Selbstständigkeit. Auf diese sollte der angehende FH-Absolvent ebenso vorbereitet werden wie auf den Berufseinstieg in ein bestehendes Unternehmen.

Ob dies auf die sieben öffentlich-rechtlichen Fachhochschulen sowie die private Kalaidos Fachhochschule zutrifft, ist von Fall zu Fall verschieden. Unternehmertum, neudeutsch Entrepreneurship, stellt dabei einen fundamentalen Teil des Wegs in die Selbstständigkeit dar. Inwiefern die

FH-Absolventen während des Studiums Kurse und Module in diesem Bereich belegen, ob spezifische Weiterbildungsmöglichkeiten vorhanden sind und ob sonstige Angebote, beispielsweise Institute und Inkubatoren, zur Verfügung stehen, ist von Fachhochschule zu Fachhochschule verschieden (siehe Tabellen auf Seiten 58 und 59).

## Momentaufnahme

In den vergangenen Jahren hat sich hinsichtlich der Förderung von Entrepreneurship generell und Startups speziell innerhalb der Schweizer FH-Szene einiges getan. An sämtlichen öffentlich-rechtlichen Fachhochschulen existieren entweder Institute zum Thema Entrepreneurship respektive Unternehmertum oder sind Initiativen sowie Programme

zur Förderung von Jungunternehmern ins Leben gerufen worden. Doch dieser Trend manifestiert sich nicht nur in der Forschung und der bewussten Förderung von angehenden Firmengründern, sondern auch im Bereich der Lehre. In den Bachelor- und Master-Studiengängen kommen die zukünftigen FH-Absolventen fast nicht darum herum, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen, auch wenn sie keine wirtschaftswissenschaftliche Studienrichtung absolvieren. Im Bereich Weiterbildung sind landesweit verschiedenste Angebote vorhanden, aber nicht an allen Bildungsstätten.

Themen wie Entrepreneurship, Unternehmertum und Startup-Förderung geniessen an den Schweizer Fachhochschulen einen hohen Stellenwert. Dabei wirkt es auf den ersten Blick etwas über-

raschend, dass nicht nur wirtschaftswissenschaftliche Departemente Module in diesem Bereich anbieten. Vor allem in künstlerischen und technischen Departementen werden vermehrt Entrepreneurship-Kurse angeboten.

«Viele Studierende sind schon vor und während des Studiums mit eigenen Projekten und Firmen selbstständig aktiv. Hinzu kommt eine wachsende Anzahl Spinoffs aus der Forschung, vor allem aus der Designforschung. Entrepreneurship und Unternehmertum haben für uns daher naturgemäss einen sehr hohen Stellenwert», sagt Philipp Kotsopoulos, Projektleiter Z-kubator der Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK).

Kim Oliver Tokarski, Leiter des Instituts Unternehmensentwicklung der Berner Fachhochschule (BFH), bestätigt dies:

«Da wir zurzeit an diesem Thema arbeiten und auch über ein entsprechendes Institut verfügen, hat Entrepreneurship sicher einen wichtigen Stellenwert innerhalb der BFH, der weiter ausgebaut wird.» Einen Schwerpunkt stelle dabei der Aspekt der Interdisziplinarität dar, wodurch versucht werde, Studierende verschiedener Fachbereiche sowie die Forschung und externe Partner zusammenzubringen. Dies soll Innovationen fördern, weil diese oft aus dem Brückenschlag zwischen verschiedenen Disziplinen entstehen.

## Einige Höhepunkte

Eine besondere Möglichkeit für Entrepreneure bietet die Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW). Ihre Strategische

Fortsetzung auf Seite 60

ANZEIGE

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

**zhaw** IAP  
Institut für Angewandte Psychologie

# Persönlichkeit entwickeln

»» Laufbahnberatung am IAP

[zhaw.ch/iap](http://zhaw.ch/iap)



# FH-Landka

Unternehmertum lässt sich an der privaten rechtlichen Fachhochschulen (FH) lernen

YANNICK PFAFFEN UN

## Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW

| Grundstudium – Bachelor               | Teilschule      | Themen/Anmerkungen  |
|---------------------------------------|-----------------|---|
| BSc in Betriebsökonomie               | FHNW Wirtschaft | Ergänzendes zweiteiliges Modul «Entrepreneurship»   |
| BSc in Wirtschaftsinformatik          | FHNW Wirtschaft | Wahlmodul im Bereich Wirtschaft «Entrepreneurship»  |
| BSc in Wirtschaftsingenieurwesen      | FHNW Technik    | Vertiefungsrichtungen «Process Controlling», «Operations Management», «Product Management»  |
| Grundstudium – Master                 | Teilschule      | Themen/Anmerkungen  |
| MSc in Engineering                    | FHNW Technik    | Kontextmodul «Unternehmensführung und Entrepreneurship»   |
| MSc in Business Information Systems   | FHNW Wirtschaft | Wahlmodul «Entrepreneurship and Economic Development»   |
| MSc in International Management       | FHNW Wirtschaft | Modul «Entrepreneurship and Innovation» als Teil der Gruppe «General International Management»  |
| Weiterbildungsprogramme               | Teilschule      | Themen/Anmerkungen  |
| CAS Entrepreneurship                  | FHNW Wirtschaft | Spezifischer Zertifikatslehrgang zu Unternehmertum  |
| CAS Unternehmensführung               | FHNW Technik    | Teil des MAS Business Engineering Management, CAS kann losgelöst davon besucht werden   |
| CAS Unternehmensführung KMU Baselland | FHNW Wirtschaft | Vermittelt die Grundlagen zur Unternehmensführung   |
| CTI Entrepreneurship Training         | FHNW Wirtschaft | Betreuungsprogramm der KTI in Zusammenarbeit mit der FHNW zur Vermittlung von zentralen betriebswirtschaftlichen Methoden und Instrumenten zur Unternehmensführung                    |
| Lehr-/Forschungseinrichtung           | Teilschule      | Themen/Anmerkungen  |
| Institut für Unternehmensführung      | FHNW Wirtschaft | Vermittlung der betriebswirtschaftlichen Methoden und Instrumente zur Unternehmensführung: Von Gründung über Wachstum durch Innovation bis Betriebsübergabe und Internationalisierung |

## Fachhochschule Westschweiz HES-SO

| Grundstudium – Bachelor  | Teilschule    | Themen/Anmerkungen   |
|--|---------------|--|
| BSc in Betriebsökonomie  | HSW-FR        | Modul «KMU & Entrepreneurship» als Option in den letzten beiden Semestern  |
| BSc en économie d'entreprise   | HEG-GE        | Modul «Choix d'école Entrepreneurship» im 6. Semester  |
| BSc en économie d'entreprise   | HEG-Arc       | Modul «Choix d'école Entrepreneurship» im 6. Semester  |
| BSc en économie d'entreprise   | HEG-VS        | Modul «Choix d'école Entrepreneurship» im 6. Semester  |
| BSc en économie d'entreprise   | HEIG-VD       | Modul «Choix d'école Entrepreneurship» im 6. Semester  |
| Grundstudium – Master  | Teilschule    | Themen/Anmerkungen   |
| MSc in Business Administration, Entrepreneurship                             | HSW-FR        | Vertiefungsrichtung des MSc in englischer, englischer/französischer oder englischer/französischer/deutscher Sprache  |
| MSc in Integrated Innovation for Product and Business Development – Innokick | HES-SO Master | Hauptsächlich in französischer Sprache, einige Vorlesungen in englischer Sprache   |
| Weiterbildungsprogramme  | Teilschule    | Themen/Anmerkungen   |
| CAS in Managing disruptive innovation  | HSW-FR        | Vorlesungen in englischer Sprache, Studienreise nach Boston oder ins Silicon Valley  |
| Lehr-/Forschungseinrichtung  | Teilschule    | Themen/Anmerkungen   |
| Institute for Entrepreneurship & SME   | HSW-FR        | Tätigkeit in vier Kompetenzbereichen: Unternehmerischer Gründungsprozess, Wachstum und Internationalisierung, KMU/Familienbetriebe und Innovationen (bietet auch Master-Studium) |
| Institut du Développement de l'Entreprise                                    | HEIG-VD       | «Entwicklung und Beherrschung von Exzellenz» lautet das Motto des interdisziplinären Instituts   |
| Institut Unternehmertum und Management                                       | HES-SO Valais | Angebot von Ausbildungsprogrammen, die auf regionaler und nationaler Ebene integriert sind   |

## Berner Fachhochschule BFH

| Grundstudium – Bachelor   | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
|---|----------------|--|
| BSc in Betriebsökonomie   | BFH-Wirtschaft | Pflichtmodul «Unternehmensentwicklung» im 5. Semester  |
| BSc in Betriebsökonomie   | BFH-Wirtschaft | Pflichtmodul «Entrepreneurship» im 6. Semester   |
| BSc in Betriebsökonomie   | BFH-Wirtschaft | Pflichtmodule «Business Planning 1» im 3. Semester   |
| BSc in Betriebsökonomie   | BFH-Wirtschaft | Wahlmodul «Young Entrepreneurship Exchange Project (YEEP) – Capacity building workshop at Hawassa University Ethiopia YEEP»                  |
| BSc in Wirtschaftsinformatik  | BFH-Wirtschaft | Pflichtmodul «Business Planning 1» im 2. Semester  |
| BSc in Automobiltechnik   | BFH-TI         | Wahlpflichtmodul «Praxis Startup» im Frühlingsemester  |
| BSc in Elektrotechnik   | BFH-TI         | Wahlpflichtmodul «Praxis Startup» im Frühlingsemester  |
| BSc in Informatik   | BFH-TI         | Wahlpflichtmodul «Praxis Startup» im Frühlingsemester  |
| BSc in Maschinentechnik   | BFH-TI         | Wahlpflichtmodul «Praxis Startup» im Frühlingsemester  |
| BSc in Medizininformatik  | BFH-TI         | Wahlpflichtmodul «Praxis Startup» im Frühlingsemester  |
| BSc in Mikrotechnik   | BFH-TI         | Wahlpflichtmodul «Praxis Startup» im Frühlingsemester  |
| Grundstudium – Master   | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
| MSc in Business Administration mit Vertiefung in Corporate/Business Development | BFH-Wirtschaft | Lernblöcke des Pflichtmoduls «Aufbau & Wachstum: Organisation und Personal» im 2. Semester   |
| MSc in Business Administration mit Vertiefung in Corporate/Business Development | BFH-Wirtschaft | Module «Situationsanalyse» und «Lösungsdesign» im 1. Semester  |
| MA in Communication Design mit Vertiefung in Design Entrepreneurship            | BFH-HKB        | Vertiefungsrichtung «Design Entrepreneurship» studiumsbegleitend (HKB = Hochschule der Künste Bern)  |
| MSc Engineering   | BFH-TI         | MSE-Modul «Turning Ideas into Funded Projects» im Herbstsemester   |
| MSc Engineering   | BFH-TI         | MSE-Modul «Praxis Startup» im Frühlingsemester   |
| Weiterbildungsprogramme   | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
| CTI Modul 1 – Business Ideas  | BFH-TI         | Zweistündiger Motivationsanlass für Hochschulangehörige  |
| CTI Modul 2 – Business Creation   | BFH-TI         | Semester-Abendkurs für Hochschulangehörige mit Geschäftsideen und Gründungsabsichten, organisiert durch das Institut Unternehmensentwicklung |
| Entrepreneurship and Business in the USA  | BFH-TI         | Studienreise mit Vorlesungen am Babson College, Firmenbesuche, Networking und Politics   |
| Lehr-/Forschungseinrichtung   | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
| Institut Unternehmensentwicklung  | BFH-Wirtschaft | Fokus auf wirtschaftliche Organisationen und relevante Aspekte wie Unternehmensführung   |

### Legende

|                          |  |   |
|--------------------------|--|---|
| <b>Grundstudium</b>      | <b>Weiterbildung</b>                   | <b>Besonderheiten</b>   |
| BSC: Bachelor of Science | CAS: Certificate of Advanced Studies   | CTI: Kommission für Technologie und Innovation (KTI)  |
| BA: Bachelor of Arts     | DAS: Diploma of Advanced Studies       | ISA: Interdisziplinäre Studienangebote der HSLU zusammen mit der Universität Luzern und der Pädagogischen Hochschule Luzern |
| MSc: Master of Science   | MAS: Master of Advanced Studies        | Z-Modul: Obligatorischer Bestandteil der Bachelor-Ausbildung an der ZHdK  |
| MA: Master of Arts       | MBA: Master of Business Administration |   |



