ab 2000–heute

St. Galler
Business School

Referenzen – Interviews – Teilnehmerstimmen – Diplomarbeiten

von Absolventen/–innen der MBA–, Master– & Diplomausbildungen SGBS

MBA–, Master– & Diplomausbildungen SGBS
– Berufsbegleitend – für Führungskräfte

Master Diplome St. Gallen

Knut Bleicher †
Prof. (emer.) Dr. Dres. h.c.

Ehemaliger Vorsitzender des Beirates der St. Galler Business School und Begründer des St. Galler Konzeptes

Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
christian.abegglen@sgbs.ch

Geschäftsführender Direktor und Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School

St. Galler Business School
Master Diplome St. Gallen
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon 0041 (0)71 225 40 80
Telefax 0041 (0)71 225 40 89
E-Mail diplome@sgbs.ch
Internet www.sgbs.ch/diplome

www.sgbs.ch/diplome

Inhaltsverzeichnis

Managementwissen auf Augenhöhe vermitteln 4

Konzeption MBA-, Master- & Diplomstudiengänge SGBS 6

Ausbildungspyramide – Berufsbegleitend zum Erfolg 7

Wissenschaftlicher Hintergrund 8

Das St. Galler Konzept «Integriertes Management» 9

Interview MBS-Studiengänge 10

Wissenschaftliches Arbeiten leicht gemacht 10

Doing Business in China 11

Absolventen/-innen

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2017-2011 13

Publikation «Ganzheitliches Management – Ausgewählte Diplomarbeiten der SGBS» 28

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2010-2003 34

Beispiele von Diplomarbeiten 49

Management- & Alumni-Kongresse

Übersicht St. Galler Management- & Alumni-Kongresse 2011 – 2017 52

Übersicht St. Galler Management- & Alumni-Kongresse 2003 – 2010 53

Alumni-Kongress Impressionen 2017-2008 54

Cracow University – MBA in European Multicultural Integrated Management 73

SGBS Alumni-Club 76

SGBS Alumni-Club Aktivitäten 2017 77

25 Jahre Konzept Integriertes Management 78

Berufsbegleitende MBA- & Diplomlehrgänge: «Managementwissen auf Augenhöhe vermitteln»

Dr. oec. HSG Christian Abegglen
Geschäftsführender Direktor, Verwaltungsratspräsident und Mitbegründer der St. Galler Business School

Peter E. Zehnder, lic.rer.pol., Ehrenmitglied des Verwaltungsrates der St. Galler Business School

Der besondere Ehrgeiz der St.Galler Business School besteht darin, Führungskräften, Fachspezialisten und erfahrenen Managern bewährte wie auch neueste Erkenntnisse aus Management-Forschung und -Lehre zu vermitteln.

Diesen Anspruch bemüht heute allerdings beinahe jede Fachhochschule, Universität, Business School und sonstige Ausbildungsstätte betriebswirtschaftlicher Prägung, gehört es doch offensichtlich zu den Kernkompetenzen derartiger Institutionen, Management zu lehren und zu unterrichten. Dabei stehen bei vielen Anbietern meist drei Zielgruppen im Vordergrund: Studenten ohne Berufserfahrung, jüngere Führungskräfte sowie gestandene Manager mit sehr grosser Führungs- und Berufserfahrung.

Diese Zielgruppen haben ganz unterschiedliche Bedürfnisse und Erwartungen. Geht es beim Studenten vornehmlich darum, ihm überhaupt einmal die Grundlagen des Wirtschaftens und damit ein sicheres theoretisches Fundament zu vermitteln, erwarten jüngere Führungskräfte vornehmlich das fachliche und methodische Rüstzeug, die täglich

«Unterschiedliche Bedürfnisse – gestandene Manager fordern ‹sparring partner›»

anfallenden Herausforderungen zu meistern. Gestandene Manager wiederum fordern ‹sparring partner›, welche die typischen Problemstellungen von Top-Managern aus eigener Erfahrung kennen.

Diese damit einhergehende Differenzierungsnotwendigkeit haben wir vor 20 Jahren als grosse Chance aufgegriffen und uns seither mit aller Kraft und unserem ganzen Ehrgeiz ausschliesslich auf die Zielgruppen «Führungskräfte und erfahrene Manager» konzentriert.

«Zielgruppe Führungskräfte und erfahrene Manager – seit über 20 Jahren»

Im Umgang mit diesen höchst anspruchsvollen Teilnehmerinnen und Teilnehmern haben sich im Laufe der Zeit denn auch ganz bestimmte didaktische und pädagogische Ansätze und Dozentenqualitäten als richtig herausgestellt, welche zu einem umfassenden Kompetenzgerüst in verschiedenen Bereichen führten:

Zitat Alumni Beirätin

«Berufsbegleitende MBA- & Diplomstudiengänge mit Abschluss innerhalb von 6–36 Monaten – anpassbar an das individuelle Zeitbudget – ein einzigartiger Mix aus qualitativ hochwertigen Seminarbesuchen, Kolloquien, Fernstudium und Projektarbeit.»

Beate Monastiridis-Dörr
Münchener Rück
DE-München

Dieses besteht zum einen in einer fundierten Auswahl des in einer sehr kurzen Zeit zu vermittelnden Wissens: Dafür braucht es nicht nur ein grosses Mass an fachlichem Wissen, sondern auch Kenntnisse, was die Praxis gegenwärtig bewegt und was sich denn überhaupt in welchen Situationen wie anpacken lässt. Andere Aspekte betreffen die didaktischen und fachlichen Erfahrungen der Dozenten: Das Wissen, wie hoch verdichtete Informations- und

«SGBS-Selektion des Wissens»

Erfahrungsinhalte mit gestandenen Managern zu diskutieren sind, bedarf bestimmter Voraussetzungen.

Ein Aufbau solcher fokussierter Kompetenzen benötigt Zeit und ist nicht von heute auf morgen zu bewerkstelligen. Diese Zeit haben wir uns genommen.

Daraus entwickelte sich eine «SGBS-Selektion des Wissens», welche wir für Führungskräfte und Manager als unverzichtbar erachten, welche sich für den Teilnehmenden aber nur erschliesst, wenn sie stufenadäquat vermittelt wird.

Sind diese wesentlichen Faktoren erfüllt, dann erst darf man mit Fug und Recht behaupten, auch Managementwissen für Manager «auf Augenhöhe» zu vermitteln. Erst dann entstehen Akzeptanz, Begeisterung und konkreter Umsetzungsnutzen bei den Teilnehmenden und Kunden.

Dank dieser einzigartigen Fokussierung auf ein Höchstmass an Praxistauglichkeit und auf hochkarätige Dozenten entwickelte sich die St.Galler Business School im

«Managementwissen ‹auf Augenhöhe› vermitteln»

deutschen Sprachraum zu einem der profiliertesten und erfolgreichsten Weiterbildungspartner für Unternehmen.

Das daraus unmittelbar sichtbare Resultat sind die stetig sehr hohen Teilnehmerzahlen an Seminaren, immer mehr Seminardurchführungen, eine rasant wachsende Zahl an Absolventen-Innen unserer MBA- und Diplomstudiengänge sowie steigende Anfragen nach Kooperationen mit uns – sei es im Rahmen von MBA-Programmen, Corporate Universities oder staatlichen Institutionen aus dem internationalen Raum.

Deshalb sind heute viele unserer 90 Dozenten auch Beratungspartner von Top-Managern und Unternehmern geworden. Dozenten, die sich als solide Praktiker, «Manager auf Zeit» und Unternehmensberater einen Namen geschaffen haben. Unseren Dozenten ist gemeinsam, dass sie seit langem ihr Spezialgebiet pflegen und weiterentwickeln. Sie verstehen sich auch als Mittler zwischen betriebswirtschaftlicher Forschung und unternehmerischer Praxis.

«Maximaler Umsetzungseffekt auf Basis des St. Galler Konzepts»

Bei allen Ausbildungen steht maximaler Umsetzungseffekt im Vordergrund: Dabei orientieren wir uns an der systemorientierten Managementlehre und dem von unserem ehemaligen Beiratsvorsitzenden, Prof. (emer.) Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher, entwickelten St.Galler «Konzept Integriertes Management». Dieser heute zu einem Standard gewordene Ansatz ist Basis und Ausgangspunkt für unsere MBA-, Master- und Diplomstudiengänge wie auch für Seminare, Inhouse-Veranstaltungen und Consultingaktivitäten. Sämtliche Lehrinhalte folgen in ihrem Aufbau seinen Strukturen.

Das Konzept ermöglicht es uns, die Vielfalt betriebswirtschaftlichen Wissens in modular strukturierte Einheiten zu gliedern, ohne den Gesamtüberblick zu verlieren. So wird sichergestellt, dass wir uns jederzeit der Gesamtzusammenhänge bewusst sind. Dies erlaubt uns, Wesentliches von Unwesentlichem zu trennen. Das daraus vermittelbare Wissen soll Führungskräfte befähigen, ihre eigene Managementleistung zu optimieren und Unternehmen zum Erfolg zu führen ◆

Dr. oec. HSG Christian Abegglen
Geschäftsführender Direktor, Verwaltungsratspräsident und Mitbegründer der St. Galler Business School

Konzeption MBA-, Master- & Diplomstudiengänge SGBS für Führungskräfte

Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
christian.abegglen@sgbs.ch
Geschäftsführender Direktor der St. Galler Business School und Gesamtstudienleitung

Robert Neumann
ao. Univ. Prof. Dr.
robert.neumann@sgbs.ch
Wissenschaftliche Leitung MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

Aufbau

Die berufsbegleitenden MBA-, Master- & Diplomstudiengänge SGBS der St. Galler Business School vermitteln in sehr konzentrierter Form das heutzutage unabdingbare notwendige Management- und Betriebswirtschaftswissen für erfolgreiche Führungspersönlichkeiten und Spezialisten.

Das vermittelte Generalisten-Wissen oder die fachspezifischen Inhalte in den Bereichen Strategie, Marketing, Verkaufsmanagement, Controlling, Leadership oder Consulting soll die Absolventen/innen befähigen, die permanenten Veränderungen und Herausforderungen unseres heute globalen Umfeldes verantwortungsvoll zu meistern und aktiv mitzugestalten.

Entsprechend steht nicht «studentenhaftes» Auswendiglernen auf dem Programm, vielmehr wird im Rahmen von Seminaren, Kolloquien und Fernstudienmodulen der jeweilige Erfahrungshintergrund der Studierenden interaktiv miteinbezogen.

Dieses Lernen anhand «aktueller Business-Realitäten» – zusammen mit anderen erfahrenen Teilnehmern – stellt ein höchst motivierendes Umfeld dar, welches Lernerfolg massiv begünstigt und bereits während des Studiums eine konkrete Umsetzung in die Praxis erlaubt – zum Wohle der Teilnehmenden und der Unternehmen.

Zielgruppen

Die Studiengänge richten sich ausschliesslich an leistungsorientierte Führungskräfte, Praktiker und Fachspezialisten mit mehrjähriger Praxiserfahrung, die sich vertieftes Wissen aneignen möchten, welches deutlich über einen einmaligen Besuch eines Managementseminares hinausgeht, für die aber ein mehrjähriges Vollzeit-Betriebswirtschaftsstudium aus zeitlichen Gründen nicht mehr in Frage kommt.

Die Teilnehmenden legen dabei Wert auf ein Höchstmass an Praxisbezug und haben je nach Programm den Anspruch, sich entweder zum Spezialisten in einem Fachgebiet (z. B. Dipl. Marketingleiter/in SGBS) oder sich zu einem Generalisten mit vertieftem betriebswirtschaftlichem Know-how auszubilden (z. B. Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS, SGBS Master of Management St. Gallen oder General Management-Diplom SGBS).

Anderen ist gemeinsam, dass Sie berufsbegleitend einen akademischen MBA-Abschluss («International Executive MBA» oder «Master of Business Administration in Integrated Management») anstreben.

Zeitliche Beanspruchung

Der Konzeption der MBA-, Master- & Diplomstudiengänge liegt langjährige Erfahrung in der Ausbildung von bereits praxiserfahrenen Führungskräften zugrunde und berücksichtigt insbesondere auch die Charakteristika der Ausbildungen im deutschsprachigen Raum, welche die meisten unserer Absolventen/innen vor dem Eintritt in eines unserer Studienprogramme durchlaufen haben.

Im Gegensatz beispielsweise zu einem Vollzeitstudium, welches in den ersten 2 Jahren neben reinem theoretischen Management-Grundlagenwissen intensiv unterstützende Themenbereiche wie z. B. Mathematik, Statistik, Informatik etc. vermittelt, kann im Rahmen der Studiengänge SGBS aufgrund der Vorbildung der Teilnehmer/innen darauf verzichtet werden.

Dies führt zu einer Konzentration auf die wirklich relevanten Betriebswirtschafts- und Managementthemen in der Praxis.

Entsprechend beträgt die Minimal-Studienzeit z. B. für das Programm «Dipl. Betriebwirtschafter/in SGBS» 12 Monate. Diese kann jedoch – bei intensiver beruflicher Tätigkeit – auch auf 36 Monate verlängert werden.

Akademische MBA-Programme

MBA-Ausbildungen für erfahrene Führungspersönlichkeiten mit Hochschulabschluss (International Executive MBA) und für Nachwuchsführungskräfte ohne Hochschulabschluss (MBA in Integrated Management), welche einen akademischen MBA-Abschluss anstreben. Vorhandene SGBS-Diplome können – je nach Voraussetzung – angerechnet werden. Berufsbegleitend. Maximale zeitliche Flexibilität aufgrund des modularen Ausbildungskonzepts.

Master- & General Management Diplom-Studienprogramme

Berufsbegleitende Diplomstudiengänge für Praktiker, welche eine höhere General Managementfunktion anstreben und dementsprechend eine umfassende betriebswirtschaftliche Ausbildung benötigen. Bereits besuchte Seminare oder Zertifikats-Ausbildungen werden angerechnet.

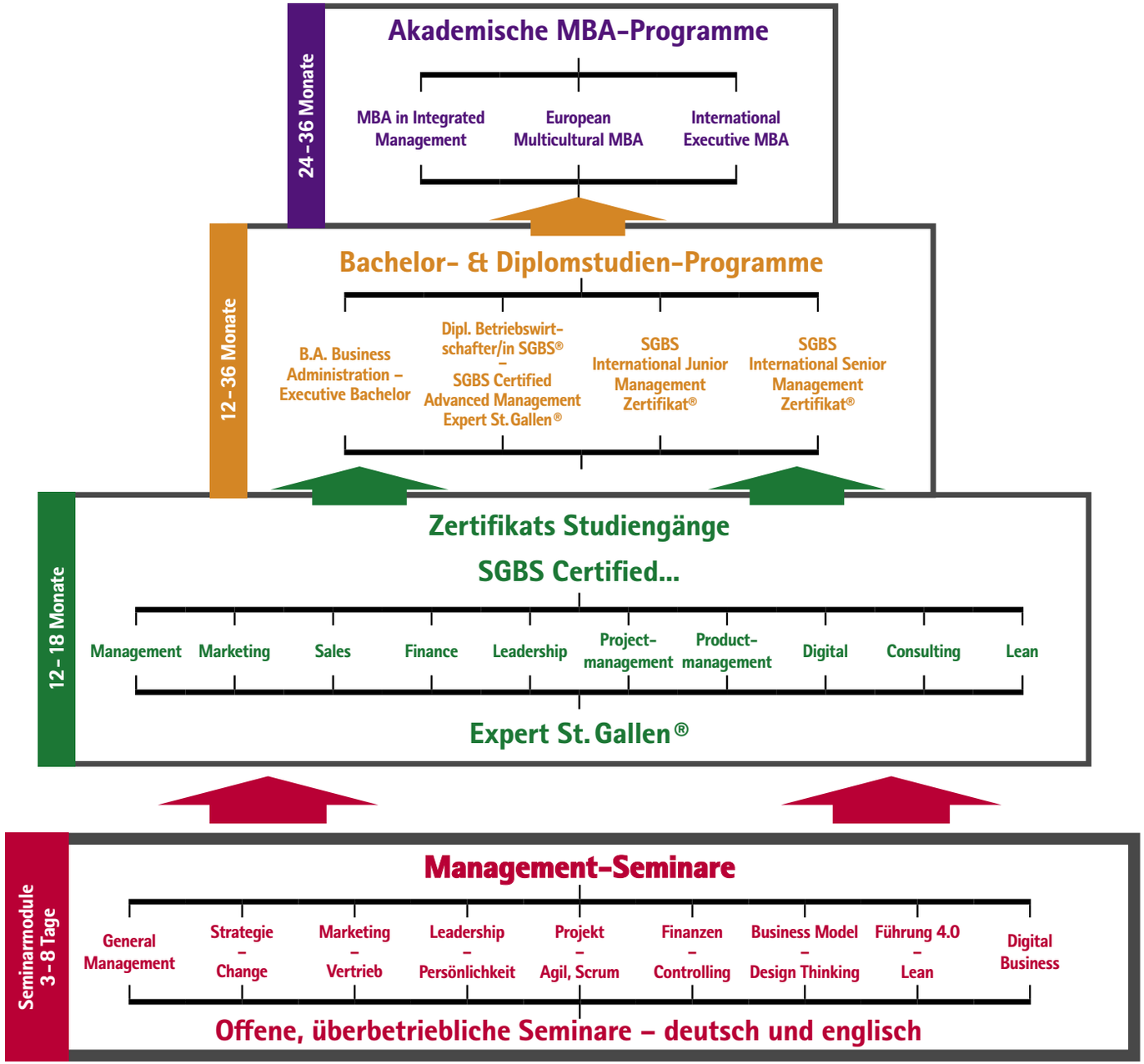
Fach- & Spezialisten-Diplom-Studienprogramme

Vermittlung von vertieftem Know How in einem spezifischen betriebswirtschaftlichen Fachgebiet mit Diplomabschluss - mit späterer Upgrade-Möglichkeit in Richtung einer General Management Ausbildung.

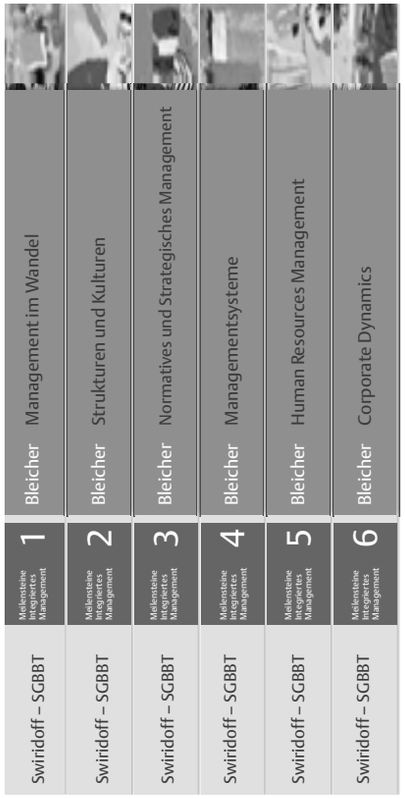
Management-Zertifikats-Programme

Ausbildungen mit Zertifikatsabschluss für Führungskräfte, welche Ihr Praxiswissen theoretisch fundieren möchten oder für Nachwuchskräfte, welche sich Managementwissen innert kürzester Zeit aneignen möchten. Upgrade-Möglichkeit in Richtung einer General Management oder Spezialisten-Ausbildung.

SGBS Ausbildungs-Pyramide



Wissenschaftlicher Hintergrund der Seminare & Diplomstudiengänge SGBS für Führungskräfte



Meilensteine der Entwicklung Integrierten Managements

Die «St. Galler Schule» hat sich frühzeitig von rein ökonomistischen Vorstellungen der traditionellen Betriebswirtschaftslehre emanzipiert, indem sie ihren Schwerpunkt auf die Entwicklung einer Lehre von der Unternehmungsführung sozialer Systeme legte. Ihr Begründer Hans Ulrich als Professor der damaligen Hochschule – jetzt «Universität St. Gallen (HSG)» genannt – erkannte die integrierende Kraft des Systemansatzes im Spannungsfeld von Wirtschafts- und Sozialwissenschaften und erarbeitete mit Kollegen und Mitarbeitern das sogenannte St. Galler Management-Modell als eine sich der Wirtschaftspraxis annähernde Ausformung einer Managementlehre. Es war Knut Bleicher anschliessend vergönnt, als Nachfolger Ulrichs dieses Werk zusammen mit befreundeten Kollegen und Mitarbeitern zum «St. Galler Management-Konzept» weiterzuentwickeln, welches nunmehr unter dem Titel *«Das Konzept Integriertes Management»* bereits in der 8. Auflage beim Campus-Verlag Frankfurt/New York vorliegt (9. Auflage Ende 2016).

Während dieses Werk in strukturierter Form die Grundlagen und Zusammenhänge des Konzeptes wiedergibt, sind im Umfeld seiner Erarbeitung und Weiterführung vielfältige vertiefende Beiträge von Knut Bleicher in Fachzeitschriften und Sammelwerken erschienen, die die Entwicklung des Managementkonzepts nachzeichnen, vertiefen und ergänzen, wobei vor allem auch tangenziale Bezüge zu angrenzenden Spezialfragen eröffnet werden. Dr. Christian Abegglen hat die aufwendige Aufgabe übernommen, diese einem interessierten Kreis von Wissenschaftlern und vor allem Führungskräften in der Praxis näher zu bringen. Das umfangreiche Textmaterial wurde dabei zu sechs Bänden zusammengefasst und geordnet, die sich jeweils mit zentralen Fragen des normativen, strategischen und operativen Managements auseinandersetzen:

Band 1: Management im Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft

Der sich vollziehende Wandel in unseren gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen lässt eingangs die Frage nach den notwendigen Konsequenzen im Denken und Handeln des Managements stellen und verlangt andersartige Konzepte.

Band 2: Strukturen und Kulturen der Organisation im Umbruch

Der dargestellte Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft bleibt nicht ohne gravierenden Einfluss auf Strukturen und Kulturen der Organisationen, die sich den neuen Rahmenbedingungen anpassen müssen. Neue Organisationsformen sind erkennbar und stossen aber auch an Grenzen. Am Horizont zum Neuen eröffnen sich jedoch interessante Perspektiven einer systemischen Organisationsgestaltung und Führung für die Zukunft.

Band 3: Normatives Management konstituiert und strategisches Management richtet die Unternehmungsentwicklung aus

In diesem Band wird die identitätsschaffende Rolle der Unternehmensphilosophie herausgearbeitet, die für die Anpassung der Neubewertung von Unternehmen konstitutiv ist. Das strategische Management ist anschliessend auf die Ausrichtung von Aktivitäten zur Gewinnung von Wettbewerbsvorteilen programmatisch auszurichten und zu konzentrieren, was eine Konzentration verfügbarer Ressourcen und Kräfte im Wettbewerb am Markt erfordert.

Band 4: Die strukturelle Gestaltung durch Organisations- und Managementsysteme weist in Richtung einer Flexibilisierung und virtuellen Öffnung

Die strukturelle Gestaltung der Unternehmung hat den in der Vision und in den Missionen vorgegebenen Zukunftskurs der Unternehmung und die strategische Programmgestaltung zu unterstützen, in dem sie menschliches Verhalten bei der Problemerkenntnis und operativen Problemlösung in erfolgsversprechende geordnete Bahnen lenkt. In diesem Zusammenhang kommt der Ausgestaltung von Managementsystemen und der Verhaltenssteuerung zum Ausgleich eine besondere Bedeutung zu.

Band 5: Das Problemverhalten der Mitarbeiter und die tradierte Unternehmungskultur müssen sich an neue Anforderungen anpassen

Da dem Menschen im Übergang zur Wissensgesellschaft als treibender Potenzialfaktor die erfolgsentscheidende Rolle zukommen wird, gilt es die aus der Tradition erwachsene Unternehmungskultur näher auf ihre notwendige Fortschrittsfähigkeit hin zu überprüfen. Unter dem Stichwort der Entwicklung einer «lernenden Organisation» sollten Möglichkeiten geprüft werden, den täglichen Arbeitsvollzug zugleich als ein Lernfeld zu begreifen.

Band 6: Integriertes Management ist auf die Entwicklung von Kernpotenzialen zu konzentrieren und Unternehmungsentwicklung («Corporate Dynamics») verlangt ein bewusstes «Change Management»

In längerfristiger Perspektive geht es im Integrationsmanagement vor allem um die Pflege und Entwicklung von Kernpotenzialen aus denen sich neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben. Neue Geschäftsmöglichkeiten bedeuten Wandel, welcher Veränderungen von Strukturen und Verhalten im Zeitablauf erfordert. Unternehmungen durchwandern in ihrer Entwicklung im Zeitablauf somit bestimmte Phasen, wobei bei Phasenübergängen jeweils typische Krisensymptome erkennbar werden, welche beachtet und konterkariert werden müssen. All dies setzt ein bewusstes «Change Management» voraus.

Das Sammelwerk, welches mit Band 1 bis Band 5 im Handel erschienen ist (Band 6 im 2016), ist kein leichter Stoff für Ungeduldige, aber ein profunder für systematisch Denkende und zielstrebig Handelnde!

Dr. Christian Abegglen, Herausgeber

Das St. Galler Konzept «Integriertes Management»

Das St. Galler Konzept

Das Seminar- & Diplomprogramm SGBS basiert auf dem Werk St. Galler «Konzept Integriertes Management», welches von unserem ehemaligen Vorsitzenden des Beirates der St. Galler Business School, Herrn Prof. (emer.) Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher † – auf der Grundlage der Werke von Prof. Dr. Dres. h.c. Hans Ulrich – massgeblich geprägt und entwickelt wurde. Dieses St. Galler Management-Konzept ist heute zu einem Standard der modernen Management-Lehre geworden.

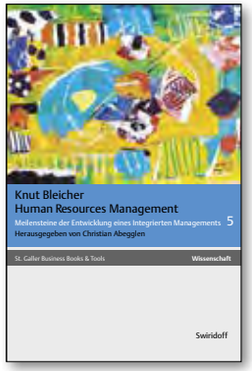
Mit diesem Werk wird dem Manager, der Managerin eine Denklandkarte und Steuerungshilfe zur Verfügung gestellt, welche gerade den heutigen, hochkomplexen, globalen Anforderungen an Unternehmen gerecht wird. Allerdings vermittelt der von Professor Knut Bleicher weiterentwickelte St. Galler Ansatz bewusst keine Rezepte oder einfache Patentlösungen. Vielmehr bietet er einen Gestaltungsrahmen, ein «Leerstellengerüst für Sinnvolles» (nach Ulrich), mit dem Führungskräfte dank besserer Kenntnis der Gesamtzusammenhänge Probleme selbst identifizieren und mögliche Lösungen finden können. Dazu werden dem praktizierenden erfahrenen Manager mittels eines spezifischen Bezugsrahmens und einem darauf abgestimmten Vorgehenskonzept wesentliche Denkanstösse und Instrumente an die Hand gegeben werden, die es ihm ermöglichen, das ganzheitliche St. Galler Gedankengut auf das eigene Unternehmen bzw. spezifische Problemstellungen zu übertragen. Daraus resultieren Antworten und Kernaussagen zur Bewältigung des sich vollziehenden Wandels.

26 Jahre St. Galler Konzept

Das St. Galler Konzept von Professor Bleicher ist seit 1991 in acht Auflagen erschienen (die 9. Auflage Juli 2017) und hat sich einen bleibenden Platz in der Managementliteratur verschaffen. Auch wenn gegenwärtig gerade in den Weiterentwicklungen des ursprünglichen St. Galler Modells zunehmend ethische Aspekte im Sinne eines Corporate Citizenship und vor allem stärker prozessoptimierende Überlegungen flankierend in den Fokus wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Forschungsaktivitäten gelangen, so bildet das Bleichersche Konzept eines «Integrierten Management» doch nach wie vor die zentrale Säule des St. Galler Managementverständnisses. Bewusst wird mit diesem integrierten Ansatz auch ein deutlicher Gegenpol zum speziell im angloamerikanischen Raum häufig zu beobachtenden, eher eindimensionalen Management-Denken gesetzt.

Das Werk «Das Konzept Integriertes Management» (Campus-Verlag, 9. Auflage Juli 2017) – zu beziehen in unserem Sekretariat oder in jeder Buchhandlung – bildet den Orientierungsrahmen sämtlicher Diplom-Studiengänge.

Band 6:
Corporate Dynamics



Band 5:
Human Resources Management

Band 4:
Managementsysteme

Band 3:
Normatives und Strategisches Management

Band 2:
Strukturen und Kulturen

Band 1:
Management im Wandel von Gesellschaft und Wirtschaft

Faculty

Der Dozentenstab der St. Galler Business School vereinigt 90 Persönlichkeiten, welche die Ergebnisse ihrer intensiven internationalen Aktivitäten – sei es in der Wissenschaft, Forschung, Managementberatung oder als Praktiker – in hochkarätiger und umsetzungsorientierter Form vermitteln.

Interview MBA-Studiengänge

Herr Professor Neumann, Sie sind Wissenschaftlicher Leiter der MBA-Studiengäng «MBA in Integrated Management» und «International Executive MBA» – zwei Programme der St. Galler Business School, welche gemeinsam mit der M/O/T Management School der Universität Klagenfurt durchgeführt werden. Was ist das besondere an diesen zwei Universitätslehrgängen bzw. MBA-Programmen?

Prof. Dr. Robert Neumann
Wissenschaftliche Leitung MBA-Studiengänge

Die beiden MBA-Programme richten sich an Entscheidungsträger, die einen nächsten Schritt in ihrer Entwicklung zu noch mehr Management- und Führungsqualität setzen wollen. In den Lehrgängen wird Wissen in den jeweiligen betriebswirtschaftlichen Kerndisziplinen und ihren Wechselwirkungen und Gesamtzusammenhängen einerseits wissenschaftlich fundiert und andererseits praktisch anwendungsorientiert vermittelt. Darüber hinaus wird auf zentrale Anforderungen der aktuellen Führungspraxis im Verhaltens- und Persönlichkeitsbereich Wert gelegt. Das Handwerkszeug des Managements wird somit ebenso vermittelt wie die Fähigkeit, sich in schwierigen Führungssituationen sicherer und erfolgreich zu bewegen.

Warum ist langjährige Berufs- und Führungserfahrung in verantwortlicher Position ein MUSS für die KandidatenInnen?

In den jeweiligen Seminareinheiten werden aktuelle und aus der Praxis der Unternehmensführung konkrete Frage- und Problemstellungen thematisiert bzw. innovative Lösungen entwickelt. Nur wenn die TeilnehmerInnen sozusagen auf gleicher Augenhöhe sind und über annähernd ähnliche Erfahrungshintergründe verfügen, können Gespräche, Reflexion, Anwendbarkeit und ein Lernen von und miteinander entstehen, wodurch insgesamt die Qualität des Lernens erhöht wird.

Berufsbegleitend einen derart anspruchsvollen Studiengang zu absolvieren – geht das überhaupt?

Aus unserer langjährigen Erfahrung in der berufsbegleitenden Führungskräfteentwicklung ist dies möglich, es müssen allerdings die dafür notwendigen Voraussetzungen geschaffen werden. Seitens des Seminarangebots ist dies die maximale Flexibilität in der Termingestaltung, der jederzeit mögliche Studieneinstieg sowie die optimale Schaffung begünstigender Lernbedingungen und Unterstützungsleistungen in Form von Beratung und Unterrichtsmaterialien. Seitens der TeilnehmerInnen erfordert dies aber auch Lernwille, Einsatzbereitschaft und Engagement, sowie das Finden einer Balance zwischen Beruf, Freizeit und Studium.

Stichwort «Master Thesis» – praxis- und umsetzungsorientierte Themen wünschen sich die Teilnehmer – aus Universitätssicht sind hohe wissenschaftliche Standards gefragt – wie schaffen Sie diesen Spagat?

Diese durchaus bestehende besondere Herausforderung ist wie folgt zu bewältigen: Bei der Wahl des jeweiligen Themas ist darauf zu achten, dass dieses zum einen über einen hohen Aktualitäts- und Verwertungscharakter für den Kandidaten verfügt, zum anderen aber auch in der verfügbaren Zeit bearbeitbar ist. Wir unterstützen hier im Prozess der Themenfindung, aber insbesondere auch in der inhaltlichen Strukturierung und Fokussierung der Arbeit. Wir vermitteln darüber hinaus Wissen in der Erstellung wissenschaftlicher Arbeiten entlang geltender Richtlinien und Gepflogenheiten und wenden dieses an den jeweiligen Arbeiten auch unmittelbar an. Während der Arbeit an der Masterthesis erhalten die Studierenden supervisorische Begleitunterstützung und Beratung bzw. Feedback zum Fortgang der Arbeit. Nach offizieller Einreichung der Masterthesis wird diese nach den geltenden Qualitätsanforderungen und Plagiatsprüfverfahren bewertet und präsentiert bzw. in einer Difensio inhaltlich vom Verfasser verteidigt. ◆

Wissenschaftliches Arbeiten leicht gemacht:

Wie schreibe ich eine Master-Thesis?

Dr. Alexander Sitter

Wissenschaftliches Arbeiten bedeutet in erster Linie ein strukturiertes Abarbeiten der definierten Themenstellung nach festgelegten Regeln. Dabei bedeutet «wissenschaftlich» ein kritisches Abwägen/Hinterfragen von dargelegten Aussagen, stets verbunden mit einer entsprechenden Begründung. Resultierend daraus unterliegt die Arbeit einem gewissen Anspruch: Gewonnenes Wissen muss jederzeit nachvollziehbar und damit überprüfbar sein.

«theoretisch fundiert – praxisorientiert»

Gleichzeitig soll aber die Masterthesis dem Leitsatz «theoretisch fundiert – praxisorientiert» folgen. Das Hauptziel der Thesis ist demnach die unmittelbare praktische Verwertbarkeit, d.h. die MBA Teilnehmer sollen den grösstmöglichen Theorie-Praxis Transfer mit Ihrer Arbeit sicherstellen.

Um die gesetzten Ziele erreichen zu können, kommt es insbesondere auf die richtige Arbeitstechnik an. Wir bieten hierzu eine Reihe von Hilfestellungen, angefangen von speziellen Recherchetechniken bis hin zu konkreten Handlungsempfehlungen, wie Texte besser strukturiert werden können, an.

Themenbeispiele:
So entstanden seit Beginn des Lehrgangs Arbeiten zu unterschiedlichsten Themengebieten. Dazu zählen beispielsweise:

- Perspektiven einer deutschen Grossbank unter Anwendung von Modellen des systemischen bzw. integrierten Managements
- Vollmer Privatrösterei – so gut kann Kaffee sein; Businessplan «Von der regionalen Grösse zur nationalen Institution»
- Ausarbeitung und Bewertung strategischer Optionen für die Firma Max Schlatterer GmbH & Co.KG innerhalb der Zigarettenindustrie
- Betrachtungen von kritischen Managemententscheidungen unter dem Lösungsansatz des ganzheitlichen Managements
- Chancen und Risiken der kleinen und mittleren Unternehmen hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Internationalisierung und der Globalisierung
- Aufbau einer kundenorientierten Marktstrategie im Bereich der Informationssicherheit am Beispiel der Tüv Rheinland Group
- Rückwirkende Problemanalyse des Change Managements von Cassidian air systems sowie Skizzierung potenzieller Lösungsansätze zur nachhaltigen Implementierung
- Ermittlung von neuen Technologien für die Herstellung- und Fertigstellung von Backwaren im Rahmen des LOBOS-Projekts
- Prozess & Change Management: Theorie und Praxis «»adminstrativer Verkauf»» bei Shell
- Der Weg zu höherer Effizienz am Beispiel des Vertriebs in Zentraleuropa der Mine Safety Company Inc.
- Hochleistungsorganisation: Der Wandel von einem regionalen Marktführer zu einer modernen Kommerzbank, dargestellt anhand der Raiffeisen-Landesbank Tirol AG ◆

«Doing Business in China»

Weiterbildung inmitten der Megapolis Shanghai

Alle 2 Jahre erhalten Seminar- und Studienteilnehmer der Asia-Week Shanghai tiefe Einblicke in die chinesische Kultur und Wirtschaft. Diese Woche ist Teil des «SGBS International Senior Management Zertifikats» bzw. des «International Executive MBA Programms» der St. Galler Business School.

Programm 2011

Eine Kollaboration mit der nicht nur im asiatischen Raum äusserst renommierten «China Europe International Business School» (CEIBS) ermöglichte es, die bekannten Professoren und teils Vertrauten der Chinesischen Regierung zu erleben, welche durch ihre teils kritischen Anmerkungen zu chinesischer Politik und Wirtschaft überraschten und ein höchst anschauliches Bild der Verhältnisse vermittelten.

Die nächsten Tage standen ganz im Fokus von Globalisierungs- und Strategiethemen bzw. der detaillierten Behandlung von Interessen der Teilnehmenden betreffend asiatisch-pazifischen Besonderheiten. Geführte Touren zum Shanghai World Financial Center, dem sogenannten Flaschenöffner und ein gemeinsames Abendessen im Banker's Club der Bank of China rundeten das Programm ab.

Folgend standen «Real Life Cases» also Exkursionen zu chinesischen Unternehmungen bzw. Niederlassungen auf der Tagesordnung die Dr. Jie-Wei Chen, in der Schweiz ansässiger Absolvent der St. Galler Business School, aufgrund seiner Kontakte mitorganisiert hat. Denn ohne Guanxi oder Networking funktioniert in China gar nichts. Diese führten in das Umland von Shanghai in das Industriegebiet, eine Sonderwirtschaftszone in der Nähe von Suzhou. Die Geschäftsführer und General Manager von KROHNE Measurement Technology, Evonik, Zenit Pumps sowie Trumpf gaben tiergehende Einblicke in das Chinesische Business und standen offen auch teils sehr kritischen Fragen zu gängigen Praktiken sowie Klischees gegenüber.

Programm 2013

In Zusammenarbeit mit dem Shanghai Advanced Institute of Finance (SAIF) der renommierten Jiao Tong University wurde es auch 2013 wiederum möglich tiefgehende Einblicke in die chinesische Kultur und Wirtschaft zu erlangen. So wurden nicht nur Implikationen der chinesischen Kultur auf wirtschaftliche Vorgänge offengelegt, sondern auch der Business Ansatz von Konfuzius im Detail diskutiert. Exkursionen zu erfolgreichen Unternehmungen verdeutlichten die wesentlichen Eckpunkte des Agierens auf asiatischen Märkten. Dabei blieben selbst sehr kritische Fragen nicht unbeantwortet und es wurde ein fundiertes Handwerkszeug für Geschäfte in Asien erarbeitet.

Betriebsbesichtigungen überraschten durch geordnete und strukturierte Verhältnisse. Gut geführt offenbarten die Fabrikationsstandorte europäische Standards.

Im Rahmen der Asia-Week konnten Besonderheiten Chinas nicht nur gehört, sondern auch direkt erlebt werden. Man weiss also wie man ein chinesisches «Ja» zu deuten hat, kann sich innerhalb der chinesischen Kultur und Markt bewegen und hat erste Kontakte für weiteres erfolgreiches Guanxi aufgebaut.

Dieses Wissen gilt es zu vertiefen, denn wie sagte der chinesische Philosoph Konfuzius:
«Wenn du die Absicht hast, dich zu erneuern, tu es jeden Tag.»

«Doing Business in China»

Weiterbildung inmitten der Megacity Shanghai am 18. - 22. Mai 2015.

Alle 2 Jahre erhalten Seminar- und Studienteilnehmer der Asia-Week Shanghai tiefe Einblicke in die chinesische Kultur und Wirtschaft. Diese Woche ist Teil des «SGBS International Senior Management Zertifikats» bzw. des «International Executive MBA Programms» der St. Galler Business School.

Programm 2015

Bereits zum dritten mal erhielten Seminar- und Studienteilnehmer der Asia-Week Shanghai 2015 tiefe Einblicke in die chinesische Kultur und Wirtschaft.

Eine Kollaboration mit der nicht nur im asiatischen Raum äusserst renommierten Shanghai Jiao Ton University ermöglichte es, bekannte Professoren und Experten im Bereich Management sowie chinesischer Kultur zu erleben und von deren Insiderwissen zu profitieren. Ein weiteres zentrales Element des kompakten Programms stellten «Real Life Cases», d.h. Exkursionen zu chinesischen Unternehmungen bzw. Niederlassungen in Shanghai dar. So war es möglich verschiedene Unternehmen wie beispielsweise Bayer, Bobst und China Tobacco vor Ort zu besichtigen und teils auch kritische Fragen zu gängigen Praktiken sowie Klischees des Chinese-Business mit dem Management der Firmen zu diskutieren.

Teilnehmerstimmen und Referenzen Absolventen/-innen Diplomstudiengänge, Abschluss 2017

Erste Abwicklungsanstalt

Harald Beyer
Treasury
Erste Abwicklungsanstalt
DE-40217 Düsseldorf

Der Finanzbereich besteht im Wesentlichen aus zwei Themenschwerpunkten: Treasury und Controlling.
Im Treasury bin ich in verschiedenen Funktionen seit bald 20 Jahren, es war also nur logisch und konsequent, den anderen Bereich ebenfalls zu verinnerlichen. Da ich bereits zwei Studien hinter mir habe (BWL und Executive MBA), wollte ich kein vollständiges Studium absolvieren. Ein normaler Kurs war mir aber wiederum zu wenig, es musste schon ein renommierter Lehrgang mit Abschluss sein.

«Das ‹trockene Thema› Controlling wurde von den Vortragenden mit Humor, Begeisterung und vielen Facetten spannend vermittelt»

Ebenso wollte ich mich natürlich nicht nur «berieseln» lassen, sondern ich suchte die Herausforderung.

Das «trockene Thema» Controlling wurde von den Vortragenden mit Humor, Begeisterung und reich an vielen Facetten spannend vermittelt. Fallstudien und Planspiele haben Praxisnähe erzeugt. Insbesondere die Unternehmens-Simulation kann ich jedem Unternehmen, welches Entrepreneurship und wirtschaftliches Denken in die eigenen Reihen bringen will, herzlichst empfehlen. Der Service der SGBS war hervorragend, für mich wurde etwa ein Modul aus der Standard-Zusammenstellung gegen die Businessweek London ausgetauscht, da ich schon über Vorwissen verfügte.

Die SGBS war eine gute Wahl. Das Jahr war sehr anstrengend, aber ich war voll motiviert und habe das erhoffte Resultat erreicht. Da meine aktuelle berufliche Tätigkeit in einer Abwicklungseinheit zeitlich begrenzt ist, wollte ich mich für die Zeit danach breiter aufstellen. Das ist mir gelungen, ich decke jetzt mit Treasury und Controlling den gesamten Finanzbereich ab.

UPOFLOOR®

Markus Schätzle
Global Sales Manager
Upofloor OY
(Member of the Kährs Group)
FI-Finnland

Die beruflichen Herausforderungen in internationalen Führungspositionen verändern sich ständig und werden immer grösser. Weiterbildungen, um seinen eigenen Horizont zu erweitern, sowie neue Ideen und Sichtweisen zu bekommen, sind im heutigen Arbeits-leben unerlässlich. Im Tagesgeschäft bleibt oft nicht die Zeit inne zu halten, um notwendige Veränderungen gut zu überdenken und neue Strategien entwickeln zu können.

In meinem Berufsleben habe ich schon verschiedenste Weiterbildungen absolviert, die oft sehr stark auf theoretischen Parametern basiert waren. Leider fehlte es dann an den praxisorientierten Tipps und Tools zur Anwendung und zur richtigen Umsetzung im täglichen Berufsalltag.

Nachdem ich schon zwei Seminare an der St. Galler Business School mit einem Zertifikat abgeschlossen und die lebhafte und fundierte Art der Wissensvermittlung kennen gelernt hatte, war für mich die Entscheidung ein Studium parallel zum Arbeitsalltag mit freier Zeiteinteilung zu machen, schnell getroffen.

Meine Entscheidung mit dem Studium zum Dipl. Verkaufsleiter habe ich nie bereut. Die flexiblen Seminarzeiten und die zu absolvierenden Home Studies während des Studiums haben es mir immer möglich gemacht, private

«Es war für mich eine persönliche Bereicherung, Erfahrungen mit anderen Studierenden aus verschiedenen Branchen auszutauschen und mein berufliches Netzwerk weiter ausbauen zu können.»

und berufliche Verpflichtungen, unter einen Hut zu bekommen. Es war für mich eine persönliche Bereicherung, Erfahrungen mit anderen Studierenden aus verschiedenen Branchen auszutauschen und mein berufliches Netzwerk weiter ausbauen zu können.

Aus meiner Sicht ist das Studium an der SGBS eine optimale Möglichkeit berufsbegleitend, zu studieren und bietet mit seinen praxisorientierten Dozenten, in Kombination mit der Anwendung der St. Galler Managementmodelle, eine Plattform sich persönlich und fachspezifisch gezielt weiter zu bilden.

YAVEON ADVANCED BUSINESS SOLUTIONS

Andy Buchmann
Head of Presales,
Project Manager & Consultant
YAVEON AG
DE-Köln

In meiner beruflichen Praxis als Projektmanager & Business Consultant in einem IT Beratungsunternehmen habe ich bei der Ausgestaltung und Optimierung von Wertschöpfungsketten sehr häufig Berührungspunkte zu strategischen Themen, Strukturen und Anforderungen unter-

«Im Studiengang ‹General Management Diplom SGBS› habe ich den optimalen Mix aus theoretischer Management Lehre und praxisorientierter Wissensvermittlung gefunden.»

schiedlichster Anspruchsgruppen. Die Geschwindigkeit, mit der sich heute Märkte, Produkte und Technologien entwickeln, stellt unsere Kunden häufig vor neue Herausforderungen und zwingt sie nicht selten zur Anpassung und Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle. Um unsere Kunden in diesen Prozessen enger beiseite stehen zu können, aber auch als Basis meiner persönlichen Weiterentwicklung, suchte ich nach einer fundierten systemischen Ausbildung im Bereich Management. Neben der Vermittlung von theoretischem Basiswissen war mir eine moderne und praxisorientierte Lehre sehr wichtig. Im Studiengang «Diplom General Management (SGBS)» habe ich den optimalen Mix aus theoretischer Management Lehre und praxisorientierter Wissensvermittlung gefunden. Die Referenten sind erstklassig und verfügen über umfangreiche praktische Erfahrungen. Jede Präsenzveranstaltung war für mich neben einer sehr guten Organisation stets inspirierend. Auch der wertvolle Erfahrungsaustausch mit den Seminarteilnehmern kam nie zu kurz. Das Studium ist als berufsbegleitendes Studium aufgesetzt und erfordert somit ein hohes Mass an persönlicher Disziplin und Lernbereitschaft. Natürlich ist das Studium gewissermassen zeitintensiv, dennoch lässt es sich gut mit dem Beruf kombinieren. Der Teilnehmer kann das Tempo selbst bestimmen und das Studium seinen persönlichen Lernstrategien anpassen. Die Campuswoche am Ende des Studiums, sowie die angebotenen Kolloquien sind eine wertvolle Ergänzung zu den Theorieblöcken, und sie bilden die Basis für eine optimale Prüfungsvorbereitung.

Fazit: Meine Erwartungshaltung an das Studium bei der SGBS wurde voll erfüllt. Ich kann diesen Studiengang uneingeschränkt weiterempfehlen.

UNIVERSALJOB

Oliver Rechsteiner
Senior Partner/Regionalleiter
Mitglied der Geschäftsleitung
Universal-Job AG
CH-Winterthur

Auf der Suche nach einer Weiterbildungsmöglichkeit, die meine Praxiserfahrung vertiefen und ergänzen würde, bin ich auf die St. Galler Business School gestossen. Da ich beruflich stark eingebunden bin, ist die Flexibilität für mich ein wichtiger Faktor. Nach einem ersten persönlichen Gespräch war mir sofort klar, dass ich am richtigen Ort bin. Ich fühlte mich verstanden und motiviert.

Mit einem Seminar begonnen, überzeugte mich die praktische Relevanz und das enorme Wissen der Referenten. Das Interesse mehr zu lernen entstand.

Während der Ausbildung zum dipl. Verkaufsleiter SGBS beindruckte mich die Flexibilität der St. Galler Business School enorm. So konnte ich die Ausbildung perfekt auf meinen Berufsalltag abstimmen und integrieren. Die Praxisrelevanz der Referenten ermöglichte mir schon während des Studiums, sehr viel direkt in unsere Praxis

«Nach meinem ersten persönlichen Gespräch war mir sofort klar, dass ich am richtigen Ort bin.»

umzusetzen. Die Seminare und Kolloquien vermittelten geballtes Wissen sehr verständlich und in einem guten Tempo.

Mit dem Abschluss zum dipl. Verkaufsleiter SGBS habe ich viele Methoden und Tools erlernt, die mir im tagtäglichen Umfeld die Arbeit erleichtern.

Besten Dank an das ganze Team der St. Galler Business School für diese hervorragenden Möglichkeiten und den grossartigen Einsatz. Ich bin begeistert! Wir werden uns sicherlich bald wieder sehen für die nächste Weiterbildung.

Verlangen Sie die aktuelle Broschüre im Sekretariat oder Download: www.sgbs.ch

WITTENSTEIN

Dr. Dirk Haft
Vorstand, WITTENSTEIN SE
Walter-Wittenstein-Str. 1
DE-97999 Igersheim

Welche Ziele verfolgten Sie mit einer umfassenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft?

Ich bin von Haus aus Physiker. Zwar bin ich seit vielen Jahren unternehmerisch tätig, doch es erschien mir durchaus angemessen, mich auf höchstem Niveau und umfassend auf dem Gebiet der Betriebswirtschaft weiterzubilden. Die Komplexität, die Anforderungen an Führung und Management steigen. Da kann es nur hilfreich sein, über gutes Handwerkszeug und möglichst breites Verständnis zu verfügen.

«Weil die SGBS ganz klar die beste Reputation am Markt hat.»

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter einer MBA-Ausbildung, warum haben Sie sich ausgerechnet für die SGBS entschieden?

Weil die SGBS ganz klar die beste Reputation am Markt hat. Wenn schon, denn schon – halbe Sachen waren noch nie meins. Und es ist für mich eindeutig: Die SGBS schafft es auf herausragende Art und Weise, theoretisches Wissen und praktische Anwendbarkeit in eine Verheiratung zu bringen. Dabei ist der von der SGBS gelebte dynamische, ganzheitlich-systemische Ansatz für mich schlicht und ergreifend alternativlos.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Von Anfang an und nicht erst mit Abschluss des Studiums konnte ich vermitteltes Wissen im Unternehmen auf seine Wirksamkeit testen. Erfolgreich, wohlgemerkt! Dabei konnte ich feststellen, dass der eigene Erkenntnisgewinn, die eigenen erworbenen Fähigkeiten im engeren Sinne lediglich der halbe Nutzen sind. Noch beeindruckender die Erkenntnis, dass das Erlernte und Erprobte auch die Wirksamkeit des Erläuterns, des Werbens um Verständnis erhöht hat. Es erhöht bildlich gesprochen die Sendeleistung, ganz entscheidend im Zeitalter von «Führung 4.0»!

War es trotz dem Fernstudium möglich, sich einer Community zugehörig zu fühlen?

Klares Ja. Das stets persönliche, fast schon familiäre Miteinander sowie perfekt organisierte Anlässe lassen ein anderes Gefühl kaum zu.

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Für alle, die Verantwortung tragen und nicht schon alles wissen und können, worauf es heute und morgen ankommt, um als Unternehmen und Führungskraft erfolgreich zu sein. Das sind ziemlich viele Leute!

KNAUF Gips KG

Willi Schürrle
MBA, Knauf Gips KG
Verkaufsleitung SÜD
Sparte Putz und Fassade
DE-97346 Iphofen

Welche Gründe haben Sie dazu bewogen eine berufsbegleitende Weiterbildung an der St. Galler Business School zu besuchen?

Meine Entscheidung bei der SGBS ein MBA-Studium zu absolvieren folgte schnell nach Beginn des Studiengangs zum General Management Diplom. Der modulare Aufbau sowie die flexible Gestaltung des Studiums bei der SGBS waren Kriterien für meine Entscheidung. Es galt Beruf, Familie und Studium zur gleichen Zeit zu vereinen. Die optimale Mischung aus Fernstudienmodulen und Seminartagen ermöglichte zügige Lernfortschritte und eine praxisnahe Wissensvermittlung. Neben der Arbeit berufsbegleitend zu studieren, verlangt hohe Einsatzbereitschaft und einen klaren Fokus. Die professionelle Studienbegleitung durch die Dozenten und das Organisationsteam der SGBS unterstützen die Lernprozesse effektiv.

«Die professionelle Studienbegleitung durch die Dozenten und das Organisationsteam der SGBS unterstützen die Lernprozesse effektiv.»

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Neben den Studieninhalten lieferte der Austausch mit Studienkollegen aus anderen Branchen einen tollen Mehrwert. Meine Arbeitsmethoden und Vorgehensweisen haben sich merklich verändert. Die Vielzahl der erlernten Methoden schaffen Raum für vernetztes betriebswirtschaftliches Denken. Neben dem Abschluss zum MBA konnte ich eine Reihe von Konzepten mitnehmen.

Wenn Sie zurückblicken, würden Sie das Studium zum MBA in Integrated Management wieder aufnehmen, wieder bei der St. Galler Business School?

Erfolgreich sein und dennoch im Wettbewerb stehen – das sind Herausforderungen in der heutigen Geschäftswelt. Die Zusammenarbeit mit der M/O/T School of Management, Organizational Development und Technology® der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt gibt der Ausbildung den entsprechenden Mehrwert gepaart mit Professionalität und Kompetenz.

Die Verfassung der Master Thesis ermöglicht es Expertenwissen aufzubauen und dieses im Unternehmen gewinnbringend einzusetzen. Für Menschen mit hoher Weiterbildungsmotivation kann ich die Studiengänge der SGBS ohne Einschränkungen weiterempfehlen.

