

9. FH-Nacht
**VIP-ABEND AM
LOCARNO FILM FESTIVAL**
Roter Teppich, Awards-Übergabe
und Hauptfilm auf der Piazza Grande.
Essen im PalaCinema inklusive.
Jetzt anmelden:
www.fhschweiz.ch/fhnacht

Dienstleistungen

**«Doch jetzt mit Covid
ist es anders»**

SABINE VÖGELE, FACHEXPERTIN INTENSIVPFLEGE

Opacc

Extended
Enterprise
Software

Bring Bewegung
in Deine IT-Karriere
jobs.opacc.ch

100% 
Weiterempfehlung

4,7 ★★★★★
kununu score



Da werden Sie geholfen

Zuerst die Definitionsfrage. Was zählt alles zu den Dienstleistungen? Ein Student, der in dieser Ausgabe vorkommt (ich verrate nicht, auf welcher Seite), gibt eine gute Antwort darauf. Für ihn ist es eine (gute) Dienstleistung, wenn sie «in einer bestimmten Situation einen Nutzen oder die Lösung» bietet. Oder anders: Wenn auf immaterieller Ebene ein Angebot auf eine Nachfrage trifft. Eine berühmt gewordene Werbung hat das einmal noch einfacher auf den Punkt gebracht: «Da werden Sie geholfen.»

Auch wir von FH SCHWEIZ helfen euch gerne, wo wir können. Mit Dienstleistungen in Form von Angeboten (siehe eine Auswahl ab Seite 34), aber auch mit unterschiedlichen Diensten, die eure Alumni-Organisationen im Rahmen der Verträge bei uns in Anspruch nehmen. Und natürlich über alles hinweg die politische Interessenvertretung aller Absolvent:innen von Fachhochschulen auf Bundesebene. Dank unserer breiten Vernetzung in politischen Kreisen im Vorstand und Beirat sind wir immer nah dran und durch Vernehmlassungen in die relevanten politischen Geschäfte involviert und konnten so auch schon Erfolge erzielen. Siehe dazu auch zwei weitere Beispiele auf Seite 6.

Natürlich rücken wir in dieser Ausgabe auch mit redaktionellem Inhalt dem Thema Dienstleistungen auf den Leib. Angefangen mit dem in diesen Tagen so oft ins Rampenlicht gerückten Gesundheitsbereich und den eindrücklichen Schilderungen von Sabine Vögele, die auf einer Intensivpflegestation arbeitet (ab Seite 13). Dann richten wir das Licht auch auf weniger bekannte Teilgebiete, unter anderem Assessments oder Content-Marketing. Wie immer anhand lebendiger Beispiele. Und nicht zuletzt behandelt ein interessanter Gastbeitrag die Frage nach der Bedeutung von Vertrauen in einer Zeit, da wir als Kunden im Zusammenhang mit Dienstleistungen immer mehr mit Robotern interagieren. Ich wünsche eine kurzweilige Lektüre.



Leitung Redaktion

HES
SUP
UAS **FHSCHWEIZ**

INLINE ist das offizielle Mitteilungsorgan für die Mitglieder von FH SCHWEIZ.

Herausgeber

FH SCHWEIZ, Dachverband Absolventinnen und Absolventen Fachhochschulen
FH SUISSSE, Association faitière des diplômés des Hautes Ecoles Spécialisées
SUP SVIZZERA, Associazione dei diplomati delle Scuole Universitarie Professionali
UAS SWITZERLAND, Association of Graduates of Universities of Applied Sciences

Adresse

FH SCHWEIZ
Konradstrasse 6, 8005 Zürich
Tel. 043 244 74 55
mailbox@fhschweiz.ch, www.fhschweiz.ch

Redaktion

Guy Studer (Leitung)
guy.studer@fhschweiz.ch
Mitarbeitende dieser Ausgabe
Valentina Altorfer, Claudia Fasnacht, Leonard Grossmann, Claudia Heinrich, Rainer Kirchofer, Luiz Karagülle, Solimar Lörtscher, Toni Schmid, Stefan Schulthess

Ausgabe#74

auch als E-Paper
NEU: Umweltschonende Folierung «i'm green» aus nachwachsendem Zuckerrohr
Titelbild
Linda Pollari
Bild
Linda Pollari
Beratung und Verkauf
Timothy Walder, Leiter Verkauf
timothy.walder@fhschweiz.ch
Gestaltung
bmedien
Bahnhofstrasse 14, 9471 Buchs

Druck

beagdruck – Multicolor Print AG
Maihofstrasse 76, 6006 Luzern
Auflage
27 000 Exemplare
Erscheinung
Viermal im Jahr (Februar, Mai, August, November)
Nächste Ausgabe
Erscheint am 16. Mai 2022
Insertionsschluss
8. April 2022
Abonnement
Jahresabonnement Fr. 35.– inkl. Porto,
Bestellung Tel. 043 244 74 55

9. FH-Nacht

VIP-ABEND AM LOCARNO FILM FESTIVAL

Locarno, Piazza Grande, Samstag, 13. August 2022, 17 Uhr

Bereits zum 75. Mal heisst es «Vorhang auf» beim Locarno Film Festival auf der Piazza Grande. Und auch dieses Jahr wird FH SCHWEIZ wieder mit dabei sein. Aufgrund der sehr grossen Nachfrage der letzten Jahre findet der VIP-Abend zum dritten Mal kombiniert mit der FH-Nacht statt.

Ticketpreise

CHF 100 pro Person (alles inklusive)

Achtung: Begrenzte Anzahl Plätze

Jetzt anmelden!

www.fhschweiz.ch/fhnacht

selina.brunner@fhschweiz.ch

043 244 74 55



Foto: Ivano Castelletti

Presenting Partner



Kultur-Partner



Mit Unterstützung von



Protekta

In Zusammenarbeit mit



Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana

SUPSI

solution+benefit

VOLVO

HES SUP UAS **FHSCHWEIZ**
Dachverband Absolventinnen und Absolventen Fachhochschulen

FH SCHWEIZ

6 Kommentar und Bildungspolitik

7 News, fhfriend

EVENT

9 Humor, Entschleunigung, Prominenz und Feierlaune an der Verleihung des Nationalen Bildungspreises

STIFTUNG FH SCHWEIZ

10 Jens Breu, CEO der SFS Group begründet das Engagement im Unterstützungskonsortium der Stiftung

THEMA DIENSTLEISTUNGEN

13 Einblick in den boomenden Pflegeberuf: Sabine Vögele arbeitet auf der Intensivpflegestation und studiert an der FH

19 Firmen investieren einen Drittel des Marketing-Budgets in Content-Marketing; Experten erklären, was dabei zählt

22 Welche Rolle spielt Vertrauen bei Dienstleistungen in einer digitalisierten Welt? Ein Gastbeitrag

28 «Ein Kandidat kann sich nicht vorbereiten.» Assessment-Spezialist Martin C. Rusterholz im Interview

30 Was definiert für dich eine gute Dienstleistung? Zu Besuch bei der Kalaidos FH Wirtschaft

ENTREPRENEURSHIP

24 Unternehmerisches Denken und Handeln – unser Fokusthema auf vier Seiten

ANGEBOTE FÜR MITGLIEDER

34 Unser Top-Angebot sowie aktuelle Angebote für FH-SCHWEIZ-Mitglieder

SCHLUSSPUNKT

45 Unternehmertum früher und heute: Daniel Walder leitet in sechster Generation das gleichnamige Schuhhaus

13



Sabine Vögele hat als Pflegefachfrau auf der IPS zwei prägende Jahre hinter sich

19



Content ist es, was zählt – und wie er richtig verteilt wird, weiss Marketingspezialistin Laura Oderbolz

45



Das Geschäft mit Schuhen wurde Daniel Walder in die Wiege gelegt

Für unsere Schweizer Forschungslandschaft



Noch immer ist es so, dass nicht alle FH-Absolvent:innen, die ein Doktorat absolvieren möchten, dies tun können. Aktuell gibt es vereinzelte Kooperationsprojekte von Fachhochschulen mit Universitäten im In- und Ausland. Diese ermöglichen aber nur wenigen FH-Absolvent:innen den Zugang zum 3. Zyklus (Doktorat, PhD, DBA usw.). Aktuell führt FH SCHWEIZ eine Umfrage bei FH-Doktorats-Interessierten, FH-Doktorierenden und den Fachhochschulen durch. Damit möchten wir die Erfahrungen der Direktbetroffenen sammeln. Auch interessieren uns die Meinungen der verschiedenen Gruppen zum 3. Zyklus an Fachhochschulen.

Die Umfrage wurde schon zahlreich beantwortet. Bei den Ergebnissen fällt mir positiv auf, dass fast 90 Prozent jener, die sich für ein Doktorat interessieren, für einen 3. Zyklus an der Fachhochschule sind. Als Hauptgrund dafür nennen sie, dass damit die Hochschullandschaft auch wirklich «gleichwertig», aber «andersartig» würde. Ihr Wunsch ist vielfach gross und wird hartnäckig verfolgt. Die Suche wird nur von wenigen abgebrochen. Und falls doch, weil die Aufnahmebedingungen zu einschränkend sind (Besuch von Zusatzmodulen usw.). Ablehnung erfahren sie von der Uni meist, weil sie keinen Uni-Master haben.

Ich bin eine der wenigen FH-Absolventinnen, die diesen herausfordernden Weg gegangen sind und ein Doktoratsverfahren erfolgreich abgeschlossen haben, damals in Deutschland. Diese Zeit war sehr spannend. Ich würde mir aber wünschen, für alle, die nachkommen, dass sie das in der Schweiz machen und dadurch auch einen wesentlich grösseren Beitrag an die Forschungslandschaft Schweiz leisten können.

FH SCHWEIZ setzt sich bereits seit bald zehn Jahren für den 3. Zyklus an Fachhochschulen ein. Die Zahlen der Umfrage zeigen, dass auch unsere Basis dieses Anliegen unterstützt. Aber wir brauchen eine möglichst breite Meinungsbildung. Ich appelliere daher an alle Interessierten, bei der Umfrage noch mitzumachen.

www.fhschweiz.ch/doktorat

Dr. Katja Iseli,
Vize-Präsidentin FH SCHWEIZ

Dafür setzt sich FH SCHWEIZ in der Politik ein

Lösung in der Causa «Professional Bachelor» absehbar

Die Forderungen nach «Professional Bachelor» und «Professional Master» für die Abschlüsse der höheren Berufsbildung sind noch nicht vom Tisch. Der Bundesrat beantragte 2020 zwar die Ablehnung einer entsprechenden Motion, nahm aber eine umfassende Auslegeordnung vor. Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) lancierte in der Folge ein vierteiliges Projekt mit Massnahmen zur besseren Positionierung der Höheren Fachschulen. Im November 2021 wurde ein Zwischenbericht zum Projekt «Positionierung HF» veröffentlicht. Interessante Aussagen aus dem Bericht aus FH-Sicht:

- Das Signaling eines Titels kann eine gewisse Rolle spielen. Ein Titel «Professional Bachelor» könnte jedoch eine Abwertung bedeuten, da ersichtlich wäre, dass es sich nicht um einen Bachelor nach Bologna handelt und er nicht von einer Hochschule verliehen wird.
- Der Wunsch der HF nach dem «Professional Bachelor» beruht unter anderem auf dem Eindruck, dass Arbeitgebende im In- und Ausland Bewerber:innen mit akademischen Abschlüssen bevorzugen. Eine Untersuchung auf dem inländischen Arbeitsmarkt kam 2014 zum Schluss, dass der Titel für eine erste Auswahl von Kandidierenden (auf Dossier-Ebene) nur von mittlerer Bedeutung ist.
- Wenn die gesetzlich festgehaltenen Profilmeregale eingehalten werden (insbesondere in Bezug auf die Zulassung, Wissenschaftsorientierung) gibt es im Verhältnis von Bildungsgängen HF und Angeboten der Fachhochschulen keine grundsätzlichen Abgrenzungsprobleme.
- Die Akteure der höheren Berufsbildung und der Fachhochschulen sollten sich vermehrt über Abgrenzung und Schnittstellen der Gefässe verständigen.

2022 wird das SBFI zusammen mit den beteiligten Akteuren (HF, OdA, Kantone, Hochschulen) eine abgestützte Haltung zu Grundsatzfragen zur Positionierung der HF entwickeln. Massnahmen sollen konkretisiert und deren Auswirkungen auf die Grundsatzfragen vertieft diskutiert werden. Mögliche Massnahmen sind, neben der Einführung eines Bachelor-Titels, z.B. auch der Bezeichnungsschutz für «Höhere Fachschule», Institutionelle Anerkennung und/oder Akkreditierung der Schulen, Verhältnis zum Hochschulsystem (Bachelor FH, CAS/DAS/MAS), Einführung von ECTS an den HF, Anschluss ans Hochschulsystem via Short-Cycle-Programme, Vereinfachung der Anrechnung auf Tertiärstufe oder Stärkung der Zusammenarbeit mit FH.

FH SCHWEIZ bemühte sich stets, als Akteurin eingebunden zu werden. Diese Bemühungen haben nun Früchte getragen. Das SBFI hat FH SCHWEIZ im Halbjahresgespräch Ende 2021 dazu eingeladen, bei den Arbeitstagungen dabei zu sein. FH SCHWEIZ wird somit die Interessen der FH-Absolvent:innen in die Diskussion und Entscheidungen miteinbringen können. Wir sind für eine Stärkung des nationalen Qualifikationsrahmens der Berufsbildung (NQR) und gegen Titelverwirrungen.

Das SBFI wird für die zweite Jahreshälfte die Resultate der Arbeitstagungen in einem Arbeitsbericht festhalten.

Claudia Heinrich

Mehr zum Thema: www.fhschweiz.ch/professional-bachelor

Werde auch du FH-Botschafter:in

Seit 2017 arbeitet FH SCHWEIZ mit FH-Botschafter:innen zusammen. Diese zeigen den Erfolg einer FH-Ausbildung auf. Sie geben ihr Wissen und ihre Erfahrungen weiter. Alles mit dem Ziel, den Erfolg einer FH-Ausbildung an ihrem persönlichen Beispiel aufzuzeigen und damit auch eine Inspiration für unseren Nachwuchs zu sein. Bereits über 80 Personen haben ihr Commitment als FH-Botschafter:innen abgegeben.

Partnerschaft mit SwissSkills

FH SCHWEIZ ist offizieller Bildungspartner der SwissSkills 2022. Als Bildungspartner der dritten zentralen Schweizer Berufsmeisterschaften in Bern vom 7. bis 11.

September 2022 wird FH SCHWEIZ 100 Führungen für Lehrer:innen und Bildungsfachleute mit FH-Botschafter:innen organisieren.

Hast du ursprünglich eine Berufslehre gemacht und besitzt einen spannenden Werdegang? Dann melde dich jetzt als FH-Botschafterin oder FH-Botschafter für eine oder mehrere Führungen. Alle FH-Botschafter:innen werden auf unserer Plattform aufgeführt.

Den ganzen Text mit allen Infos findest du, wenn du den QR-Code scannst:



«Ein Fangnetz auch in schwierigen Situationen»

Kommst du oft in Kontakt mit FH-Absolvent:innen? Hast du oft Kontakt zu ehemaligen Mitstudierenden?

Ich pflege regelmässig den Kontakt zu Ehemaligen – sei es im Rahmen von nationalen oder regionalen FH-Veranstaltungen oder aus privater Verbundenheit. Mir ist der Austausch sehr wichtig. Ausserdem ist es immer wieder spannend, wie sich die Leute entwickelt haben. Eine weitere interessante Opportunität ist für mich, mit jungen Studierenden als Mentor zusammenzukommen.



Marc Schönholzer,
fhfriend, Mitglied
Alumni BFH
Wirtschaft,
National Key
Account Manager
bei Kelly Services
(Schweiz) AG,
Neuchâtel

in der Innenpolitik der letzten 20 Jahre ganz besonders.

Welche Erwartungen hast du an die Mitgliedschaft bei fhfriends? Wem würdest du fhfriends empfehlen?

fhfriends belegt die besondere Verbundenheit mit der Schweizer Fachhochschulszene. Es ist mir ein Anliegen, es auch mit der Mitgliedschaft auszudrücken. Die Schweiz hat weltweit eines der stärksten Bildungssysteme und beweist damit ihre internationale wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Mich freut die Entwicklung von FH SCHWEIZ

Wie sieht für dich ein gutes Netzwerk aus?

Es geht nichts über ein starkes Netzwerk. Wichtig ist, dass man es konsequent und engagiert pflegt. Ganz einfache Sachen, wie zum Geburtstag zu gratulieren, gehören dazu. Es ist nicht zuletzt ein gegenseitiges Geben und Nehmen. Mir hat mein Netzwerk schon in vielen Lebenslagen geholfen. Es ist wie ein Fangnetz auch in schwierigen Situationen.

fhfriends bietet die ideale Gelegenheit, sich in Themen rund um die Fachhochschulen einzubringen, mit Personen und Unternehmen in Kontakt zu kommen. Auch Personen ohne FH-Hintergrund können Mitglied werden. Die Mitgliedschaft bei fhfriends sichert exklusive Leistungen, darunter einen garantierten Platz an Veranstaltungen von FH SCHWEIZ.

www.fhschweiz.ch/fhfriends

Abacus Spirit

Zufriedene Mitarbeitende entwickeln wegweisende Produkte



100% swiss made software seit 1985



60'000 zufriedene Kunden



1'200 Abacus Spezialisten im Partnernetzwerk



600 engagierte Mitarbeitende



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch

 ABACUS

Vote für den schönsten FH-Moment

In der letzten INLINE-Ausgabe und in der Info-Mail von fhnews.ch haben wir den Fotowettbewerb «Zeig uns deinen schönsten FH-Augenblick» lanciert. Wir haben einige schöne Bilder erhalten und möchten euch diese natürlich nicht vorenthalten. Die fünf schönsten Bilder findest du jetzt auf fhnews.ch (siehe QR-Code sowie Bildcollage rechts) und wir fragen nach deiner Meinung: Welches ist das schönste? Vote bis am 31. März für dein Lieblingsbild.

Die beiden Siegerbilder werden im INLINE Mai sowie auf fhnews.ch veröffentlicht. Die beiden Gewinner erhalten ein HOTPAN® Starterset im Wert von 188.60 Franken, zur Verfügung gestellt von Kuhn Rikon.



