



HTW Chur



Hochschule für Technik und Wirtschaft
University of Applied Sciences

Diplom- und Bachelorarbeiten 2008

Inhaltsverzeichnis

Kurzbeschreibungen der Diplom- und Bachelorarbeiten 2008

Studiengänge	Seiten
– Bau und Gestaltung	3-20
– Betriebsökonomie	21-48
– Tourism	49-79
– Telekommunikation/Elektrotechnik	80-86
– Informationswissenschaft	87-103

Diplomausstellung – Freie Besichtigung

Freitag, 3. Oktober 2008, 17.00-21.00 Uhr

- Bau und Gestaltung
in der Werkstätte, Pulvermühlestrasse 80, CH-7000 Chur

Bau und Gestaltung

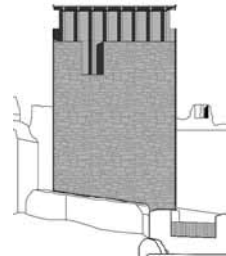
Studienleitung

Prof. Christian Wagner

Kulturtreffpunkt in einem historischen Kontext

Diplomand
Referent
Korreferent

Daniel Auer
Maurus Frei
Urs Meister

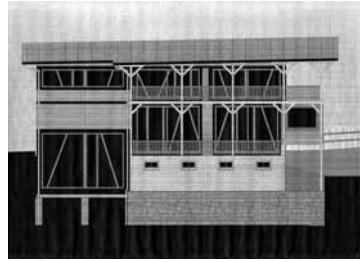


Der kulturhistorisch wertvolle Bestand der Burganlage Castels in Putz im Prättigau soll weiterentwickelt werden. Der architektonische Anspruch besteht darin, sich nicht auf eine konservierende Restaurierung zu beschränken, sondern das Bestehende durch Erweiterungen zu stärken.

Der Bestand bleibt in geschlossener Form erhalten und das Neue wird als Erweiterung eingebaut oder hineingestellt, so dass sich der Eingriff vom Alten absetzt und dadurch der Gegensatz ersichtlich wird. Diese typologische Vorgehensweise bietet die Möglichkeit weiterzubauen, was in der Baugeschichte der Burg ebenfalls ablesbar ist. Der Innenhof der Anlage bleibt wie im heutigen Zustand das wichtigste Element; die baulichen Eingriffe dürfen nicht zu dominant sein, damit die Grünfläche und die damit verbundene Stimmung nicht zerstört werden. Die Aktivitäten und Festlichkeiten auf dem Burgareal finden mit Ausnahme der Bar im Aussenraum statt.

Umnutzung eines Stalls in Tomils

Diplomand Flurin Camenisch
Referentin Aita Flury
Korreferent Urs Meister



Die Bodenknappheit und die vielen ungenutzten Ställe im Kanton Graubünden veranlassten mich, das Thema Umnutzung zu erarbeiten. Auch in Tomils verzeichnet man einen starken Rückgang von Landwirtschaftsbetrieben. So bewirtschafteten um das Jahr 1920 41 Bauern ihren Hof, heute sind es noch deren 5, wobei 2 den Betrieb nur als Nebenerwerb führen. Ein besonders eindrücklicher Stall, der schon seit 80 Jahren zum Dorfbild gehört, hat mich von Beginn weg fasziniert und nicht mehr losgelassen. Für mich stand die Umnutzung zu einem Wohnhaus bald einmal fest. Das Volumen des Stalles bietet Platz für zwei grosszügige Wohnungen. Die fantastische Lage des Stalls, der über dem Dorf thront, bietet hohe Wohnqualität. Im Umbau ist mir wichtig, den Charakter des Stalles zu belassen. Dies gelingt durch die Erhaltung der Tragstruktur, die die neue Raumeinteilung vorgibt. Der Umbau, neu mit vertikaler Schalung, betont die Umnutzung von Stall zu Wohnhaus; nur die durch das Nagelbild hervorgehobene Tragstruktur deutet auf den ehemaligen Stall hin.