SEEBERGER

Andreas Meindl
Head of International Sales
Seeberger GmbH
DE-89079 Ulm

Sie haben sich für einen Studiengang der St. Galler Business School entschieden, was war aus Ihrer Sicht dafür ausschlaggebend?

Nach Jahren der beruflichen Praxis im internationalen Vertriebsumfeld war in mir der Wunsch gereift durch ein nebenberufliches Studium meinen Horizont zu erweitern und mein betriebswirtschaftliches Wissen und meine Kompetenzen auf ein neues Level zu heben. Auf die SGBS wurde ich durch die durchweg positiven Empfehlungen aus meinem Umfeld aufmerksam. Daneben bot sie die dringend benötigte zeitliche Flexibilität um die Herausforderungen eines Studiums mit akademischen Abschluss neben Beruf und Familie bewältigen zu können. Weitere wichtige Kriterien waren für mich das unbestritten hohe internationale Renommee, die strikte Praxisorientierung der international ausgerichteten Studieninhalte und die hervorragende Qualität der erfahrenen Dozenten.

Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzstudium, Seminararbeit/Master Thesis und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Obwohl ich mit einem gewissen Respekt an das Studium herantrat, habe ich den tatsächlichen Zeitbedarf, insbesondere für die Fernstudienmodule und die wissenschaftlichen Arbeiten zunächst unterschätzt. Um dieses Pensum erfolgreich zu bewältigen, sind eine hohe Eigenmotivation, striktes Zeitmanagement und konsequente Priorisierung im Beruf, im Studium und im familiären Umfeld nötig. Gleichzeitig empfand ich das Verfassen der Master Thesis bei aller damit verbundenen Anstrengung als sehr bereichernd, da es mir die Gelegenheit bot, mich mit einer selbstgewählten Aufgabe aus dem eigenen Unternehmen intensiv und ganzheitlich auseinanderzusetzen.

«Der durch die SGBS vermittelte integrierte Management Ansatz und seine vielfältigen Werkzeuge hilft mir betriebliche Aufgabenstellungen systematisch und gesamthaft aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren und Lösungsansätze zu erarbeiten.»

Als Student zum International Executive MBA waren Sie neben dem Fernstudium auch in zahlreichen offenen Seminaren mit Teilnehmern zusammen, welche kein Diplom absolvieren, ist dies nicht ein Nachteil?

Ganz im Gegenteil sehe ich darin den grossen Vorteil, dass über die Gesamtheit der verschiedenen Seminare ein Erfahrungsaustausch mit sehr vielen anderen Führungspersönlichkeiten aus unterschiedlichsten Branchen und Unternehmensgrössen zustande kommt. Trotz dieser offenen Seminare bildet sich nach einer gewissen Zeit ein belastbares Netzwerk vor allem mit den anderen Studiengangteilnehmern, die man in der Regel mehrmals in den Präsenzphasen trifft. Meine Empfehlung für neue Studenten ist es möglichst frühzeitig eines der Kolloquien zu besuchen, da man hier konzentriert auf die studierenden Mitstreiter stösst.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Der durch die SGBS vermittelte integrierte Management Ansatz und seine vielfältigen Werkzeuge hilft mir betriebliche Aufgabenstellungen systematisch und gesamthaft aus verschiedenen Blickwinkeln zu analysieren und Lösungsansätze zu erarbeiten. Im Rahmen meiner Master Thesis konnte ich neue, effektivere Steuerungsgrössen für die internationale Vertriebsarbeit entwickeln, die jetzt sukzessive in die betriebliche
Praxis einfliessen. Meine persönlichen Highlights waren die Leadership Elemente, die mir zum einen in der Selbstreflektion wertvolle Anregungen geben konnten und andererseits mit ihren Erkenntnissen zu Coaching und Change Management helfen die permanent notwendigen Anpassungen der Organisation an eine herausfordernde Unternehmensumwelt umzusetzen.

Teilnehmerstimmen und Referenzen Absolventen/-innen Diplomstudiengänge, Abschluss 2015

Sabine Wolff
Marketingleiterin
ImmoSky AG
CH-Dübendorf

«Ich suchte gezielt nach einer anspruchsvollen berufsbegleitenden Weiterbildungsmöglichkeit, um Herausforderungen im Marketing stärker in den strategischen Unternehmenskontext einzuordnen. Die integrierte Sichtweise an der SGBS entsprach diesem Bedürfnis perfekt.

Meine beruflichen Ziele konnte ich sehr gut durch das Studium zur «Dipl. Marketingleiterin SGBS» erreichen. Das Gelernte wende ich fast täglich in der Praxis an und gebe es an meine Mitarbeitenden weiter, welche die Tools gerne zur Strukturierung ihres Fachbereichs nutzen.

Neben der Arbeit berufsbegleitend zu studieren verlangte zwar Einsatzbereitschaft und einen klaren Fokus. Die Möglichkeit zur freien Zeiteinteilung war für mich jedoch optimal und insbesondere die Diplomarbeit machte mir richtig Spass. Ich empfehle den Studiengang jedem, der nicht nur einen anerkannten Abschluss anstrebt, sondern in erster Linie viel lernen möchte.»

Riccardo Sawkin
Leiter Personal
Sparkasse Elbe-Elster
DE-Finsterwalde

«Das MBA-Programm der SGBS besticht durch seine hohe Praxisorientierung, ausgezeichnete Referenten und umfassende Netzwerkmöglichkeiten. Von den Erfahrungen während des Studiums kann jeder Teilnehmer lange partizipieren. Der integrative Ansatz regt an, über den eigenen Tellerrand zu schauen und ein ganzheitliches Verständnis für Trends, Perspektiven und Zusammenhänge zu entwickeln. Die bestehende Flexibilität in der Gestaltung des Studiums ermöglicht es, auch bei hoher beruflicher Belastung das Studium effizient zu absolvieren. Das MBA-Programm ist eine «runde Sache» und sehr zu empfehlen.»

Torsten Uhlig
Bereichsleiter Marketing
Mitglied der Vorstände
PVAG und ADLER Vers. AG
SIGNAL IDUNA Gruppe
DE-Dortmund

«Warum an der SGBS studieren? Die bisher sehr praxisbezogene Vorgeschichte meiner Erwerbsbiografie mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Fundament zu unterlegen, war meine persönliche Motivation. Die Entscheidung für die SGBS hat sich hierfür als absolut richtig herausgestellt: Die weitgehend selbst zu bestimmende Lerndosis, eine sehr praxisnahe Wissensvermittlung und -kontrolle sowie – eine gehörige Portion Selbstdisziplin und Konsequenz vorausgesetzt – die Vereinbarkeit der Dualität von Studium und Beruf, bilden die hervorragenden Rahmenbedingungen, um den Studiengang an der SGBS erfolgreich zu absolvieren.

Dass es durch das Studium und die Diplomarbeit dann sogar möglich war, auch einen ganz konkreten Nutzen für die SIGNAL IDUNA Gruppe und somit für die tägliche Arbeit mit dem Diplomarbeitsthema zur ganzheitlichen, integrierten Marketingstrategie zu erbringen, werte ich als besonderes Qualitätsmerkmal meines Studiengangs zum «Dipl. Betriebswirtschafter SGBS».

Ein Highlight war für mich übrigens die Campus-Woche – ein sehr konzentriertes, anspruchsvolles und passgenaues Repetitorium mit Grenzerfahrungen – dank der hohen Referentenqualität fordernd und motivierend zugleich.

Im Fazit bleibt ein mit ein wenig Stolz gepaartes Glücksgefühl über das Erreichte und ein grosser Nutzen für das eigene Unternehmen. Für alle Menschen mit hoher Weiterbildungsmotivation ist der Studiengang der SGBS absolut zu empfehlen.»

Marc Kächele
Operations Manager
PCP & Power Sections
Wilhelm Kächele GmbH
DE-Weilheim an der Teck

«Das Studium zum «MBA in Integrated Management» unterstützt in idealer Weise mein bereits absolviertes Studium. Der sehr praxisorientierte Lehrinhalt vermittelt von international tätigen Referenten anhand von realistischen Fallstudien, setzt den Fokus auf das Wesentliche.

Durch die integrierten Grundsätze des St. Galler Management Konzepts lassen sich komplexe Managementsachverhalte in der Praxis für mich nun beherrschbarer und transparenter darstellen. Sie dienen mir als ideale Basis für eine ganzeitlich ausgerichtete Strategieentwicklung. Die vermittelten Managementtools helfen mir bei der Strukturfindung in allen Bereichen.

Die hohe Flexibilität bei der Studienorganisation ermöglichte es mir jederzeit, Beruf, Studium und private Verpflichtungen unter einen Hut zu bringen. Ein sich im Laufe des Studiums entwickeltes weitreichendes Netzwerk, bestehend aus Referenten und Studienteilnehmern, hat mir interessante Einblicke in andere Industrien gewährt sowie erfolgreiche Problemlösungsstrategien vor Augen geführt.

Der rege Erfahrungsaustausch mit Studenten aus mehreren Ländern hat ebenfalls massgeblich zu einem grossen Lerneffekt geführt.

Trotz dem hohen zeitlichen Aufwand würde ich aus diesen Gründen jederzeit wieder denselben Weg beschreiten. Ich freue mich darauf, auch in Zukunft noch den Kontakt über den jährlich stattfindenden Managementkongress halten zu dürfen.»

Stefano Angioni
Abteilungsdirektor
DZ BANK-Kapitalmarktbereich
DE-Frankfurt

«Mit dem Studium zum «General Management-Diplom SGBS» der St. Galler Business School habe ich einen breiten Schatz an fundiertem und praxiserprobtem Management-Wissen sammeln können.

Von den theoretischen Strategiemodellen über die praktische Umsetzung, dem Leadership-Wissen bis über verschiedene Controlling-Ansätze ist die Themenvielfalt facettenreich und behandelt dadurch das komplette und notwendige Managementwissen.

Vor allem die strukturierte Vorgehensweise des St. Galler Management-Modells gibt eine hilfreiche Anlehnung für die Anwendung in der Praxis.

Das Konzept der SGBS, das Wissen-Spektrum über ein Selbststudium kombiniert mit einer Vielzahl an komprimierten Seminaren zu vermitteln und in unzähligen Fallstudien zu vertiefen, hat mich nachhaltig überzeugt. Vor allem die Begegnung mit erfahrenen Dozenten und den Studierenden aus verschiedenen Branchen und Unternehmensebenen hat den Unterschied ausgemacht. Daher kann ich ein Studium an der SGBS bedenkenlos weiterempfehlen.»

Beat Rechsteiner
Mitglied der Unternehmensleitung
Meier + Cie AG
CH-Schaffhausen

«Von Haus aus Journalist und Sozialwissenschaftler – den Grossteil meines Lebens kein besonderer Freund von Bilanzkennzahlen, Cash-Flow-Berechnungen und Deckungsbeiträgen. Und nun? Die Angst vor der Zahlenwelt ist weg, Financial Statements und Budgetprozesse sind keine Mysterien mehr. Hauptziel für den Quereinsteiger erreicht. Hinzu gekommen ist viel Wissenswertes aus den verschiedensten Managementbereichen, das ich in meiner täglichen Arbeit einsetzen kann. Trotz hoher Belastung nebst Beruf und Familie würde ich mich wieder für die SGBS entscheiden. Die Trümpfe der Schule: Praxisrelevanz des vermittelten Wissens, glaubwürdige und kompetente Dozenten, individueller Studienfahrplan und nebst all der Arbeit immer auch ein klein wenig Humor und Spass. Was bleibt, ist viel mehr als ein blosses Diplom. Mir hat's Freude gemacht.»

Stephan Gehling
Leiter Geschäftsbereich
Exchange/File/SharePoint
H&S Heilig und Schubert
InformationsManagement GmbH
DE-Schwabach

«Am Anfang hatte ich Zweifel, ob ein anspruchsvolles Studium zum «MBA in Integrated Management» überhaupt berufsbegleitend zu absolvieren sei. Doch diese Zweifel wurden bereits im ersten Gespräch und durch die Beratung bei der Erstellung des Studienplans ausgeräumt. Weiter hat sich im Verlauf des Studiums gezeigt, dass die flexible Gestaltung der Kurse und Fernstudienmodule sich optimal in den Berufsalltag integrieren lassen. Dadurch konnte ich das erlernte Wissen gleich in diversen Projekten in die Praxis umsetzen. Das beste Beispiel dafür war meine Masterarbeit, deren Thema so gewählt war, dass das Ergebnis direkt in die Unternehmensentwicklung der H&S eingeflossen ist. Auch das Thema «Netzwerken» kommt bei den Seminaren nicht zu kurz. Durch das durchweg hohe Niveau der Teilnehmer aus den verschiedensten Branchen sind konstruktive Kontakte und Verbindungen entstanden, die auch nach dem Studium aufrecht blieben. Für mich war das Studium eine gute Investition sowohl fachlicher als auch persönlicher Natur, die ich nicht missen möchte.»

Interviews mit Absolventen/-innen MBA-Studiengänge, Abschluss 2015

Sonja Seibold
Steuerberaterin
DE-Leinfelden-Echterdingen

«Als Steuerberaterin war ich hauptsächlich auf meinem Fachgebiet unterwegs. Mein berufliches Ziel war, mich auch für andere, insbesondere dem Management betreffende Beratungsthemen zu öffnen, um dadurch vielseitiger agieren zu können.

Ich entschied mich für den von der SGBS in Kooperation mit der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt angebotenen, akademischen Studiengang zum ‹MBA in Integrated Management›. Dieser umfasst unter anderem die für mich bisher weniger praktisch angewandten Themen des Struktur- und Prozessmanagements sowie des Marketings.

Der Lehrinhalt wurde vor allem in den Präsenzseminaren durch erfahrene Referenten mit einem praxisnahen Bezug vermittelt. Gefördert wurde die praxisnahe Umsetzung auch durch den Erfahrungsaustausch der Seminarteilnehmer, welche aus den unterschiedlichsten Tätigkeits- und Branchenbereichen kamen. Eine wertvolle Bereicherung nicht nur für das Studium, sondern auch für die Zukunft sind die hierbei entstandenen persönlichen Kontakte.

Mit freundlicher Unterstützung der SGBS konnte ich den Studiengang flexibel mit meiner freiberuflichen Tätigkeit verbinden und erfolgreich abschliessen. Ich freue mich nun, mein Ziel erreicht zu haben und die neu erworbenen Kompetenzen in meine Beratungstätigkeit einbauen zu können.»

HUBER+SUHNER

Daniel Briner
Head Operations LF Division
Huber & Suhner AG
CH-Pfäffikon

Welche Gründe haben Sie dazu bewogen eine berufsbegleitende Weiterbildung an der St. Galler Business School zu besuchen?

Obwohl ich schon einige Jahre in diversen Führungsfunktionen tätig war und schon einige Führungs- und Managementkurse absolviert habe, fehlte mir als Chemiker noch eine gesamtheitliche Managementausbildung. Denn mir war es wichtig, dass ich im Managementteam einen gesamtheitlichen Beitrag zur Unternehmensführung leisten konnte. Ich entschied mich daher für ein MBA Programm.

Folgende Gründe haben mich bewogen das Studium an der St. Galler Business School aufzunehmen:

- Der gesamtheitliche Führungs- und Managementansatz nach dem St. Galler Führungsmodell
- Der modulare Aufbau und die flexible Studiendauer
- Der gute Mix zwischen Studium zu Hause und mehrtägigen Vertiefungsworkshops
- Die fachlich, rhetorisch und methodisch guten Referenten
- Die hohe Kundenorientierung der Studienadministration und -leitung

Wie haben Sie vorab die Möglichkeit einer Studienberatung bzw. Einholen von Referenzen genutzt, und inwiefern war dies für den Entscheid zugunsten der St. Galler Business School ausschlaggebend?

Gemeinsam mit der Studienleitung haben wir anlässlich eines persönlichen Gespräches die Art des Studiums und die auf meine Bedürfnisse sinnvollsten Studienbausteine zusammengestellt. Dies war für mich sehr wichtig und gab mir von Anfang an das gute Gefühl, dass ich hier gut aufgehoben bin.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Die Herausforderungen eines international tätigen Schweizer Unternehmens sind heute sehr gross. Dabei helfen mir vor allem die vertieften Kenntnisse im Bereich Strategieentwicklung, Führung und Changemanagement im Arbeitsalltag sehr viel. Hierzu hatten wir während des Studiums auch eine Vielzahl an Anregungen & «Best Practices» erhalten.

Wenn Sie zurückblicken, würden Sie das Studium zum «MBA in Integrated Management» wieder aufnehmen, wieder bei der St. Galler Business School?

Ja, absolut!

Vor allem die flexible Studiendauer kam mir rückwirkend sehr entgegen wie auch das flexible Eingehen der Studienleitung auf besondere terminliche Wünsche bzw. Finden von Alternativterminen. Denn wer kann schon heute fix die nächsten zwei Jahre im Berufsalltag planen? Zudem hat mir das St. Galler Führungsmodell geholfen, die gesamtheitlichen unternehmerischen Zusammenhänge besser zu verstehen.

P.S. Ich würde mich freuen wenn sich der Anteil der Schweizer Kollegen noch erhöhen würde.

Der nächste Kongress, dann zum Thema «Reinvent or optimize the company?», findet am **21. September 2018** statt.

Verlangen Sie die aktuelle Broschüre im Sekretariat oder Download: www.sgbs.ch

Teilnehmerstimmen und Referenzen Absolventen/-innen Diplomstudiengänge, Abschluss 2014

Walter Bolenz
OPTIMA packaging group GmbH
DE Schwäbisch Hall

«Das Studium zum ‹General Management Diplom SGBS› ist eine sehr gute praxisnahe Weiterbildung auf hohem Niveau. Gerade der Mix aus Selbststudium, praxisorientierter Seminare mit erstklassigen Referenten und eingebrachte Erfahrungen des breit gestreuten Teilnehmerfeldes aus Handel und Industrie, haben mir persönlich sehr gute Impulse für meine zukünftige berufliche Laufbahn gegeben.

In den 12 Monaten meines Studiums konnte ich mir vor allem neue Anwendungs- und Lösungs-Mechanismen, innerhalb des strategischen Managements für mein persönliches Key Account Management Konzept erarbeiten.

Rückblickend kann ich die Konzeption aus Selbststudium, Fernunterricht und Praxisseminaren als ein gelungener Mix und als beste Voraussetzungen für ein erfolgreiches Studium bestätigen. Es hat mir sehr viel Freude gemacht und ich freue mich auf ein Wiedersehen.»

Sperry Marine

Thomas Fuchs
Group Controller
Northrop Grumman
Sperry Marine B.V.
UK-New Malden

«Ich war lange auf der Suche nach einer nicht-akademischen Weiterbildung, die insbesondere den internationalen Aspekt des General Management behandelt. Das Konzept der SGBS, mit der Kombination aus Selbststudium, vier Auslandseminaren in Shanghai, London und Boston sowie die Kolloquien in St. Gallen hatten mich überzeugt, dass das ‹International Senior Management - Zertifikat› eine optimale Ergänzung zu meinem bisherigen Werdegang darstellt. Die Vermittlung der Theorie in den Modulen, kombiniert mit den Erfahrungen der ausgezeichneten Dozenten und der Austausch mit den anderen Teilnehmern in den einzelnen Seminaren ermöglicht es, alternative Sichtweisen auf alltägliche Unternehmensherausforderungen zu erhalten. Trotz der hohen zeitlichen Belastung des Studiums aufgrund der gleichzeitigen beruflichen Herausforderungen war das 15-monatige Studium eine Erfahrung, auf die ich nicht verzichten möchte.»

KENNAMETAL

Alexander Broetz
Director Growth WIDIA
Kennametal Europe GmbH
CH-Neuhausen

«Das Studium zum ‹General Management Diplom der SGBS› ist eine praxisorientierte Weiterbildung, deren Lerninhalte man in der täglichen Arbeit direkt umsetzen kann. Die gute Abstimmung zwischen Fernstudium und Präsenzmodulen ermöglicht es einem, die Lernziele und den Diplom-Abschluss, trotz der hohen zeitlichen Belastung neben einer fordernden Vollzeitbeschäftigung, zu erreichen, weshalb ich das GMD allen Führungspersönlichkeiten empfehlen kann, die sich für eine weiterführende Aufgabe qualifizieren möchten. Die Campus-Woche bietet zudem eine gute Möglichkeit, der Arbeitswelt kurzzeitig zu entfliehen und den Fokus komplett auf das Studium zu richten – mit dem positiven Nebeneffekt von Erfahrungsaustausch mit den Mit-Studenten aus den unterschiedlichsten Branchen und Ländern.»

KNAUF Gips KG

Bernd Knöchel
Knauf Gips KG
Leitung Vertriebs-Services
DE-Iphofen

«Nach einigen Jahren des praktischen Arbeitens war es wieder einmal Zeit, die theoretischen Kenntnisse aufzufrischen und die Betriebsblindheit aufzubrechen. Eine berufsbegleitende Weiterbildung mit einer flexiblen Gestaltung und einem hoch angesehenen Abschluss waren Voraussetzung für mich.

Sehr schnell ist die Entscheidung auf das ‹General Management Diplom› der SGBS gefallen. Die gesamtheitliche Betrachtung und der ideale Mix aus Theorie und Praxis haben diesen Entschluss bestätigt. Die Lerninhalte wurden von den Dozenten professionell und gut aufeinander abgestimmt vermittelt. Die Bearbeitung der Module erfordert ein hohes Maß an Disziplin und Eigeninitiative.

Neben den Studieninhalten ist der Austausch mit den Studienkollegen interessant, informativ und wichtig. Die unterschiedliche Zusammensetzung der Lehrgänge ergibt ein breites Spektrum über Branchen und Tätigkeiten hinweg.

Das Studium hat mir das Rüstzeug für neue Projekte und unterschiedliche Methoden zur Lösung von anspruchsvollen Aufgaben gebracht. Die SGBS kann ich aus diesen Gründen nur weiter empfehlen.»

WINCOR NIXDORF

Maiko Schmalbach
Wincor Nixdorf International GmbH
Account Manager NRW
DE-Hilden

«Die Entscheidung, bei der SGBS den Diplom Studiengang ‹Diplom-Betriebswirtschafter/in› zu belegen, hat sich nach nun erfolgreichem Abschluss als optimal herausgestellt.

Mein Ziel war es, die langjährige praktische Erfahrung im Vertrieb von IT- und Bankenautomation durch theoretisches Managementwissen abzurunden sowie neue Ideen und Gedankenansätze für den beruflichen Alltag zu gewinnen.

Die Mischung aus Selbststudium und Seminaren vor Ort ist so abgestimmt, dass sowohl das intensive Arbeitspensum im Unternehmen als auch das Lernen unter einen Hut gebracht werden können. Insbesondere die Seminare waren erfrischend, gaben einen Blick auf Neues und wurden durch die Dozenten sowie exklusiven Gastredner bestens zusammengestellt.

Am Ende steht nicht nur das Diplom auf der Haben-Seite, auch das persönliche und berufliche Netzwerk ist um sehr viele interessante Persoönlichkeiten aus den verschiedensten Unternehmungen und Industriezweigen erweitert worden, was den Studiengang perfekt abrundet.»

AVU...

Salvatore De Masi
Vertriebsleiter Geschäftskunden
Deutschland
AVU AG
DE-Gevelsberg

«Trotz langjähriger Berufserfahrung im operativen und strategischen Vertrieb hat mir der berufsbegleitende Diplom-Studiengang ‹Dipl.-Verkaufsleiter SGBS› sehr gute und weiterbringende Impulse für meine tägliche Arbeit geliefert. Darüber hinaus waren die sehr offenen und interdisziplinären Gespräche mit den ‹Kommilitonen› gewinnbringend. Die Mischung von theoretischen Studieninhalten und Referenten aus der Praxis hat mir sehr gefallen.»

FRESENIUS KABI
caring for life

Heike Dickgreber-Foeller
Senior Vice President Business Operations North East & South East Asia, Fresenius Kabi Asia Pacific Ltd.
CN-Hong Kong

«Erfolgreich sein und dennoch im Wettbewerb stehen - das ist eine der Herausforderungen im heutigen Berufsleben. Eine gute Berufsausbildung ermöglichte mir vor vielen Jahren den Einstieg in die Arbeitswelt eines heute international erfolgreichen Konzerns. Über die Zeit sammelte ich Berufserfahrung, vorwiegend in Marketing und Sales, und verlagerte meinen Lebensmittelpunkt nach Asien.

Nach verschiedenen Management- und Finanz-Seminaren suchte ich einen Studiengang, der flexibel, praxisorientiert und renommiert ist. Das ‹General Management Diplom der SGBS› bot eine attraktive Kombination aus Allgemeiner Managementlehre, Geschäftsmodell-Entwicklung, Leadership und Controlling. Die Kombination von Präsenztagen und Eigenstudium mit der Option, persönliche Schwerpunkte zu legen und zeitlich flexibel zu planen, hat mir gut gefallen und waren essentiell um Beruf, Familie und Studium zur gleichen Zeit managen zu können. Durch das modulare System ist kein Klassenverbund gegeben - dennoch ‚trifft man' sich immer wieder und lernt interessante Menschen mit sehr vielfältigen beruflichen Hintergründen kennen.

Neben dem Abschluss, habe ich eine Reihe von Konzepten mitgenommen, die meinen Arbeitsalltag unterstützen - auch die Auffrischung bereits bekannter Themen war sehr hilfreich. Mein Ziel, im internationalen Wettbewerb weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, habe ich erreicht und bin froh darüber. Die Kombination von Berufserfahrung und -ausbildung wird zunehmend wichtiger – insbesondere hier in Asien, wo ‚continuous learning' Teil der Lebensphilosophie ist!»

Verlangen Sie die aktuelle Broschüre im Sekretariat.

NORD/LB

Die norddeutsche Art.

Mike Galicija
Abteilungsleiter HR
Competence Center
Nord/LB
DE-Hannover

Sie haben sich für einen Studiengang der St. Galler Business School entschieden, was war aus Ihrer Sicht dafür ausschlaggebend?

Als ich mich mit dem Gedanken getragen habe, zusätzlich zu meinem Beruf noch einmal die „Schulbank" zu besuchen, waren für mich die Aspekte „Flexibilität" und „Internationalität" des Studiengangs entscheidende Kriterien. Mir war von Anfang an sehr wohl bewusst, dass ein berufsbegleitendes EMBA-Studium eine grosse zusätzliche Belastung darstellt. Vor allem, wenn es der eigene Anspruch ist, eine renommierte und deutschlandweit anerkannte Business School zu besuchen.

Um die Belastung des EMBA-Studienganges für mein berufliches und privates Umfeld grundsätzlich verträglich zu gestalten, ohne dabei meine eigene Leistungsfähigkeit im Beruf zu stark zu reduzieren, sollte die Struktur und die Elemente des EMBA-Studienganges

«Auf Belastungsspitzen variabel eingehen»

auf die Belastungsspitzen im Job, auf die Planung der „Familienzeit" als auch auf die eigene Leistungsfähigkeit variabel eingehen. Diese Möglichkeiten sah ich im Aufbau des EMBA-Studienganges bei der St. Galler Business School gegeben. Im Rückblick auf meine Studienzeit zeigte es sich als sehr gute Wahl, da sich die Lebensplanung stets unerwartet verändern kann und über die Anlage des Studiums eine flexible Reaktion auf diese Veränderungen machbar wurde.

Die Einflüsse der Globalisierung und der Digitalisierung in meinen Lebensalltag wollte ich im Studium über die Internationalität des Lernangebotes abgedeckt wissen. Vor allem die Diskussion und Berücksichtigung von unterschiedlichen Lösungsansätzen und

«Globalisierung und Digitalisierung»

–varianten sind aus meiner Sicht im heutigen Arbeitsalltag unverzichtbar. Gerade der Gedanke sich offen auf die Unterschiedlichkeit der Welt einzulassen, kann meiner Meinung nach zu noch besseren Ergebnissen führen. Auch diesen Aspekt sah ich bei der Wahl meines Studienganges der St. Galler Business School im Nachgang bestätigt.

Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzstudium, Seminararbeit/Master Thesis und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Im Rahmen des Studiums sah ich meinen anfänglichen Respekt, dass es sich um ein sehr zeitintensives Investment handelt, wirklich bestätigt. Grundsätzlich kommen zu den Präsenzzeiten des Studiums auch noch die Anreisezeiten hinzu, so dass sich die Abwesenheiten im Job entsprechend erhöht haben. Im Kern bedarf es im beruflichen Umfeld bei den Mitarbeitern als auch bei den Kollegen viel Verständnis dafür, dass die eigene Präsenz im Büro abnimmt und neue Wege der Abstimmung gefunden werden müssen. Hier hat es sich empfohlen, frühzeitig Klarheit und Verbindlichkeit zu schaffen. Dies ist mir darüber gelungen, in dem ich meine notwendigen Abstimmungszeiten in die Mittagszeit oder in die Abendstunden verlegt habe. Gleichzeitig stellte mir mein Arbeitgeber die notwendigen technischen Mittel zur Verfügung, um auch ohne Präsenz einen hohen Wirkungsgrad in der Organisation einzubringen.

Als anspruchsvollsten habe ich die Erstellung der Seminararbeit/Master Thesis empfunden, zumal meine Erfahrungen zur Erstellung wissenschaftlicher Arbeiten schon einige Zeit her waren. Aus meiner Sicht sollten die Erstellung der Fernstudien und der Seminar-

«Master Thesis am anspruchsvollsten»

arbeit als Übungshilfen für die Erstellung der Master Thesis begriffen werden, dies erhöht zum einen die eigene Disziplin und zum anderen den Reiz, sich zu verbessern. Nichts desto trotz musste ich hier neben einigen Urlaubstagen auch viele Nächte investieren, um termingerecht die Ergebnisse abzuliefern. Vor diesem Hintergrund bin ich wirklich sehr stolz darauf, was ich in der EMBA-Studienzeit zusätzlich zum Beruf geleistet habe.

Als Student zum ‹International Executive MBA› waren Sie neben dem Fernstudium auch in zahlreichen offenen Seminaren mit Teilnehmern zusammen, welche kein Diplom absolvieren, ist dies nicht ein Nachteil?

Nein, als Nachteil habe ich diesen Austausch nie empfunden. Vielmehr habe ich darüber viele unterschiedliche Sichtweisen kennen- und schätzen gelernt. Es ist eher eine besondere Gelegenheit sich neben dem eigenen beruflichen Umfeld mit anderen Berufsbildern oder Unternehmensgründern/-eigentümern auszutauschen. Oft habe ich einen merklichen Unterschied in den Ansichten und Beweggründen zwischen Angestellten und Eigentümern von Unternehmen wahrnehmen können. Spannend wird dieser Aspekt, wenn das eigene Verhalten an dieser Erkenntnis reflektiert und adaptiert wird.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Im Rahmen meines Arbeitsumfeldes habe ich bisher eine Menge der vermittelten Studieninhalte zur Anwendung bringen können. Aufgrund meines breiten Aufgabenspektrums von Personalcontrolling über Personalentwicklung bis hin zum Personalmarketing

«Themen in den Arbeitsalltag integrieren»

habe ich als Leiter HR Compentence Center den Vorteil, vieler Facetten des Studiums aufgreifen zu können. Aus meiner Sicht ist dies ein grosser Vorteil. So konnte ich beispielsweise zum einen die Leadership-Bausteine des EMBA Studienganges als wesentliche Erkenntnisse für das Coaching innerhalb der Organisation oder auch in meinen eigenen Arbeitsalltag integrieren. Darüber hinaus sind zum anderen die Bausteine des projekthaften Arbeitens oder die Kenntnis zu den Elementen des Change Managements standardisiert in die Arbeitsweise und Haltung meiner Teams eingeflossen.

Abschliessend kann ich keine einheitliche Empfehlung geben, welche Inhalte des Studiums sich in die eigene tägliche Arbeit übertragen lassen. Am Ende kommt es auf jeden Teilnehmer selbst an, welche Instrumente/Inhalte oder Elemente des Studiums als interessant oder lohnenswert bewertet werden und ob diese zur Anwendung auf dem jeweiligen Arbeitsalltag kommen. Wer sich darauf einlässt, wird aus meiner Sicht auf jeden Fall positiv überrascht sein.

GEISEL PRIVATHOTELS SEIT 1969

Thomas Kösters
kaufmännischer Direktor/Prokurist
GEISEL PRIVATHOTELS
DE-München

Wie sehen Sie die Frage nach Weiterbildung im oberen Management, speziell für Sie als kaufmännischer Direktor?

Die Weiterbildung war in meiner bisherigen beruflichen Laufbahn ein ständiger Begleiter, daher war es für mich selbstverständlich, ein weiteres Studium zu absolvieren. Auf jeder Managementebene ist es empfehlenswert, sich weiterzubilden, seinen Horizont zu erweitern und sich unter Gleichgesinnten auszutauschen. Aufgrund der modularen Seminarangebote der SGBS besteht ein höchster Grad an Flexibilität für die Zeiteinteilung. Somit wird für jede Führungskraft das passende Seminar angeboten.

Inwiefern konnten Sie sich mit dem didaktischen Konzept der St. Galler Business School identifizieren?

Das didaktische Konzept mit den umfassenden und lehrreichen Inhalten sowie den ergänzenden Studienunterlagen geben einen tiefen Einblick in die ganzheitliche Managementlehre. Man erkennt bei den Dozenten sofort die Professionalität, das Engagement und die perfekte Organisation, was sicherlich an der langjährigen Zugehörigkeit der Referenten an der SGBS liegt. Die unterschiedlichen Referenten bereichern die vielfältigen Seminare und sorgen für Abwechslung. Die Inhalte werden praxisnah und kompetent vermittelt, auch mit einer Vielzahl an Praxisbeispielen, Vorortbesuchen bei renommierten Unternehmen und Workshops.

Wie konnten Sie das Fernstudium und die Master Thesis zeitlich mit Ihrer Arbeit kombinieren, war dies möglich ohne das eine oder andere stark zu vernachlässigen?

Mit der Unterstützung meiner Vorgesetzten/Familie war die Vereinbarkeit von Arbeit, Fortbildung, Sport und Familie jederzeit gegeben. Auch das flexible Angebot an Seminaren der SGBS trug dazu bei, das Studium innerhalb vom 30 Monaten zu beenden.

Welchen Nutzen in Ihrem Berufsleben konnten Sie aus dem Besuch des MBA-Lehrganges ziehen?

Aus vielerlei Hinsicht kann ich das Programm «MBA in Integrated Management» nur empfehlen: Zum einen erweitert man das Netzwerk und lernt branchenfremde Führungskräfte kennen und zum anderen erweitert sich der unternehmerische Horizont. Und last but not least: Dieses Studium dient auch zur Steigerung des eigenen Marktwertes.

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2013

Domenica Rosato
Senior Manager
Head Project «Added Value Offer»
SWISS International Air Lines Ltd.
CH-Zürich

«Als Verantwortliche für einen Teil der Produktentwicklung im Produktmanagement bei SWISS, bin ich vermehrt mit generellen Management Themen konfrontiert. Strategisches Management war ein Gebiet auf dem ich mir definitiv mehr Wissen aneignen wollte, aber auch Fragen rund um die Mitarbeiterführung bis zu den Investitionsrechnungen, die ich tagtäglich als Entscheidungsgrundlage benötige, beschäftigten mich in meinem Alltag.

Ich entschied mich für einen Studiengang bei der SGBS und kann die SGBS mit gutem Gewissen weiterempfehlen. Der ideale Mix aus der nötigen Theorie verbunden mit dem Bezug zur Praxis war für mich von grösster Bedeutung, denn Theorie ohne Praxistransfer schafft keinen Mehrwert für mich. Auch der Mix zwischen Fernstudium und Präsenzblöcke war ideal gestaltet und hat mir somit die Möglichkeit gegeben trotz Arbeit und Familie diese Ausbildung durchzuführen. Zudem haben mich die hoch qualifizierten Referenten begeistert. Ihre professionelle Art den theoretischen Stoff mit guten Praxisbeispielen zu verbinden und diesen auf spannende und verständliche Weise zu übermitteln hat mich beeindruckt. Nicht zu unterschätzen ist auch der Mehrwert der Austauschmöglichkeiten unter Teilnehmer während den Seminarblöcken. Es war für mich eine äusserst positive Zeit auf die ich mit schönen Erinnerungen zurückblicke.»

Peter Fischer, MBA
Knauf Gips KG
Leitung Sparte Boden
DE-Iphofen

«Die Anforderungen an Führungskräfte in Industrieunternehmen sind vielschichtig. Eine berufsbegleitende Weiterbildung aus zeitlichen Gründen oft schwierig. Die Kombination aus einer anspruchsvollen Weiterbildung bei relativ freier zeitlicher Gestaltungsmöglichkeit fand ich schließlich bei der SGBS in der Schweiz.

Meinen «MBA in Integrated Management» hatte ich zunächst nicht geplant. Ich konzentrierte mich im ersten Schritt auf das General Management Diplom und bekam dann Appetit auf mehr. Der konsequente zweite Schritt folgte dann mit dem MBA. Aufgrund der beruflichen Herausforderung war es für mich wichtig, Bausteine zu wählen, die neben Beruf und Weiterbildung auch Raum für Familie und Freunde zulassen. Dies traf während der vergangenen Jahre zu.

Ich durfte interessante Seminare mit hochklassigen Referenten erleben, konnte vom Austausch mit anderen Seminarteilnehmern gut profitieren und fühlte mich zu keinem Zeitpunkt überfordert. Ich erinnere mich gerne an ausgewählte Seminarorte, im Winter tief verschneit, die die Wissensvermittlung zum Erlebnis machten. Der Aufenthalt in London sowie der Besuch von Unternehmen aus verschiedensten Branchen ermöglichten einen unkomplizierten Blick als Zaungast.

Rückblickend kann ich die SGBS als hervorragende Weiterbildungseinrichtung sowohl im Bereich der Diplomstudiengänge als auch im Rahmen des MBA empfehlen. Wir nutzen diese Möglichkeit in der Zwischenzeit auch im Unternehmen, um Potentialträger entsprechend zu schulen. Ein gutes Investment ohne Wenn und Aber!»

swisscom
Thomas Giger
Swisscom IT Services AG
Senior IT Architect
Chief Technologie Office
CH-St. Gallen

«Verantwortlich in der IT für die Architektur und Strategie der Serverinfrastrukturen, habe ich eine modulare, flexible Ausbildungsvariante gesucht, um ein MBA Studium zu absolvieren. Die St. Galler Business School bot mir genau das passende Modell zu meinem Job an.

Das Studium an der SGBS gibt mir das nötige Wissen, meine Aufgaben als Architekt bei der Swisscom richtig umzusetzen. Das St. Galler Management Konzept umfasst sehr wertvolle Gedanken und Werkzeuge, die es mir erleichtern den «Wald vor lauter Bäumen» nicht zu übersehen. In einer rasanten Welt wie die Informatik, sollte man trotz «Lichtgeschwindigkeiten» den Blick auf das Ganze nicht vergessen. Die Grundlagen und die Technik dafür werden an der SGBS von professionellen und kompetenten Dozenten vermittelt. Während den Seminartagen ist dann auch Zeit für Networking und Austausch von fachlichen Themen mit den Studienkollegen und Dozenten – eine wirklich fruchtbare, aber sehr intensive Zeit!

Wenn ich zurückschaue und meine Arbeitsmethoden, Vorgehensweisen und Lösungen in der Vergangenheit betrachte und mit heute vergleiche, dann stehe ich aktuell auf einem höheren Level und mein Unternehmertum hat sich merklich verändert.

Die Zusammenarbeit mit der Uni Klagenfurt und dem M/O/T gibt der Ausbildung den entsprechenden Mehrwert und Note für Kompetenz und Professionalität.

Für mich war die St. Galler Business School und der MBA Abschluss die richtige Wahl und kann das Studium und die Schule nur weiterempfehlen.»

Frank Osterhagen
Vice President Corporate Procurement
Aurubis AG
DE-Hamburg

«Meiner Entscheidung bei der SGBS ein MBA-Studiengang zu absolvieren ging ein etwa zwei Jahre dauernder Entscheidungsprozess voraus. Ich war nicht sicher, das Pensum aus beruflichen Anforderungen und den Herausforderungen eines parallelen Studiums bewältigen zu können.

Gerade bei dieser Herausforderung unterstützt die modulare und flexible Gestaltung des Studiums bei der SGBS. Die optimale Mischung aus Fernstudienanteilen und Präsenzveranstaltungen gepaart mit einer professionellen Studienbegleitung durch die Dozenten und das Organisationsteam der SGBS, ermöglicht zügige Lernfortschritte und zielgerichtetes Arbeiten.

Trotz des auf die Anforderungen von Führungskräften angepassten Studienkonzeptes und die gegebene Unterstützung erfordert das Studium einen erheblichen zeitlichen Einsatz, Eigenverantwortung und Disziplin. Das Zusammenspiel aus Eigeneinsatz, Wissensvermittlung und Flexibilität bei der Belegung der Präsenzmodule ist letztlich die Basis zum erfolgreichen Studienabschluss.

Neben den Studieninhalten liefert der Austausch mit Studienkollegen einen nicht zu unterschätzenden Mehrwert. Durch die Tatsache, dass die Teilnehmer eine Vielzahl von Branchen vertreten und die Gruppen bei den Präsenzmodulen jedes Mal neu zusammengesetzt sind ergibt sich ein breites Netzwerk.

Abschließend kann ich festhalten, dass mir das Studium einen erheblichen Wissenszuwachs und den Kontakt zu vielen Führungskräften aus verschiedenen Wirtschaftszweigen gebracht hat.»

Alexander Burger
Geschäftsfeldmanager
JUNGHANS Microtec GmbH
DE-Dunningen

«Als Vertriebsbeauftragter für wesentliche Kernmärkte und Key-Accounts meines Unternehmens war es mein Ziel, mit der Absolvierung des Studiengangs «Dipl. Verkaufsleiter SGBS» die bestehenden Kenntnisse und Fertigkeiten zu vertiefen und auszubauen. Der Themenkomplex «Ganzheitliche Unternehmensführung» bildete in den Seminaren und in den zur Verfügung gestellten Lehrmaterialien die Klammer um alle weiteren Vertiefungsrichtungen. Nach der erfolgreichen Bewältigung des Studiums fühle ich mich in die Lage versetzt, Themen des Bereichs Vertrieb und Geschäftsentwicklung in ihrer Komplexität zu reduzieren, sie in Beziehung zur Gesamtunternehmung zu stellen und vor allem die Aspekte eines kundenorientierten Unternehmensleitbildes noch mehr in den Mittelpunkt zu rücken.

Hervorheben möchte ich die hervorragenden Referenten, die durchweg aus der Praxis kommen bzw. auch aktuell an entscheidender Stelle in Unternehmungen tätig sind. Als wesentlicher Bestandteil des Studiengangs sei die Diplomarbeit genannt. Hier konnte ich zum einen den ganzheitlichen St. Galler Managementansatz am eigenen Unternehmen spiegeln, zum anderen einen Nutzen bzgl. einer aktuellen Problemstellung im Rahmen einer Marktanalyse mit Ableitung von Handlungsalternativen erzeugen. Nicht unerwähnt soll bleiben, dass die Absolvierung meines Studiums innerhalb der vorgegebenen Rahmenzeit zusammen mit der beruflichen Tätigkeit eine Herausforderung darstellte. Darüber hinaus bleiben mir die Seminare an herrlichen Orten der Schweiz und der Austausch mit den Kommilitonen aus verschiedensten Branchen und deutschsprachigen Regionen in äusserst positiver Erinnerung.»

SBB CFF FFS Cargo

Stefan Fiechter
Produktion SBB Cargo AG
Leiter Netz Wagenladungsverkehr ai.
CH-Basel

«Ich habe einen Lehrgang gesucht, bei dem ich lerne mein praktisches Wissen und Vorgehen theoretisch abzustützen. Das Zertifikat «Junior General Management» erfüllt alle diese Anforderungen. Es vermittelt einen sehr breiten Einblick in das Management und die verschiedenen Fazetten wie Strategie, Finanzen und Human Resources. Die Flexibilität der Monatsaufgaben im Selbststudium ist ideal, wenn das Zertifikat berufsbegleitend erlangt wird. Die Referenten konnten spannend und «mitreissend» die verschiedenen Managementinstrumente vermitteln. Nicht zu unterschätzen ist das Netzwerk, dass ich während der Ausbildung an den Kursen und Kolloquien aufbauen konnte. Den Lehrgang kann ich jedem zum Einstieg ins Management weiterempfehlen.»

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2013

SIEMENS

Christoph Kunz
Portfolio & Technology Manager
Siemens AG
DE-München

«Die Ausgangslage: Nach meinem Bachelor-Abschluss in Business Administration war ich auf der Suche nach einer praxisorientierten und anerkannten Weiterbildung im Management-Bereich. Mein Ziel bestand darin, die Bildungsmaßnahme an einer renommierten Business School mit exzellenter Reputation zu absolvieren. Dabei war mir besonders der interdisziplinäre Ansatz einer Business School wichtig. Nach intensiven Recherchen war ich mir sicher: Das «General Management Diplom SGBS» sollte für mich die ideale Weiterbildung sein.

Das Umsetzen: Das gesamte Studium erfüllte bestens meine hohen Erwartungen:

- Die Referenten überzeugten bestens durch fundierte theoretische und praxisbezogene Erfahrungen.
- Die Anwendbarkeit konnte in den Case-Studies exzellent geprüft und trainiert werden. Somit war der Transfer in den beruflichen Alltag leichter als von mir im Vorfeld vermutet.
- Der permanente Austausch mit Referenten unterstützte dabei den Wissenstransfer. Das gelebte didaktische Konzept mit Schwerpunkt «Face-to-Face» wurde zielführend umgesetzt. Somit konnte die Nachhaltigkeit der vermittelten Themen umfassend gesichert werden.
- Die Auswertungen bzw. das Feedback der Fallstudien waren sehr fundiert und schafften Klarheit über den Kenntnisstand.
- Die Reaktionszeiten bei Fragen vor und nach den Seminaren oder Fernlernmodulen waren optimal.
- Auch die Organisation der Seminare und Kolloquien (ebenso die Durchführungsorte) waren sehr professionell. Dadurch konnte stets eine effektive und effiziente Lernumgebung sichergestellt werden.

Ein grosser Nährwert zeigt sich durch das aufgebaute Netzwerk. Die vielen Kontakte sind gerade auch ex post ein weiterer wertvoller Gewinn, der aus dem SGBS-Konzept resultiert.

Der Blick in die Zukunft: Die SGBS bleibt mein erster Ansprechpartner zur Weiterentwicklung und zum Aufbau weiterer Kompetenzen.»

GEISEL PRIVATHOTELS SEIT 1900

Thomas Kösters
Kfm. Direktor
Geisel Privathotels
DE-München

«Als kaufmännischer Direktor der Geisel Privathotels mit langjähriger Führungserfahrung bot mir die Familie Geisel die Chance, mich an der SGBS für den «MBA in Integrated Management» zu qualifizieren. Im Rahmen des Studiums absolvierte ich zunächst den «Dipl. Betriebswirtschafter SGBS». Das Studium hat mir als Führungskraft nicht nur vielfältige neue wertvolle Kenntnisse und Erkenntnisse vermittelt, sondern darüber hinaus eine ganzheitliche Betrachtung für zukünftige Managementaufgaben anhand des praxisorientierten St. Galler Management Modells. Somit gelangte ich zu einem sicheren Selbstverständnis für bevorstehende Herausforderungen in unserem mittelständischen Familienunternehmen. Begleitend zu dem Studium konnte ich mein persönliches Netzwerk enorm ausbauen und lernte einen praxisorientieren Unterricht, der von hochqualifizierten Dozenten durchgeführt wurde, kennen. Es hat einfach Spass gemacht und ich freue mich jetzt auf den Endspurt meines MBAs.»

M.A.X. AUTOMATION AG

Anna Dirksen
Unternehmensentwicklung
M.A.X. Automation AG
DE-Düsseldorf

«Den Studiengang «SGBS Finanzmanagement & Controlling-Zertifikat St. Gallen» der St. Galler Business School kann ich absolut empfehlen. Er bietet die Möglichkeit, sich mit finanz- und betriebswirtschaftlichen Themen vertraut zu machen und praxisrelevante Fragen auf Basis der gelernten Theorie zu beantworten. Die einzelnen Studienelemente Seminare, Kolloquien und Selbststudium bauen aufeinander auf und sind gut aufeinander abgestimmt.

Das erworbene finanzwirtschaftliche Wissen kann ich in meinem Berufsalltag sehr gut umsetzen. Darüber hinaus haben mir der Austausch mit Teilnehmern aus den verschiedensten europäischen Ländern und die positive Atmosphäre bei dem Präsenzstudium viel Freude bereitet.»

Sparkasse Mittelsachsen

Hans-Ferdinand Schramm
Sparkasse Mittelsachsen
DE-Freiberg

«Im Rahmen des MBA-Studienganges habe ich mit dem integrierten St. Galler Managementansatz eine wissenschaftlich fundierte Methodik zur Unternehmensführung kennengelernt. Zahlreiche Fallstudien veranschaulichten eindrucksvoll die praktische Anwendbarkeit des konzeptionellen Modells und der vielfältigen Führungsinstrumente. Insbesondere die systematisierte Betrachtung der soziokulturellen Erfolgsfaktoren des Change Management vermittelte mir wertvolle Erkenntnisgewinne für mein weiteres Berufs- und Privatleben. Auch den interdisziplinären Austausch mit den internationalen Seminarteilnehmern habe ich stets als wichtiges inspirierendes Element des Studiums empfunden. Gerne werde ich der St. Galler Business School auch in Zukunft verbunden bleiben.»

Bühler Motor

Bernd Frühwald
Vice President Industrial & Healthcare Solutions
Bühler Motor GmbH
DE-Nürnberg

«Als Geschäftsbereichsleiter, mit überwiegend technischem Background, entschied ich mich für das MBA-Studium an der St. Galler Business-School zur Erweiterung und Vertiefung meiner betriebswirtschaftlichen und strategischen Kenntnisse.

Als sehr gelungen erachte ich die Mischung aus Selbststudium, Seminaren und Kolloquien, welche es mir erlaubt hat, das Studium trotz meiner starken beruflichen Belastung in weniger als zwei Jahren zu absolvieren.

Die Seminare waren immer sehr praxisnah aufgebaut. Dies ermöglichte mir, dass ich aus wirklich jedem Seminar immer konkrete Themen in meiner beruflichen Praxis umsetzen konnte. Eine besondere Bereicherung stellten für mich auch die Teilnehmer der Studiengänge aus verschiedenen anderen Branchen dar.

Das MBA-Studium hat meinen Horizont bezüglich der gesamtunternehmerischen Führung eines Unternehmens deutlich erweitert. Deshalb kann ich das Studium nur weiter empfehlen.»

Allianz Global Investors

Andreas Hugger
Global Business Management
Allianz Global Investors GmbH
DE-München

«Dank der Weiterbildung zum «Dipl. Consultant SGBS» habe ich mein Wissen speziell in den Bereichen Strategie, Marketing und Change Management aufgefrischt und vertieft.

Den grössten Mehrwert für mich persönlich sehe ich in der Vermittlung und Anwendung von praxisrelevanten Konzepten und Instrumenten, um komplizierte Themen systematisch, strukturiert und empfängergerecht aufzubereiten. Fasziniert war ich von den flexiblen Umsetzungsmöglichkeiten der Konzepte in unterschiedlichen Industrien und in vielfältigen Fragestellungen. In den Seminaren habe ich neue Impulse und ergänzende lösungsorientierte Denkanstösse für die Umsetzung in meiner täglichen Arbeit gewonnen.

Die Dozenten sind sehr gut ausgebildete und praxiserfahrene Experten, die den Lernstoff auf lebendige Art und Weise vermitteln. Zielgerichtete Fallstudien, Gruppendiskussionen und Präsentationen fördern die kontinuierliche Interaktion und aktive Einbindung der Seminarteilnehmer.

Der Ablauf und die Organisation des gesamten Studienprogrammes inklusive der Seminare waren sehr professionell. Aussagekräftiges Feedback und schnelle Reaktionszeiten bei Rückfragen sind besonders hervorzuheben. Die abschliessende Campus-Woche zur Prüfungsvorbereitung lege ich jedem Teilnehmer ans Herzen, weil sie eine konzentrierte, intensive und komprimierte Vertiefung des Erlernten ermöglicht.»

Wolfensberger
STAHLGUSS GENAUGUSS ZERSPANUNG

Kevin Schmidhauser
Leiter Beschaffung & Kommunikation
Wolfensberger AG
CH-Bauma

«Der berufsbegleitende Studiengang MBA in Integrated Management bietet eine ideale Mischung zwischen Theorie und Praxis. Während man sich anhand der diversen Fernmodule fundiertes Wissen aneignet, kann dieses während der Block-Seminare praxisrelevant vertieft werden. Die kompetenten Dozenten vermitteln den Studierenden einen breiten Methodenrucksack, welcher ein vernetztes betriebswirtschaftliches Denken fördert und die Absolventen ideal für ihre künftige Berufslaufbahn rüstet.

Zudem bot mir die Verfassung der abschliessenden Master Thesis die Möglichkeit, Expertenwissen aufzubauen und dieses im Unternehmen gewinnbringend einzusetzen.»