Unsere Events in diesem Jahr

Nachdem die letzten zwei Jahre viele Events verschoben, abgesagt oder online durchgeführt werden mussten, wartet das Event-Jahr 2022 von FH SCHWEIZ wieder mit einem vollen Programm auf. Es startet am 24. März mit dem **ONLINE-Update** unseres Präsidenten Andri Silberschmidt. Am 1. April ist die **Delegiertenversammlung 2022** im neuen Gebäude der Fernfachhochschule FFHS in Zürich zu Gast. Wer schon immer mal an der **FH-Nacht** am Locarno Film Festival dabei sein wollte, notiert sich den 13. August und meldet sich sogleich an (siehe Cover sowie Inserat S. 4). Die Anzahl Tickets ist beschränkt. Zwischen dem 7. und 11. September werden die FH-Botschafter:innen an den **SwissSkills 2022** in Bern im Einsatz stehen und insgesamt 100 Führungen leiten. Ausserdem findet an den SwissSkills auch die **1. Schweizer Meisterschaft in Entrepreneurship** statt, welche von FH SCHWEIZ unterstützt wird. Die zweite Ausgabe unseres Westschweizer Anlasses **Horizon HES** findet am 15. September in Lausanne statt. Den Abschluss des Event-Jahres markiert der **6. Nationale Bildungspreis** am 15. November, der in Siders im Wallis stattfindet. Das FH-Forum macht 2022 eine Pause und findet 2023 wieder statt. 2023 ist übrigens auch unser Jubiläumsjahr. FH SCHWEIZ gibt es dann bereits 20 Jahre. www.fhschweiz.ch/events

Bildungssystem neu in Englisch illustriert

Das Projekt «Steig ein. Steig auf.» erklärt das Bildungssystem der Schweiz auf spielerische Art und Weise. Die interaktive Webseite zeigt den Jugendlichen, ihren Eltern und den Lehrpersonen, welche Möglichkeiten nach der Berufslehre offenstehen. Neu gibt es diese Infoseite auch auf Englisch. Das ist eine Gelegenheit, englischsprechenden Personen in der Schweiz unser Bildungssystem zu illustrieren. Ermöglicht wurde die Übersetzung der Texte wie auch der dazugehörigen Illustration von der Stiftung FH SCHWEIZ.

www.climbboardgetahead.ch

Neue Partnerschaft mit Evrlearn

Der Weiterbildungsdschungel wird immer dichter, ob an den FH oder auf dem gesamten Bildungsmarkt. Die digitale Plattform Evrlearn (www.evrlearn.ch) schafft hier durch individuelle Empfehlungen Abhilfe. Neu besteht zwischen FH SCHWEIZ und der Plattform eine Contentpartnerschaft. Evrlearn wird auf fhnews.ch Artikel zu Themen wie «persönliche Entwicklung», «Future Skills» und zu empfehlenswerten nationalen und internationalen Weiterbildungen in verschiedenen Fachbereichen publizieren und dir damit eine wichtige Orientierung bei der Suche nach der passenden Weiterbildung bieten.

Bei Evrlearn kannst du darüber hinaus suchen und vergleichen, dich austauschen sowie Buchungen abschliessen. Zudem kannst du deine Kompetenzen und besuchten Weiterbildungen in einem Profil erfassen. So kommen alle Informationen an einem Ort zusammen, beispielsweise für Bewerbungen. Ausserdem kannst du mit anderen Alumni sowie Anbietenden in Kontakt treten, wenn sie Fragen zu Erfahrungen, zum Kursinhalt oder zu den Anforderungskriterien haben.

Wie steht es um die Schweizer Wirtschaft?

Das diesjährige KMU Swiss Symposium findet am Donnerstag, 17. März 2022, im «Trafo» in Baden statt. Der Anlass befasst sich mit Wahrnehmungen und Realitäten in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik. «Diverse Volkswirtschaften laufen uns und Europa den Rang langsam, aber sicher ab, weil sie williger und schneller sind ... Ist dies so?», wirft KMU Swiss in der Einladung die provokante Frage auf.

Am Anlass werden 300 bis 400 Teilnehmende erwartet, darunter Persönlichkeiten aus Gesellschaft, Wirtschaft und Politik. Zu den Referentinnen und Referenten zählen erfolgreiche Persönlichkeiten, unter anderem Bundesrätin Viola Amherd, Prof. Dr. Aymo Brunetti (Universität Bern) oder Thomas Boyer, CEO der Groupe Mutuel. Moderiert wird der Anlass von Hugo Bigi.

Nationaler Bildungspreis

Eine gemeinsame Veranstaltung von



1 | Die zentralen Köpfe bei der Verleihung des Preises (v.l.): Stefan Meier, Abteilungsleiter Berufsbildung Stadt Zürich; Christian Fiechter, Präsident Hans Huber Stiftung; Corine Mauch, Zürcher Stadtpräsidentin; Daniel Leupi, Zürcher Stadtrat; Stefan Schulthess, Präsident Stiftung FH SCHWEIZ, und Rainer G. Kirchhofer, Geschäftsführer Stiftung FH SCHWEIZ.

2 | Brachten Entschleunigung: Komiker Baldrian und seine Gefährtin, Ballonschlange Gisela.

3 | FH-SCHWEIZ-Präsident Andri Silberschmidt wurde der Kopf verdreht.

4 | Der Jugendchor des Konservatoriums Winterthur sorgte für den zweiten Glanzpunkt im Rahmenprogramm.

5 | Eine der vielen Persönlichkeiten aus der Politik: die Winterthurer Stadtparlamentarierin Christina Bozzi.

Entschleunigte Preisverleihung

Mit einjähriger Verspätung konnte Mitte November der 5. Nationale Bildungspreis von der Hans Huber Stiftung und der Stiftung FH SCHWEIZ der Stadt Zürich überreicht werden. In stimmigem Ambiente im Haus Adeline Favre der ZHAW Gesundheit in Winterthur begrüßte Komiker Thomas Leuenberger alias «Baldrian» das Publikum und sorgte nebst einem ruhigen «Berne» Puls auch für jede Menge Lacher.

Nachdenkliche Momente brachte sein Inputreferat zum Thema des Abends, «Erfahrungen, die zählen», wo er über seine Leukämie-Erkrankung berichtete.

Auf Begrüssungen und Inputs, darunter von ZHAW-Rektor Jean-Marc Piveteau und der Zürcher Bildungsdirektorin Silvia Steiner, folgte eine Podiumsrunde, moderiert von Claudia Sedioli.

Für weitere künstlerische Höhepunkte sorgte der preisgekrönte Jugendchor des Konservatoriums Winterthur mit einem bunten Mix von Liedern. Für die Stadt Zürich, die beeindruckende 1400 Lernende in 50 Berufen ausbildet, nahmen Stadtpräsidentin Corine Mauch und Stadtrat Daniel Leupi den Preis entgegen.

Mehr Bilder: www.steigeinsteigauf.ch/nationalerbildungspreis

Bilder: Sam Schalach

Wir danken den Partnern des Anlasses für ihre Unterstützung



Mehr Events:
www.fhschweiz.ch/events

«Leistung der Akteure wertschätzen»

Die SFS Group ist Mitglied im neuen Konsortium zur Unterstützung der Stiftung FH SCHWEIZ. CEO Jens Breu erklärt im Interview, warum sich der Einsatz lohnt und welche Bedeutung die duale Berufsbildung für ihn und die SFS Group hat.

Herr Breu, die SFS Group wurde durch Hans Huber massgeblich geprägt, so wie die gleichnamige Stiftung. Fühlen Sie sich mit dem Engagement im neuen Konsortium auch diesem Erbe verpflichtet?

Jens Breu: Uns ist die Unterstützung der dualen Bildungsaktivitäten wichtig – und dies nicht nur wegen des unternehmerischen Erbes. Wir sind überzeugt von den Stärken des dualen Bildungssystems und der hohen Bedeutung, die es für SFS und die gesamte Schweizer Wirtschaft hat.

SFS geht als Vorbild in der dualen Ausbildung voran: Fünf Prozent der Belegschaft bestehen weltweit aus Mitarbeitenden, die eine duale Form der Ausbildung absolvieren. Inwiefern zahlt sich dieses Engagement in die Ausbildung der Fachkräfte auch für SFS aus?

Mit dem Ziel, das Know-how im Unternehmen zu bewahren und unsere Kultur weiterzuentwickeln, wollen wir 70 Prozent der Führungspositionen mit internen Kandidaten besetzen. Dieser Wert konnte in den letzten Jahren sogar deutlich übertroffen werden. Möglich ist das nur dank gezielter Aus- und Weiterbildung von Talenten bei SFS. Das lebenslange Lernen hat für uns einen hohen Stellenwert.

Wie hat sich die Coronakrise auf die Ausbildungssituation in der Firma ausgewirkt?

Wir waren immer bestrebt, die Ausbildungsaktivitäten aufrechtzuerhalten. Dies ist uns grundsätzlich auch gut gelungen. Natürlich braucht es aber Flexibilität, um die vielfältigen Herausforderungen zu meistern, welche die Pandemie mit sich bringt. Sowohl bei der Berufsinformation als auch bei der Ausbildung selbst mussten neue Lösungen gefunden werden – beispielsweise für die Betreuung von Lernenden im Home-Office. Aufgrund der Reiserestriktionen mussten unsere internationalen Austauschprogramme teilweise pausiert werden.

Dass die Stiftung FH SCHWEIZ mit einem so starken Partner wie SFS zusammenspannen kann, liegt am Nationalen Bildungspreis, den die Hans Huber Stiftung und die Stiftung FH SCHWEIZ seit 2016 gemeinsam verleihen. Wie erleben Sie diese Zusammenarbeit bisher aus nächster Nähe?

Als partnerschaftliche Zusammenarbeit für ein wichtiges gemeinsames Anliegen. Beide Institutionen möchten die duale Ausbildung fördern und ihre Attraktivität aufzeigen. Dazu bringen sie verschiedene, sich ergänzende Kompetenzen und Fähigkeiten ein und ermöglichen damit, das Engagement inhaltlich deutlich auszubauen und die Reichweite zu steigern. Dass sich diese



Zusammenarbeit lohnt, zeigt sich auch am weiteren Engagement der bisherigen Preisträger.

SFS engagiert sich neu im Konsortium der Stiftung FH SCHWEIZ, zusammen mit bisherigen Preisträgern des Nationalen Bildungspreises, finanziell für die duale Ausbildung. Welche Aspekte liegen Ihnen in dieser Förderarbeit besonders am Herzen?

Einerseits möchten wir die Stärken und die vielfältigen Möglichkeiten der dualen Ausbildung vermitteln und die Bedeutung dieses erfolgreichen Systems für die Industrie und die Gesellschaft unterstreichen. Nur dank qualitativ hochwertiger und praxisnaher Ausbildung können Unternehmen wie SFS ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten und damit Arbeitsplätze sichern. Andererseits möchten wir die Leistungen der Akteure wertschätzen und Best-Practice-Beispiele aufzeigen.

Sie haben selbst dereinst als Lehrling begonnen und sich an der Fachhochschule den nötigen Bildungsrucksack geholt. Mit welchen Erinnerungen blicken Sie auf Ihre Ausbildungszeit zurück?

Die Zeit an der Fachhochschule war die intensivste und spannendste Phase meiner Ausbildung, da sich die praktische Arbeit am Tag und die theoretische Aus- und Weiterbildung am Abend optimal ergänzen haben. Ich konnte fachlich und auch als Mensch grosse Fortschritte erzielen und habe einen Reifeprozess durchlaufen, der mich auch im Vergleich zu Kollegen deutlich vorwärtsgebracht hat. Noch heute profitiere ich von damals angeeigneten Kompetenzen wie der Fähigkeit, hohe Qualität mit einem begrenzten Zeitbudget zu erzielen.

gus

Im Unterstützungs-Konsortium Stiftung FH SCHWEIZ dabei sind:



Führung geht in neue Hände

Rainer G. Kirchhofer übergibt das Amt als Geschäftsführer an Martin Geissmann.

Nachdem im vorletzten Jahr das Präsidium in neuen Händen übergegangen ist, kommt es nun auch in der Geschäftsführung der Stiftung FH SCHWEIZ zum Wechsel: Gründungs-Stiftungsrat und Geschäftsführer Rainer G. Kirchhofer übergibt sein Amt als Geschäftsführer nach sechs Jahren an Stiftungsrat Martin Geissmann. Rainer hat die Gründung und Entwicklung der Stiftung erfolgreich vorangetrieben. Neben der Zielsetzung des Stiftungszwecks, den dualen Bildungsweg zu fördern, lagen ihm etwa der Nationale Bildungspreis, das Bildungsportal «steigeinsteigauf» sowie Projekte im Rahmen von Bildungsmessen besonders am Herzen. Die Relevanz der Stiftungsaktivitäten zeigte sich auch in der Berichterstattung. So erzeugten viele Pro-



Martin Geissmann
(links) und Rainer G. Kirchhofer an der
Verleihung des Nationalen Bildungspreises.

jekte landesweit ein grosses mediales Echo. Kirchhofer verbleibt als Mitglied im Stiftungsrat der Stiftung FH SCHWEIZ.

Legate und Spenden

Mit einem Legat oder einer Spende helfen Sie mit, dass wir unser Engagement weiterführen können.

IBAN:
CH93 0020 6206 1870 6301 B
Stiftung FH SCHWEIZ
Konradstrasse 6, 8005 Zürich
info@stiftungfhschweiz.ch
Telefon: 043 244 70 74
www.stiftungfhschweiz.ch



Apple Geräte zu Spezialpreisen

DQ Solutions bietet allen FH-SCHWEIZ-Mitgliedern bis zu 12% Rabatt auf den Listenpreis aktueller Apple Geräte und das komplette Zubehörsortiment an.

Besuchen Sie unseren Spezialshop: www.fhschweiz.ch/dq-solutions



dq-solutions.ch

Retail. Business. Education.
Wenn mit Apple, dann mit uns.

Unsere starke Serviceleistung – Ihr hoher Nutzen.

solution+benefit verfügt über fundierte Marktkenntnisse und ein grosses Netzwerk von Spezialisten, mit denen wir für die Mitglieder von FH SCHWEIZ massgeschneiderte Lösungen entwickeln – nach der Maxime: Beste Qualität zum besseren Preis. Dabei arbeiten wir neutral und absolut unabhängig.

Gut vernetzt mit unseren Partnern



Helsana



Lienhardt & Partner
PRIVATBANK ZÜRICH

ÖKK **Protekta**

sanitas



VISANA



Entdecken Sie Ihre Vorteile unter
www.fhschweiz.ch/angebote



«Professionell und kompetent vertreten und betreuen wir für FH SCHWEIZ seit deren Gründung die Angebote von Krankenkassen und Versicherungen.»

Ralph Meyer,
FH-Absolvent und Gründer von
solution+benefit GmbH
www.solution-benefit.ch


solution+benefit

Eine bewegte Branche

Grosse Arbeitsbelastung, Applaus vom Balkon, eine Abstimmung zur «besten» Zeit, Hoffnung auf Besserung. Ein Dienstleistungszweig steht derzeit besonders im Rampenlicht. Derzeit stehen die Zeichen, dass es für die Pflegeberufe bergauf geht, besser denn je. Und obwohl die Spitäler noch mit Fachkräftemangel kämpfen, zeigt sich immerhin bei den Fachhochschulen ein klarer Trend. Dies bestätigt auch Sabine Vögele, die auf einer Intensivpflegestation am Universitätsspital Zürich arbeitet. Sie berichtet zudem eindrücklich aus ihrem Alltag während der letzten zwei Jahre.

Kaum ein Dienstleistungssektor stand in den letzten Jahren derart stark im Fokus wie die Gesundheitsberufe. Schon länger ist bekannt, dass wir auf einen problematischen Engpass beim medizinischen Personal zusteuern. Gerade in den Pflegeberufen. Und die Coronakrise hat nochmals drastisch vor Augen geführt, welche eminent wichtige Bedeutung diesen Mitarbeitenden zukommt, die in Spitälern und Heimen die Last schultern, damit das System nicht zusammenbricht. Unter diesen Umständen hat sich die Personalsituation nochmals verschärft, da die Fluktuation bei den Pflegefachkräften weiter zugenommen hat. Die bereits oft unbefriedigenden Arbeitsbedingungen haben unter dem Druck der Pandemie ausserdem weiter gelitten. Gegensteuer soll nun die Umsetzung der Pflegeinitiative geben, die das Stimmvolk im November an der Urne angenommen hat.

Zürich hat aufgestockt

Ein Teil der Pflegefachkräfte wird an Fachhochschulen aus- und weitergebildet. Hier ist bereits reagiert worden. Der Zürcher Regierungsrat beispielsweise hat 2019 die Anzahl Studienplätze in den Bachelorstudiengängen erhöht. So bietet die ZHAW Gesundheit seit dem letzten Jahr in Physiotherapie und Pflege je 150 Plätze an (vorher 126). In der Ergotherapie und für Hebammen sind es neu je 90 (vorher 78 respektive 66). Bei der Pflege wird das Maximum zwar nicht immer ganz erreicht, «aber gerade seit der Corona-Pandemie verzeichnen wir ein steigendes Interesse am Bachelorstudium Pflege», teilt José Santos, Leiter Kommunikation der ZHAW Gesundheit, mit. Die Physiotherapie hingegen erfreut sich seit mehreren Jahren ungebrochener Beliebtheit. So wies die ZHAW für das letzte Herbstsemester 385 Anmeldungen für die 150 zu vergebenden Plätze aus.

Bei den konsekutiven Masterstudiengängen verzeichnet vor allem die Pflege ein beachtliches Wachstum und mehr als eine Verdoppelung gegenüber 2017. «Ein Grund dafür ist sicher, dass ein Master of Science (MSc) auf die Rolle der Advanced Practice in der spezialisier-

ten Praxis, in Leadership-Positionen sowie in Forschung und Lehre vorbereitet», so Santos.

Bei den Weiterbildungen seien zwar nicht alle Angebote ausgebucht. Aber insbesondere in den letzten zwei Jahren verzeichnet die ZHAW auch dort einen markanten Zuwachs, wie sie auf Anfrage mitteilt.

Starker Anstieg auch bei Kalaidos

Einen starken Anstieg an Studierenden in der Pflege verzeichnet auch die Careum Hochschule für Gesundheit, die Teil der Kalaidos Fachhochschule ist. Wurden 2017 noch 48 Studierende im Bachelorstudiengang Nursing gezählt, stieg diese Zahl kontinuierlich und deutlich auf 94 im vergangenen Jahr. Ähnlich sieht der Zuwachs bei den Masterstudierenden aus: Diese Zahl stieg von 25 im Jahr 2017 auf 40 im 2021.

Leicht anders sehen die Zahlen in St.Gallen an der Fachhochschule OST aus. Beim Bachelorstudiengang in Pflege lag die Zahl der Studierenden im Herbstsemester 2017 bei 225, vier Jahre später hingegen bei 201 Studierenden. Gemäss Mitteilung der FH gibt es keine Obergrenze, es werden so viele Studierende aufgenommen, wie sich für das Studium anmelden. Bei den Masterstudierenden sind die Zahlen schwankender. 2017 waren es deren 38, 2021 absolvierten 37 Studierende den MSc, während es in den Jahren dazwischen über 40 und im Jahr 2019 gar deren 50 waren.