## Hochschule Luzern HSLU

| Grundstudium – Bachelor   | Teilschule        | Themen/Anmerkungen |
|---|-------------------|--------------------|
| BSc in Business Administration  | HSLU – Wirtschaft | Pflichtmodul       |
| BSc in International Business Administration  | HSLU – Wirtschaft | Modul «Man...      |
| BSc in International Business Administration mit Vertiefung in Management & Economics | HSLU – Wirtschaft | Modul «Star...     |
| BSc in Wirtschaftsingenieurwesen  | HSLU – T&A        | Wahlmodul          |
| Alle Bachelor an der Hochschule Luzern  | Alle Departemente | ISA-Modul «...     |
| Alle Bachelor an der Hochschule Luzern  | Alle Departemente | ISA-Modul «...     |
| Alle Bachelor in den Departementen  | HSLU – T&A und    | Studierende        |
| Technik und Architektur sowie Wirtschaft  | HSLU – Wirtschaft |                    |
| Alle Bachelor im Departement  | HSLU – T&A        | Wahlmodul          |
| Technik und Architektur   |                   | der Regel Z...     |
| Grundstudium – Master   | Teilschule        | Themen/An...       |
| MSc in Business Administration, Major Business Development and Promotion              | HSLU – Wirtschaft | Module «Bu...      |
| MSc in Business Administration, Major Online Business and Marketing                   | HSLU – Wirtschaft | Module «On...      |
| MSc in Business Administration, Major Tourism   | HSLU – Wirtschaft | Module «Bu...      |
| Alle Master im Departement Wirtschaft   | HSLU – Wirtschaft | Unter gewis...     |
| Alle Master an der Hochschule Luzern  | Alle Departemente | ISA-Modul «...     |
| Alle Master an der Hochschule Luzern  | Alle Departemente | ISA-Modul «...     |
| Weiterbildungsprogramme   | Teilschule        | Themen/An...       |
| CTI Modul 3 – Business Creation   | HSLU – Wirtschaft | Fünftägiger        |
| CTI Modul 4 – Business Development  | HSLU – Wirtschaft | Fünftägiger        |
| Lehr-/Forschungseinrichtung   | Teilschule        | Themen/An...       |
| -   | -                 | -                  |

ANZEIGE

Executive School of Management, Technology and Law



Universität St.Gallen

Isabella Stalder – Postfinance AG

# «Recht gibt mir Perspektive.»

Wirtschaftsrecht für Manager (WRM-HSG)



Weiterbildung in Recht für Nichtjuristen, von Einzelmodulen bis zum HSG-Master: [www.lam.unisg.ch](http://www.lam.unisg.ch)

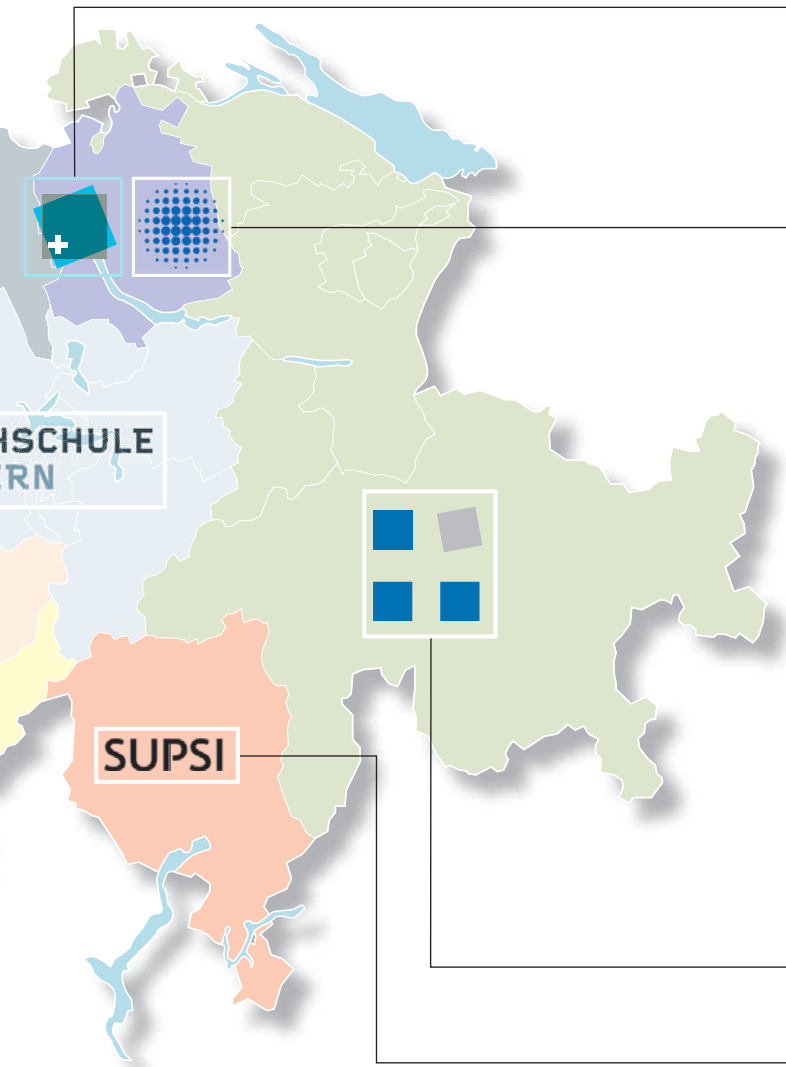
«Wissen schafft Wirkung»



# orte Schweiz

n und vor allem an den sieben öffentlich-  
. Die «Handelszeitung» zeigt wo und wie.

ND NORMAN C. BANDI



| Themen/Anmerkungen  |
|---|
| «Vorstudie zur Bachelor-Arbeit» zur Geschäftsidee/Unternehmung  |
| Management IV: Entrepreneurship in Practice» im 5. Semester   |
| «Start-Up Business Plan»  |
| «Entrepreneurship» im 6. Semester   |
| «Ideation» (wurde im Rahmen von Smart-up entwickelt)  |
| «Business Concept» (wurde im Rahmen von Smart-up entwickelt)  |
| «Praxis im Studium»: Erwerb praktischer und/oder unternehmerischer Erfahrung; in Zusammenarbeit mit einer externen Firma oder für den Aufbau eines eigenen Startups |
| «Business Opportunity», «Business Design» und «Business Implementation»   |
| «Online Business Strategy» und «Online Marketing & CRM»   |
| «Business Models in Tourism I» und «Business Models in Tourism II»  |
| «Innovation Management» (wurde im Rahmen von Smart-up entwickelt)   |
| «Business Concept» (wurde im Rahmen von Smart-up entwickelt)  |
| «Intensivkurs zur Vorbereitung der Geschäftsgründung»   |
| «Kurs zur Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien»  |
| «Anmerkungen»   |

## Kalaidos Fachhochschule Schweiz (privat)

| Grundstudium – Bachelor                  | Teilschule             | Themen/Anmerkungen   |
|--|------------------------|--|
| -  | -                      | -  |
| Grundstudium – Master                    | Teilschule             | Themen/Anmerkungen   |
| -  | -                      | -  |
| Weiterbildungsprogramme                  | Teilschule             | Themen/Anmerkungen   |
| CAS in Entrepreneurship                  | Departement Wirtschaft | Orientierung am «State-of-the-Art Know-how» rund um die Gründung und Entwicklung einer Firma, Übernahme/Fortführung einer bestehenden Firma sowie Corporate Entrepreneurship |
| CAS Vertiefungsrichtung Entrepreneurship | Departement Wirtschaft | Bausteine für modulares Konzept der MAS-, MBA- und EMBA-Studiengänge   |
| Lehr-/Forschungseinrichtung              | Teilschule             | Themen/Anmerkungen   |
| -  | -                      | -  |

## Zürcher Fachhochschule ZFH

| Grundstudium – Bachelor   | Teilschule | Themen/Anmerkungen   |
|---|------------|--|
| BSc in Betriebsökonomie   | HWZ        | Modul «Entrepreneurship» im 6. Semester  |
| BSc in Kommunikation  | HWZ        | Modul «Entrepreneurship» im 8. Semester  |
| BSc in Wirtschaftsinformatik                                      | HWZ        | Modul «Business Plan/Entrepreneurs» im 8. Semester   |
| BA in Contemporary Dance  | ZHdK       | Pflichtmodul «Entrepreneurship»  |
| BA in Design  | ZHdK       | Modul «Berufsvorbereitungsmodul für angehende Game Designer»   |
| Alle BA der Zürcher Hochschule der Künste                         | ZHdK       | Z-Modul «Geld verdienen als Designer oder Künstlerin – wie geht das konkret?»  |
| Alle BA der Zürcher Hochschule der Künste                         | ZHdK       | Sommerakademie «Künste – Märkte – Strategien»  |
| Alle BA der Zürcher Hochschule der Künste                         | ZHdK       | Wahlpflichtmodule «Projektmanagement – Schritt für Schritt», «Kreativitätstechniken» oder «Fundraising für Projekte und Unternehmen» |
| BSc in Betriebsökonomie   | ZHAW       | Vertiefungsmodul «Innovation and Entrepreneurship»   |
| Alle Bachelor der School of Management and Law                    | ZHAW       | Wahlmodule «Unternehmensgründung und Businessplan» oder «Entrepreneurial Leadership»   |
| BSc in Energie- und Umwelttechnik                                 | ZHAW       | Modul «Geschäftsmodelle in Energie- und Umwelttechnik»   |
| Alle Bachelor der School of Engineering                           | ZHAW       | Module «Wirtschaft für Ingenieure» und «Wirtschaft und Recht»  |
| Grundstudium – Master   | Teilschule | Themen/Anmerkungen   |
| MSc in Business Administration with Major in Strategic Management | HWZ        | Modul «Strategic Entrepreneurship» im 3. Semester  |
| Alle MSc der Zürcher Hochschule der Künste                        | ZHdK       | Sommerakademie «Künste – Märkte – Strategien»  |
| MSc in Life Sciences  | ZHAW       | Module «Business Management» und «Innovation and Knowledge Management»   |
| Weiterbildungsprogramme   | Teilschule | Themen/Anmerkungen   |
| CAS General Management  | HWZ        | Vermittlung der Grundlagen der Unternehmensführung, Modul «Business Case» von Bedeutung  |
| CTI Modul 1 – Business Ideas                                      | HWZ        | Zweistündiger Motivationsanlass für Hochschulangehörige  |
| CTI Entrepreneurship Training                                     | ZHAW       | Startup Campus, der von der ZHAW an diversen Hochschulen durchgeführt wird   |
| Lehr-/Forschungseinrichtung                                       | Teilschule | Themen/Anmerkungen   |
| Fachstelle für Entrepreneurship                                   | HWZ        | Kompetenzzentrum im Bereich «Entrepreneurship», Wirkungsfelder Lehre, Beratung, Forschung  |
| Center for Innovation & Entrepreneurship                          | ZHAW       | Leistungen: Forschung und Entwicklung, Beratung und Dienstleistung, Lehre und Weiterbildung  |

## Fachhochschule Ostschweiz FHO

| Grundstudium – Bachelor                            | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
|--|----------------|--|
| BSc in Betriebsökonomie                            | FHS St. Gallen | Vertiefungsmodul «Strategisches Unternehmertum»                      |
| BSc in Betriebsökonomie                            | HTW Chur       | Entrepreneurship als Teil der Fachausbildung                         |
| Grundstudium – Master                              | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
| -  | -              | -  |
| Weiterbildungsprogramme                            | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
| Executive MBA (EMBA)                               | FHS St. Gallen | Entrepreneurship – Leitung KMU und Profitcenter                      |
| DAS in Entrepreneurship                            | FHS St. Gallen | Diplomlehrgang zu Unternehmertum                                     |
| DAS in Unternehmensführung                         | FHS St. Gallen | Diplomlehrgang zu Unternehmensführung                                |
| CAS in Entrepreneurship                            | FHS St. Gallen | Zertifikatslehrgang zu Unternehmertum                                |
| Lehr-/Forschungseinrichtung                        | Teilschule     | Themen/Anmerkungen   |
| Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE | HTW Chur       | Förderung von unternehmerischem Denken und Handeln in der Wirtschaft |
| Zentrum für Verwaltungsmanagement ZVM              | HTW Chur       | Forschungsschwerpunkt Public Entrepreneurship (etwa Gemeindeführung) |

## Fachhochschule Tessin SUPSI

| Grundstudium – Bachelor   | Teilschule            | Themen/Anmerkungen   |
|---|-----------------------|--|
| BSc in Economia aziendale   | Dipartimento economia | Nebenfach «Imprenditorialità e business planning» («Unternehmertum und Unternehmensplanung»)   |
| BSc Informatik  | FFHS                  | Wahlmodule zu Unternehmertum 6. bis 9. Semester, unter anderem «Business Plan» (mit Summer-School) oder «Strategisches Management und Unternehmensplanspiel»         |
| BSc Wirtschaftsinformatik   | FFHS                  | Wahlmodule zu Unternehmertum 6. bis 9. Semester, unter anderem «Businessplanung und Präsentationstraining» oder «Strategisches Management und Unternehmensplanspiel» |
| Grundstudium – Master   | Teilschule            | Themen/Anmerkungen   |
| MSc in Business Administration con Major in Innovation Management | Dipartimento economia | Pflichtfach «Creativity & Entrepreneurship» der Vertiefungsrichtung «Innovation Management» im 4. Semester   |
| MSc Business Administration                                       | FFHS                  | Modul «Creativity & Entrepreneurship» im 4. Semester im Rahmen einer vier- bis zehntägigen Studienreise im Ausland, auf Italienisch in Kooperation mit SUPSI         |
| Weiterbildungsprogramme   | Teilschule            | Themen/Anmerkungen   |
| CAS Business Management   | SUPSI – EMBA          | Entwicklung und Erwerb der notwendigen Methoden, um eine Unternehmung zu gründen oder zu erweitern   |
| Executive MBA (EMBA)  | FFHS                  | Wahlpflichtmodul «Innovation Management» im 3. Semester  |
| Lehr-/Forschungseinrichtung                                       | Teilschule            | Themen/Anmerkungen   |
| Institut für Management & Innovation IMI                          | FFHS                  | Zum Beispiel Forschungsfeld «Innovation & Entrepreneurship»  |

HINWEIS: INFOS VON DEN FACHHOCHSCHULEN. ALLE ANGABEN OHNE GEWÄHR. KEIN ANSPRUCH AUF VOLLSTÄNDIGKEIT.