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2012

Sabine Walter
R&D Cheese, DMK Deutsches Milchkontor GmbH
DE-Edewecht

«Das Angebot an Fernstudiengängen für BWL ist sehr umfangreich, die Entscheidung für ein bestimmtes Programm nicht gerade einfach. Für das St. Galler «Junior Management Zertifikat» habe ich mich entschieden, da hier alle wichtigen Unternehmensbereiche umfassend und praxisnah behandelt werden, ohne sich in Details zu verlieren.
Der modulare Aufbau, die freie Zeiteinteilung und vielfältige Upgrademöglichkeiten sind ideal, um solch ein berufsbegleitendes Studium an die individuellen Bedürfnisse anzupassen, sich zu orientieren und den angestrebten Abschluss ggf. in mehreren Stufen zu erreichen. Besonders wertvoll sind die Präsenztage, die von verschiedenen Referenten und vielen Menschen mit unterschiedlichstem Backround profitieren. Die abschliessende Studienarbeit ermöglicht es nicht nur das erworbene Wissen anzuwenden, sondern auch Einblicke in Themenfelder zu bekommen, die ansonsten nicht zum eigentlichen Tätigkeitsbereich gehören.»

Sven Bockhard
Leiter FRI 2 Serv Frankfurt
Sanofi Aventis Deutschland GmbH
DE-Frankfurt

«Im September diesen Jahres konnte ich erfolgreich meinen Diplomstudiengang zum «Dipl. Finanzleiter SGBS» abschliessen. Die Mischung zwischen Selbststudium, Kolloquien und Seminarblöcken ist wirklich sehr ausgewogen, verlangt aber eine gewisse Disziplin insbesondere für Berufstätige. Gerade die Auswahl der Seminarinhalte und die Kompetenz der Seminarleiter hat mich immer wieder beeindruckt. Herausheben möchte ich in diesem Zusammenhang die «Finance Week» in London. Ich kann diesen Studiengang durchweg empfehlen, denn er stellt eine pragmatische Weiterbildung dar, die praxisnah das theoretische Rüstzeug vermittelt.»

Helmut Bernhard Nützel
Sales Director Flavors
Firmenich GmbH
A-Wien

«Mein Arbeitgeber bot mir die Chance zur Veränderung. Den Weg vom Einkauf in den Verkauf wollte ich, obwohl ich einige Jahre Berufserfahrung auf dem Gebiet hatte, nicht ohne entsprechende Vorbereitung angehen. Das Studienprogramm zum «Dipl. Verkaufsleiter SGBS» sprach mich sofort an. Die Praxisnähe, sowie die Qualität der Vorträge und der Vortragenden überzeugte mich derart, dass ich nach erfolgreichem Ablegen der Prüfung im Frühjar 2012 sofort die weiteren Blöcke für den «Dipl. Betriebswirtschafter SGBS» buchte. Im August 2012 konnte ich auch diese Abschlussprüfung in St. Gallen erfolgreich absolvieren.
Das Studienprogramm der SGBS hat meine Wissenslücken in den Bereichen Strategie, Financial Management und Leadership nun dauerhaft geschlossen.
Ich kann die Lehrinhalte in meinem beruflichen Umfeld täglich ein- und umsetzen. Die modulare Gestaltung der Ausbildung an der SGBS hat es mir gestattet, die Bedürfnisse meiner Familie und meines Berufs an die Anforderungen der Ausbildung anzupassen. Die kommenden 2 Jahre werde ich, erneut neben Beruf und Familie, die Studienmodule für den «Master of Business Administration in Integrated Management» besuchen.

Ich freue mich schon auf diese Herausforderung und die vielen Inputs!»

Prof. Dr. med. Ines Gockel
Oberärztin der Klinik für Allgemein-, Viszeral- und Transplantationschirurgie der Universitätsmedizin
DE-Mainz

«Das Studium an der SGBS gab mir das erforderliche Rüstzeug in Theorie und Praxis. Besonders förderlich waren mir die Möglichkeiten, sich praxisnah weiterzubilden. Durch die Kombination von Theorie und Fallstudien konnte ich meine Erfahrungen in vielen Bereichen erweitern und neu gestalten.

Bemerkenswert waren die hohe Qualifikation der Referenten und das Engagement der Teilnehmer. Die gemeinsamen praktischen Übungen trugen zur Vertiefung des Fachwissens bei. Auch verblieb noch Zeit, die Feinheiten im Selbststudium herauszuarbeiten.

Die Teilnehmer kamen aus mehreren Nachbarländern. Dadurch war ein Rahmen vorgegeben, zusätzliche Erfahrungen auszutauschen.»

Thomas Giger
ICT Architect
Chief Technologie Office
Swisscom IT Services AG
CH-St. Gallen

«Tätig als Head of Architecture & Service-Engineering bei Swisscom IT Services AG und zuständig für die Architektur und die Service-Entwicklung unserer Kundenlösungen und Produkte, suchte ich einen Weg, nebenberuflich ein MBA-Studium absolvieren zu können.

Nicht ganz einfach mit einem Job, der alles abverlangt und einer Familie, die natürlich auch ihre Zeit beansprucht. Dazu kommen die unregelmässigen Arbeitszeiten und die verschiedenen Arbeitsorte, die ein Studium im konventionellen Sinn fast nicht unter einen Hut bringen lassen. Weiter kommt die Schwierigkeit dazu, dass ich einen technischen Werdegang besitze, ohne betriebswirtschaftlichen Hintergrund und ein Quereinstig in ein Hochschul-Studium nicht ganz einfach ist.

Da bot sich für mich die St. Galler Business School als perfekte Lösung an. Der flexible Aufbau der Studien-Module ermöglichte es mir, das MBA Studium in 2 Teile zu unterteilen. Ich konnte den Betriebswirtschaftsteil im Februar mit Erfolg abschliessen und kann mich nun an die nächste Herausforderung, den MBA, wagen.

Der Wissensinput, den ich in den Seminaren erfahren und in den 9 Modulen vertiefen durfte, halfen mir unmittelbar in meinem Berufsleben. So konnte ich während meines Diplomlehrgangs zum «Dipl. Betriebswirtschafter SGBS», mir in den Themen Strategie, Marketing, Leadership und natürlich Finanz- und Rechnungswesen meinen Horizont erweitern. Der angenehme Nebeneffekt ist, dass ich für mein MBA Studium nun über eine sehr gute Grundlage verfüge, mir zudem alle Module angerechnet werden und ein nahtloser Übergang möglich ist.

Grundlage für eine gute und interessante Ausbildung ist nicht nur der Aufbau und die Struktur der Lehrgänge, nein, auch die kompetenten und praxisorientierten Dozenten und engagierte Teilnehmer der SGBS.

Die St. Galler Business School kann ich also allen wärmstens empfehlen. Vor allem Berufstätigen, denen Flexibilität und Professionalität wichtig ist.
Einfach gut!»

Thomas Grün
Vertriebsdirektor Privatkunden
Stellvertretendes Vorstandsmitglied
Vereinigte Sparkassen
im Landkreis Weilheim i. OB
DE-München

«Im Zuge meiner Entwicklung zum stellvertretenden Vorstandsmitglied war ich auf der Suche nach einer vertiefenden Managementausbildung, welche einerseits eine hohe theoretische Qualität und andererseits eine gute Praktikabilität mit sich bringt. Darüber hinaus sollte die Ausbildung nicht zu lange dauern und sich mit Beruf und Familie gut vereinbaren lassen. Nach langer Suche durch den deutschen Bildungsdschungel mit seinen teilweise überzogenen Dimensionen bzw. zu theoretischen Ausprägungen bin ich auf den Diplomstudiengang «General Management» an der Business School in St. Gallen aufmerksam geworden. Die Didaktik und die Ausgewogenheit zwischen Theorie und Praxis auf Basis des St. Galler Management-Modells entsprach letztlich genau meinen Vorstellungen. Heute ist das St. Galler Management-Modell ständiger Begleiter bei meinen normativen, strategischen und operativen Überlegungen und Planungen. Das unkomplizierte und pragmatische Vorgehen an der St. Galler Business School möchte ich an dieser Stelle besonders hervorheben. Sehr wertvoll waren auch die Kontakte zu Studienkollegen aus anderen Branchen. Summa summarum kann ich den Studiengang jeder Führungskraft mit Managementaufgaben wärmstens empfehlen. Vielen Dank für die schönen und spannenden Erfahrungen.»

Ralph van Dellen
Leitung Personal
Sprint Sanierung GmbH
DE-Köln

«Das Studium zum «Dipl. Betriebswirtschafter SGBS» habe ich gewählt, um den überzeugenden ganzheitlichen Ansatz des St. Galler Modells in allen Facetten des Managements und der Betriebswirtschaft kennenlernen und anwenden zu können. Das Studium bietet maximale Praxisnähe und durch die Unterlagen und Anforderungen an die individuelle Vorbereitung ebenso vertieftes theoretisches Wissen. Die theoretischen Ansätze werden dabei nicht überfrachtet, sondern wohldosiert in den verschiedenen Modulen präsentiert. Um dieses Diplom innerhalb eines Jahres zu erlangen, benötigt es ein hohes Mass an Selbstdisziplin neben der Berufstätigkeit. Jeder Teilnehmer kann sich dabei auf hervorragende Dozenten freuen und, was ebenso wichtig ist, auf hochmotivierte Teilnehmer aus unterschiedlichsten Branchen. Die Präsenzseminare, Kolloquien und die Campus-Woche sind sehr gut organisiert und absolut zielführend.»

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2012

CORDENPHARMA

Dr. Iris M. Ziegler
Director Development and Production
Corden Pharma GmbH
DE-Plankstadt

«Als Naturwissenschaftler habe ich mich während des Studiums wenig bis überhaupt nicht mit Themen wie Management, Marketing und Vertrieb, Unternehmensstrategie, Wettbewerbsposition oder Finance & Controlling beschäftigt. Und auch während meiner langjährigen Berufserfahrung in der Entwicklung von Arzneimitteln kam die Weiterbildung in diesen Themenbereichen eigentlich immer zu kurz.

Dabei sind es aber heutzutage gerade diese Kompetenzen, die auch für Führungskräfte in der pharmazeutischen Industrie absolut unverzichtbar geworden sind.

Sie stellen neben der fachlichen Qualifikation zunehmend das Gerüst dar, damit wir Experten in der Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln auch unsere Aufgaben in der Führung von Mitarbeitern, Abteilungen und Unternehmen nachhaltig erfüllen können.

Im Rahmen des MBA Studiums nicht nur die theoretischen Hintergründe hierfür zu erlernen, sondern diese direkt in praxisrelevante Situationen übertragen und sozusagen «live» umsetzen zu können, war daher mein Anspruch an ein berufsbegleitendes Studium.

Und genau diese Möglichkeit bietet das International Executive MBA Programm in St. Gallen. Die internationale Ausrichtung der Seminare und der gelungene Split zwischen theoretischen Vorlesungen zu den verschiedenen Themenkreisen und «hands on learning» im Rahmen von Strategie-Simultationen und case study trips, machen den besonderen Reiz dieser Ausbildung aus.

Zudem ergibt sich ständig die Möglichkeit des direkten Erfahrungsaustausches, sowohl mit den praxiserprobten Referenten – die oftmals selbst erfolgreiche Manager sind oder waren – als auch mit den anderen Seminarteilnehmern. Die Kollegen stammen dabei aus den unterschiedlichsten Branchen und Industrien, zunehmend aber auch aus der Pharmaindustrie. Auch wenn man das Studium an der St. Galler Business School, das in Zusammenarbeit mit der Universität Klagenfurt durchgeführt wird, nicht in einem festen Klassenverband absolviert, sondern individuell gestalten kann, so ergeben sich doch viele, anhaltende Kontakte mit den anderen Studenten und Seminarteilnehmern. Zudem erhält man die Möglichkeit, das Studium in mehrere Etappen aufzuteilen und sich z.B. zuerst im Rahmen eines International Senior Management Certificates von der Qualität des Ausbildungsprogramms zu überzeugen. Man muss sich somit nicht gleich zu Beginn zum gesamten Umfang eines MBA Programms verpflichten und erhält für alle absolvierten Kurse und Prüfungen später eine Anrechnung auf den Masterstudiengang.

Dieses hohe Mass an Flexibilität in Kombination mit den praxisrelevanten Inhalten, den Top Class Referenten und der individueller Studiumsplanung beschreiben für mich die wesentlichen Vorteile des Studiums an der SGBS.

Als Mitglied der Geschäftsleitung der Corden Pharma GmbH Plankstadt profitiere ich so optimal von der Möglichkeit, mein pharmazeutisches Fachwissen um die Lerninhalte des «International Executive MBA» erweitern zu können und kann dieses Wissen dann gewinnbringend in die Führung meines Bereiches und meiner Mitarbeiter einsetzen.

Und darüber hinaus macht es auch noch richtig Spass, sich im internationalen und interdisziplinären Rahmen der SGBS das «Rüstzeug» für die zukünftigen Herausforderungen für meine Firma zu erwerben.

Nachdem ich nunmehr die erste Etappe abgeschlossen habe, werde ich mich nächstes Jahr an die Erstellung meiner Masterthesis machen, die ich, ebenso wie schon meine Diplomarbeit für das Zertifikat, in einem für meine Arbeit in der Firma direkt relevanten Themenbereich anfertigen möchte.

Am konkreten Titel für die Thesis «stricke» ich derzeit aber noch.....»

Dr. Erwin Thom
Head of Global Enterprise Architecture
Bayer Healthcare AG
DE-Leverkusen

«Das Studium zum General Management Diplom SBGS kann ich ohne jede Einschränkung sehr empfehlen. Hervorstechend ist die Qualität der Referenten und Mitarbeiter, die hochengagiert den zum Teil dichten Stoff didaktisch geschickt vermitteln. Im Gegensatz zu anderen Seminarreihen entstehen durch die Lernkontrollen und die Möglichkeit einer abschliessenden Prüfung, ein positiver Druck, der eine besonders intensive Auseinandersetzung mit den Inhalten erfordert. Hier ist vom Teilnehmer eine Portion Disziplin und ein gutes Zeitmanagement gefragt. Sehr geschätzt habe ich das offene Lernkonzept, das dem Teilnehmer zu jedem Modul auch eine Vielzahl an qualitativ hochwertigen und thematisch passenden Artikeln aus Zeitschriften zur Verfügung stellt. Diesen «Service» werde ich vermissen. Auf Basis der St. Galler Management Modells habe ich mein Verständnis für Unternehmensführung und die Lösung von Problemstellungen im Unternehmen, deutlich erweitern können.»

JUNGFRAU TOP OF EUROPE

Simon Bickel
Informations- und Medienverantwortlicher
Jungfraubahnen Management AG
CH-Interlaken

«Es ist mir als Kommunikationsverantwortlicher wichtig, betriebswirtschaftliche Zusammenhänge zu verstehen und Wissen über Strategie, Finanzen und Leadership in der Praxis anwenden zu können. Der Studiengang «General Management» lieferte mir Grundlagen, die ich sofort bei der Arbeit umsetzen konnte. Die fundierten Ausführungen der Kursleiter, die viele Beispiele aus der Praxis enthielten, fand ich begeisternd und spornten mich an. Besonders hilfreich war, dass die St. Galler Business School ein flexibles Studium ermöglichte und die Weiterbildung mit der beruflichen Tätigkeit zu vereinen war. Zudem war es spannend, sich an den Kursen mit Führungskräften aus verschiedenen Branchen zu unterhalten.»

bytecontent

Julia Pelka
Standortleiterin Nürnberg
Informations- und bytecontent GmbH
DE-Nürnberg

«Lebenslanges Lernen hat heute einen besonderen Stellenwert. Auf der Suche nach einer adäquaten Weiterbildung, die mein Praxiswissen um die neuesten strategischen Theorien erweiterte, hatte ich das Seminar «St. Galler Marketingprogramm» besucht – und war so begeistert, dass ich mich im Anschluss für den Diplomstudiengang zum Marketingleiter entschieden habe.
Die sehr gut strukturierten Unterlagen zum Selbststudium, die praxisorientierten Fallstudien mit Feedback der Dozenten sowie die Kolloquien und Seminare bilden eine ideale Mischung aus Theorie sowie Praxis und ermöglichen es, das Studium berufsbegleitend erfolgreich zu absolvieren. Sehr empfehlenswert ist auch die Case Study Week, die intensiv auf die Prüfungen vorbereitet und Raum bietet, hochspannende Fragstellungen auch über den Lehrstoff hinaus mit Dozenten und Studienkollegen zu diskutieren.»

straumann

Svenja Hahn
Leiterin Events & Congresses
Straumann GmbH
DE-Freiburg

«Auf der Suche nach einem geeigneten Studium, mit dem Wunsch, meine theoretischen Fähigkeiten im Marketing zu vertiefen sowie gleichzeitig einen hohen Praxisbezug zu erhalten, bin ich auf den Diplomstudiengang «Dipl. MarketingleiterIn SGBS» gestossen.

Mit den gut strukturiert aufgebauten theoretischen Unterlagen zum Selbststudium konnte ich das Fernstudium gut bewältigen und das Basiswissen schaffen. Die Fallstudien halfen mir, mein Wissen zu überprüfen und auch anzuwenden. In den Seminaren und Kolloquien habe ich erfahrene und hervorragende Referenten kennen gelernt, welche immer den Praxisbezug gesucht haben. Positiv hinzu kam hier auch, dass engagierte Teilnehmer aus verschiedenen Branchen und Ländern (DE, CH, AT) beteiligt waren, somit ergab sich auch in Gruppenarbeiten ein lehrreiches und spannendes Umfeld.

Klar war mir, dass jede Weiterbildung ein hohes Mass an Eigeninitiative und Zeit erfordert. Aufwand und Nutzen stehen hier jedoch in einem hervorragenden Verhältnis. Daher kann ich das Studium an der SGBS nur empfehlen.»

MTU Aero Engines

Marko Niffka
Senior Manager Business Development MRO
MTU Aero Engines GmbH
DE-München

«Die vielfältigen Konzepte und Herausforderungen im Bereich Leadership wurden überzeugend vermittelt. Erfahrene Referenten beleuchten die verschiedenen Aspekte aus unterschiedlichen Blickwinkeln. Die Kombination aus Theorien, praktischen Beispielen und aktiver Beteiligung der Kursteilnehmer hat die Veranstaltungen für mich zu einem lohnenden Aufwand gemacht. Das Lernmaterial war umfangreich und in seiner Breite ebenfalls bereichernd.»

Interviews mit Absolventen/-innen MBA-Studiengänge, Abschluss 2012

MYLLYKOSKI

Jose Mambrino
Director Sales Operations
Myllykoski Sales GmbH
DE-Augsburg

Welche Gründe haben Sie dazu bewogen eine berufsbegleitende Weiterbildung an der St. Galler Business School zu besuchen?

Die kontinuierlich steigenden Anforderungen des Marktes, die geringe Vorhersehbarkeit und Verlässlichkeit des Umfelds und die hohen Ansprüche qualifizierter Mitarbeiter, die mich als Führungskraft forderten waren ausschlaggebend für meine Entscheidung, meinen Wissens- bzw. Managementhorizont zu erweitern.

Des Weiteren wollte ich, 15 Jahre nach meinem Universitätsabschluss, das Gelernte und Verlernte aufarbeiten und auf den neuesten Stand bringen. Mit dem Vorteil, diesmal mit einen hohen Praxishintergrund ausgestattet zu sein und in kleinen Gruppen und Seminaren mit Kommilitonen unterschiedlichster Branchen zusammenzuarbeiten.

Wie haben Sie vorab die Möglichkeit einer Studienberatung bzw. Einholen von Referenzen genutzt, und inwiefern war dies für den Entscheid zugunsten der St. Galler Business School ausschlaggebend?

Ich hatte 2007 schon einen Kurs bei einem Mitbewerber in St. Gallen besucht. Auch dieser Kurs war hervorragend. Bei der SGBS buchte ich im Jahr 2010 einen Kurs. Ich war von der Qualität der Dozenten, den Inhalten, der besonderen Atmospähre in den Seminaren und den interessanten Kommilitonen beeindruckt, sodass ich nicht lange zögern musste, um den Schritt, einen 2-jährigen MBA zu belegen, zu wagen.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Beruflich können sie sofort praktisch Erlerntes aus den Seminaren übertragen – eine absolute Stärke des St. Galler MBA. Sei es im Bereich Finanzen, Leadership, Marketing oder Strategie, die SGBS verfügt über hervorragende Inhalte und Dozenten, die eine schnelle Umsetzung des Erlernten ermöglichen.

Speziell das komplexe Thema des «Leadership» wird durch die hervorragenden Inhalte und den praxiserprobten Dozenten aus dem Bereich der «Marketing-Lyrik» in die Realität geholt. Es gibt keine gutgemeinten Ratschläge, sondern klare Ansätze, wie man sich und seine Umwelt hinterfragt, Lösungsansätze kreiert und umsetzt. Der Bereich der Führung war und ist wohl die grösste Herausforderung für die meisten MBA-ler.

Durch den zeitlichen Aufwand ist auch die Zusammenarbeit mit den engsten Mitarbeitern zu reorganisieren, d.h. der MBA verändert durch die berufliche Abwesenheit während der Präsensmodule die Arbeitsweise. In meinem persönlichen Fall habe ich jedoch nur positive Erfahrungen gemacht. Die geringere Präsenz wurde durch eine höhere Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter mehr als kompensiert, das schon vorhandene Vertrauen noch weiter gestärkt.

Wenn Sie zurückblicken, würden Sie das Studium zum MBA in Integrated Management wieder aufnehmen, wieder bei der St. Galler Business School?

JA!

publicare

Wolfgang Baumgartner
Geschäftsführer
Publicare GmbH Österreich
AT-Pasching

Welche Ziele verfolgen Sie mit einer umfassenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft?

Das Ziel ist die steigende Komplexität und zunehmende Beschleunigung managen zu können. Die Zahl der zu treffenden Entscheidungen und individuellen Anforderungen an sich selbst steigen immer mehr. Dazu benötigt es einer zielgerichteten Ausbildung in einer renommierten Fachschmiede um dies heute und morgen managen zu können.

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter von Management-Ausbildung, warum haben Sie sich ausgerechnet für die SGBS entschieden?

Ich habe bereits einen MAS und MBA mit Schwerpunkt «General Management» an der Universität Klagenfurt absolviert, die mir bei meinen Aufgaben als Geschäftsführer hilfreich waren. Allerdings hat mir noch das letzte Puzzleteilchen gefehlt. Durch das in den letzten Jahren aufgebaute Netzwerk bin ich durch Herrn Prof. Dr. Robert Neumann auf den MBA für «Integrated Management» gestossen. In meiner Position als Geschäftsführer eines aufstrebenden Handelsunternehmens waren die Studienschwerpunkte «Finanzen» und «Führung und Leadership besonders wertvoll.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Meine Position im Unternehmen als Geschäftsführer verlangt von mir tagtäglich viele operative Entscheidungen, aber natürlich auch weitsichtige strategische Planung. Da wir ein kleines Handelsunternehmen sind, dass sich in einer starken Wachstumsphase befindet, ist die normative Ebene mit der Unternehmenskultur und den gelebten Werten von immenser Bedeutung für uns. Da sowohl Umsatz, wie auch Mitarbeiteranzahl in den letzten fünf Jahren sehr stark gestiegen sind, ergibt sich eine Vielzahl an Ansatzmöglichkeiten. Die drei Managementebenen erfolgreich zu verbinden habe ich durch meine Ausbildung in St. Gallen gelernt – einerseits die Delegation im operativen Bereich an Abteilungsleiter und vermehrt die Konzentration auf die Weiterentwicklung unserer Strategie, andererseits das Augenmerk auf Unternehmenskultur und verbindende Werte zu richten und sie täglich den Mitarbeitern vorzuleben. Mit Hilfe des St. Galler Führungsmodells und dem ganzheitlichen systemorientierten Management vor meinem geistigen Auge ist es möglich die Komplexität zu verringern und meinen Führungsaufgaben besser und überlegter nach zukommen.

Fühlten Sie sich während des Studiums einer «Community» zugehörig?

Durch meine früheren Studiengänge war ich gewohnt zwei Jahre mit den gleichen Studienkollegen zu verbringen. Der Vorteil dabei war, dass es möglich war Lerngruppen zu bilden und sich alle als Team gesehen haben. In St. Gallen ist es ein völlig verändertes Konzept, da in jedem Seminar viele neue Studierende teilnahmen. Der Vorteil dabei war, dass man viele unterschiedliche Branchen kennenlernt. Dies bewirkte viele neue Erfahrungen und ermöglichte einen grossen Kreis an interessanten Personen kennen zu lernen. Durch die beiden Studienjahre hatte ich daher die Möglichkeit, ein länderübergreifendes Netzwerk aufzubauen. Der Alumniklub an sich ist sicherlich ein zusätzliches Instrument um Kontakte zu pflegen. Bereits während meiner Studienzeit habe ich am Herbsttreffen in Wien, im wunderschönen Hotel Sacher teilgenommen.

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Meiner Meinung nach für all jene Querdenker, Macher, Visionäre, die nach Einfachheit und einem Ausweg aus der zunehmenden Komplexität suchen. Für all jene Personen, die aktiv sich selbst und das Unternehmen für das sie tätig sind, weiter entwickeln wollen und «Neuem» gegenüber offen sind.

Diesen Menschen bietet das St. Galler Konzept der Business School viele Ansatzpunkte und Umsetzungsmöglichkeiten für die täglichen Herausforderungen. Man darf es jedoch nicht als alleiniges «Kochrezept» verstehen, die individuelle Anpassung an die persönliche Situation und die Situation in der sich das eigene Unternehmen befindet, sind unabdingbar.

BILFINGER

Hannes Hügel, MMBA, MAS
Leiter des Geschäftsfeldes
Maschinentechnik
Bilfinger SE
DE-Mannheim

Wie sehen Sie die Frage nach Weiterbildung im Management, ist diese notwendig, und wenn ja in welcher Form und in welchem Umfang?

Führungskräfte sind in der Praxis ständig mit neuen Herausforderungen der In- und Umwelt konfrontiert, für deren Bewältigung umfangreiches Management-Know-how erforderlich ist. Dieses wird in der Grundausbildung – auch in Hochschulstudien – in der Regel nicht im erforderlichen Ausmass gelehrt. Deshalb ist es ein Gebot der Stunde, dieses Know-how im Zuge von Weiterbildungsprogrammen zu erwerben. Meiner Ansicht nach sind hierzu fundierte und durchaus längerfristige Ausbildungsprogramme – wie beispielsweise ein MBA – die ideale Form, da die Komplexität der Thematik in Kurzausbildungen kaum vermittelt werden kann.

Inwiefern konnten Sie sich mit dem didaktischen Konzept der St. Galler Business School identifizieren?

Die Ausbildung an der St. Galler Business School zeichnet sich für mich durch ihren starken Praxisbezug aus. Die Lehrveranstaltungsinhalte sind inhaltlich sehr gut ausgewählt und stark anwendungs- und lösungsorientiert.

Wie konnten Sie das Fernstudium und die Diplomarbeit zeitlich mit Ihrer Arbeit kombinieren, war dies möglich ohne das eine oder andere stark zu vernachlässigen?

Die Teilnahme an der Ausbildung bedeutete einen sehr hohen Zeitaufwand, insbesondere die Erstellung der Diplomarbeit. Hier hat sich das flexible Terminangebot in St. Gallen als sehr hilfreich erwiesen. Dadurch, dass ich die Inhalte der Ausbildung stets mit konkreten Aufgabenstellungen in meinem Unternehmen verbinden konnte, hat sich der hohe Zeitaufwand aber auch immer für mein Unternehmen rentiert.

Welchen Nutzen in Ihrem Berufsleben konnten Sie aus dem Besuch des Diplomstudiengangs ziehen?

So kurz nach dem Abschluss des Studiums kann ich feststellen, dass ich die Inhalte der Seminare sehr gut und unmittelbar für die Lösung von anstehenden Herausforderungen in meinem Unternehmen nutzen konnte.

Interviews mit Absolventen/-innen MBA-Studiengänge, Abschluss 2012

B|BRAUN
SHARING EXPERTISE

Johanna Ullrich
Global Research and
Development Controlling
B. Braun Medical AG
CH-Sempach

Sie haben sich für einen Studiengang der St. Galler Business School entschieden, was war aus Ihrer Sicht dafür ausschlaggebend?

Das Erlernen eines strukturierten Umgangs mit den zentralen Themen eines Managers und vielmehr noch eines Leaders ist für mich von essentieller Bedeutung, um in turbulenten Zeiten wirkungsvoll, im Sinne zukunftsorientierter Unternehmensgestaltung, agieren zu können.
Ganzheitliche Unternehmenssteuerung war vor diesem Hintergrund der von mir gewählte Schwerpunkt für ein nebenberufliches Studium. Nach Evaluierung einiger Optionen, habe ich mich für das sehr praxisorientierte MBA-Programm an der St. Galler Business School entschieden. Das Programm der SGBS ist auf die für mich relevanten Themen fokussiert, und es findet stets eine Betrachtung im Kontext des Unternehmen als Ganzes statt, was zudem ausschlaggebend für die Wahl des «MBA in Integrated Management» war.

Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzstudium, Seminararbeit/Master Thesis und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Um die Herausforderung bestehend aus der Parallellität von Beruf und Studium erfolgreich zu bestehen, habe ich gelernt mein eigenes Handeln vermehrt zu reflektieren und vor allem mich selbst konsequenter zu führen. Die praktische Relevanz der Studieninhalte erleichterte zudem das Zeitmanagement, da diese schon während des Studium gezielt in die praktische Anwendung gebracht werden konnten.
Auch die Erstellung der Master-Thesis konnte unmittelbar mit dem Beruf verbunden werden. Diese bot die Möglichkeit theoretische Konzepte aufzugreifen, zu diskutieren und diese gezielt auf die Praxis zu übertragen. Ich konnte das in der Master-Arbeit ausgestaltete Konzept beispielsweise direkt im Unternehmen präsentieren und der resultierende Aktionsplan befindet sich im Unternehmen in der Umsetzung.
Darüber hinaus bietet die Mischung aus Fernstudienmodulen und Seminaren ein abwechslungsreiches und umfassendes Studium, das stets neue Betrachtungsweisen aufzeigt und die eigene Ausgestaltung ermöglicht.

Als Studentin zum «MBA in Integrated Management» waren Sie neben dem Fernstudium auch in zahlreichen offenen Seminaren mit Teilnehmer zusammen, welche kein Diplom absolvieren, ist dies nicht ein Nachteil?

Die offenen Seminare leben insbesondere durch die Vielfalt an vertretenen Branchen, verschiedenen Verantwortungsbereichen sowie dem persönlichem Erfahrungsaustausch während und auch nach den Seminaren. Die unterschiedlichen Hintergründe der Teilnehmer fördern zudem die ganzheitliche Betrachtung der Themenschwerpunkte und ermöglichte es ein wertvolles und breites Netzwerk aufzubauen. Ich schätze es sehr, wertvolle Persönlichkeiten auch ausserhalb des MBA-Teilnehmerkreises kennengelernt zu haben und freue mich über den Kontakt und Austausch über das Studium hinaus.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Innerhalb meiner achtjährigen Berufserfahrung im Hause B. Braun konnte ich einen umfassenden Überblick über die normativen, strategischen und operativen Strukturen sowie die hausinternen Führungssysteme gewinnen.

Derzeitig bin ich für das standortübergreifende Forschungs- und Entwicklungscontrolling verantwortlich. Speziell bin ich mit dem Aufbau und der Implementierung eines modernen, international anwendbaren F&E-Controlling-Prozesses inkl. prognostischer Balanced-Scorcard betraut, um die Strategieimplementierung in F&E durchzusetzen und vorausschauend Innovations- und letztlich Erfolgspotentiale auszugestalten. Das diesbezügliche Konzept konnte ich im Rahmen der Master-Thesis erstellen und gemäss Meilensteinplanung in der Praxis implementieren. Darüber hinaus steht die kaufmännische Beurteilung strategischer Geschäftsfelder oder strategischer Einzelprojekte sowie die betriebswirtschaftliche Beratung des Managements auf der Tagesordnung.

Die im Rahmen des Studiums erlernten Methoden und Tools sowie die integrierte Betrachtung können vor diesem Hintergrund unmittelbar in der täglichen Arbeit angewendet werden. Insbesondere die Schwerpunkte Strategieentwicklung, Geschäftsmodellierung, Finanzen und Controlling sowie Ausgestaltung über Marketing und Sales im Rahmen des MBA-Programms ermöglichen es mir heute, komplexe Situationen schneller umfassend zu analysieren und ganzheitlicher zu bewerten.

Darüber hinaus freue mich, im geschäftlichen und auch privaten Umfeld, vermehrt Anreize zur Selbstreflexion zu geben. Feedback, Wertschätzung und resultatorientiertes Coaching sind aus meiner Erfahrung die elementare Basis für persönliches Reifen und nachhaltiges unternehmerisches Wachstum, sodass sich diesbezüglich insbesondere Aspekte des Leaderships, der Organisationsentwicklung, des Coachings und des Change-Managements in meinem Handeln wiederfinden.

Mit starken Feedback- und Führungssystemen, intensiven Coachings, Sinn und Leidenschaft die Zukunft zu gestalten, das ist es wonach ich heute in meinem Handeln strebe. Ganz nach dem Glaubenssatz „Leadership is a choice“ habe ich durch das MBA-Programm einen neuen Weg für meine private, wie auch berufliche Weiterwicklung gefunden.

swisscom
Gerhard Lung
Head of Project
Management Steering
Swisscom
CH-Zürich

Welche Ziele verfolgten Sie mit einer umfassenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft?

In der heutigen Zeit ist eine Karriere im oberen Management ohne umfassende akademische Ausbildung nur schwer zu verwirklichen.
Des Weiteren ist eine laufende Erweiterung, Auffrischung und Erneuerung des eigenen Wissens unumgänglich, um sich in der Berufswelt zu behaupten.
Somit war dieses Studium die logische Konsequenz aus den Anforderungen des Berufslebens und meiner persönlichen Motivation «up to date» zu sein.

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter einer MBA-Ausbildung, warum haben Sie sich ausgerechnet für die SGBS entschieden?

Neben dem Ansatz, dass ich ein Studium suchte, das grossteils auf Fernstudien basiert, war der modulare Aufbau der einzelnen Module und die flexible Auswahl, angepasst auf meine Wissenslücken, ausschlaggebend. So konnte ich die passenden Seminare zu den passenden Termin einfach zusammenstellen und hatte somit einen sehr flexiblen Ausbildungsplan.
Dazu kamen die wirklich herausragenden Fähigkeiten der einzelnen Referenten, welche ich schon in einem vorhergehenden Diplomlehrgang kennen lernen durfte.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Durch das Studium war es mir möglich, mehrere Bereiche unseres Unternehmens innert kurzer Zeit zu durchlaufen, mein Wissen noch mehr zu vertiefen und optimal in unser Unternehmen einzubringen. Dies waren unter anderem die Leitung des Produktmanagements, mehrere Projekte im FC Bereich und in meiner aktuellen Position der Aufbau einer Projekt Governance für den gesamten Geschäftsbereich.

War es trotz eines Fernstudienanteils möglich, sich einer «Community» während des Studiums zugehörig zu fühlen?

Ja, durch die Teilnahme an den Kursen konnte der Kontakt zu vielen Studienteilnehmern hergestellt werden. Dies hatte sogar den Vorteil, dass die «Community» viel grösser war, als bei einer klassischen Ausbildung und sich mehr und teilweise intensivere Kontakte zu Studienkollegen aufbauen liessen.

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Generell ist Weiterbildung natürlich für alle Personen geeignet. Das damit erworbene Wissen kann geschäftlich und in vielen Bereichen auch privat genutzt werden. Die Studienlehrgänge und Seminare der SGBS halten für die unterschiedlichsten Berufsgruppen ein optimales Potpourri an Wissen bereit, dass man auf die individuellen Bedürfnisse einfach abstimmen kann.
Einzige Voraussetzung an den Studenten – neben dem Hunger nach neuem Wissen – ist eine gewisse Selbstdisziplin und ein gutes Zeitmanagement, um die Vorteile eines Fernstudiums zu nutzen.

Absolventeninterview Abschluss Herbst 2011 «International Executive MBA»

SEEBERGER SEIT 1844

Ralph Beranek
Geschäftsleitung / Managing Director
Seeberger KG
DE-Ulm

Sie haben sich für den «International Executive MBA» Studiengang der St. Galler Business School entschieden, welcher in Kooperation mit der Universität Klagenfurt durchgeführt wird. Warum?

«Grundsätzlich wollte ich nach vielen Jahren praktischer Unternehmensführung mein Wissen und meine Kompetenzen wieder auf den aktuellen Stand bringen. Gleichzeitig reizte mich die Herausforderung neben dem Job ein internationales Master-Studium für Executives durchzuführen und auch mit einer Prüfung und einer Masterarbeit abzuschliessen. Meine Wahl fiel dabei auf die SGBS, da hier viele Punkte zusammenkommen:

- Hohes internationales Renommée
- Flexible und individuelle Studienorganisation
- Internationaler Studiengang mit vielen Auslandsaufenthalten, u.a in USA, England und Asien; sehr oft ist Englisch die Seminarsprache
- Inhaltliche Schwerpunkte auf strategischer und wertorientierter Unternehmensführung»

«Internationaler Studiengang»

Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzstudium, Diplomarbeit und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

«Ehrlicherweise muss ich zugeben, dass ich den gesamten Aufwand für das Studium zunächst unterschätzt habe. Als ich aber mit meiner Anmeldebestätigung meinen Studienplan sowie die Unterlagen und die Bücherliste für die vier ersten Fernstudienmodule erhalten habe, wurde mir schnell klar, dass ich ein striktes Zeitmanagement benötige. So habe ich mir immer klare Zeitvorgaben für jeden Studienabschnitt gesetzt, z.B. 8 Wochen für Literaturstudium und anschliessend 4 Wochen für die Erstellung der Studienarbeit, mit der jeweils die 4 Fernstudienmodule abgeschlossen werden. Es gehört allerdings schon eine grosse Portion Disziplin dazu, nach einem vollen Arbeitstag, sich abends noch zwei oder mehrere Stunden an den Schreibtisch zu setzen. Wichtig war für mich auch, dass meine Familie mein Studienziel akzeptiert und meine geistigen und physischen Abwesenheitszeiten toleriert hat.

Die Präsenzzeiten wurden gemeinsam mit der Studienorganisation ebenfalls gleich zu Beginn festgelegt. Dank dieser langfristigen Planung konnte ich die Präsenzzeiten gut in meinen beruflichen Kalender integrieren. Es ist auch sehr hilfreich, dass bei der SGBS die Präsenzzeiten bis auf den Aufenthalt in den USA jeweils unter einer Woche liegen.»

«Es gehört eine grosse Portion Disziplin dazu.»

Als Student des «International Executive MBA» waren Sie neben dem Fernstudium in den zahlreichen offenen Seminaren mit immer wieder anderen Teilnehmenden zusammen, von denen viele zudem kein Diplom oder ein anderes Diplom absolvieren; ist dies nicht als ein Nachteil zu werten, da Sie dadurch keiner «fixen Kursklasse» zugeordnet waren?

«Anfänglich habe ich das durchaus als einen gewissen Nachteil empfunden, da so zunächst kein richtiges Zugehörigkeitsgefühl entstehen konnte. Nach mehreren Seminarrunden wird dieser Nachteil allerdings in einen Vorteil umgemünzt, da durch die offenen Seminare immer wieder neue Impulse von anderen Teilnehmern mit neuen Erfahrungswerten einfliessen. Überhaupt möchte ich sagen, dass für den Erfolg des Studiums nicht nur der Input der Dozenten, sondern auch der Austausch von Wissen und Erfahrungen unter den Teilnehmern sehr wichtig ist. Vielleicht sollte daher die Studienorganisation immer ein Erstsemestertreffen installieren, damit schneller ein Zugehörigkeitsgefühl entstehen und dieser Erfahrungsaustausch gleich zu Beginn besser genutzt werden kann.»

«Viele Dozenten haben mich nicht nur inhaltlich beeindruckt, sondern auch durch ihre persönliche Ausstrahlung.»

Wie gross ist nun Ihr Netzwerk aus Kontakten im Rahmen der Studiengänge?

«Über die zwei Jahre sind sehr viele Kontakte zu sehr interessanten Menschen entstanden; und das sowohl zu den Teilnehmern als auch den Professoren und Dozenten. Ich kann diese Kontakte nicht in einer Zahl benennen, aber mein Netzwerk hat sich auch international deutlich vergrössert.»

Wie beurteilen Sie die Qualität der Dozenten, der Fernstudienmodule sowie der Betreuung?

«Grundsätzlich finde ich es sehr positiv, dass bei der SGBS eine Vielfalt gepflegt wird. So teilen sich die Seminare prinzipiell mehrere Dozenten. Jeder von Ihnen beleuchtet ein Thema aus einem anderen Blickwinkel und hat «seine eigene Sprache», so dass wirklich jeder Student seine Lehren und Schlüsse ziehen kann. Auch stimmt aus meiner Sicht der Mix aus Theorie und Praxis. Der Transfer in das eigene unternehmerische Umfeld sollte so für jeden möglich sein. Viele Dozenten haben mich nicht nur inhaltlich beeindruckt, sondern auch durch ihre persönliche Ausstrahlung. So bin ich sicher, dass ich mit einigen auch nach Abschluss meiner Studienzeit in Kontakt bleiben werde.»

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

«Im ersten Studienhalbjahr haben wir in der Firma in einem Projekt unser Reportingsystem komplett neu aufgesetzt. Hier konnte ich natürlich das Thema Finanzen perfekt umsetzen. Mein persönlicher Schwerpunkt liegt jedoch in der Unternehmensstrategie. Hier bietet der integrierte Management-Ansatz der St. Galler Business School enorm viele Tools, die direkt verwendet werden können und die helfen, die Gesamtzusammenhänge nicht nur für einen selbst, sondern auch für die Führungskräfte und Mitarbeiter transparent zu machen. Die Umsetzung einer Strategie bedeutet jedoch auch, dass die Organisation und die Strukturen immer wieder an die Ziele und die Marktverhältnisse angepasst werden müssen. Dabei sind die Erkenntnisse rund um das Thema Change Management und Leadership sehr hilfreich.»

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

«Diese Frage kann ich natürlich aus meiner Teilnehmer-Perspektive nur eingeschränkt beantworten. Prinzipiell sind die verschiedenen Studiengänge ja für Nachwuchskräfte oder für Executives konzipiert. Die Zielgruppe ist in der Ausschreibung jeweils gut beschrieben. Aus meiner Erfahrung, und das habe ich sehr geschätzt, stützt sich die SGBS auf den Ansatz des «Integrierten Managements» mit den vier Schwerpunkten Finanzen, Strategie, Leadership und Marketing / Verkauf. Bei diesen Schwerpunkten wird sehr in die Tiefe gegangen und die Themen werden von ganz unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet. Andere Spezialthemen wie Prozess-, Qualitätsmanagement oder Lean-Management können dagegen aus Zeitgründen nur gestreift werden.»

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2011

John Lay Solutions

Stephanie Briner
Director Consulting & Sales
John Lay Solutions AG
CH-Luzern

«Viele unserer Kunden und Interessenten wissen, DASS sie digitales Marketing in der Kundenansprache nutzen, aber nicht genau WIE sie digitales Marketing nutzen wollen. Beratungs- und Konzeptarbeiten sind entscheidend für den späteren Erfolg der Kommunikation. Die Weiterbildung zum ‹Dipl. Consultant SGBS› hat mich praxisnah mit nützlichem theoretischen Wissen beim Aufbau unserer Beratungsleistungen für ‹Digitales Marketing› unterstützt. Die als Projektarbeit erstellte Marketingstrategie wurde in der Praxis umgesetzt und hat massgeblich dazu beigetragen, dass Consulting heute einen eigenen Leistungsbereich bei John Lay Solutions darstellt.»

AGCO Your Agriculture Company | MASSEY FERGUSON

Christian Forster
Verkaufsdirektor
ACGO Deutschland GmbH,
Geschäftsbereich Massey Ferguson
DE-Marktoberdorf

«Auf der Suche nach einer Möglichkeit zur Weiterbildung parallel zur beruflichen Tätigkeit bin ich über unsere HR-Abteilung auf die SGBS aufmerksam geworden und habe das Studium zum ‹Dipl. Verkaufsleiter SGBS› absolviert.

Die Mischung von Fernstudienteilen, Seminarblöcken und Kolloquien zeichnen die Studiengänge aus. Die Dozenten vermitteln in den Seminaren und Kolloquien ein hohes Wissen aus Theorie und Praxis, das sich im beruflichen Alltag zur Anwendung hervorragend eignet. Zudem wird den Studienteilnehmern jede mögliche Unterstützung zur Zielerreichung geboten.

Der Kontakt und Erfahrungsaustausch mit Studienkollegen in den Seminaren und Kolloquien fördert einen branchen- und länderübergreifenden Dialog.

Mein Fazit: Ich würde es wieder tun und kann es nur weiterempfehlen!»

RBS™

Peter Balke
The Royal Bank of Scotland N.V
DE-Frankfurt am Main

«Trotz oder gerade weil ich seit mehr als 15 Jahren postuniversitärer Praktiker bin, hatte mein Kopf wieder Lust auf Lernen und Durst nach neuem Wissen. Ebenso wollte ich herausfinden, ob meine angewendeten Kenntnisse und Methoden in Fach und Führung noch immer dem ‹state of the art› entsprechen. Ausgestattet mit dem theoretischen Grundwissen von Hans Ulrichs Ansatz zum systemorientierten Management sowie Knut Bleichers Konzeption zur integrierten, weil ganzheitlichen Unternehmensführung, war für mich frühzeitig klar, dass die SGBS genau die richtige Herausforderung für Standortbestimmung und Wissensmehrung darstellt.

Jetzt, wo ich diese Zeilen schreibe, schaue ich mit Begeisterung auf eine der schönsten Lern- und Lebensabschnitte zurück. Die Zeit an und mit der SGBS hat ‹reich› gemacht, weil im Laufe des Studiums neben der bestätigenden Standortbestimmung ein unglaublicher Reichtum an neuen Denkanstössen und neuem Wissen getreten ist. Dieses Ergebnis verdanke ich einer Studienkonzeption, die in ihrem Aufbau und Ablauf hervorragend durchdacht ist. Wie von selbst fügt sich ein Kapitel an das Nächste. Fallstudien werden zu einer inspirierenden Selbsterfahrung. Seminare offerieren Tools, mit denen die Dekomposition von noch so komplizierten und komplexen wirtschaftlichen Zusammenhängen mit Leichtigkeit gelingt. Letzteres wiederum ist insbesondere der Qualität der Dozenten zuzuordnen, die mit brillanter Didaktik und überragender, weil praxisnaher Vermittlungskompetenz, überzeugen.

Allein diese Faktoren führen bereits zu einem exzeptionellen Mehrwert. Der Besuch der SGBS führt wahrhaftig zu ‹WEITER(ER)-BILDUNG›. Die SGBS bildet ihre Schüler weiter. Lebensnah, lebensecht. Und für die sofortige Anwendung in der Praxis unbedingt geeignet. Das merkt mein Arbeitgeber jeden Tag. Danke dafür.»

schlütersche
Marketing Services Hannover GmbH

Bodo Svenson
Geschäftsführer
Schlütersche Marketing Services
Hannover GmbH
DE-Hannover

«Ich bin absolut begeistert von der praxisorientierten Methodik und von der qualitativen Durchführung der einzelnen Schulungsbausteine und -Themenblöcke.

Vor allem der intensive Erfahrungsaustausch zwischen Teilnehmern und Lehrkräften machte den Diplomlehrgang für mich zu einem einzigartigen Erlebnis. Ich konnte sowohl persönliche als auch berufliche Kontakte knüpfen, die ich sehr schätze.

Meine Diplomarbeit gab mir zudem die Gelegenheit – da die Anforderung bestand, ein konkretes Beispiel auszuarbeiten – in meinem Fall das Grosskundenbetreuungssystem der Schlüterschen Marketing Services GmbH zu optimieren und in der Praxis umzusetzen.

Gerhart Hauptmann (1862–1946), dt. Dichter, hat einmal gesagt: ‹Sobald jemand in einer Sache Meister geworden ist, sollte er in einer neuen Sache Schüler werden.› Ich will nicht behaupten, dass ich ein Meister bin, aber Schüler in der St. Galler Business School zu sein, lohnt sich!»

WINCOR NIXDORF

Hagen Höhl
Director Strategic Sales –
Wincor Nixdorf International
DE-Paderborn

«Das Angebot an berufsbegleitenden MBA-Studiengängen in Europa ist sehr gross und eine Entscheidung – basierend auf den Inhalten der Hochglanzbroschüren der verschiedenen Anbieter – nur schwer zu treffen.

Die zeitlich flexible und modulare Gestaltung des Studienganges hat bei mir den Ausschlag gegeben, mich für den MBA Studiengang an der SGBS zu entscheiden.

Und, meine gesetzten Erwartungen wurden mehr als erfüllt:

Die Materialien für das Selbststudium waren klar strukturiert und glänzten durch hohe Aktualität der Themen. Dies führte dazu, dass Selbstmotivation und Disziplin während des Studiums auf einem hohen Level verblieben. Die Betreuung von Seiten der SGBS war in jeder Phase des Studiums hervorragend und darauf ausgerichtet, den Studierenden bei der erfolgreichen Bewältigung des Studiums zur Seite zu stehen. Die Seminare zeichneten sich durch hochklassige Referenten und Praxisnähe aus, was die Umsetzung der Lerninhalte in die Praxis stark vereinfacht hat.

Besonders hervorheben möchte ich noch die Kolloquien und die Campus Woche zum Ende des Studiums, in denen die Lerninhalte des gesamten Studiums nochmals kompakt und verständlich zusammengefasst wurden und so einem erfolgreichen Abschluss nichts im Wege stand.

In Summe war es die richtige Entscheidung und eine aussergewöhnlich gute Erfahrung!»

KNAUF Gips KG

Gerhard Wellert
Leiter Sparte Export- und
Industriekunden
Knauf Gips KG
DE-Iphofen

«Der Diplomstudiengang General Management der St. Galler Business School stellte für mich die optimale Ergänzung zu meiner akademischen betriebswirtschaftlichen Grundausbildung und den seither gewonnen mehrjährigen praktischen Erfahrungen in Management- und Führungsaufgaben dar. Sehr erfrischend und praxisgerecht war die Fülle an Fallstudien, die zusammen mit Studienkollegen aus den unterschiedlichsten Branchen während der Präsenzzeiten an der SGBS in Teamarbeit gelöst wurden.

Den Dozenten der SGBS merkt man mehrheitlich den engen Bezug zu eigenen aktuellen Consultingaktivitäten an. Diese Nähe zu Managementherausforderungen «live und in Farbe» prägt die Art und Weise der Wissensvermittlung in den Seminaren und baut geschickt die Brücke zwischen dem ganzheitlichen systemtheoretischen Ansatz und der Projektion der Seminarinhalte in die betriebliche Praxis.»

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2011

PD Dr. med. Michael Ströhlein
Leitender Oberarzt
Klinikum Köln-Merheim, Klinikum der Universität Witten/Herdecke
DE–Köln

«Mit der zunehmenden Verantwortung einer Leitungsposition in einer grossen chirurgischen Klinik werde ich mit Herausforderungen des Managements und der Personalführung konfrontiert, für die ich in meinem klassischen akademischen Werdegang nicht ausgebildet wurde.

Das Studium zum «General Management Diplom» der SGBS› erschien mir als eine gute Option, die Prinzipien von integrierten Management kennenzulernen.

Besonders interessant war der Kontakt zu Teilnehmern aus diversen Gebieten. Beeindruckend war die Übertragbarkeit der Konzepte auf unterschiedliche Branchen. Insbesondere konnte ich immer wieder Parallelen zur Situation in der modernen und zunehmend ökonomisierten Medizin finden.

Die Seminare der SGBS haben mir vor allem auch wegen der wirklich kompetenten, aber in ihrer Persönlichkeit auch sehr unterschiedlichen Dozenten, gut gefallen und waren wegen einer komprimierten Wissensvermittlung auch inhaltlich effektiv. Durch die Interaktion mit den Teilnehmern aus unterschiedlichen Branchen wurde eine persönliche und inspirierende Stimmung geschaffen, von der alle profitierten. Es hat mir richtig Spass gemacht.»

Jochen Geis
Geis-Gruppe
Kaufmännischer Leiter Landverkehr
DE–Bad Neustadt an der Saale

«Nach meinem ersten, eher operativ geprägten Studium, war es für mich ein logischer nächster Schritt, auch im wichtigen Bereich Finanzen und Controlling eine exzellente Ausbildung zu erlangen. Das Studienmodell der SGBS hat mich dahingehend absolut überzeugt, auch neben dem Job einer hervorragenden Ausbildung durch flexible Modulbausteine nachgehen zu können. Zudem sprechen die hohe Internationalität und der damit einhergehende gute Branchenmix der Teilnehmer in den Modulen für interessante Austauschmöglichkeiten und verschiedenste Praxissichten.»

Markus Tollinger, MBA
Teamleiter Kommerzkunden
Raiffeisen-Landesbank Tirol AG
AT – Innsbruck

«Nach 22 Jahren Berufserfahrung im Privat- und Firmenkundengeschäft unserer regionalen Bankengruppe, die letzten 10 Jahre als Führungkraft, stand ich mit 40 Jahren an einem zentralen Punkt in meiner Laufbahn, an dem ich mich fragte, wie es weitergehen sollte. Ich entschied mich nach einer umfangreichen Analyse zahlreicher Anbieter und nach Abstimmung mit meinem Vorstand schliesslich für einen berufsbegleitenden MBA-Studienlehrgang an der St. Galler Business School. Ziel war es, den Blick über die eigene Branche hinweg und über die regionalen Grenzen hinaus zu schärfen und ein professionelles Rüstzeug für die Herausforderungen an ein Management in einer komplexen, sich stetig wandelnden Umwelt, zu bekommen. Am Ende dieser zweijährigen intensiven Periode habe ich nicht nur dieses Ziel erreicht, sondern konnte darüber hinaus ein wertvolles Netzwerk in der D/A/CH-Region aufbauen und meine soziale und persönliche Kompetenz weiterentwickeln. Rückblickend war die Aufbringung der erforderlichen Kosten- und Zeitressourcen (für Seminarteilnahme und Heimstudium) ein Investment mit höchster Rendite.»