«Gerade seit der Corona-Pandemie verzeichnen wir ein steigendes Interesse am Bachelorstudium Pflege.»

JOSÉ SANTOS, ZHAW

Deutlicher Anstieg auch in der Westschweiz

In der Westschweiz, wo der Königsweg in die Pflegeberufe via FH führt und nicht wie in der Deutschschweiz mehrheitlich über die Höheren Fachschulen, lässt sich in den letzten fünf Jahren ebenfalls ein klarer Zustrom ins Pflegestudium feststellen. Wie die HES-SO auf Anfrage mitteilt, hat die Zahl der an Westschweizer



Trotz der grossen Belastung unter Covid würde Sabine Vögele ihren Job auf der Intensivpflegestation nicht tauschen.

Fachhochschulen eingeschriebenen Bachelorstudierenden vom Herbst 2017 auf Herbst 2021 um knapp 200 zugenommen, nämlich von 2484 auf 2683. Wenn man den MSc in Pflege und Pflegewissenschaften (science de la santé) zusammennimmt, kommt man auf ein Wachstum im selben Zeitraum von 54 auf 73 Studierende.

Nebst den Pflegeberufen boomt auch in der Westschweiz die Ausbildung in der Physiotherapie: Im genannten Zeitraum stieg dort die Zahl der Bachelorstudierenden von 377 auf 481.

Doppelte Sicht: Studium und Intensivstation

Gerade die neuen Pflegefachkräfte werden in Zukunft benötigt, ist doch die Fluktuation in den Spitälern hoch und hat sich in der aktuellen Covid-Krise nochmals verschärft. Die Situation aus erster Hand kennt Sabine Vögele. Sie arbeitet seit sechs Jahren auf einer Intensivpflegestation (IPS) eines Zentrumsspitals. Ursprünglich hat die 33-Jährige die Ausbildung zur Fachfrau Gesundheit (FaGe) gemacht, danach die Höhere Fachschule sowie das Nachdiplomstudium Intensivpflege. Derzeit absolviert sie den Bachelor of Science in Pflege an der ZHAW. «Eigentlich wollte ich nach dem Nachdiplomstudium keine Schule mehr sehen, doch nach einigen Jahren habe ich bemerkt, dass etwas Herausforderung guttun würde», sagt sie. Ausserdem arbeitet sie auf ihrer Station als Fachexpertin. «Dies bedingt einen FH-Abschluss, am besten einen Master.»

Im Interview beschreibt sie die derzeitigen Herausforderungen im Arbeitsalltag und erzählt, wie sie ihr FH-Studium erlebt und was sie sich davon verspricht.

Sabine, erkläre doch bitte kurz deinen Job.

Sabine Vögele: Ich arbeite zum grössten Teil normal am Bett. Dazu kommt meine Funktion als Fachexpertin von zehn Arbeitsprozenten, welche zwei Tage pro Monat für die Fachexpertise vorsieht. An diesen Tagen bin ich im Büro, überprüfe die Pflegedokumentation sowie stationsinterne Prozesse. Zusätzlich bin ich Ansprechperson bei fachlichen Fragen, nehme aktiv brennende Anliegen aus dem Team auf, begleite Kolleg:innen bei Fragen und gebe interne Fachweiterbildungen. Zum Job gehört auch, neue Informationen aufzunehmen und an das Team weiterzugeben. Ich agiere sozusagen als Bindeglied zwischen dem Team und den Pflegeexperten.

Wie hast du die letzten knapp zwei Jahre erlebt?

Anstrengend. Ich habe mir die IPS selber ausgesucht, auch weil die Aufgaben hier komplex, interessant und herausfordernd sind. Ich scheue die harte Arbeit nicht, doch jetzt mit Covid ist es anders. Natürlich geht es auf der IPS oft um Leben und Tod, aber wie einem aktuell die Menschen durch Covid unter der Hand wegsterben, das zerrt. Erschwerend kommt die unangenehme Schutzkleidung hinzu. Man muss sich noch mehr konzentrieren, sich zum Beispiel nicht ins Gesicht zu fassen, während man schwitzt. Als in der zweiten und dritten Welle noch die ganze Station geschlossen war und wir ausschliesslich Covid-Patienten hatten, war es aufwendig, sich für eine kurze Pause aus der Station auszu-

schleusen. Das ist in der jetzigen Phase immerhin etwas besser. Wir haben Einzelkojen, auf die verschiedenen Intensivstationen verteilt, in denen wir die Covid-Patienten betreuen. Die Einzelzimmer machen es leichter, sich ein- und auszuschleusen. Dennoch bleibt die Anstrengung und die extreme Komplexität dieser Patienten, die weiterhin neu im Intensivsetting sind.

Wie viel Ferien hattest du seit Anfang 2020?

Da war ich zum Glück nie eingeschränkt. Ich hatte zudem das Glück, dass ich mein 10-Jahr-Dienstjubiläum hatte, sodass ich mir mein Dienstaltersgeschenk in Form von Ferien habe auszahlen lassen. Ich kann mich also nicht beschweren.

Hast du dich auch erholt? Man liest von anderen Mitarbeitenden im Spital, die sich kaum erholen, auch weil sie sich im Privaten isolieren in der ständigen Angst, andere anzustecken.

Angst, andere anzustecken, hatte ich nicht. Denn wir waren die am besten geschützten Personen während der Pandemie. Ich hatte jederzeit Vertrauen in das Schutzmaterial und meine Fähigkeit, korrekt und hygienisch zu arbeiten. Auch während der Wellen zeigte sich, dass sich unser Personal nicht im grossen Stil ansteckte. Trotzdem ist es schwierig, sich richtig zu erholen, da gerade während des Lockdowns und bei jeder Welle das Thema allgegenwärtig war. So hatten wir kaum noch Distanz zu unserer Arbeit. Während der Pandemie habe ich mich natürlich von Grossanlässen usw. ferngehalten, da ich das Ergebnis jeden Tag auf der IPS gesehen habe. Gleichzeitig brauche ich deutlich mehr Zeit, um nach der Arbeit herunterzufahren, da sie so intensiv ist. Oftmals waren die Ferien schon vorbei, bevor die eigentliche Erholung einsetzte.

«Wir müssen an der FH in kurzer Zeit extrem viel Stoff erlernen und bewältigen, das ist anspruchsvoll.»

SABINE VÖGELE

Wie erlebst du das FH-Studium bisher?

Nun es ist speziell, da das Bachelorstudium gekürzt wurde. Wir müssen in kurzer Zeit extrem viel Stoff erlernen und bewältigen, das ist sehr anspruchsvoll. Weil das gekürzte Studium auch für die ZHAW neu ist, muss sich alles noch etwas einspielen. Vom Stoff her gibt es Bekanntes wie auch Neues. Spannend für mich sind beispielsweise Statistik und das Interpretieren von Forschungsergebnissen und Studien, was mir ganz neue Einblicke sowie Blickwinkel ermöglicht. Auch haben wir Zugang zu viel Literatur.

Wo siehst du im Spital Unterschiede zwischen FH-Ausgebildeten und jenen, die von der HF kommen?

Man muss unterscheiden. Fachleute, die schon sehr lange auf der Intensiv arbeiten, bringen sehr viel wertvolle Erfahrung mit, egal welche Ausbildung sie haben. Bei

frisch Diplomierten kann man schon sagen, dass jene von der Fachhochschule anders argumentieren, sich anders ausdrücken, anders in ein Gespräch gehen und per se ihre Standpunkte wissenschaftlich untermauern können. Sie haben den wissenschaftlichen Hintergrund und können zum Beispiel eher mit Daten oder Literatur argumentieren. Man merkt, dass ihr Wissen fundiert ist und sie sich vermehrt mit Forschungsergebnissen auseinandergesetzt haben. Dies ist auch der Grund, weshalb ich mich für das FH-Studium entschieden habe.

Der Fachkräftemangel ist bekannt – in der Ausbildung wird entsprechend reagiert. Merkst du etwas davon an der FH?

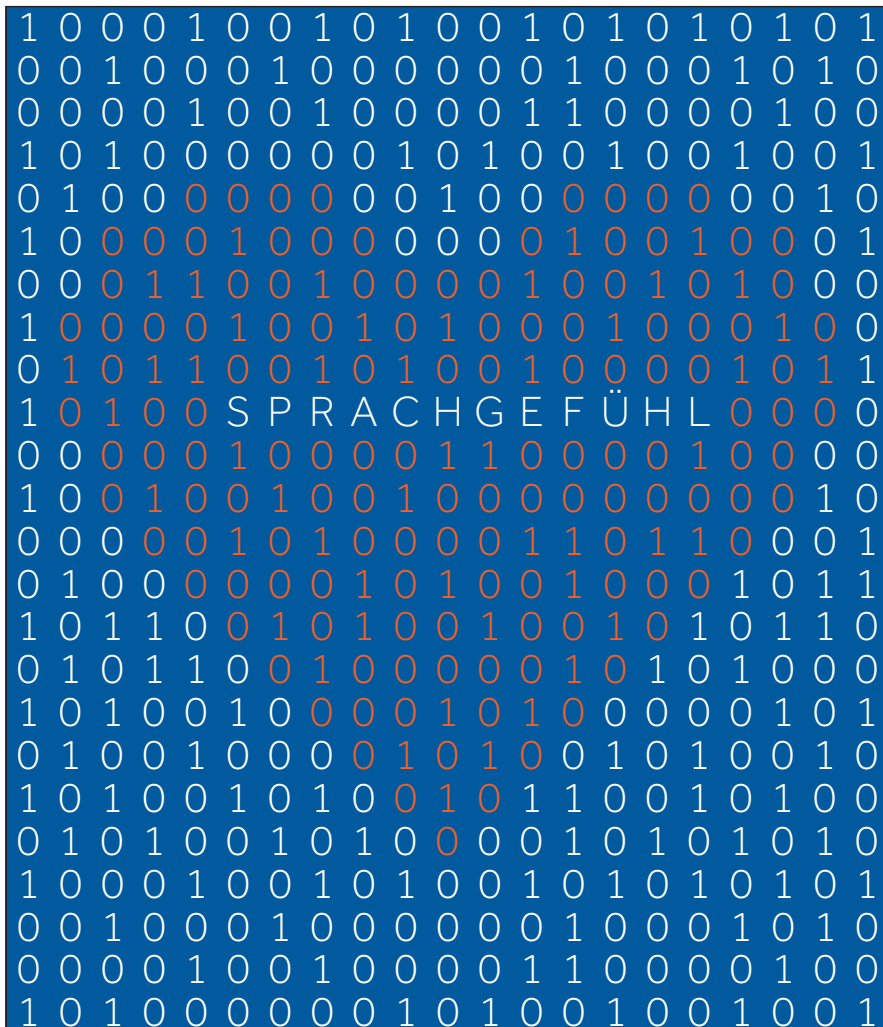
Ja, es haben sich im letzten Frühling sehr viele Leute angemeldet. Wir sind rund 60 Studierende. Und die Leute kommen aus den verschiedensten medizinischen Settings. Das ist spannend, da ich mich besser vernetzen kann. Dieser Zulauf hat mich überrascht. Was ich kritisch hinterfrage, ist, dass einem vom Nachdiplomstudium in Intensivpflege nichts an das Bachelorstudium angerechnet wird. Das ist auch bei anderen Studiengängen der Fall und hält auch viele davon ab, ein Bachelorstudium zu machen. Würde mehr angerechnet, würde dies auch mehr Leute motivieren, an die FH zu gehen.

Gibt es bei euch im Spital auch eine so grosse Fluktuation?

Lange Zeit war es bei mir auf der IPS sehr stabil. Dann kam Corona, einige gingen und viele haben ihr Pensum reduziert. Das Problem ist vor allem das fehlende Fachwissen. Wenn Leute, die schon Jahrzehnte dort sind und praktisch zum Inventar gehören, gehen, ist das ein grosser Verlust. Das merkt man. «Altes Wissen und Erfahrung» gehen verloren. Parallel dazu kommen junge Leute, die zwar gut ausgebildet sind, aber keine bis wenig Erfahrung mitbringen. Das haben wir gerade in der dritten Welle bemerkt. Bei der Betreuung einer Herz-Lungen-Maschine sind viel Fachwissen und Erfahrung gefragt, die junge, unerfahrene Mitarbeiter noch nicht haben.

Du arbeitest in einer Dienstleistungsbranche: Fühlt sich das für dich auch so an? Oder ist es mehr?

Ich empfinde es ein Stück weit schon als Dienstleistung, aber auch als Berufung. Ich tue etwas für den Menschen und schaue, dass es ihm gut geht, da leiste ich einen Dienst. Aber beispielsweise im psychiatrischen oder intensivmedizinischen Setting muss man mit Herzblut dabei sein und somit ist es auch eine Berufung. Auf der Intensivstation muss man weitere Kompetenzen und Interessen mitbringen, wie zum Beispiel die Affinität zu



Apostroph ist führende Full-Service-Sprachdienstleisterin in Europa. Wir texten, übersetzen, lektorieren und korrigieren Ihren Marketing-Content und passen ihn auf neue Zielmärkte an. Dabei setzen wir auf digitale Schnittstellen und Tools – und auf muttersprachliche Marketingprofis für Online- und Offline-Texte. Denn bei pointierten Aussagen und emotionalen Botschaften ist sprachliches Feingefühl entscheidend.

Wann machen Sie mehr aus unseren Möglichkeiten?

apostrophgroup.ch



Geräten oder das Handling von vielen Medikamenten. Auch das Zwischenmenschliche, der Kontakt mit den Angehörigen, ist eine Herausforderung. Man muss wissen, wie man mit den Menschen umgeht. Diesen Job macht man nicht, weil man einfach nichts Besseres weiss.

Kannst du diese Aufgaben im Moment noch unter dem Druck zufriedenstellend wahrnehmen?

Es kommt sehr auf den Tag an. Auch bei uns gibt es Tage, an denen es ruhiger ist und man mal Zeit hat, dem Patienten die Haare zu waschen. Das gibt einem auch etwas zurück. Doch meist ist es schon so, dass die Zeit fehlt. Wenn ich am Ende des Dienstes noch eine halbe Stunde länger bleibe, um zu dokumentieren, ist es nicht so dankbar. Und gerade mit den aufwendigen Covid-Patienten fällt vieles weg, was für Pflegende und Patienten eigentlich wichtig wäre: die Kontakte, der Austausch und andere kleine Dinge. Man macht oftmals nur noch das Nötigste, um das Leben zu erhalten. Dann ist der Patient nur noch eine Nummer. Sehr wichtig ist in diesen Zeiten ein gut funktionierendes Team. Wenn ich Dienste habe, bei denen ich an der Herz-Lungen-Maschine stehe und mich niemand mit genügend Erfahrung und der entsprechenden Kompetenz für eine Pause auslösen kann, wird es sehr herausfordernd.

Wird die Annahme der Pflegeinitiative deiner Meinung nach die Situation für Patienten wie auch Pflegende wie erhofft verbessern?

Ich habe schon grosse Hoffnung, dass sich jetzt endlich etwas ändert und es besser wird. Man muss damit einfach anfangen. Wir müssen einen Weg finden, damit Pflegende nicht schon nach wenigen Jahren den Beruf wieder verlassen. Es hilft nichts, wenn jede und jeder von uns 1000 Franken mehr Lohn erhält. Dies würde uns erst einmal freuen, die Probleme sind dadurch aber nicht gelöst. Natürlich spielt auch der Lohn eine gewisse Rolle, aber viel wichtiger sind die Arbeitsbedingungen. Wenn diese besser wären und auch die Wertschätzung für unsere Arbeit höher wäre, hätte man schon viel erreicht. Vor allem mehr Zeit zu haben für die Patienten, würde viel bringen. Auch das ist eine Form von Wertschätzung für unsere Arbeit. Dies war für mich ebenfalls ein Grund, weshalb ich auf die IPS gewechselt habe. Es ist zwar streng, doch man hat normalerweise einen bis maximal zwei Patienten, um die man sich kümmert, und nicht zehn oder 20. Es ist ein anderer Personalschlüssel. Ich glaube, es geht vielen Pflegenden darum, dass der Patient wieder im Fokus stehen soll und wir etwas Gutes tun können.

gus

sosipedia

RECHERCHE . PORTAL



AHV/IV/EO



ATSG



Krankenversicherung



Unfallversicherung



Steuern



Arbeitsrecht



Berufliche Vorsorge



Internationales

Das neue Rechercheportal für HR, berufliche Vorsorge und Soziale Sicherheit

Unser Rechercheportal erklärt Stichworte, Fachbegriffe und Fragen zu Sozialversicherungen, Personalvorsorge, Arbeitsrecht und HR. Gerichte, Gesetzgeber und der Arbeitsmarkt sind ständig in Bewegung. Sosipedia bringt schnelle und geprüfte Antworten. 30 Fachspezialisten haben am Rechercheportal mitgewirkt. Dank verschiedenen Partnern ist es breit abgestützt.

Neugierig?



sosipedia.swiss



Für Gesundheitsdienstleistungen an die FH

Ob für die Schwangerenvorsorge, Kinderphysiotherapie oder eine Beratung für pflegende Angehörige – in Winterthur gehen auch Patientinnen und Klienten an die Fachhochschule. Im Therapie-, Trainings- und Beratungszentrum Thetrix kommen Studierende früh mit Echtpatienten aus der Bevölkerung in Kontakt.

Soeben hat das Therapie-, Trainings- und Beratungszentrum Thetrix an der ZHAW in Winterthur sein erstes Betriebsjahr abgeschlossen. Leiterin Claudia Putscher zieht trotz Pandemie-Erschwernissen eine positive Bilanz: «Wir können eine wachsende Anzahl Patientinnen und Klienten zu verschiedenen gesundheitlichen Fragen und Problemen beraten, behandeln und therapieren. Mit «wir» meine ich unsere Dozierenden mit Doppelkompetenz in Praxis und Lehre sowie unsere Studierenden, die bereits im theoretischen Teil des Studiums Kontakt mit Echtpatienten haben.» Ja, mit konkreten Gesundheitsdienstleistungen für die Bevölkerung der Region Winterthur betritt die ZHAW Neuland bezüglich des Dienstleistungsauftrags einer FH.

Verknüpfung von Theorie und Praxis

So können im Thetrix zum Beispiel Bachelorstudierende im Rahmen von Work-Shadowing (Hospitation) bei Therapien oder Beratungen anwesend sein und den Fachleuten – ihren eigenen Dozierenden – über die Schultern schauen. Bei Gruppenangeboten sind sie Teil der Gruppenleitung und können gewisse Aufgaben übernehmen. Gecoacht werden sie dabei ebenfalls von Dozierenden in der Expertenrolle. Masterstudierende wiederum führen im Thetrix Therapien unter Supervision durch Expertinnen selbstständig durch.