ANZEIGE



Fachhochschule Nordwestschweiz  
Hochschule für Wirtschaft



# Wir wissen, wo's lang geht!

Machen auch Sie Ihre Weiterbildung an der führenden Hochschule für Wirtschaft FHNW.







**Smart-up – Unterstützung für Start-ups:** Der Inkubator ist ein Projekt der Hochschule Luzern – Technik und Architektur sowie der Hochschule Luzern – Wirtschaft, um Studierende zu befähigen, ihre Firma zu gründen.

Fortsetzung von Seite 57

## Wegbereiter...

Initiative Unternehmertum dient der Förderung des unternehmerischen Denkens und Handelns der Studierenden. Sie besteht aus vier Projekten mit einer Laufzeit von je drei Jahren, die je nachdem ins Tagesgeschäft der beteiligten Hochschulen übergeführt werden. Bereits jetzt ist klar, dass das Projekt SwissChallenge weitergeführt wird.

Die SwissChallenge ist die zentrale Plattform der Initiative und besteht aus drei Wettbewerben, die Unternehmer in jeder Lebensphase ihrer Firma unterstützen. Zentrale Elemente sind dabei Beratung durch Fachexperten, persönliche Coachings, Mentorship-Programme, kostenlose Weiterbildungsangebote sowie Netzwerkanlässe und Events. SwissUp-Start (siehe Bild oben auf Seite 57) ist der Wettbewerb, der sich mit der Gründung oder mit neugegründeten Unternehmen auseinandersetzt. Für Firmen, die eine Innovation implementieren möchten, gilt es bei SwissInnovation mitzumachen. Und SwissNext richtet sich an Unternehmen, die sich mit einer Übergabe oder Übernahme auseinandersetzen wollen. Alle drei SwissChallenge-Wettbewerbe sind landesweit ausgeschrieben.

An der Hochschule Luzern (HSLU) wurde vor zwei Jahren das Programm «Smart-up – Unterstützung für Start-ups» lanciert, um das unternehmerische Potenzial der Studierenden systematisch zu fördern (siehe Bild oben auf Seite 60). «Die meisten Angebote greifen erst dort, wo bereits eine Idee oder ein Konzept besteht. Smart-up soll nun eine Lücke in der Schweizer Startup-Förderung schliessen. Das Programm will den Unternehmerteil der Studierenden bewusst anregen und sie auf den Geschmack bringen, sich unternehmerisch auszuprobieren», sagt

Sigrid Cariola, Mediensprecherin der Hochschule Luzern.

Das Programm ergänzt die Lehrpläne mit zusätzlichen Modulen, vermittelt Kontakte und bietet Coachings an. Die beiden Projektleiter von Smart-up, René Zeier und Patrick Link, wollen den Studierenden auch Mut machen. «Wir versuchen, ihren Fokus auf die Chancen zu lenken, die ein Startup bietet, und die Risiken etwas zu relativieren», sagt Link. Dabei spiele es keine Rolle, ob die Studierenden diesen Weg später weiterverfolgten oder nicht. Die erlernten Fähigkeiten seien für die berufliche Zukunft in jedem Fall von grosser Bedeutung, weil die meisten Arbeitgeber von ihren Angestellten ein gewisses unternehmerisches Denken und Handeln erwarteten.

An der Hochschule für Wirtschaft Freiburg (HSW-FR), die zur Fachhochschule Westschweiz (HES-SO) gehört, wird das Thema Entrepreneurship ebenfalls grossgeschrieben. Das Institut für Unternehmertum und KMU gehört zu den führenden hiesigen Einrichtungen für Forschung und Lehre in den Bereichen Management, Entrepreneurship und Internationalisierung. So existiert an der HSW-FR die Möglichkeit, einen Master of Science (MSc) in Business Administration mit dem Major in Entrepreneurship (Innovation & Growth) zu absolvieren. Dieses Master-Studium bezieht sich sowohl auf eine kreative und wirtschaftliche Tätigkeit innerhalb bestehender Unternehmen als auch auf die Gründung neuer Unternehmen.

### Nationale Angebote

Auch die Eidgenossenschaft in Form der Kommission für Technologie und Innovation (KTI) unterstützt Gründungsabsichten von angehenden Unternehmern. Mit «CTI Entrepreneurship – dem Trainingsprogramm des Bundes für Gründer und jene, die zu gründen gedenken» wird der Nachwuchs aus Wissenschaft

und Wirtschaft bei der Entwicklung von Geschäftsideen, der Firmengründung sowie der Wachstumsstrategie unterstützt. Gerichtet sind die Module, welche an verschiedenen Fachhochschulen in der Schweiz angeboten werden, an Initianten wissensbasierter Jungunternehmen und an Hochschulangehörige mit innovativen Visionen.

Die vier spezifischen, einzeln wählbaren Trainingsmodule «Business Ideas» (zweistündiger Motivationsanlass für Hochschulangehörige), «Business Concept» (Semester-Abendkurs für Hochschulangehörige mit Geschäftsideen und Gründungsabsichten), «Business Creation» (fünftägiger Intensivkurs zur Vorbereitung der Geschäftsgründung) und «Business Growth» (fünftägiger Kurs zur Entwicklung und Umsetzung von Wachstumsstrategien) werden dabei von erfahrenen Unternehmern geleitet und durchgeführt. Die ersten zwei «CTI Entrepreneurship»-Module richten sich an Hochschulangehörige, die letzten beiden an Startups.

Darüber hinaus bietet der konsekutive Master-Studiengang MSc in Engineering (MSE), ein gemeinsames Bildungsprogramm aller sieben öffentlich-rechtlichen Fachhochschulen, verschiedene Module im Bereich Entrepreneurship an. Der MSE, für den sich nur die besten 35 Prozent aller Bachelor-Absolventen qualifizieren, zeichnet sich durch ein vielfältiges Angebot und durch grosse Wahlfreiheit aus, weil die Studenten die Schwerpunkte weitgehend nach persönlichen Interessen und ihrem konkreten Berufswunsch gestalten können. Innerhalb des MSE werden diverse Module im Bereich Entrepreneurship an verschiedenen Standorten angeboten. Im theoretischen Bereich wird in der Kategorie Kontextmodule – nichttechnische Ele-

mente, welche Zusatzkompetenzen aus dem Bereich der Betriebswirtschaft vermitteln – unter anderem das Modul «Unternehmensführung und Entrepreneurship» angeboten. Im Bereich der fachlichen Vertiefung gibt es zusätzliche Module wie «Turning Ideas into Funded Projects» oder «Praxis Startup».

### Neues in der Pipeline

Wie bereits angedeutet, wird das Projekt SwissChallenge an der FHNW weitergeführt. Zudem sind an den anderen Fachhochschulen zahlreiche Projekte in Planung. An der BFH erweitert zurzeit das Institut Unternehmensentwicklung des Departements Wirtschaft, Gesundheit und Soziale Arbeit seine Funktionen und Aufgaben. Da sich die Berner Fachhochschule in diesem Thema noch in der Vorprojektphase befindet, ist es Institutsleiter Kim Oliver Tokarski noch nicht möglich, genauere Angaben zu machen.

An der Fernfachhochschule Schweiz (FFHS), die als Teilschule der Fachhochschule Tessin (SUPSI) in Zürich, Bern, Basel und Brig VS präsent ist, wurde eine Initiative gebildet, die gründungswilligen Studierenden mit dem Netzwerk der FFHS zur Seite steht und diese fördern möchte.

### Die Schweizer Fachhochschulen schärfen ihr Profil auch für Firmengründer.

«Ziel ist es, nicht nur das Thema publikler zu machen, sondern auch vorhandene Synergien zu nutzen und vor allem das Potenzial der FFHS den Studierenden zugutekommen zu lassen», so Natascha In-Albon, Leiterin Kommunikation und Marketing der Fernfachhochschule Schweiz. Bei der Umsetzung stehe die FFHS zwar noch am Anfang, jedoch soll ein «Entrepreneurship Day» den Auftakt bilden.

Nicht zuletzt tut sich auch in Zürich beziehungsweise an den Teilschulen der Zürcher Fachhochschule (ZFH) einiges. An der ZHdK werden die Angebote des

Inkubators für Cultural Entrepreneurship überarbeitet und neu konzipiert. «Ziel ist einerseits eine bessere Integration in Lehre und Forschung, andererseits eine noch bessere Ausrichtung der Angebote auf die individuellen Bedürfnisse der ZHdK-Angehörigen, die sich selbstständig machen und Firmen gründen möchten», sagt Philipp Kotsopoulos, Z-kubator-Projektleiter der ZHdK.

An der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ) sind ebenfalls neue Initiativen und Programme in diesem Zusammenhang in der Pipeline. «Es wird einige grössere Änderungen geben. Insbesondere wird sich die HWZ nicht nur mehr auf Startups konzentrieren, sondern den gesamten Lebenszyklus abdecken und somit Unternehmertum ganzheitlich als Lebenskonzept verstehen», erklärt Pascal Stocker, neuer Leiter der Fachstelle Entrepreneurship der HWZ.

Die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) mit Hauptsitz in Winterthur möchte einerseits die jungen Initiativen «Runway Startup Incubator» und «Innovation to Business» weiterführen und damit Startup- sowie Spinoff-Unternehmen unterstützen. Andererseits beabsichtigt sie mit dem Projekt «ZHAW Transfer» eine Anlaufstelle aufzubauen, die potenziellen Jungunternehmern rasche und kompetente Hilfe bei verschiedenen Aspekten einer Firmengründung bietet, so Franziska Egli Signer, Pressesprecherin der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften.

Die Fachhochschulen arbeiten folglich weiterhin an ihrer Ausrichtung und schärfen dabei ihr praxisorientiertes FH-Profil. Die erlernten Fähigkeiten sind für die berufliche Zukunft ohnehin von grosser Bedeutung. Ganz egal, ob der angehende Absolvent eine Firmengründung anstrebt oder eines Tages aufgrund seines unternehmerischen Denkens und seiner Eigeninitiative angestellt wird.

## SELBSTSTÄNDIGKEIT

### Wichtigkeit für die Wirtschaft

**Studie** KMU gelten als Rückgrat der Schweizer Wirtschaft und Startups werden als wichtige Innovationstreiber bezeichnet. Damit dies weiterhin so bleibt, braucht es Menschen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, aber auch Massnahmen, die günstige Rahmenbedingungen schaffen. Laut der Studie «Selbstständige Erwerbstätigkeit bei Hochschulabsolventinnen und -absolventen» des Bundesamts für Statistik aus dem Jahr 2013 wird der Weg in die Selbstständigkeit mit zahlreichen politischen und institutionellen Massnahmen sowohl vom Staat als

auch von den einzelnen Hochschulen gefördert. Nichtsdestotrotz waren im Jahr 2011 lediglich 4,3 Prozent der FH-Bachelor-Absolventen fünf Jahre nach Hochschulabschluss selbstständig erwerbstätig. Diese Quote steigt mit zunehmendem Alter. Die meisten FH-Bachelor-Absolventen sind entweder auf Auftrags- und Mandatsbasis freiberuflich tätig (57 Prozent) oder haben eine Firma gegründet (27 Prozent).