Jens Färber
Executive Sales Manager
Max Schlatterer
GmbH & Co. KG
DE-Herbrechtingen

«Nach erfolgreichem Abschluss des Studienganges ‹MBA in Integrated Management› blicke ich auf eine für mich sehr prägende Zeit zurück. Zum einen konnte ich mir in den zahlreichen Seminaren einen Werkzeugkoffer der aktuellsten und etablierten Management-Tools aneignen, aus dem ich mich täglich bediene. Zum anderen profitierte und profitiere ich noch immer vom gegenseitigen Erfahrungsaustausch zu unterschiedlichsten Themen der Theorie und der Praxis mit anderen Seminarteilnehmern.

Meine Erwartungen bzgl. des Studiums wurden in aller Hinsicht übertroffen. Insbesondere zu erwähnen gilt die durchgängig hohe Qualität der Dozenten und Teilnehmer sowie der bereitgestellten Unterlagen. Ich kann den MBA-Abschluss, wie auch den Besuch von einzelnen Seminaren der SGBS, nur empfehlen.»

Thorsten Kellner
Project Manager
RAUMEDIC AG
DE–Helmbrechts

«Mit dem Studiengang ‹General Management Diplom SGBS› an der St. Galler Business School wollte ich mein Wissen im Rahmen eines Fernstudiums in den Bereichen Management und Betriebswirtschaftslehre erweitern. Augrund des international sehr guten Rufes habe ich mich für die St. Galler Business School entschieden. Weiter war es mir wichtig, das Erlernte mit einem entsprechenden Diplom qualifiziert zu belegen.

Das gewonnene Verständnis für das ganzheitliche Management hat meinen Blickwinkel verändert und hilft mir bei meiner Arbeit innerhalb des Unternehmens, aber und im Umgang mit Kunden.

Die Konzeption des Studiums mit Fernstudienmodulen, Seminaren und Kolloquien über den Zeitraum von 12 Monaten ist absolut gelungen, erfordert aber ein nicht zu unterschätzendes Mass an Eigeninitiative. Überzeugend war durchweg die sehr gute Qualität der Dozenten. Der Lernstoff ist gut strukturiert und Fallstudien bieten die Möglichkeit den jeweiligen Wissensstand zu überprüfen.

Die Weiterbildung ‹General Management Diplom SGBS› ist die perfekte Ergänzung zu meiner bisherigen Ausbildung als Diplom-Ingenieur. Ich kann die Ausbildung jedem empfehlen, der sich hochqualifiziert, umfassend und praxisnah mit Fragen des Managements beschäftigen und auf eine Position mit Gesamtverantwortung vorbereiten will.»

Christian Willingstorfer
Fenwal Blood Technologies
AT-Wien

«Eine Ausbildung an der SGBS hat im deutschsprachigen Raum ein hohes Ansehen. Meine Entscheidung für das General Management Diplom war die Mischung aus ‹Dazulernen und den beruflichen Alltag optimal in der Zukunft weiterhin bewältigen›. Beeindruckt war ich von dem systematischen Aufbau des St. Galler Konzepts (Theorie) und der praktischen Umsetzung.

Löblich möchte ich die Referenten erwähnen, die geduldig auf alle Fragen eingegangen sind und auch so manchen komplexen Stoff verständlich vermittelt haben. Sofern man es nutzen möchte, kann ich nur die Campus-Week vor der Prüfung empfehlen. Aufgrund dieser Erfahrung überlege ich mir, nun auch den MBA an der SGBS zu machen.»

Branislav Pavlovic
Director Solutions
TÜV Rheinland i-sec GmbH
DE–Gelnhausen

«Das MBA Programm der St. Galler Business School ist als Schulung bzw. Vorbereitung auf die Herausforderungen einer unternehmensleitenden Funktion sehr zu empfehlen. Der ganzheitliche Ansatz des «Integrated Management» hilft das bekannte Bauchgefühl eines Managers mit anerkannten Methoden zu visualisieren und in einem iterativen Prozess zu bearbeiten und somit nachhaltig Strategien bedarfsorientiert umzusetzen. Abgerundet wurde das Programm durch eine professionelle Organisation und Unterstützung des SGBS Teams, welches wenig Freiraum zur Kritik offen lässt. Die gut durchdachte Struktur des Programms hat mir ermöglicht, das Studium berufsbegleitend in der Regelstudienzeit erfolgreich abzuschliessen – ein wichtiger Meilenstein in meinem Berufsleben. VIELEN DANK!!!»

Walter Schläpfer
Leiter Produktion
Coop Bäckerei Wallisellen
CH–Wallisellen

«Nach ausführlichen Recherchen habe ich mich zugunsten der Business School St. Gallen entschieden um den MBA Studiengang zu absolvieren. Vorzüge ergaben sich durch die flexible Zusammenstellung des Studienprogrammes sowie auch der Möglichkeit, einen bedeutenden Teil der Ausbildung mittels Fernstudienmodulen zu bewältigen. Die Bedingung für die Wahl dieses Ausbildungsmodells ist eine grosse Selbstdisziplin und organisatorisches Geschick um das Zusammenspiel von Business, Seminaren, Familie und Freizeit reibungsarm gestalten zu können. Die fachlichen Kompetenzen der einzelnen Referenten sind auf sehr gutem Niveau. Dies betrifft nicht nur einzelne Fächer, sondern reicht von der strategischen Ebene bis hin zum rhetorischen Aspekt. Die Ausbildung zum «MBA in Integrated Management» ist anspruchsvoll, spannend, interessant und bietet zudem die Möglichkeit, Personen aus anderen Branchen und Fachrichtungen zu treffen. Das vermittelte Know-How kann ich im geschäftlichen Alltag zwischenzeitlich in vielen Bereichen erfolgreich ein- und umsetzen.»

Publikation «Ganzheitliches Management – Ausgewählte Diplomarbeiten der SGBS»

Band 1: Ideen- und Innovationsmanagement

2010

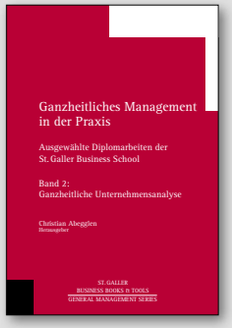
Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 1 befasst sich mit erfolgreichen Ideen- und Innovationsmanagement anhand von konkreten Unternehmensbeispielen. Über die Ist-Analyse eines bestehenden Geschäftsmodells analysiert Herr **Markus Heubi** die Idee der Gründung einer Sozialfirma der Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) anhand der Kriterien eines Businessplanes. Über den Businessplan werden Zukunftsaussichten und mögliche Erfolgsfaktoren für ein neues Geschäftsmodell aufgezeigt.

Am Beispiel der Firma SCHOTT erfolgt die Entwicklung und Einführung eines integrierten Ideen- und Innovationsmanagements für Prozess- und Produktinnovationen. Den Schwerpunkt legt Herr **Robert Hormes** dabei auf der Ideensammlung und -bewertung.

Wie eine Standortstrategie anhand der Analyse des Standortprofils eines Verkaufsgebietes im Geschäft der Matratzen Concord GmbH entwickelt wird, zeigt der dritte Artikel dieses Sammelbandes, verfasst von Herrn **Rainer Brockmöller**, auf. Über die quantitative und qualitative Analyse bestehender Standorte und ein daraus verändertes Standortprofil werden Erfolgsstrategien entwickelt, um das zukünftige Wachstum und Expansion zu sichern.



Band 2: Ganzheitliche Unternehmensanalyse

2010

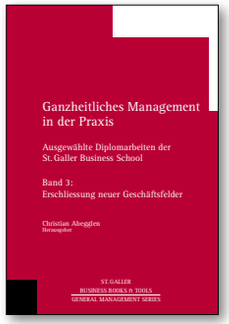
Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 2 beschäftigt sich intensiv mit der ganzheitlichen Unternehmensanalyse, wobei hier der Schwerpunkt auf der Zusammenführung von systemischen (Kommunikations-) Modellen und dem St. Galler Management Ansatzes liegt. Auch hier wird die kritische Auseinandersetzung wieder an konkreten Unternehmensbeispielen exemplarisch veranschaulicht. Besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf der operativen Umsetzung der Modelle.

Am Beispiel der Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) stellt **Karl Paukner** die anwendungsbezogene Implementierung ganzheitlicher integrierter Personalentwicklungs- und Strategieprozesse anhand systemischer Modelle und Interventionen dar.

Neben der strategischen Dimension beleuchtet ein weiterer Beitrag von **Jannis Lindschau** auch den normativen Aspekt des St. Galler Management Modells. Ausgehend von der gesellschaftlichen Werteentwicklung der letzten Jahre sowie zukünftiger Trends erfolgt die Vorstellung der gelebten Werte innerhalb des Unternehmens Edel AG. Die Ableitung von Erfolgsfaktoren für die aktive Steuerung der Unternehmenskultur im Kontext von innerer und äusserer Kommunikation bilden eine praxisnahe Vertiefung der normativen Dimension.



Band 3: Erschliessung neuer Geschäftsfelder

2010

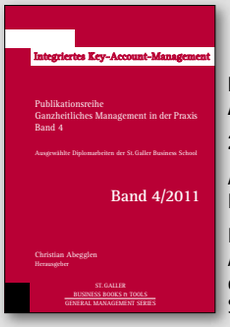
Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

In **Band 3** steht die Erschliessung neuer strategischer Geschäftsfelder im Vordergrund. Gerade im Kontext von Wandel und Innovationsbereitschaft wesentlich, folgen in diesem Band Analysen bestehender und ableitend daraus die Untersuchung der Gründung neuer strategischer Geschäftsfelder.

Die Entwicklung der Idee bis hin zur Prüfung auf Praktikabilität und der Überführung in einen Businessplan werden am Beispiel der Sitgate AG aus dem Bereich der Informationstechnologie durch **Swen Postels** dargestellt.

Anknüpfend an den integrativen Managementansatz diskutiert **Sabine Kerum** zur gelungenen Abrundung des Bandes - und gerade auch im Kontext von gesellschaftlichem Wandel und Veränderungen in Organisationen wesentlich - die Modifizierung von Vertriebsmodellen am Beispiel des deutschen Pharmamarktes. Besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf den Aspekten Mitarbeiterführung und entwicklung als Träger von Veränderungsprozessen.



Band 4: Integriertes Key-Account Management

2011

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 4 setzt sich anhand von drei Beiträgen mit Möglichkeiten der ganzheitlichen Struktur- und Prozessgestaltung im Sales- und Marketingbereich auseinander.

Der erste Beitrag von **Hans-Jörg Lindner** greift dazu die Frage auf, wie zentral oder dezentral ein globales Key Account Management sein sollte und beleuchtet diese Thematik am Beispiel eines mittelständischen Automobil-Zulieferers. Es werden Handlungsempfehlungen sowie zentrale Erfolgsfaktoren abgeleitet, die bei der Restrukturierung eines Grossabnehmer-Vertriebes zu berücksichtigen sind.

Im zweiten Beitrag untersucht Herr **Joachim Schmid** die Auswahl und Implementierung des idealen Verkaufsprozesses für den Groz-Beckert Konzern. Ableitend aus der Analyse des Ist-Zustandes im Kundenbeziehungsmanagement wird eine Soll-Konzeption basierend auf der Lean Management Theorie vorgestellt.

Im letzten Beitrag setzt sich Herr **Roger Affeltranger** kritisch mit den strategischen Herausforderungen bei der Implementierung eines integrierten Key Account Managements am Beispiel der Mettler-Toledo Process Analytics AG auseinander.

Publikation «Ganzheitliches Management – Ausgewählte Diplomarbeiten der SGBS»

Band 5: Produktmanagement im Einzelhandel und der Medienwelt

2011

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Dauerhafte Markterfolge eines Unternehmens sind immer auch Ergebnis eines professionellen Produktmanagements. **Band 5** widmet sich mit zwei Beiträgen genau diesem Thema.

Am Beispiel der mittelständischen Muster GmbH diskutiert **Nina Diana Tebartz** zunächst insbesondere den Prozess der Produktentwicklung, der zentraler Bestandteil des Muster-Produktmanagements ist. Über die Analyse und Bewertung der bestehenden Produktsegmente erfolgt die Darstellung des strategischen Prozesses für die Produktentwicklung in dieser Unternehmung.

Im zweiten Beitrag thematisiert **Wilfried Wüst** die zukünftige Entwicklung im Medien- und Telekommunikationsmarkt durch den Einfluss der digitalen Informationstechnologien. Anhand von Kennzahlen erfolgt die Darstellung des aktuellen Stands. Mittels Markterhebungen werden die zukünftige Entwicklung prognostiziert sowie Handlungsoptionen für die Marktteilnehmer aufgezeigt.

Band 6: Strategische Planung & Controlling

2011

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Um die aktuellen und zukünftigen Managementaufgaben erfolgreich zu erfüllen, ist es immer entscheidender, die ganzheitlichen Zusammenhänge und Wirkungsmechanismen in Unternehmen zu verstehen und mit betriebswirtschaftlichen Wissen und Steuerungsinstrumenten zu vernetzen. **Band 6** greift diese hochbrisante Thematik auf und befasst sich mit den Themen strategische Planung und Controlling.

Der erste Beitrag von **Thomas Schuler** leitet mit einer theorieorientierten Betrachtung der Steuerungsgrößen EBIT und Cash Flow ein, um ein einheitliches Verständnis dieser beiden Steuerungsgrößen im unternehmerischen Alltag zu schaffen. Der Praxistransfer erfolgt am Beispiel der R&A AG - ein Musterunternehmen tätig in der Metallindustrie.

Im zweiten Beitrag geht es um die analytische und konzeptionelle Betrachtung des Geschäftsrisikomanagements unter besonderer Berücksichtigung der Identifizierung von Geschäftsrisiken. Dabei erörtert **Thomas Schwarz** in der Praxis anwendbare Modellansätze für das ganzheitliche Management von Geschäftsrisiken in Kreditinstituten vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise.

Im Mittelpunkt des dritten Beitrags, verfasst von **Tamara Garny**, steht die Entwicklung eines Planungs- und Controllingsystems zur Steuerung der Aktivitäten des Schweizerischen Versicherungsverbandes. Der Schwerpunkt des Beitrags liegt dabei auf der Planung als grundlegendes Steuerungsinstrument.

Band 7: Planen & Optimieren

2012

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 7 widmet sich dem breiten Themenspektrum von «Planen & Optimieren» und greift mittels unterschiedlich gelagerter Beiträge wesentliche Faktoren der erfolgreichen Führung der Unternehmung auf.

Der erste Beitrag verfasst von **Armin Hürlimann** beschäftigt sich mit der Optimierung von Geschäftsprozessen durch den Einsatz moderner Kollaborations-Technologien. Im Fokus steht hierbei die optimale Unterstützung des Kerngeschäfts einer Firma durch den Einsatz moderner Kommunikations- und Kollaborationstechnologien sowie die Umsetzung dieser nötigen Leistungen im Rahmen einer zu gründenden Beratungsfirma für welche ein fundierter Businessplan erarbeitet wird.

Im zweiten Beitrag von **Alexander Hust** wird der Ausbau der Kosten-und Leistungsrechnung in einem Industriebetrieb zu einem Führungsinstrument behandelt. Ziel dieses Textes ist die Weiterentwicklung der aktuellen Rechnungswesenlandschaft zu einer Kosten-und Leistungsrechnung, die den Anforderungen eines führungsorientierten Management Accounting gerecht wird. Hierzu wird zunächst die momentane Rechnungswesenlandschaft dargestellt und auf ihre Stärken und Schwächen hin untersucht, um darauf aufbauend den Ausbau zu einem Führungsinstrument zu erläutern.

Band 8: Transfer & Auslagerung

2012

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Gerade in Zeiten turbulenter Umbrüche rücken immer häufiger sogenannte «Make or Buy Entscheidungen» ins Zentrum des unternehmerischen Radars. Damit einhergehend spielen eine Konzentration auf Kernkompetenzen, der Aufbau von Know-how bzw. auch der Transfer von Wissen und Technologien eine zunehmend bedeutsame Rolle. Aus diesem Grunde steht der **8. Band** ganz im Zeichen des Themenkreises «Transfer & Auslagerung». Outsourcing beschreibt mit einem Wort eine Vielzahl von solchen Möglichkeiten, die sich im Laufe der letzten Jahre entwickelt haben.

Im ersten Beitrag werden diese von **Hagen Höhl** aufgegriffen und mit den Begrifflichkeiten Off-, On-und Nearshoring konfrontiert. Nach einer detaillierten Auseinandersetzung mit Möglichkeiten und Grenzen der Identifikation verlagerungsfähiger Leistungen werden sowohl ein Fragekatalog, der sog. Verlagerungs-Check sowie vor Off-bzw. Onshore-Entscheidungen zu überprüfende Kriterien erarbeitet.

Der zweite Beitrag verfasst von **Thomas Gazlig** soll dazu beitragen, Innovationspotenziale an der Schnittstelle von Grundlagenforschung und Wirtschaft besser auszuschöpfen. Hierbei muss sich der Technologietransfer auf neue Anforderungen einstellen d.h. Transfereinrichtungen sind gefordert sich auf Kernkompetenzen fokussieren und gleichzeitig den Wandel von der Technologie- zur Nutzenorientierung vollziehen. Dabei gewinnt insbesondere die Initiierung und aktive Gestaltung von Beziehungen zwischen Wissenschaftlern und Unternehmensvertretern als Schlüsselelement erfolgreichen Technologietransfer an Bedeutung. Der Beitrag endet der Vorstellung des sog. «Relationship-Management-Konzepts»

Publikation «Ganzheitliches Management – Ausgewählte Diplomarbeiten der SGBS»

Band 9: Wettbewerb & Marktbearbeitung

2012

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Märkte als Orte des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage sowie auch Wettbewerbsschauplätze sind mit die wesentlichsten Elemente unseres Wirtschaftssystems. Band 9 beschäftigt sich daher mit den Bereichen Wettbewerb und Marktbearbeitung.

Der erste Beitrag von **Simone Bliem** analysiert Wettbewerbs- und Marktbearbeitungsstrategien für den E-Participation Markt in Deutschland. Mittlerweile ist E-Participation in Deutschland zunehmend Gegenstand von Ausschreibungen der öffentlichen Verwaltung, sei es als ein Teilbereich von E-Government-Projekten im Sinne eines Qualitätsmerkmals oder als ausschließliches E-Participation-Projekt. Nach umfassenden Analyse wird eine Wettbewerbs- und Marktbearbeitungsstrategie für den E-Participation Markt in Deutschland erarbeitet. Innovationen in Produkte und Prozesse sind heute unerlässlich für Unternehmen, die am Markt dauerhaft erfolgreich sein wollen.

Der zweite Beitrag von **Wolfgang Blender** beschäftigt sich mit der Generierung und selektiven Argumentation von Alleinstellungsmerkmalen. Hat man die Alleinstellungsmerkmale identifiziert, gilt es jeweils ein Concept Board dazu zu erstellen, das die Problemstellung des Kunden beschreibt, die Innovation darstellt, den Kundenutzen umschreibt und ihn belegt, um am Ende einen kurzen Slogan daraus zu formen, der möglichst einprägsam ist.

Band 10: Produkt & Vermarktung

2013

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 10 widmet sich dem breiten Themenbereich von Produkt und Vermarktung. Dabei beschäftigt sich der erste Beitrag von **Iris Maria Ziegler** in englischer Sprache mit der Kombination von «Quality by Design» (QbD) und einem minimalistischen Ansatz zum Zwecke der Optimierung der Value Chain und Profitabilität in der Pharma Industrie. Dabei stellt sich heraus, dass QbD sowohl die Entwicklung besserer Arzneimittel als auch nachhaltiges Wachstum der Unternehmung zielführend fördert.

Im zweiten Beitrag von **Eva-Maria Tomic** wird das Marketinginstrument «Messe» und deren Bedeutung für eine effektive Erfolgskontrolle im Detail beleuchtet. Ziel ist dabei die Herleitung eines proaktiven und umsichtigen Messemanagements unter Hinzuziehung verschiedenster Controllingansätze, die dieses Marketingtool optimieren helfen. Dabei stellt sich erwartungsgemäss heraus, dass eine gute Messekontrolle mit einer klaren, quantifizierbaren Zielsetzung steht und fällt.

Der dritte Artikel von **Erwin Thom** beruht auf einer Analyse zur Verbesserung der Situation des Informationsschutzes in den Gesellschaften des Bayer-Konzerns in der Volksrepublik China. Das daraus entstandene ganzheitliche Programm zur Informationssicherheit «Framework for Information Security und Risk-Management» beruht auf einem stabilen Architekturmodell und berücksichtigt dabei sowohl lokale als auch globale Anforderungen. Ein konkretes Change-Management-Konzept zur Umsetzung des Programms rundet die Arbeit ab.

Band 11: Projektmanagement & Prozessoptimierung

2013

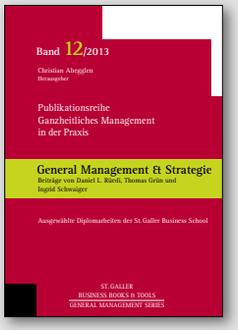
Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Gerade in schnelllebigen Zeiten mit erhöhten Unsicherheiten gewinnt der Ansatz der projektbasierten Organisation als auch die Optimierung von Prozessen zunehmend an Bedeutung, dessen Thematiken sich Band 11 widmet.

Frank Weinfurth steuert hier in einem ersten Beitrag einen Lösungsansatz für Herausforderungen in der Beratung von ERP-Einführungsprojekten, insbesondere für KMU, bei. Dieser Ansatz basiert primär auf der Idee, die eigene, evolutorisch entwickelte Projektkompetenz und -effizienz auch den Kunden im Rahmen des gemeinsamen Projektes zur Verfügung zu stellen.

Mit dem konkreten Ausbau der Projektmanagement-Kompetenz innerhalb einer Consulting-Unternehmung beschäftigt sich der zweite Beitrag von **Gabriel Alain Fechir**. Dabei werden aus einer fundierten, ganzheitlichen Analyse des Projektmanagements des Unternehmens konkrete Harmonisierungs- und Optimierungsansätze erarbeitet und so auf eine Institutionalisierung des Projektmanagements hingesteuert. Insbesondere bei umfangreichen Projekten lässt das Ergebnis Einsparungen und so einen konkreten monetären Nutzen erwarten.



Band 12: General Management & Strategie

2013

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Vor dem Hintergrund der integrierten Abstimmung von Einzelmassnahmen mit der Gesamtunternehmung und deren Zielen beschäftigt sich Band 12 mit den umfassenden Bereichen von General Management und Strategie. Dabei thematisiert in einem ersten Beitrag **Daniel L. Rüedi** die Zukunft des Produktes «Index X» der in der Verlagsbranche tätigen Muster AG, eines Marktdienstleisters im baunahen Umfeld und rückt dabei die Optionen Re-Launch oder Marktaustritt in den Fokus. Es werden der Informationsservice «Index X» näher analysiert und Impulse für dessen kundenorientierte Neupositionierung erarbeitet.

Thomas Grün beschäftigt sich im zweiten Artikel mit dem St. Galler Konzept Integriertes Management und setzt dieses in den spannenden Kontext des mittlerweile häufig diskutierten Bank- und Sparkassenwesens.

Den Abschluss des Bandes bietet der englischsprachige Beitrag von **Ingrid Schwaiger**, die sich mit Reorganisationsprozessen einer Organisation höherer Ebene – der Europäischen Kommission – beschäftigt und dabei vergangene Lessons Learned und zukünftige strategische Überlegungen thematisiert. Das St. Galler Konzept Integriertes Management wird dabei mit den speziellen Charakteristika einer Institution auf Europäischer Ebene kombiniert – also eine umfassende Perspektive eingenommen und verschiedene Teilaspekte der Reorganisation punktuell herausgegriffen.

Publikation «Ganzheitliches Management – Ausgewählte Diplomarbeiten der SGBS»

Band 13: Der Kunde im Fokus

2014

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 13 befasst sich mit dem Themenspektrum von Marketing und Verkauf. Unter dem Titel «Global Customer Satisfaction survey» widmet sich **Maura Trumpp** dem Bereich der Kundenbedürfnisse und -erwartungen. Innerhalb moderner strategischer Überlegungen zur Entwicklung der Unternehmung ist der Kunde in den Fokus sämtlicher Aktivitäten zu stellen. Die Autorin stellt nun die Kundenzufriedenheit hinsichtlich Fresenius Kabi ins Zentrum der Ausführungen und erhebt, welche Anforderungen Kunden in Zukunft an Pharmazeutika stellen.

Im zweiten Beitrag behandelt **Bernd Frühwald** die «Analyse zur Effizienzsteigerung des Produktentwicklungsprozesses und Umsetzungsplanung». Dabei werden Vorgehensweisen der Effizienzanalyse des Produktentwicklungsprozesses abgearbeitet und bereits abgeschlossene Entwicklungsprojekte analysiert. Auf Basis derErgebnisse können kurz- und mittelfristige Massnahmen zur Effizienzsteigerung abgeleitet sowie langfristige Strategien erarbeitet werden.

Ein gesamtes Business Modell vor Augen behandelt **Enrico Kehding** das «Strategische Management als Instrument der Geschäftsmodellentwicklung zur Unternehmensgründung – alternative Vertriebsform für Baby und Kinderaustattung». Im Fokus steht die Untersuchung des Konsumverhaltens junger Eltern. Anschliessend werden strategische Optionen zur Beantwortung einleitender Zielsetzungen entwickelt.

Band 14: Optimierung von Prozessen und Projekten

2014

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 14 setzt unternehmensinterne Abläufe und Projekte in den Fokus. Eine unübersichtliche Vielzahl unterschiedlicher Konzepte und Methoden stellt speziell kleinere und mittelständische Unternehmen vor die Herausforderung, Prozessmanagement gewinnbringend einsetzen zu können. Im ersten Beitrag erläutert **Kevin Schmidhauser** das «Prozessmanagement im Mittelstand. Theorie – Vorgehensweisen und Fallstudien.» Dieser Beitrag setzt sich kritisch mit den theoretischen Grundlagen diverser Konzepte auseinander und erarbeitet eine zielgerichtete und ressourcenschonende Vorgehensweise für ein Prozessmanagement-Projekt in einem KMU.

Armin Bredel nimmt in seinem Text «The Role of Institutional Investors in Financing Industrial Projects. Taking Project Financing to a new level?» eine eher finanzzentrierte Perspektive ein. Sich entwickelnde Märkte sind für Investments durch Pensionsfonds von besonderem Interesse. Dabei suchen Pensionsfonds nach Investitionen die ein entsprechend niedriges Risiko in sich bergen. Somit spielt in der Finanzierung industrieller Projekte insbesondere der Ausgleich von Chancen und Risiken eine wesentliche Rolle. Bei einer ganzheitlich geplanten und umsichtigen Einbindung von Pensionsfonds in die Projektfinanzierung grösserer Industrieprojekte wird deutlich, dass ein Benefit für sämtliche Stakeholder geschaffen werden kann.

Band 15: Analysieren, bewerten, kontrollieren

2014

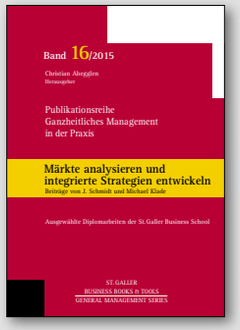
Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 15 widmet sich unter dem Titel «Analysieren, bewerten, kontrollieren» betriebswirtschaftlichen Fragestellungen. Im ersten Beitrag beschäftigt sich **Laurin David Friedrich** mit «Chancen und Risiken für Unternehmen der europäischen Rüstungsindustrie in Zeiten sinkender Budgets.» Basisanalysen der Veränderungen von Märkten ergeben hierbei ein ganzheitliches Bild der wehrtechnischen Industrie. Veränderungen zugunsten eines einheitlichen EU-Marktes würden eine Konsolidierung weniger grosser Player nach sich ziehen, die im Wettbewerb mit US-Rüstungsfirmen bestehen könnten.

Im Zentrum der Ausführungen von **Anna Dirksen** unter dem Titel «Branchenorientierte Unternehmensbewertung am Beispiel einer mittelständischen Unternehmung im Sondermaschinenbau» stehen industrieökonomische Analysen von Branchen und Märkten, um die langfristige Entwicklung von Unternehmungen besser beurteilen und prognostizieren zu können.

Der Beitrag «Projektcontrolling – Theoretischer Ansatz und praktische Einführung» ist verfasst von **Daniel Voss**. Dabei wird Projektmanagement als Führungsaufgabe verstanden, in dessen Zentrum die Veränderung von Prozessen, Systemen oder Problemlösungen stehen. Eine Möglichkeit zur Etablierung eines effektiven und effizienten Projektmanagements ist die Einführung eines Projektcontrollings, das Projektplanung, -steuerung und -kontrolle mit dem Unternehmenscontrolling verbindet.



Band 16: Märkte analysieren und integrierte Strategien entwickeln

2015

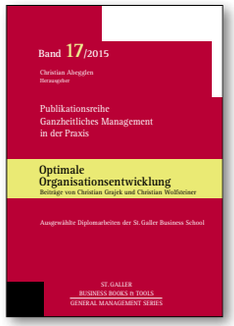
Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Band 16 steht im Zeichen der Analyse von Märkten zur Identifikation potentieller Geschäftsfelder und darauf aufbauend einer schrittweisen Entwicklung von integrierten Strategien. In dem ersten Beitrag von **J. Schmidt** wird unter dem Titel «Produkt und Marktstrategie für ProRC» auf Produktebene eine umfassende strategische Analyse der Marksituation im Versicherungsbereich vorgenommen. In Kombination mit dem aktuellen Produktportfolio sowie der Abwägung verschiedener strategischer und operativer Optionen entsteht daraus ein fundiertes und durchgehend umsetzungsorientiertes Produkt- und Marktkonzept.

Der zweite Beitrag umfasst das Unternehmensgründungsprojekt «AUBERG®» von **Michael Klade**. In einem ganzheitlichen Ansatz zeigt die Arbeit die Generierung eines Business Plans, welcher grundlegende strategische Fragestellungen beantwortet und die für den Aufbau eines neuen Unternehmens essentiellen Elemente beschreibt: von der Geschäftsidee über die Produktbeschreibung, die Markt- und Branchenanalyse, bis hin zu einer Geschäftsfeldstrategie mit dem entsprechenden Marketing sowie die Planung der notwendigen, unterstützenden Strukturen und Ressourcen. Ein konkreter Zeitplan zur Umsetzung des Business Plans rundet diesen Beitrag ab.

Publikation «Ganzheitliches Management – Ausgewählte Diplomarbeiten der SGBS»



Band 17: Optimale Organisationsentwicklung

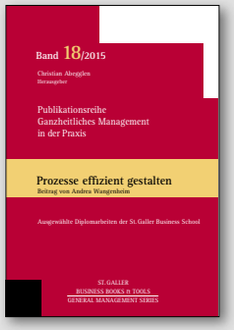
2015

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Die Organisation als soziales System mit festen und dynamischen Strukturen bedarf der stetigen Anpassung an Veränderungen der Umwelt. Mit dieser kontinuierlichen Weiterentwicklung und Optimierung beschäftigt sich **Band 17**. Im ersten Beitrag von **Christian Grajek** wird unter dem Titel «Optimierung der Projektportfolioplanung am Beispiel der Sparkasse Leipzig» ausgeführt, weshalb das (Multi-) Projektmanagement als Gestaltungselement des organisatorischen Wandels auf einer strategischen Ebene in den Kern der unternehmerischen Entscheidungen rückt. Im Zentrum stehen dabei typische Werkzeuge zur mehrdimensionalen Projektbewertung, welche durch die Nutzwertanalyse Empfehlungen für eine objektive sowie transparente Auswahl und Gestaltung des Projektportfolios schaffen.

Der zweite Beitrag «Entwicklung einer Vorgehensweise zur unternehmensübergreifenden Planung und Steuerung in der voestalpine Steel Division» von **Christian Wolfsteiner** beschäftigt sich mit der Gestaltung eines unternehmensweiten Forecast zur Absatzplanung. Für den optimalen Einsatz limitierter Produktionskapazitäten wird der Prozess zur Erstellung möglichst genauer Absatzprognosen analysiert und neu definiert. Dieser rollierende Prozess ermöglicht eine schnelle Reaktion auf Bedarfsschwankungen. Schlussendlich wirkt sich die erhöhte Flexibilität über die entsprechenden vor- und nachgelagerten Prozesse positiv auf das Gesamtergebnis des Unternehmens aus.



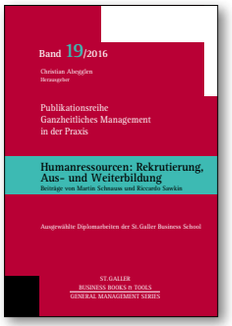
Band 18: Prozesse effizient gestalten

2015

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Die Steigerung der Effizienz von Prozessen durch die Identifikation von Optimierungspotentialen steht im Fokus von **Band 18**. Unter dem Titel „Analyse und Optimierung zur Steigerung der Prozesseffizienz im Bereich Herstellung am Beispiel der Streuli Pharma AG" evaluiert **Andrea Wangenheim** auf Basis einer systematischen Geschäftsprozessanalyse in einem spezifischen Herstellungsbereich Potentiale für eine Steigerung der Produktionsleistung. Aufbauend auf den durch die Analyse gewonnenen Erkenntnisse werden konkrete Massnahmen zur gewinnbringenden Realisierung der Prozessoptimierung, zur Erweiterung der Produktionskapazität sowie zu Kosteneinsparungen aufgezeigt.



Band 19: Humanressourcen: Rekrutierung, Aus- und Weiterbildung

2016

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Der Fragestellung, wie man Personal rekrutieren, binden, heran- und vor allem auch weiterbilden kann, nimmt sich **Band 19** an: Im ersten Beitrag «Entwicklung der SOLL-Konfiguration einer Ausbildungseinheit im Wandel vom Wissensanbieter zum Wissensmanager» von **Martin Schnauss** wird die Ausbildungseinheit einer Grossbank unter die Lupe genommen: Ein IST-Zustand, drei Bezugssysteme und eine daraus resultierende SOLL-Konfiguration ergeben schließlich die Basis für ein Transitionsmanagement, das die Ausbildungseinheit dazu befähigt, sich weg zu bewegen vom klassischen «Beibringen» und sich hin zu entwickeln zur Bereitstellung von Wissen – von jedem für jeden zum jeweils richtigen Zeitpunkt.

Unter dem Arbeitstitel «Auswirkungen des demografischen Wandels und Fachkräftemangels in Südbrandenburg auf die Sparkasse Elbe-Elster – Neue Wege zur Gewinnung und Bindung von Auszubildenden bei der Sparkasse Elbe-Elster» widmet sich **Riccardo Sawkin** im zweiten Teil des Bandes den Problemen eines Arbeitgebers in einer strukturschwachen Region und welche Möglichkeiten und Strategien zur Sicherung des Fachkräftebedarfs und zur Bewältigung des demografischen Wandels zur Verfügung stehen: Rekrutierung von Auszubildenden in neuen Märkten, duales Studium, Mitarbeiterbindung, Arbeitgebermarketing, generationenbedingte Bedürfnisse bis hin zur gesellschaftlichen Integration von Mitarbeitern werden ausführlich beleuchtet

Band 20: Das EFQM-Exzellenz-Modell und seine Anwendung

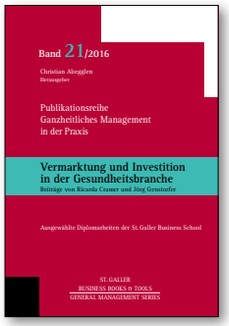
2016

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Stephan Gehling erläutert in seiner Arbeit «Auf Basis des integrierten Managements zur Exzellenz: Das EFQM-Exzellenz-Modell und seine Anwendung» den Mehrwert eines von einer reinen Produkt- oder Dienstleistungsqualität gelösten Total Quality Managements - einer neuen Führungs- und Managementkultur, in der die komplexen Zusammenhänge der gesamten Organisation und auch die Betrachtung der «Business-Exzellenz» im Fokus stehen und damit ein Konzept zur organisatorischen Ausgestaltung und Umsetzung eines integrierten Managementsystems, welches den aktiven Wechsel einer technokratisch orientierten Führung hin zu einer humanistischen Führung unterstützt und aktuellen Anforderungen im Management gerecht wird.

Publikation «Ganzheitliches Management – Ausgewählte Diplomarbeiten der SGBS»



Band 21: Vermarktung und Investition in der Gesundheitsbranche

2016

Aus der Reihe «Ganzheitliches Management in der Praxis»

Hrsg. von Christian Abegglen
Ausgewählte Diplomarbeiten der St. Galler Business School

Die Umsatz- und Gewinnentwicklung eines Medizinproduktes und wie diese mit den Marketingmassnahmen vor und nach der Markteinführung zu begründen sind, beschreibt **Band 21** in seinem ersten Beitrag «10 Jahre Vermarktung des Parkinson-Pflasters Neupro®: Ein kritischer Review»: Der spannende Lebenslauf eines Produktes, dem man trotz gravierender, anfänglicher Fehler in einem streng regulierten Markt immer noch beachtliche Gewinnzuwächse prognostiziert, praxisnah skizziert mittels einfacher wie effizienter Tools und - schlicht und ergreifend - nüchtern Bilanz gezogen von **Ricarda Cramer**.

Danach porträtiert **Jörg Genstorfer** die veränderte Situation im Spitalwesen mit seiner Arbeit «Investitionsmanagement in einem Schweizer Spital des 21. Jahrhunderts - Vom Einzelkämpfer zum Mitverantwortlichen des Gesamtunternehmens», die veranschaulicht, welche intrinsischen und extrinsischen Einflussfaktoren auf Investitionen und Investi-tionsentscheide im Spital wirken, wie sich diese finanzieren, wie sich der Investitionsprozess in Vorbereitung und Durchführung gestaltet, welche praktikablen Investitionsrecheverfahren auch für Controlling-Laien zur Verfügung stehen und welche Rolle Mediziner in diesem Prozess mehr denn je spielen müssen, obwohl ihnen diese Rolle schon aufgrund ihrer Sozialisation schwerfällt, da sie aus ihrem Berufsethos heraus stets die beste Versorgung für Ihre Patienten wünschen und die finanzielle Machbarkeit bisher eher im Hintergrund stand.

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2010

VBS-CONSULTING GMBH
INTERIM-MANAGEMENT

Olaf Vurma
Sales Manager
Geschäftsführer VBS-CONSULTING GMBH
DE-Stuttgart

«Professionelles Wissen, professionell vermittelt! Das ist nicht nur ein Motto – es wird bei der St. Galler Business School auch gelebt.

Die Weiterbildungsprogramme der SGBS kann ich persönlich absolut empfehlen. Ich habe letztes Jahr den Studiengang «Dipl. Consultant SGBS» belegt und 2010 erfolgreich mit der Diplomprüfung abgeschlossen. Die Kursbelegung war in jeder Hinsicht eine Bereicherung! Absolut professionelle Dozenten, die alle Themen praxisnah vermittelt haben, sehr gute Kursunterlagen mit Fallstudien. Präsenzblöcke und Kolloquien – und das immer in angenehmer Atmosphäre, die interessante Begegnungen aus unterschiedlichsten Branchen ermöglichten. Weiterbildung auf hohem Niveau und jeder Zeit ‹State of the Art›.»

SIEMENS

Andreas Umbach
Prozessberater
Siemens AG, Industry Sector,
Mobility Division
DE-Krefeld

«Als langjähriger Prozessberater erlebe ich täglich, dass die Quantifizierung von Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen bei Prozessoptimierungen an Relevanz gewinnt. Durch das Studium zum «Dipl. Controller SGBS» habe ich mittels praktischer Fallbeispiele und theoretischem Grundlagenwissen das nötige Rüstzeug erhalten, um die strategische und operative Umsetzung des Controllings zu begleiten und in die Prozessberatung einzubinden.

Durch die Kombination von Fernstudium, Fallstudien und ‹vor Ort›-Seminarblöcken war es möglich, das Studium berufsbegleitend in angemessener Zeit durchzuführen. Dabei konnte durch die verschiedenen Seminare in hervorragender Umgebung mit Teilnehmenden aus unterschiedlichen Ländern und Branchen sowie hochqualifizierten und erfahrenen Dozenten ein Networking auf internationaler Ebene stattfinden, wodurch der anspruchsvolle Inhalt des Studiums in einer sehr angenehmen Atmosphäre aufgenommen werden konnte.»

ARKTIS BioPharma

Sabrina Lüngen
Geschäftsleitung
Arktis BioPharma UG & Co. KG
DE-Wickede Ruhr

«Bevor ich den Studiengang zur Dipl. Betriebswirtschafterin SGBS an der St. Galler Business School begann, wollte ich mir einen Überblick über die Inhalte und den Ablauf der Seminare verschaffen und habe so zuerst das «Junior Management-Zertifikat» an der Business School absolviert. Danach stand für mich fest, das Studium in jedem Fall absolvieren zu wollen.

Die Seminare sind sehr praxisnah aufgebaut und die Dozenten kommen fast alle aus der Praxis, wodurch man viele wertvolle Tipps erhält und diese auch sehr gut umsetzen kann.

Die Qualität der Dozenten ist hervorragend und Diskussionen machen immer sehr viel Freude. Auch der Umgang unter den Teilnehmern war immer sehr angenehm und viele Kontakte bestehen auch nach den Seminaren noch weiter.

Das schönste an der Ausbildung an der St. Galler Business School ist für mich, dass es zu einer Fragestellung nicht nur eine Antwort gibt, sondern viele Lösungen, die aber immer das gleiche Ziel verfolgen.

Auch für kleine Unternehmen, die gerade erst gestartet sind, lohnt sich der Besuch von Seminaren oder Studiengängen. Ich konnte anhand meiner Diplomarbeit viele wichtige Themen ausarbeiten, die uns auch zum Aufbau unseres Unternehmens sehr geholfen haben.

Ein sehr angenehmer Nebeneffekt ist natürlich auch die Umgebung der Veranstaltungen bzw. die Hotelauswahl.

Ich kann die St. Galler Business School jedem empfehlen, der eine praxisnahe Weiterbildung sucht oder die vielleicht schon vorhandenen Theoriekenntnisse endlich einmal umsetzen möchte.»

Palm Paper

Thomas Welt
Managing Director Production
Palm Paper Limited
UK-King's Lynn

«10 Jahre nach Abschluss meines Ingenieurstudiums wuchs in mir als Werksleiter beim Familienunternehmen Palm der Wunsch, mein bisheriges Wissen im Bereich Management zu vertiefen.

Aufgrund des ausgezeichneten Rufs, den die St. Galler Business School geniesst, bin ich auf den Studiengang «SGBS Master of Management St. Gallen®» aufmerksam geworden. Besonders zugesagt hat mir das Ausbildungskonzept, das die Vermittlung der Betriebswirtschafts- und Managementlehre vorsieht, sowie die Möglichkeit einer anschliessenden Vertiefung in den individuell wählbaren Spezialgebieten, wie beispielsweise in meinem Fall Marketing und Strategie.

Die St. Galler Business School bietet besonders auch Führungskräften mit oftmals hohen Arbeitsbelastungen die Möglichkeit, sich adäquat weiterzubilden. Dafür erhält jeder Teilnehmer den entsprechenden Lernstoff in Ordnern für die Heimarbeit und kann den Stoff im eigenen Lerntempo bearbeiten. Das Lernen wird unterstützt durch die Ausarbeitung von Fallstudien und den Besuch von Seminaren und Kolloquien.

In meinem Fall hat diese durchdachte Handhabung dazu geführt, dass ich trotz des Aufbaus, der Inbetriebnahme und der Werksleitung der derzeit weltgrössten Papiermaschine für Zeitungsdruckpapier in England die Prüfungen des Studiengangs «SGBS Master of Management St. Gallen®» erfolgreich abschliessen konnte. Zudem lassen sich die in der Theorie vermittelten Ansätze bestens auf ihre Gültigkeit in der Praxis überprüfen und anwenden. Ein Beispiel hierzu ist das Konzept des «Integrierten Managements», das mir dabei half, die komplexen Herausforderungen, die sich durch die zahlreichen Einflüsse von aussen, vom Markt und von Kunden ergeben, auf allen Stufen der Organisation zu verstehen und systemübergreifende Lösungswege zu entwickeln.

Die St. Galler Business School bietet so die Möglichkeit einer praxisorientierten und anspruchsvollen Managementausbildung, die sich aufgrund der besonderen Ausbildungsmethode auch für Interessenten eignet, die im Beruf sehr stark eingebunden sind. Dennoch erfordert das Studium eine erhebliche zeitliche Aufwendung und stellt eine nicht zu vernachlässigende zusätzliche Belastung dar. Demgegenüber stehen die Möglichkeiten, industrieübergreifende Netzwerke aufzubauen und von Erfahrungen aus den unterschiedlichsten Branchen zu profitieren – und zum Schluss das gute Gefühl, das Diplom der St. Galler Business School verdient zu haben.»

PHYSIO≋THERM®
Infrarotkabinen

Leon Schwarzenberger
Physiotherm GmbH
AT-Thaur

«Ich habe mich für die Junior Management Zertifikats-Ausbildung entschieden, weil der angebotene Lernstoff in meiner Situation genau richtig war. Nach meiner Matura, wusste ich noch nicht genau für welches Studium ich mich entscheiden sollte.

Der Lehrgang zum SGBS Junior Zertifikat war für jede folgende Studiumrichtung passend.

Die Möglichkeit im Betrieb meines Vaters in allen Bereichen ein Praktikum durchlaufen zu können und gleichzeitig den Lehrgang zum «SGBS Junior Management Zertifikat St. Gallen®» zu absolvieren, welcher für ein späteres Studium alle Wege und Optionen öffnet, war für mich eine einmalige Chance.

Ich bin noch jung, ohne grosse berufliche Praxis, daher musste ich anfänglich mit der Fülle an gezeigter Theorie und Wissen intensiv «kämpfen». Gerade die Theorie des Integrierten Managements war anfänglich schwer, im weiteren Verlauf des Studiums wurden die Module für mich immer klarer und verständlicher. Es war nicht immer ganz einfach für das Selbststudium die nötige Motivation aufzubringen. Im Rückblick war die Entscheidung jedoch richtig und das Studium ist sehr positiv zu bewerten.»

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2010

Bruno Bühler
Sales Director Asia/Pacific
Medela AG
CH-Baar

«Praxisnähe, Flexibilität und Qualität waren die entscheidenden Kriterien auf der Suche nach einem geeigneten Weiterbildungsinstitut.

Gut strukturierte Unterlagen zum Selbststudium, umfassende Fallstudien, konzentrierte Kolloquien und hervorragende Referenten haben nicht nur meine Erwartungen erfüllt, sondern auch meine Erfahrungen aus früheren SGBS-Seminaren bestätigt.

Die Vielfalt der Themen in den Fallstudien war für mich bereichernd, herausfordernd und motivierend zugleich. Der Diplomstudienlehrgang zum «Marketingleiter SGBS» hat wirklich Spass gemacht und brachte mir grossen persönlichen Nutzen speziell durch die Bearbeitung eines aktuellen Praxisfalls in meiner Diplomarbeit.

Das Lerntempo konnte ich meinen Arbeits- und Familienverhältnissen gut anpassen. Der kompakte Lernstoff wurde in den Begleitseminaren sehr gut vertieft und durch zusätzliche Praxisbeispiele ergänzt. Die SGBS hat es verstanden, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und auf die Teilnehmer auch individuell einzugehen.

Vom Teilnehmer wird Disziplin und Eigenverantwortung verlangt, aber der Einsatz lohnt sich!»

Thomas Gazlig
Leiter Kommunikation und Medien
Helmholtz-Gemeinschaft
Deutscher Forschungszentren
DE-Berlin

«Mit dem Studium an der SGBS (Dipl. Betriebswirtschafter SGBS) habe ich wichtige Kompetenzen in Betriebswirtschaft und Management erworben, die für meine jetzigen und zukünftigen Aufgaben im Forschungsmanagement von grosser Bedeutung sind. Besonders gut gefallen haben mir die Praxisnähe und der ganzheitliche Ansatz. Für mich hat sich zudem gezeigt, dass sich Methoden aus der Wirtschaft relativ einfach auf öffentliche Forschungsorganisationen übertragen lassen und die Besonderheiten des Wissenschaftsbereichs anscheinend überschätzt werden.»

Daniel Müller
Senior Management Consultant
Zühlke Engineering AG
CH-Schlieren (Zürich)

«Als Management-Berater im Bereich Innovation arbeite ich in vielen Kundenprojekten mit Produktmanagern zusammen. Um mein Wissen in Produktmanagement zu festigen und mir ein praxisorientiertes Tool-Set zu erarbeiten, habe ich mich für die Weiterbildung «Produktmanagement-Zertifikat SGBS» entschieden.

Die achtmonatige, modular aufgebaute Weiterbildung mit Selbststudium, Seminaren und Kolloquien liess sich optimal in meinen Berufsalltag integrieren. Die sehr übersichtlich zusammengestellten Unterlagen ermöglichten mir die individuell angepasste Gestaltung meines Lernplans. Dies verlangt aber nach hoher Selbstdisziplin bei der Vertiefung des Stoffes.

Die praxisorientierte Diplomarbeit war zeitintensiv, bot mir aber die Möglichkeit, auf den daraus resultierenden Erkenntnissen ein Beratungsprodukt zu entwickeln.

Die in den Unterlagen zusammengetragenen Vorgehen bilden eine gute Basis für wirkungsvolle Präsentationen und für Ansätze in Workshops mit den Kunden.

Der Wissensaustausch mit den Dozenten und der Erfahrungsaustausch mit den Studierenden in den Seminaren war enorm wertvoll und unkompliziert.

Ich empfehle den Lehrgang jedem, der sich Wissen in angewandtem Produktmanagement aufbauen oder sein Know-how auf den aktuellen Stand bringen will und eine effiziente Weiterbildung auf hohem Niveau sucht.»

Stefan Oschinski
Geschäftsführer Leistungen
BIG - Die Direktkrankenkasse
DE-Dortmund

«Im Studiengang «General-Management» wurde Management sowie der integrierte St. Galler Ansatz in hervorragender und professioneller Methodik vermittelt. Kernelemente des Studiums habe und werde ich in mein Tagesgeschäft integrieren.

Für mich persönlich ein sehr intensives und zeitlich anspruchsvolles Studium, das aber spannend war und viel Spass gemacht hat. Ein irres Jahr!»

Florian Stompe
Senior Consultant
Dymatrix Consulting
Group GmbH
DE-Stuttgart

«Eine zusätzliche Ausbildung, bei der es am Ende nicht nur um ein Zertifikat geht, sondern die interessante, sinnvolle und sofort umsetzbare Inhalte vermittelt – das war es, was ich gesucht und bei der St. Galler Business School gefunden habe. Die vermittelte Praxiserfahrung bei den Seminaren und Kolloquien, die Top-Referenten, die Fallstudien und das Umfeld in den Schweizer Bergen haben das Studium zu einer wertvollen Erfahrung werden lassen. Das begleitende Fernstudium war dabei eine gute Ergänzung und Vertiefung zu den Inhalten. Hier wurde auf eine sinnvolle Balance von Theorie und Praxis mit vielen hilfreichen Beispielen Wert gelegt. Nicht zuletzt war aber vor allem der lebendige Austausch mit den anderen Studierenden eine echte Bereicherung und hat meinen Blickwinkel deutlich erweitert.»

Michael Hoffmann
Sales Manager
ZF Getriebe GmbH
DE-Saarbrücken

«Im Rahmen eines Seminars an der Management Academy St. Gallen bin ich auf den Diplomstudiengang ‹General Management Diplom SGBS› an der St. Galler Business School aufmerksam geworden.

Meine Erwartungen an den Studiengang haben sich mehr als bestätigt. Die Konzeption des Studiengangs ermöglicht eine hochqualitative und flexible Weiterbildungsmöglichkeit parallel zum Berufsleben.

Die Mischung aus theoretischen Grundlagen und aktuellen, praxisnahen Fallstudien ist ausgewogen und begünstigt einen Wissenstransfer zum «Daily Business».

Die Expertise der einzelnen Referenten hat mich jedes Mal beeindruckt. Auch der Aspekt Networking ist beim Erfahrungsaustausch mit den Kommilitonen nicht zu kurz gekommen.

Ich kann den Studiengang ‹General Management› an der SGBS nur weiterempfehlen.»

Georg-Christoph Motschmann
Senior Consultant
Key Account Manager
Leuchtturm Albenverlag
DE-Geesthacht

«Ein Fernstudium neben dem Beruf zu absolvieren, ist eine grosse Herausforderung. Dies gelingt nur, wenn die Lehrinhalte praxisnah sind und somit ein Bezug zum eigenen Unternehmen hergestellt werden kann, so wie es bei der SGBS der Fall ist. Auf diese Weise konnte ich die Theorie mit meinem Berufsalltag jederzeit verbinden.

Ein ausschliesslich theoretisch geprägtes Fernstudium wäre mir sehr schwer gefallen. Trotz guter Betreuung seitens der SGBS muss man auch bedenken, dass man im Fernstudium ein «Einzelkämpfer» ist. Daher ist es wichtig, dass man vor allen Dingen auch Freude am Fern- bzw. Selbststudium hat. Dank grosser Flexibilität des Programms war es mir möglich, besonders auch in Phasen starker beruflicher Beanspruchung entsprechend das Lerntempo anzupassen. In meiner Diplomarbeit habe ich ein Projekt bearbeitet, dass aufgrund personeller Engpässe nie in Angriff genommen wurde. Da ich jetzt für die Umsetzung des Projektes in die Praxis verantwortlich bin, profitiere ich sehr von den erarbeiteten Erkenntnissen.

Dass ich bei der SGBS einen akademischen MBA auf mein absolviertes Fernstudium aufsetzen kann, ist eine weitere interessante Möglichkeit, welche die SGBS deutlich von anderen Anbietern abhebt.»