Zudem werden von den Behandlungen und Therapien teilweise Videoaufnahmen gemacht – selbstverständlich mit dem Ein-

«Wir bieten gänzlich neue Dienstleistungen an, die im Raum Winterthur bislang noch nicht existieren.»

CLAUDIA PUTSCHER, LEITERIN THETRIZ



verständnis der Patientinnen oder Kunden. Die Videos können im Unterricht eingesetzt werden.

Mehrwert für Patientinnen und Klienten

Von dieser sehr engen Verschränkung von Theorie und Praxis sowie der Expertise an einer FH profitieren vor allem die Patientinnen und Klienten. Einerseits ist der behandelnde Therapeut oder die beratende Expertin eine ausgewiesene Fachperson mit evidenzbasiertem und aktuellem Wissen aus ihrem Gebiet. Andererseits eröffnen die Studierenden den Patientinnen neue Perspektiven, zum Beispiel indem sie bei der Behandlung andere Fragen als die Expertinnen stellen. Eine solche neue Sichtweise kann das Verständnis der Patienten für die eigene Behandlung steigern. Ein weiterer Mehrwert für die Patienten ist der Faktor Zeit. Dadurch, dass Studierende bei den Behandlungen und Beratungen dabei sind, nehmen sich die Experten mehr Zeit, beispielsweise für Erklärungen.

Die Konkurrenzfrage

Winterthur besitzt bereits eine gut ausgebauten Gesundheitsversorgung und es bleibt

die Frage, wieso die ZHAW auch Gesundheitsdienstleistungen anbietet. Das Angebot im Thetrix ist aus verschiedenen Gründen eine Ergänzung zu den bestehenden Dienstleistungen. Claudia Putscher spricht ausdrücklich von: «Ergänzung, keine Konkurrenz. Einerseits bieten wir gänzlich neue Dienstleistungen an, die im Raum Winterthur bislang noch nicht existieren. Als Beispiel kann ich hierfür die Schwangerenvorsorge in der Gruppe nennen. Ein solches Angebot gibt es in der Schweiz sonst noch nicht. Andererseits besteht in der Region Winterthur in gewissen Bereichen eine Unterversorgung, beispielsweise in der Ergotherapie. Verschiedene Ergotherapeuten haben uns mitgeteilt, dass sie froh sind über unser Angebot, weil sie regelmässig Patientinnen abweisen müssen.»

Das Thetrix ergänzt aber nicht bloss die bestehende Gesundheitsversorgung im Raum Winterthur: Es ermöglicht vor allem auch eine noch umfangreichere und praxisbezogenere Aus- und Weiterbildung von Gesundheitsfachpersonen●

Für Interessierte: www.zhaw.ch/gesundheit/thetrix

Content zählt heute – aber wie wirds gemacht?

Marketing-Leute kommen heute an dieser Disziplin nicht vorbei: Content-Marketing ist zentral, aber auch aufwendig und anspruchsvoll, soll es erfolgreich umgesetzt werden. FH-Absolventin Laura Oderbolz von der HWZ und Tarkan Özküp von «Watson» sind beide Marketing-Profis und kennen sich auf dem Gebiet aus. Ein Erklärstück aus zwei unterschiedlichen Perspektiven.

Marketing befindet sich natürlicherweise in einem stetigen Wandel. Heute zählen Storytelling, Content, eine Community. Und wenn diese Begriffe fallen, geht es nicht selten um Content-Marketing – eine wichtige Zutat in jedem erfolgreichen Marketing-Mix und längst kein Nischenthema mehr. Eine neue Studie der ZHAW unterstreicht dies eindrücklich: 33 Prozent der Marketing-Ausgaben der befragten Unternehmen fliessen ins Content-Marketing. Die meisten dieser Unternehmen gehen davon aus, dass die Ausgaben für Content-Marketing gleich bleiben oder steigen werden. Doch wie betreibt man es erfolgreich?

Sieben Jahre Erfahrung auf dem Gebiet hat «Watson», mit über 15 Millionen monatlichen Besuchern das drittgrösste webfinanzierte Newsportal der Schweiz. Laut Tarkan Özküp, stellvertretender Geschäftsführer und CCO von Watson, gibt es drei wichtige Erkenntnisse. Die erste: «Content-Marketing muss kanal- und zielgruppengerecht sein.» Klingt logisch und ist nicht neu. Doch wenn es darum geht, wie das Nutzungsverhalten einer Zielgruppe im spezifischen Kanal ist und wie Inhalte aufbereitet werden müssen, damit sie in diesem Kanal auch funktionieren, benötigt man das Wissen der Publisher, also der Plattformen, wo die Inhalte erscheinen.

Die «unwiderstehlichste Droge»

Denn was man auf jeden Fall möchte: Bei der Zielgruppe auffallen! So schrieb bereits der Architekt Georg Franck 1998, dass «die Aufmerksamkeit anderer Menschen die unwiderstehlichste aller Drogen» sei. Jeder wolle sie haben, kaum einer könne sich ihr entziehen. Wie dringt man also noch durch, gerade wenn man an die neuen, digitalen Kanäle denkt? «Wichtig ist es, dass man seinen ganz persönlichen Stil findet», erklärt Laura Oderbolz, Projektleiterin in der Kommunikation bei der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Welche Rollen möchte man einnehmen, welche Schwerpunkte in den Fokus rücken? Eigene Rubriken oder Content-Reihen könnten helfen, Wiedererkennung zu schaffen. «Bei all dem darf nicht vergessen gehen: Qualität vor Quantität. Weniger

ist manchmal mehr.» Laura Oderbolz hat selber an der ZHAW einen Bachelor in Kommunikation mit Vertiefung in Organisationskommunikation absolviert. Content-Marketing gehört zu ihren Tätigkeitsfeldern. «Es hat in den letzten Jahren an Relevanz gewonnen», bestätigt sie. Und sie nutzt mit der HWZ das Tool, beispielsweise auch auf fhnews.ch, der Online-Plattform von FH SCHWEIZ: «Wir schätzen diese Partnerschaft sehr», sagt Oderbolz. «Unsere Studierenden, Dozierenden wie auch wir als Team von der HWZ-Kommunikation haben die Möglichkeit, spannende Beiträge für fhnews.ch zu produzieren.» Dadurch könne sich die HWZ als Fachhochschule in einem sehr spannenden Umfeld positionieren, indem die Inhalte Einblick in den Alltag der FH geben würden. Dies auf einer Plattform, die von FH-affinen Lesern besucht wird.

Journalismus darf nicht kompromittiert werden

Content-Marketing-Beiträge auf einer Newsplattform. Das führt zur zweiten Regel bei Watson: «Der Journalismus darf nicht kompromittiert werden», lautet diese. Den Werbeauftraggebern geht es neben den Absatzziele sehr häufig darum, Vertrauenswerte zu schaffen. Deshalb soll Content-Marketing möglichst in ein journalistisches Umfeld eingebettet werden und auch Merkmale journalistischer Arbeit enthalten. Dies hebt Content-Marketing denn auch ab von klassischer Werbung, etwa in Form von Inseraten oder Publireportagen.

Journalistische Umfelder helfen im Rahmen des Content-Marketing aber nur dann, wenn sie durch Werbung nicht korrumpiert werden. «Um die Glaubwürdigkeit

«Unsere Studierenden, Dozierenden wie auch wir als Team von der HWZ-Kommunikation haben die Möglichkeit, spannende Beiträge für fhnews.ch zu produzieren.»

Laura Oderbolz, HWZ

sowohl der Produktmarke als auch des Mediums bei den Rezipientinnen und Rezipienten nicht zu untergraben, braucht es eine klare Trennung zwischen Journalismus und Werbung», so Özküp. Und diese erfolge über Transparenz. «Die Zielgruppe kann gut zwischen redaktionellen Inhalten und Werbung unterscheiden, wenn es denn

«Die Zielgruppe kann gut zwischen redaktionellen Inhalten und Werbung unterscheiden, wenn es denn klar angeschrieben ist.»

TARKAN ÖZKÜP, WATSON

klar angeschrieben ist.» Also wenn ein Content-Marketing-Beitrag klar und unmissverständlich als «Werbung», «Promotion» oder «Sponsoring» gekennzeichnet wird. Womit auch die Kostenfrage angesprochen wäre. Wie bereits erwähnt wenden die in der ZHAW-Studie befragten Unternehmen rund ein Drittel ihres Marketing-Budgets für Content-Marketing auf. Was wenig verwundert angesichts der Tatsache, dass dieses aufwendig ist. Das bestätigt Laura Oderbolz: «Wir setzen vor allem Personalressourcen fürs Content-Marketing ein.» Im Falle der HWZ sei es gar eine Kerndisziplin, um

deren Produkte in den Fokus zu stellen. «Unsere Inhalte möglichst einfach, verständlich und spannend aufzubereiten, braucht je nach Thema viel Zeit.» Oderbolz schätzt denn auch, dass der Budgetanteil fürs Content-Marketing bei der HWZ hochgerechnet mehr als ein Drittel betragen würde.

Journalistischer Background von Vorteil

Wie bereits Tarkan Özküp erwähnt, muss journalistischer Inhalt klar vom Marketing getrennt werden. Jedoch kann ein journalistischer Hintergrund hilfreich sein, wenn es darum geht, Marketing-Content zu erstellen, wie Oderbolz sagt. «Ein gewisses Flair für Sprache muss in jedem Fall vorhanden sein sowie die Fähigkeiten, Geschichten erzählen und komplexe Sachverhalte einfach darstellen zu können.»

Mut zahlt sich zudem aus: «Man muss sich trauen, aus der eigenen Komfortzone zu treten, mutig zu sein und auch mal etwas auszuprobieren, das dann vielleicht nicht so herauskommt, wie man es sich gewünscht hätte», ergänzt Oderbolz, wenn es um ihr persönliches Erfolgsrezept geht.

Bei dem Aufwand, den die Unternehmen für Content-Marketing betreiben, ist es wesentlich, dass auch der Nutzen messbar wird. Wie macht man das bei der



**MEHR
ALS GUT
DRUCKEN**

beagdruck

mehr als gut drucken

beagdruck
Maihofstrasse 76
CH-6006 Luzern
www.beagdruck.ch

Ein Unternehmensbereich
der Multicolorprint AG

DIE KÖNNEN DAS.

Kommunikation ist – das behaupten wir – der wichtigste und grösste Teil unseres Lebens. Wir sind Ihr Partner für jedes Kommunikationsmittel. Sie wünschen – wir führen professionell aus und machen Ihre Inhalte einzigartig. Für jeden Kanal. Online und offline.



Innovative und
praxisorientierte
Masterangebote

Jetzt anmelden:
fhgr.ch/master

- Data Visualization
- New Business
- Sustainable Business Development
- Tourism and Change
- User Experience Design

Bilden und forschen. **graubünden**



Bild: Linnä Polliari

Laura Oderbolz bei der HWZ

HWZ? «Wichtig ist es, bei der Planung und Umsetzung des Inhalts klare Messgrößen zu definieren, an denen man sich bei der Evaluation orientieren kann», so Oderbolz. Man nennt dies Controlling. Dabei steht nicht nur die Kontrolle im Fokus, sondern auch die gezielte Steuerung des Content-Marketings. «Ob Klickzahlen, Engagement Rate, Views, Leadgenerierung – jedes Unternehmen muss eigene Messgrößen für sich definieren, die sinnvoll sind.» Welche diese sind, lasse sich pauschal nicht beantworten. Die HWZ arbeite beispielsweise nach dem 4-Phasen-Modell (See, Think, Do, Care), «wir teilen unseren Content den entsprechenden Kategorien zu und definieren die Massnahmen und Messgrößen nach Phase», erklärt Laura Oderbolz.

Neue Agentur für Content-Marketing

Während die HWZ wie viele KMU den eigenständigen Weg wählt, machen die Medienprofis ihr Konzept zu einer eigenen Dienstleistung. Denn die dritte Erkenntnis von Tarkan Özküp lautet: «Niemand kann perfekt sein. Wir holen die Experten an den Tisch.» Content-Marketing als strategischer Ansatz ist seiner Erfahrung nach erst dann richtig erfolgreich, «wenn Data Driven Marketing mit dem Wissen über das Mediennutzungsverhalten der Rezipienten und den Kommunikationszielen verknüpft wird» – siehe Punkt eins. Deswegen wurde mit «AZ Konzept» ein Bereich der AZ Medien AG gegründet, die partnerschaftlich mit

Media- und Werbeagenturen zusammenarbeitet, um Content-Marketing strategisch zu planen, Inhalte zu erstellen und glaubwürdig zu platzieren. AZ Konzept werde einerseits eng mit Watson und den Medien von CH Media zusammenarbeiten und gleichzeitig unabhängig am Markt agieren. Das heisst, mit den Medien kooperieren, welche für den Kunden strategisch passen.

gus



Tarkan Özküp, CCO von Watson

Bild: zvg

Wem vertraust du mehr: Mensch oder Maschine?

Die heutige Geschäftswelt besteht grösstenteils aus Dienstleistungen, die von Menschen und Maschinen erbracht werden. Dabei spielt die künstliche Intelligenz eine wesentliche Rolle, da sie in zahlreiche Wirtschaftsprozesse eingebunden wird.

Aber wenn alles digitalisiert ist, spielt Vertrauen überhaupt noch eine wichtige Rolle? Dieser Gastartikel geht dieser Frage nach.

Jede Person hat ihre eigene Definition von Vertrauen, weshalb es nicht erstaunlich ist, dass es mehr als 70 akademische Definitionen dieses Begriffes gibt (Castaldo 2007). Eine Definition, aus Rousseau et al. 1998, wird für die Zwecke dieses Artikels zitiert: «Vertrauen ist ein psychologischer Zustand, der die Absicht umfasst, eine Verletzlichkeit zu akzeptieren, die auf positiven Erwartungen an die Absichten oder das Verhalten eines anderen beruht.» Es gibt verschiedene Arten des Vertrauens, wie zum Beispiel Grundvertrauen und aktives Vertrauen, die eine kontinuierliche Neubestätigung ihres Status auf der Grundlage früherer Interaktionen erfordern (Gustafsson et al. 2020), aber auch interpersonales Vertrauen innerhalb von Gruppen oder öffentliches Vertrauen, gemäss Ebert 2009. Was unter Vertrauen oder Vertrauenswürdigkeit verstanden wird, kann von einer Kultur zur anderen variieren.

Vertrauen: Auch für Online-Dienstleister wichtig

Das Vertrauen ist in der Erbringung von Dienstleistungen von zentraler Bedeutung und wurde in zahlreichen Studien in verschiedenen Dienstleistungen nachgewiesen. Vertrauen erleichtert die Interaktionen zwischen Dienstleistern und Kunden, da weniger Kontrollvorgänge eingesetzt werden müssen. Die Operationalisierung der Vertrauensfaktoren in die Arbeitsprozesse ist bis heute noch nicht vollzogen, da es noch immer an einer systematischen Einführung fehlt, wie zum Beispiel der Einführung einer Vertrauens-Charta. So gibt es beispielsweise bei Finanzdienstleistungen für Schweizer Family Offices mindestens 30 Schlüsselvertrauensfaktoren, welche das Vertrauen nachhaltig unterstützen können, wie etwa Servicequalität durch kontinuierliche, hochstehende Erfüllung der Kundenwünsche und Selbstinitiative. Eine Servicepanne führt in der Regel das bestehende Vertrauensniveau nicht auf das Niveau eines Neukunden zurück. Dies trifft besonders dann zu, wenn der Kunde bereits lange Zeit gut bedient wurde und mit den Dienstleistungen zufrieden war (Weinhold-Stünzi 1988). Die Folge sind die Einführung von einfachen Korrekturmassnahmen. Tritt jedoch ein bedeutender Vertrauensverlust ein, der zum Beispiel zu einem dauerhaften oder bedeuten-

den Schaden eines Kunden führt, müssen gezielte Massnahmen zur Wiederherstellung eingesetzt werden. So ist eine der wichtigsten Massnahmen in diesem Zusammenhang die unverzügliche Mitteilung des Vorfalls an den Kunden, dass ein solcher Vorfall bedauert und eine Untersuchung vom Dienstleister eingeleitet wird. Vertrauen ist auch in der Welt der Online-Dienstleister wichtig, besonders deren drei wichtigste Vertrauensfaktoren: Markenstärke, Datenschutz und Sicherheit, da diese die Kunden langfristig anziehen (Bart et al. 2005).

Wo künstliche Intelligenz Verbesserung brachte

Dienstleistungen sind dadurch gekennzeichnet, dass sie einen immateriellen Charakter aufweisen. Sie sind nicht greifbar und somit auch nicht lager- oder transportfähig. Personengebundene Dienstleistungen lassen sich gemäss Kotler und Bliemel (2001) nur bei der Anwesenheit einer Person, beispielweise eines Arztes oder eines Objektes, erbringen. Anders ist es hingegen bei den ungebundenen Dienstleistungen, also denjenigen Dienstleistungen, bei denen eine zeitliche und räumliche Entkoppelung von Produktion und Verbrauch charakteristisch ist, wie zum Beispiel Finanzdienstleistungen, die ständig wichtiger werden. Die Qualitätsbeurteilung der ausführenden Person auf Seiten des Kunden ist schwierig und somit mit dem Risiko einer Nicht- beziehungsweise Schlechterfüllung behaftet. Das hat sich aufgrund des Einsatzes künstlicher Intelligenz (KI) stark verbessert, sodass die Effizienz und Genauigkeit in der heutigen Dienstleistungserbringung bedeutend erhöht wurden.

Vier entscheidende Faktoren

Die künstliche Intelligenz ist ein Teilgebiet der Informatik, das sich mit Technologien beschäftigt, die menschliche Fähigkeiten, wie zum Beispiel Analysieren und Entscheiden, ergänzen, simulieren und stärken. Aber spielen Vertrauen und dessen Vertrauensfaktoren bei KI überhaupt eine tragende Rolle? Aus einer länderübergreifenden und repräsentativen Studie mit über 6000 Teilnehmenden aus den Vereinigten Staaten, Kanada, Deutschland, England und Australien resultierte, dass Vertrauen stark die Akzeptanz der künstlichen Intelligenz beeinflusst.

Insbesondere sind es die folgenden vier Vertrauensfaktoren, die eine wichtige Rolle in allen fünf Ländern dieser Studie spielen:

- Die Überzeugung, dass die derzeitigen Vorschriften und Gesetze ausreichen, um den Einsatz von KI sicher zu machen.
- Die wahrgenommenen Auswirkungen von KI auf Arbeitsplätze.
- Vertrautheit und Verständnis von KI.
- Wahrnehmung der ungewissen Auswirkungen der KI auf die Gesellschaft.