**Folgen** Auffällig laut der Studie ist weiter, dass die Selbstständigenquote bei FH-Bachelor-Absolventen im Alter ab-

nimmt. Davon betroffen sind vor allem die beiden Fachbereiche Wirtschaft und Dienstleistungen sowie Musik, Theater und andere Künste. Besonders der Anteil Selbstständiger im zweiten Bereich reduziert sich ab einem Alter von 36 Jahren stark, was auf ein höheres Mass an Unsicherheit, ein niedrigeres Einkommensniveau und eine mögliche Mehrfachbeschäftigung zurückzuführen ist. Gerade in fortschreitendem Alter, mit zunehmenden familiären Verpflichtungen, verliert die Selbstständigkeit im Vergleich zu einem Angestelltenverhältnis in diesen Bereichen an Attraktivität.

## DEFINITION

### Auch Intrapreneurship

**Begriff** Unternehmertum – neudeutsch Entrepreneurship –, auch Unternehmerteil, Gründertum, Gründerszene oder Gründerkultur, beschäftigt sich als wirtschaftswissenschaftliche Teildisziplin mit dem Gründungsgeschehen oder der Gründung von neuen Firmen als Reaktion auf identifizierte Möglichkeiten und als Ausdruck spezifischer Gründerpersönlichkeiten, die ein persönliches Kapitalrisiko tragen.

**Variation** In der modernen Entrepreneurship-Literatur finden sich breitere Definitionsansätze. Entrepreneurship

ist mehr als Unternehmensgründung und effiziente Nutzung von Ressourcen. Sie schliesst kreative Elemente wie die systematische Identifizierung von (Markt-)Chancen, das Finden von neuen (Geschäfts-)Ideen und deren Umsetzung in Form von neuen Geschäftsmodellen ein und ist nicht zwingend mit der Eigentümerfunktion verbunden. Das heisst, Unternehmertum kann auch innerhalb bestehender Unternehmen von Nichteigentümern praktiziert werden (Intrapreneurship).

<https://de.wikipedia.org/wiki/unternehmertum>



berufsbegleitend - praxisnah - auf dem neuesten Stand

## Certificate of Advanced Studies

### Marktorientierte Betriebswirtschaftslehre

Innovative Strategien, Instrumente und Methoden zur Steigerung des Unternehmenserfolgs



**Start: 20. Oktober 2016, monatlich 3 Unterrichtstage berufsbegleitend (Do.-Sa.)**

**Kosten: CHF 10'800.--, Abschluss: CAS - Certificate of Advanced Studies der Uni Bern**

Dieser CAS-Lehrgang richtet sich an Fach- und Führungspersonen, die in ihrer Tätigkeit ein markt-orientiertes betriebswirtschaftliches Wissen benötigen. Ebenso sind Betriebswirtschafterinnen und Betriebswirtschafter angesprochen, die ihr Wissen aktualisieren wollen.

#### Die Themen des Lehrgangs im Überblick:

**Modul 1: 20.-22. Oktober 2016**

Der Marktorientierte Ansatz der Unternehmensführung

**Modul 2: 24.-26. November 2016**

Strategische Führung, Business Model Generation

**Modul 3: 8.-10. Dezember 2016**

Organisation und Lean Management

**Modul 4: 12.-14. Januar 2017**

Praxisorientierte Einführung in das Wirtschaftsrecht

**Modul 5: 23.-25. Februar 2017**

Wettbewerbs- und Innovationsstrategie

**Modul 6: 16.-18. März 2017**

Kennzahlen in Marketing und Vertrieb

**Modul 7: 27.-29. April 2017**

Marketing- und Vertriebscontrolling

**Modul 8: 10.-13. Mai 2017**

Planspiel: Management von Marketing und Vertrieb

#### Zugang zu diesem Lehrgang:

Dieser CAS-Lehrgang steht allen interessierten Frauen und Männern offen. Gerne informieren wir Sie bei Fragen zur Zulassung.

#### Weiterführende Ausbildung:

Dieser CAS-Lehrgang ist Teil des EMBA in Marketing Management der Universität Bern. Die weiteren Lehrgänge des EMBA sind:

- **Markenmanagement & Kommunikation**
- **Onlinemarketing & Social Media**
- **Marketingmanagement & Verkauf**

Wir beraten Sie in einem Karrieregespräch.

#### Informations-Abende zu CAS und EMBA:

19. Mai 2016, 23. Juni 2016, 25. August 2016

Hauptgebäude der Universität Bern, Hochschulstr.4, 3012 Bern, Raum 214, ab 19.00 Uhr

Melden Sie sich an unter [www.imu-weiterbildung.ch](http://www.imu-weiterbildung.ch)

#### Auskunft und persönliche Karriereberatung:

Prof. Robert Hasenböhler, Leiter Weiterbildung

Tel. Büro: 031 631 45 41, Mobil: 079 301 78 94

[info@imu-weiterbildung.ch](mailto:info@imu-weiterbildung.ch)



[www.imu-weiterbildung.ch](http://www.imu-weiterbildung.ch)

## Der Executive MBA an der Universität Bern - Interview mit Prof. Dr. Harley Krohmer und Prof. FH Robert Hasenböhler



Prof. Dr. H. Krohmer ist Institutsdirektor und Dekan der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät an der Universität Bern.

Prof. FH Robert Hasenböhler ist Diplompädagoge und Ökonomie. Er leitet den EMBA in Marketing Management,

Seit gut 20 Monaten offeriert das Institut für Marketing und Unternehmensführung der Universität Bern ein Weiterbildungsprogramm. Dieses Programm ist voll modular aufgebaut und bietet als Abschluss den EMBA in Marketing Management.

**Für das Angebot der Universität Bern gilt: Spät kommt es, doch es kommt.**

**Harley Krohmer:** Hier muss man vorsichtig sein. Die Universität Bern ist von allen Schweizer Universitäten am stärksten in der Weiterbildung tätig. Aber richtig ist: Neben dem Rochester Programm war das Angebot in Allgemeiner Betriebswirtschaftslehre klein. Das haben

wir geändert. Sie können in Zukunft weitere CAS-Lehrgänge erwarten.

**Die Universitäten gelten oft als praxisfern. Ist das nur ein Vorurteil?**

**Harley Krohmer:** Wir sind gelegentlich mit diesem Vorwurf konfrontiert. Die Betriebswirtschaftslehre allgemein und das Marketing im Speziellen müssen ständig mit der Praxis zusammenarbeiten. Oft ist die Praxis weiter als die Lehre. Typisches Beispiel ist das Onlinemarketing. Die universitäre Lehre muss hier ordnen, verbinden. Wir haben für unsere Lehrgänge das Berner Modell entwickelt, welches die Einzelteile der Praxis zu einem Ganzen verbindet. So erfüllt sich der Satz: Es gibt nichts Praktischeres als eine gute Theorie.

**Die Praxisrelevanz wird also auch bei der universitären Weiterbildung angesteuert?**

**Robert Hasenböhler:** Wir bauen viele Brücken in die Praxis. In jedem Stoffteil gibt es ein Praktikerreferat. Hauptverbindung ist aber die Transferarbeit, die jede Absolventin und jeder Absolvent in jedem CAS-Lehrgang zwingend abliefern muss. Dazu braucht es eine geeignete Aufgabe, idealerweise aus dem eigenen Unternehmen. Die angebotenen Stoffteile werden - wie der Name sagt - in diese Arbeit praxisgerecht transferiert. Auch die Universität zieht aus dieser Transferarbeit einen hohen Nutzen. Die Professorinnen und Professoren, Assistenten und Referenten bemühen sich mit den

Studierenden um eine gute Lösung. Da kommt reales Leben in die Universität.

**Wer kann an der Universität die Weiterbildung absolvieren und einen Mastertitel (EMBA) erlangen?**

**Robert Hasenböhler:** Der Besuch eines CAS-Lehrgangs mit entsprechendem Abschluss ist für jedermann (und jede Frau) grundsätzlich möglich. Die Erlangung des Masters, eines EMBA also, ist somit in Reichweite für Interessentinnen und Interessenten mit einer guten beruflichen Praxis. Wir klären im Vorfeld die Erfolgchancen ab und öffnen so diesen Weg auch für Studierende, die keinen Hochschulabschluss haben. Im Unterricht zeigt sich denn auch, dass Männer und Frauen aus der Praxis durchaus mit den Hochschulabsolventinnen und -absolventen mithalten können.

**Haben Sie auch Zukunftspläne und Projekte? Wohin geht die Reise der universitären Weiterbildung?**

**Harley Krohmer:** Unsere Kontakte zu führenden Universitäten und Business Schools wie die Wharton Business School (Nr.1 in Marketing) und der University of Texas in Austin geben uns die Chance zur Internationalisierung. Und vielleicht werden wir ja eine Business School nach amerikanischem Muster. Damit hätten wir ein sehr anspruchsvolles Ziel erreicht. Bis es soweit ist, gilt der Satz: Universität = Qualität.



# Unternehmertum liegt in der Familie

**Nils und Livio Gygax** Die Brüder studieren je an einer Fachhochschule und wollen mit ihrem modularen Regal-System das Einrichten vereinfachen.

MIRJAM OERTLI

**C**ubed ist Englisch, bedeutet so viel wie «in Würfel geschnitten» – und bringt die Idee von Livio Gygax (25) und Nils Gygax (26) gut auf den Punkt. Ihr modulares Regal-System besteht aus vier rechteckigen Elementen verschiedener Grösse und lässt sich zu unterschiedlichsten Formationen zusammenbauen. Wobei «bauen» schon zu viel gesagt ist: Für den Auf- oder Umbau wird nicht mal ein Schraubenzieher benötigt. Die Elemente haften magnetisch aneinander. «Einfach und flexibel, das sind unsere Schlagworte», sagt Livio Gygax.

## Ein Möbel für alle Fälle

Man kennt das: Man kauft ein Regal, dann zieht man um und es passt nicht mehr. Genau diesem Problem wollen die beiden Brüder aus Mörigen BE, einer Agglomerationsgemeinde von Biel, entgegenwirken. Cubed, so die beiden, passe sich jeder Situation an. Die ursprüngliche Idee stammt von Nils Gygax. Während seiner Lehre als Hochbauzeichner beschäftigte er sich mit flexiblem Bauen. Und dachte sich: «Warum nicht das Gelernte auch auf Möbel übertragen?» Mit einem Freund aus der Klasse und einem Mitarbeiter der Schreinerei seiner Eltern tüftelte er an der Idee des flexiblen Regals herum, erstellte Prototypen und erkannte dabei zunächst die Schwierigkeiten. So entstanden beispielsweise zu schnell Kratzer am Material, an sogenannten MDF-Platten –

verleimte und gepresste Holzfasern –, die in den gewünschten Farben gespritzt werden. Auch die Magnete hielten noch nicht richtig. Absorbiert von seinem Architekturstudium an der Berner Fachhochschule liess er das Projekt daher erst mal ruhen.

Zwei Jahre später griff sein Bruder Livio Gygax, Student der Betriebswirtschaft an der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW), die Idee für eine Arbeit im Fach «Unternehmertum» wieder auf. Während Nils an verbesserten Prototypen arbeitete, schrieb Livio einen Businessplan – und wurde damit für den SwissUpStart Challenge der FHNW nominiert, ein Wettbewerb für Jungunternehmen. Prompt erhielt das Projekt in der Kategorie Wirtschaft den ersten Preis. Die beiden Brüder fühlten sich bestätigt und beschlossen, das Preisgeld von 20 000 Franken direkt in die Firmengründung zu investieren. Und so entstand die Cubed Design GmbH in Ipsach BE.

«Wir sind mit unserem Produkt noch nicht auf dem Markt», präzisiert Livio Gygax. Doch die Prototypen stiessen bereits auf Interesse. «Einer unserer Abnehmer ist beispielsweise ein Museum.» Zunächst will er bis diesen Sommer jedoch seinen Bachelor-Abschluss machen. Und auch Nils Gygax wird noch stark mit Studieren beschäftigt sein, bis er voraussichtlich im nächsten Februar seinen Master in Architektur in der Tasche hat. Danach aber wollen sie intensiv an der Ausgestaltung von Cubed arbeiten. «Die grösste Herausforderung liegt im Widerspruch von Flexibilität und Stabilität», sagt Nils Gygax. Und Cubed soll eben beides sein – flexibel, aber auch stabil. «Und obendrauf ganz einfach», sagt Livio Gygax. Dies alles, ist er überzeugt, böten herkömmliche Möbel nicht. Dass die Konkurrenz gross ist, nehmen die beiden denn auch locker.