Daniel Steininger
Managing Director
Sales & Marketing
SV Ried (Österreichische Fussball-Bundesliga)
AT-Ried

«Eine ganzheitliche Ausbildung zur Führung eines Unternehmens war mein Ziel, welches mit dem Diplomlehrgang zum ‹Dipl. Betriebswirtschafter SGBS› mehr als erreicht wurde. Die theoretischen Grundlagen werden in sämtlichen Modulen durch praxisnahe und aktuelle Themen ergänzt. Die angebotenen Seminare und Kolloquien zur Vertiefung sind eine perfekte Begleitung und zugleich ideale Vorbereitung auf die Abschlussprüfung. Nebenbei trifft man viele interessante Personen. So können aktuelle Themen aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet werden. Die Flexibilität der SGBS erlaubt auch neben der familiären und beruflichen Belastung eine hochqualitative Ausbildung! Vielen Dank!»

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2010

.comdirect

Helge Fobbe
Leiter Webmanagement
comdirect bank AG
DE-Quickborn

«Nach knapp 2-jährigem Studium habe ich im August 2010 die Prüfung zum «Dipl. Betriebswirtschafter SGBS» erfolgreich absolviert. Ein berufsbegleitendes Studium ist sicherlich für jeden eine grosse Herausforderung. Der Aufbau und die Organisation des Studiums helfen jedoch, diese zu meistern.

So sind beispielsweise die Lernmaterialien hervorragend aufbereitet. Sie werden zudem durch jeweils aktuelle und themenbezogene Artikel aus der Wirtschaftspresse ergänzt. Vorlagen und Checklisten ermöglichen den Transfer in das eigene Berufsumfeld. Generell ist es diese Praxisnähe, die das Studium auszeichnet.

Hierzu addiert sich mit den Seminaren ein weiteres Highlight. Die erstklassigen Referenten vermitteln den Stoff kompakt und dank breitem Background sehr anschaulich. Das Gelernte wird unmittelbar in Fallstudien angewendet und vertieft. Dieser Zweiklang aus Fernstudium und Top-Präsenzveranstaltungen stellt damit eine effiziente Prüfungsvorbereitung dar. Zudem lernt man viele Teilnehmer aus anderen Branchen kennen und kann so seinen Horizont und sein Netzwerk erweitern.

Auch wenn die zwei Jahre anspruchsvoll waren und die eigene Disziplin oft auf die Probe gestellt wurde, würde ich mich immer wieder für dieses Studium entscheiden. Und für die St. Galler Business School!»

ECKART Effect Pigments

Andreas Gipp
Sales Manager Coatings
Eckart GmbH
DE-Velden

«Nach einigen Jahren im internationalen Vertrieb wollte ich meine im Studium und in der Praxis angeeigneten Vertriebskenntnisse nochmals vertiefen. Aufgrund der exzellenten Reputation und des vielseitigen Studienprogrammes, welches nicht nur Seminarcharakter, sondern aufgrund der Hausarbeiten und der Diplomarbeit wirklichen Studiencharakter hat, habe ich mich für die SGBS entschieden. Während der einjährigen Fortbildung hat sich dies bestätigt. Die Mischung der Dozenten aus Theorie und Praxis sowie Teilnehmer aus den unterschiedlichsten Industriezweigen haben das Studium sehr bereichert.»

ASA | SVV

Tamara Garny
Leiterin Zentrale Dienste
Schweizerischer
Versicherungsverband SVV
Zürich

«Die Zeit, neben der Arbeit den «Dipl. BetriebswirtschafterIn SGBS» zu absolvieren, war sehr intensiv, doch habe ich für mich persönlich sehr viel mitnehmen können – fachlich, wie auch von den vielen sehr interessanten Kontakten her, die ich in all den Seminaren und Kolloquien schliessen konnte. Ich würde sofort wieder einen Lehrgang bei der SGBS belegen und kann Ihre Institution auch nur weiterempfehlen. Die Betreuung während des Studiums war exzellent, was ich in der Form in anderen Weiterbildungen noch nie so erlebt habe. Dafür möchte ich mich nochmals bestens bedanken, auch für den überaus gelungenen Abschluss mit den höchst interessanten Referaten und der anschliessenden Diplomfeier im festlichen Rahmen in Davos im September 2010.»

MS

Jan Kopfmann
Leiter Rechnungswesen
Marine Service Group
(Shipowners and Shipmanagers)

«Die Diplomstudiengänge der St. Galler Business School verbinden in angenehmer Weise absolut praxisnahes Wissen mit einer wissenschaftlichen Grundlage. Die Studiengänge sind aus diesem Grund sehr abwechslungsreich und vermitteln von der ersten Minute an neues Wissen für die eigene berufliche Praxis. Sehr erfrischend waren auch die Erfahrungen der anderen Studienteilnehmer, die zum Teil aus völlig anderen Branchen kamen. Insofern gewinnt man als Teilnehmer auch Einblicke in andere Branchen und Lösungen.

Im Rahmen meiner Diplomarbeit zum «Dipl. Finanzleiter SGBS» habe ich mehrere Interviews mit deutschen Unternehmern führen dürfen und dabei erfahren, welchen ausgezeichneten Ruf die St. Galler Business School in der deutschen Wirtschaft geniesst. Ich kann die Seminare und Studiengänge an der SGBS sehr empfehlen.»

Aareal Bank Group

Magnus M. Merkle
Director, Head of Real Estate
Structured Finance Germany East
Aareal Bank AG
DE-Berlin

«Dank der umfangreichen Unterstützung meines Arbeitgebers, der Aareal Bank AG, war es mir möglich, das Studium an der SGBS zum «Dipl. Consultant SGBS» erfolgreich abzuschliessen. Die im MDax gelistete die Aareal Bank AG ist als eine der führenden Immobilienspezialisten auf drei Kontinenten tätig. Mit ihrer Kombination aus lokaler Marktexpertise und branchenspezifischen Know-how begleitet sie strukturierte Immobilienfinanzierungen in mehr als 25 Ländern. Darüber hinaus bietet sie umfassende Leis- tungen für die institutionelle deutsche Wohnungswirtschaft.

Ich bin davon überzeugt, dass der Manager von heute andere Qualitäten und Qualifikationen mitbringen muss, als dies noch vor einigen Jahren der Fall war. Dafür ist eine permanente Weiterbildung, vornehmlich in den Bereichen der Analyse einer aktuellen Situation, der Entwicklung eines nachhaltigen Konzeptes und die Umsetzung desselben mit anschliessendem Controlling, erforderlich. Das Handwerkszeug hierzu muss durch entsprechende Techniken, Fertigkeiten und Tools unterstützt werden.

Das reine Ansammeln von Zahlen, Daten und Fakten reicht nicht mehr aus. Vielmehr nehmen eine breite Methodenkompetenz und Lösungsstrategien einen immer grösseren Stellenwert im Berufsalltag ein.

In meiner beruflichen Position ist es erforderlich, dass ich seitens meiner Managementfähigkeiten auf «Augenhöhe» mit meinen Kunden agiere. Meine Hauptaufgabe besteht darin, neben der Generierung von Erträgen, der Positionierung meines Unternehmens und der Führung als auch Entwicklung meiner Mitarbeiter, meinen Kunden als direkter Geschäftspartner zur Seite zu stehen. Hierbei möchte ich zugleich Berater und Coach sein, der ihnen in ihrem Geschäft einen interdisziplinären, vor allem aber nachhaltigen Mehrwert bietet. Ich verstehe mich deshalb als Unternehmer im Unternehmen.

Es ist mir als Führungskraft deshalb wichtig, für meinen Bereich einen zeitgemässen Marktauftritt zu wählen und gleichzeitig pro-aktiv zu handeln, um einen nachhaltigen Mehrwert zu generieren.

Die Flexibilität und modulare Zusammenstellung des Studiengangs hat sich dabei gut mit meinen privaten und beruflichen Gegebenheiten vereinbaren lassen. Durch die praxisnahen und anspruchsvollen Fallstudien konnte man das Erlernte unmittelbar einer «Probe aufs Exempel» unterziehen. Den Input dafür lieferten erstklassige Dozenten mit langjähriger Erfahrung in Berufsalltag und Lehre. Darüber hinaus war der interdisziplinäre Austausch zwischen den Kommilitonen äusserst fruchtbar.

Fazit: Hohes Niveau der Seminarinhalte, gute Qualität der Lehre, erfahrene und erstklassige Dozenten, hohe Praxisrelevanz, professionelle Durchführung des Studiums und damit insgesamt sehr empfehlenswert!»

GROZ-BECKERT®

Joachim Schmid
Leitung Marketing
Groz-Beckert KG
DE-Albstadt

«Die Facetten des Marketings von der Basis an zu erlernen, war mein persönliches Bestreben. Die St. Galler Business School hat mir diese Erwartungen mit dem Studiengang «Dipl. Marketingleiter SGBS» bis ins letzte Detail erfüllt.

Der modulare Aufbau des Lernstoffs, beste- hend aus wissenschaftlicher Theorie und sehr zeitnahen Berichten aus Wirtschaft und Politik, verhelfen dem Studierenden, die Materie eindrücklich zu verstehen. Als Vertiefung bei gleichzeitigem Erfahrungsaustausch mit qualifizierten Dozenten und Kommilitonen auf internationalem Niveau trugen für mich die Seminare und Kolloquien bei. Last but not least, die Diplomarbeit, eine Bereicherung für das Tagesgeschäft in der Kundeninteraktion für die Firma Groz-Beckert KG. Aus einer Analyse der bestehenden Verkaufsprozesse ist eine zukunftsweisende Gesamtkonzeption entstanden, direkt nach Beendigung der Diplomarbeit in eine Prozessimplementierung übergegangen ist.

Abschliessend bedanke ich mich bei allen Dozenten, Referenten und der gesamten Organisation der St. Galler Business School, welche es in professioneller Art und Weise verstehen, ihre Studierenden zu faszinieren, zu begleiten und ans Ziel zu führen!»

Interviews mit Absolventen/-innen 2009

Jannis Lindschau
Corporate Communications (Project Management) Edel AG
DE-Hamburg

Welche Ziele verfolgen Sie mit einer umfassenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft?

Im Hinblick auf einen Wechsel innerhalb der Edel AG hin zu einer Position mit Personalverantwortung erwies sich die Wahl des Studiengangs «SGBS Junior Management-Zertifikat St. Gallen» gerade dank der generalistischen Ausrichtung seiner Lehrinhalte als ideale Vorbereitung für den zukünftigen Aufgabenbereich.

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter von Management-Ausbildung, warum haben Sie sich ausgerechnet für die SGBS entschieden?

Im Zuge meiner Entwicklungsplanung innerhalb des Unternehmens wurde mir von der Personalleitung der Edel AG die SGBS als mögliche Ausbildungsstätte für meine Weiterbildung vorgeschlagen. Der exzellente Ruf St. Gallens als Zentrum für moderne Management-Lehre und die von der SGBS vorgeschlagenen Lehrinhalte waren ausschlaggebend für meine Entscheidung.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Unter dem Begriff «Umsetzen» verstehe ich das konsequente Implementieren aller Studieninhalte und somit des ganzheitlichen Managements mit all seinen Facetten. Das ist in so kurzer Zeit natürlich nicht

«Implementieren aller Studieninhalte»

umfassend umsetzbar. Durch das kontinuierliche Anwenden von Teilaspekten der gelernten Inhalte kann ich jedoch sagen, dass mir das vermittelte Wissen in vielen Bereichen persönlich hilft, Probleme schneller und ergebnisorientierter zu lösen. Dies macht sich selbstverständlich auch für das Unternehmen bemerkbar.

Naime Ersöz-Koc
Auditmanagerin
Deutsche Telekom AG
DE-Bonn

Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzstudium, Diplomarbeit und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Meine starke berufliche Einspannung als auch die Tatsache, dass ich in meiner Studienphase Mutter geworden bin, waren eine besondere Herausforderung an das Zeitmanagement.

Die Bearbeitung der Fernstudien-Module erfolgte jeweils am Abend und an den Wochenenden. Durch mein vorangegangenes kaufmännisches Studium, die sehr guten Unterlagen und die Möglichkeit, die Zeit sich selber einzuteilen, konnte ich mich schnell und umfassend in die Thematik einfinden.

«Ich bin in meiner Studienphase Mutter geworden»

Der Großteil meines Präsenzstudiums und der Kolloquien fielen in die einjährige «Elternzeit», die Zeit, in der ich wegen meiner Tochter nicht gearbeitet habe.

Die Erstellung der Diplomarbeit war umso herausfordernder, sowohl inhaltlich als auch zeitlich. Hierzu habe ich mehrfach Urlaub nehmen müssen, um an „verlängerten Wochenenden“ am Stück recherchieren und schreiben zu können. Die sehr gute Abschlussnote hat letztlich die Strapazen wieder wettgemacht.

Als Studentin zur «Dipl. Finanzleiterin SGBS» waren Sie neben dem Fernstudium im offenen Seminar mit Teilnehmern zusammen, welche kein Diplom absolvieren, ist dies nicht ein Nachteil?

Ich habe die «gemischte» Gruppe nicht als ein Nachteil empfunden. Unter Netzwerk-Aspekten empfand ich die praxiserfahrenen und beruflich erfolgreichen Teilnehmer eher als eine Bereicherung. Der Qualität des Seminars tat dies keinen Abbruch.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Grundsätzlich waren alle Studieninhalte für mich von sehr grosser Bedeutung. Nach den vielen Jahren der praktischen Anwendung hat die Auffrischung und Erweiterung der wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagen auch meiner beruflichen Sichtweise gut getan. Ganz konkret kann ich im Rahmen meiner Tätigkeit in der Finanz-Revision (Schwerpunkt Controlling) Studieninhalte wie Cashflowberechnung, dynamische Investitionsrechnung oder auch die Economic Value Added-Berechnung umsetzen.

Students Perspectives International MBA of Cracow

Waldemar Winkler
Student of the International MBA of Cracow University of Economics.
Director, Member of the Board, Lurgi Polska S.A..

Which aims did you pursue with this MBA program?

During the MBA-program I have acquired knowledge and have learned skills in the business area related with my executive job, especially from an international or western point of view, where business was up to now much earlier than in Poland developed on a highly professional level. The aim was to adopt these skills straight in my work environment.

Could you implement the study contents in your professional life already?

The contents of the program respectively the topics of each module were captivating and very valuable for me. They were useful especially in my current job, dealing with many Polish employees in the Polish affiliate of my company in Krakow.

The exchange of experience with other students: was it worthwhile and useful?

The exchange of experience was very useful. In every country or even company there are often different approaches to some matters. It was valuable to see how my colleagues deal with business matters on a hands-on basis and direct approach.

Would you take this course of studies once more?

Absolutely yes. The combination of self-studies and seminars is optimally co-ordinated and organised. I am also looking forward for a fruitful Alumni experience exchange in the future.

Joanna Sasak
Director
Energy Portfoliomanagement
RWE Polska
Student of IV edition of IMBA

St. Gallen Business School and Cracow University of Economics are modern and dynamic educational centers with an excellent staff of professors and teaching an interesting offer. I have chosen the MBA studies at UEK because of the fact that they guarantee an appropriate level of knowledge and provide the opportunity to acquire a reputable degree. However more valuable than a diploma turns out to be the management skills gained from studying that work well in practice and let me continue to benefit at work.

MBA studies has refreshed and enhanced my understanding of the business environment and strategic management, has expanded the range of business skills required to develop myself as a successful entrepreneur.

Good atmosphere in the class, a group of students from various business environments, positive feedback for staff and professional level were among the major factors that speak for choosing that course. During the workshop professors were trying to find answers to all questions raised by us. Workshops were a great contribution to the discussion how the theory of business translates into practice in different companies, ranging from large multinational corporations, the family ending Polish companies. We had the opportunity not only to listen to the teacher, but to debate as well. I have felt as to be a part of an exciting, demanding, intellectual and personal adventure that will lead to greater personal satisfaction.

Absolventen/-innen-Stimmen 2009

Torsten Domrös
Senior Manager, Navigation Solutions,
Aviation Business Unit,
Jeppesen GmbH
DE-Neu Isenburg

«Die St. Galler Business School gehört zu den renommiertesten Management Schulen im deutschsprachigen Raum. Sie bietet eine exzellente Möglichkeit, empirisch erworbenes Wissen und gemachte Erfahrungen durch sehr gut aufeinander abgestimmte Lernmodule und hervorragende Kolloquien und Seminare zu strukturieren und anwendungsbereit aufzuarbeiten. Der stets gegebene Praxisbezug sowie fachlich und rhetorisch auf höchstem Niveau arbeitende Dozenten lassen den Wissenserwerb zum Erlebnis werden. Die SGBS bot für mich die beste Möglichkeit in einem anspruchsvollen, aber zeitlich überschaubaren Studiengang ein Management- Diplom an einem anerkannten Institut zu erwerben.»

Marion Eckert-Krause
Leiterin Verkauf
Ivoclar Vivadent
FL-Schaan

«Marketing und Verkauf habe ich gesucht, die Weiterqualifizierung zum «Diplom Verkaufsleiter/in SGBS» habe ich gefunden.

Praxisbezug, Wissensvermittlung in angenehmer Atmosphäre und an schönen Orten der Schweiz, waren neben der beeindruckenden Darlegung der Möglichkeiten des Integrierten Managementsystems die Entscheidungskriterien für eine Weiterbildungsmassnahme an der St. Galler Business School.

Im Vergleich zu anderen Anbietern überzeugten das zielführende Konzept, der Aufbau und die Kombinierbarkeit der Module sowie der Zeitrahmen.

Aus der Diplomarbeit heraus habe ich mit dem frisch erworbenen Wissen eine Firma gegründet und profitiere in meinem Hauptberuf als Director Sales Operations von der prozessbasierten Strategie-Entwicklung.

Meine Idee von «Mehr Bewegung in der Weiterbildung» lasse ich nun professionell angeleitet auf den Weg bringen.

So ein tolles Ergebnis hatte ich nicht erwartet.»

Volker Valentin
Product Management, International Customers Technoform Bautec
Kunststoffprodukte GmbH
DE-Fuldabrück

War es trotz dem Fernstudium möglich, sich einer «Community» zugehörig zu fühlen?

Ja. Die Breite und Tiefe des Netzwerkes erhöht sich überproportional durch den Besuch unterschiedlicher ausgewählter Seminare anhand des individuellen Studienplans. Damit lernt man automatisch Seminarteilnehmer und Diplomanden verschiedenster Schwerpunkte kennen. Die Atmosphäre hierfür ist stets leistungsfördernd, interaktiv und in einer gelösten, offenen Atmosphäre – sowohl während als auch nach dem Unterricht.

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Wer unternehmerisch denkt, sich ergebnis-orientiertes Handeln aneignen und seinen Tätigkeitsbereich professionell und effizient gestalten möchte, ist in den Diplomstudiengängen gut aufgehoben. Trotz des modulartigen und flexiblen Aufbaus ist nicht zu unterschätzen, wie fordernd und aufwendig ein berufsbegleitendes Studium sein kann.

Bernhard Lerchl
Managing Director
Head of FI/Credit Sales Austria
UniCredit Markets & Investment Banking, DE-München

«Ich habe einige Zeit nach einer flexiblen und praxisnahen Weiterbildungsmöglichkeit zum Thema Betriebswirtschaft und Management gesucht. Die modulare Zusammenstellung der Diplomstudiengänge der SGBS erschien mir sehr geeignet, berufliche Herausforderungen und hochqualitative Weiterbildung verbinden zu können.

Meine Erwartungen wurden voll erfüllt: Gut strukturierte Unterlagen zum Selbststudium mit Überprüfung des Wissensstands, dazwischen Präsenzseminare mit erstklassigen Referenten und interaktivem Teilnehmerfeld und einige Kolloquien zum Ende des Studiums. Ideale Voraussetzungen, um sich detailliertes Wissen anzueignen und die Diplomprüfung erfolgreich zu meistern und die Umsetzung in die Praxis zu schaffen.»

Olaf Rützel
DER HOLZRING
Handelsgesellschaft mbH
DE-Bremen

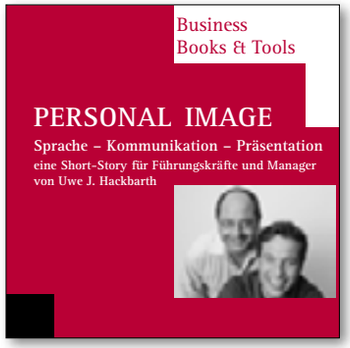
«Als Geschäftsführer einer Verbundgruppe für vornehmlich mittelständisch strukturierte Grosshändler, die einen Umsatz von mehr als 1,5 Mrd. Euro realisieren, muss ich mich ständig mit aktuellen, aber vor allem auch mit potentiellen Anforderungen auseinandersetzen, die die Partner dieses kooperativen Netzwerkes an ihr Management stellen.

Neben den klassischen Leistungen einer horizontalen Kooperation, die Prozesse und Kommunikation zwischen Industrie und Handel zu optimieren und das Resultat der gesamten Wertschöpfungskette zu verbessern und in dem Bemühen, die Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsunternehmen zu erhöhen, bekommen m. E. zukünftig auch unternehmensindividuelle Dienstleistungen einer Verbundgruppe eine spürbar größere Bedeutung. Der Trend geht zu maßgeschneiderten Beratungskonzepten, um Unternehmen in bestimmten Situationen Hilfestellungen aus den Erfahrungen und Kompetenzen des kooperativen Netzwerkes anbieten zu können.

Ich habe mich vor allen Dingen aus den o. g. Gründen für den Studiengang zum «Dipl. Consultant SGBS» entschieden. Mit Hilfe des konzentrierten St. Galler Beratungs-Know-hows habe ich ein auf meine zukünftigen Aufgaben abgestimmtes persönliches Consulting-Konzept erarbeiten können und werde dieses weiter ausbauen.

Nicht nur der Wissensinput im Rahmen des Studiums an der St. Galler Business School, sondern auch die direkte Umsetzung des Gelernten, in Form von anspruchsvollen Fallstudien, und damit der direkte Bezug zur Praxis hat mich überzeugt. Der sehr fruchtbare Erfahrungsaustausch mit den Dozenten, Beratern und natürlich mit den anderen Studienkollegen, hat meinen Horizont zusätzlich beträchtlich erweitert.

Dem hohen Anspruch, über eine interaktive, didaktische Mischung ein Höchstmaß an Wissenserwerb und Umsetzungsnutzen zu erreichen, ist die St. Galler Business School mit dem Studiengang zum «Dipl. Consultant SGBS» aus meinen Augen voll gerecht geworden. Danke!»



Uwe J. Hackbarth/Eggolf v. Lerchenfeld
Personal Image
St. Galler Business Books & Tools
CHF 29.–*

* zuzüglich Porto und Versandkosten

Wolf Buchinger
Kommunikation und Rhetorik auf der Führungsetage
St. Galler Business Books & Tools
CHF 29.–*

* zuzüglich Porto, MwSt. und Versandkosten

Absolventen/-innen-Stimmen 2009

SBB CFF FFS

Markus Heubi
HR Konzern
Schweizerische Bundesbahnen SBB
CH-Bern

«Eine praxisorientierte Weiterbildung, die aber auch das notwendige theoretische und aktuelle Rüstzeug bringt. Genau das habe ich gesucht - und auch gefunden. Dazu die Möglichkeit, das Lerntempo den Arbeits- und Familienverhältnissen anzupassen. Das Fernstudium und die Präsenzmodule haben in Kombination genau dies ermöglicht. Der Diplomlehrgang verlangte zugegebenermassen ein hohes Mass an Eigenverantwortlichkeit und Disziplin. So konnte der kompakte und gut aufbereitete Lernstoff innert nützlicher Frist verinnerlicht werden. Geschätzt habe ich vor allem die Möglichkeit der Lernkontrolle mittels Fallstudien, welche die theoretischen Lernfelder mit der Praxis ideal verknüpften. Ganz nebenbei lernte ich dadurch verschiedenste Branchen kennen. Wesentliches zum Erfolg trugen die Kolloquien (immer in hervorragender Umgebung) und last but not least letztendlich die Campus-Woche bei. Hervorragende Referenten, konzentrierte Theorieblöcke, die auf das Wesentliche und die Teilnehmenden abgestimmt waren, sowie praktische Übungen zur Vertiefung, dazu Zeit zum letzten Feinschliff im Selbststudium. Ein ganz angenehmer Nebeneffekt der Präsenzanlässe: Networking auf länderübergreifender Ebene!

Fazit: Ich würde, trotz der hohen zeitlichen Belastung, wieder die gleiche Weiterbildung wählen. Das Preis-Leistungs-Nutzen-Verhältnis stimmt aus meiner Sicht optimal.»

Sparkasse KölnBonn

Stephan Hungerland
Sparkasse KölnBonn
DE-Köln

«Das Studium zum «General Management Diplom der SGBS» kann ich absolut empfehlen. Man erhält den Überblick durch den ganzheitlichen Ansatz des Integrated Managements im St.Galler Modell. Die Homogenität der Teilnehmer trotz der Vielfalt durch verschiedene Branchen, ist bereichernd und prägend für die SGBS. Qualifizierte Referenten, engagierte Teilnehmer, hoher Anspruch - es hat wirklich Freude gemacht!»

Health Connect

Stefan Raupach
Geschäftsführender Gesellschafter
Health Connect, Ulm

«Die Betreuung während des Studiums war sehr gut und von Professionalität gekennzeichnet. Schnelle und flexible Reaktion auf sich verändernde Bedingungen beim Studenten.

Das Studium hat meine Erwartungen voll erfüllt, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Gründung eines Unternehmens. Der St. Galler Managementansatz basierend und moderne, praxisorientierte Studieninhalte, die im beruflichen Alltag umgesetzt werden können, waren sehr überzeugend.

Die Dozenten hatten sehr gute didaktische Fähigkeiten und konnten sich auf die unterschiedlichen Gruppen sehr gut einstellen.

Insbesondere die Kolloquien (je 2 Tage) waren sehr intensiv und kompakt. Die Kommunikation unter den Teilnehmer war stets durch Kollegialität und «Austausch» geprägt.

Das Programm General Management sollte für alle Führungskräfte der 1. bzw. 2. Ebene zum Pflichtprogramm in jedem Unternehmen werden.»

Peter Keil
Ltg. Servicemanagement
BSH Bosch und Siemens
Hausgeräte GmbH
München

«Die Inhalte des Studienganges «SGBS Master of Management» wurden sehr praxisnah mit griffigen Beispielen aus der Praxis vermittelt.

Ebenfalls überzeugt hat die Methodik und Didaktik der einzelnen Referenten.

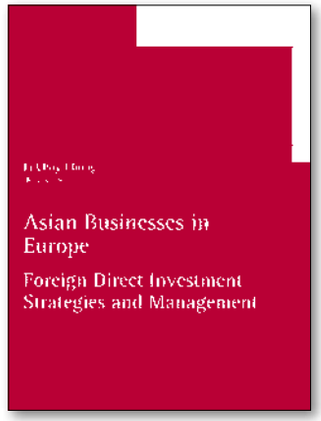
Das modulare Lernkonzept ermöglichte eine sehr flexible Gestaltung des Studienganges.»

Otsuka

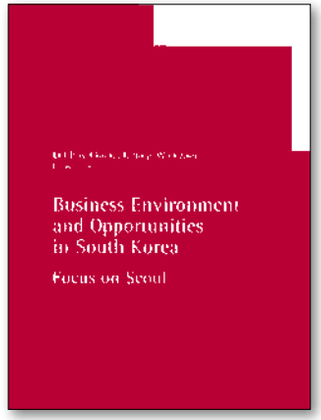
Sabine Kerum
Leiterin Geschäftsbereich
Zentrales Nervensystem
Otsuka Pharma GmbH
Frankfurt

«Der gute Ruf den die Business School St. Gallen geniesst und die Anerkennung derselben in meiner Branche war ausschlaggebend für die Wahl meines Studienganges. Ebenso die Tatsache, dass die Referenten nicht nur über theoretisches Wissen verfügen, sondern auf einen breiten Erfahrungsschatz aus der Praxis zurückgreifen können.

Der Bereich Leadership hat mir ad hoc besonders gute Dienste erwiesen, da durch grössere Personalverantwortung hier die Möglichkeit gegeben war, direkt einige der erlernten Massnahmen in die Praxis umzusetzen. Finance und Controlling werden jetzt aber, mittel- bis langfristig betrachtet, verstärkt in den Fokus gelangen.»

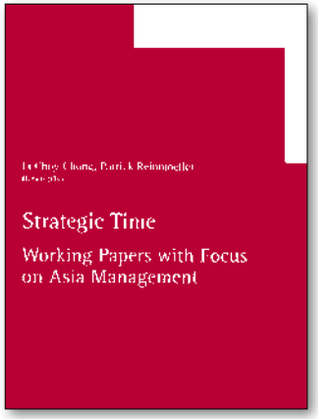


Li Choy Chong
Asian Businesses in Europe
Foreign Direct Investment
Strategy and Management



Li Choy Chong, Kyung-Won Kim
Business Environment and Opportunities in South Korea
Focus on Seoul

Li Choy Chong
The China Venture
Business Environments and Strategic Considerations



Li Choy Chong, Patrick Reinmöller
Strategic Time
Working Papers with Focus on Asia Management

ÖBB Infrastruktur Bau

Karl Paukner
Projektmanager des Unternehmensprojekts «Strategie ÖBB-Infrastruktur Bau AG»

Welche Ziele verfolgen Sie mit einer umfassenden Weiterbildung im Bereich Consulting?

«Ein Ziel war, meine bestehenden Beratungskompetenzen zu erweitern und zu vertiefen um für den Einsatz im Zuge von Veränderungsprozessen bzw. Unternehmensentwicklungs- und -strategieprojekten im eigenen Unternehmen besser gerüstet zu sein.

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter von Management-Ausbildung, warum haben Sie sich ausgerechnet für die SGBS entschieden?

Einerseits, weil die Referenzen der SGBS hervorragend sind und einige Absolventen im eigenen Unternehmen die SGBS unisono empfahlen. Ein weiterer Entscheidungsfaktor war das gegenüber Mitbewerbern bessere Preis-Leistungsverhältnis. Und schliesslich waren die zwar intensiven, aber dennoch realisierbaren Studienmodule und Ausbildungszeiten ein ausschlaggebender Faktor.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat sich Ihr Wirken im Unternehmen schon verändert?

Als Projektmanager eines umfassenden Strategieprojekts in einem Grossunternehmen konnte ich nicht nur das St. Galler ManagementKonzept als Leitmodell anwenden, sondern auch die Lehrinhalte wie Analysetools und –methoden bis hin zu praktischen Formularsätzen im Managementalltag testen. Nach meiner Erfahrung darf ich die Zeitgemässheit und Praxistauglichkeit der Lehrinhalte des Lehrgangs nur zu gerne bestätigen.

«Zeitgemässheit und Praxistauglichkeit der Lehrinhalte»

War es trotz dem Fernstudium möglich, sich einer «Community» zugehörig zu fühlen?

Mit einigen Einschränkungen war dies möglich. In erster Linie betraf die Einschränkung an Aufmerksamkeit meine Gattin und meine beiden Kinder, die mich aber durch ihren zeitweiligen Verzicht auf Gemeinsamkeiten und Zuwendung in meinem Studium unterstützten. Auch sonstiges soziales Engagement, das ich laufend aufbringe, litt nur temporär und nicht erheblich.

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Lehrgänge: für Führungskräfte des mittleren und oberen Managements mit absolvierter technischer Ausbildung

Einzelmodule: auch für erfahrene Manager, die an einem «Refurbishment» ihrer Kompetenzen interessiert sind (Beispiel «Leadership»)»

EDEKA

Halûk Sagol
Ressortleiter Kommunikation und Marketing,
EDEKA Handelsgesellschaft,
DE-Rottendorf

Welche Gründe haben Sie dazu bewogen eine berufsbegleitende Weiterbildung an der St. Galler Business School zu besuchen?

«Die qualifizierte Ausbildung liegt immer weiter zurück und der Arbeitsalltag ist leicht von viel Routine geprägt - regelmässig frische Ideen auf hohem Niveau zu entwickeln, verlangt auch immer wieder neue Impulse. Das eine oder andere Seminar ist sicher hilfreich, aber die immer komplexer werdenden Marketingmechanismen ganzheitlich zu erfassen, geht auf Dauer nur mit ebenso umfassender Qualifikation. Deshalb habe ich mich für einen umfassenden Studiengang bei der SGBS entschieden.

Halûk Sagol
Regionalitätsstrategien zur Differenzierung und Diversifikation im Lebensmittelhandel

Wie haben Sie vorab die Möglichkeit einer Studienberatung bzw. Einholen von Referenzen genutzt? Warum haben Sie sich für die St. Galler Business School entschieden?

Aber warum «landet» man bei der SGBS? Sogenannte «Business Schools» gibt es nicht wenige – so arbeitet man sich durch unendlichen viele Internetseiten, Pakete von Informationsmaterial und betreibt Erfahrungsaustausch mit Kollegen und schaut nach einigen Anregungen endlich auch über die deutsche Grenze hinaus: Wenn sich der Recherchehorizont dann soweit erweitert hat, kommt man an der St. Galler Business School und ihrem «Integrierten Konzept» aus der Bildungshochburg St. Gallen kaum mehr vorbei. Für die abschliessende Auswahl ist letztlich die flexible Vorabberatung mitverantwortlich – nicht einfach Informationen von der Stange, sondern zuverlässige Anworten am Telefon oder per Mail, die einem die Planung und den Einstieg wirklich einfach machen.

«Bildungshochburg St. Gallen»

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Der Mix aus theoretischen Grundlagen, die immer in praktische Anwendungen und Tools übergeleitet werden, helfen im Tagesgeschäft. Es wird nicht Wissensbalast angehäuft, sondern immer eine aktive Verbindung in die täglichen beruflichen Anforderungen hergestellt. Insbesondere die Bearbeitung vielfältiger Fallstudien aus verschiedenen Branchen und die Diskussion mit den Teilnehmern aus den unterschiedlichsten Unternehmen erweitern den Wissenhorizont und festigen die Erkenntnisse.

Wenn Sie zurückblicken, würden Sie das Studium zum Dipl. Marketingleiter SGBS wieder aufnehmen, wieder bei der St. Galler Business School?

Der klar strukturierte und zielgruppengerechte Inhalt, in Verbindung mit einem hohen Mass an Flexibilität, die bei einer berufsbegleitenden Qualifikation nötig sind, runden das positive Bild ab - die Empfehlungen, die meine Entscheidung die SGBS zu wählen, beeinflusst haben, kann ich jetzt umso mehr

Struktur & Management
Landwehr, Faulhaber & Partner GmbH

Jessica Gerhart
Consultant
Struktur & Management
Landwehr, Faulhaber & Partner GmbH
DE-Köln

«Für mich war und ist die Kombination von Studium und beruflicher Praxis der ideale Weg, um mich erfolgreich und effizient weiterentwickeln zu können, denn erst durch das parallele Studieren und Arbeiten erkennt man die wechselseitigen Synergien zwischen täglicher Arbeit und Studium.

Aufgrund des flexiblen Aufbaus des Studiums an der SGBS hat man die Möglichkeit, sein Zeitmanagement auf die individuellen Belange einzurichten.

Die Dozenten/Referenten bei Seminaren und Kolloquien zeichneten sich durch ihre breit gefächerte, branchenübergreifenden Praxiserfahrung und der immer spannenden Vermittlung dieses Wissens aus.

«Breit gefächerte, branchenübergreifende Praxiserfahrung»

Zudem waren die Diskussionen und der Erfahrungsaustausch mit den anderen Seminar- und Kolloquienteilnehmern sowie das darüber entstandene Networking untereinander ein wertvoller Bestandteil dieser Weiterbildung.

Zusammenfassend kann ich festhalten, dass diese Zeit an der SGBS zwar arbeitsintensiv und anspruchsvoll war, mich dadurch jedoch in meiner persönlichen Entwicklung in bestmöglicher Weise gefördert und gefordert hat.»

Lonza

Dr. Eleonora Bonanomi
Produktionsteamleiterin
LONZA AG
CH-Visp

Was würden Sie einem künftigen Teilnehmer raten?

«Ich würde folgendes empfehlen:

- klare Lernziele definieren, sich Zeit zum Lernen nehmen und die gelernten Konzepte schon während dem Studium in das eigene Umfeld übertragen
- erst nach der Teilnahme an den Seminaren die vier Prüfungs-Fallstudien der Fernstudienmodule lösen, damit die gelernten Vorgehensweisen direkt angewendet werden können
- aktiv an der Kolloquien teilnehmen, um die Lernziele effizienter zu erreichen.

Wie ist das Engagement der Dozenten?

Die Hilfsbereitschaft der Dozenten ist merk- und spürbar. Es liegt an den Studenten Ihre Bedürfnisse klar zu stellen, um so effizient und optimal die Lernziele neben der Arbeits- und Lebensziele zu erreichen.»

Absolventen/-innen-Stimmen 2008

Christoph Biehler
Verkaufs- und Marketingleiter
Hartmann GmbH & Co.KG
Mercedes-Benz Servicepartner,
DE-Lahr

«Es ist mir bewusst geworden, dass ein berufsbegleitendes Studium doch sehr anstrengend und zeitaufwendig ist, die Lerninhalte und das vermittelte Wissen jedoch den Zeitaufwand absolut rechtfertigen.

In den Präsenzphasen werden einem sowohl von den Dozenten als auch von den Mitstudenten sehr interessante Blickwinkel eröffnet und nahe gebracht.

Der ganzheitliche Ansatz ist absolut gewinnbringend und zeigt die komplexen Zusammenhänge und die notwendigen Ansatzpunkte für die tägliche Praxis deutlich auf.»

Margit Brendl
Marketingleiterin
Method Park Software AG,
DE-Erlangen

«Als Quereinsteigerin im Marketing brachte mir das Studium an der SGBS nicht nur die entsprechende theoretische Basis, sondern bot mir aufgrund zahlreicher praxisnaher Vorträge und Beispiele sehr viele praktische Inputs hinsichtlich des gesamten Marketing-Spektrums. Nur dank der gelungenen Konzeption von Fernunterricht und Präsenztagen war es mir möglich, das Studium berufsbegleitend erfolgreich zu absolvieren.»

Antonio De Figlio
Head of Sales & Project
Manufacturing Services PAS-MB
ABB Schweiz AG
CH-Baden

«Am 23. August 2008 habe ich die Prüfung zum «Dipl. Verkaufsleiter SGBS» in Rorschach, St. Gallen absolviert. Die St. Galler Business School hat dazu beigetragen, dass ich mein Ziel für diese Ausbildung auf sehr effizientem Wege erreicht habe.

Die Seminare wurden durch sehr kompetente Dozenten moderiert. Theorie und Fallstudien waren sehr gut kombiniert, so dass man sehr viele Beispiele aus der Praxis zu gewinnen in der Lage war. Bei meiner Diplomarbeit konnte ich das ganze Wissen aus den Seminaren sehr gut umsetzen. Die Studenten stammten nicht nur aus der Schweiz, sondern auch aus den umgebenden Nachbarländer wie Deutschland, Österreich, Italien usw.. Daraus ergab sich zusätzlich ein sehr guter Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmenden.»

Günter Brandmeier
Geschäftsführer
Käserei Loose GmbH & Co. KG,
DE-Leppersdorf

«Die Business School St. Gallen unterscheidet sich mit ihren individuellen und sehr praxisorientierten Seminarmodulen deutlich von herkömmlichen Universitäten und Studienzentren.

Die Weiterbildung zum General Management Diplom, basierend auf dem St. Galler Management Konzept, liefert individuelle, strategische Lösungsmethoden und Orientierungshilfen, die praxisnah zugeschnitten sind, um unternehmerische Herausforderungen zielführend zu meistern.

Geprägt durch hervorragendes Fachwissen der Dozenten der St. Galler Business School wurden die Studieninhalte sehr realitätsnah in Bezug auf meine aktuellen Managementfragen mit einem sehr hohen Grad an Praxisnähe vermittelt.»

Oliver Klopsch
Sales Manager
Deutsche Börse Group
DE-Frankfurt

Welches waren die Gründe für einen Studiengang bei der St. Galler Business School?

«Ich habe mich für den Studiengang an der SGBS entschieden, da ich ein kompaktes und auf die Praxis zugeschnittenes Studium suchte, das mir gut strukturiert Wissen aus verschiedensten Bereichen der Unternehmensführung vermittelt. Eine meiner Kolleginnen, die bereits das Studium abgeschlossen hatte, brachte mich dann auf die SGBS und informierte mich vorab über den Aufbau und den Ablauf. Danach entschied ich mich für die SGBS.»

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am besten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

«Das Studium hat mir in vielerlei Hinsicht neue Ansatzpunkte gebracht und mir geholfen, das System «Gesamtunternehmung im Markt» besser zu verstehen. Am meisten kann ich in meiner täglichen Arbeit von den Themen Strategieentwicklung, Kundengewinnung und Kundenbindung profitieren und diesbezüglich viel umsetzen.»

Elke P. Bucher
Head of Publishing, Media
Relations & Intranet
CH-Nidau

«Marketing ist vielschichtig und komplex, daher die Ausbildung:
Das Verhältnis zwischen Seminarblöcken, Kolloquien und Selbststudium ist ideal für Berufstätige. Die Kompetenz der Seminarleiter hat mich immer wieder aufs Neue beeindruckt. Meine bisherigen Marketing-Kenntnisse beschränkten sich weitgehend auf den operativen Bereich. Mit dem Diplomstudiengang zur «Dipl. MarketingleiterIn SGBS» habe ich meinen Horizont im strategischen Marketing umfassend und praxisnah erweitert.»

Interviews mit Absolventen/-innen 2007

Mag. Edith Franc
Abteilungsleiterin Marketing/
Unternehmenskommunikation
Wiener Börse AG, Wien

Sie haben sich für einen Studiengang der St.Galler Business School entschieden, was war aus Ihrer Sicht dafür ausschlaggebend?

Ich habe in Österreich bereits zwei Zusatzausbildungen im Bereich Marketing/Kommunikation absolviert, wollte aber noch weiter lernen und mich fortbilden. Für St.Gallen habe ich mich aus folgenden Gründen entschieden:

- **Marketing wird bei der SGBS von der betriebswirtschaftlichen Seite her gesehen – in Österreich herrscht das Verständnis Marketing = Kommunikationspolitik auch in der Ausbildung noch vor.**
- **Mit dem Studium in der Schweiz hatte ich die Chance, in Ausbildung und Umsetzung «über den Tellerrand» zu blicken und meinen Horizont zu erweitern.**
- **Weiters wollte ich einen Abschluss von einer international renommierten Institution, die überall bekannt ist.**
- **Mir war auch wichtig, ein Diplom zu erarbeiten und nicht «bloss» einige Seminare zu besuchen.**
- **Auch die Gelegenheit, mit Schweizern, Deutschen und Österreichern gemeinsam zu lernen, war ein weiteres Kriterium.**

Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzstudium, Diplomarbeit und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Das war recht schwierig – aber nicht unmöglich! Allerdings hatte ich in diesem Jahr wirklich kaum Privatleben – und mein Alltag war streng geplant: Büro, und dann zu Hause weiterlernen. Auch am Wochenende habe ich einen Tag fürs Lernen, die Casestudies oder die Diplomarbeit reserviert, und den Urlaub habe ich grossteils für die Diplomarbeit genützt. Am stärksten hat mich belastet, dass ich in dieser Zeit nie mit etwas «fertig» war: Hatte ich im Büro ein grosses Projekt abgeschlossen, konnte ich mir nicht einige Stunden/Tage Auszeit nehmen – sondern musste die frei werdende Zeit zum Lernen bzw. für die Casestudies oder die Diplomarbeit nutzen – und genau so war es vice versa!

Als Studentin zur «Dipl. Marketingleiterin» waren Sie neben dem Fernstudium im offenen Seminar mit Teilnehmern zusammen, welche kein Diplom absolvieren, ist dies nicht ein Nachteil?

Nein, im Gegenteil! Es war bereichernd, immer wieder neue Leute kennen zu lernen, die tw. einen ganz anderen Ausbildungsschwerpunkt in der SGBS hatten. Dadurch bleibt eine gewisse Offenheit gewahrt, von der alle Teilnehmer profitieren (und so blieben auch die Pausengespräche interessant!).

Welchen Nutzen in Ihrem Berufsleben konnten Sie aus der absolvierten Grundstufe ziehen, inwiefern verändert sich ihre Situation nach dem gesamten Studium?

Meine Job Description hat sich nach dem Abschluss nicht wesentlich verändert – aber sehr wohl mein Umgang mit einigen meiner Aufgabengebiete. Ich gehe jetzt wesentlich «ganzheitlicher» an meine Aufgaben heran und kann diese noch stärker mit anderen Abteilungen vernetzen. In meinem Führungsstil und in meiner Führungsrolle im Unternehmen bin ich durch mein an der SGBS erworbenes Wissen noch sicherer geworden – und viele meiner Aufgaben machen mir dadurch auch inhaltlich mehr Spass.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Sehr wichtig waren für mich die «Manager-Toolbox» und die Analysen, ebenso wie die Inhalte zum Vertrieb. Sehr profitiert habe ich auch von der Diplomarbeit, besonders von der Recherche und Analyse – beides hat meinen Arbeitsstil noch

«Meine Arbeit ist effektiver geworden»

effektiver gemacht und mir die Freude am wirklich umfassenden Erarbeiten eines Themas wieder vor Augen geführt. Ich habe durch mein Diplom weiters gelernt, meine Zeit extrem effizient und effektiv zu nützen – und davon profitiere ich heute in allen Lebensbereichen!

Gebhard Mayerhofer
Leiter Kundenservice-Center
DaimlerChrysler Bank AG,
Frankfurt a.M.

Welche Gründe haben Sie dazu bewogen, eine berufsbegleitende Weiterbildung an der St. Galler Business School zu besuchen?

«Wer aufhört zu lernen, hört auf besser zu sein» – dieser Grundsatz war wesentliche Motivationsgrundlage für den Diplomstudiengang Generalmanagement SGBS. Nach meinem juristischen Hochschulstudium und nach langjähriger beruflicher Praxis war es mir wichtig, meine Managementkompetenz und mein betriebswirtschaftliches Know-How weiter zu entwickeln. Ferner war es für mich von Bedeutung, die erlangten Kenntnisse entsprechend zertifizieren zu lassen.

Wie haben Sie vorab die Möglichkeit einer Studienberatung bzw. Einholen von Referenzen genutzt, und inwiefern war dies für den Entscheid zugunsten der St.Galler Business School ausschlaggebend?

Die Möglichkeiten der Studienberatung und Referenzen einzuholen habe ich nicht benötigt, da ich die wesentlichen Lerninhalte und Konzepte der Diplomlehrgänge bereits im Vorfeld in den von mir besuchten Seminaren kennengelernt habe.

Ich habe mich über Internet und über die in den Seminaren ausgehändigten Informationsunterlagen über die Studienbedingungen und den Studienverlauf informiert.

«Die Methoden und Tools bilden eine gute Basis zur Lösung von Problemstellungen»

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihre tägliche Arbeit umsetzen?

Besonders hervorzuheben ist das Modul Allgemeine Managementlehre mit dem St.Galler Führungsmodell 1 (sog. Helikopterperspektive) und seinem ganzheitlichen systemorientierten Ansatz der Problemanalyse. Darüber hinaus das Modul Geschäfts-modellentwicklung mit den Tools zur Strategiebildung. Die im Diplomstudium erlernten Analysemethoden und Prognosetechniken mit den strukturierten Checklisten bilden eine gute Basis bei der Lösung von strategischen Problemstellungen im Unternehmen.

«Sehr gute fachliche Begleitung»

Wenn Sie zurückblicken, würden Sie das Studium zum General Management Diplom SGBS wieder aufnehmen, wieder bei der St.Galler Business School.

Diese Frage kann ich uneingeschränkt bejahen. Die Wahlmöglichkeiten aus Präsenzseminaren, Kolloquien und Selbststudium ist optimal auf den Bedarf einer Beruf begleitenden Weiterbildung abgestimmt. Die Orientierung und fachliche Begleitung durch das Studiensekretariat der SGBS während der Studienzeit ist sehr gut.

Peter Portmann
Head of Regional Sales South-America/Asia/Central-Africa der Endress & Hauser, Weil a. Rhein

Welche Ziele verfolgen Sie mit einer umfassenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft?

Erweiterung des eigenen Horizontes, Chance auf einen weiteren Karriereschritt, anpassen an die zukünftigen Herausforderungen im Unternehmen. Mir war bewusst, wie wichtig systematisches und strategisches Vorgehen heute ist, aber wie? Somit war es unerlässlich, meinen technischen Hintergrund mit einem fundierten Betriebswirtschaftswissen zu ergänzen.

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter von Management-Ausbildungen, warum haben Sie sich ausgerechnet für die St.Galler Business School entschieden?

Die SGBS bietet aus meiner Sicht eine ideale und attraktive Verbindung aus Image, Qualität und berufsbegleitenden Weiterbildungsangeboten. Und für mich war die Beschreibung des Studienganges «Dipl. Betriebswirt SGBS» sehr praxisorientiert, dies hat sich dann auch bestätigt. Des weiteren haben

«Als Highlight ist die Praxisnähe zu nennen»

mir Bekannte die SGBS als sehr solide empfohlen.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Während meiner Studienzeit wurde in meinem Unternehmensbereich ein Projekt zur Verselbständigung und der Umzug von Deutschland in die Schweiz gestartet. Mein Wissen konnte ich in zwei eigene Projekte im Rahmen eines zukunftsorientierten Businessplanes einbringen, und ich habe mich bei anderen Projekten beteiligen können.

Im Rahmen meiner Funktion als Regionalvertriebsleiter nutze ich das St.Galler Businessmodell immer wieder, um in meinem Verantwortungsbereich strategische Marktentwicklung mittels interner wie auch externer zukunftsorientierter Projekte zu initiieren. Und natürlich sie auch konsequent umzusetzen, im Hause oder vor Ort bei unseren Vertriebspartnern.

War es trotz des Fernstudiums möglich, sich einer Community zugehörig zu fühlen?

Es war nicht einfach, sich neben einem anspruchsvollen Job, dem Fernstudium, noch den Freundeskreis zu erhalten. Es schälen sich die wirklichen Freunde heraus und natürlich gehört man recht schnell einer „SGBS-Community" an. Für mich war eine der interessantesten und motivierensten Veranstaltungen der SGBS-Management Kongress in St. Gallen. Dieser

«SGBS-Community»

gab mir einen Zukunftshorizont und anregende Diskussionen wie auch Austausch von Ideen.

Für wen sind die Studiengänge der St.Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Aus meiner Sicht eignen sich die SGBS Studiengänge vor allem für angehende Führungskräfte als Vorbereitung auf die zukünftige Verantwortung. Es ist eine sehr gute und sehr praxisorientierte Ergänzung zur typischen technischen Ausbildung und gibt ein sehr gutes Rüstzeug. Für Führungskräfte empfehlen sich Studiengänge der SGBS nicht zuletzt deswegen, da diese sehr systematisch Wege zur Führung der jeweiligen Verantwortungsbereiche aufzeigen. Und dies bestätigte auch das Feedback meiner SGBS Studienkollegen.

Dr. Jie-Wei Chen
Manager Corporate Technology ROSEN Group, Stans

Welche Funktion haben Sie zurzeit in Ihrem Unternehmen inne?

Ich habe seit Oktober 2006 die Funktion im Headquarters ROSEN Group als Manager «Corporate Technology» übernommen. ROSEN Group ist ein hoch spezialisiertes und weltweit operierendes Technologie-Unternehmen im Bereich der Inspektionstechnologie für Öl- und Gas-Pipelines. Ich bin dort für das Technologie- und Innovationsmanagement verantwortlich.

Wie sehen Sie die Frage nach kontinuierlicher Weiterbildung im Management, ist diese notwendig, und wenn ja in welcher Form und in welchem Umfang?

Ich halte solche Weiterbildung gerade bei den Leistungsträgern eines Unternehmens für notwendig und auch sehr wichtig. Ein kompaktes, aber mit gut ausgewählten Lernstoffen gestaltetes Studienprogramm in Form eines Fernstudiums ist dafür perfekt. Zudem finde ich es unverzichtbar, eine solche Lernform mit themenbezogenen, praxisnahen Seminaren zu verbinden – so wie es die SGBS macht – um das Studium noch lebhafter gestalten zu können und Fachwissen zu vertiefen.

Wäre es für Sie als internationale Führungskraft nicht einfacher gewesen, ein Studium an einer asiatischen oder amerikanischen Institution zu absolvieren?

Grundsätzlich ja, weil der wesentliche Inhalt des Managementwesens weltweit Standard ist. Aber es lässt sich doch nicht unterschätzen, wie bei der Lösungssuche ein kultureller Hintergrund in Bezug auf die Denkweise und die Mentalität im Managementverhalten mitwirken kann. Deshalb ist es nicht nur wichtig, das Managementverhalten als Wissen zu lernen, sondern auch die kulturellen Soft-Skills im Managementwesen zu beherrschen. Ich denke, dass SGBS gerade ein hochwertiges Programm mit europäischem Stil anbietet, was ebenso attraktiv für Übersee-Führungskräfte sein könnte, die eher nach Europa ausgerichtet sind.

Inwiefern konnten Sie sich mit dem didaktischen Konzept der St.Galler Business School identifizieren?

Für das Studium «General Management Diplom» halte ich das Studienkonzept der SGBS für sehr gut überlegt. Das Spektrum, die Tiefe der Lernstoffe und die Zusatzmaterialien sind gut gestaltet. Vor allem erachte ich die Seminare und die Kolloquien hoch interessant und hilfsreich für die effektive Erarbeitung der Lernstoffe, da man von Beginn des Studiums an den Lernplan inhaltlich, aber auch zeitlich mit den zu besuchenden Seminaren abstimmen und koordinieren konnte. Die Qualität der Referenten in Bezug

«Hochwertiges Programm internationaler Prägung mit europäischem Stil»

auf die Praxis-Erfahrung und das fachliche Know-How und auch der Stil der Seminarführung sind unbestritten. Ich denke, das ist gerade das Markenzeichen der SGBS.