Das Vertrauen in KI ist im Weiteren in allen fünf Ländern dieser Studie mit 28 Prozent der Teilnehmer tief, weil das entsprechende Know-how heute noch nicht vorhanden ist. Das Vertrauen variiert ebenfalls von einer Dienstleistung zur anderen. So wurde zum Beispiel der Einsatz von KI im Gesundheitswesen und in der Unterstützung bei medizinischen Diagnosen und Behandlungen von den Teilnehmenden als vertrauenswürdig eingestuft. In diesem Zusammenhang könnte mit Aufklärungsarbeit in Form von Informationsveranstaltungen geholfen werden (Gillespie, Lockey & Curtis 2021).

Zusammenfassung

Vertrauen ist ein integraler Bestandteil von Kundenbeziehungen und Dienstleistungen, auch bei digitalen

Zum Autor

Dr. Roderik J. P. Strobl doktorte in Betriebsökonomie an der University of Southern Queensland. Er hat eine vorweisliche Beratungspraxis von mehr als 25 Jahren im Finanzsektor und ist derzeit als Relationship Manager Key Clients bei Leo Trust Switzerland AG, Zürich, tätig und Vertrauensforscher und Partner bei Keyfactors GmbH.



Diensten. Künstliche Intelligenz basiert auf dem Vertrauen ihrer Benutzer. Die systematische Einbindung und formalistische Operationalisierung der weichen Vertrauensfaktoren durch eine Vertrauens-Charta steht bis heute in den Betriebsprozessen grundsätzlich noch aus.

Roderik J. P. Strobl

Wodurch wird unsere Biografie bestimmt? Ist es Schicksal, Zufall, Zeitgeist? Sind es die Menschen um uns herum?

In «Parallel Lives» spürt Filmemacher Frank Matter ferne Geschwister auf, vier Menschen, die – wie er selbst – am **8. Juni 1964** geboren wurden. Über ihre Biografien, die unterschiedlicher nicht sein könnten, findet Matter einen persönlichen Zugang zur Zeitgeschichte: Das verflochtene Weltgeschehen wird in fünf Lebensgeschichten sicht- und greifbar.

Bildgewaltig, mit feinem Humor und fernab des Plakativen wirft «Parallel Lives» existenzielle Fragen auf, die uns alle verbinden.

Kinos + Spielzeiten:

**Jetzt im
Kino!**



Neuer Wettbewerb Entrepreneurship – auch dank unserer Stiftung



Stefan Schulthess

Bild: Linda Pollari

Ein Fokus auf unternehmerisches Denken und Handeln stärkt das Erfolgsmodell unserer dualen Ausbildung. Die Positionierung im Rahmen der SwissSkills erzeugt zudem eine riesige Aufmerksamkeit. Deshalb engagiert sich die Stiftung FH SCHWEIZ mit einem namhaften Beitrag für die EntrepreneurSkills.

Eine Unternehmerin oder ein Unternehmer steckt in den meisten von uns. In den einen mehr als in den anderen. Die einen entdecken diese Seite früher, die anderen später. Ob man diese nun im Unternehmen als Angestellte auslebt oder sich gleich selbstständig macht und ein Start-up gründet, spielt letztlich nicht die entscheidende Rolle. In beiden Fällen sind solche «unternehmerisch denkende und handelnde» Menschen eine Bereicherung. Für die Wirtschaft wie auch die Gesellschaft.

Grosse Aufmerksamkeit im Rahmen der SwissSkills

Gleichzeitig wird unternehmerisches Denken und Handeln immer mehr zu einer wichtigen und gefragten Kompetenz am Arbeitsmarkt. Und sie kann gefördert werden. Hier möchten wir früh ansetzen, zum Beispiel während der Lehre. Deshalb unterstützt die Stiftung FH SCHWEIZ auch die Berufsmeisterschaft in Entrepreneurship (mehr dazu auf Seite 27) mit einem namhaften Geldbeitrag. Mit der erstmals durchgeführten Meisterschaft in Unternehmertum kann im Rahmen der SwissSkills mit erwarteten 120 000 Besuchern eine riesige Aufmerksamkeit für das Thema erzielt sowie die Berufsbildung weiter gestärkt werden.

Der Wettbewerb erzeugt zudem eine nachhaltige Wirkung, zeigen doch verschiedene Beispiele, wie sich

Jugendliche durch Anreize und spielerische Elemente weiterentwickeln.

Botschafter:innen für die Berufsbildung

Der Dachverband FH SCHWEIZ engagiert sich seit zehn Jahren mit Botschafter:innen in der Berufs- und Bildungslandschaft. Tolle Karrierebeispiele von FH-Absolventinnen und -Absolventen dienen hier als Inspiration für Jüngere. Hinsichtlich der SwissSkills im September wird nun eine eigenständige, ausgebaute Plattform für Berufs- und Bildungsbotschafter:innen in allen drei grossen Landessprachen aufgebaut. Sie dient als einzigartiges Kommunikationsinstrument, um Beispiele, Meinungen und bekannte Gesichter aus allen Berufen zu sehen. Den Aufbau dieser neuen Plattform unterstützt die Stiftung FH SCHWEIZ mit einem weiteren Beitrag.

Stefan Schulthess, Präsident Stiftung FH SCHWEIZ

«Flexibilität und Mut, neue Dinge auszuprobieren»

Als CEO der Krankenkasse Sanitas hat Andreas Schönenberger die letzten zwei Jahre als bewegte Zeit erlebt. Umso stärker war unternehmerisches Handeln gefragt. Und dies in einer Zeit der fundamentalen Veränderungen im Gesundheitssektor durch die Digitalisierung.



Herr Schönenberger, wie erleben Sie die Pandemie aus Sicht des CEO eines Krankenversicherers?

Andreas Schönenberger: Bereits vor der Coronakrise hatten wir bei Sanitas viele Arbeitsabläufe sowie unsere Arbeitsplätze flexibel und in Richtung Digitalisierung umgestellt. So war es für uns einfach, unsere Mitarbeitenden rasch vom Homeoffice aus arbeiten zu lassen, und die Sicherstellung des Tagesgeschäfts hat hervorragend funktioniert.

Bei unseren Versicherten ist das Thema Gesundheit seit Beginn der Pandemie so präsent wie nie zuvor. Wir haben deshalb unseren Kundenservice verstärkt und vor allem die digitalen Kanäle ausgebaut. Die Anzahl E-Mails und Chats ist stark gewachsen. Zusätzlich haben wir als Gesundheitspartnerin unserer Versicherten innerhalb unseres Kundenportals und der Portal-App den Bereich «Meine Gesundheit» lanciert. Die Versicherten erhalten dort Zugang zu vielen Informationen rund ums Thema Gesundheit und diversen Services.

Inwiefern war oder ist unternehmerisches Handeln in dieser Zeit besonders gefordert?

Die Pandemie hat gezeigt, dass man gerade in unsicheren Zeiten fähig sein muss, schnell zu handeln und das Unternehmen rasch auf die jeweilige Situation auszurichten. Dabei braucht es Flexibilität und den Mut, neue Dinge auszuprobieren. Man darf aber auch nicht davor zurückschrecken, Entscheide wieder zu korrigieren, wenn sie nicht den erwünschten Erfolg bringen.

Die Digitalisierung ist im Gesundheitswesen ein Riesenthema und eine grosse Herausforderung. Wie verändert sie eine Krankenkasse?

Die Digitalisierung verändert unsere Branche fundamental. Einerseits schafft sie neue Möglichkeiten, wie wir mit den Versicherten interagieren und sie dabei unterstützen können, ihre Gesundheit zu fördern. Über Wearables beispielsweise kann man eigene Daten zur Selbstvermessung oder für die Ferndiagnose sammeln und – wenn gewünscht – auch mit einem Arzt oder Therapeuten teilen. Andererseits hat sie zusammen mit neuen Technologien, wie zum Beispiel künstlicher

Intelligenz, das Potenzial, die internen Abläufe effizienter zu machen und völlig neue Möglichkeiten zu erschliessen.

Wo sehen Sie in diesem Bereich den grössten Bedarf an «unternehmerischem Denken und Handeln»?

Im Gesundheitswesen gibt es viele Baustellen, die in Angriff genommen werden müssen. Drei liegen mir besonders am Herzen:

- Mehr Wettbewerb: Es braucht mehr Freiräume für Wettbewerb. Wir wünschen uns zum Beispiel bei der Produktgestaltung mehr Möglichkeiten, um neue und innovative Ideen auszuprobieren.
- Fehlende Kostentransparenz und Eigenverantwortung: Noch immer haben wir im Gesundheitswesen viel zu wenig Transparenz bezüglich Qualität und Kosten. Die meisten Versicherten wissen heute nicht, was wie viel kostet. Wir dürfen dabei nicht bei der Qualität sparen. Möglich wäre dies mit mehr Kostentransparenz und Eigenverantwortung. Wüssten die Versicherten, was eine medizinische Leistung kostet, würden die Entscheidungen oft anders ausfallen und überbeuerte Leistungen würden weniger nachgefragt.
- Vermehrte Nutzung digitaler Daten: Die Pandemie hat ganz klar einen Digitalisierungsschub gebracht. Im aktuellen Monitor «Datengesellschaft und Solidarität», welchen unsere Stiftung jährlich publiziert, geben 47 Prozent der Schweizer Bevölkerung an, dass der digitale Wandel auch Fortschritt und neue Möglichkeiten bringt. 2018 waren das erst 35 Prozent. Eine Folge der Pandemie ist also, dass die Menschen die Digitalisierung nutzen und auch bereit sind, gewisse Abstriche im Bereich des Datenschutzes in Kauf zu nehmen. Beispielsweise, wenn sie dadurch mehr Freiheiten erhalten oder wenn sie einen Mehrwert für sich sehen.

«Sustainable Entrepreneurship aus Bern»

Hochschulen sind nicht Unternehmen, sollen aber einen unternehmerischen Geist bei den Studierenden und Mitarbeitenden wecken. Ein Widerspruch? Nein, meint Sebastian Wörwag und gibt einen Einblick in die unternehmerische Werkstatt der BFH.

Herr Wörwag, wird Unternehmertum an den Fachhochschulen genügend gefördert?

Sebastian Wörwag: Ja und nein. Hochschulen sind keine Unternehmen, aber sie sind hervorragende Entwicklungsräume für Neues. Das Neue soll dabei nicht abstrakt bleiben, sondern die Praxis bewegen und voranbringen. Hierbei erfüllen Fachhochschulen einen wichtigen Auftrag. Dennoch sieht man im internationalen Vergleich, dass Studierende an europäischen Hochschulen weniger häufig unternehmerisch tätig werden als beispielsweise in Schwellenländern. Wir dürfen uns also nicht ausruhen.

Betrifft Unternehmertum primär die Wirtschaftsdisziplinen?

Nein. Gemäss der Guess-Studie 2021 in der Schweiz liegen die Kunsthochschule der Berner Fachhochschule und jene der ZHdK in Zürich auf den Plätzen 1 und 2, bezogen auf die Gründungsintentionen ihrer Studierenden. Das zeigt das unternehmerische Potenzial von Kunstschaffenden und der Kreativwirtschaft.

Was macht die Berner Fachhochschule zur Förderung des Unternehmertums?

Die BFH befindet sich in einer guten Ausgangslage: In vielen Disziplinen belegen wir bereits heute im nationalen Vergleich der Guess-Studie 2021 die vorderen Ränge. Doch wir haben noch mehr vor. Im Rahmen einer hochschulweiten Initiative wollen wir nachhaltiges unternehmerisches Denken und Handeln bei Studierenden und Mitarbeitenden als Selbstverständnis verankern. Damit soll verantwortungsvolles Intra- und Entrepreneurship als gesellschaftliche Bewegung von Bern heraus spürbar werden.

Kann man Unternehmertum überhaupt fördern?

Natürlich. Viele Menschen wollen lieber eigene Ideen realisieren als jene anderer umsetzen. Doch viele wissen nicht wie. Eine unternehmerische Identität muss deshalb bereits früh im Studium geweckt werden. Dann müssen massgeschneiderte Förderprogramme folgen. Wir haben in allen Departementen spezifische und auf die entsprechende Praxis ausgerichtete Ange-



«Im Rahmen einer hochschulweiten Initiative wollen wir nachhaltiges unternehmerisches Denken und Handeln bei Studierenden und Mitarbeitenden als Selbstverständnis verankern. Damit soll verantwortungsvolles Intra- und Entrepreneurship als gesellschaftliche Bewegung von Bern heraus spürbar werden.»

SEBASTIAN WÖRWAG, REKTOR BFH

bote, von Vernetzung über Mentoring bis hin zu Experimentierräumen. In den Ernährungswissenschaften entwickeln wir zum Beispiel gerade einen labornahen Food-Hub, im Maschinenbau haben wir die Gründung einer Startup-Factory vor.

Was versprechen Sie sich von dieser Initiative?

Die BFH versteht sich als Hochschule inmitten der Gesellschaft. Damit sollen alle an unserer Hochschule einen Beitrag zum gesellschaftlichen Wandel leisten. Die aktuellen Herausforderungen erfordern mutige, initiative und entschlossene Persönlichkeiten. Diese Persönlichkeiten werden künftig den Unterschied machen. An der BFH sollen sie ein förderliches Umfeld finden.

Vom Schreiner zum Unternehmer – Karrieren im Holzbau

In der Holzbranche hat die duale Ausbildung einen unumgänglichen Stellenwert. Die allermeisten Berufstätigen haben eine berufliche Grundbildung (Schreiner, Zimmermann usw.) absolviert und sich basierend darauf weitergebildet. Ein Beispiel dafür ist der BSc Studiengang Holztechnik der Berner Fachhochschule in Biel, in welchem ebenfalls der Grossteil der Studierenden vorab eine Berufslehre absolviert hat. Der Holzbau ist zudem eine der modernsten und zugleich komplexesten Bauweisen.

Fachkräfte, die sich dieses Know-how mit einer Grundbildung angeeignet und mit einem FH-Studium ausgebaut haben, sind sehr gefragt.

Kampagne für mehr Nachwuchs

Weil der Baustoff Holz in der Schweiz boomt und die Branche in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen wird, ist gut ausgebildeter Nachwuchs zentral. Deshalb hat Swiss Timber Engineers, der Verband der Schweizer Holzingenieure, die Kampa-

gne **goforwood** lanciert. Sie zeigt anhand persönlicher Beispiele, was in der Holzbranche erreicht werden kann.

Gerade in der Holzbranche ist Unternehmertum sehr gefragt, besteht sie doch zum grössten Teil aus Klein- und Kleinstbetrieben. So beschäftigen 85 Prozent der Schreinerbetriebe in der Schweiz weniger als 20 Mitarbeitende.

Mehr zur Kampagne sowie lebendige Beispiele: goforwood.ch

«Getrieben durch den Boom in Holzbauweise und Nachhaltigkeit verändern sich viele Unternehmen vom traditionellen Handwerksbetrieb zu einer zunehmend modernen Planungs- und Produktionsstätte. Dabei werden Weiterentwicklungen viel unternehmerischer betrachtet als früher. Unternehmerisches Denken und Handeln ist also zwingend notwendig, um beispielsweise Investitionen in einen Maschinenpark zu verantworten und auf einem Markt, der von internationalen Firmen beeinflusst wird, bestehen zu können.»

LUCA FÖHN, PRÄSIDENT SWISS TIMBER ENGINEERS; ABSOLVENT BFH, SCHREINER EFZ



Das musst du zum Wettkampf in Entrepreneurship und zur Selektion wissen

Teilnehmende und Teams

Eingeladen sind Berufsleute im Team von **zwei bis drei Personen** und unabhängig von einer spezifischen Branche.

Die Teilnehmenden haben **Jahrgang 1999 oder jünger** und sind aktuell in einer Ausbildung, die dem Berufsbildungsgesetz unterliegt:

- eidgenössisches Fähigkeitszeugnis (EFZ),
 - eidgenössisches Berufsattest (EBA),
 - Fachmittelschule (FMS; mit Ausnahme von Lehrgängen, die dem EDK-Lehrplan folgen),
 - Wirtschaftsmittelschule (WMS) und Berufsmaturität (BM),
- oder haben eine der oben genannten Ausbildungen im Sommer 2021 abgeschlossen.

Die Teams lösen innerhalb vorgegebener Zeit eine unternehmerische Aufgabe und präsentieren ihre Ideen und ihre Kreativität



einer Jury. Die Problemstellungen werden zur Verfügung gestellt und basieren auf den von den United Nations formulierten **17 Sustainable Development Goals**.

Selektion und Daten

An den SwissSkills 2022 können maximal acht Teams teilnehmen, weshalb Selektionsveranstaltungen in den verschiedenen Landesteilen durchgeführt werden.

Die Selektionen finden als Tagesveranstaltungen, jeweils von 9 bis 18 Uhr, an folgenden Standorten statt:

- St. Gallen 26. März 2022
- Lausanne 26. März 2022
- Bern 2. April 2022
- Lugano 2. April 2022

Das Team kann sich für den Selektionstag in der gewünschten Region anmelden.

Achtung: Anmeldeschluss ist der 28. Februar 2022!

Hier geht es zur Anmeldung: www.entrepreneurskills.ch/de/anmeldung

Ende August findet für die selektionierten Teams zudem ein Trainingsweekend für den Wettkampf vom 7. bis 11. September an den SwissSkills statt. Alles kostenlos.

Mehr Informationen: www.entrepreneurskills.ch

Erfolg dank Qualität

Martin C. Rusterholz hat eine lange Karriere in Top-Führungspositionen hinter sich. Nun hat er sich auf das Gebiet der Assessments und Management Audits zurückbesonnen, wo er mit Leidenschaft sein Wissen und seine Erfahrung einbringen kann. Im letzten Jahr hat er die Firma Convidis übernommen. Wann ein Assessment Sinn macht und welche Kunden anklopfen, erzählt er im Interview.

Für manche ist es ein Angstbegriff, für andere wiederum eine sportliche Herausforderung: Das Assessment. Man denkt dabei gerne an knallharte und eiskalte Selektion. Martin C. Rusterholz kann dieses Klischee nicht bestätigen. Er hat im vergangenen Sommer die Firma Convidis übernommen, die sich auf Assessments spezialisiert hat. Für ihn schliesst sich damit ein Kreis: Bereits vor 30 Jahren hat er erste Erfahrungen auf diesem Gebiet gemacht. Nach einer internationalen Karriere in der Wirtschaft ist er nun zu seinen Wurzeln zurückgekehrt.

Herr Rusterholz, warum braucht eine Firma ein Assessment, um eine Stelle passend zu besetzen? Weiss man nicht selbst am besten, wer passt?