Zumindest an unternehmerischen Vorbildern mangelt es dem Brüderpaar nicht. «Schon unsere Grosseltern, Eltern, Onkel und Tanten waren und sind Unternehmer.» Im familiären Firmen-Portefeuille finden sich Boutiquen neben Coiffeur-Ketten und ein eigenes Kleider-Label. Die Eltern führen zudem ein Möbengeschäft mit hauseigener Schreinerei. Dass die beiden dadurch unter Druck stehen, selbst unternehmerisch tätig zu werden, verneinen sie dezidiert. «Man rät uns eher zur Vorsicht», sagt Livio Gygax, «vor allem mir, da ich gerne sofort loslege, wenn ich etwas im Kopf habe.» So hat sich auch die Arbeitsteilung der beiden automatisch ergeben: Livio, der Macher, kümmert sich um die wirtschaftlichen Aspekte, den

Businessplan, das Marketing. Nils, der Perfektionist, tüftelt an Design und Qualität des Produkts.

## Verbessern und vorantreiben

Eine ideale Ergänzung also: Der eine verbessert, der andere treibt voran. Hier lägen denn auch die einzigen Streitpunkte, die sie untereinander hätten, fügen sie lachend hinzu. Dass Cubed ein qualitativ hochstehendes Produkt und eher im höheren Preissegment angesiedelt sein soll, darin sind sich beide einig.

Als Nächstes werden sie nun parallel zur weiteren Optimierung der Prototypen abklären, wie das Interesse von Möbelhändlern ist. Denn anstreben möchten sie indirekte Absatzwege über Spezialgeschäfte. Stossen sie auf ansehnliches Interesse, geht es in die Massenproduktion nach Deutschland oder Polen. Allzu grosse Ziele möchten sich beide aber zunächst nicht setzen: «Wir wollen erst mal nicht davon leben müssen – aber natürlich freuen wir uns, wenn es läuft.»

**«Wir wollen erst mal nicht davon leben müssen – aber freuen uns, wenn es läuft.»**



Nils und Livio Gygax: «Warum nicht das Gelernte auch auf Möbel übertragen?»

ANZEIGE



HAUTE ÉCOLE DE GESTION  
HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT  
SCHOOL OF MANAGEMENT

Fribourg  
Freiburg

**NEW!**

## Certificate of Advanced Studies (CAS) Managing Disruptive Innovation

SEPTEMBER 2016 UNTIL FEBRUARY 2017

Trip to Silicon Valley or  
Boston included

For more information:  
[www.heg-fr.ch](http://www.heg-fr.ch)





# «Das war ein innerer Drang für uns»

**Helga und Jacques Habers** Die Inhaber von Training und Therapie Schönbühl über ihren Weg in die Schweiz und in die Selbstständigkeit.

INTERVIEW: ISABEL STEINHOFF

Helga und Jacques Habers lernten sich beim Studium der Physiotherapie in Enschede in den Niederlanden kennen. Was als Überbrückung vor dem Medizinstudium anging, wurde zur Passion und zum Grundstein ihrer heutigen Selbstständigkeit. Seit 1991 leiten die beiden ihre Physiotherapie-Praxis in Urtenen-Schönbühl bei Bern und haben zusätzlich ein medizinisches Trainingszentrum aufgebaut. Im Interview berichtet das Unternehmer-Ehepaar über seinen Weg vom Studium zu Entrepreneurship und zurück.

*Wollten Sie beide sich von vornherein selbstständig machen?*

**Jacques Habers:** Ja, das war schon immer ein innerer Drang für uns. Nach dem Studium haben wir uns eigentlich kreuz und quer in verschiedenen Ländern umgesehen. 1991 ergab sich dann die tolle Möglichkeit, die Physiotherapie-Praxis in Urtenen-Schönbühl zu übernehmen.

**Helga Habers:** Damals waren wir sehr schnell ausgebucht, zum Teil 15 bis 16 Stunden pro Tag. Wir mussten unser Personal kontinuierlich ausbauen. Heute arbeiten bei uns 13 Physiotherapeuten und zwei Betreuerinnen im Kinderhort.

*Wieso bieten Sie Kinderbetreuung an?*

**Helga Habers:** Wir haben aus eigener Erfahrung gelernt, dass es für junge Mütter oft schwierig ist, trainieren zu gehen. Nicht jeder kann oder möchte Familie oder Nachbarn so regelmässig bemühen, auf die Kinder aufzupassen. Deshalb übernehmen wir das morgens für unsere Kundinnen, wenn sie in unser Trainingszentrum kommen.

*Wie hat es Sie nach Bern verschlagen?*

**Jacques Habers:** Das war absoluter Zufall. Nach der Bachelor-Ausbildung habe ich mich auf rund 150 Stellen im Ausland beworben. Von Schweden, Finnland über die Schweiz, Österreich bis zu den USA und Australien. Durch Zufall wurde mir eine Stelle im Tiefenaspital Bern angeboten. Da uns Bern als Stadt sehr gefiel, haben wir beschlossen, ein Jahr hier zu bleiben, um später Richtung Australien oder USA weiterzuziehen. Es wurden dann 31 Jahre...

*Und wie kamen Sie dazu, einen Master of Science (MSc) in Physiotherapie an der Berner Fachhochschule zu absolvieren?*

**Helga Habers:** In den ersten Jahren nachdem wir die Praxis übernommen hatten, haben wir diverse Weiterbildungen gemacht und dann unsere Kinder bekommen. Wir hatten aber schon immer vor, uns nochmals wissenschaftlich weiterzubilden.

**Jacques Habers:** Ja genau, und der MSc war sehr naturwissenschaftlich angelegt und bot damit eine perfekte Ergänzung zu



**Jacques und Helga Habers:** «Der MSc war sehr naturwissenschaftlich angelegt und bot damit eine perfekte Ergänzung zu unserer vorhandenen Praxiserfahrung.»

unserer vorhandenen Praxiserfahrung. Es war uns sehr wichtig, diese wissenschaftlichen komplementären Kenntnisse zu erwerben.

*Welches waren die wichtigsten Learnings, die Sie mitnehmen konnten?*

**Jacques Habers:** Für mich sicher der Fokus auf Statistik, Forschungsdesigns und Studien. Ergebnisse oder Methoden kritisch zu würdigen, kommt mir einerseits in der Praxis zugute, wenn es darum geht, ob wir eine neue Behandlungsform testen sollen. Andererseits profitiere ich von meinen vertieften Kenntnissen über Gesundheitsökonomie und -politik, auch in meiner Lehrtätigkeit. Ich unterrichte nebenbei etwa 20 Stunden im Jahr als Gastdozent im Bachelor of Science (BSc) in Physiotherapie an der Abteilung Gesundheit der Berner Fachhochschule.

**Helga Habers:** Für mich konnte ich am meisten betreffend Projektmanagement und Kommunikation mitnehmen. Ich habe in der Argumentation mit Krankenkassen und Ärzten nun viel mehr Routine und Selbstsicherheit, was unseren Patienten zugute kommt.

*Wie konnten Sie damals das Studium mit Ihrer Praxis vereinen?*

**Helga Habers:** Es war eine schwierige Zeit und wir sind unserem Team sehr dankbar, dass es so viel aufgefangen hat. Wir haben statt der empfohlenen 40 bis 60 Prozent nämlich eher 70 bis 80 Prozent gearbeitet; weniger ging einfach nicht, bei einer so gut laufenden Praxis und einem Trainingszentrum.

## Das Unternehmer-Ehepaar

**Name:** Jacques Habers  
**Funktion:** Praxisinhaber, TTS, Urtenen-Schönbühl BE  
**Alter:** 54  
**Geburtsort:** Hardenberg (NL)  
**Wohnort:** Bärswil BE  
**Familie:** Verheiratet, zwei Kinder  
**Ausbildung:** BSc Physiotherapie in Enschede (NL); MSc Physiotherapie, Berner Fachhochschule (BFH)

**Name:** Helga Habers  
**Funktion:** Praxisinhaberin, TTS, Urtenen-Schönbühl BE  
**Alter:** 55  
**Geburtsort:** Almelo (NL)  
**Wohnort:** Bärswil BE  
**Familie:** Verheiratet, zwei Kinder  
**Ausbildung:** BSc Physiotherapie in Enschede (NL); MSc Physiotherapie, Berner Fachhochschule (BFH)

*Gibt es zwischen Ihnen beiden eine feste Aufgabenteilung?*

**Helga Habers:** Ja, eine natürlich gewachsene. Ich betreue unsere Praxis und das Trainingszentrum administrativ und kümmere mich um Buchhaltung und Personalwesen. Das stammt noch aus der Zeit, als ich Mutter wurde und diese Tätigkeiten eben auch von zu Hause aus erledigen konnte.

**Jacques Habers:** Genau, und ich bin dann eher in der operativen Leitung und kümmere mich um die Patienten.

*In Ihrem Team sind viele junge Menschen. Liegt Ihnen Jugendförderung am Herzen?*

**Jacques Habers:** Viele unserer Mitarbeiter rekrutieren wir direkt aus meinem Unterricht (lacht). Dann kennen wir die Fähigkeiten und das Bildungsniveau nämlich schon.

**Helga Habers:** Das ist sicher ein Teil. Hinzu kommt, dass sich im Bereich Physiotherapie vor allem die Männer nach einer gewissen Zeit selbstständig machen. Die Frauen kommen nach der Babypause tendenziell wieder als Angestellte zurück und

geben somit auch eine gewisse Konsistenz im Team.

*Wie gross ist Ihre Praxis mittlerweile?*

**Jacques Habers:** Zurzeit befinden sich zwischen 750 und 800 Patienten bei uns in laufender Behandlung. Im Trainingszentrum haben wir rund 500 Kunden.

*Wie kamen Sie dazu, Ihre Praxis durch ein medizinisches Trainingszentrum zu ergänzen?*

**Jacques Habers:** Das Trainingszentrum startete eigentlich als eine Art Pilotprojekt, nachdem uns viele Ärzte gepusht hatten, weil es noch kein Konzept in dieser Art gab. Unser Trainingszentrum ist grundsätzlich in seinem Ansatz ein Nischenprodukt. Es ist nicht einfach ein klassisches Fitnessstudio, sondern als Ergänzung zur Behandlung in der Praxis gedacht. Alle Behandlungskonzepte beruhen auf Erkenntnissen aus der Sportmedizin, und der Trainer ist immer ein Physiotherapeut, kein Fitnesstrainer. Seit 2006 befinden sich Praxis und Zentrum am gleichen Ort.

*Verfügen Sie über eine eigene Behandlungsmethode?*

**Jacques Habers:** Nein, wir erarbeiten mit jedem Patienten sehr individuelle Konzepte, basierend auf seiner Zielsetzung. Für jemanden über 70 Jahre ist es zum Beispiel wichtig, dass wir auch Übungen fürs Gleichgewicht zur Sturzprophylaxe integrieren. Bei einem 30-Jährigen ist das in der Regel nicht notwendig. Unsere Philosophie ist: Wir wollen kein möglichst breites Angebot haben, sondern fokussieren auf wissenschaftlich nachgewiesene, wirkungsvolle Therapien. Für uns steht Qualität, aber auch zeitliche Effizienz bei der Behandlung im Vordergrund. Die Patienten sollen so schnell wie möglich nachhaltige Erfolge erzielen. Dass wir damit richtig liegen, sehen wir an unserem Kundenstamm und der Erneuerungsquote unserer Trainingsabos, die mit 85 Prozent weit über dem Durchschnitt eines klassischen Fitnessstudios liegt.

*Was sind Ihre nächsten Ziele?*

**Helga Habers:** Einerseits studieren wir nun Psychologie, um uns auch diesbezüglich weiterzuentwickeln. Die Erkenntnisse aus diesem Bereich lassen sich wunderbar auf alle Lebensbereiche übertragen: Ehe, Mitarbeiterführung oder Kindererziehen (lacht). Andererseits hoffen wir, dass sich die Gesetzgebung dahingehend verändert, dass es uns möglich sein wird, auch Praktikanten ausbilden zu können. Denn junge Menschen während ihrer Ausbildung zu begleiten, würde uns beiden sehr gut gefallen.