Jardinolac – Kulinarisches am See

Diplomand Andri Gilgen
Referent Maurus Frei
Korreferent Urs Meister



Die zu bearbeitende Parzelle liegt – um die Breite eines öffentlichen Fussweges vom Seeufer zurückversetzt – zwischen den zwei Grünanlagen der Gemeinde Kilchberg ZH. Markante Baumbepflanzungen entlang der seitlichen Grenzen fassen das Grundstück, welches im Westen von der stark befahrenen Seestrasse abgeschlossen wird. Im vorderen Bereich des Grundstücks, entlang dem See, spannen die zwei Richtungen des Uferwegs und des dazu rechtwinkligen Fusswegs eine spezielle Mischzone auf, in der verschiedenste Nutzungen und Bedürfnisse aufeinander treffen.

Die spezielle Stimmung des Ortes, insbesondere das Verhältnis von Innenraum zu Außenraum, die städtebauliche Situation direkt am See, die Bedürfnisse des Benutzers mit moderner Spitzengastronomie sowie der Bezug zum See sind die Punkte, die für den Entwurf meines Restaurants relevant waren.

Portal Canols Lenzerheide Bergbahnen AG

Diplomand
Referent
Korreferent

Jan Kalt
Andreas Hagmann
Urs Meister



Die Lenzerheide Bergbahnen AG plant einen umfangreichen Relaunch der Region und des touristischen Angebots. In diesem Zusammenhang ist der Neubau Portal Canols, der den Luftseilbahn-Kabinenbahnhof, das Verwaltungsgebäude inklusive Gastronomieteil, die Personalunterkunft sowie Parkierungsanlagen beinhaltet, ein Teil der Gesamtmassnahmen.

Mit dem Projekt wird eine Strategie entwickelt, wie ein solches multifunktionales «supersize» Tourismusprojekt in die Landschaft und Körnung der Alpendörfer integriert werden und wie die Veränderung in der Landschaft und der Konzentrationsprozess auf dem Planungsperimeter erfolgen könnte. Welche bestehenden Nutzungen können verlegt, zusammengelegt, aufgehoben oder rückgebaut werden? Dabei dürfen Neubau inklusive Nebennutzungen wie Parkplätze und sonstige Kunstbauten nicht mehr Platz konsumieren, als die heute bestehenden Bauten.

Um die Seilbahnstation und den Gästebereich, welche eigentliche Leernutzungstypologien darstellen, wird eine umbaute Mantelnutzung, mit Verwaltung, Gastrobereichen und Personalunterkünften generiert und in einem konzentrierten Volumen vereinigt.

Das Gebäude wird zum Spagat zwischen artistisch inszenierter Maschine und einer künstlich überformten Raummatrix, ein grosser Filter, der mehr bieten soll, als das man ihn als Städter betritt und als Skifahrer verlässt.

Reitgarten im Hopfen

Diplomand Rolf Kaiser
Referent Andreas Hagmann
Korreferent Urs Meister



In Betznau, einer 600 Seelengemeinde in der östlichen Region des Bodensees in Deutschland, soll eine Reitanlage inmitten einer Landschaft bestehend aus Obst-, Wein- und Hopfenanlagen geplant werden. Für die Neuplanung der Reitanlage sind Massstäblichkeit und Materialität in der Auseinandersetzung mit dem Vorhandenen wichtige Gestaltungsprinzipien.

Die Umnutzung einer Hopfenanbaufläche zu einer Reitanlage schafft eine Nutzungsüberlagerung ohne den vorhandenen Charakter zu verändern. Das Entwurfskonzept bettet die Reitanlage mit all Ihren Gebäuden und Funktionsbereichen in einen streng gerasterten Hopfenstangenwald ein. Räumlich werden nicht die einzelnen neu zu erstellenden Gebäudeteile wahrgenommen, sondern die Konstruktion, bestehend aus Stangen und Pflanzen, ähnlich einem Hopfengarten. Die zu integrierenden Gebäudeteile treten zurück und verschmelzen mit dem Gesamten. Die Landschaft spielt eine vordergründige Rolle, Gebäudetypologien treten in den Hintergrund.

Gemeinschaftliches Wohnen im Alter

Diplomandin Sabrina Lenz
Referent Roger Boltshauser
Korreferent Urs Meister



Die Vorstellung selber irgendwann in ein Altersheim oder in eine Alterswohnung zu kommen, ist für viele Menschen nicht leicht. Ältere Menschen sind sich in der Regel an einen Lebensstil gewohnt, den sie in einem Altersheim nie wieder haben werden. Sie müssen sich an eine Situation gewöhnen, die absolut neu für sie ist. Oft resultiert in konventionellen Altersheimen aus Unverständnis heraus eine Vereinsamung.