Martin C. Rusterholz: Man weiss es eigentlich schon, kann es jedoch kaum prüfen. Wer eine Stelle ausschreibt erhält einen CV und holt Referenzen ein, die in der Regel positiv ausfallen. Und im Interview weiss ein geübter Kandidat natürlich, wie man auf die Fragen antwortet. Kaum eine Linienvorgesetzte führt täglich Bewerbungsgespräche und kennt die richtigen Fragen, die man stellen sollte. So ist es unmöglich, alle entscheidenden Kompetenzen einer Kandidatin zu überprüfen. Und genau dies machen wir im Assessment. Es ist ein wichtiges Instrument, um einen Personalentscheid abzustützen. Kurz gesagt: Die Kundin hat damit eine bessere, breitere Grundlage für die anstehende Personalentscheidung. Letztlich ist es auch eine Kostenfrage: Viele Führungskräfte haben eine Kündigungsfrist von mehreren Monaten oder gar Jahresverträge. Da ist ein Assessment deutlich günstiger als ein Fehlentscheid, der nach einigen Wochen oder Monaten bemerkt wird.

Kann man sich als Kandidatin vorbereiten?

Nein, das kann man nicht. Wir haben den ganzen Tag Zeit, uns mit dem Menschen auseinanderzusetzen. Wir sehen, wie die Kandidierenden an Aufgaben herangehen, wie sie sich geben, wie sie reden. Vieles läuft über die persönlichen Interaktionen, deshalb ist uns die physische Begegnung wichtig. Da kann man sich nicht vorbereiten, und es wäre auch nicht gut. Wir merken schnell, wenn sich jemand verstellt. Von uns nehmen deshalb immer eine Psychologin oder ein Psychologe sowie eine Person mit Führungserfahrung teil. Wir bringen viel Kompetenz mit und legen Wert auf die praxisbezogene Perspektive. Wenn immer möglich bin

ich selbst beim Assessment dabei und bringe meine Erfahrung ein.



Welche Qualifikationen oder Eigenschaften müssen Assessoren, also Ihre Mitarbeitenden, mitbringen?

Ganz allgemein: Man muss Menschen mögen, gerne mit ihnen zusammenarbeiten, empathisch sein. Kommunikationsfähigkeit ist ebenfalls wichtig, da die Beobachtungen in einem individuellen Bericht schlüssig und treffend zusammengefasst werden müssen. Unsere Psychologen und Psychologinnen haben zudem ein abgeschlossenes Studium. Ausserdem ziehen wir bei Bedarf Spezialisten aus den Fachbereichen hinzu. Gerade wichtige aktuelle Themen wie Führung 4.0 oder die Transformation von Business Models spielen hier eine zentrale Rolle, die wir abdecken. Wir sind ständig auf der Höhe der Anforderungen von Markt und Unternehmen.

Wie sind Sie persönlich mit dieser Dienstleistung erstmals in Berührung gekommen?

Das war 1991, bei Metro Cash and Carry in Baar, einem grossen internationalen Handelsunternehmen. Ich war Hauptabteilungsleiter Personalentwicklung (PE), also im HR, und wir konnten eine PE-Strategie erarbeiten. Ein Tool darin war das Assessment. Wir wollten es für uns individualisieren und haben dies zusammen mit einem Institut in Köln entwickelt. Dieses Instrument hat mich seither auf dem beruflichen Weg begleitet, ich war immer überzeugt von seinem Mehrwert. Es eignet sich für fast jede Position ab einer gewissen Hierarchiestufe oder Schlüsselposition. Und jetzt lebe ich dafür, deshalb habe ich Convidis gekauft – während der Coronakrise.

Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Der Erfolg basiert auf Qualität und unseren Wettbewerbsvorteilen. Wir entwickeln jedes Assessment neu, zugeschnitten auf die Bedürfnisse des Kunden und auf die Position. Natürlich spielen auch Qualifikation und Zusammensetzung unserer Mitarbeitenden eine Rolle. Wir haben langjährige Kunden, die uns vertrauen. Die Hälfte davon stammt aus öffentlichen Verwaltungen, die andere Hälfte aus der Privatwirtschaft. Eines unserer Qualitätsmerkmale sind persönliche Feedbacks: Jeder Kandidat und jede Kandidatin erhält von der Psychologin eine detaillierte Rückmeldung. Das ist für die Teilnehmenden von grossem Nutzen, unabhängig davon, ob sie den Zuschlag erhalten. Auch das Netzwerk ist wichtig. Meine Kontakte aus der Zeit an der HWV und während des Executive MBA sind noch heute wertvoll.

Für welche Jobs und Positionen machen Sie hauptsächlich Assessments?

Unsere Kunden aus der Privatwirtschaft sind nebst grösseren Unternehmen vor allem KMU. Aus gutem Grund: Sie können sich eine Fehlentscheidung bei Schlüsselpositionen, etwa bei einem COO oder einer Bereichsleiterin, noch weniger leisten als ein Grosskonzern. Grundsätzlich macht ein Assessment ab der Stufe Teamleitung Sinn – unabhängig von der Branche oder Funktion. Schliesslich

prüfen wir nicht das Wissen oder die Erfahrung, sondern die Persönlichkeit und deren Kompetenzen. Wir hatten zum Beispiel einmal einen Garagisten als Kunden. Er suchte einen Nachfolger für seinen Kleinstbetrieb, hatte zwei Kandidaten und wollte wissen, welcher besser geeignet wäre. Es ist schön, wenn man in solchen Situationen helfen und mit so weitsichtigen Kunden arbeiten kann. Auf der anderen Seite assessieren wir auch Kader- und Schlüsselpositionen für Verwaltungen oder zum Beispiel den COO eines grossen Handelsunternehmens. Die Spannweite ist riesig.

gus

Musterkarriere

Im Juli 2021 hat Martin Rusterholz (58) die Firma Convidis übernommen. Zuvor führte ihn seine Karriere durch mehrere Führungsfunktionen in der Privatwirtschaft, unter anderem als Vorstand von Media Markt Saturn, als CEO von Medimax in Düsseldorf, als CEO von Media Markt Schweiz und als Partner in einer Executive Search Boutique in Frankfurt. Sein Studium in Betriebsökonomie absolvierte er an der HWV in Zürich, gefolgt von einem EMBA an den Universitäten Zürich und Stanford.



*** Für alle Moderatorinnen, Mittelwellenreiterinnen, Jinglemacher, Interpreten, Hörerkreisbewirtschafter, Äthernutzerinnen, Audiofreaks, Hörstationäre, Sprecherinnen, Lautmalerinnen, Sprachjongleure, Wortspielerinnen, DigitalAudioBroadcaster**

maz

DIE SCHWEIZER JOURNALISTENSCHULE

www.maz.ch

Zu Besuch ...

bei der Kalaidos FH Wirtschaft

René Weber



Rektor der
Kalaidos Fachhochschule
Schweiz
und des Departements
Wirtschaft

«Die Kundinnen und Kunden und ihre Bedürfnisse stehen bei uns im Zentrum» – so oder ähnlich lesen wir es auf unzähligen Webseiten oder hören es von Mitarbeitenden verschiedenster Unternehmen. Doch wenn Kundenorientierung einen festen Stellenwert in den Unternehmenstrategien einnimmt, wieso ist die Welt dann nicht voller zufriedener Kundinnen und Kunden? Zu oft liegt der Fokus auf Verkauf und Umsatz, was eine nachhaltige Kundenorientierung nicht erlebbar macht. Damit Unternehmen eine kundenorientierte Unternehmenskultur schaffen und somit letztlich Versprechen nicht nur abgeben, sondern auch ermöglichen und einlösen können, braucht es einen mehrdimensionalen Ansatz. Kundenorientierung, Mitarbeitendenorientierung und Unternehmenswert müssen zusammenhängend verstanden und bearbeitet werden – denn das Erste

kann ohne das Zweite nicht langfristig zum Dritten führen. Im gesamten Unternehmen müssen eine umfassende Dienstleistungskultur und ein gemeinsames Dienstleistungsverständnis etabliert werden. Diesem Gedanken folgen unsere Fachhochschulprogramme zur Kundenorientierung, welche den Faktor «Versprechen einlösen» abdecken, die jedoch ergänzt werden durch den Aspekt «Versprechen ermöglichen». Durch Organisationsentwicklung und entsprechende strategieorientierte Leadership-Programme wird eine authentische, kundenorientierte Organisations- und Führungskultur etabliert. So erhalten Studierende und Unternehmenskundinnen und -kunden in Studiengängen und Beratungen zu den Bereichen Führung, Projektmanagement und Kundenorientierung das nötige Wissen, um dieses umfassende Dienstleistungsverständnis in die Praxis zu übertragen – und damit selbst ein Umfeld für eine kundenorientierte Unternehmenskultur zu schaffen.

Einzig private FH der Schweiz

Die Kalaidos Fachhochschule wurde 1997 gegründet, ist seit 2013 eidgenössisch akkreditiert und heute die einzige eidgenössisch akkreditierte Fachhochschule mit privater Trägerschaft. Nebst Wirtschaft unterhält sie die vier weiteren Fachbereiche Recht, Musik, Gesundheit und Angewandte Psychologie mit insgesamt über 4000 Studierenden – davon alleine über 3500 im Departement Wirtschaft – und mehr als 12 000 Absolventinnen und Absolventen. Das Departement Wirtschaft bietet acht konsekutive Bachelorstudiengänge sowie vier konsekutive Masterstudiengänge (3 Passerellen) an. Daneben können Weiterbildungsinteressierte aus rund 250 verschiedenen Angeboten (CAS, DAS, MAS, MBA, EMBA) aussuchen.

www.kalaidos.ch



Was definiert für dich

«Sie ist zuverlässig, qualitativ hochwertig und bietet einen Mehrwert. Und das innert einer angemessenen Frist. Für mich kann eine Dienstleistung auch etwas Privates sein, zum Beispiel eine Wegauskunft. Letztlich muss sie in einer bestimmten Situation einen Nutzen oder die Lösung bieten. Ausserdem: Höflichkeit schafft zusätzlich Zufriedenheit.»



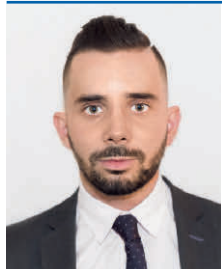
Steffen Schneider (30)
aus Meilen,
BSc in Banking &
Finance
(berufsbegleitend,
8. Semester)

«Pour moi ce qui définit un bon service c'est tout d'abord une bonne écoute. Pour pouvoir répondre à la demande de clients et leur proposer un service, nous nous devons de les écouter, de comprendre leurs besoins et même les anticiper. Lorsqu'on comprend ce que les gens ont besoin, on arrive facilement à leur proposer ce qu'ils leur faut. C'est seulement ainsi qu'on peut proposer un bon service.»

«Eine Dienstleistung ist dann wirklich gut, wenn sie die perfekte Mischung findet zwischen Fachkompetenz und Kundenverständnis. Dies ist es – ganz unabhängig von der Branche –, was letztlich zählt und den Ausschlag gibt, für welche Firma oder Dienstleistung sich der Kunde entscheidet.»

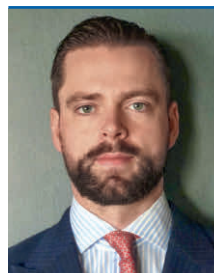


Sidonie Bauer (29)
aus Zürich,
Passerelle zum BSc in
Wirtschaftspsychologie
(1. Semester)



Filipe Pires (36)
aus Lausanne,
Passerelle zum BSc in
Business Administration
(Banking & Finance)
(1. Semester)

«Die drei wichtigsten Eckpunkte für mich sind Kompetenz, Erreichbarkeit und Pünktlichkeit. Verbunden mit der Bereitschaft, diese jedem Kunden kompromisslos zu leisten, wird aus einer guten eine hervorragende Dienstleistung. Der Kunde muss stets im Fokus stehen.»



Ignatius Vogel (27)
aus Zürich,
BSc in Banking &
Finance
(berufsbegleitend,
8. Semester)

«Entscheidend für mich sind Empathie, Freude an den Menschen und an dem, was man tut. Dann strahlt man dies auch gegenüber den Kunden aus. Diese sollen spüren, dass ich jederzeit für sie da bin. Vertrauen, ehrliches Interesse und Kundennähe sind zentrale Werte. Diese werden durch Proaktivität, kleine Aufmerksamkeiten oder gute Erreichbarkeit gestärkt.»



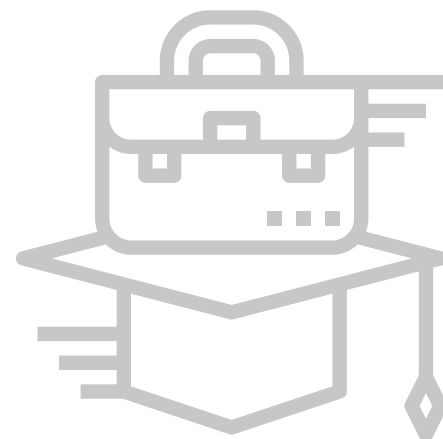
Livia Fanger (30)
aus Rotkreuz,
BSc in Wirtschafts-
psychologie, Passerelle
(4. Semester)

Mitglied von FH SCHWEIZ

Der Verein Alumni Kalaidos Fachhochschule Schweiz wurde 2005 (als Alumni PHW Zürich) gegründet mit den Zielen, den Austausch unter den Absolventinnen und Absolventen, Studierenden sowie mit der Fachhochschule selbst zu fördern, diese regelmässig über wichtige Aktivitäten zu informieren sowie attraktive Anlässe durchzuführen. Die Alumni Kalaidos Fachhochschule zählt derzeit 500 Mitglieder und ist Mitglied des Dachverbandes FH SCHWEIZ.

eine gute Dienstleistung?

Suchst du eine Stelle? Jetzt hast du gute Karten



Bist du auf der Suche nach einer neuen beruflichen Herausforderung? Oder möchtest du einfach einen Blick auf den Arbeitsmarkt werfen? Es lohnt sich. Die Zahl der Stelleninserate ist im vergangenen Jahr stetig gestiegen. Und der Trend dürfte auch dieses Jahr anhalten. Also schau mal rein auf fhjobs.ch.

Auf fhjobs.ch findest du als FH-Absolventin oder FH-Absolvent gezielt und effizient einen auf deine Ansprüche und Fähigkeiten zugeschnittenen Job. Und im Moment stehen die Chancen so gut wie schon lange nicht mehr. Der Jobmarkt boomt, gerade auch, weil grosse Unternehmen neue Arbeitsplätze geschaffen haben. Über 60 000 Vakanzen werden dir zurzeit über alle Fachbereiche hinweg angezeigt. Filtere die Inserate nach Fachbereich, Branche oder Region und werde fündig. Zudem profitierst du von wertvollen Informationen über die

Medianlöhne in deiner Branche, welche du bei deiner Lohnverhandlung nutzen kannst – ob bei deinem bestehenden Arbeitgeber oder bei einer Neuanstellung.

Übrigens: Auch Arbeitgeber haben durch das erhöhte Interesse an Stelleninseraten im Moment gute Karten, geeignete Bewerber zu finden. Auf fhjobs.ch können diese inserieren und damit gezielt nach Fachkräften suchen und so Zeit und Geld sparen.



fhjobs.ch
by FH SCHWEIZ

FH-Botschafterinnen geben Einblicke

Dutzende Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Bildungsbereich und Verwaltungen waren bereits als FH-Botschafterin oder FH-Botschafter im Einsatz oder werden dies in Zukunft tun. Sie haben Führungen geleitet oder führen Gesprächsrunden, etwa an der Zentralschweizer Bildungsmesse ZEBI oder an den SwissSkills. Auch in Videos und Podcasts geben sie ihr Wissen und ihre Erfahrungen weiter. Alles mit dem Ziel, den Erfolg einer FH-Ausbildung an ihrem persönlichen Beispiel aufzuzeigen und auch eine Inspiration für die Jüngeren zu sein. Passend zum Motto «Vom Lehrling zum Chef». Nachfolgend zwei Beispiele:

«Mir wurde erst mit der Zeit klar, was ich beruflich wirklich kann und will. Die Möglichkeit, nach meiner Berufslehre an der FH zu studieren, hat mir Türen und Tore geöffnet.»



Simone Widmer,
Leiterin HR Schweiz,
Emmi Management AG

«Dank meiner Weiterbildung in Usability & User Experience kann ich neuste Methoden in meinen Anforderungserhebungen anwenden, um die Anliegen unserer Mobiliar-Kunden noch präziser zu erfassen.»



Monique Kauer,
Business Analyst,
die Mobiliar

lohngleichheit.

umgesetzt und zertifiziert.

Themen wie Diversität und Chancengleichheit haben bei Randstad, einem der führenden HR-Unternehmen der Schweiz, höchste Priorität.

Wir sind darum stolz, dass wir das offizielle Zertifikat Fair-ON-Pay der Comp-On AG erhalten haben. Es bescheinigt Lohngleichheit zwischen Frauen und Männern, und zwar sowohl bei unseren eigenen als auch bei den Temporär-Mitarbeitenden.

Dies ist ein Beispiel, wie wir unsere Werte aktiv leben und pflegen.

 randstad

human forward.

NEUGIER ALTERN NICHT

Näher dran am lebenslangen Lernen



hslu.ch/de-ch/hochschule-luzern/weiterbildung/lernen-in-jedem-lebensalter/

HSLU Hochschule
Luzern

Entdecken Sie unser
Weiterbildungsangebot



Unser Top-Angebot



Solimar Lörtscher,
Leiterin Angebote & Benefits

Profitiere bei clever fit dauerhaft von einem Spezialangebot

Du bist sportlich aktiv, deine Gesundheit ist dir wichtig oder du suchst einen sinnvollen Ausgleich zu deinem Alltag?

Dann bist du bei clever fit genau richtig. Wir bieten dir in unseren modern eingerichteten Studios erstklassige Trainingsgeräte, eine einzigartige Trainingsatmosphäre und eine grossräumige Trainingsfläche.

Unsere top ausgebildeten Trainer helfen dir, deine Ziele zu erreichen. Das Beste: Als Mitglied von FH SCHWEIZ profitierst du dauerhaft von einem Rabatt von 100 Franken bei einem Abschluss eines Gold-Abos.

Eine Übersicht unserer Studios findest du auf unserer Website. Wir freuen uns auf deinen Besuch!

www.clever-fit.ch



Doppelt profitieren

Sichere dir das Angebot **bis zum 31. März 2022** und erhalte die einmalige Anmelde- und Batchgebühr von CHF 75 zusätzlich geschenkt. Mehr Infos unter www.fhschweiz.ch/cleverfit

Von Selbstsabotage zur erfüllten Karriere

Vielleicht kennst du das auch: Du bist gut ausgebildet, hast viel erreicht, einen soliden Job, vielleicht sogar eine Führungsposition inne – aber irgendwie bist du doch nicht glücklich. Immer wenn es darum ginge, deine Träume wirklich ernst zu nehmen, kommen leise Zweifel auf: «Soll ich wirklich etwas ändern? Habe ich zu hohe Ansprüche? Sind andere nicht einfach viel talentierter als ich?»