**Jacques Habers:** Und unseren Beruf einfach weiter machen – denn wir beide haben grossen Spass daran.

ANZEIGE



**FHO**  
Fachhochschule Ostschweiz

## Mit mehr Wissen in die Praxis

Master- und Weiterbildungsstudiengänge

- Technik, Informatik, Energie, Umwelt
- Bau, Raumplanung, Immobilien
- Multimedia, Information Science
- Business Administration, Management, Tourismus
- Soziale Arbeit, Gesundheit

Infoanlässe: [www.fho.ch/weiterbildung](http://www.fho.ch/weiterbildung)

FHO Fachhochschule Ostschweiz: FHS St.Gallen / HSR Rapperswil / HTW Chur / NTB Buchs



# Berufsleben ist kein Ponyhof

**Bruno Grob** Der Ostschweizer IT-Unternehmer lernte ursprünglich Mechaniker und schloss das Studium der Systemtechnik am Neuen Technikum Buchs ab.

GÉRARD MOINAT

**W**arum Bruno Grob (51) Feinwerktechnik und Systemtechnik studiert hat, erzählt er heute noch mit einem Blitzen in den Augen, als wäre er 20-jährig – wie damals zur Zeit seines Studienbeginns 1984. Er sei eben ein Mensch, der stets Herausforderungen suche und wissen wolle, wie die Welt um ihn herum funktioniere, so seine Antwort.

Mit Maschinen zu tun hatte Grob bereits während seiner Lehre. Ab dem zweiten Jahr besuchte er auch die Berufsmittelschule. Damals war die lehrbegleitende Berufsmittelschule eher die Ausnahme. Er war jedenfalls froh um die zusätzlichen und anspruchsvollen Schultage.

Dank gutem Notenschnitt konnte Grob anschliessend prüfungsfrei an der heutigen Interstaatlichen Hochschule für Technik Buchs (NTB) der Fachhochschule Ostschweiz (FHO) sein Studium beginnen. Weshalb ausgerechnet in Buchs? Vor der Ausbildung habe er bei allen drei Ostschweizer Fachhochschulen in Winterthur, Rapperswil und Buchs einen Besuchstag absolviert, um die drei zu vergleichen. «Am meisten war ich von Buchs angetan, da dort Informatik schon ein Thema war.» Informatik sei damals sprichwörtlich in der Luft gehangen, ohne dass jemand genau gewusst habe, wohin die Reise geht. Er wusste es zwar auch nicht – aber er war sich sicher, dass es ihn interessierte.

## Nur vier Monate richtig angestellt

1988 schloss Grob sein Studium ab und trat als frisch ausgebildeter Ingenieur bei einem Maschinenbauer eine Stelle an. Dort war er allerdings nur für vier Monate richtig angestellt, dann gründete er bereits mit 25 Jahren seine eigene Firma.

Den Einstieg vom Studentenleben ins Unternehmertum erlebte er als eine intensive und harte Zeit. Anders als im Unterricht, den er als kameradschaftlich empfand, war er von nun an weitgehend auf sich alleine gestellt. Einsam ist eines der Adjektive, die er mit dem Unternehmertum verbindet – ein Gefühl, das er im Studium so nicht erlebt hatte. Hinzu kamen Schlafmangel und Überstunden.

Zwar empfand er die Ausbildung auch als anspruchsvoll. Aber anders als im Studium, das damals noch von vielen Prüfungen und wenigen selbstständigen Arbeiten geprägt war, waren die Aufgaben als

Unternehmer nie fertig. Und Ferien gab es sowieso kaum mehr. «Die ersten Jahre waren geprägt von sich auftürmenden Problemen und Pendenzen, Geldsorgen, zu wenigen Kunden und dem ständigen Druck, dem Personal den Lohn zahlen zu können», sagt Grob. Dies sei alles andere als einfach gewesen.

Der grösste Unterschied zum Studium: Das ständige Unterscheiden zwischen Wichtigem und Unwichtigem. Denn alle Pendenzen hätte er sowieso nie angehen können. Auch Marketingaspekte waren etwas, wofür er im technischen Studium zu jener Zeit überhaupt kein Rüstzeug mitbekommen hatte. Die damalige Ingenieurausbildung sei sehr technisch-mathematisch gewesen. «Betriebswirtschaft

interessierte nicht.» Auch das Präsentieren und Verkaufen lernte man damals nicht. Zu Beginn war selbst das Schreiben eines Geschäftsbriefs eine Herausforderung. Anfänglich verkaufte er deshalb seine Produkte einfach so, wie er

eben war – direkt und authentisch. «Der stets authentische Auftritt ist das A und O des Unternehmers», sagt Grob noch heute.

Geholfen bei seinem Einstieg als Patron hat ihm also weniger die Schule als vielmehr zwei Lebenserfahrungen. Erstens, dass er schon immer Geschäfte gemacht habe. In seinem Fall waren das Aufzucht und Handel mit Kaninchen während der Primar- und Sekundarschule. Er bezeichnet dieses Hereinwachsen ins Unternehmertum als etwas Elementares.

Seine zweite Lebenserfahrung war die frühe Übernahme von Verantwortung. Im Nachhinein gesehen bezeichnet er es als Glück, dass er bereits das Studium selber finanzieren musste und dafür ein Darlehen von seinen Eltern benötigte. Mit der Entwicklung kleiner Software-Lösungen finanzierte er sich damals einen Teil seiner Ausbildung. «Am Tag verkaufte ich die Programme, die ich in der Nacht geschrieben hatte.»

## Langes Studieren eher hinderlich

Einen akademischen Abschluss bezeichnet Grob ganz und gar nicht als Voraussetzung, um Unternehmer zu werden. Aber ein Studium stärke die Methodenkompetenz und deshalb die Fähigkeiten, die richtigen Werkzeuge zu benutzen. Einen weiteren Vorteil sieht Grob in der erlernten Fachsprache. Sie ermöglicht es einem, sich mit den Leuten auszutauschen, die man einstelle. Auf ihren Spezialgebieten sollten die Mitarbeitenden ja



**Bruno Grob:** «Am Tag verkaufte ich Programme, die ich in der Nacht geschrieben hatte.»

besser sein. «Aber immerhin versteht man sie», sagt der Patron.

Zu langes Studieren sieht er eher als hinderlich, um ein Unternehmer zu werden. «Man wird risikoscheu. Mit 30 Jahren will man vielleicht mal ein Auto besitzen, man hat eine Frau oder Freundin und vielleicht Kinder.» Mit solchen Verpflichtungen und Komfortvorstellungen im Nacken fehlten oft die Risikobereitschaft und eine gewisse Naivität. Er hingegen sei jung

gewesen und habe keinerlei fixe Verpflichtungen gehabt. Er plädiert deshalb dafür, dass man jungen Menschen früher mehr zutraue und sie nicht zu lange auf die Schulbank schicke.

Allerdings habe sein Studium den positiven Effekt gehabt, dass er eine Art Absicherung gegen Misserfolg gehabt hatte. Nach einem Scheitern als Unternehmer hätte er eine vernünftige Anstellung finden können. Auch habe ihn die Schulzeit

## GEMDAT INFORMATIK 40 Mitarbeitende und 1 Nachfolger

**Firma** Bruno Grob ist Gründer, Mitinhaber und Verwaltungsratspräsident der GemDat Informatik AG mit rund 40 Mitarbeitenden in St. Gallen. Der Name kommt von «Gemeindedaten». Das Unternehmen produziert Software für die öffentliche Verwaltung, für Gemeinden und Kantone. In den Bereichen Grundstückbewertung, Gebäudeversicherung, Baugesuche oder Baubewilligungen ist GemDat Marktführer in der Schweiz. Derzeit erfolgt die Übergabe von Grob an seinen Nachfolger Sandro Ferrarini.

dabei unterstützt, ein gewisses Netzwerk aufzubauen.

Ob ihm denn persönlich auch seine Lehre als Mechaniker beim erfolgreichen Aufbau seiner Firma geholfen habe? «Ja», sagt Grob. Denn aus der Lehre habe er zwei wichtige Eigenschaften mitnehmen können. Erstens: Genau zu arbeiten. Zweitens: Die Disziplin, jeden Tag um 6 Uhr aufzustehen. Diese Punkte würden banal klingen, aber sie seien entscheidend – auch für die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. «Es hilft, dass Lehrlinge schon früh lernen, dass das Leben kein Ponyhof ist», so Grob.

## Auch beim Scheitern profitiert

Auf die Frage, was der Unterschied zwischen einem Manager und einem Unternehmer sei, antwortet Grob: «Ersterer macht Geschäfte mit fremdem Geld. Wenn nötig, kündigt er einfach seine Anstellung.» Ein weiterer Unterschied sei insbesondere der, dass der Unternehmer gerade am Anfang seiner Laufbahn oft nur wenige oder eine Chance habe. Beim nächsten Kunden muss er das Geschäft erfolgreich abschliessen. Nutzt er diese eine Chance nicht, ist es aus. «Das legt ganz andere Energien frei als bei einem Manager, der verschiedene Varianten ausprobieren könnte.»

Positiv hebt Grob an seine ersten Schritte denkend hervor, dass er sein eigener Chef sein konnte. Er war mit keiner betriebsinternen Politik konfrontiert. Diese grosse Gestaltungsfreiheit wiederum habe sein Selbstwertgefühl gesteigert, wovon er auch beim Scheitern profitiert habe.

ANZEIGE

**HTW Chur**  
Hochschule für Technik und Wirtschaft  
University of Applied Sciences

## Weiterbildungs-Master für Führungskräfte

Studienorte: Chur, Rapperswil oder Zürich

- Executive MBA - General Management
- Executive MBA - Strategisches Marketing
- Executive MBA - New Business Development
- Executive MBA - Digital Transformation
- DAS/MAS in Business Administration
- MAS in Energiewirtschaft

Das berufsbegleitende Studium hat einen sehr hohen Praxisbezug. Eine Intensivwoche in Graubünden, Firmenbesuche und Gastreferate runden den Studiengang ab. Optional können die Studierenden am Study Trip ins Silicon Valley teilnehmen.

www.htwchur.ch/management-weiterbildung  
management-weiterbildung@htwchur.ch  
Telefon +41 (0)81 286 2432

oaa  
evaluated 08

FHO Fachhochschule Ostschweiz





Laura Löw: «Schokolade bereitet Freude, ist sinnlich und genussvoll – das passt zu uns.» Links im Bild ihre Schwester Fabia Löw.

# Bittersüßer Quereinstieg

**Laura Löw** Die gelernte Übersetzerin und Unternehmerin kreierte mit ihrer Schwester heute Leckereien aus «Schoggi» in St. Gallen.

LARISSA SPEZIALE

Von der Sprachjongleurin zur Schokoladenproduzentin, von der Angestellten, Freelancerin und Jobberin zur selbstständigen Unternehmerin – man sucht in Laura Löws Werdegang vergebens nach klassischen Mustern. Die aufgestellte junge Frau folgt ihrer Intuition und macht das, wofür ihr Herz schlägt. Sie studierte nach der Handelsmittelschule Übersetzen mit Vertiefung Mehrsprachige Kommunikation an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) in Winterthur, weil Sprachen sie «wahnsinnig faszinierten».

Mit dem Bachelor-Abschluss in der Tasche zog es die gebürtige Ostschweizerin nach Genf. Löw sagte sich: «Wow, Genf, dort kann ich in einer Organisation wie dem Roten Kreuz oder den Vereinten Nationen arbeiten.» Sie merkte aber schnell, dass das nicht so einfach war. «Ich bin so auf die Welt gekommen», erinnert sich die 31-Jährige lachend.

Nach einigem Suchen fand sie dennoch eine spannende Stelle als Produktentwicklerin in Genf – beim Atlas-Verlag. Sie entschied nach knapp drei Jahren jedoch spontan, den Job an den Nagel zu hängen und sich selbstständig zu machen. «Der Büroalltag engte mich ein. Ich hatte das Gefühl, sofort kündigen zu müssen.» Und diesem Gefühl folgte sie. Löw wusste zu diesem Zeitpunkt allerdings noch nicht, dass dieser Entscheid sie in die Welt der Schokolade führen würde.

## Zarte Versuchung

Löw reiste nach der Kündigung für zwei Monate nach Bali. Die Erfahrung tat ihr gut. Sie wusste bei der Rückkehr in die Schweiz allerdings immer noch nicht, wie ihre Selbstständigkeit aussehen sollte. So jobbte sie in Genf und wartete auf Inspiration. Nach einigen Überlegungen und Gesprächen mit ihrer Schwester, die an einem ähnlichen Punkt stand, war plötzlich klar, dass sie gemeinsam etwas aufbauen wollten. Laura Löw packte ihre Sachen und zog zu ihrer Schwester nach St. Gallen. Fabia Löw ist gelernte Köchin und Konditorin-Confiseuse. Bereits während ihrer Ausbildung entwickelte sie eine grosse Leidenschaft für Schokolade.