Das Entwurfskonzept im Wohnquartier in Haldenstein versucht dies zu vermeiden. Das Wort «Gemeinschaft» wird in diesem Projekt gross geschrieben und deshalb werden betreute Alters-Wohngemeinschaften projektiert. Jeder Bewohner hat seinen privaten Bereich, den er so individuell gestaltet, dass er sich wohl fühlt. Um Einsamkeit zu verhindern, werden Wohnzimmer und Küche gemeinschaftlich genutzt.

Das Projekt beinhaltet zusätzlich einen Aufenthaltsraum und ein kleines Café, wo sich nicht nur die Bewohner des Hauses treffen, sondern Jung und Alt aus Haldenstein.

Café und Luxuswohnungen in St. Moritz-Dorf

Diplomandin Seraina Malgiaritta
Referent Roger Boltshauser
Korreferent Urs Meister



An prominenter Lage, nahe dem Zentrum von St. Moritz-Dorf, befindet sich die Parzelle 1341. Sie liegt an der Strasse Serlas, mit luxuriösen Läden und regem Treiben.

In süd-westlicher Richtung, hangabwärts, öffnet sich der Blick auf den See und in die Berge. Diese besondere Lage wird zurzeit nicht ausgenutzt. Die Diplomarbeit versucht, ein Beispiel für einen angemessenen Gebäudetyp an dieser Stelle aufzuzeigen.

Die trichterförmige Grundform des Gebäudes mit einem Café im Erdgeschoss ermöglicht Passanten und Gästen einen Übergang aus der Dichte des Dorfes heraus auf eine ruhige und geräumige Terrasse mit dem Blick in die weite Bergwelt. In den Untergeschossen sind luxuriöse Wohnungen geplant, die der speziellen Nachfrage des Weltkurortes angepasst sind.

Center da Sarvetsch a Savognin

Diplomand Maurus Mareischen
Referent Maurus Frei
Korreferent Urs Meister



Das geplante Dienstleistungszentrum für Savognin Tourismus und die Savognin Bergbahnen SA steht für Kommunikation, Information und Kundenzufriedenheit.

Die zur Verfügung stehende Parzelle schmiegt sich an eine steile Hangkante und bildet den südlichen Abschluss innerhalb der Vierergruppe mit CUBE, NTC und Talstation.

Das Gebäude bildet zur Skipiste hin eine Arena und nimmt die Bewegung aus dem bewachsenen Hang auf. Der dadurch entstehende Zielraum für Sommer und Wintersportler wird zum Treffpunkt und über den öffentlichen Erschliessungstrakt werden die Niveaus miteinander verbunden.

Der öffentliche Trakt führt vom Eingang in die Schalterhalle und über einen mit Brücken erschlossenen Korridor mit Sicht auf die diversen Bereiche zum Dachgeschoss, wo sich Restaurant und Kinderclub befinden.

Neubau Bergstation «Crap Sogn Gion»

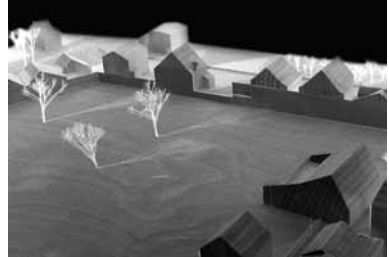
Diplomand **Andreas Pitteroff**
Referent **Roger Boltshauser**
Korreferent **Urs Meister**



Die Projektaufgabe sieht vor, dass aufgrund des hohen Energieverbrauchs der bestehenden Gebäude ein Konzept für eine Optimierung erarbeitet werden soll, unter Berücksichtigung der topographischen Situation und der Integration von bestehenden Strukturen. Die Reaktion darauf ist ein Neubau, welcher ein wesentlich kompakteres und konzentrierteres Volumen hat, die bestehende Bahnanlage integriert und nicht den Anspruch hegt, die Bergsilhouette zu verändern. Eingebettet in die Landschaft situiert sich das Objekt auf den Spuren des Bestandes und bildet ein Konglomerat mit der Bahnstation. Dieser «3Klang» wächst aus einem gemeinsamen Sockel und wird Teil des Gesteins. Durch den Aufbau wird er seiner exponierten Lage gerecht und bietet einen Rundum-Ausblick. Durch eine Umhüllung des Gesamtbaukörpers aus metallischen Werkstoffen fügt sich der Komplex selbstverständlich in das felsige Farbleid des Berggesteins ein. Die Bergstation soll weiterhin als Mittelpunkt des Skigebiets gelten. Im Innenraum soll der Benutzer klare Strukturen vorfinden, die einen reibungslosen Betriebsablauf ermöglichen.