An solchen und ähnlichen sabotierenden Gedanken arbeiten wir im Coaching. Was ist wirklich wahr und wo steckt noch Potenzial, das du nutzen könntest? Als neutrale Sparringspartner schaffen wir Raum, um deine Karriere aus neuen Blickwinkeln



zu betrachten. Wir erarbeiten hilfreichere innere Haltungen. Und finden heraus, welches nächste Ziel für dich wirklich attraktiv ist. Damit du mutig den nächsten Karriereschritt gehen kannst.

Profitiere als Mitglied von FH SCHWEIZ von 20 Prozent Rabatt auf Einzelcoachings, online oder in Luzern:

www.fhschweiz.ch/businesscoaching

Erschwingliche Hotelausflüge mit sleepselection.ch

Entdecke mit sleepselection.ch die Vielfalt der schönen Schweiz und tauche in neue Welten ein. Hier findest du immer das passende Angebot, egal ob Kurztrip, Ferien oder Aktivurlaub. Profitiere als Mitglied von FH SCHWEIZ von bis zu 50 Prozent auf alle Hotelübernachtungen.

So funktioniert's

Ausdrucken, einpacken und los geht's – so einfach geht's mit den Gutscheinen von sleepselection.ch. Wir machen dir das Leben jetzt einfacher. Lege einfach das Angebot deines Wunschhotels in den Warenkorb, den Rabattcode «FH_Sleep» beim Zahlungsprozess eingeben, bezahle ganz easy und sicher mit Twint, Mastercard, PostFinance oder Visa und lasse dir den Gutschein bequem per E-Mail zusenden. Der Rabattcode ist mehrfach gültig, übertragbar und kann am selben Tag mehrmals für dasselbe oder aber ein weiteres tolles Hotelangebot benutzt werden.

Übrigens: Die Hotelgutscheine sind zwei Jahre gültig und eignen sich auch her-



vorragend als Geschenk. Der Geschenkgutschein ist selbstverständlich in einem wunderschönen Layout gestaltet, sodass du den Gutschein nach dem Ausdrucken nur noch einpacken musst und sofort verschenken kannst.

FH-SCHWEIZ-Mitglieder profitieren von bis zu 50 Prozent Rabatt auf alle Gutscheine. Mehr Infos: www.fhschweiz.ch/sleepselection



SLEEP
SELECTION

Occasionsauto kaufen – fünf Tipps

1. Preise vergleichen

Nimm dir Zeit, um den Markt zu sondieren. So bekommst du ein Gefühl dafür, welches Angebot günstig ist – und welches übersteuert.

2. Besichtigen

Begutachte das Fahrzeug bei guten Lichtverhältnissen und prüfe, ob es in einem einwandfreien technischen Zustand ist. Schau auch die Dokumente an – ist alles vorhanden?

3. Probefahren

Bei einer Probefahrt findest du heraus, ob der Motor sauber läuft und die Anzeigeelemente sowie Elemente wie Klimaanlage, Radio oder elektrische Aussenspiegel funktionieren.

4. Vertrag aufsetzen

Ein schriftlicher Vertrag gibt dir Sicherheit. Der Verkäufer muss Unfallschäden offenlegen. Diese solltest du im Vertrag festhalten. Im Grundsatz gilt: erst bezahlen, dann Fahrzeug übernehmen.

5. Einlösen

Lasse dir den ungültig gestempelten Fahr-



zeugausweis im Original zuschicken. Damit kannst du beim Strassenverkehrsamt das Auto einlösen. Voraussetzung dafür ist ein Versicherungsnachweis. Nutze die Gelegenheit, um deinen Versicherungsschutz zu prüfen. Beim Fahrzeugwechsel kannst du auch die Versicherung wechseln.

zurich.ch/fhschweiz berechnen. Oder beraten lassen unter 0800 33 00 33 (bitte FH SCHWEIZ erwähnen). Mehr Infos:

www.fhschweiz.ch/motorfahrzeug

FH-SCHWEIZ-Mitglieder profitieren bei Zurich von Vorzugskonditionen. Individuelle Prämie auf



ZURICH[®]

20% Rabatt auf erstklassige Bettwaren

Fällt es dir manchmal schwer, gut zu schlafen? Die richtige Schlafumgebung kann den Unterschied ausmachen. Mit unserem Sortiment von hochwertigen Bettwaren aus natürlichen und nachhaltigen Materialien kannst du deine Schlafumgebung optimal gestalten.

Qualität wie in Luxushotels

Wir haben für jede und jeden etwas dabei: Wollduvets für die sogenannten Warmschläfer und europäische Daunenduvets für die Kaltschläfer. Unsere Fixleintücher, Duvet- und Kissenbezüge aus atmungsaktivem Bio-Baumwollperkal sind von der gleichen Qualität wie in Luxushotels, weshalb Perkal auch oft als Hotelbettwäsche bezeichnet wird. Für diejenigen, die ein wirklich exklusives Schlaferlebnis suchen, führen wir auch Bettwäsche aus zartestem Bio-Baumwollsatin.

Mit unseren Kopfkissen aus atmungsaktiver Swisswool oder weichen europäischen



Federn bieten wir auch eine breite Palette an Härtegraden.

Testphase und Gratisversand

Unsere Produkte haben eine durchschnittliche Bewertung von 4,9 von 5 Sternen auf

der Produktbewertungsplattform eKomi. Trotzdem bieten wir eine 30-tägige Testphase und Gratisversand. Bist du mit unserem Produkt unzufrieden, kannst du es gegen volle Rückerstattung zurückschicken.

Auf zizzz.ch/de profitierst du mit dem Rabattcode «zizzzfh» von 20 Prozent Rabatt.

Weitere Infos:

www.fhschweiz.ch/bettwaren



Universität
Basel

Infoabend
Master
Do., 17. März 2022



Jetzt anmelden!
unibas.ch/infoabend

KoRo denkt Handel neu

Durch das Überspringen von Handelsstufen, effiziente Prozessabläufe und Grosspackungen in schlichtem Design macht KoRo hochwertige Waren zu fairen Preisen für alle zugänglich. Das Sortiment umfasst eine grosse Vielfalt haltbarer, naturbelassener und verarbeiteter Lebensmittel sowie Küchengeräte, Kochzubehör, Spielzeug und Hygieneprodukte. Die Produkte gibt es im eigenen Onlineshop (www.koro-shop.ch) sowie bei weiteren Händlern stationär und online. Durch den Versand in Grosspackungen spart KoRo nicht nur Kosten, welche als Preisvorteile an die Kund:innen weitergegeben werden, sondern auch Verpackungsmaterial. Das grosse Ziel bei KoRo ist es, so transparent wie möglich über Themen wie Herkunft der Produkte, Preisadjustierungen und Inhaltsstoffe zu kommunizieren.

Günstige Preise dank XXL-Packungen

Du startest gerade ins FH-Leben und brauchst einen Snack, der mehr ist als nur Studentenfutter? Wir haben da etwas für dich!



Bei KoRo bekommst du viele fruchtige, knackige, süsse und salzige Snacks in der XXL-Packung und vieles mehr. Das machen wir nicht nur, um dein Snack-Erlebnis zu maximieren, sondern vor allem auch, um Kosten und Verpackungsmaterial zu minimieren. Und weil wir wissen, dass Student:innen oft knapp bei Kasse sind, erhältst du auf deine nächste Bestellung 5 Prozent Rabatt auf das gesamte Sortiment. Schau

bei www.koro-shop.ch vorbei und hol dir deinen Vorrat an Nervennahrung.

FH-SCHWEIZ-Mitglieder profitieren von 5 Prozent Rabatt:

www.fhschweiz.ch/koro (Code KOROFH22)



Spiel, Spass und Nervenkitzel der neuen Art!

Aus Schweden stammend, gibt es Boda Borg erstmals in der Schweiz und nur in Zürich. Im Team erlebt man Abenteuer und löst gemeinsam abwechslungsreiche Herausforderungen. Boda Borg darf nicht mit Escape Rooms verwechselt werden, das Spielprinzip funktioniert eher wie ein Videospiele. Wenn man die Aufgabe im ersten Raum einer Quest (Mission) löst, gelangt man in den nächsten Raum, sozusagen zum nächsten Level, und so weiter, bis die Quest gemeistert ist.

22 verschiedene Quests (69 Spielräume) stehen zur Verfügung und man kann jederzeit zwischen den Quests hin- und herwechseln. Man spielt, worauf man gerade Lust hat. Erkunden, kombinieren, ausprobieren, logisch, aber auch kreativ denken und dabei neue Wege der Zusammenarbeit entdecken, all dies und Teamwork braucht es, um erfolgreich zu sein. Einige Quests fordern sogar Geschicklichkeit und physischen Einsatz. Insgesamt einfach ein Riesenspass auf über 3000 m². Boda Borg eignet sich nicht nur für Familien, Freunde oder Kollegen, sondern ist auch als Teamevent für Firmen, Vereine und Organisationen sehr beliebt.



Für FH-SCHWEIZ-Mitglieder gibt es das 4-für-3-Angebot. Ein Erlebnis für das ganze Team! Zahlt drei Tickets und erlebt zu viert die Abenteuer von Boda Borg.

2 Stunden für 4 Personen

Fr. 90.- statt Fr. 120.-

4 Stunden für 4 Personen

Fr. 126.- statt Fr. 168.-

www.fhschweiz.ch/bodaborg

www.bodaborg.ch/locations/zuersch



Geld zurück bei jedem Einkauf

fhshop.ch ist das Cashback-Portal für FH-SCHWEIZ-Mitglieder. Täglichst du deine Online-Einkäufe über fhshop.ch, erhältst du jedes Mal Geld zurück. Dahinter steht die Firma Rewardo, die dir Cashback und Rabatte in 500 Schweizer Onlineshops ermöglicht. Egal, ob du Spielzeug, Parfüm, Bücher oder Essen suchst, auf fhshop.ch wirst du bestimmt fündig. Die Angebote und die Shops wechseln immer wieder und sind teilweise zeitlich begrenzt. Für dich bedeutet das: ständig neue Aktionen. Du wählst einfach einen Shop aus und shoppst in gewohnter Umgebung, aber erhältst tolle Rabatte, Deals und Gutscheine.

Geh jetzt auf fhshop.ch, melde dich an bzw. registriere dich und leg los!

fhshop.ch
by FH SCHWEIZ

TOEIC®-Test bei FH SCHWEIZ

Der TOEIC® Listening & ReadingTest ist ein international anerkannter Sprachtest. Dieser prüft verlässlich deine Englischkenntnisse, zeigt allfällige Defizite auf und kann als Nachweis deiner Englischkenntnisse verwendet werden. FH SCHWEIZ als ETS-autorisiertes Testcenter bietet dir eine attraktive Prüfungsgebühr von 150 Franken für FH-SCHWEIZ-Mitglieder und Studenten bzw. 200 Franken für Nicht-Mitglieder, einen zentralen Test-Ort, direkt am Zürich Hauptbahnhof (Sihlquai), und kleine Testgruppen in lockerem Umfeld.

Nächster Termin: Montag, 9. Mai, 14.00 Uhr,
melde dich jetzt an oder vereinbare
ein individuelles Test-Datum.

www.fhschweiz.ch/testingcenter

TOEIC
ETS AUTHORIZED TEST CENTER

Die DÜV – eure sprachliche Unterstützung

Der Kunde ist König – aber nicht immer ein Sprachkönig. Hier kann die Dolmetscher- und Übersetzervereinigung (DÜV) für jedes Anliegen eine Lösung bieten. Unser Angebot umfasst verschiedene Dienstleistungen rund ums Thema Sprachen und Kommunikation: neben Übersetzungen und Dolmetschdienstleistungen auch Lektorate und Korrekturen. Ferner vermitteln wir Konferenztechnik für Präsenzveranstaltungen wie auch für virtuelle Formate. Als KMU für KMUs legen wir grossen Wert auf einen direkten Kontakt unserer Sprachprofis mit den Kundinnen und Kunden, um eine hohe Qualität unserer Sprachdienstleistungen sicherzustellen.



Die DÜV und ihre Mitglieder, die mehrheitlich Absolventinnen und Absolventen mit Masterabschluss der ZHAW sind, stehen für Qualität, Professionalität, Flexibilität und Swissness.

Die Agentur der DÜV gewährt
FH-SCHWEIZ-Mitgliedern attraktive
Rabatte:

www.fhschweiz.ch/dolmetschen
<https://duev.ch>



Optimaler Verwaltungsrat: Auswahl mit strategischer Auswirkung

Mit der Zusammensetzung des optimalen Verwaltungsrates ist es ähnlich wie bei der Auswahl des passenden Masterstudiengangs: Es hat Auswirkungen auf die Zukunft!

Um bei der VR-Suche diskret und treffend zu sein, gibt es VRMandat.com. Damit lassen sich passende Kandidat:innen effizient und kostenschonend finden. Bei der Auswahl des richtigen Masterstudiengangs hilft fhmaster.ch in ähnlicher Weise.

Wer auf der Suche nach einem Verwaltungsratsmitglied (oder Beiratsmitglied) für sein Unternehmen ist, wird auf der Matchmaking-Plattform für VRs und KMUs rasch fündig. Dominic Lüthi, Gründer, Dozent



Dominic Lüthi, FH-Absolvent und Gründer von VRMandat.com

und Keynote Speaker, hat basierend auf seiner Masterarbeit zum Thema «Optimaler

KMU-Verwaltungsrat» mit seinem Team zusammen die erste digitale Vermittlungsplattform lanciert. Nun wurde daraus auch eine Stiftungsratsplattform abgespalten: StiftungsratsMandat.com hilft in der teilweise preissensiblen Stiftungs-Welt die idealen Stiftungsratsmitglieder aufzuspüren.

Bei der Registrierung auf VRMandat.com sparst du als Mitglied von FH SCHWEIZ 100 Franken.

Mehr Infos unter:
fhschweiz.ch/vrmandat

VR MANDAT
Corporate Governance

fhmaster.ch

by FH SCHWEIZ

Die Plattform für konsekutive und exekutive Master an Fachhochschulen

- nationale Übersicht über alle FH-Masterstudiengänge und viele CAS
- vergleiche und finde Aus- und Weiterbildungen
- informiere dich über Infoveranstaltungen in deiner Region
- Meinungen von Studierenden und Studiengangsleitenden

Nachfolgend eine Auswahl an CAS-Angeboten, einige davon bald auch auf fhmaster.ch

CAS Technische Dokumentation
 ZHAW School of Engineering; Winterthur
 Start: laufend
zhaw.ch/cas-technische-dokumentation

CAS Public Management & Development
 BFH – Wirtschaft; Bern
 Start: Frühling und Herbst 2022
bfh.ch/wirtschaft/weiterbildung

CAS FH in CT- und Hybridtechnik
 Careum Hochschule Gesundheit; Zürich
 Start: alle zwei Jahre (2022, 2024)
careum-hochschule.ch/Weiterbildung

CAS Stroke - Fokus Therapie
 ZHAW Gesundheit; Winterthur
 Start: laufend
zhaw.ch/de/gesundheit/weiterbildung

CAS CARAQA
 FHNW Life Sciences; Muttens
 Start: 10. Januar 2023
fhnw.ch/en/continuing-education/lifesciences/cas-caraqa



Mirco Tscharner,
 Masterabsolvent
 Tourism and Change

«Die Welt erkunden, aber nachhaltig»

Herr Tscharner, warum haben Sie sich für die Masterstudienrichtung Tourism and Change entschieden?

Meine Reisen haben mich für die Her-

ausforderungen im Tourismus sensibilisiert – kann man nachhaltig sein und trotzdem die Welt erkunden? Ich möchte Teil des Wandels zu nachhaltigem Tourismus sein, diesen fördern und aktiv managen. Aktuelle Bemühungen genügen nicht, es ist Zeit, den Tourismus in die Zukunft zu führen!

Was sind die wichtigsten Learnings aus dem Studium?

Man muss sich immer auf die Gegebenheiten vor Ort einlassen, es gibt keine universelle Lösung. Deshalb sind gute Argumente und Wissen vonnöten, um andere von Ideen zu überzeugen. Wir lernen praxisnah, somit werden wir optimal auf die Tourismusbranche vorbereitet.

Was wird Ihnen in besonderer Erinnerung bleiben?

Meine Klasse! Ein internationaler Menschenhaufen mit Erfahrungen aus der ganzen Welt. Uns verbindet die Leidenschaft fürs Reisen, unsere Weltoffenheit und die Motivation, den Tourismus zu verändern.

Weitere Informationen unter fhgr.ch/tourismmaster

CAS Sozialversicherungsrecht

FHNW Soziale Arbeit; Olten

Start: 28. April 2022

fhnw.ch/de/weiterbildung/soziale-arbeit/9364933

CAS Management Transport und Logistik

Hochschule Luzern – Wirtschaft; Luzern

Start: 20. Juni 2022

www.hslu.ch/casmanagement-transport-logistik

CAS Data Visualization

BFH HKB; Bern

Start: 21. Oktober 2022

hkb.bfh.ch/dataviz

CAS Projektmanagement – Change und Transformation

FHGR; Zürich und Chur

Start: Januar 2023

fhgr.ch/casprojektmanagement

CAS Data Driven Business Models

HWZ; Zürich

Start: 1. September 2022

www.fh-hwz.ch/casdbi

CAS Psychosoziale Interventionen im Alter

ZHAW Soziale Arbeit; Zürich

Start: 15. September 2022

zhaw.ch/sozialearbeit/weiterbildung

CAS Flotten- und Mobilitätsmanagement

OST – Ostschweizer Fachhochschule; St. Gallen

Start: 1. Oktober 2022

www.ost.ch/cas-flottenmanagement

CAS EHSM Sportanlagen

Eidgenössische Hochschule für Sport Magglingen (BFH)

Magglingen, Tenero, Bern u.a. – Start: alle 2 Jahre

ehsm.admin.ch/de/ausbildung-weiterbildung/cas-sportanlagen.html



Kristina Djordjevic,
Studentin im Master-
studiengang Medical
Informatics an der
Hochschule für Life
Sciences FHNW

Master Medical Informatics

Warum hast du dich für einen Master in Medical Informatics entschieden?

Mein Herz brennt für die Medikamentenforschung. Ich möchte Gutes für die

Menschheit tun. Und: Ich möchte dabei mitwirken, mittels künstlicher Intelligenz die Medikamentenforschung zu revolutionieren.

Wieso findest du die Kombination von Chemie und Medical Informatics besonders spannend?

Ich habe einen Bachelorabschluss in Chemie und mache derzeit meine Masterausbildung in Medical Informatics. Das Zusammenspiel zwischen Chemie, künstlicher Intelligenz und Machine Learning fasziniert mich besonders. Maschinelles Lernen hilft Forscher:innen bei der Datenanalyse. Es ermöglicht es ihnen, aus den sogenannten Big Data die richtigen Schlüsse zu ziehen und so bessere Medikamente zu entwickeln, welche auf Personen

abgestimmt sind. Die Vision dabei ist es, in der Zukunft vielversprechende Wirkstoffkandidaten schnell und mit geringem finanziellem Aufwand zu finden.