Die beiden jungen Frauen entschieden deshalb, mit «Schoggi» zu arbeiten. Für Laura Löw stand nicht das Produkt, sondern die Selbstständigkeit im Vordergrund. Sie schätzt es heute aber, mit Bittersüßem arbeiten zu können. «Schokolade bereitet Freude, ist sinnlich und genussvoll – das passt zu uns», sagt Laura Löw mit glänzenden Augen.

Die Löw-Schwester gründeten vor zwei Jahren die Schokoladen-Manufaktur Löw Delights. Es war von Anfang an klar,

dass sie umsichtig geschäftlich wollten. Ihre süßen Verführungen sollten aus nachhaltigen, fair produzierten Rohstoffen hergestellt werden. «Leidenschaft, die kein Leiden schafft», lautet die Devise der Schwestern. Sie präsentierten am Valentinstag 2015 ihre erste Kreation: «Lettre d'Amour» – drei Tafelschokoladen mit aphrodisierenden Zutaten. Der Nachhaltigkeitsgedanke von Laura und Fabia Löw geht heute so weit, dass sie vegan produzieren. Sie differenzieren sich damit von den anderen Schokoladenherstellern, was sowohl für die Kommunikation als auch für den Absatz von Vorteil ist.

## Hartes Business

Das Business ist hart. Beide Schwestern arbeiten nebenbei im Teilzeitpensum, um sich die Selbstständigkeit leisten zu können. Den Rest der Zeit investieren sie in Löw Delights. Sie tüfteln, wann immer möglich, in ihrem Atelier, einer Art Weinstube. Einmachgläser, gefüllt mit Gewürzen, und verschiedene Farbdosen in sämtlichen möglichen Pastellfarben reihen sich dort in den Regalen den Wänden entlang. Fabia Löw produziert die Leckereien, sobald sie fertig entwickelt sind, in der Küche des Hotels Einstein gänzlich von Hand. In der gemeinsamen Wohnung der Löw-Schwester wird bis spät abends weitergearbeitet. Sie diskutieren sogar während des Zähneputzens die neusten Ideen. Kreativität ist gefragt – aber auch eine Menge Knochenarbeit, so Laura Löw.

«Man macht am Anfang alles selber – alles!», betont die Geschäftsführerin von Löw Delights. «Lieferungen schleppen, Büromaterial bestellen, Buchhaltung führen und so weiter.» Die Jungunternehmerin beisst sich momentan die Zähne insbesondere an der Erstellung des Businessplans aus. Sie bereut, dass sie in Betriebswirtschaft nicht besser aufgepasst hat. Laura Löw muss sich das Wissen nun selbst erarbeiten.

Aber sie lässt sich davon weder unterkriegen noch abschrecken. Sie ist seit der Gründung von Löw Delights mit ihren Kenntnissen schon ein paar Mal an Grenzen gestossen. «Als Quereinsteigerin gehört das dazu. Man kann nicht alles wissen. Wenn ich nicht weiterkomme, hole ich mir Hilfe und eigne mir das Wissen an.» Der schlanken Frau mit der Perlenkette hilft nach eigenen Angaben unter anderem die Recherchekompetenz, die sie während ihres Studiums an der Fachhochschule erworben hat. Und ihre Charaktereigenschaft, den Kopf nicht in den Sand zu stecken, sondern immer voller Elan voranzugehen.

Dabei treibt Laura Löw der Traum an, von Löw Delights leben zu können – und möglichst vielen Menschen zu zeigen, wie wunderbar vegane Schokoladenkreationen schmecken können.

ANZEIGE

"Exzellente Management - Tools  
lehren wir Sie auch, doch vor allem aber,  
wie Sie anders denken und handeln!"

Thurgauerstrasse 40, CH-8050 Zürich  
Tel.: +41 44 307 3515, Fax.: +41 44 307 3516  
Email: info@zebs.ch, www.zebs.ch

**Zurich Elite Business School**



# Begegnung mit einem Mann der Tat

**Thomas Schwegler** Der Betriebsökonom FH und Unternehmer vertreibt Kaffee aus Peru. Doch nicht nur: Er produziert ihn gleich selbst.

ANDREA SÖLDI

**B**is vor zehn Jahren hat Thomas Schwegler gar keinen Kaffee getrunken. Das braune Gebräu hat ihm einfach nicht geschmeckt. Heute ist Kaffee in seinem Leben allgegenwärtig. Als Gründer und Inhaber der Firma Tropical Mountains in Zug baut er in Peru selber Kaffeepflanzen an, importiert die Bohnen in die Schweiz und verkauft das fertige Produkt ohne Zwischenhandel. «Von der Bohne zur Tasse» ist sein Geschäftsmotto.

Ursprünglich hat Schwegler an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) in Winterthur Betriebswirtschaft studiert. Im Jahr 2000 schloss er auf Bachelor-Stufe ab. Während es die meisten seiner Studienkollegen zu einer Bank oder Versicherung zog, ging er seinen eigenen Weg. «Ich habe mich schon immer für Entwicklungszusammenarbeit und gerechten Handel interessiert», sagt der 41-Jährige. An der Fachhochschule seien diese Themen damals noch wenig präsent gewesen, erinnert er sich. Dennoch kann Schwegler in seiner heutigen Tätigkeit stark von der vielseitigen Ausbildung profitieren.

## Dem Ruf seines Herzens gefolgt

Nach dem Studium reiste er das erste Mal nach Südamerika und leistete einen ehrenamtlichen Einsatz an einer Sprachschule in Ecuador. Nebenbei geleiste er in kleinem Rahmen erste Spendenprojekte auf, zum Beispiel für Erdbebenopfer. «Das



**Thomas Schwegler:** «Bei uns kauft man nicht einfach nur Kaffee, sondern eine ganze Geschichte, die dahintersteckt.»

war gut gemeint, aber nicht sehr nachhaltig», blickt Schwegler selbstkritisch zurück. Nach einigen Jahren in der Schweiz zog es ihn 2005 erneut nach Südamerika. In Bolivien arbeitete er für eine Schweizer Non-Profit-Organisation und unterstützte eine Kaffee-Kooperative. Er konnte überraschend schnell beträchtliche Mengen nach Kanada exportieren.

Ein Jahr später wechselte Schwegler nach Peru, wo er Kaffeegeschäfte vermittelte. Es gelang ihm, ein weltweites Netzwerk an Produzenten, Röstereien, Importeuren und Exporteuren aufzubauen. Er verschaffte Kleinbauern Verträge mit aus-

ländischen Käufern. Durch den direkten Zugang zu internationalen Märkten erzielten sie bessere Preise.

Was ihn dann aber längerfristig an Peru binden sollte, war die Liebe: 2008 lernte er seine heutige Frau kennen. Mit ihr zusammen kaufte er Land auf einer Höhe von 1300 bis 1700 Metern, wo die Kaffeesorte Arabica besonders gut gedeiht. Zurzeit sind die beiden daran, die gesamte Farm auf biologischen Anbau umzustellen. Die Zertifizierung soll noch dieses Jahr erfolgen. Mit dem Anbau verschiedener Sorten wollen sie auch den Herausforderungen des Klimawandels begegnen. «Wir schaf-

fen jedes Jahr neue Arbeitsplätze», sagt der Jungunternehmer stolz. Gegenwärtig sind es 5 Festangestellte sowie rund 20 projektbezogene Mitarbeitende.

## Gewinne umgehend investieren

2014 konnte er den ersten Container voll eigenem Kaffee nach Europa exportieren. Letztes Jahr waren es bereits 25 Tonnen. Einen Teil verkauft er als Rohbohnen an Spezialitäten-Röstereien in Europa. Den Rest lässt er selber rösten und liefert ihn an Hotels und Restaurants. Eine immer grössere Nachfrage erzielen die biologisch abbaubaren Kaffee kapseln.

Vom Kaffeegeschäft kann Schwegler allerdings noch nicht leben. Die Gewinne investiert er meist umgehend wieder in Peru. Er schaffte kürzlich eine neue Verarbeitungsanlage an. Auch eine Fotovoltaikanlage will er installieren, die dereinst mehr Strom produzieren soll, als die Farm selber benötigt. Er lebt zurzeit noch den grössten Teil des Jahres in der Schweiz, im zürcherischen Küsnacht.

Um über die Runden zu kommen, arbeitet er mit einem Teilzeitpensum in der Marketingabteilung einer privaten Schule. Während seine Frau in Peru den Betrieb aufrechterhält, sucht er von seinem Büro in Zug aus neue Abnehmer für die Spezialsorten, die Kaffeeliebhaber zu schätzen wissen. «Bei uns kauft man nicht einfach nur Kaffee, sondern eine ganze Geschichte, die dahintersteckt», sagt Schwegler. Auf der Website von Tropical Mountains kann man sich genau über die Anbaubedingungen und die Entwicklung des Familienbetriebs informieren.

«Diese Transparenz schafft Glaubwürdigkeit», sagt der Jungunternehmer. Und auch ihn macht sein Geschäftsmodell zufrieden: Er ist mittlerweile für die gesamte Wertschöpfungskette verantwortlich, während er sich früher oft wie ein kleines Rad in einem Uhrwerk fühlte. Eine Firma mit sozialen und nachhaltigen Standards bringe den Kaffeebauern mindestens so viel wie klassische Entwicklungshilfe, ist der Betriebsökonom FH und Mann der Tat überzeugt.

In den vergangenen zehn Jahren hat Schwegler den Kaffee durchaus auch als Konsument zu schätzen gelernt. Er hat einen feinen Geschmacksinn für die verschiedenen Mischungen entwickelt und genehmigt sich nach eigenen Angaben täglich bis zu sechs Tassen. «Ohne Kaffee könnte ich fast nicht mehr leben», gesteht der Kaffeeproduzent – und nimmt genussvoll einen Schluck.

ANZEIGEN

Lucerne University of Applied Sciences and Arts  
**HOCHSCHULE LUZERN**  
 FH Zentralschweiz  
**Machen Sie Ihren Weg**

**Entdeckungsfreudig?**  
 Machen Sie eine Weiterbildung. [www.hslu.ch/entdeckungsfreudig](http://www.hslu.ch/entdeckungsfreudig)

|  |   |
|--|---|
| Architektur, Gebäude und Bau<br>Banking, Finance und Controlling<br>Design, Kunst, Musik und Kultur<br>Gesundheit<br>Informatik und Wirtschaftsinformatik<br>Kommunikation und Marketing | Management und Leadership<br>Recht und Wirtschaftskriminalistik<br>Soziales<br>Stadt- und Regionalentwicklung<br>Technik und Engineering<br>Tourismus und Mobilität |
|--|---|

Neu und exklusiv für die Schweiz:  
**Master nach Mass**  
 MBA oder EMBA mit 40 Vertiefungsrichtungen

Stellen Sie sich Ihren persönlichen berufs begleitenden Studiengang zusammen: Aus über 40 Vertiefungsrichtungen wählen Sie Ihr Wunsch-Fachgebiet – und je nach Vorbildung und Praxiserfahrung schliessen Sie ab mit einem Executive MBA, MBA oder MAS FH.

**Melden Sie sich an zu einem persönlichen Beratungsgespräch:**  
 Tel. 044 200 19 19  
[info@kalaidos-fh.ch](mailto:info@kalaidos-fh.ch)  
[www.kalaidos-fh.ch](http://www.kalaidos-fh.ch)

**Kalaidos Fachhochschule Schweiz**  
 Die Hochschule für Berufstätige.

Eidgenössisch akkreditierte und beaufsichtigte Fachhochschule

Ausbildungsorte Basel, Bern, Luzern, Olten und Zürich

**coachingzentrum**  
 Beratungsausbildung mit Wirkung

Bologna-konforme CAS/MAS

- Betrieblicher Mentor/-in mit eidg. FA / CAS Coaching
- CAS Supervision und Teamcoaching
- CAS Interkulturelles Coaching
- CAS Resilienztraining
- MAS Interkulturelles Coaching und Supervision
- Vorbereitungskurs auf die höhere Fachprüfung (HFP) «Dipl. Supervisor/-in -Coach mit eidg. Diplom»

CAS- und MAS-Angebote in Kooperation mit dem IZB der PH Zug  
 Coachingzentrum Olten GmbH · T 062 926 43 93 · [info@coachingzentrum.ch](mailto:info@coachingzentrum.ch)  
[www.coachingzentrum.ch](http://www.coachingzentrum.ch)

**IZB** Institut für internationale Zusammenarbeit in Bildungsfragen  
 PH Zug



# «Selbstständig – das ist genau mein Ding»

**Priska Strüby** Die Gründerin eines Architekturbüros über den Drang und Willen, kurz nach dem Studium an der Hochschule Luzern ihre eigene Chefin zu sein.