Wie konnten Sie das Fernstudium und die Diplomarbeit zeitlich mit Ihrer Arbeit kombinieren, war dies möglich ohne das eine oder andere stark zu vernachlässigen?

Zeitlich ist es natürlich nicht einfach, Beides gut zu balancieren. Es verlangt einfach hohe Motivation, persönliches Engagement und vor allem zeitlichen Einsatz, wenn man das Studium berufsbegleitend durchziehen will. Aber wenigstens hilft es für die Anfertigung der Diplomarbeit, wenn man bereits eine konkrete Managementaufgabe im Unternehmen vor sich hat und die Diplomarbeit als eine Lösungsalternative zu der Problematik erarbeiten dürfte. So konnte man gedanklich und auch zeitlich zwei Sachen gut kombinieren. In diesem Fall kann das Unternehmen stark davon profitieren.

Interviews mit Absolventen/-innen 2006

Michael Beckmann
Commerzbank AG

Welche Funktion haben Sie zurzeit in Ihrem Unternehmen inne?

Seit kurzem Leiter Stab Business Development International Corporate Banking (der Stab arbeitet dem für das Auslandsgeschäft zuständigen Vorstandsmitglied sowie den 3 Regionalvorständen zu und betreut die Regionen Westeuropa, Asien, Nordamerika); bis Anfang 2005 habe ich das Business Management in der Group Treasury unseres Unternehmens verantwortet.

Sie haben sich für einen Studiengang der St. Galler Business School entschieden, was war aus Ihrer Sicht dafür ausschlaggebend?

Über das in 2002 absolvierte Seminar «General Management für Juniors» bin ich mit dem Konzept des Integrierten Managements erstmals in Berührung gekommen. Die Studieninhalte, das Vorgehen der Referenten bezüglich Vermittlung des Stoffes als auch der didaktische Aufbau der Lehrmaterialien und Arbeitsmittel waren wichtige Gründe für die Entscheidung zugunsten der SGBS. Nicht zuletzt war auch das Image der SGBS, besonders der sie tragenden Dozenten und Professoren sowie der dahinterstehenden renommierten wissenschaftlichen Publikationen von grosser Bedeutung für den Entscheid zugunsten der SGBS.

Wie haben Sie vorab die Möglichkeit einer Beratung bzw. Einholen von Referenzen genutzt, und inwiefern war dies für den Entscheid zugunsten der St. Galler Business School ausschlaggebend?

Nein, ich habe keine zusätzlichen Referenzen eingeholt, ich habe mich auf meine Eindrücke und Urteilsfähigkeit an den Seminaren verlassen.

Sie haben im Rahmen Ihres Studiums zum SGBS Master of Management® bereits die Grundstufe mit Erfolg absolviert. Wie konnten Sie zeitlich Fernstudium, Präsenzveranstaltungen, Diplomarbeit und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Zunächst, es fällt natürlich nicht leicht, diese «Doppelbelastung» aus Beruf und Studium parallel zu bewältigen. Mein Arbeitgeber kam mir aber entgegen und stellte mich für die Präsenztage, Kolloquien und Prüfung weitgehend frei. Meine Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeiter haben mich sehr unterstützt und meine Familie hat ebenfalls Rücksicht genommen, wofür ich allen sehr dankbar bin. Der «Rest» ist Disziplin, starker Wille und eine ausbalancierte Lebensweise.

Welchen Nutzen in Ihrem Berufsleben konnten Sie aus der absolvierten Grundstufe ziehen, inwiefern verändert sich ihre Situation nach dem gesamten Studium zum SGBS Master of Management®?

Hervorzuheben ist v.a. der Ansatz des integrierten Managements, eine Denkweise, die nach den Exzessen der 90-er Jahre und im Anblick der gegenwärtig stattfindenden tiefgreifenden Änderungen und Umwälzungen die Analyse- und Konzeptionsfähigkeiten im täglichen Berufsalltag schärft. Der Horizont wird sicher erweitert und der Appetit auf weiteres berufliches Fortkommen sicher nicht gestillt, im Gegenteil.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich persönlich am meisten in Ihrer täglichen Arbeit umsetzen?

Die strategischen Modelle und Ansätze sowie die umfassenden Methoden des Marketings als Denkrichtung - nicht im oft verkürzt auf Werbung reduziert und somit falsch verstandenen Sinne – bis hin zu einem besseren Verständnis unterschiedlicher Leadership-Konzepte. Dieses Wissen kann sofort im Berufsalltag angewandt und umgesetzt werden.

Wie beurteilen Sie die Praxisnähe der Referenten und der vermittelten Inhalte?

In allen Themenfeldern Strategie, Marketing, Leadership und Controlling kann auf hervorragende Referenten zurückgegriffen werden. Ein Pluspunkt ist sicher auch der internationale Ansatz, der v.a. in den

«Boston und London»

Aufenthalten in Boston und London zum Tragen kommt und Unterschiede in Ansichten und Handlungsweisen verschiedener Managementkulturen verdeutlicht und vermittelt. Glücklicherweise verfügen die Referenten über ein breites Feld an Erfahrungen in den unterschiedlichen Branchen und Industriesektoren, so dass die Teilnehmer auch untereinander zur Kommunikation und zum Erfahrungsaustausch über den berühmten Tellerrand hinaus angeregt werden.

Was könnte an den Fernstudienmodulen oder den Seminaren verbessert werden?

Ich mag Case Studies, die idealerweise in der Gruppe besprochen werden und dabei zum Dialog zwingen. Eine hervorragende Art und Weise, um durch moderierte Debatten, Lösungen im Team herbeizuführen. Ich würde mir wünschen, gerade in den Seminaren noch mehr mit Case Studies zu arbeiten.

Jürg Neuenschwander
Geschäftsleiter / Inhaber
Laica, Grafic, Media Factory & Broking AG

Welche Ziele verfolgen Sie mit einer umfassenden Weiterbildung in Betriebswirtschaft?

Aktualisierung und Ergänzung über ein breites Feld von Wissensbereichen. Tools und Lösungswege zur Unterstützung im Geschäftsalltag erhalten.

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter von Management-Ausbildung, warum haben Sie sich für die SGBS entschieden?

Ich hatte bereits früher positive Erfahrungen im Rahmen eines Seminarbesuchs gemacht. Die St. Galler Business School hat sehr gute Referenzen. Die Ausrichtung des Angebots passt auf meine Bedürfnisse und die Institution SGBS macht insgesamt einen sehr vertrauenswürdigen Eindruck, hervorgerufen durch hohes Qualitätsstreben und Konstanz in den vermittelten Inhalten und Referenten.

Konnte die St. Galler Business School Ihre diesbezüglichen Erwartungen erfüllen? Was waren die Highlights?

Meine persönlichen Ziel konnte ich bislang 100%ig erfüllen. Besonders verankert haben sich bei mir die

«Umsetzung von Projekten»

Seminarbesuche und Kolloquien. Der Austausch unter Studienkollegen und Referenten hat stets wertvolle Inputs und Feedback zur eigenen Situation gebracht.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Ich konnte Studieninhalte schon oft im Alltag umsetzen. Mein Wirken hat sich insofern verändert, als dass ich mehr Sicherheit in der Formulierung und Umsetzung von Projekten erlangt habe und dadurch auf Kundenseite teilweise sogar zu einem vertraulichen Ansprechpartner geworden bin.

War es trotz dem Fernstudium möglich, sich einer Community zugehörig zu fühlen?

Der kollegiale Umgang mit dem persönlichen Studienbegleiter hat dazu beigetragen, dass ich mich bei SGBS gut aufgehoben fühle. Die Nähe ist jedoch in der Modulararbeit nicht spürbar und wird ohne genügende Eigeninitiative nicht möglich sein. Im Rahmen der Seminare und Kolloquien kommt jedoch stets ein «Community-Feeling» auf. Das Alumni-Jahrbuch sowie die Clubanlässe sorgen für ein weiteres Zugehörigkeitsgefühl.

«Das Niveau bzw. der Wissensstatus der Teilnehmer/innen an Seminaren ist gross»

Inwiefern konnten Sie sich mit dem didaktischen Konzept der SGBS identifizieren?

Das Konzept der SGBS passt auf meine Bedürfnisse. Der Lernstoff wird stufenweise vertieft. Das Niveau bzw. der Wissensstatus der Teilnehmer/innen an Seminaren und Kolloquien ist teilweise gross. Dies verlangt ein hohes Mass an Sensibilität, Erfahrung und Wissen seitens der Referenten, das jedoch jederzeit vorhanden war.

Was könnte an den Fernstudienmodulen oder den Seminaren verbessert werden?

Die Module weisen teilweise Unterschiede in der Wiedergabequalität auf. Dies tut der inhaltlichen Qualität jedoch keinen Abbruch, stellt beim Lernen hingegen höhere Anforderungen und zwingt zu Reflektion.

Als Absolvent eines Diplomstudienganges der St. Galler Business School haben Sie die Möglichkeit, Mitglied des Alumni-Clubs zu werden. Nutzen Sie dieses Anebot und werden Sie im nächsten Jahr an der Alumni-Tagung teilnehmen?

Sofern es meine Terminplanung zulässt auf jeden Fall.

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Für alle die sich den wachsenden Anforderungen im Beruf nicht nur durch Mehreinsatz, sondern auch durch Mehrwissen stellen möchten.

Heinz Göldi
Leiter Auftragslogistik der Happy Betten AG, Gossau

Welche Ziele verfolgen Sie mit einer umfassenden Weiterbildung zum Dipl. Betriebswirtschafter SGBS?

Für mich stand eine allgemeine Horizonterweiterung hinsichtlich der gesamten Prozesskette einer Unternehmung im Vordergrund. Da ich eher von der technischen Seite stamme, habe ich mir bewusst das Ziel gesetzt, meinen betriebswirtschaftlichen Background aufzufrischen und zu erweitern. Dabei war es mir wichtig, eine besonders praxisorientierte Institution auszuwählen, welche einen betriebswirtschaftlichen und keinen technischen Hintergrund aufweist, um mich gezielt in die Thematik des «Unternehmerischen Denkens» einzuarbeiten.

Es gibt in St. Gallen zahlreiche Anbieter von Management-Ausbildung, warum haben Sie sich ausgerechnet für die St. Galler Business School entschieden?

Einerseits zeichnet sich die St. Galler Business School durch den wissenschaftlichen Rahmen der St. Galler Management-Lehre aus, vor allem das Konzept Integriertes Management von Herrn Prof. Bleicher vermochte mich hierbei zu überzeugen. Andererseits stimmt für mich bei der SGBS die Kombination aus Fern- und Präsenzstudium. Dies ermöglichte mir eine sehr individuelle Planung meines Studiums und erlaubte mir, Familie, Beruf und Studium optimal unter einen Hut zu bringen. Diese Flexibilität in der Studiengestaltung wie auch die hohe Umsetzungsorientierung der vermittelten Wissensbausteine waren für mich weitere wesentliche Faktoren für einen Entscheid zugunsten der SGBS.

Konnte die St. Galler Business School Ihre diesbezüglichen Erwartungen erfüllen? Was waren die Highlights?

Die Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Die Fernstudienmodule sind sehr anspruchsvoll und auf hohem Niveau. Diese vermochten meine Zielsetzung einer Horizonterweiterung im betriebswirtschaftlichen Sinne vollkommen zu erfüllen. Als Highlight sind natürlich die Seminare zu nennen. Die durchwegs sehr guten Dozenten der St. Galler Business School wissen aus eigener Managementtätigkeit, wovon sie sprechen und erfüllten meine Erwartungen sehr gut: Einzelne Tage werden unvergesslich sein, so z.B. die 2 Tage bei Herrn Mark McGregor, welcher mich mit seiner Art und seinen Ausführungen schlichtwegs begeistert hat.

Inwiefern konnten Sie die Studieninhalte bereits in Ihrem Berufsleben umsetzen? Hat dies Ihr Wirken im Unternehmen verändert?

Es war eigentlich nicht das Ziel, das Studium als «Karriere-Sprungbrett» zu nutzen. Durch das Studium hat sich meine Herangehensweise an die täglichen Herausforderungen geändert; erworbenes Management-Know-how kann ich nun sehr viel umfassender in Diskussionen mit Geschäftsleitung und Mitarbeitern einbringen. So wird von Seiten Geschäftsleitung

«Als Highlights sind die Seminare zu nennen»

heute wesentlich intensiver das Gespräch mit mir gesucht und ich spüre, dass mein erworbenes Management-Wissen sehr geschätzt wird.

Kam trotz des relativ hohen Anteils an Fernstudienelementen eine Art «Zusammengehörigkeitsgefühl» mit anderen Studierenden auf?

Vor allem durch die Seminare und Kolloquien war es möglich, gezielt Kontakte zu anderen Teilnehmern von Diplomstudiengängen zu knüpfen. Mir gefiel besonders, dass dies aber nicht von der St. Galler Business School künstlich und mechanisch konstruiert wurde, sondern dass man sich selbst passende Kontakte «schaffen» konnte. Mir persönlich ist dies lieber, als diese geführten «Kontaktveranstaltungen», wo ich zwar mit Visitenkarten nach Hause gehe, aber niemanden richtig kennengelernt habe. Durch die konstruktive Lernatmosphäre an den einzelnen Veranstaltungen gab es mehr als genug Gelegenheiten, Erfahrungen auszutauschen und langfristige, wertvolle Kontakte zu knüpfen. Durch die jährliche Alumni-Tagung und die Regionaltreffen bestehen meines Erachtens zudem weitere Anknüpfungspunkte für Networking. Insofern kann tatsächlich von einer «SGBS-Community» gesprochen werden.

«SGBS-Community»

Als zukünftiger Absolvent eines Diplomstudienganges der St. Galler Business School haben Sie die Möglichkeit, Mitglied des Alumni-Clubs zu werden. Nutzen Sie diese Möglichkeit und werden Sie im nächsten Jahr an der Alumni-Tagung teilnehmen?

Hier habe ich grosses Interesse. Die dahinter stehenden Ideen finde ich sehr gut. Die gebotenen Möglichkeiten, Wissen innerhalb kürzester Zeit aufzufrischen und mit neuen Aspekten zu ergänzen sowie die auftretenden international anerkannten Persönlichkeiten machen einen solchen Anlass beinahe zu einem «Muss»!

Für wen sind die Studiengänge der St. Galler Business School Ihrer Meinung nach am besten geeignet?

Aufgrund meines Studiums kann ich die Lehrgänge der St. Galler Business School mit gutem Gewissen allen Führungskräften mit Praxiserfahrung empfehlen, die gewillt sind, sich betriebswirtschaftlich in kurzer Zeit sehr intensiv weiterzubilden. Meines Erachtens klappt dies aber nur, wenn wirklich «Herzblut», grosses Engagement – somit ein «inneres Ziel» – vorhanden ist.

Weitere Referenzen (Auswahl)

Maren Nolte
Nolte Möbel Industrie Holding, Germersheim

Kai Schafheutle
Südwest Finanz Holding, Markdorf

Daniel Huber
ABB Utilities GmbH, Mannheim

Oliver Meinke
TAB Austria GmbH & Co. KG, Ansfelden

Domenico Chieffo
Alstom Schweiz AG, Baden

Cornelia Laukenmann
Alcoa Fujikura GmbH, Frickenhausen

Interviews mit Absolventen/-innen 2004

Eugen Konrad Osadnik
SHL-Shanghai Lemforder
(ZF-Gruppe), China

Herr Osadnik, Sie sind zur Zeit leitender Angestellter und Geschäftsleitungsmitglied der Shanghai Lemforder Automotive Components Co. Ltd. und somit als Führungskraft in China tätig. Welchen Stellenwert hat Weiterbildung im Management für Sie als Ingenieur?

Permanente Weiterbildung ist absolut notwendig. Für eine nachhaltige Ausbildung genügt meines Erachtens der Besuch einzelner Seminare jedoch nicht. Nur ein abgestimmtes, in sich kohärentes Curriculum von Seminaren, eventuell unterstützt durch ein Fernstudium, ist ausreichend, um langfristig und nachhaltig den stetig steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

«Ausgezeichneter Ruf der SGBS»

Wäre es für Sie als international tätiger Manager nicht einfacher gewesen, ein Studium an einer asiatischen oder amerikanischer Institution zu absolvieren?

Von der Logistik her ja. Fachlich gesehen aber nein. Die St. Galler Business School bietet durch das integrierte Management-Konzept genügend internationalen Bezug und bietet meines Erachtens einen viel höheren Wert als die häufig eindimensionalen und rezeptorientierten angloamerikanischen Ansätze. Dies und der ausgezeichnete Ruf der SGBS waren für mich entscheidend, meine persönliche Weiterbildung an dieser europäischen Institution voranzutreiben.

Inwiefern konnten Sie sich mit dem didaktischen Konzept der St. Galler Business School identifizieren?

Selbstständige Arbeit, keine reine Lehre oder trockenen Vorträge, sondern ein sehr hoher Praxisbezug mit permanenten Simulationen

«Maximale Flexibilität»

schwieriger Managementsituationen sowie das iterative, «zwiebelschalenmodellartige» didaktische Vorgehen, wie es von Dr. C. Abegglen immer wieder gefordert wird – diese Art der Wissensvermittlung behagt mir und ermöglichte mir auch eine maximale Flexibilität im Hinblick auf meine beruflichen Projekte. Da immer die Brücke zur Praxis gegeben war, konnte ich sehr viel Neues aufnehmen. Die hervorragenden Dozenten, auch deren persönlichen Ratschläge, gaben mir sehr viel Input.

Wie konnten Sie das Fernstudium und die Diplomarbeit zeitlich mit Ihrer Arbeit kombinieren?

Das Studium war eine grosse Anstrengung, die mich manchmal auch zeitlich ans Limit brachte. Ohne umfassende Unterstützung durch die Familie wird es nicht klappen. So war bei mir zum Beispiel Samstag immer SGBS-Tag. Mit einer gesunden Portion Disziplin ist das Studium aber auf jeden Fall machbar.

Welche Studieninhalte konnten Sie für sich bislang am meisten für Ihre tägliche Arbeit nutzen?

Vor allem die Themenbereiche Personalführung und Führungsmethodik brachten mir viel Verständnis für die Vorgänge im Unternehmen und halfen mir, mich als Führungskraft voranzubringen. Auf jeden Fall sehr interessant und zudem konkret in den Führungsalltag einzubringen, waren auch die Themen Strategisches Management sowie Struktur- und Prozessmanagement.

Wenn Sie zurückblicken, würden Sie das Studium zum SGBS Master of Management® wieder aufnehmen?

Die Weiterbildung würde ich auf jeden Fall wieder bei der St. Galler Business School absolvieren. Trotz der Anstrengungen ist der Studienablauf ideal für Führungskräfte und fachlich konnte ich enorm profitieren. Die Organisation der Seminare und der Fernstudien ist zudem hervorragend. Bei anderen Institutionen habe ich in solchen Belangen schon ein ganz anderes Niveau erlebt, welches nicht annähernd an die St. Galler Business School kommt. Wichtig ist aber aus meiner Sicht vor allem, dass man die Aus- und Weiterbildung letztlich für sich selbst und nicht nur der Karriere wegen in Angriff nimmt.

Anna M. De Rossi
Manager Sales, Swarovski,
Triesen, Liechtenstein
Verantwortlich für den internationalen Aussendienst

Sie haben sich für einen Studiengang der St. Galler Business School entschieden, was war aus Ihrer Sicht dafür ausschlaggebend?

Entscheidender Grund für die Wahl der SGBS war vor allem die Konzeption des Studiums: Die Kombination von Fernstudium und den Seminarblöcken ermöglichte mir, das Studium berufsbegleitend durchzuführen. Zudem geniesst die SGBS einen ausgezeichneten Ruf, welcher mir durch die positiven Feedbacks von Seminarteilnehmern aus unserem Unternehmen bestätigt wurde. Die Wahl des Studiengangs zum SGBS Master of Management® hat sich dadurch ergeben, dass dieser kompakt das umfassende Thema der Betriebswirtschaft abdeckt.

Wie haben Sie vorab die Möglichkeit einer Beratung genutzt?

Im Rahmen meiner Evaluation einer geeigneten Ausbildungsinstitution nahm ich die Möglichkeit wahr, mich in St. Gallen beraten zu lassen. Die ausgesprochen kompetente Beratung, wo der Spirit der SGBS deutlich wurde, bestärkten die Eindrücke, die ich von meinen Kollegen und unserer Personalabteilung bereits erhalten hatte. Eine Referenzliste mit Kontaktadressen ehemaliger Absolventen habe ich anschliessend nicht mehr in die Entscheidung einbezogen, da für mich spätestens nach dem Besuch in St. Gallen klar war, dass ich mich bei der SGBS weiterbilden möchte.

Sie haben im Rahmen Ihres Studiums zum SGBS Master of Management® bereits die Grundstufe mit Erfolg absolviert. Wie konnten Sie zeitlich Anforderungen von Fernstudium, Präsenzstudium, Diplomarbeit und Kolloquien mit Ihrem Beruf verbinden?

Die Präsenzzeit konnte ich mit meinem Arbeitgeber abstimmen, welcher mir bei der Gestaltung meiner zeitlichen Auszeiten entgegen kam. Da ich bereits andere Ausbildungen im Rahmen eines Fernstudiums absolviert hatte, wusste ich auch um die Bedeutung einer guten Planung: Die Zeit für die Bearbeitung einzelner Module muss klar kalkuliert werden, da Einschränkungen bei der Freizeit notwendig sind. Man sollte sich vor einem Studium bewusst sein, auf was man sich einlässt und bereits vorab planen. Wichtig ist dabei aber immer die «Rückendeckung» durch das Unternehmen und Kollegen wie natürlich auch im Privaten. Ohne solche Unterstützung wird es sehr schwierig, dass Studium im gewünschten Zeitraum zu absolvieren.

Als Studentin zum SGBS Master of Management® absolvieren Sie die offenen Seminare mit Teilnehmern zusammen, welche häufig kein Diplom absolvieren. Haben Sie dies als Nachteil empfunden?

Auf den ersten Blick kann dies als Nachteil angesehen werden. Im Nachhinein wird aber deutlich, dass gerade die unterschiedlichen Erfahrungen von Diplomabsolventen und Seminarteilnehmern an einem Seminar zu einem intensiven gegenseitigen Austausch führen. Am Seminar lernt man somit auch nicht für eine Prüfung – wie sonst an vielen Institutionen – sondern für die Praxis!

«Als Fachfrau wahrgenommen zu werden»

Welchen Nutzen für Ihre beruflichen Aufgaben konnten Sie aus der absolvierten Grundstufe ziehen, inwiefern wird sich Ihre Situation nach dem gesamten Studium zum SGBS Master of Management® verändern?

Ich konnte meine berufliche Praxis durch einen soliden theoretischen Hintergrund absichern und auf eine Vielzahl von methodischen Elementen zugreifen. Für meine tägliche Arbeit bedeutet dies unter anderem einen grossen Effizienzgewinn und auch ein besseres Verständnis der innerbetrieblichen Abläufe und Mechanismen. Sehr wertvoll war zudem die erlernte Terminologie, welche es mir ermöglicht, in Verhandlungen und Gesprächen viel stärker als Fachfrau wahrgenommen zu werden und mein Wissen entsprechend wirkungsvoll zum Wohle des Unternehmens einzubringen.

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2003

Marco Camozzi
Desco von Schulthess AG, Zürich

Eine hervorragende und praxisorientierte Zusatzausbildung mit durchgängigem Lehrstoff und interessanten Fallstudien. Vieles aus den Schulunterlagen und speziell von den selbst erarbeiteten Dokumentationen für die Fallstudien kann in der Praxis verwendet werden. Die begleitenden Seminare werden von höchst qualifizierten Praktikern abgehalten und vermitteln in anschaulicher und kompetenter Weise praxisgerechtes Wissen. Die St. Galler Business School offeriert meiner Erfahrung nach die praxisorientiertesten Seminare und Diplomstudiengänge im deutschsprachigen Raum. Durch alle Themen hindurch führt ein «roter Faden», welche die Idee des ganzheitlichen Managements wiedergibt.

Marco Camozzi

Ottmar Himmelsbach
Berger Lahr GmbH & Co. KG, Lahr

Veränderungsbereitschaft der Mitarbeiter ist von zentraler Bedeutung für jede Unternehmung – auch bei Berger Lahr. Für mich als Praktiker bot sich mit diesem auf hohem Niveau angesiedelten Diplomstudiengang der St. Galler Business School die optimale Weiterbildungsmöglichkeit.

Ottmar Himmelsbach

Eugen Konrad Osadnik
SHL-Shanghai Lemforder (ZF-Gruppe), China

Ganzheitliche Managementausbildung, die nicht nur für Nachwuchskräfte geeignet ist, sondern auch für Manager mit grosser Berufserfahrung. Eugen Konrad Osadnik

Iris Weber
BISON Group, Sempach-Station

Überzeugt hat mich der Studiengang vor allem deshalb, weil er praxisorientiert ist. Gelerntes konnte ich direkt umsetzen.

Iris Weber

Heinz-Josef Stadtfeld
Deutsche Post AG, Köln

Von sehr guten Dozenten und Referenten wird aktuelles Management-Know-how auf sehr hohem Niveau gelehrt. Organisation und Lernumfeld sind perfekt. Fazit: Es war sehr anspruchsvoll und anstrengend, aber auch erfolgreich und schön! Heinz-Josef Stadtfeld

Raffaele Starace
Schindler Aufzüge AG, Ebikon

Erfahrene Referenten mit Praxiserfahrung übermitteln mir die wichtigsten Methoden und Instrumente des General Managements. Raffaele Starace

Thomas Dieplinger
TAB Austria GmbH & Co. KG, Ansfelden

Ein sehr umfassender betriebswirtschaftlicher Studiengang, welcher die ideale Ergänzung zu meiner bisher vorwiegend technischen Ausbildung darstellt. Thomas Dieplinger

Jens Hoffmeister
Nexpress GmbH, Kiel

Ich möchte mich hiermit nochmals ausdrücklich bei Ihnen für die hervorragende Zusammenarbeit während meines Studiums bedanken. Der Service, welcher von der St. Galler Business School in dieser Hinsicht geboten wird, ist in seiner Qualität sicherlich einzigartig und besonders lobenswert. Dafür vielen Dank! Jens Hoffmeister

Thomas Weiers
ADA Das SystemHaus GmbH
– SystemTechnik (ST), Willich

Das Studium zum Dipl. Betriebswirtschafter/in SGBS zeichnet sich besonders durch ausgewogene und praxisorientierte Inhalte aus, wobei der ganzheitliche St. Galler Management-Ansatz den Mittelpunkt bildet. Der aufeinander aufbauende Stoff wird durch sehr gute Unterlagen und hervorragende Seminare bestens unterstützt. Die in den Unterlagen enthaltenen und zum grössten Teil elektronisch vorliegenden Tools unterstützen mich heute beachtlich bei meiner täglichen Arbeit. Wer neben einer anspruchsvollen Managementtätigkeit ein hochqualifiziertes Studium absolvieren will, ist bei der St. Galler Business School bestens aufgehoben.

Thomas Weiers

Sören Slowak
J.J. Darboven GmbH & Co., Hamburg

- sehr praxisorientiert
- sehr gutes Fallstudienmaterial
- hervorragende Referenten/Dozenten
- angenehmes Arbeitsklima

Sören Slowak

Auswahl Absolventen/-innen-Stimmen 2003

Ingo Kronenberg
WGZ Immobilien und Treuhand GmbH, Köln

Exzellente Referenten aus der Praxis, sehr gute Betreuung während des gesamten Zeitraumes des Studiums – auch zwischen den Seminaren vor Ort. Sehr gute und sofort umsetzbare Unterlagen – wir nutzen eine Vielzahl der Unterlagen bereits im Unternehmen. Ingo Kronenberg

Franco Luca
Ing. Erich Pfeiffer GmbH, Radolfszell

Während meines Studiums an der St. Galler Business School habe ich den modularen Studienaufbau sehr schätzen gelernt. Durch diesen Aufbau konnte ich effizient lernen und mich auf die Seminare vorbereiten. Die Vorträge an den jeweiligen Seminartagen waren immer «up to date» und sehr praxisnah. Franco Luca

Hans-Peter Wolf
Marvin media GmbH, Köln

Der Diplomstudiengang «General Management», den ich im ersten Halbjahr 2003 erfolgreich an der SGBS absolvieren konnte, hat dazu beigetragen, dass Management für mich zu einem integrierten Prozess zusammengewachsen ist.
Die engagierte und mit profundem Praxiswissen gespickte Diskussion mit meinen Kolleginnen und Kollegen und den vielfältigen Dozenten stellt eine grosse Bereicherung für meine zukünftige Managemententwicklung dar, die ich auf keinen Fall mehr missen möchte. Hans-Peter Wolf

Catherine Kammermann
Swisscom Enterprise Solutions AG, Bern

Ein hartes, aber hochspannendes Jahr bleibt in bester Erinnerung. Catherine Kammermann

Gerd Köster
Köster AG, Bremer Gastrokultur, Bremen

Der Studiengang fordert und fördert. Er weitet das Gesichtsfeld durch die Fallbeispiele aus unterschiedlichen Branchen. Ich finde es erstaunlich und herausragend, wie wichtig der Mensch mit seiner Balance im Konzept berücksichtigt wird. Gerd Köster

Claudia Schäfer
Kuka Controls GmbH, Weingarten

Die sukzessiv gegliederte Thematik ist verständlich und interessant. Die Themen regen oft zur sofortigen Umsetzung in der Praxis an. Das umfangreiche Pensum fiel einem daher relativ leicht und man will immer mehr Wissen erwerben. Claudia Schäfer

Benedikt Neugebauer
MLP Finanzdienstleistungen, Heidelberg

Fundierte Wissensvermittlung auf hohem Niveau durch sympathische, fachlich äusserst kompetente Dozenten in überaus ansprechender Umgebung. Benedikt Neugebauer

Boris Mackrodt
Fink + Fuchs Public Relations AG, Wiesbaden

Der Weg zum betriebswirtschaftlichen Diplom der St. Galler Business School bietet für Berufstätige ein optimales Verhältnis zwischen Lerndauer und -tiefe. Das hohe Niveau spiegelt sich im durchdachten Aufbau des Fernstudiums, in der Aktualität der Literaturempfehlungen sowie der Qualität der Referenten. Und scheinbar nebenbei erhält der Interessierte auch Einblick in die Lebenswirklichkeit der Schweiz, eine Einladung, die deutsche Brille abzusetzen. Boris Mackrodt

Guido Stillhard
Screenworks AG, Cham

Das Lehrgangssystem verlangt vom Teilnehmer eine hohe Selbstdisziplin und vor allem eine effiziente Arbeitstechnik. Die zeitliche Anforderung, welche durch eine seriöse Begleitung dieses Lehrgangs provoziert wird, stellt hohe Ansprüche an das Zeitmanagement zwischen Job, Familie und Ausbildung. Der von mir angebrachte zeitliche Effort wurde jedoch durch die stets qualitativ sehr guten und quantitativ abgestimmten Monatsmodule gerechtfertigt. Inhalt und Umfang des Betriebswirtschafts-Diplomlehrganges sowie der begleitenden Kolloquien und Seminare verfügen über einen sehr hohen Praxisbezug und damit über höchste Aktualität. Die Arbeit der St. Galler Business School hat mich weiter qualifiziert und hat mir binnen 12 Monaten ein umfassendes Betriebswirtschafts-Know-how eingebracht. Besonders hervorheben möchte ich den ganzheitlichen, vernetzten Management-Ansatz nach dem St. Galler Konzept, welcher letztendlich den Lehrgang als ein abgestimmtes «Strickmuster» erkennen lässt. Ich bewerte den Lehrgang als qualitativ sehr gut und möchte diese Art von Weiterbildung all jenen empfehlen, welche in kurzer Zeit betriebswirtschaftliches Wissen mit Schwerpunkt Strategie-Marketing und Finanzmanagement aufbauen wollen und dieses Wissen rasch in die Praxis transferieren möchten. Guido Stillhard

Beispiele von Diplomarbeiten I

- Key Account Management am Beispiel X-Systems
- Verkaufsfördernde Massnahmen im Textileinzelhandel am Beispiel der X-GmbH
- Make or Buy-Entscheidungen in der Generika-Unternehmung
- X-GmbH: Entwicklung einer Marktbearbeitungsstrategie für den Automobilmarkt Nordamerika
- Strategische Optionen der kommunalen Stromversorger in Deutschland unter besonderer Berücksichtigung der Nutzung von Photovoltaik
- Aufbau eines Beratungsprodukts für Produktmanagement im Bereich Produktinnovation
- Entwicklung eines Geschäftsfeldes Analytical Services für die X-Consulting Group GmbH
- Erfolgreicher Technologietransfer durch Relationship-Management. Eine Strategie für die Gesundheitsforschung am Beispiel der X-Gemeinschaft
- Individualität auf dem Gesundheitssektor: Businessplan zur Gründung der X-AG.
- Aktualisierung einer Basisstrategie einer Business Unit aufgrund von Marktveränderungen
- Wert(e)orientierte Unternehmensführung – Normatives Management als Kernvoraussetzung für die Schaffung leistungsorientierter Vergütungssysteme
- Implementierung von Projektmanagemen im X-Klinikum und dem Krankenhaus Y
- Disintermediation im E-Commerce anhand der Sportartikelindustrie – im Speziellen das Segment OUTDOOR
- Strategische Optionen der Firma X-AG auf dem brasilianischen Speditions- und Logistikmarkt
- Business Plan zur Gründung eines «Investoren Offices»
- Voruntersuchung zur Weiterentwicklung der Aufbau- und Ablauforganisation der Firma X-GmbH & Co. KG
- Change Management in einer Immobiliengesellschaft vor dem Hintergrund der Verschmelzung der Muttergesellschaft
- Chancen und Risiken effektiver Online Marketingstrategien für Massivhausanbieter im Bereich Social Media
- Sammlerzubehör im Schreibwarenhandel – Ausarbeitung eines Vetriebskonzeptes für den X-Verlag
- Werteorientiertes Claim-Management als WIN-WIN-Situation in der Organisation und in Verhandlungen erfolgreich einsetzen
- Die Geschäftsidee als prägendes Element für das Führungsleitbild von Franchise-Systemen – am Beispiel der X-GmbH
- Einführung einer Deckungsbeitragsrechnung bei einem kleinen und mittelständischen Maschinenbauunternehmen
- Erfolgreiche Zusammenarbeit in virtuellen Unternehmensstrukturen
- Methodik zur Bewertung der Grosskunden und Vorschlag zur organisatorischen Einbindung von Key Account Management bei X-AG
- Vergleich der Voll- und Teilkostenrechnung und ihre Anwendbarkeit in unternehmerischen Entscheidungssituationen
- Internationales Human Resource Management – Aufbau und Gestaltung des neu geschaffenen Bereichs bei der X-AG
- Kundenzufriedenheitsanalyse am Beispiel der Firma X-GmbH & Co. KG.
- Der strategische Prozess der Produktentwicklung am Beispiel der X-GmbH
- Elektronische Rechnungsabwicklung mit besonderer Betrachtungsweise in gewerblichen Verbundgruppen
- Strategische Neuausrichtung des Geschäftsbereichs Beiträge, Konzentration auf Kundengruppen unter Berücksichtigung sich verändernder Rahmenbedingungen
- Strategische Bewertung des Hochleistungs-Elastomers ACM als Portfolio-Erweiterung des Konzerns X
- Kritische Auseinandersetzung mit den Steuerungsgrössen EBIT und Cash Flow und deren Bedeutung in wirtschaftlich unsicheren Zeiten
- Vom Aussenseiter zum marktführenden Systemanbieter
- Marketing Strategie und Marketing Mix für neue Sommerangebote X
- Aufbau und Implementierung eines neuen strategischen Geschäftsfeldes im Unternehmen X-GmbH
- Grundlagen des Geschäftsrisiko-Managements in Kreditinstituten
- WebValue: Ein Modell zur monetären Bewertung des Nutzens von Website-Optimierungsprojekten
- Analyse und Bewertung der strategischen Produktionsplanung im Kontext der Gesamtstrategie des Unternehmens X-AG
- Handlungsempfehlung für die Optimierung der Verkaufsorganisation Deutschland/Österreich/Schweiz
- Kundenbindung der Direktbanken in Deutschland – Ableitung von Optimierungsansätzen für die X-Bank AG
- Evaluation eines Ländermarktes im Raum Asien/Pazifik zwecks Aufbau einer Tochtergesellschaft
- Markenführung und -positionierung als Elemente einer strategischen Neuausrichtung der X-AG
- New TV Chancen und Risiken für Medienunternehmen
- Strategieentwicklung für ein Beratungsunternehmen am Beispiel der X-Consulting
- Perspektiven einer deutschen Grossbank unter Anwendung von Modellen des systemischen bzw. integrierten Managements
- Strategic Aspects of Industrial Gas Turbine Development
- Erfolgreiche Projektführung im internationalen Kontext ohne direkte Mitarbeiterverantwortung
- Konzeption einer Vertriebsstrategie für ein innovatives Konsumgüterprodukt
- Erfolgsfaktoren einer nachhaltigen Optimierung des Working Capital
- Umsetzung einer Wachstums- und Akquisitionsstrategie für einen mittelständischen Kaffeeröster

Beispiele von Diplomarbeiten II

- Marketingstrategie Digital Marketing Consulting
- Risiko- und Potentialanalyse für den Ausbau des Exportgeschäftes für Produkte der XY AG
- Konzeptionierung und Vermarktung des neuen Beherbungskonzeptes der «XY» mit Schwerpunkt auf Corporate Brand Management
- Gründung und Weiterentwicklung einer Marktfolge sowie deren zukünftige Rolle in einer Vertriebsbank am Beispiel einer Sparkasse
- Change-/Veränderungsmanagement. Von der Theorie zu einem Best-Practice-Projektmanagement-Ansatz
- Bestandsaufnahme einer Marktausrichtung im Bereich der Informationssicherheit am Beispiel der XY Group
- Leadership im Cockpit; Standort und Entwicklung: Analyse der Führungslehre im Flugzeug anhand der heutigen Rechtslage
- Prozessmanagement: Theorie und Praxis anhand eines Bsp. «administrativer Verkauf bei XY»
- Ausarbeitung und Bewertung strategischer Optionen für die Firma XY AG innerhalb der Zigarettenindustrie
- Key Account Management vs. Flächengebietsverkauf am Bsp. des Segments der stationären Gasmesstechnik der XY AG
- Wettbewerbsanalyse für die Business Unit Moulding/Pharma Solutions
- Geschäftsmodellentwicklung. Etablierung der Beratungsdienstleistungen CSR-Management und Management für Nachhaltigkeit
- Businessplan für Beratungsfirma im Bereich der Kommunikationstechnologie
- Familienunternehmen. Welche Bedeutung hat das Prinzip der Nachhaltigkeit für Familienunternehmen?
- Selektive Argumentation von Alleinstellungsmerkmalen in Abhängigkeit von Kundensegmenten, Mitbewerbern und Persönlichkeitstypen am Beispiel des XY Zeiterfassungsterminals
- Prüfung der Wiedereinführung von XY-Beutelsystemen auf dem österreichischen Markt
- Ausbau der Kosten- und Leistungsrechnung in einem Industriebetrieb zu einem Führungsinstrument
- Innovationskultur – Leuchtfeuer für Innovationen entfachen
- NGO-Führung im Übergang: Eine Fallstudie zum Strategie-Management des Centre for Trade Policy and Development (CTPD)
- Aufbau und Implementierung einer mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung in einem mittelständischen Unternehmen der Metallindustrie am Beispiel der XY GmbH
- Einflussmöglichkeiten auf den Produktlebenszyklus eines ethischen Arzneimittels am Beispiel von XY
- Handbuch für Projektmanager in Einfluss- & Matrix-Projektorganisationen
- Marktanalyse der deutschen Logistikbranche im Hinblick auf die Auswirkungen der Finanzkrise im Allgemeinen und im Besonderen auf die Finanzkennzahlen ausgewählter Wettbewerber der XY Gruppe
- Betrachtungen von kritischen Managemententscheidungen unter dem Lösungsansatz des ganzheitlichen Managements
- Videolottery für Griechenland – Markteintrittsszenarien
- Definition von Methoden sowie Erarbeitung einer Prozessbeschreibung zur einheitlichen strategischen Marktbearbeitung
- Implementierung eines Key Account Managements in einem mittelständischen Verlagsunternehmen
- Neuerschliessung strategischer Geschäftsfelder am Beispiel des Markteintritts der XY AG in Japan
- Optimierung des Budgetierungsprozesses der XY Gruppe
- Die Relevanz einer CRM-Strategie in der Pharmaindustrie – Die Anforderungen an ein Kundenmanagement
- Ermittlung von neuen Technologien für die Herstellung- und Fertigstellung von Backwaren im Rahmen des XY Projektes
- Europäische Wachstumsstrategie eines Lebensmittel-Unternehmens
- Outsourcing und Offshore / Onshore / Nearshore. Wie werden verlagerungsfähige Leistungen identifiziert?
- Prozess & Change Management: Theorie und Praxis «administrativer Verkauf bei XY»
- Aufbau einer kundenorientierten Marktstrategie im Bereich der Informationssicherheit am Beispiel der XY Group
- Bedeutung und Eigenarten kleiner und mittelständischer Unternehmen
- Rückwirkende Problemanalyse des Change Managements von XY AG sowie Skizzierung potentieller Lösungsansätze zur nachhaltigen Implementierung
- Strategische Entwicklung eines digitalen wissenschaftlichen Publikationsmediums («eJournal») im Bereich der Medizin und Biotechnologie
- Der Weg zu höherer Effizienz am Beispiel des Vertriebs in Zentraleuropa der XY Company, Inc.
- Markenführung mit E- und M-Commerce
- Strategische Massnahmen der XY AG für den Chinesischen Markt und ihre Umsetzung
- Wettbewerbs- und Marktbearbeitungsstrategie für den E-Participation Markt
- Institutionalisiertes Schnittstellenmanagement als integraler Bestandteil von Outsourcinglösungen im Bankgewerbe
- Hochleistungsorganisation: Der Wandel von einem regionalen Marktführer zu einer modernen Kommerzbank, dargestellt anhand der XY AG
- Strategische Unternehmensausrichtung, Standardisierung und Modularisierung der Organisation für Unternehmen mit geschäftsfeldbedingten differenzierten Projektabwicklungsmethoden
- XY AG - vom Computerhändler zum Lifestyle-Anbieter
- Kundenanforderungen erkennen. Eigene Stärken nutzen. Produkt-Neueinführung orientiert am Markt und integriert im Unternehmen

- Strategieentwicklung und -implementierung in der Ausbildung
- Zielführende Marktbearbeitung: Untersuchung der zielführendsten Variante der Marktbearbeitung am Beispiel des Baumaschinengeschäfts eines mittelständischen Zulieferers der Nutzfahrzeugindustrie
- Strategische Herausforderungen der Verteidigungsindustrie am Beispiel XY
- The role of Institutional Investors in financing Industrial Projects
- Implementierung des Bereiches Operation Management an der XY Universität: Kommunikations- und Führungsgrundsätze
- Ansätze für eine neue Produktstrategie durch Anwendung von Produktbündelung im Europaflugverkehr bei XY Air Lines.
- Eruierung von strategischen Erfolgsfaktoren bei XY für eine neue Zutrittskontrollsoftware im Premium Segment
- Performancesteigerung im Einkauf durch den Einsatz von Steuerungs- und Entwicklungsinstrumenten aufgezeigt am Beispiel der XY AG
- Vertriebscontrolling-Analyse und Optimierung
- Kooperationsinitiative rechtlich selbständiger Privathoteliers in Bayern zur Verbesserung der eigenen Markposition gegenüber Wettbewerbern und der Konzernhotellerie
- Entwicklung und Implementierung des GBO – Innovationsprozesses: Wie unter Berücksichtigung unternehmensspezifischer Rahmenbedingungen innovative Ideen in einen einheitlichen Innovationsprozess überführt werden können
- Neue Herausforderungen für einen Automatisierungshersteller in der europäischen chemischen und pharmazeutischen Industrie
- Portfolio Management und strategische Positionierung – neue Ausrichtung für XY AG
- Chancen und Risiken für Unternehmen der europäischen Rüstungsindustrie in Zeiten sinkender Budgets
- Implementierung eines strategischen Einweiser-Marketings im Krankenhaus am Beispiel der XY GmbH
- Theoretische Betrachtung des Produktentwicklungsprozesses
- Erfolgspotentiale der Implementierung eines Produktionssystems
- Businessplan für ein Start-up Beratungsunternehmen
- Change Management: Rückblickende Analyse der Transformation von XY im Jahr 2011 mit dem Fokus auf die Einbindung der Mitarbeiter
- Der Change Prozess von XY: Erfolgsfaktror Mitarbeiter
- Key Account Management im Mittelstand: Entwicklung praxistauglicher Instrumente
- Marktanalyse für Beratungsdienstleistungen im Bereich von kleinen und mittleren Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Baden-Württemberg
- ‹LET Us Perform› Boost the Avionic Development Performance by applying Lean Management and Six Sigma Methods
- Change Management – Die systematische Gestaltung von Veränderungen im Unternehmen
- Vom IT-Infrastrukturanbieter zum IT Lösungsanbieter
- Strategische Positionierung eines Geschäftsbereichs (Theoretische Grundlagen)
- Mit Kaizen zum nachhaltigen Erfolg
- Kundenorientierte CRM-Strategie für mobile Softwareanwendungen am Beispiel der Automobilmarke «XY»
- Situationsanalyse des Schweizer Marktes für Business-Software im Bereich KMU am Beispiel der XY AG
- Erarbeitung eines Konzepts zur Shared Services Optimierung im Bereich Learning Services
- Analyse der Unternehmenssituation der XY AG
- Strategisches Key Account Management und wissenschaftliches Marketing in einem universitären Geschäftsumfeld (Zahnmedizin)
- Ausarbeitung eines Verkaufsplanungskonzepts für Manufacturing Service
- Preismanagement für Neuprodukte in der Bodensparte von XY
- Theoretische Abhandlung zur Gründung eines Beratungsunternehmens mit dem Fokus kleine und mittlere Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in Baden-Württemberg
- Erstellung eines Konzepts zur Auslagerung der betriebswirtschaftlichen Beratung der XY-Verbundgruppe in eine neu zu gründende Gesellschaft
- Operations Management – Neuauflage eines Produktionsplanungsprozesses, Handlungsoptionen zur Organisations- und Führungsstruktur
- Branchenorientierte Unternehmensbewertung am Beispiel einer mittelständischen Unternehmung aus dem Sondermaschinenbau
- Zündsysteme zur Korrektur der Geschossflugbahn von Artilleriegeschossen der XY GmbH – Marktanalyse und Ableitung von Handlungsoptionen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung
- Globalizing Market Management – Formation of an efficient global Market Management with the target to extend the regional Product Portfolio and to adapt it in the local market conditions
- Analyse zur Effizienzsteigerung des Produktentwicklungsprozesses und der Umsetzungsplanung
- Global Customer Satisfaction survey – XY as Provider of Generic Drugs
- Projektcontrolling – Theoretischer Ansatz und praktische Einführung bei der XY AG
- Einführung eines Customer Relationship Management (CRM) zur Intensivierung des Firmenkundengeschäfts eines regionalen Kreditinstituts
- Business Plan for the new product «Core Learning Program for Product Managers»
- Einzel- und Multiprojektcontrolling
- Kundenbindung als strategischer Erfolgsfaktor aus Sicht der XY GmbH
- Strategische Optionen im Baustoffhandel am Beispiel der XY GmbH
- Strategische Optionen im deutschen Biermarkt am Beispiel der XY Gruppe
- Prozessmanagement im Mittelstand: Theorie – Vorgehensweise – Fallstudie
- Die Integration der buddhistischen Philosophie in das Berufsleben
- Erarbeitung eines geeigneten Kostenrechnungssystems aus Sicht eines mittelständischen Maschinenbauers
- Change 3.0 – Die Modernisierung und Veränderung einer Vertriebsorganisation mittels Einsatz eines Tablets
- Gesunde Call Center müssen keine Illusion bleiben: Von hohem Krankenstand hin zur Entwicklung gesunder Call Center bei der XY durch Implementierung eines Integrierten Gesundheitsmanagements
- Strategisches Management als Instrument der Geschäftsmodellentwicklung zur Unternehmensgründung
- Strategische Positionierung des Geschäftsbereichs Finance der XY GmbH
- Grundlagen bei der Entwicklung strategischer Optionen

Übersicht St. Galler Management- & Alumni-Kongresse 2011 – 2017

Übersicht St. Galler Management- & Alumni-Kongresse 2003 – 2010

St. Galler Business School

1. Alumni-Tagung der St. Galler Business School

10.–12. September 2003
in Hamburg

«Wissensmanagement»

St. Galler Business School
www.sgbs.ch

St. Galler Business School

2. Alumni-Tagung

17.–19. September 2004

«Herausforderungen für das europäische Management»

«St. Gallen meets Davos»

St. Galler Business School
www.sgbs.ch

St. Galler Business School

3. Management- & Alumni-Kongress

23.–25. September 2005
Davos

«Unternehmen im Aufbruch – Strategien für die Zukunft»

St. Galler Business School
www.sgbs.ch

St. Galler Business School

4. St. Galler Management-Kongress

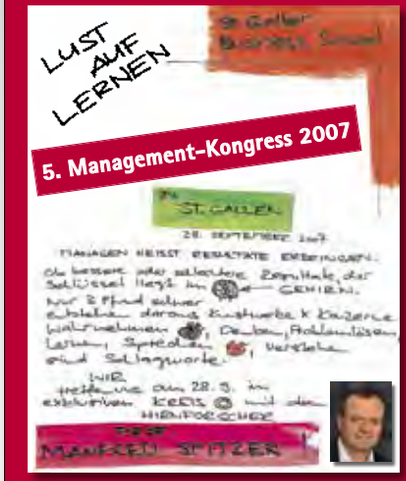
29.–30. September 2006
Davos

Innovationsmanagement

Dr. Christian Abegglen • Prof. Dr. Dres. h.c. Knut Bleicher • Helmut Bührle
Peter Edelmann • Joachim Hunold • Mark McGregor • Werner Neunzig
Ole N. Nielsen • Felix Richterich • Dr. Andreas Truckenbrodt • Peter Zürn

St. Galler Business School
www.sgbs.ch

St. Galler Business School



St. Galler Business School
www.sgbs.ch

St. Galler Business School

6. St. Galler Management-Kongress

19.–20. September 2008, Davos

Die eigene Management-Kraft steigern

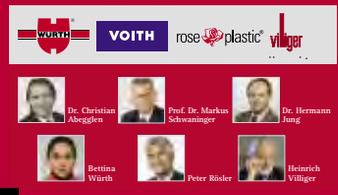
St. Galler Business School
www.sgbs.ch

St. Galler Business School

7. St. Galler Management-Kongress

25. September 2009 in St. Gallen

Integriertes Management
25.9.2009

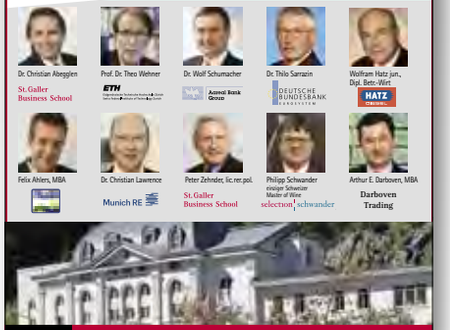


St. Galler Business School
www.sgbs.ch

St. Galler Business School

8. St. Galler Management-Kongress 24.–25.9.2010 in Davos

Change Management –
Unternehmen in Turbulenzen auf Kurs bringen



St. Galler Business School
www.sgbs.ch

Nachlese 15. St. Galler Management- und Alumni-Kongress «Persönliche Arbeitstechniken in digitalen Zeiten: Do s & Don ts»

Begeistertes Publikum am 15. St. Galler Management Kongress zum Thema Leaderhip, Arbeitstechnik und Management in digitalen Zeiten mit hochkarätigen Dozenten. Der 15. St. Galler Management-Kongress fand vom 22. - 23. September 2017 in St. Gallen statt. Unter dem Titel «Persönliche Arbeitstechniken in digitalen Zeiten: Dos & Don'ts» zeigten handverlesene Gäste aus Wirtschaft und Wissenschaft, wie Führungskräfte mit den digitalen Herausforderungen umgehen sollten.

Dr. Christian Abegglen

Ernst Wyrsch

Wieder folgten Manager und Alumnis der St. Galler Business School (SGBS) der Einladung in das St. Galler Regierungsgebäude, das mit der Kathedrale den Klosterhof umrahmt. Wie ein Magnet zog es die Teilnehmer von weit her an, darunter welche aus dem hohen Norden Deutschlands und Gäste aus Österreich, die von Graz und Wien zum ausgebuchten Kongress angereist sind.
Dr. Christian Abegglen, Gastgeber und geschäftsführender Direktor der SGBS, gab einen kurzen Ausblick auf die bevorstehenden Herausforderungen für noch mehr Flexibilität in einer vernetzten und sich weit öffnenden Gesellschaft. Die St. Galler Business School ist bekannt für bodenständige nicht abgehobene Wissensvermittlungen in den «operativen Niederungen». Ein Grund, weshalb die SGBS in der Stadt und nicht «auf dem Berg» ihren Sitz hat. Mit einem Rückblick ins Mittelalter, wo einst Mönche ihre Feder spitzten, spannte er den Bogen zum heutigen «Kraftort» St. Gallen. Er sprach in vielen Bildern und schloss mit einem prägnanten Fazit: «Nahtstellen statt Schnittstellen zu schaffen».
Dann übergab Abegglen den Stab an den Kongress-Moderator, **Ernst Wyrsch**. Der Hotelier und Moderator aus Leidenschaft engagiert sich seit über 20 Jahren für die Ziele der SGBS. Er hielt dem Auditorium einen grossen Spiegel vor, mit dem Hinweis, darauf zu achten, was einem gut tut, denn Digitalisierung ist ein «Ohnmachtsthema», bei dem kein Mensch weiss, welches der nächste Schritt nach 4.0 ist. Stofftier «Hugo», der den inneren Schweinehund verkörpert, setzt Wyrsch auf das Podiumspult. Dieser hielt fortan den Blickkontakt mit den Zuhörerinnen und Zuhörern.