Was ist deine Zukunftsvision?

Mein Traum ist es, durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz bessere Medikamente und Therapien zu entwickeln, die auch tatsächlich Krankheiten heilen. Mit meinem Bachelorabschluss in Chemie und meinem baldigen Masterabschluss in Medical Informatics bin ich für eine Karriere in diesem Bereich bestens ausgerüstet.

Interessiert am Masterstudiengang in Medical Informatics?
Weitere Informationen: www.fhnw.ch/lifesciences/master

CAS FH in Stroke Care
 Careum Hochschule Gesundheit; Zürich
 Start: jederzeit
careum-hochschule.ch/Weiterbildung

CAS Risiko- und Krisenkommunikation
 ZHAW School of Engineering; Winterthur
 Start: 16. März 2022
zhaw.ch/engineering/weiterbildung

CAS Entwicklung und Umwelt
 FHNW Life Sciences; Muttenz
 Start: 23. September 2022
fhnw.ch/de/weiterbildung/lifesciences/cas-entwicklung-und-umwelt



Markus Weber, Co-Leiter
 Weiterbildung Digital
 Construction an der
 Hochschule Luzern

Digitale Bauprozesse meistern

Warum braucht es eine solche Weiterbildung?

Neue digitale Technologien bieten riesige Chancen für die Bau- und Immobilien-

wirtschaft. Um diese Potenziale zu nutzen, braucht es Fachpersonen, die nicht nur über fundiertes Wissen in ihrem Bereich verfügen, sondern auch in der Anwendung digital basierter Prozesse, Methoden und Technologien.

Welche Kompetenzen werden dabei vermittelt?

Die Weiterbildung ist modular aufgebaut. Die kürzeren CAS sind präzise auf die Bedürfnisse der einzelnen Berufsgruppen abgestimmt und decken u.a. die Bereiche Bestellung, Planung, Erstellung und Betrieb ab. Sie lassen sich einzeln besuchen oder zu einem umfangreicheren DAS oder MAS kombinieren. Teilnehmende können also je nach Bedarf ihr Wissen in einem bestimmten Tätigkeitsfeld auf den aktuellen Stand brin-

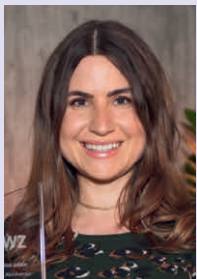
gen oder sich zu digitalen Leadern der Bau- und Immobilienwirtschaft weiterbilden.

Welche Perspektiven haben die Teilnehmenden nach dem Abschluss?

Die Teilnehmenden eignen sich multidisziplinäres Wissen zur digitalen Wertschöpfungskette an. Sie werden befähigt, die digitale Transformation aktiv mitzugestalten. Und sie werden darauf vorbereitet, sich in Zukunft selbstständig neues Wissen anzueignen und so auf der Höhe der Entwicklung zu bleiben. Lebenslanges Lernen ist gerade in diesem Bereich unumgänglich.

Mehr zum Weiterbildungsangebot in Digital Construction (CAS, DAS, MAS) unter:
hslu.ch/wb-digital-construction

HSLU Hochschule Luzern



Nadine Julien,
 Absolventin CAS Legal
 Tech HWZ
 und 1000. Absolventin
 eines Studiengangs des
 Institute for Digital
 Business HWZ

Das Potenzial neuer Technologien entdeckt

Nadine, wie hast du den CAS Legal Tech HWZ erlebt?

Für mich haben sich neue Türen geöffnet. Gerade die Vorlesungen zu den The-

men wie Digitalisierung, KI, Blockchain und Smart Contract haben mir neue Technologien und Möglichkeiten nähergebracht. Ich fand das einen sehr wichtigen Aspekt, nicht nur theoretisch zu lernen, was die Möglichkeiten sind, sondern dies direkt auch in Firmen aus der Rechtsbranche in Umsetzung zu sehen. Was ich ebenfalls sehr geschätzt habe, war die lockere Atmosphäre mit den Dozierenden und Mitstudierenden. Wir haben uns sehr viel ausgetauscht und treffen uns weiterhin zu einem monatlichen «LegalTech Lunch».

Der CAS richtet sich an Mitarbeitende aus der Rechtsbranche, die den digitalen Transformationsprozess mitgestalten. Du bist Head of Marketing bei

MME Legal. Wovon hast du am meisten profitiert?

Der Studiengang hat meine Denkweise über die Zukunft verändert. Viele Begriffe wie künstliche Intelligenz wurden greifbar. Ich habe auch zum Thema KI meine Zertifikatsarbeit geschrieben und ein Gefühl für die Technologie bekommen und wie diese bereits heute eingesetzt werden kann. Zudem habe ich das Potenzial neuer Technologien entdeckt, jedoch auch die Hürden, damit diese eingesetzt werden können.

Mehr zum Studiengang:
fh-hwz.ch/cas-legal-tech

HWZ

TRD MRK

SHAVEJACK

SWITZERLAND



20%

EXKLUSIV FH
SCHWEIZ



STARK IN DEN TAG STARTEN

Wir geben alles, damit dein Tag gut startet. **Unser Griff aus Schweizer Holz** liegt gut in der Hand und rasiert seelenruhig alle Stoppeln weg. Dazu passt unsere natürliche Shaving Cream, die auch gleich ein beruhigendes Aftershave ist.

Während du dich rasierst, unterstützt du das lokale Handwerk und sorgst übermorgen für ein gutes Klima: **Pro verkauftem Griff wächst dank unserer Kooperation mit OneTreePlanted ein neuer Baum.**



Code: 20%4FH

Einmalig einlösbar auf shavejack.ch

Gültig bis 30.04.2022

[instagram.com/shavejack](https://www.instagram.com/shavejack)

CAS Künstlerische Kompetenzen in der Psychosozialen Praxis
 FHNW Soziale Arbeit; Olten, extern
 Start: 29. September 2022
fhnw.ch/de/weiterbildung/soziale-arbeit/9378289

CAS Hippotherapie Kinder
 ZHAW Gesundheit; Winterthur
 Start: Auf Anfrage
zhaw.ch/de/gesundheits/weiterbildung/

CAS Strategy with Impact
 FHGR; Birmensdorf, Andermatt und Chur
 Start: Januar 2023
fhgr.ch/casswi

CAS Tourismus für Quereinsteiger
 Hochschule Luzern – Wirtschaft; Luzern
 Start: 1. Juni 2023
www.hslu.ch/castfq

CAS Applied Health Technologies
 BFH – Technik und Informatik; Bern
 Start: KW 14
bfh.ch/cas-aht

CAS IT-Architektur und -Technologien
 OST – Ostschweizer Fachhochschule ; St. Gallen
 Start: 2. September 2022
www.ost.ch/cas-it-architektur

CAS Angewandte IT-Sicherheit
 ZHAW School of Engineering; Winterthur
 Start: 13. September 2022
zhaw.ch/engineering/weiterbildung

Die Liste mit allen Masterstudiengängen sowie einer wachsenden Anzahl an CAS findest du unter fhmaster.ch



Katharina Müller
 Landschaftsarchitektin,
 Stadtgrün Bern,
 Absolventin CAS
 Gartendenkmalpflege
 HSR, 2020

«Sehr abwechslungsreich und praxisnah»

Durch den CAS Gartendenkmalpflege erhielt ich ein umfassendes Bild zum Thema Gartendenkmalpflege. Der CAS Kurs besteht nicht «nur» aus Theorie über garten-

denkmalpflegerische Ansatzpunkte, sondern ist sehr abwechslungsreich und praxisnah aufgebaut. Durch die zahlreichen Fachinputs, die spannenden Beispiele anhand deren wir Übungsaufgaben erledigten und durch die interessanten Exkursionen konnte ich bleibende Eindrücke für meinen Berufsalltag gewinnen.

Unsere Kursgruppe bestand aus Personen mit unterschiedlichem beruflichem Hintergrund. So waren es auch die spannenden Diskussionen innerhalb der Kursgruppe, die ich als sehr lehrreich empfand. Die Diskussionen zeigten aber auch immer wieder, dass das Thema Gartendenkmalpflege sehr vielschichtig und facettenreich ist. Jedes Gartendenkmal ist einzigartig, so sind es auch die Zusammenhänge die es immer wieder aufs Neue

zu begreifen und zu beurteilen gilt. Im Kurs haben wir die systematische Herangehensweise gelernt, um den Schutzwert eines Gartendenkmals zu bestimmen und was es braucht, um ein Gartendenkmal für die nächsten Generationen zu erhalten. Insgesamt hat sich der Kurs für mich und meinen beruflichen Alltag als Gartendenkmalpflegerin der Stadt Bern sehr gelohnt, meine Motivation für den Einsatz für den Erhalt der Gartendenkmäler bestärkt und mir viel Freude bereitet.

Unter der Kursleitung von Prof. Dr. Susanne Karn am Institut für Landschaft und Freiraum an der OST – Ostschweizer Fachhochschule, werden im CAS Gartendenkmalpflege die Grundlagen der Gartendenkmalpflege in fünf zentralen Vertiefungsthemen vermittelt und mit einer Studienarbeit abgeschlossen.

Mehr Informationen:
www.ost.ch/weiterbildung





Silke Füge, Gärtnermeisterin/Gruppenleiterin,
 Absolventin «CAS
 Therapiegärten
 – Gestaltung und
 Management»

«Gerne mit Menschen gärtnern»

Wieso haben Sie sich für das CAS-Programm Therapiegärten entschieden?

Als Mitarbeiterin in einer sozialen Einrichtung habe ich noch einen anderen

Zugang zum Thema Gärtnern gesucht. Besonders motiviert hat mich ein Praktikum in einem Psychiatriezentrum. Dort realisierte ich, wie wichtig es ist, die psychisch Erkrankten aktiv anzuleiten: die Erde anfassen, daran riechen, Pflanzen benennen und beschreiben.

Wurden die Erwartungen an den CAS Therapiegärten erfüllt?

Durch den Austausch mit anderen Teilnehmenden lernte ich, ganz anders an gesundheitliche Themen heranzugehen, das war ein willkommener Synergieeffekt. Ein Nachmittag war für mich besonders eindrücklich: die Erfahrung, mit nur einem Arm zu gärtnern, während der andere auf dem Rücken lag. Besonders spannend fand ich die Exkursionen in verschiedene Therapiegärten.

Wie können Sie die Erkenntnisse aus dem CAS Therapiegärten in Ihrem Job einsetzen?

Durch den CAS Therapiegärten habe ich zusätzliches Know-how über den Therapieprozess gewonnen. So ist es bei gestressten Menschen wichtig, eine Tätigkeit nach der anderen anzuleiten und Sinneseindrücke einfließen zu lassen. Ich kann mich jetzt viel besser in die Situation von Klientinnen und Klienten einfühlen.

Mehr Informationen:
www.zhaw.ch/iunr/therapiegaerten



Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana

SUPSI

Advanced Studies+

La formazione continua universitaria



MAS – Master of Advanced Studies
 DAS – Diploma of Advanced Studies
 CAS – Certificate of Advanced Studies

Scopri la nuova offerta dei corsi di formazione continua
www.supsi.ch/go/advanced-studies

Are di competenzae

- Cooperazione
- Costruzioni
- Design
- Diritto
- Energia-Ambiente-Territorio
- Formazione-Apprendimento
- Elettronica
- Informatica
- Ingegneria industriale
- Management
- Musica
- Sanità
- Scienze sociali



«Froh um das FH-Studium»

Herr Walder, wie viele Paar Schuhe besitzen Sie?

Daniel Walder: Ich bin ja sozusagen in der Schuhschachtel geboren. Schon als Kinder waren wir oft in den Filialen, die Liebe zu den Schuhen wurde mir in die Wiege gelegt. Gleichzeitig bin ich Repräsentant, also muss ich immer unsere aktuellen Schuhmodelle tragen, gerade wenn ich eine Filiale besuche. Sonst wird hinter meinem Rücken geschwatzt (schmunzelt). Ich miste zwar immer wieder aus, besitze aktuell aber trotzdem rund 30 Paar Schuhe. Da zähle ich die Running-Schuhe dazu, neben den Skischuhen die einzigen, die ich nicht bei uns kaufe.

Trotz Online-Boom betreiben Sie weiterhin erfolgreich Schuhgeschäfte. Kann man Schuhe einfach weniger gut online bestellen?

Es ist schon so, dass nicht jeder Schuh gleich gut sitzt, wie das etwa bei einem T-Shirt oder Hemd ist. Trotzdem werden sehr viele Schuhe online bestellt, mindestens ein Fünftel. Der stationäre Verkauf ist gleichzeitig immer anspruchsvoller geworden. Es liegt an einem guten «Multi-Channelling», dass auch bei guten Fachhändlern weiter gekauft wird – also dass man die verschiedenen Verkaufskanäle ausgewogen bedient.

Wie reagieren Sie als Geschäftsführer und Unternehmer auf diese Entwicklung?

Erstens müssen wir eine attraktive Kollektion anbieten, das ist nach wie vor sehr entscheidend. Zweitens: guter Service. Da kommt man um die Digitalisierung nicht herum, so prüfen wir derzeit, ob wir unsere Mitarbeitenden in den Geschäften mit Smartphones ausrüsten, damit sie noch schneller nachschauen können, ob ein Modell noch verfügbar ist. So müssen sie auch nicht von der Kundin weg. Zum guten Service gehört auch Nachhaltigkeit. Wir arbeiten zum Beispiel mit Kickbag zusammen, die wiederverwendbare Verpackung für den Versand anbietet. Auch unsere Versandkartons werden wiederverwendet. Drittens: Wir sind ein Schweizer Familienunternehmen. Das habe ich zwar nicht selber erarbeitet, aber es wird als Mehrwert verstanden. Damit kann und soll man auch punkten. Denn der Detailhandel ist nicht einfach und ein Familienunternehmen mit Tradition nicht mehr selbstverständlich.

Stichwort Familienunternehmen: Inwiefern ist heute unternehmerisches Denken und Handeln mehr gefragt als noch zur Zeit Ihres Grossvaters?

Ich glaube nicht, dass das heute mehr gefragt ist. Auch damals kam man nicht voran, wenn man nicht unternehmerisch dachte und handelte. Mein Grossvater war es, der als Letzter den Schlüssel zur Fabrik drehte und das damalige Kerngeschäft, die Schuhproduktion, aufgeben und neue Lösungen finden musste. Meine Eltern haben von Grund auf Kollektionen zusammengestellt und dazu wochenlang Fabriken im Ausland abgeklappert. Ohne unternehmerisches Denken und Handeln gäbe es unsere Generation in der Firma nicht. Wenn mich also jemand wegen der Coronakrise bemitleidet, sage ich: Lieber Corona, als dass mir das Kerngeschäft wegbricht. Was es heute vielleicht eher braucht, ist mehr Selbstorganisation und mehr Struktur. Denn die Welt ist schneller geworden.

Hat Sie das FH-Studium gut auf die Aufgaben im Unternehmen vorbereitet?

Vorbereitet ist ein gutes Wort. Denn die grössten Learnings kamen im Betrieb. Aber an der FH konnte ich mir einen Instrumentenkoffer aneignen. Ich lernte die fachlichen Zusammenhänge wie Lieferprozesse oder Marketing kennen und verstehen. Und ich gehe auch heute noch hie und da etwas nachschauen in den Unterlagen. Ausserdem hat mir das Studium damals gezeigt, ob die Geschäftsführung wirklich etwas für mich ist. Ich bin also in mehrfacher Hinsicht froh um das FH-Studium. *gus*

In sechster Generation

Das Familienunternehmen Walder Schuhe blickt auf eine bald 150-jährige Geschichte zurück. Daniel Walder (40) hat 2014 die Geschäftsführung übernommen und führt die Firma seither mit seinen Schwestern Martina Walder und Sandra Furger-Walder in sechster Generation. Er hat an der ZHAW Betriebsökonom studiert sowie einen CAS an der Uni St. Gallen absolviert.

National und in allen Regionen

Weit über 60 000 Mitglieder sind unter dem Dach von FH SCHWEIZ organisiert:

Bern

- Alumni BFH
- Alumni BFH-HAFL
- Alumni BFH Wirtschaft
- Alumni EHSM
- BFH Alumni Technik
- VUF

Nordwestschweiz

- Alumni FHNW; Alumni FHNW Soziale Arbeit; HGKx
- Alumni FHNW Angewandte Psychologie
- Alumni FHNW Technik
- GAB
- GBB
- GOB

Zürich

- Alumni HWZ
- Alumni Kalaidos Fachhochschule Schweiz
- Alumni ZHAW (Dachorganisation aller Fachbereiche)

Ost (Ostschweiz)

- Alumni HSR
- Archimedes Ostschweiz
- Club Alumni NTB
- FHS Alumni

Graubünden

- FHGR Alumni

Suisse Occidentale

- Alumni HedS-FR
- Alumni HEG Genève
- Alumni HEG/HSW Fribourg
- Alumni HEIA-FR
- Alumni HEIG-VD
- Alumni HETS-FR
- Archimède Romandie
- DiploMATS
- Net-Arc (Neuchâtel)
- Suisse Occidentale E&S (réseau)

Zentralschweiz

- Alumni HSLU

Svizzera Italiana

- Alumni FFHS
- SUPSI Alumni

National

- düv
- SBAP.
- SVC
- Swiss Paralegal Association
- USOE

Assoziierte Organisationen

- Alumni EHB
- AvenirSocial
- DBA-AS
- SGfB
- SKV
- VPA
- ZGP

Bildungspartner

- academia
- Swiss HR Academy

Im Austausch mit economiesuisse, Fachkonferenzen Fachhochschulen, fh-ch, SGV, SGB, SBFI, swissuniversities, Travail Suisse und VSS

FH SCHWEIZ dankt allen Partnern für die Unterstützung.





e d u b o o k

DRUCK. BERATUNG. LOGISTIK.



Dieser Katalog wurde in der **SCHWEIZ** produziert, zu **100 % KLIMANEUTRAL!**
Und zwar genau in der Anzahl, in welcher er benötigt wurde, also **ON-DEMAND.**

Edubook ist Ihr Digitaldruckexperte für Bücher, Kataloge, Broschüren und vieles
mehr, in **KLEINSTAUFLAGEN.**

Kontaktieren Sie uns unverbindlich. Wir sind für Sie da!
www.edubook.ch - +41 56 675 75 60



gedruckt in der
schweiz





Jacqueline Ramel
Studierende Executive MBA

Jetzt weiterbilden.
Executive MBA

Start: 7. Mai 2022

[ost.ch/executive-mba](https://www.ost.ch/executive-mba)

Nächster
Online-Infoabend:
16.3.2022