INTERVIEW: MIRJAM OERTLI

Priska Strüby ist seit 2013 selbstständig. Die gelernte Hochbauzeichnerin studierte Architektur an der Hochschule Luzern und entschied sich direkt nach dem Abschluss für die eigene Firma. Mit ihrem Büro Strüby Architektur in Brunnen SZ erfüllte sich die 30-Jährige einen Jugendtraum.

*Sie haben sich direkt nach dem Studium selbstständig gemacht. Ein mutiger Schritt!*

**Priska Strüby:** Ja. Ich träumte schon als Teenager von der Selbstständigkeit. Während des Studiums wurde mir dann bewusst, wie sehr ich mit Leib und Seele bei der Sache bin, wenn ich an eigenen Projekten arbeite. Direkt verantwortlich zu sein für ein Projekt, aber auch für die eigene Existenz, frei zu sein darin, wie man etwas umsetzen möchte, und selbst zu entscheiden, ob man mit einem Entwurf zufrieden ist – das alles finde ich toll. Nach dem Abschluss dachte ich deshalb: «Jetzt oder nie.» Ich hatte mich aber schon im Vorfeld um Aufträge bemüht. Hilfreich waren dazu die Kontakte aus meiner früheren Berufstätigkeit. Sehr ermutigend und unterstützend war auch mein privates Umfeld.

*Nun sind bald drei Jahre vergangen. Ihre Bilanz?*

Es ist toll. Heute weiss ich ganz klar: Selbstständig – das ist genau mein Ding. Ich liebe die Freiheit und die Selbstbestimmtheit, die man hat. Natürlich bin ich auch abhängig davon, dass ich Aufträge

**«Durch das Studium habe ich ein umfassendes Verständnis für Architektur als Baukunst entwickelt.»**

bekomme. Aber ich kann extrem selbstbestimmt arbeiten. Auch muss ich mich zum Beispiel nicht an irgendwelche firmeninternen Prozesse halten, einfach, weil es sie gibt. So komme ich jeweils sehr schnell und effizient an ein Ziel.

*Apropos Aufträge. Wo stehen Sie heute?*

Mein Ziel war es von Anfang an, mit den Projekten zu wachsen. Ich glaube, das ist

## Die Architektin FH

**Name:** Priska Strüby  
**Funktion:** Inhaberin, Strüby Architektur, Brunnen SZ  
**Alter:** 30  
**Wohnort:** Rickenbach LU  
**Familie:** Ledig  
**Ausbildung:** Dipl. Architektin BA FH, Hochschule Luzern – Technik und Architektur

**Das Unternehmen** 2013 gründete Priska Strüby ihr eigenes Architekturbüro. Ihre Arbeit basiert auf den Erfahrungen einer vierjährigen Ausbildung zur Hochbauzeichnerin mit anschliessender mehrjähriger Berufserfahrung und dem Abschluss der Berufsmatura sowie dem Architekturstudium.

mir bisher gut gelungen. Ich habe mit einem Balkonanbau angefangen. Dann folgten zwei Einfamilienhäuser und ein Innenausbau. Inzwischen bin ich unter anderem an einem Mehrfamilienhaus. Es freut mich, dass meine Projekte also stetig an Grösse zunehmen und dass immer wieder neue, unerwartete Auftragsstürchen aufgehen.

*Was begeistert Sie beruflich?*

Wenn ich Projekte in allen Phasen begleite – vom Entwurf bis zur Ausführung, vom ersten Strich auf Papier bis zum fertigen Haus sind die Aufgaben extrem vielfältig. Das erstreckt sich von kreativen und gestalterischen Arbeiten bis hin zum absolut technischen. Diese Vielfältigkeit begeistert mich immer wieder aufs Neue. Und am Schluss ganz konkret zu sehen, was man gemacht hat, nämlich ein fertiges Haus, in das man hineingehen kann – das finde ich jedes Mal absolut faszinierend.

*Welche Herausforderungen erleben Sie im Alltag?*

Die optimale Lösung für die verschiedensten Bedürfnisse zu finden und dabei Gestaltung, Funktion und Kosten unter einen Hut zu bringen – das ist eine schöne täg-

liche Herausforderung in unserem Fach. Etwas vom Schwierigsten ist die Ressourcenplanung. Bis ein Haus steht, ist es ein langer Prozess. Da kann es laufend zu Verzögerungen kommen oder es muss plötzlich schneller vorwärtsgen. Abzuschätzen, wann man wie viel Zeit benötigt, ist da nicht einfach.

*Wann ist denn jemand für Sie eine gute Unternehmerin, ein guter Unternehmer?*

Wenn sie oder er es schafft, die eigenen gestalterischen Ansprüche und jene der Bauherrschaft an Rentabilität in ein optimales Verhältnis zu bringen – mit Fachkompetenz und einem gewissen Geschäftssinn. Freude und Leidenschaft an der Sache sind aber ebenso wichtig. Nur damit entstehen auch wirklich tolle Arbeiten. Nicht zu vergessen ist ein gutes Gespür für Menschen. Ob jemand als Unternehmer erfolgreich ist oder nicht, hängt letztlich wohl von der Kombination dieser Faktoren ab.

*Welche Bedeutung hat Ihr Fachhochschulstudium für Ihre Tätigkeit?*

Durch das Studium habe ich ein umfassendes Verständnis für Architektur als Baukunst entwickelt. Ich habe gelernt, wie

man an ein Projekt herangeht und welche Rollen der Ort, die Materialität oder die räumliche Konzeption spielen. Spannend zu sehen war auch, wie Dozenten etwas in der Praxis umsetzen. Sie waren meist erfahrene Praktiker. Was ich mir dagegen eher im Berufsalltag angeeignet habe, ist das Know-how in Baukonstruktion und Baurentabilität sowie der Umgang mit Baugesetzen.

*Sie konzipieren vor allem Wohnhäuser. Wie sieht Ihr eigenes Traumhaus aus?*

Das ist eine schwierige Frage. Als Architektin habe ich schon so vieles gesehen. Sich für etwas zu entscheiden, fällt da schwer. In der jetzigen Lebenslage wäre mein Traumhaus ein Schiffscontainer, ausgebaut mit einem schicken, multifunktionalen Interieur. Mobil und energieautark.

*Was raten Sie jemandem, der mit dem Gedanken an Selbstständigkeit spielt?*

Ich habe eigentlich nur zwei Tipps. Erstens: Es einfach auszuprobieren. Wenn man es wirklich will, sollte man den Mut aufbringen, es auch zu tun. Und zweitens sollte man unbedingt an sich und an seine Fähigkeiten glauben.



**Priska Strüby:** «Es gehen immer wieder unerwartete Auftragsstürchen auf.»

## NEWS

### FH-Forum 2016 auf neuem IT-Campus

Diesen September starten die ersten Vorlesungen am neuen Departement Informatik der Hochschule Luzern, und zwar in Rotkreuz ZG. Die Hochschule Luzern ist damit die erste Fachhochschule der Schweiz mit einem eigenen Informatikdepartement. FH Schweiz, der einzige nationale Dachverband von Absolventinnen und Absolventen aller Fachbereiche von Fachhochschulen, nimmt dies zum Anlass, um vor Ort das alljährliche FH-Forum abzuhalten. Das Thema der diesjährigen Ausgabe lautet: «Die analoge Antwort. Digitalisierung braucht Vertrauen.» Das FH-Forum findet am 16. September 2016 statt und wartet mit etwas anderen Beiträgen zum Themenkreis Digitalisierung auf. Termin vormerken. Weitere Informationen gibt es ab August online unter [www.fhschweiz.ch/fhforum](http://www.fhschweiz.ch/fhforum).

### Zurich Elite Business School akkreditiert

Die Zurich Elite Business School (ZEB) ist neu vom britischen Accreditation Service for International Schools, Colleges and Universities (ASIC) akkreditiert. «Wir hatten uns vor 1½ Jahren für den ASIC aufgrund der Internationalität dieser staatlich zugelassenen Akkreditierungseinrichtung entschieden, weil sie eine breite Anerkennung in Grossbritannien, den USA und teils auch Asien genießt», sagt ZEB-Direktor Adonis-Emmanouil Fragkakis, der die Zurich Elite Business School 2004 gegründet hat. Das private Institut mit Sitz in Zürich-Oerlikon arbeitet mit seinen Partnerfirmen und deren Kursteilnehmern oft direkt vor Ort. Zum Angebot gehören ein MBA in International Management oder das Professional Leadership Program (PLP). Während der Weiterbildung kommen die Teilnehmenden in den Genuss des Leadership Development and Coaching Program (LDPC). Gemäss Fragkakis sind die Hälfte der Studierenden Fachhochschul-Absolventen.

### Neu Psychologie der Wirtschaft an FFHS

Die Fernfachhochschule Schweiz (FFHS) erweitert ihr Studienangebot und bietet ab dem Herbstsemester 2016 neu den Master of Advanced Studies (MAS) Wirtschaftspsychologie an. In dieser Master Weiterbildung werden die aktuellsten Herangehensweisen und wissenschaftlichen Anwendungserkenntnisse von erfahrenen Dozierenden aus der Praxis vermittelt. Die Studierenden entwickeln und verbessern dabei die Qualität und damit den Erfolg des eigenen Handelns in den Bereichen Marken- und Werbepsychologie, Personalpsychologie und Behavioral Economics. «Das Bedürfnis nach vertieften psychologischen Kenntnissen in der Wirtschaft ist gross. Mit dem neuen MAS Wirtschaftspsychologie bieten wir eine optimale Lösung», ist Departementsleiterin Désirée Guntern Kreuzer überzeugt.

ANZEIGE



## Tagen Sie mit Weitblick!

Ruhe und Privatsphäre, Behaglichkeit und Stil  
Inspiration und Performance – garantiert!  
[www.lilienberg.ch](http://www.lilienberg.ch)



Lilienberg Unternehmerforum, Blauortstrasse 10, 8272 Ermatingen  
Telefon +41 71 663 23 23, Fax +41 71 663 23 24, E-Mail: [info@lilienberg.ch](mailto:info@lilienberg.ch), [www.lilienberg.ch](http://www.lilienberg.ch)



# «FH-Unternehmertum»

Unternehmerinnen und Unternehmer prägen unsere Gegenwart und Zukunft. Sie gehen neue Wege und schaffen Arbeitsplätze und Perspektiven. Der Fachhochschule ist es ein Anliegen, ihren Studierenden unternehmerisches Handeln zu vermitteln. Viele Absolventinnen und Absolventen von Fachhochschulen interessieren und engagieren sich fürs Unternehmertum. Auch FH SCHWEIZ macht sich dafür stark – denn FH-Diplomierte setzen als Unternehmende Massstäbe.



Taco de Vries,  
CEO Randstad (Schweiz) AG

## HR als strategischer Erfolgsfaktor

Die Qualität der Mitarbeitenden bestimmt die Qualität eines Unternehmens. Dies gilt im Zeitalter des raschen Wandels mehr denn je. Unternehmen sind zunehmend darauf angewiesen, Führungskräfte und Mitarbeitende zu finden, die in der Lage sind, die Zukunft zu antizipieren und die sich bietenden Möglichkeiten zu erschliessen. Mitarbeitende mit Unternehmergeist also. Diese können aber nur längerfristig gehalten werden, wenn sie im Sinne eines «perfect match» ideal zum Unternehmen passen.



Daniel Anderes,  
Leiter Lilienberg Unternehmerforum

## Treffpunkt für Unternehmer

Das «Lilienberg Unternehmerforum» in Ermatingen TG ist seit über 27 Jahren der Treffpunkt für Verantwortungsträger aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft. Jedes Jahr finden auf Lilienberg über 50 Veranstaltungen statt. Dabei werden Fragen und Herausforderungen unserer Zeit diskutiert. Die Erkenntnisse aus den Gesprächsreihen dienen als wertvolle Information, als Inspiration und als Denkanstoss für das Unternehmertum.



Unsere Partner:



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



Die Hochschule für Berufstätige.  
[Publireportage unter  
www.fhschweiz.ch/kalaidos](http://www.fhschweiz.ch/kalaidos)



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



[www.lorange.org](http://www.lorange.org)



[careers.roche.ch](http://careers.roche.ch)



[www.sko.ch](http://www.sko.ch)

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

HES  
SUP  
UAS **FHSCHWEIZ**

Dachverband Absolventinnen und  
Absolventen Fachhochschulen