Hon. Prof. Dr. Ing Lars Vollmer von der intrinsify.me GmbH zündete als Auftakt-Redner ein Feuerwerk an Ironie, Kritik und Reflektion über das alltägliche «Business Theater». Er schüttelte den Kopf, dass es heute immer noch Meeting-Regeln für Manager bedarf, die empfehlen, andere ausreden zu lassen und nach 50 Minuten eine Pause einzulegen!

Hon. Prof. Dr. Ing Lars Vollmer

Er wollte in dem Vortrag darauf aufmerksam machen, dass sich Unternehmen in den letzten 30 bis 50 Jahren Praktiken und Prozesse eingehandelt haben, welche uns heute in der Konfrontation mit modernen dynamischen Märkten eher von der Arbeit abhalten, als uns Handwerkzeuge zu geben, welche unsere Arbeit verbessern. Er hat deutlich gemacht, dass es sich bei Meetings, Audits oder Mitarbeitergesprächen zumeist um eine artifizielle Kommunikation handelt. «Das nenne ich Androidendeutsch». Ihm gelang es, die Zuhörer zu begeistern mit dem Appell, ab Montag «zurück an die Arbeit» zu gehen und zum Wohle des Kunden durchaus zivilen Ungehorsam zu betreiben.

Prof. Dr. Sönke Knutzen, von der Technischen Universität Hamburg, skizzierte Probleme und Chancen in der Bildung einer digitalen Welt. Seine wichtigste Botschaft: Man muss akzeptieren, dass der Wandel relativ schnell geht. Die Frage dabei ist ja: Was macht dabei Wissen? Wird Wissen abgewertet? Geht es nur noch um Kompetenzen? Oder geht es um eine sinnvolle Kombination aus Wissen und Kompetenz? Wissen verliert nicht an Bedeutung, sondern wir sollen lernen, mit Wissen flexibler umzugehen. Man muss lernen, seine Komfortzonen zu verlassen. Dies ist ein Bildungsauftrag von der Grundschule bis zur Universität und später in den Unternehmen. «Man muss sich in seinem künftigen Leben öfters neu erfinden. Das muss man können oder wenn man es nicht kann, müssen wir darin ausbilden,» so die Botschaft von Sönke Knutzen. Was kann man vom Silicon Valley lernen, lautete eine seiner Fragen.

Prof. Dr. Sönke Knutzen

Seine Erkenntnis: Kundennähe. Ein «kleines» Produkt schaffen, auf den Markt bringen und es mit Kunden weiterentwickeln, lautet eine der Erfolgsformeln. Dies deckte sich mit den Ausführungen der folgenden Redner.

Mag. Dr. Magda Bleckmann

magda bleckmann

Dass auch das kleine Einmaleins dabei zu beachten ist, gab die Österreicherin **Mag. Dr. Magda Bleckmann** zu bedenken, die sich als Networking-Spezialistin und Bestseller-Autorin positioniert hat. Mit dem Hexen-Einmal-Eins stieg sie in ihre Thematik ein – im Wortlaut von Johann Wolfgang von Goethes Faust I aus der Szene Hexenküche. Sie erinnerte an die bekannten W-Fragen, mit denen man beim Small-Talk ins Gespräch kommen kann. Interaktiv stellten sich jeweils ein Teilnehmer-Paar nach einer Fünf-Punkte-Liste vor. Der Geräuschpegel stieg unüberhörbar, was ein gutes Zeichen dafür war, dass das Gelernte live in die Praxis umgesetzt wurde. Rückfragen aus dem Auditorium: «Wie kann man eine Plaudertasche» stoppen? Frau Bleckmann beantwortete dies mit einem a-typischen österreichischem Charme: Streng dem Gegenüber in die Augen schauen und bloss keine Reaktionen zeigen.

Nach diesem kleinen 1x1-Ausflug öffnete **Dawid Ostrowski** von dem in Zürich sitzenden Google Developer Relations Programm mit viel Begeisterung seine Pforte, um den Einblick in die Kulturen, Prozesse nach dem Motto «Hightech Hand in Hand» zu geben. Das 300 Mitarbeiter zählende Team arbeitet mit 250.000 freien, inpersonellen Mitarbeitern aus 50 Ländern zusammen. Verblüffend einfache Rezepte prägen die Kultur. Ein Beispiel nach dem OKR, Objectives & Key-Results – dem agilen Planungs- und Steuerungsansatz: «Wenn etwas möglich ist, mache es. Wenn nicht, dann lasse es». Was bei Google selbstverständlich ist (sei es von der Gestaltung der Kantine, den Freitag-Meetings, Small-Talk-Plätzen mit Snacks und Drinks und damit verknüpften Einladungssystem) klang für manche Teilnehmer nach Neuland, verbunden mit der Frage: «Arbeitet auch einer etwas?» Sein grösstes Glück, so der Google-Botschafter, sei es, dass er erst später zu Google gestossen ist. Denn wenn man einmal bei Google arbeitet, wolle man nie wieder weg. Seine Schlussworte: «It's amazing.»

Dawid Ostrowski

Google

Evan Luthra, Serial entrepreneur from India, setze seinem Vorredner noch einiges oben drauf. Dieser Entrepreneur unterscheidet sich von «normal angestellten» Managern, die ihn durch seine Eigenschaften zu einer schillernden und gefragten Persönlichkeiten machen. Die Wörter«entre» und «prendre» bedeuten zusammen so viel wie «unternehmen». Dies hat Luthra auf seine Weise definiert. Auslöser war eine App, die ihn auf seine erste Geschäftsidee brachte. So fragte er einfach seinen Vater, der in Indien ein Call-Center betreibt, nach einem Startkapital. Dann baute er sich Stück für Stück 20 Unternehmen aus Branchen wie Reise, Mode und Lifestyle auf. Was machen aus seiner Sicht die meisten Unternehmer falsch? Sie bedienen sich nicht ihrer rechten Hirnhälfte und nehmen sich viel zu lange Zeit und viel zu viel Geld dafür, eine Idee marktreif zu machen. Sein Fazit: »think less, do more.»

Evan Luthra

Dr. Marie-Luise Sessler, Ideengeberin und Gründerin des «innovationLab» der Frankfurter Sparkasse, liess Einblicke in die zukunftsorientierte Konzeptplanung des Geldinstituts und deren innovationLab zu. Die Frage, ob der kreativen Ideenschmiede durch ihren Auftraggeber Grenzen in ihren Freiheiten gesetzt werden, stellt sich nicht. Sie zeigte auf, wie sich dieser Ansatz, neu und anders an Problemlösungen heranzugehen, in die 1.800 Mitarbeiter starke Unternehmung transferieren lassen. Ihr Ansatz: «Holokratie statt Hierarchie». Es gilt das Prinzip der «Integrativen Entscheidungsfindung». Diese bildet die Basis des dynamischen Steuerns. Besser häufige kleine Kurskorrekturen, statt monumentaler Grundsatzplanungen. Dies ist angelehnt an das evolutionäre Prinzip unserer Natur. Bürokratische Prozesse sind hier fremd, sondern Gemeinschaften mit «Cola, Pizza und Tischkicker». Das Bauen von Prototypen ist die eigentliche Herausforderung, verbunden mit der Kunst, dafür kein Budget zu beanspruchen.

Dr. Marie-Luise Sessler

innovation Lab

Dr. Oliver Bilke-Hentsch MD, MBA, warnte zu Beginn seines Vortrages, dass er die Rolle als «Spassbremse» übernimmt. Seine These: Das menschliche Gehirn kommt nicht mit der Evolution/ Metamorphose mit. Ein Zuhörer wurde nach der Hauptstadt von Moldavien gefragt. Die meisten greifen in solch einem Fall nach ihrem Smartphone, um die Antwort zu googeln. «Die Lösung aller Probleme liegt heute im Internet», so die vermeintliche Annahme vieler suchtgefährdeter Web-User. Beim Probanden setzten diese Mechanismen (digital alarmism) nicht ein, da er der Generation 60+ angehörte. Bei Digital Natives sei dies aber gang und gäbe. Durch seinen Vortrag wurde deutlich, dass durch jedes neue Medium auch neue Probleme entstehen. Zunehmend mehr Menschen greifen zum Doping am Arbeitsplatz, bedingt durch den

Dr. Oliver Bilke-Hentsch MD, MBA

MODELLSTATION SOMOSA

Zeitdruck. Mit trockenem Humor und kritischen Spritzen wurden die Schmerz-und Suchtgrenzen der Internet-Nutzung, des Burnouts und Neuro-enhancement spürbar aufgezeigt.

Dr. Lüder Tockenbürger
SCMT
Steinbeis Center of Management and Technology
Research | Education | Consulting

Dr. Lüder Tockenbürger vom Steinbeis Center of Management and Technology begann mit der Kernfrage: Was sind die Ziele des Managements? Antwort: «Schneller werden, mehr Innovation ... und CRM/SAP einführen, wenn einem nichts mehr einfällt.» Am Ende geht es aber darum, Menschen in sozialen System zu mobilisieren. Motivation bedeutet Aktivität. Die Formel dafür lautet: Nutzen x Erreichbarkeit des Ziels. Tockenbürger bediente sich dem bekannten Modell «Die vier Zimmer der Veränderung» von Hansueli Eugster. Im Change Management stellt dies eine sinnbildliche Methode dar. Mit den Zimmer-Bildern versteht jeder, wie Menschen mit Veränderungen umgehen können. Jedem Teilnehmer war es möglich, noch während des Vortrags zu prüfen, in welchem Raum sich er und sein Unternehmen befindet. Wichtig ist, Vergangenes nicht schlecht zu reden, sondern den Mitarbeitern zu vermitteln, dass sich der Kontext geändert hat und das Unternehmen eine neue Balance mit der Umgebung finden muss.

Der nächste Kongress, dann zum Thema «Reinvent or optimize the company?», findet am 21. September 2018 statt.

Management-Kongress der SGBS
Rückblick Speakers 2000–2017

Dr. Christian Abegglen • Prof. Knut Bleicher • Jobst Siemer • Peter E. Zehnder Ernst Wyrsch • Dr. Klaus Dohnanyi • Prof. Dr. Hans A. Wüthrich • General Stephan Kretschmer Bettina Würth • Dr. Konrad Hummler • Prof. Dr. Dres. Manuel R. Theisen • Prof. Dr. Wunderer • Karl-Heinz Grosse Peclum • Prof. Dr. Wilfried Krüger

Otto Ineichen • Prof. Dr. Hans Jobst Pleitner • Dr. Eckart von Hirschhausen Joachim Hunold • Ole N. Nielsen • Felix Richterich • Andreas Schell Peter Edelmann • Peter Zürn • Helmut Bühle • Prof. Dr, Manfred Spitzer Prof. Dr. Mathias Binswanger • Christo Quiske • Dr. Gunter Frank

Dr. Maximilian Herzog • Prof. Dr. Hans Eberspächer • Sören M. Slowak Prof. Dr. Janus Teczke • Mark McGregor • Philipp Schwander • Dr. Robert Neumann • Dr. Hermann Jung • Peter Rösler • Prof. Dr. Markus Schwaninger • Torsten Oltmanns • Heinrich Villiger • Prof. Dr. Theo Wehner • Dr. Wolf Schumacher

Dr. Thilo Sarrazin • Wolfram Hatz jun. • Felix Ahlers • Dr. Christian Lawrence • Christian Sagehorn • Arthur E. Darboven • Prof. Dr. Dietrich Dörner Master Han Shan • Dr. Konrad Hummler • Lars Windhorst • Maja Storch Roger Köppel • Prof. Dr. Markus Schwaninger • Dr. Joerg Dederichs

Prof. Dr. Thomas Straubhaar • Tomas Prenosil • Dr. Manfred Wittenstein Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch • Robert Heinzer Dr. Hendrik Hartje • Dr. Stephan Feige Simone Zuberbühler • Kim-Eva Wempe • Samy Liechti Dr. Bernhard Kaumanns Carolina Müller-Möhl • Heiko Fischer • Dr. Andreas Kaufmann • Christian Malik

Markus Portner • Dr. Dirk Haft • Michael Beckmann • Dr. Volkmar Weckesser Dr. Lea Sonderegger • Dr. Marc Holitscher • Prof. Dr. Sönke Knutzen • Dirk Primbs • Mag. Dr. Magdalena Bleckmann • Hon.-Prof. Dr.-Ing. Lars Vollmer • Oliver Bilke-Hentsch • Dr. Marie-Luise Sessler • Evan Luthra • Dr. Lüder Tockenbürger

Management-Kongress SGBS: Immer Mitte September in St. Gallen

Nachlese 14. St. Galler Management- und Alumni-Kongress

«Geschäftsmodelle in der digitalen Welt: Konsequenzen und Handlungsbedarf»

Die Thematik Digitalisierung - Handlungsbedarf und Konsequenzen bestehender Geschäftsmodelle - wurde dem rund 120-köpfigen Auditorium im ehrwürdigen Sitzungssaal der Staatskanzlei des Kantons nähergebracht und in einen Video-Livestream transformiert – ein analoges und digitales Kontrastprogramm.

Dr. Lea Sonderegger

Dr. Lea Sonderegger von der Daniel Swarovski Corporation zeigte begeistert, wie sie durch Justieren des Vetriebsmodells und Synchronisieren des Webshops mit den Stores den Wandel im Digital Business Center meisterte. Omni-Channel lebt bei Swarovski, was die SGBS-Dozentin aus dem «FF» (Faszination und Fakten) überzeugend darstellte. Der Kunde wählt digital Produkte aus, aber will sie weiterhin in Stores hautnah spüren. Store-Partner profitieren auch dann von ihren Beratungsleistungen, wenn der Kunde nach der «Anprobe» im Onlineshop bestellt.

SWAROVSKI

Dr. Andreas Kaufmann

Der Aufsichtsratsvorsitzende und Mehrheitseigentümer der Leica Camera AG, Dr. Andreas Kaufmann, lieferte Belege, an welchen Stellen einstige Leader wie Kodak falsche Weichen stellten. Mit Blick auf das Wesentliche ist es ihm gelungen, die Marke Leica mit ihren analogen Wurzeln und digitalem Fortschritt zu verknüpfen und wieder zum Erfolg zu führen.

Leica

Dr. Marc Holitscher

Dr. Marc Holitscher, Microsoft Schweiz GmbH, führte das Auditorium zu Arbeitsplätzen jenseits von Büros, die wie Käfige in einer starren Organisation eingebettet sind. Er zeigte, wie Microsoft mit autonomen, vernetzten Denk- und Werkplätzen in die Zukunft weisende Gegenpole gesetzt hat und sich als Spezialisten für ‚Digital Transformation' weiterentwickelt.

Microsoft

Christian Malik

Silodenken, unklare Informationen und unorganisierte Prozesse sind drei Gründe, welche den Eintritt in die digitale Welt bei vielen Firmen hemmen, so nahezu übereinstimmend Christian Malik und Michael Beckmann. Malik ist junger

dotSource

wendiger Gründer und Geschäftsführer der E-Commerce Agentur dotSource GmbH – ein 10 Jahre junges «Schnellboot-Startup». Er beleuchtete, warum es in manchen Unternehmen bei der digitalen Transformation klemmt. Je etablierter, eingesessener und konservativer Führungskräfte sind, desto anspruchsvoller der Change Prozess, so die durch lebhafte Beispiele untermauerte Formel.

Michael Beckmann

Beckmann berichtete in Englisch aus drei Jahrzehnten Wandlung im Handelsgeschäft. Der Inhaber der The Alternative Board Deutschland, Region Hochtaunuskreis, erinnerte daran, dass Unternehmer vor komplexen Aufgaben stehen und kaum Zeit bleibt, sich essentielle Fragen zu beantworten: Wo stehe ich? Was sind die Hebel für Profitabilität? Welche Kompetenzen sind künftig nötig? Und wie steht es um die wichtigste Ressource: um meine Lebensqualität? Wichtig: Entschleunigung.

Am Beispiel des immer schnelleren Errechnens, Speicherns und Verwertens von DNA-Daten brachte Dr. Volkmar Weckesser, CIO der Centogene AG, das Auditorium zum Nachdenken, was der Umgang mit sensiblen, persönlichen Daten betrifft. Wie nutzen zum Beispiel Krankenversicherungen diese Daten und wie beeinflussen DNA-Fehler die Beiträge der Versicherten? Big Data steht nicht mehr vor der Tür, sondern hat seinen Fuss in unseren privaten Lebensraum gesetzt. Dass hier ethische Fragen aufkommen liegt nah und bereicherte auch aus dieser Perspektive das Kongressprogramm.

Dr. Volkmar Weckesser

CENTOGENE
THE RARE DISEASE COMPANY

Markus Portner

„Wir helfen Ihnen dabei, alle Mitarbeiter Ihrer Firma zu erreichen und zu vernetzen. Ihre Mitarbeiter benötigen weder Firmen-E-Mail noch Handynummer.“, so die zentrale Botschaft der Beekeper AG. Fragen warf Markus Portners Vortrag auf, der zeigte, wie Beekeper mit seiner App-Idee sämtliche Mitarbeiter einer internationalen Hotelkette weltweit jederzeit erreichbar sind. Das Schwarze Brett könnte damit der Vergangenheit angehören – gäbe es keine arbeitsrechtlichen Hürden ...

BEEKEEPER
Spinoff ETH zürich

Zum vielfältigen Themenreigen zählte der Einblick in die digitalisierte Produktionsstätte der Attocube systems/ WITTENSTEIN AG. Ein Unternehmen, das auf elektromechanische Antriebssysteme spezialisiert ist. Beeindruckende Aussage des Nanotechnologen Dr. Dirk Haft: Heute kann man über IP-Adressen theoretisch jedes Sandkorn codieren und digital nutzen. Ein kompaktes, preiswertes Trackingsystem macht es künftig möglich, jeden Gegenstand und jede Person per GPS live bis auf wenige Zentimeter genau zu verorten.

Dr. Dirk Haft

WITTENSTEIN

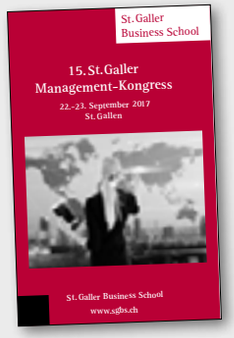
Alles in Allem: Unter der Leitung von Herrn Dr. Christian Abegglen, Präsident des Verwaltungsrates der SGBS, und der Moderation von Herrn Ernst Wyrsch, Dipl. Hotelier SHV/ VDH, SGBS-Dozent, lieferten die hochkarätigen Praktiker aus einem hervorragenden Branchen-Mix wertvolle Einblicke in die sich wandelnden Herausforderungen.
Fazit: Wer es heute versäumt, die Geschäftsmodelle nach der digitalen Welt auszurichten, wird morgen die Konsequenzen (er)tragen müssen.

Dr. Christian Abegglen

Ernst Wyrsch

Hans-Peter Förster
Corporate Wording® Begründer

Andreas Förster
Corporate Wording® Partner



Der nächste Kongress, dann zum Thema «Persönliche Arbeitstechnik in digitalen Zeiten: Do’s & Dont’s», findet am **22. und 23. September 2017** statt.

Rückblick 13. St. Galler Management- und Alumni-Kongress 2015

«Der Weg zur optimalen Führungskräfte-Entwicklung»

«Ich kam auch in diesem Jahr wieder sehr gerne nach St. Gallen. Der diesjährige Kongress unter dem Motto „Der Weg zur optimalen Führungskräfte-Entwicklung" hat bei mir eine besondere Erwartungshaltung erzeugt, das Wörtchen „optimal" die Masslatte sehr hoch gelegt. Ich durfte also gespannt sein – und wurde mit der Veranstaltung wirklich verwöhnt.»

Dr. Sascha von Berchem
Leiter Vorstandsbüro, Corporate Governance, WITTENSTEIN AG

Gewohnt spannungserzeugend begrüsste **Dr. Christian Abegglen** als Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School und gestand in seiner Eröffnungsrede sogleich, dass man mit dem Wörtchen «optimal» bewusst etwas übertrieben habe, die Ziele in der Führungskräfte-Entwicklung aber bewusst sehr hoch legen wolle und ein Höchstmass von Top-Management-Attention verlange.

Dr. Christian Abegglen

Durch das weitere Plenumsprogramm führte Ernst Wyrsch, Dozent für Leadership der SGBS, mit Humor, Scharfsinn und viel Feingefühl.

Prof. Dr. Robert Neumanns spannender und hoch unterhaltsamer Vortrag im Anschluss zeigte dann sehr schön auf, dass die Wissenschaft schon jeher mit den unterschiedlichsten Methoden der «optimalen Führungskraft» auf der Spur ist, wissend, dass man sie nie finden, allenfalls situationsbezogen beschreiben kann. Dennoch sind die Erkenntnisse dieser Spurensuche hoch interessant und taugliche Orientierungshilfen in der unternehmerischen Praxis.

Prof. Dr. Robert Neumann

Kim-Eva Wempe

Äusserst sympathisch, natürlich und authentisch gewährte **Kim-Eva Wempe** sodann Einblick in die Philosophie, das Wertesystem des Hamburger Traditionsunternehmens WEMPE. Erstaunlich, wie es in einem Unternehmen dieser Grössenordnung und globalen Präsenz gelingt, auch in der Führungskräfte-Entwicklung den ganz besonderen Geist des Familienunternehmens am Leben zu halten.

WEMPE

BLACKSOCKS™ Since 1999

Samy Liechti, Gründer von BLACKSOCKS.COM schaffte es mit seinen sehr humorvollen Ausführungen, Begeisterung für sein Geschäft mit "langweilig anmutenden Produkten" – nämlich Herrensocken – zu vermitteln. Und: Nebenbei erfuhr man wie seiner Erfahrung nach in der schnelllebigen E-Commerce-Welt, Führungskräfte agieren, Führung interpretieren, Top-Talente selektieren und entwickeln.

Samy Liechti

Dr. Bernhard Kaumanns

Völlig anders die Bedingungen in der Welt global agierender Unternehmen der Pharma- und Medizintechnikbranche. **Dr. Bernhard Kaumanns**, Director bei Baxter Healthcare, bot einen interessanten Einblick in eben diese Welt, und er tat dies sehr differenzierend und kritisch, so dass am Ende ein wertiges Bild aus Erkenntnissen, Hypothesen und auch offenen Fragen gezeichnet war.

Baxter

Sehr persönlich und sensibel der Vortrag von **Carolina Müller-Möhl**, Gründerin der Müller-Möhl Group. In einer nach wie vor männerdominierten Finanzwelt behauptet sich Carolina Müller-Möhl nicht nur wirtschaftlich, sondern sie tut dies zudem auf Basis einer stark werteorientierten Haltung gerade in Führungsfragen. Man konnte klar erkennen: Nachhaltigkeit ist das Rückgrat des Erfolges sowohl in der rein wirtschaftlichen als auch in der zwischenmenschlichen Dimension.

Carolina Müller-Möhl

mm|g Müller-Möhl Group

Dies wurde im abschliessenden Referat von **Heiko Fischer**, Gründer von Resourceful Humans, noch einmal deutlich unterstrichen. Nicht der hierarchischen Führung top-down gehört die Zukunft in einer Welt, in der es mehr und mehr auf Innovation und Kreativität ankommt. Heiko Fischer plädierte leidenschaftlich für eine «Demokratie der Willigen und Fähigen», für maximal mögliche Autonomie der Mitarbeiter und ein Netzwerk selbstorganisierter Teams. In einem solchen Unternehmen steigen Unternehmertum, Innovationskraft und Enthusiasmus; Recruiting und Personalentwicklung erübrigen sich bzw. werden zurück an den Ort des Geschehens verlagert.

Heiko Fischer

RESOURCEFUL HUMANS

Insgesamt war uns Teilnehmenden an dieein toller Mix an Referaten geboten. Auf diese Weise gelang es ganz sicher jedem, für seinen eigenen Weg als Führungskraft oder als Gestalter von Führungskräfte-Entwicklung wertvollen Input, wertvolle Impulse mit zu nehmen.

Der nächste Kongress, dann zum Thema «Persönliche Arbeitstechnik in digitalen Zeiten: Do's & Don'ts», findet am **22. und 23. September 201** statt.

Rückblick 12. St. Galler Management- und Alumni-Kongress

«WIE WIR UNS ALS MARKE POSITIONIEREN – DAS BRANDING VON UNTERNEHMEN UND FÜHRUNGSKRÄFTEN»

Hervorragende Redner, spannende Diskussionen, begeisterte Teilnehmende – so präsentierte sich auch in diesem Jahr der Management- & Alumni-Kongress der St. Galler Business School. Unter der Themenstellung «Wie wir uns als Marke positionieren – Das Branding von Unternehmen und Führungskräften» fanden sich am 19./20. Sept. ehemalige Seminarteilnehmende, Absolvent/innen von MBA, Diplom- und Zertifikatsstudiengängen sowie Gäste im altehrwürdigen Kantonratssaal im Klosterviertel der Stadt St. Gallen ein, um inspiriert von hochkarätigen Rednern über erfolgreiches Management nachzudenken und Kontakte zu pflegen.

Dr. Christian Abegglen

Traditionsgemäss stimmte *Dr. Christian Abegglen*, Verwaltungsratspräsident der St. Galler Business School, die Teilnehmenden auf das Thema ein. Hierbei machte Herr Dr. Abegglen darauf aufmerksam, dass die allermeisten Besucher/innen das Thema des Kongresses offenbar bereits seit langem verinnerlicht haben - der Blick in die Runde zeige nämlich, dass die Anwesenden sehr wohl zum einen als Vertreter der Firmenmarke als auch als Vertreter der Marke «Ich» perfekte Figur machen möchten.

Nach der stimmungsvollen Einstimmung lieferte *Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch* von Esch Consulting faszinierende Einblicke in die Welt der starken Marken, nach dem Motto «Sich selbst treu bleiben in Zeiten des Umbruchs».

Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch

Dabei kreiste das Referat um die Herausforderungen angesichts des anhaltenden rasanten Wandels von Märkten und Konsumentenverhalten. Prof. Dr. Esch nahm verschiedene Aspekte einer Marke unter die Lupe. Die Parallele zwischen Menschen und Marken liegt nahe:
Grosse Persönlichkeiten bleiben sich selbst treu, grosse Marken auch.
Mahatma Gandhi stand sein ganzes Leben lang für Wahrheit, Gewaltlosigkeit und Selbstbestimmung. Er hat danach gelebt und wurde deswegen verehrt.
Man weiss, woran man bei solchen Menschen oder Marken ist, und was man an ihnen hat.

Eine starke Marke braucht einen «Reason for Being». Warum gibt es mich?
Mutter Teresa war beseelt von einer grossen Idee: dem Kampf gegen die Armut und der Hilfe für die Armen. 3M postuliert: We want to solve unsolved problems innovatively.

Eine starke Marke hat eine klare Vision: Wo wollen wir hin?
27 lange Jahre sass Nelson Mandela im Gefängnis. Er hatte eine grosse Vision. Sein Ziel war ein rassismusfreies Südafrika.

Eine starke Marke braucht ein klares Versprechen: Warum soll der Kunde uns kaufen?
Bei Swarovski heisst dies: «Swarovski bringt mich zum Staunen und inspiriert.» Man kann es spüren, ob in den Kristallwelten in Wattens (Österreich), den Sammelfiguren oder bei der Inspiration von Modedesignern – das Versprechen wird immer erfüllt.
Die einfachsten Fragen sind immer die besten. Wo stehen Sie denn mit Ihrer Marke?
Eine starke Marke braucht Orchestrierung. Damit sich eine Marke in den Köpfen der Anspruchsgruppen festsetzen kann, muss diese klar und unmissverständlich ihre Positionierung vermitteln.

Starke Marken wahren ihre Signale.
Die Stärke von Milka ist die Farbe Lila, die lila Kuh und die Alpenwelt. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

Robert Heinzer

Herr Robert Heinzer brachte die traditionsreiche und weltweit bekannte und präsente Marke Victorinox und deren traditionelle, aber nicht minder moderne (Marken-)Werte zum Strahlen.
Victorinox blickt auf eine lange und bewegte Geschichte zurück. Die wichtigsten Werte haben seit der Firmengründung im Jahr 1884 bis heute Bestand. Sämtliche Werte, welche die Unternehmenskultur von Victorinox prägen, sind ein Vermächtnis des Firmengründers Karl Elsener I. Er hatte nicht nur das legendäre Schweizer Taschenmesser erfunden. Er hatte mit seiner Haltung auch langfristige und humane Werte vorgelebt. Zu diesen Werten zählen Vertrauen, gegenseitiger Respekt, Verantwortung, Mut, Offenheit, Dankbarkeit sowie Bescheidenheit. Auch die heutigen Victorinox-Inhaber und -Führungskräfte halten – nach 130 Jahren – diese Werte hoch – mit dem Ziel, ein erfreuliches und leistungsförderndes Arbeitsklima im gesamten Unternehmen zu schaffen, gerade das macht die Marke Victorinox stark und ermöglicht langfristiges Gedeihen.

Dr. Hendrik Hartje, mehrfacher Seminar-Absolvent der St. Galler Business School, Chief Technology Officer Coca-Cola, entführte uns in die Welt von Coca-Cola, kurz Coke.
Nach einem genüsslichen Schluck aus seiner eigens mitgebrachten Coca-Cola-Flasche startete Dr. Hartje auf eindrückliche Art seinen Input – zuerst mit Fakten: Coke wird durch das wohl bekannteste Markenzeichen der Welt und ein Symbol für den westlichen Lebensstil präsentiert.

Weltweit werden über 3500 Produkte in etwa 200 Ländern vekauft. Einzig Nordkorea und Kuba werden nicht beliefert. Nebst Coca-Cola gehören auch Marken wie Fanta, Sprite, Nestea etc. etc. zum Konzern, hergestellt und vermarketet von weltweit rund 140000 Mitarbeitern.

Dr. Hendrik Hartje

Dann räumte er mit Missverständnissen auf, wie beispielsweise «chemische Inhaltsstoffe» oder «zu viel Zucker» und zeigte dann, was es für ihn persönlich bedeutet, in einem so weltumspannenden Unternehmen tätig zu sein, sich ständig als Markenbotschafter (Ambassador) einer omnipräsenten Marke zu sehen, z.B.: Was mache ich, wenn in meinem Lieblingslokal Coke nicht auf der Getränkekarte steht? Wie gehe ich mit negativen Äusserungen um?

Vor allem interessierte die Frage, wie kann man 140000 Mitarbeitende zum überzeugten Markenbotschafter machen, was wird wie kommuniziert, wie gewinne ich echtes Interesse und wie schaffen wir es, den Spirit von Coke auch tatsächlich zu leben?

Dr. Stephan Feige

Wie wird die Marke Deutschland weltweit gesehen? Dr. Stephan Feige, Partner und Geschäftsführer htp St. Gallen, zeigte eindrückliche Resultate. Anfang 2014 befragten das Institut für Marketing an der Universität St. Gallen und die htp St. Gallen Managementberatung AG weltweit 4041 Personen zur «Marke Deutschland». Wer sich als Manager oder Tourist im Ausland als Deutscher zu erkennen gibt, kennt die Klischees: Oktoberfest und Bier, danach folgen Autos, Würste, Fussball, Berlin und der Begriff Qualität. Die Studie belegt, dass Deutschland darauf aufbauend mit grossem Respekt begegnet wird. Grundsätzlich stelle sich die aus Marketing- und Marken-Sicht wichtige Frage, welches Potenzial das «Made in Germany» für die Preisgestaltung einzelner Produkte hat. Die Studie hat Indizien ermittelt, wonach es einen finanziellen Mehrwert von 10 bis 20% für Produkte «Made in Germany» gibt.

Herr Dr. Feige zog als Fazit, dass die Marke Deutschland ein Powerbrand ist, keine Produktmarke, sondern eine Wertemarke, deren Markenkern am ehesten mit hoher Qualität und Vertrauenswürdigkeit zu beschreiben ist. Dennoch gilt zu beachten, dass Kunden von Produkten mit dem Siegel «Made in Germany» die «landestypische Qualität» und die «Herstellung in Deutschland» erwarten. Bei der Herkunft der Rohstoffe sind Kunden hingegen nachsichtiger.

Simone Zuberbühler

Frau *Simone Zuberbühler* von der Organisation Appenzeller Käse entführte die Teilnehmenden in die unverfälschte und traditionsreiche Region Appenzell. Die drei urchigen Appenzeller mit Uwe Ochsenknecht als Liebhaber des Appenzeller Käses und «Jäger nach der geheimnissvollen Kräutersulze» sind sicherlich den meisten Leuten bekannt. Als der «würzigste Käse der Schweiz» ist der Appenzeller Käse eine der ganz grossen Schweizer Käsespezialitäten. Der würzigste Käse der Schweiz wird seit über 700 Jahren nach alter Tradition handwerklich hergestellt. Die sanfte Hügellandschaft zwischen Bodensee und Säntismassiv mit ihrem gesunden, reichhaltigen Kräutergras liefert die optimale Basis für die naturbelassene Rohmilch, mit der Appenzeller Käse entsteht. Das traditionelle Käserhandwerk gehört im Appenzellerland genauso zum behüteten und gelebten Brauchtum wie die Streichmusik, das Talerschwingen und die Bauernmalerei.

Das streng begrenzte Produktionsgebiet garantiert die Einzigartigkeit der würzigen Käsespezialität. Appenzeller Käse darf ausschliesslich in den Kantonen Appenzell Inner- und Ausserrhoden sowie in Teilen der Kantone St. Gallen und Thurgau nach überliefertem Rezept hergestellt werden. Seinen einzigartig würzigen Geschmack verdankt er der liebevollen, mindestens dreimonatigen Pflege mit der Kräutersulz, deren Zusammensetzung ein streng gehütetes Geheimnis ist. Genau diese erfrischende Authentizität und Liebe zur Tradition macht einerseits den Appenzeller Käse so einzigartig speziell, die Werbung so sympathisch und ermöglicht den Marken- und Produktverantwortlichen bei der Appenzeller Käse immer wieder mit kreativen, authentischen und liebenswerten Marketingaktivitäten aufzuwarten und die Marke Appenzeller Käse weiter zu festigen und den Bekanntheitsgrad zu vergrössern.

Zum stimmigen Abschluss konnten die Teilnehmenden an einer Degustation unterschiedlicher Appenzeller Käsesorten selbst von der Qualität der Produkte überzeugen und sich mit den anderen Teilnehmern über die gelungenen Vorträge austauschen. Die Degustation bildete zugleich den würdigen Abschluss des offiziellen Teils des Kongresses.

Den festlichen Ausklang des ersten Kongresstages bildete der Abend im Bankettsaal des Hotel Radisson Blu St. Gallen, wo auch die feierliche Diplomvergabe durch *Dr. Christian Abegglen* und *Prof. Dr. Neumann* an Absolvent/innen der Diplom- & MBA-Studiengänge stattfand. Einen weiteren krönenden Abschluss des Dinners bildete die Verköstigung von Delikatessen wie Nüssen und Kaffee aus dem Hause Seeberger durch Herrn Sören Slowak, Präsident des Alumni Clubs der St. Galler Business School.

Inspiriert von den spannenden Referaten des Kongresses fanden am zweiten Kongresstag im Hotel Radisson Blu in St. Gallen Workshops statt: Geleitet durch erfahrene Dozenten der St. Galler Business School – namentlich *Andreas Rippberger, Dipl. Betr.-Wirt, Daniel Gfeller, lic.rer.pol., Anton Schaller und Ernst Wyrsch* – erarbeiteten die Teilnehmenden wesentliche Erkenntnisse und in der Praxis direkt umsetzbare Konzepte zu den Themenstellungen Geschäftsmodellentwicklung, Markenwerte, Wirkung nach aussen sowie Authenzität als Marke. Dabei wurde von den Teilnehmenden die gelungene Mischung aus theoretischer Entwicklung und praktischer Erfahrung in komprimierter Form hoch geschätzt.

Der nächste Kongress zum Thema «Der Weg zur optimalen Führungskräfteentwicklung» findet am **18. und 19. September 2015** statt.

Grossandrang beim 11. St. Galler Management- und Alumni-Kongress zum Thema:

«Corporate Dynamics: Vom Pionier zum Weltmarktführer»

Begeisterte und begeisternde Referenten, hochinteressierte Teilnehmende und hochkarätige Diskussionen – so präsentierte sich der - mittlerweilen bereits zur Tradition gewordene - 11. St.Galler Management- & Alumni-Kongress der St. Galler Business School. Unter dem Kongressmotto «Corporate Dynamics. Vom Pionier zum Weltmarktführer: Do's & Don'ts aus der Praxis.» trafen sich ehemalige Seminarteilnehmer/innen, Absolvent/innen von MBA-, Diplom- und Zertifikatsstudiengängen sowie Gäste im bekannten und ehrwürdigen Kantonsratssaal im Klosterviertel der Stadt St. Gallen, um basierend auf den Inputs hochkarätiger Redner über Corporate Dynamics und die damit einhergehenden Managementherausforderungen nachzudenken.

Mit einer kurzen Ansprache, Parallelen zwischen humaner und unternehmerischer Evolution ziehend, eröffnete *Dr. Christian Abegglen*, Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School, den Kongress und begrüsste die zahlreichen Gäste. Im Gegensatz zum unweigerlichen Ende der Entwicklung des menschlichen Individuums ist der Werdegang der Unternehmung keinen stringenten Grenzen und temporalen Barrieren unterworfen. Vielmehr soll «richtiges» Management die langfristige Aufrechterhaltung der Lebensfähigkeit der Unternehmung ermöglichen. Dabei gilt es allerdings vorab genau zu erörtern, in welcher Phase des Lebenszyklus sich ein Produkt, ein Geschäftsbereich oder das ganze Unternehmen befindet, um hierbei die «richtigen» Managementprinzipien und -strategien zur Anwendung zu bringen. Abermals wurde deutlich, dass die unter der Ägide von Professor Dr. Hans Ulrich entwickelte ganzheitliche, integrierte Unternehmensführung, welche der Praxis eine entsprechend pragmatische Orientierungs- und Anwendungshilfe bietet und vom ehemaligen wissenschaftlichen Leiter der St. Galler Business School, Prof. Dr. Dres. hc. Knut Bleicher, zum «Konzept Integriertes Management» weiterentwickelt wurde, nichts an Relevanz eingebüsst hat.

Dr. Christian Abegglen

Im Anschluss an diese Einführung übernahm *Ernst Wyrsch*, Dozent und Projektleiter der St. Galler Business School, das Zepter und führte als Moderator auf gewohnt humorige, kompetente sowie anregende Art und Weise durch den Kongress.

Ernst Wyrsch

Den Auftakt machte *Prof. Dr. Markus Schwaninger*, emeritierter Professor der Universität St. Gallen, und weit über die Grenze bekannter Spezialist für Systemtheorie und Kybernetik, mit seinem Vortrag über «Intelligente Organisationen und die neuesten Erkenntnisse aus der Forschung für die Praxis». Dabei war «erklärtes Ziel», eine Erhöhung der organisationalen Intelligenz der Unternehmen der Kongressteilnehmer/innen zu erreichen, ganz nach dem Motto des bekannten Conant-Ashby-Theorems «Every good regulator of a system must be a model of that system.» Prof. Schwaninger erläuterte auf nachvollziehbare Art und Weise den systeminhärenten Trade-off zwischen den organisationalen Zielen «Gewinnmaximierung» und «Lebensfähigkeit», welche unterschiedliche Systemsimulationen bekräftigen. Vor dem Hintergrund einer sich rasant wandelnden Welt stellte er in seinem Vortrag die Wichtigkeit des normativen Managements – also der Unternehmenspolitik – an die erste Stelle. Diese Identität bzw. der Ethos einer Organisation steht im Zentrum des wesentlichen unternehmerischen Dreiklangs von «Aktivitäten (Politik, Strategie)», «Strukturen (Prozesse, Systeme)» und «Verhalten (Kultur, Fähigkeiten)». Gerade die wesentlichen, fundamentalen Orientierungsgrössen sind langfristig und zeitlos, ganzheitlich ausgerichtet und verpflichtend – was ein entsprechend erfolgreiches Corporate Development der Unternehmung begünstigt. Fazit: ein hoch interessanter, wissenschaftlicher fundierter und nachvollziehbarer Vortrag einer grossen Persönlichkeit der Universität St. Gallen.

Prof. Dr.
Markus Schwaninger

Universität St.Gallen

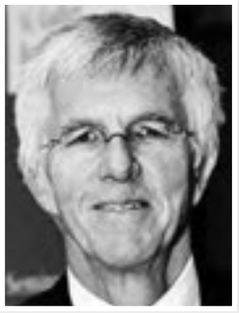
Die Themenbereiche «Innovation und Leadership» standen im Zentrum der Ausführungen des zweiten Referenten: In einem offenen Erfahrungsbericht brachte *Dr. Joerg Dederichs*, Geschäftsführer Personal, 3M Deutschland GmbH, den interessierten Kongressteilnehmern die Innovations- und Führungskultur eines der innovativsten Unternehmen der Welt – eines, gemäss «Business Week», wahren «Masters of Innovation» näher. Dabei wurde deutlich, dass 3M nicht umsonst den Ruf eines «Erfinder-Unternehmens» geniesst, sondern es geschafft hat, eine entsprechende leistungsfähige Kultur zu etablieren, die Innovation fundamental begünstigt und auf diese Art und Weise eine Weiterentwicklung innerhalb eines definierten Zielkorridors ermöglicht. Bei der Promotierung der Entwicklung einer spezifischen

Dr. Joerg Dederichs

3M

Kultur stehen dabei seit dem Jahre 1948 die sogenannten McKnight Management Prinzipien im Fokus, die sowohl nach innen als auch nach aussen wirken und eine entsprechende Innovationskultur bedingen. Im Zentrum stehen dabei neben Kunden Mitarbeitende, die gleichermassen gefördert als auch gefordert werden und durch unterschiedliche Programme motiviert zum (Innovations-)Erfolg der Unternehmung beitragen. Weitere Instrumente in der Schaffung und Aufrechterhaltung dieser für die Unternehmung enorm wichtigen kulturellen Ausprägung sind «Innovative Ansätze», «Innovative Prozesse und Tools» sowie «Innovative Netzwerke und Strukturen». Als Fazit stellte sich heraus, dass eine durchdachte Business Strategie integriert Innovation treibt und so ein erfolgreiches Corporate Development von 3M ermöglicht – Innovationskultur als Schlüsselfaktor für Erneuerung und Wachstum und so für Corporate Dynamics.

Nach einem Stehlunch in den architektonisch vom berühmten spanischen Architekten Santiago Calatrava spektakulär gestalteten Räumlichkeiten des Pfalzkellers, entführte Prof. *Dr. Thomas Straubhaar* in die makroökonomische Perspektive und beleuchtete «Neue Chancen auf neuen Märkten» und damit einhergehende Wege zu dauerhaftem Unternehmenserfolg. Durch nähere Analysen der Megatrends «Globalisierung», «Urbanisierung», «Individualisierung» sowie «Alterung» zeigte er zum einen auf, dass die Grenzen des Wachstums noch lange nicht erreicht sind, vielmehr ein immer grösserer Bedarf an Gütern und Dienstleistungen entsteht und welche Chancen und Risiken sich damit für das Corporate Development europäischer Unternehmungen ergeben. Dabei ergaben sich folgende Thesen, die trotz vielfachen Diskussionen von der breiten Zuhörerschaft nicht falsifiziert wurden: 1) Mehr Menschen werden mehr von allem kaufen (Globalisierung), 2) Städter lieben Vielfalt und Innovation (Urbanisierung), 3) Weg vom Standard, hin zum Sonderfall (Individualisierung) und 4) Ältere bleiben länger fit (Alterung).



Prof. Dr. Thomas Straubhaar

HWWI Hamburgisches WeltWirtschafts Institut

Nach einer kurzen Kaffeepause mit entsprechenden, themeneinstimmenden süssen Leckerbissen, gewährte *Tomas Prenosil*, Vorsitzender der Geschäftsleitung, vertiefte Einblicke in die Confiserie Sprüngli – ein Familienunternehmen in der 6. Generation – und sprach seine ganz persönlichen Erfahrungen für eine erfolgreiche Entwicklung einer Unternehmung aus. In den Stationen der Unternehmensentwicklung vom historischen Gestern über das Heute und einem Ausblick in die Zukunft enthüllte er anschaulich die Herausforderungen des Unternehmens im Spannungsfeld zwischen Tradition und Moderne. Hierbei manifestierten sich als Schlüsselfaktoren die Wichtigkeit zur Nähe an den Kunden, um mit qualitativ höchstwertigen Produkten den Puls der Zeit zu spüren und so mit innovativem Management Krisen und Übergänge zu meistern und ein Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft zu entwickeln.

Tomas Prenosil

Sprüngli

Weitere persönliche Einblicke offenbarte der deutsche Erfolgsunternehmer *Dr. Manfred Wittenstein*, welcher spannend und aus dem Nähkästchen plaudernd, seinen äusserst erfolgreichen Werdegang vom Einzelkämpfer zum Unternehmer 4.0 im Rahmen einer interessanten Zeitreise skizzierte. Neben Stationen im privaten und beruflichen Leben des «deutschen Entrepreneurs des Jahres 2011» erfuhren die Kongressteilnehmenden vieles über die Führungs- und Erfolgsgrundsätze von Herrn Dr. Wittenstein als auch der Wittenstein AG, welche sicherlich für verschiedenste Branchen in unterschiedlichsten Ländern adaptiert zur Anwendung gebracht werden können. Hierzu zählen unter anderem der Austausch mit Mitarbeitenden, die Beobachtung von Veränderung auf den Märkten bis zur maximalen Zufriedenstellung der Kundenbedürfnisse durch massgeschneiderte Technologie.

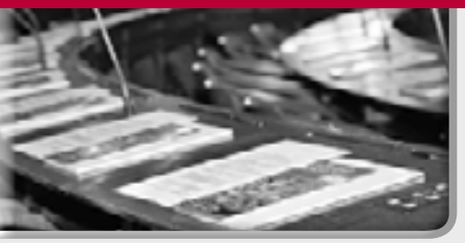
Dr. Manfred Wittenstein

WITTENSTEIN

Den festlichen Ausklang des ersten Kongresstages bildete der Abend im Restaurant «candela», wo auch die feierliche Diplomvergabe durch Dr. Christian Abegglen und *Prof. Dr. Neumann* an Absolvent/innen der Diplom- & MBA-Studiengänge stattfand. Einen krönenden Abschluss des Dinners bildete die Degustation von edlen Tropfen – den World's Most Awarded Kirschprodukten – von Herrn *Lukas Fassbind* aus der Kirschwelt Dettling. Geistig und körperlich perfekt verköstigt, fand der Anlass erst zu später Stunde ein Ende.

Prof. Dr. Neumann

Der zweite Kongresstag im Hotel Radisson Blu in St. Gallen stand ganz im Zeichen eigener Art: Geleitet durch erfahrene Dozenten der St. Galler Business School – namentlich Andreas Rippberger, Dipl. Betr.-Wirt, Daniel Gfeller, lic.rer.pol., Anton Schaller und Dr. Gunter Frank - erarbeiteten die Teilnehmenden wesentliche Erkenntnisse und in der Praxis direkt umsetzbare Konzepte zu den Themenstellungen Geschäftsmodell-Entwicklung, Business-Plan, Kommunikation sowie Work-Life-Balance. Die Teilnehmenden dieser exklusiven Workshops hatten Gelegenheit, die oben erwähnten Themen mit den erfahrenen Top Dozenten der St. Galler Business School fundiert zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und praxis- und umsetzungsorientierte Gruppenarbeiten und Business Cases durchzuführen. Dabei wurde von den Teilnehmenden die gelungene Mischung aus theoretischer Entwicklung und praktischer Erfahrung in komprimierter Form hoch geschätzt. Es konnten viele Ideen und inspirierende Anregungen mitgenommen werden, welche sich in der Praxis und im eigenen Team umsetzen lassen. Die Workshops wurden von den Teilnehmern als glänzender Abschluss der zwei Kongresstage bezeichnet.



Ansturm auf den 10. St. Galler Management- und Alumni-Kongress zum Thema «Managementtheorien» der St. Galler Business School

Hervorragende Redner, spannende Diskussionen, begeisterte Teilnehmende – so präsentierte sich auch in diesem Jahr der Management- & Alumni-Kongress der St. Galler Business School. Unter der Themenstellung «Back to the roots. Managementtheorien: Was war? Was bleibt? Was wird?» fanden sich am 21. September bereits zum 10. Mal ehemalige Seminarteilnehmende, Absolvent/innen von MBA, Diplom- und Zertifikatsstudiengängen sowie Gäste im altehrwürdigen Kantonratssaal im Klosterviertel der Stadt St. Gallen ein, um inspiriert von hochkarätigen Rednern über erfolgreiches Management nachzudenken und Kontakte zu pflegen.

Den Jubiläumskongress eröffnete *Dr. Christian Abegglen*, Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School, mit einem «Ausflug» in die Vergangenheit. Mit seiner gewohnt eindrücklichen Art vermittelte Dr. Abegglen anhand der historischen Entwicklung St. Gallens nicht nur wie dank Wissen, Unternehmertum und Tatendrang quasi aus dem Nichts nachhaltige Substanz generiert wird, sondern auch, wie St. Gallen zur «Wissensstadt», zu einem Management- und Consulting-Valley mutierte. Deutlich wurde, dass sich zahlreiche Management-Grundsätze über die Jahrhunderte hindurch bewiesen haben, aber auch, dass sich viele als innovativ proklamierten «Konzepte» als «alter Wein in neuen Schläuchen» herausstellten. Das heisst auch, dass wir endlich aufhören sollten, nach Patentlösungen zu suchen. Damit leitete Dr. Abegglen über auf den Stellenwert der unter der Ägide von Professor Dr. Hans Ulrich entwickelten «ganzheitlichen, integrierten Unternehmensführung», welche der Praxis eine entsprechende pragmatische Orientierungs- und Anwendungshilfe bietet. Dieses Modell – vom ehemaligen wissenschaftlichen Leiter der St. Galler Business School – Prof. Dr. Dres. hc. Knut Bleicher – zum «Konzept Integriertes Management» weiterentwickelt, vermittelt allerdings keine – oftmals ersehnten – Patentlösungen oder Rezepte, sondern bietet vielmehr einen Gestaltungsrahmen den Führungskräfte situationsadäquat befüllen müssen. Genau dieses dafür nötige Wissen wird heute von der St. Galler Business School seit mehr als 18 Jahren vermittelt.

Dr. Christian Abegglen

Anschliessend übernahm *Ernst Wyrsch*, Dozent und Projektleiter der St. Galler Business School, in der Rolle des Moderators das Zepter und führte teils humorig, teils kritisch, teils nachdenklich – wie gewohnt – souverän durch das Kongressprogramm.

Ernst Wyrsch

Den ersten Schwerpunkt setzte *Dr. Konrad Hummler*, welcher von 1989 bis Ende 2011 bei der Wegelin & Co. Privatbankiers, St. Gallen tätig war, dies seit 1991 als unbeschränkt haftender, geschäftsführender Teilhaber. In seiner Karriere als Unternehmer und Verwaltungsrat unterschiedlicher Unternehmen, hatte Dr. Hummler in den vergangenen Jahrzehnten viele Krisen erfolgreich gemeistert und so war der Titel seines Referates treffend «Führen in der Krise – Modell, Methoden, Konzepte: Was hat sich bewährt? Was nicht?».

Dr. Hummler verwies auf die sich in den Armeen dieser Welt seit einigen Jahrhunderten bewährte Kernfrage «De quoi s'agit-il?»: Raschmöglichste Identifizierung des Kernproblems heisst die Devise. Aus eigenen, unzähligen Erfahrungen gab Dr. Hummler dazu zahlreiche Empfehlungen anhand von Beispielen, machte die Zuhörenden mit sog. «relativen und radikalen Lösungen» bekannt: In für Unternehmen oder Gesellschaften lebensbe

drohenden Krisen werden meist nur «radikale Lösungen» zum Ziel führen, dennoch ist auch ein vertraulicher «Plan B» Pflicht.

Dr. Konrad Hummler

Herr Dr. Hummler vermittelte bei seinem Referat nicht nur bewährte Grundsätze zur Steuerung von Unternehmen in höchst volatilen Märkten, sondern auch seine Meinung zu aktuellen Krisensituationen, welche grossen Einfluss auf das heutige Tagesgeschäft von Unternehmen haben (bspw. Schuldenkrise, Währungspolitik, Eigenkapitalhinterlegung). Fazit: Ein hoch interessantes Referat von einer der ganz grossen Persönlichkeiten der Schweizer Wirtschafts- und Bankenwelt mit einer hohen Bekanntheit weit über die Schweiz hinaus.

«Lessons Learned aus praktischer Sicht» – treffender hätte die Ankündigung des zweiten Gast-Dozenten nicht sein können. In einem berührend offenen Erfahrungsbericht blickte *Lars Windhorst*, Ex-Jungunternehmer und Geschäftsführer von Sapinda Deutschland GmbH, auf seine letzten 20 Jahren Unternehmertum zurück. Und das mit erst 36 Jahren! Im zarten Alter von 15 und in den Medien als Wunderknabe gefeiert, erklomm er die Karriereleiter bis mit dem Zusammenbruch der New Economy auch seine Geschäftswelt aus den Fugen geriet. Auf den tiefen Fall folgte, getrieben durch eine unvergleichliche Willenskraft, seine Rückkehr auf das internationale Parkett der erfolgreichen Unternehmer. Im Rahmen des 10. St. Galler Management Kongresses nutzte Lars Windhorst die Gelegenheit zur Reflexion, um seine ganz persönlichen «Lessons Learned» im Sinne von kritischen Erfolgsfaktoren an die anwesenden Manager weiter zu geben: «Arbeite noch härter, noch disziplinierter und verliere nie das Geschäft aus dem Fokus».

Lars Windhorst

Nach einem Stehlunch in den architektonisch beeindruckenden Räumlichkeiten des Pfalzkellers, entführte *Dr. Maja Storch*, Inhaberin des Instituts für Selbstmanagement und Motivation, in die Welt des Unterbewussten. Im Fokus ihrer Ausführungen stand somit die Basis und die tragende Kraft sämtlicher Managementtheorien – der Mensch selbst. Frau Dr. Storch konzentrierte sich dabei weniger auf kognitive, neuronalen Prozesse als vielmehr auf das Emotionale, ihre «Wurmtheorien» lösten Schmunzeln und Nachdenken zugleich aus.

Dr. Maja Storch

Unter dem Vortragstitel: «Unternehmer, Führungskräfte und ihr Umfeld: Treiber oder Getriebene – welche Rolle spielen die Medien?» ging der Journalist und Unternehmer *Roger Köppel* (Verleger und Chefredaktor der Wochenzeitschrift Weltwoche) auf seine essentiellen Grundsätze von Führung ein und benannte – mitunter gestärkt durch am selben Tag getätigte Interviewaussagen des deutschen Entertainers Harald Schmidt – zwei ewige Dogmen des Führens: unumstösslicher Glaube an Erfolg sowie Bewusstsein für die Gefahr des Abhebens, denn es gibt nichts Gefährlicheres als zu viel Applaus. Hierbei gilt es gar für den Unternehmer bewusst künstliche Krisen im Unternehmen herbeizuführen, um echte Krisen zu verhindern. Nichts ist gefährlicher, als wenn bei einer Entscheidungsfindung keine Gegenstimmen zu vernehmen sind. Diese Aufgabe, welche in einer Firma sogar im «Notfall» vom Chef selbst oder einem «Advocatus Diaboli» wahrzunehmen ist, fällt in einer Demokratie der freien Presse zu: «Unsere nobelste Aufgabe als Journalisten besteht darin, den politischen Gottesdienst zu stören, das, was jeweils für gut, wahr und schön gehalten wird, intelligent und leidenschaftlich, auch pointiert und provokativ in Frage zu stellen.» Guter Journalismus in einer Demokratie hat die Pflicht: 1) Gegensteuer zu geben, beide Seiten der Medaille zu zeigen 2) Missstände aufzudecken, Probleme anzuzeigen, 3) Verantwortung im Umgang mit zugespielten «Insider-Geheiminformationen» wahrzunehmen. Er ermahnte die Teilnehmenden: Alles, was in ihrem Verantwortungsbereich passiert, kann an die Öffentlichkeit gelangen – also konzentrieren Sie sich auf die alten «Kaufmannstugenden».

Roger Köppel

Prof. Dr. Neumann

Den festlichen Ausklang bildete der Galaabend im geschmackvollen Ambiente des Restaurants «candela». Nach feierlicher Diplomvergabe durch *Dr. Christian Abegglen* und *Prof. Dr. Neumann* an die Absolvent/innen der Diplom- und Masterstudiengänge begleitete und bereicherte in exquisiter Atmosphäre *Geny Hess*, Genussmensch und Schweizer Weinkenner, die Teilnehmenden nicht nur durch die Führung durch das spezielle St. Galler Menü, sondern auch mit seltenen Tropfen aus der Schweiz.

Geny Hess

Alumni-Kongress Impressionen 2011

Dr. Christian Abegglen

Prof. Dr. Manfred Spitzer

Prof. Dr. Dietrich Dörner

Ernst Wyrsch

Anja Förster

Master Han-Shan

Florian Rexer

Grossandrang am 9. Management- und Alumni-Kongress zum Thema «Komplexitätsmanagement» der St. Galler Business School

Ausgebuchte Plätze, hochkarätige Gast-Dozenten, begeisterte Teilnehmer/innen – so präsentierte sich der diesjährige Management- & Alumni-Kongress der St. Galler Business School. Unter dem Motto «Komplexitätsmanagement: Vielfalt oder Perfektion? – vom Umgang mit Komplexität» trafen sich am 23. September ehemalige Seminarteilnehmer/innen, Absolventen/innen von MBA sowie Diplomstudiengängen und Gäste im historischen Kantonsratsaal in der Altstadt St. Gallen, um mit den hochdotierten Gast-Dozenten über den Umgang mit Komplexität zu diskutieren.

Traditionell eröffnete *Dr. Christian Abegglen*, Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School, den neunten St. Galler Management-Kongress mit einer fulminanten Begrüssung der zahlreich erschienenen Gäste. Eindrücklich unterstrich er die Aktualität und die Wichtigkeit eines aktiven Umgangs mit Komplexität ausgelöst durch eine enorme Dynamisierung des Wirtschaftsgeschehens. Die Management-Welt schwankt – wie von Professor Dr. Dres. h.c. K. Bleicher, dem ehemaligen Beiratsvorsitzenden und wissenschaftlichen Leiter der St. Galler Business School, vor mehr als 20 Jahren angekündigt – und fest zementierte Paradigmen sind zu hinterfragen. In einer immer grösseren Unsicherheit sind Führungskräfte gefordert, Entscheidungen immer rascher zu treffen – sie stecken in der Komplexitätsfalle. Komplexitätsmanagement wird zum Schlüssel für Erfolg – mental, strukturell, organisatorisch und persönlich.
Anschliessend an die Einstimmung durch den Gastgeber übernahm *Ernst Wyrsch*, der ehemalige langjährige und höchst erfolgreiche Direktor des Steigenberger Grandhotel Belvédère in Davos, und künftiger Referent der St. Galler Business School, souverän die Moderation des folgenden Kongressprogrammes.

Einen ersten Schwerpunkt setzte *Prof. Dr. Manfred Spitzer*, Forschungskapazität im Grenzbereich der Neurowissenschaften und Psychologie, zur Komplexität des Gehirns. Geleitet von der Frage, wie Entscheidungen gefällt werden, schaffte Professor Spitzer anhand aktueller Forschungsergebnisse konkrete Einblicke in die Funktionsweise des menschlichen Gehirns – eines der mitunter komplexesten Systeme der Welt. Entscheidungen werden von unzähligen bewussten und unbewussten vorkonditionierten Mustern bestimmt, welche sich wie «Spuren im Schnee» im Gehirn manifestieren. Mit erfrischenden Anekdoten und überzeugenden Beispielen zeigte Professor Spitzer auf, wie irrationales und soziales Verhalten die Entscheidungsfindung massgeblich beeinflussen, und wie wir mit Komplexität besser umgehen können.

Daran anknüpfend explizierte *Prof. Dr. Dietrich Dörner*, Professor in theoretischer Psychologie an der Universität Bamberg, die häufigsten Fehler im Umgang mit Komplexität. Mit grösster Spannung folgten die Teilnehmenden den Ausführungen des «Altmeisters» des Kompexitätsmanagements. Seine Forschungen verweisen auf fünf grundlegende Verhaltensmuster, welche dazu führen können, dass auch «intelligente Menschen dumme Fehler begehen»: Angst, Affiliationstendenz, affirmative Informationssammlung, übertriebenes Planen und Aktionismus. Professor Dörner appellierte daran, intuitive Entscheidungen in komplexen Situationen immer kritisch zu hinterfragen und somit um eine rationale Komponente zu erweitern. Ein tendenziell schlechter Ratgeber seien auch Entscheidungen, welche aus einem Kontext starken sozialen Gruppendenkens hervorgehen.

Aus Sicht der Unternehmen rief Frau *Anja Förster* in einem Plädoyer zur Etablierung neuer Tugenden in Unternehmen auf: Initiative, Kreativität und Leidenschaft. Diese machen einen entscheidenden Unterschied im globalen Wettbewerb und werden durch die drei Treiber «Selbstbestimmung», «Können» sowie «Sinn» bestimmt. Basierend auf Erfolgsgeschichten forderte Frau Förster von den Executives deshalb, Zäune gezielt einzureissen, für Vielseitigkeit zu sorgen und so der Komplexität auf Augenhöhe zu begegnen, statt immer «billiger» werden zu wollen.

Mit einem bewegenden Erfahrungsbericht bildete *Master Han Shan*, ehemals erfolgreicher Unternehmer mit beeindruckender Lebensgeschichte, einen letzten Höhepunkt in der Reihe der hochkarätigen Referate des diesjährigen Kongresses. Aus philosophisch psychologischer Perspektive erläuterte er, wie es uns gelingt, die verwirrenden Fesseln unserer menschlichen Komplexität abzulegen. Die individuelle Komplexität verstehen kann nur, wer ein Bewusstsein für unbewusst ablaufende Prozesse entwickelt. Ein gezieltes Training der Aufmerksamkeit auf die «4 Punkte der Achtsamkeit» – Körper, Grundstimmung, Gefühle und Gedanken – wird mit neuen Erkenntnissen belohnt. Der Verstand wird zum einsetzbaren Werkzeug weil «ich dann dabei bin wenn ‹es› passiert und wenn ich dabei bin, kann ich damit umgehen».

Der Abschluss des intensiven Kongresstages bildete der Galaabend im Restaurant «netts Schützengarten» bei Köbi Nett mit einer exquisiten Verköstigung nach «St. Galler Art». Feierlich erfolgte in dessen Rahmen die offizielle Diplom- und SGBS-Awards-Verleihung an Absolventen/innen der Diplom- und Masterstudiengänge durch *Dr. Christian Abegglen*, Direktor des Verwaltungsrate der St. Galler Business School und *Prof. Dr. Robert Neumann*, wissenschaftlicher Gesamtleiter der Diplomstudiengänge. Für eine höchst unterhaltsame humoristische und musikalische Begleitung des Abends sorgte der Kabarettist *Florian Rexer*, mit vielen Anknüpfungen an die «Wissensstadt» St. Gallen.

Lars Scheibling, M. A. HSG

Alumni-Kongress Impressionen 2010

Dr. Christian Abegglen

Dr. Thilo Sarrazin

Ernst Wyrsch

Arhur E. Darboven

Dr. Theo Wehner

Christian Sagehorn

Dr. Wolf Schumacher

Dr. Nikolaus Storz

Dr. Christian Lawrence

Felix Ahlers

Philipp Schwander

Wolfram Hatz

8. Management- und Alumni-Kongress zum Thema «Change Management» mit hervorragender Resonanz abgeschlossen

Grossaufmarsch an Besucher/innen & Topdozenten am alljährlichen (ausgebuchten) Management- & Alumni-Kongress der St. Galler Business School in Davos im Hotel Steigenberger Belvédère: Unter dem Tagungsmotto «Change Management – Unternehmen in Turbulenzen auf Kurs bringen» trafen sich vom 24. bis 25. September 2010 ehemalige Seminarteilnehmer/innen, Absolventen/innen von MBA- und Diplomstudiengängen und Gäste, um mit hochkarätigen Referenten aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft über Erfolgskriterien und Stolpersteine von Change Management zu diskutieren.

Dr. Christian Abegglen, Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School, begrüsste die zahlreich erschienenen Teilnehmer/innen und eröffnete den Kongress mit einer Bestandsaufnahme. Unternehmen entwerfen ausgeklügelte Masterprogramme, aber scheitern dann häufig an der Umsetzung. Zwei Drittel aller Reorganisationsprogramme gelingen nicht. Mit eindrucksvollen Worten stimmte er die Zuhörer auf das Kongressthema ein und forderte, Change proaktiv anzugehen: «Profis handeln. Amateure warten und hoffen.»

Aus Sicht der Wissenschaft zum Thema «Change» lieferte Professor Dr. Theo Wehner von der ETH Zürich einen interessanten und tiefgründigen Einstieg. Um Veränderungsprojekte erfolgreich umzusetzen, sind drei Säulen ausschlaggebend: Eine vertrauensvolle Bindung, wertschätzendes Feedback und kooperative Zusammenarbeit. Mit einer erfrischenden Verknüpfung von psychologischen und philosophischen Gedanken appellierte Professor Wehner an das Publikum, die Aufmerksamkeit auf das Unerwartete zu legen. Dies bedeutet, den Mythos des Planens, Delegierens und Kontrollierens zu verlassen und fehlerfreundlich und dialogbereit zu sein. Ein Plädoyer für die Wahrheit des Irrtums beendete die eindrucksvolle wissenschaftliche Betrachtung zum Thema Change Management.

Im Anschluss an den wissenschaftlichen Einstieg gab Dr. Wolf Schumacher, Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank, Einblicke in den Umgang von Banken mit Change Prozessen. Mit offenen Worten schilderte Dr. Schumacher den harten Weg der Bank vom Sanierungsfall zum Wachstumsunternehmen. Er schloss seinen spannenden Vortrag mit Lessons Learned auf der Sach- und Beziehungsebene anhand vieler konkreter Beispiele. Auf der Sachebene sei der Mut für eine schonungslose Bestandsaufnahme gefordert. Es brauchte eine verständliche und klare Strategie und eine glaubhafte und breit angelegte Kommunikationspolitik. Auf der Beziehungsebene betonte Dr. Schumacher die Vorbildwirkung von Führungskräften, «als Führungskraft stehen Sie unter Dauerbeobachtung».

Nach den Inputvorträgen aus Wissenschaft und Wirtschaft stellte Dr. Thilo Sarrazin seine Sicht von Change in Politik und Gesellschaft vor. Grundlage dafür war sein aktuelles Buch «Deutschland schafft sich ab» mit kontroversen Thesen zur demografischen Entwicklung. Was wir laut Dr. Sarrazin tun müssen, ist eine stabile Gesellschaft zu bilden, einen festen Halt für nachfolgende Generationen. Die Brisanz seiner Thesen zeigte sich in der anschliessenden Diskussionsrunde, die insbesondere Fragen nach konkreten Lösungsansätzen beinhaltete, auf einem sehr hohen respektvollen Niveau – weit weg von der polemischen unreflektierten Diskussion im Rahmen des aktuellen Medienhypes.

In einem bewegenden Erfahrungsbericht lenkte Wolfram Hatz, Geschäftsführender Gesellschafter der HATZ Motorenfabrik, den Blick auf erfolgreiches Change Management in der Industrie. Er schilderte eindrucksvoll, wie seine Firma durch den Zusammenbruch des Marktes unverschuldet in die Krise geriet. Wichtig war in dieser Zeit, aktiv mit der Krise umzugehen. Mit den Banken stieg Hatz in die Sanierungsplanung ein und erlebte durch sauberes Reporting, Aufzeigen von Strategien und offenes und transparentes Kommunizieren ein grosses Entgegenkommen der Banken. Zugleich sei es wichtig, bei allen Kostenentscheidungen die langfristige Entwicklungsfähigkeit des Unternehmens im Auge zu behalten.

Integriertes Management – erfolgreich in die Praxis umgesetzt

Nachlese zum 7. St. Galler Management-Kongress vom 25.9.2009

Best Practices von Würth, Voith, rose plastic, Roland Berger und der Wissenschaft zum Thema «Integriertes Management - Wirksame Unternehmenssteuerung in turbulenten Zeiten» am ausgebuchten Kongress in St. Gallen, unter der souveränen Moderation von Dr. Nikolaus Storz.

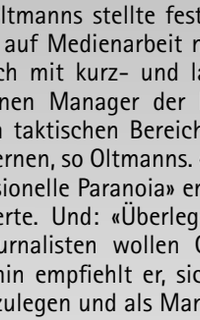
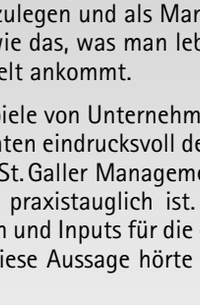
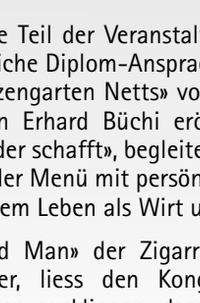
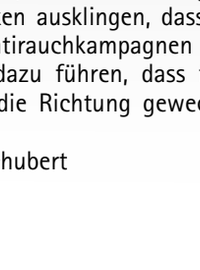
Dr. Christian Abegglen, Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School, erinnerte in seiner Eröffnungsrede im «Management Valley St. Gallen» an die Kernaussagen von Knut Bleicher, welcher das St. Galler Führungsmodell der beiden Gründungsväter Hans Ulrich und Walter Krieg massgeblich zum «Konzept Integriertes Management» weiterentwickelte. Aus Sicht von Bleicher brauchen wir keine neuen Modelle, so Abegglen, vielmehr sollte das Bestehende endlich reflektiert und systematisch in der Praxis implementiert werden. Wie sieht es denn tatsächlich mit «Integriert» in Unternehmen aus? Was meint die Praxis zum «Integrierten St. Galler Konzept»? Hier setzten die Fragestellungen der Veranstaltung ehemaliger Seminarteilnehmer/innen und Diplomabsolventen/innen an.

Einen prägenden Einstieg lieferte im Podiumsinterview Frau Bettina Würth, Vorsitzende des Beirats der Würth Gruppe: Nachdem man das mechanistische Management-Denken der 60er-Jahre schon lange überwunden zu haben glaubte, ist die Tendenz zu beobachten, immer mehr Regelungen in Unternehmen einzuführen und den Menschen nur noch als Anhängsel von Systemen anzusehen, so Christian Abegglen. Für Würth bietet das integrierte Konzept den zentralen Orientierungsrahmen, der aber letztlich auf den Menschen zugeschnitten sein muss. «Man muss beim Menschen anfangen. Wenn die Mitarbeitenden gut sind, kommt der Erfolg ganz automatisch», meint Bettina Würth. Dies erfordert Mut zur Führung und Ehrlichkeit, um Mitarbeitern klares und konkretes Feedback zu geben.

Danach gab Dr. Hermann Jung, Vorstand der Voith AG, Einblicke in die Unternehmenspraxis der Voith AG. Jung betonte, dass für das Familienunternehmen nicht die schnelle Gewinnmaximierung, sondern der Erhalt des Unternehmens für nachfolgende Generationen wichtig sei. «Mit Geduld und langem Atem zum Weltmarktführer» zu kommen, ist ein «Spagat zwischen Tradition bewahren und sich immer wieder neu erfinden», so Jung. Lebenslange Anstellung steht im Vordergund. Ähnlich wie beim familiengeführten Unternehmen Würth spielt auch bei Voith das Thema Vertrauen eine grosse Rolle. Der Aufbau einer vertrauensvollen Kundenbeziehung ist Grundlage («Kundenorientierung statt Wettbewerbsorientierung»). «Die Verbesserung des Marktanteils ist die Belohnung und nicht das Ziel», so Jung abschliessend.

Im Anschluss stellte Peter Rösler, Vorsitzender der rose plastic AG, in einem lebhaften Vortrag sein Verständnis des «Integrierten Management» vor. Durch die Einführung von spezifischer Gruppenarbeit konnte der Leistungs- und Produktivitätsgrad der Mitarbeiter um über 100% gesteigert werden, die Anzahl von Fehltagen signifikant gesenkt und ein hoher Identifikationsgrad zum Unternehmen erzielt werden.

Die zahlreichen Praxisbeispiele wurden schliesslich mit einem systemtheoretischen Input von Professor Dr. Markus Schwaninger, Experte für Integriertes Management an der Universität St. Gallen, untermauert. Prof. Schwaninger stellte mit seinen Ausführungen einen Weg aus Komplexität und der Krise vor. Anhand des St. Galler Modells erläuterte Schwaninger die Do´s und Dont´s der Unternehmenssteuerung. So sollten sich Unternehmen nicht an Gewinnmaximierung orientieren, sondern am Ziel der Lebensfähigkeit der Organisation – dies würde einen wesentlich stabileren Unternehmensverlauf garantieren.

Torsten Oltmanns, Partner und Global Marketing Director bei Roland Berger, lenkte den Blick auf die Facette «Marketing und Manager». Letztlich stehen einzelne Menschen, die Unternehmen treiben, im Rampenlicht. Oltmanns stellte fest, dass viele Führungskräfte auf Medienarbeit nicht vorbereitet sind. Doch mit kurz- und langfristigen Strategien können Manager der Medienfalle entkommen. Im taktischen Bereich kann man von Politikern lernen, so Oltmanns. «Entwickeln Sie eine professionelle Paranoia» empfiehlt der Marketing-Experte. Und: «Überlegen Sie sich eine Story! Journalisten wollen Geschichten hören.» Weiterhin empfiehlt er, sich auf klare Positionen festzulegen und als Manager genau zu überlegen, wie das, was man leben möchte, in der Aussenwelt ankommt.

Die vielen Beispiele von Unternehmen und Diskussionen machten eindrucksvoll deutlich, dass das Integrierte St. Galler Management Konzept umsetzbar und praxistauglich ist. «Eine Fülle von Anregungen und Inputs für die eigene Führungspraxis!» Diese Aussage hörte man immer wieder.

Der kulinarische Teil der Veranstaltung wurde durch die feierliche Diplom-Ansprache im Restaurant «Schützengarten Netts» vom SGBS Finanzspezialisten Erhard Büchi eröffnet. Köbi Nett, «als Wirt der schafft», begleitete das kulinarische St. Galler Menü mit persönlichen Sentenzen aus seinem Leben als Wirt und Koch.

Der «Grand Old Man» der Zigarrenindustrie, Heinrich Villiger, liess den Kongress nicht ohne anzumerken ausklingen, dass die heutigen rigiden Antirauchkampagnen systemtheoretisch eher dazu führen, dass früher oder später wieder die Richtung gewechselt wird.

Dr. Franziska Schubert

6. Management- & Alumni Kongress 2008: «Nachlese»

Anknüpfend an die grossen Erfolge der Vorjahre lud die St. Galler Business School am 19./20. September 2008 nun bereits zum sechsten Mal zum jährlichen Management-Kongress ein.

Dr. Christian Abegglen

Zum Kongressthema «Die eigene Management-Kraft steigern» boten ausgesuchte hochrangige Experten aktuelle und fesselnde Inputvorträge. Der Kongress wurde am Freitagmorgen nach einem grossartigen Wine & Dine-Event mit Geny Hess von Dr. Christian Abegglen, Geschäftsführendem Direktor und Verwaltungsratspräsidenten der St. Galler Business School, eröffnet. Der direkt im Anschluss vortragende Schweizer Glücksforscher Prof. Mathias Binswanger eröffnete die Runde der Vortragenden mit dem packenden Themenfeld: Macht höheres Einkommen glücklich und wie erhöhen wir unser Wohlbefinden? So manche Zusammenhänge wurden klar und regten zum Nachdenken an, so u.a. die Frage: Lieber ein «local hero» oder ein «global loser»? Höhepunkt war die «Glücksdiskussion» im Plenum.

Prof. Mathias Binswanger

Christo Quiske, Philosoph wie auch renommierter Spezialist für Leadership, konfrontierte unter Einsatz fernöstlicher Klangwerkzeuge die Teilnehmenden und zeigte, in welchen «unterschiedlichen» Welten wir leben und die sich daraus ergebenden Konfliktpotenziale. Was diese Erkenntnisse für das Management des eigenen Ich und der Mitarbeiterführung bedeuten, wurde nur zu deutlich.

Christo Quiske

Dr. Gunter Frank

Mit aktuellsten Ergebnissen aus der Stressforschung, an welcher auch Diplomanden der SGBS beteiligt waren, schloss Dr. Gunter Frank, Experte für Manager-Gesundheitsfragen und Top-Trainer der St. Galler Business School, die Vortragsreihe des Freitagsprogramms ab. Die Teilnehmer konnten hier interessante Impulse über den Umgang mit Stress sowie zu Aspekten der Gesundheit mitnehmen.

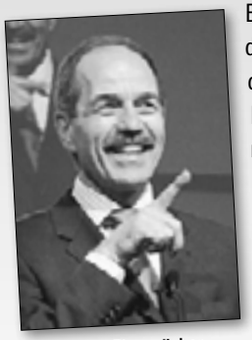
lic.rer.pol. Peter Zehnder

Diplomverleihung

In der festlichen Halle des Hotels Steigenberger Belvédère in Davos nahmen am Abend die SGBS Diplom-Absolventen/innen dann Ihre Diplomurkunden entgegen – umrahmt von der Festrede durch lic.rer.pol. Peter Zehnder, Director Consulting der St. Galler Business School. Ein besonderes Diplom wurde zudem an Ernst Wyrsch, Board-Member der Steigenberger Group, und Hans Escher, Chef-Concièrge Steigenberger, verliehen: Seit 12 Jahren ist die SGBS nun ununterbrochen Gast im Belvédère – in einer amüsanten Ansprache stellte Dr. Abegglen die Erfolgsmerkmale erfolgreicher Zusammenarbeit dar und wies gleichzeitig auf die hohe Zufriedenheit hin.

Dr. Maximilian Herzog

Der Davoser Abend mit regionalen Köstlichkeiten, begleitet vom Klosterser Komiker, Coni Allemann, und der After-Dinner Speech» mit Dr. Maximilian Herzog, Philosoph und Psychologe, waren besondere Highlights. Dr. Herzog führte uns durch seine Passion des «Zigarren Geniessens» und leitete gleichzeitig zu Prof. Hans Eberspächer über, welcher am Samstagmorgen zeigte, was es heisst, gut zu sein, wenn's drauf ankommt. Der bekannte Experte für Spitzenleistungen brachte Leistung auf den Punkt.



Prof. Hans Eberspächer

Eine spezielle Note erhielt die diesjährige Veranstaltung durch die Moderation von Dr. Nikolaus C. Storz, Mitglied des Managements der St. Galler Business School und Spezialist für Führungsthemen. Er verstand es, mit feinsinnigem Witz und Kompetenz in souveräner Manier inhaltlich durch den gesamten Kongress zu führen.

Der nächste Management-Kongress 2009 widmet sich dem Thema «Integriertes Management». Der Kongress 2009 wird am 25. September in St. Gallen stattfinden.

Cracow University – MBA in European Multicultural Integrated Management

Cooperation between Business School St. Gallen and Cracow School of Business at Cracow University of Economics

2018

No. 94118 **October 8, 2018** **in English**
Cracow / St. Gallen

2019

No. 94119 **October 7, 2019** **in English**
Cracow / St. Gallen

Fee: € 24000.–*
*** Scholarships for Polish students possible. (50 % for residents in Poland)**

Concept

Requirements which arise in front of modern managers are higher and higher. They have to be effective, but this effectiveness is measured both by financial results and intangible assets. It is essential to build a good reputation and perception of the company among the clients (goodwill), too. Additionally, managers are required to have the ability to conduct a team and motivate their employees to achieve the best results. We need to remember that all these activities are increased by rising competition, globalization and internalization of markets. Only the managers who can use the integrated approach to management, including international aspects, will be able to manage their companies successfully.

European Multicultural Integrated Management Program, International MBA is a specific managerial program designed for managers who are working in international environment. The studies' program, elaborated according to the latest standards, allows to know the ideas of global management, investment and finance, controlling, change management, leadership and directing of multicultural team, functioning of global organizations. Additionally, the participants of this program have the opportunity to take part in managerial games and projects organized by the Cracow School of Business at Cracow University of Economics and SGBS e.g. „International MBA Congress", simulation and decision game Tees-6, „Strategy Week Boston" or „Leadership Boston". This is a great opportunity to compare the achieved knowledge and gain new experiences.

Studies' program and duration

- International MBA studies are composed of four terms. During these terms there are classes divided into thematic blocks. Additionally the fourth semester is dedicated to the preparation of the thesis as well as strategic business game.
- All thematic blocks are realized in English. The thesis is also prepared in English.
- The program consists of thematic modules including e.g.: integrated management systems, sales management, strategic management, project management, controlling, leadership, implementing change, financial management and multicultural human resources management.

CRACOW UNIVERSITY OF ECONOMICS

CSB Cracow School of Business MBA Postgraduate Studies

MBA

Modules of European Multicultural Integrated Management Program

I Term: 128 teaching hours + 270 project hours
- Integrated Management
- Sales Management
- Organizational Structures
- Process Management
- Financial Management
- Project Management
- Business English
- Study Trip Poland

II Term: 111 teaching hours + 202 project hours
- Controlling
- Leadership
- Economics
- Business English
- Electives*: International Corporate Finance
- Study Trip Switzerland

III Term: 94 teaching hours + 235 project hours
- Self Management
- Multicultural Human Resources Management
- Implemeting Change
- Strategic Management
- Research Frameworks
- Business English

IV Term: 90 teaching hours + 270 project hours
- Business Game
- International Marketing
- Electives*: Managerial Accounting
- Electives*: Strategic Price Management
- Business English
- Project Tuition

Total: 423 teaching hours + 977 project hours = 1400 hours

Prof. CUE dr hab. inżż
Andrzej Chochół
Rector of Cracow
University of Economics

Prof. CUE dr hab.
Kazimierz Zieliński
Dean

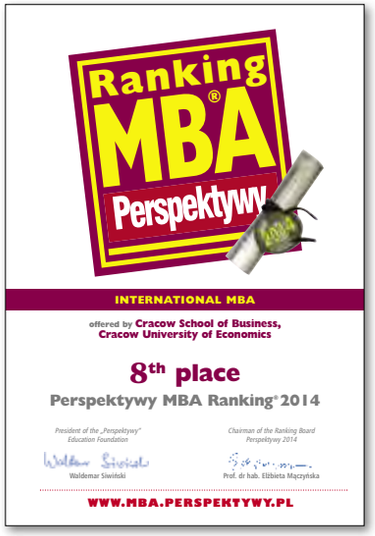
Prof. dr hab. dr h.c.
Janusz Teczke
Head of International
Management Department

Dr Piotr Buła
Director of Cracow
School of Business CUE

10 years of SGBS and CSB CUE Cooperation

The 10th edition of the International MBA Programme started in October 2015. It is taking place at the Cracow School of Business at the Cracow University of Economics and is organised in cooperation with the St. Gallen Business School in Switzerland.

The Cracow School of Business is a specialized unit of the Cracow University of Economics and focuses on providing courses such as postgraduate studies, training and research, consulting and publishing. The school offers more than 70 majors of postgraduate studies, MBA studies, courses, training and research programmes. As part of the postgraduate studies the School accepts more than 1,000 students annually. The CSB CUE works in broad cooperation with local authorities, businesses and cultural centres as well as with other schools, universities and community colleges in Poland and abroad. Thanks to its dynamic development and success the School is gaining more and more international recognition and has a high position in Polish rankings.



The St. Gallen Business School is partner of the International MBA Programme. Since the 1970s, it has gradually developed into a centre of contemporary management training. The school is now one of the largest and most renowned institutions providing practical knowledge of management for executives from German-speaking area.

The relationship between the two schools began ten years ago as a result of negotiations conducted between the Director of CSB CUE and the Director of St. Gallen Business School – Dr. oec. HSG. Christian Abegglen. CSB CUE was selected by the Swiss from the many other Polish universities which, at that time, were also negotiating a possible joint MBA programme. Years of fruitful cooperation have confirmed that this decision was the best possible one, and now the close relationship between Cracow and St. Gallen stimulates the creation of new initiatives and projects.

The jointly conducted International MBA Programme in Cracow is based on an original concept of integrated management which has been developed over the years by the long-term scientific director and Chairman of the Board of St. Gallen Business School – Professor Knut Bleicher. Currently, this concept provides not only quick and simple solutions but also provides a structure within which managers, gaining better knowledge of the general context, are able to identify problems and determine their potential, viable solutions. This approach is enhanced by considering real examples of international business practice. Half of the lecturers in the Programme are from outside Poland, but all have international experience and a practical approach to the issues raised in class.

In addition, every year the Programme participants visit our partner in Switzerland and have the opportunity to get to know companies using the typical Swiss management model as well as international corporations which have their branches there. So far the students have visited organizations such as:

- UBS Bank
- Beyer Chronometrie
- Savoy au Lac Hotel
- JUST
- WÜRTH International
- Faser-Plast
- Modine Europe GmbH
- SFS intec AG
- Steigenberger Hotel Davos
- Credit Suisse
- Grand Hotel Palace Luzern
- Julius Bär Zurich Bank
- Chocolaterie Maestrani
- Monstein Brewery Davos
- Avalog Zurich
- Uster Technology
- Dänisches Bettenlager
- H. Moser & Cie. Schaffhausen
- BELIMO Automation AG
- AMAG/Porsche Zentrum Zurich
- Reader's Digest
- JYSK GmbH
- Papyrus Schweiz AG.

During the 10 years of the studies 165 senior managers completed the International MBA Programme. Currently, there are 54 students in two parallel editions.

The average age of the students entering the Programme is around 32-36 years, their managerial experience is around 8-10 years, and their average professional experience is more than 12 years in various companies and corporations.
All classes are in the English language, not only to allow the participation of Polish citizens but also the participation of foreigners residing in Poland on management contracts or those arriving in Cracow for educational purposes only.

Start of the cooperation in 2010:
Dr. Bula, Dr. Abegglen, Prof. Borowieki, Prof. Bleicher, Prof. Teczke, Mr. Kochon (from left)

Therefore, in every edition of the Programme there are always a few foreign students (ca. 20% of all students) from countries such as: the USA, Switzerland, France, Germany, Spain, Portugal, Latvia, India, South Korea, the Netherlands, Zambia, Ukraine.
About 20-30% of students in each edition are women, which is a high fraction compared to other MBA programmes run in Poland.
Initially the Programme was coordinated by Ms. Donata Adler. Since 2008, studies have been coordinated by Ms. Ewa Szpórnóg-Smolen, the Coordinator of International MBA, and Ms. Monika Bulsza the Coordinator of the Office of MBA at the CSB CUE.
The ten-year cooperation between Cracow School of Business and St. Gallen Business School resulted in high positions of the International MBA Programme within the national rankings and listings of MBA programmes in Poland. The Programme has been placed on the list of the ten best MBA programmes, which was prepared by the Perspectives Foundation (2011 – 9th place, 2012 – 8th place, 2013 – 10th place, 2014 – 8th place, 2015 – 8th place). For many years the Programme has also held a prestigious place in the Professional Plus Class in the ratings of the Forum Management Education Association, and in 2014 it was in the highest Master Class position of the rating. Additionally, the Programme can pride itself on a variety of prizes and awards granted by the weekly magazine "Wprost" and the "Home&Market" magazine.

Years of cooperation based on the joint MBA Programme have resulted in other joint projects of the Cracow School of Business and St. Gallen Business School, such as the International Seminars in the field of Management – St. Gallen Management Seminars and Asia-Week in Shanghai.

Piotr Buła, Ph.D.
Director
Cracow School of Business
Cracow University of Economics

Graduates work mainly for International Companies such as:

- PCC Rail S.A.
- WSK „PZL Rzeszów" S.A.
- KGHM Polska Miedz S.A.
- Lurgi S.A.
- Arcelor Mittal Steel Poland S.A.
- Maspex Group
- WSK Trading
- Lubplast Sp. z o.o.
- HUF Polska Sp. z o.o.
- Lear Corporation Department II Sp. z o.o.
- SKF Sp. z o.o.
- Zehnder Group Bolesławiec Sp. z o.o.
- Mirage s.j. H.R. Kasprzyk
- Deloitte
- Thermoplast Sp. z o.o.
- TEVA
- Ericpol
- Oil and Gas Exploration Company Cracow Ltd
- HTK Hut-Trans Katowice Sp. z o.o.
- Comarch S.A.
- Brembo Sp. z o.o.
- Google Inc.
- Ericsson
- Delphi Poland S.A.
- Fortis Bank Poland
- Clifford Thames Sp. z o.o.
- UBS Fund Services Luxembourg S.A.
- Deltavista Sp. z o.o.
- FSE Tamel S.A.
- International Paper Polska Sp. z o.o.
- Clarke Transport Ltd
- ES-System S.A.
- IMTF in Givisiez
- Polskie Zakłady Lotnicze Sp. z o.o.
- Synthos S.A.
- Electrolux Poland Sp. z o.o.
- Glenbeigh Construction
- Tesco Polska
- Medtronic Poland sp. z o.o.
- Hewlett-Packard GMBH
- ABB
- Martifer Energia Sp. z o.o.
- Grupa Ozarów S.A.
- RWE Polska S.A.
- Kontakt-Simon S.A.
- HDR Inc.
- RR Donnelley Europe
- ECE Projektmanagement Poland Sp. z o.o.
- Capgemini Poland Sp. z o.o.
- Protech-Active S.C.
- Citibank International PLC
- PMI Service Center Europe
- IMPRESS Sp. z o.o.
- Teleste Video Networks Sp. z o.o.
- J&P Avax S.A.
- Marsh Sp. z o.o.
- Hutchinson Poland Sp. z o.o.
- Bundesrechenzentrum GmbH
- ANL Plastics
- MSF Engenharia S.A.
- BWI Poland Technologies Sp. z o.o.
- HSBC Service Delivery
- Hoval Polska Sp z o.o.
- Mentor Graphics Corporation Inc
- BNP Paribas Bank Polska S.A.
- Hutchinson Poland Sp. z o.o.
- Pridgeon and Clay Inc.
- Quadrum Foods Sp. z o.o.
- Motorola Solutions
- PKS Kraków S.A.
- State Street Services Poland Sp. z o.o.
- U.S. Consulate General Cracow
- TRW Braking Systems Poland
- S&T Motiv
- Sol e Mar Sp. z o.o.
- Foster Wheeler Energia Polska Sp. z o.o.
- NorthgateArinso Poland Sp. z o.o.
- Shell Polska Sp. z o.o.
- Making Waves Polska
- FMC Technologies Sp. z o.o.
- Tikkurila Polska S.A.
- PPG Polifarb Cieszyn SA
- Cisco Systems Poland Sp. z o. o.
- Habasit Polska Sp. z o.o.
- Oracle
- Vistula Group S.A.
- Nitroerg S.A. KGHM Group
- LINDE Gaz Polska Sp. z o.o.
- Gudel Sp. z o.o.
- Sabre
- Lajkonik Snacks Sp. z o.o.
- Zywiec Group
- Johnson Controls
- Finnveden Metal Structures Sp. z o.o.
- DELL
- EPAM Systems sp. z o.o.
- Air Liquide Polska Sp. z o.o.
- AbbVie Polska Sp. z o.o.
- Maylane Polska sp. z o.o.
- Woodward Poland Sp. z o.o.
- Can-Pack S.A.
- Akamai Technologies Polska sp. z o.o.
- Syngenta
- EDF Paliwa Sp. z o.o.
- Invado Sp. z o.o.
- Milliken Europe BVBA
- Unifrax Poland Sp. z o.o.
- Valeo Autosystemy Sp. z o.o.
- Carlson Wagonlit Travel eCenter Polska Sp. z o.o.
- Wind Mobile S.A.

SGBS Alumni-Club

Das St. Galler Ehemaligen-Forum für ganzheitlichen Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch

Wir freuen uns, Sie als ehemalige/r Teilnehmer/in eines Seminares oder als Absolvent/in eines Studienganges der St. Galler Business School zur Mitgliedschaft im SGBS Alumni-Club einladen zu dürfen.

Der SGBS Alumni-Club ermöglicht Ihnen, die in Seminaren und Lehrgängen gewonnenen Kontakte weiter zu vertiefen und zu intensivieren. Die Pflege des gegenseitigen Wissens- und Erfahrungsaustausches sowie der beruflichen und soziale Kontakte wird durch die praxisbezogenen regionalen Management-Meetings des SGBS Alumni-Clubs in Deutschland, der Schweiz und in Österreich gezielt unterstützt. Der jährliche Alumni-Kongress im September eines jeden Jahres in St.Gallen fördert zudem die Auseinandersetzung mit aktuellen Management-Themen zusammen mit namhaften Wissenschaftern und Unternehmern.

Der SGBS Alumni-Club verfolgt damit das Ziel, Impulse aus der Praxis für die Forschung und Lehre einer ganzheitlichen Unternehmensführung auf der Grundlage des integrierten St. Galler Management Konzeptes zu vermitteln. Dieser Rückfluss von Erfahrungen der Alumni soll die von uns vermittelten Lehrinhalte so optimieren und dadurch einen wichtigen Qualitätsgaranten darstellen.

Wir würden uns freuen, Sie in diesem Netzwerk begrüssen zu dürfen.

Dr. C. Abegglen
Geschäftsführender Direktor

Prof. Dr. R. Neumann
Leitung MBA-Studiengänge

S. Slowak
Präsident Alumni-Club SGBS

SGBS Alumni-Beiräte

Sören Slowak
Capricorn Unternehmensberatung
Präsident Alumni-Club
DE-Hamburg

Michael Beckmann
Geschäftsführer
Beckmann Peer Boards GmbH
DE-Frankfurt

Dr. Marion Eckert-Krause
F. Hoffmann-La Roche AG
CH-Winterthur

Dr. Jörg Genstorfer
CH-Zürich

Norbert Grund,
KIB Gruppe Nürnberg
DE-Nürnberg

Dr. Dirk Haft
Wittenstein SE
DE-Igersheim

Christian Hennefeind,
Fonds Soziales Wien
AT-Wien

Björn Heilhecker
DIC Asia Pacific PTE LTD
Singapore

Ingo Kronenberg
FOURR GmbH, DE-Köln

Roland Kühne
AZ Medien AG
CH-Aarau

Gerhard Lung
Swisscom AG
CH-Zürich

Karl Paukner
ÖBB-Holding AG
AT-Wien

Beate Monastiridis-Dörr
Münchener Rück
DE-München

Christoph Schmitz,
3eins Kommunikation
DE-Hamburg

Josef Stadtfeld
Deutsche Post
DE-Bonn

Wilfried Stoll
Evangelische Christophoruswerke e.V.
DE-Duisburg

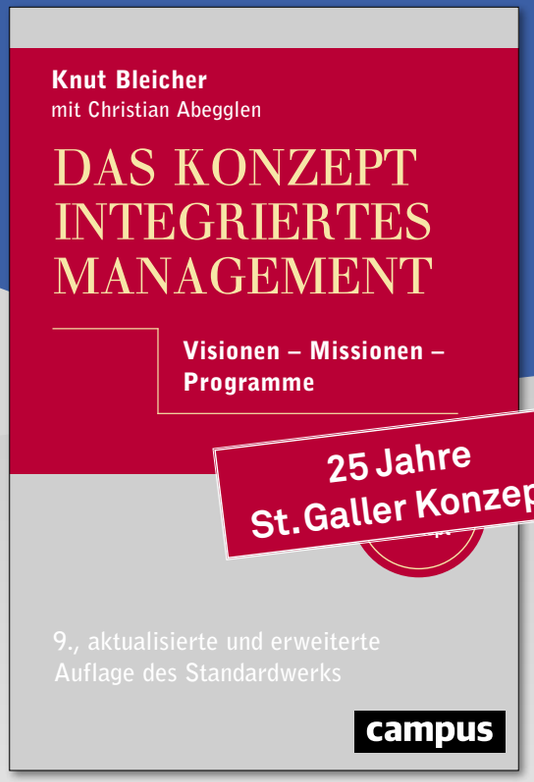
Prof. Dr. Martin Westphal
Fresenius Kabi Deutschland
DE-Bad Homburg

Der Klassiker in der 9. Auflage

Der ganzheitliche Ansatz des St. Galler Management-Konzepts hat das Denken und Handeln unzähliger Manager in den letzten 25 Jahren nachhaltig beeinflusst. In Europas Standardwerk der Mangementlehre finden Führungskräfte den Gestaltungsrahmen für die Zukunftssicherung ihrer Unternehmung.

Der Erfolg Knut Bleichers Lebenswerk zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass komplexes Wissen in hohen Lesernutzen transformiert wird. Die 9. aktualisierte Auflage führt den Leser jetzt mit dem St. Galler Wissensnavigator von Christian Abegglen beim Nachschlagen, Querlesen und Umsetzen von der Theorie hin zur Praxis der integrierten Unternehmensentwicklung.

Jetzt mit St. Galler Startpaket!
Von der Ich-AG bis zum Weltkonzern haben Alumnis der St. Galler Business School den Wissensfundus mit der 9. Auflage erweitert. Exklusiv für Leser dieses Buches stehen Arbeitspapiere, Schautafeln, Roadmaps, Anleitungen und Gutscheine digital bereit.



9. aktualisierte und erweiterte Auflage
2017, 728 Seiten
64,00 €
ISBN 978-3-593-50599

9. Auflage 2017

www.campus.de • http://www.facebook.com/campusverlag • http://twitter.com/Campusverlag

campus
Frankfurt · New York

Jubiläumsausgabe: 25 Jahre Konzept Integriertes Management

Zur 9. Auflage und Jubiläumsausgabe von Knut Bleichers Werk «Das Konzept Integriertes Management» im Campus Verlag 2017

Über einen Mangel an Fachliteratur kann sich der Manager von heute wahrlich nicht beklagen. Für jedes Problem, mit dem er in seinem Unternehmen zu tun bekommt, gibt es den speziellen Ratgeber. Fast in Echtzeit kann er im Internet nachlesen, was an Universitäten und Managementschulen weltweit an vermeintlich Neuem erdacht und erarbeitet wird. Eindimensionale Patentlösungen wechseln einander ab wie die Frühjahrs- und Herbstkollektionen auf den Laufstegen der Modemacher. Sie versprechen dem Manager schnelle Hilfe mit der Garantie, dass schon im nächsten Quartal die Eigentümer jubeln und die Boni in die Höhe schnellen.

Was hat in diesem Umfeld ein 700-Seiten-Werk zu suchen, dessen Lektüre den vollen Einsatz des Lesers erfordert und dessen erste Auflage vor 25 Jahren erschien? Sicher, Knut Bleichers «Konzept Integriertes Management», das er aus dem St. Galler Management-Modell Hans Ulrichs entwickelt hat, gehört inzwischen zu den Standardwerken der Managementlehre. Aber steckt in dieser Zuordnung nicht schon die aktuelle Beurteilung? Hatte seinen Wert, war einmal state-of-the-art, ist in Ehren zu halten, aber die Entwicklung ist darüber hinweg gegangen?

Für die meisten «Standardwerke» wissenschaftlicher Fachliteratur trifft ein solches Urteil sicherlich zu. Nicht aber für die 9. Auflage des Konzepts Integriertes Management. Es mag paradox klingen. Aber gerade die eingangs angedeutete Entwicklung der Management-Lehre macht das «alte» St. Galler Konzept nützlicher und wichtiger denn je.

Zwar ist der Taylorismus (Frederick Winslow Taylor: «The firm is a train of gearwheels»), der ein Unternehmen als technischen Ablauf definiert, schon seit einigen Jahrzehnten überwunden. Wenn nur das Räderwerk des Unternehmens geschmiert und der Arbeiter am Fliessband gut entlohnt wird führt das bei sich ändernden Bedingungen nicht zu nachhaltigem Erfolg. Aber die vor allem von den Vätern der St. Galler Managementlehre verbreitete Erkenntnis, dass Unternehmen als «produktive soziale Systeme» (Hans Ulrich 1968) zu begreifen sind, scheint in den vergangenen Jahren in ihrer praktischen Umsetzung auch wieder verloren gegangen zu sein. Statt sich mit dem gesamten Gespinst der multidimensionalen Verflechtungen auf der normativen, strategischen und operativen Management-Ebene auseinander zu setzen wird versucht, mit dem Ziehen einzelner Fäden das Gesamte zu lenken. Taylor lässt grüssen.

Dabei ist zudem zu berücksichtigen, dass Unternehmen heute in einem zunehmend komplexen globalen Umfeld agieren. Die Zahl der Parameter, die in ihrer Dependenz über Erfolg oder Misserfolg entscheiden, nimmt zu. Ein einzelner Mensch ist, zumal in grösseren Unternehmen, nicht mehr imstande, diese interaktive Vielfalt aufzunehmen und zu bewältigen. Den Supermanager, der einem Kapitän gleich mit ein paar exakten Anweisungen den Kurs in den sicheren Hafen bestimmt, den kann es unter diesen Umständen nicht mehr geben.

Es gibt zwei Möglichkeiten, mit dieser zunehmenden Komplexität im Unternehmen in seiner Abhängigkeit von globalen Veränderungen umzugehen. Nummer eins: Auf jede messbare Unwucht im Unternehmen wird mit einem Werkzeug aus dem Instrumentenkasten der Betriebswirtschafts- und Managementlehre gezielt und singulär reagiert. Das kann kurzfristig sehr wirkungsvoll sein, blendet aber eventuelle Nebenwirkungen und andere mögliche Ursachen der Unwucht aus. Das ist die Krux «moderner» Schnellschüsse und Moden der Managementlehre.

Nummer zwei ist der Versuch, die Komplexität des sozialen Systems «Unternehmen» einschliesslich seiner Verflechtung mit der Aussenwelt zu erfassen. Dafür ist ein breiter, über den engen Rahmen der Betriebswirtschaftslehre hinaus gehender sozialwissenschaftlicher Ansatz nötig, der auch die lange vernachlässigten weichen Faktoren einschliesst. Produktorientiertes Management wird so durch ein ganzheitliches Vorgehen ersetzt.

Wie das zu schaffen ist, welches die Stellschrauben für ein solches integriertes Vorgehen sind und wie sie zu bedienen sind, das legt Bleicher in seinem «Konzept Integriertes Management» dar. Sein Modell ist die zeitlose flexible Antwort auf eine komplexer werdende Welt. Bleichers Konzept selbst stellt dar, was es lehrt: Zunehmende Komplexität lässt sich nur mit zunehmender Flexibilität begegnen.

Und deshalb gehört Knut Bleichers «Standardwerk» auch in seiner 9. Auflage zum Modernsten, was die Managementlehre zu bieten hat.

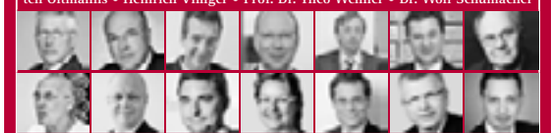
Dr. Christian Abegglen

Management-Kongress der SGBS
Rückblick Speakers 2000–2017

Dr. Christian Abegglen • Prof. Knut Bleicher • Jobst Siemer • Peter E. Zehnder Ernst Wyrsch • Dr. Klaus Dohnanyi • Prof. Dr. Hans A. Wüthrich • General Stephan Kretschmer Bettina Würth • Dr. Konrad Hummler • Prof. Dr. Dres. Manuel R. Theisen • Prof. Dr. Wunderer • Karl-Heinz Grosse Peclum • Prof. Dr. Wilfried Krüger

Otto Ineichen • Prof. Dr. Hans Jobst Pleitner • Dr. Eckart von Hirschhausen Joachim Hunold • Ole N. Nielsen • Felix Richterich • Andreas Schell Peter Edelmann • Peter Zürn • Helmut Bührle • Prof. Dr, Manfred Spitzer Prof. Dr. Mathias Binswanger • Christo Quiske • Dr. Gunter Frank

Dr. Maximilian Herzog • Prof. Dr. Hans Eberspächer • Sören M. Slowak Prof. Dr. Janus Teczke • Mark McGregor • Philipp Schwander • Dr. Robert Neumann • Dr. Hermann Jung • Peter Rösler • Prof. Dr. Markus Schwaninger • Torsten Oltmanns • Heinrich Villiger • Prof. Dr. Theo Wehner • Dr. Wolf Schumacher

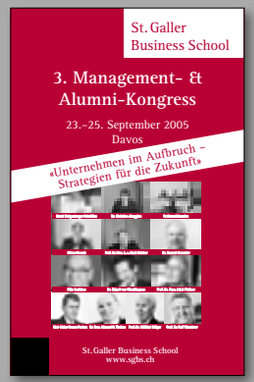


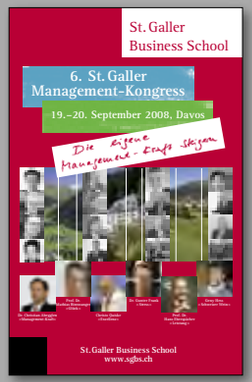
Dr. Thilo Sarrazin • Wolfram Hatz jun. • Felix Ahlers • Dr. Christian Lawrence • Christian Sagehorn • Arthur E. Darboven • Prof. Dr. Dietrich Dörner Master Han Shan • Dr. Konrad Hummler • Lars Windhorst • Maja Storch Roger Köppel • Prof. Dr. Markus Schwaninger • Dr. Joerg Dederichs

Prof. Dr. Thomas Straubhaar • Tomas Prenosil • Dr. Manfred Wittenstein Prof. Dr. Franz-Rudolf Esch • Robert Heinzer Dr. Hendrik Hartje • Dr. Stephan Feige Simone Zuberbühler • Kim-Eva Wempe • Samy Liechti Dr. Bernhard Kaumanns Carolina Müller-Möhl • Heiko Fischer • Dr. Andreas Kaufmann • Christian Malik

Markus Portner • Dr. Dirk Haft • Michael Beckmann • Dr. Volkmar Weckesser Dr. Lea Sonderegger • Dr. Marc Holitscher • Prof. Dr. Sönke Knutzen • Dirk Primbs • Mag. Dr. Magdalena Bleckmann • Hon.-Prof. Dr.-Ing. Lars Vollmer • Oliver Bilke-Hentsch • Dr. Marie-Luise Sessler • Evan Luthra • Dr. Lüder Tockenbürger

Management-Kongress SGBS: Immer Mitte September in St. Gallen





St. Galler Business School
Master Diplome St. Gallen
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon 0041 (0)71 225 40 80
Telefax 0041 (0)71 225 40 89
E-Mail diplome@sgbs.ch
www.sgbs.ch