Café-Restaurant Stadtbungert

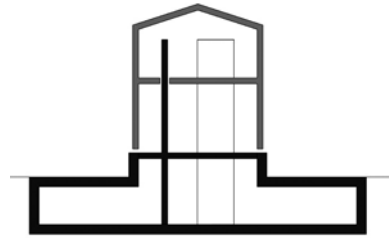
Diplomandin **Brigitt Rüttner**
Referent **Maurus Frei**
Korreferent **Urs Meister**



In Walenstadt wurde um 1250 eine Stadtmauer erstellt. Auf deren Aussenseite befinden sich heute Häuser im ehemaligen Wassergraben und benützen die Stadtmauer als Hauswand. Auf der Innenseite der Stadtmauer befindet sich ein grosser Bungert mit dazugehörigem Remis, nach einer Schenkung heute im Besitz der Gemeinde Walenstadt. Für die Diplomarbeit reagiert ein puristischer Sichtbetonbau mit strukturierter Oberfläche in einer präzisen Eckposition des Bungerts auf den prägnanten Ort. Das Konzept dieses Café-Restaurants ist seine Wandelfähigkeit. Tagsüber dient es als Café mit Aussensitzplatz und fantastischer Aussicht. Abends verwandelt es sich in ein Speiserestaurant der Spitzenklasse mit Lounge. Durch die vielseitige Nutzung des Restaurants wird die eindrückliche historische Umgebung den Bewohnern und Gästen zugänglich gemacht.

Bierbrauerei Monstein

Diplomandin Regula Schaniel
Referent Maurus Frei
Korreferent Urs Meister



2001 wurde in der Fraktionsgemeinde Monstein die höchstgelegene Brauerei Europas und die erste Schaubrauerei des Kantons Graubünden in Betrieb genommen. Sie befindet sich in der ehemaligen Dorfsennerei, die 1901 errichtet worden ist. Dieses Gebäude setzt sich von der signifikanten Dorftypologie und -struktur ab. Die umliegenden Gebäude sind das Hotel Ducan, eine Schreinerei, die alte Kirche sowie Wohnhäuser mit Garagen. Die Bierbrauerei verzeichnet einen beachtlichen Erfolg. Das hat zur Folge, dass die Räumlichkeiten der Brauerei nicht mehr genügen. Das neue Gebäude soll Raum für die Produktion des Biers, für Lager, Degustation und Verkaufsfläche bringen sowie Büroräume für die Geschäftsführung zur Verfügung stellen. Durch den vorgegebenen Quartierplan sind die baulichen Gegebenheiten ziemlich gesetzt. Oberirdisch lässt er kaum ein grösseres Volumen zu, jedoch darf unterirdisch das ganze Grundstück bebaut werden. Das Projekt für einen Neubau arbeitet mit diesen speziellen Rahmenbedingungen und knüpft an die ortsübliche traditionelle Bauweise an unter Verwendung von lokalen Materialien.

Wohnen in der ältesten Stadt der Schweiz

Diplomand Daniel Tomaschett
Referentin Aita Flury
Korreferent Urs Meister



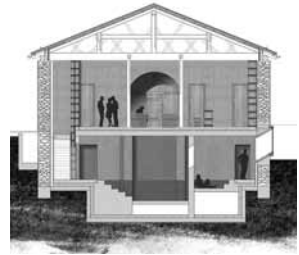
Das Projekt für ein neues Wohnhaus befindet sich im westlichen Teil der Altstadt von Chur. Einst stand auf der Eckparzelle ein Stall, der abbrannte. Seitdem wird die Parzelle als Parkplatz benützt. Als neue Nutzung sind Wohnungen und ein Café vorgesehen. Ein kleiner Freiraum soll beibehalten werden und als Aussensitzplatz für das Café in Erdgeschoss dienen. Zur Gasse winkelt sich das Gebäude leicht ab und kündigt dadurch den Zugang zum Platz an. In den oberen Etagen liegen drei Wohnungen. Im Dachgeschoss befinden sich zwei Dachterrassen für die Einzimmerdachwohnung.

Die Wohnungsgrundrisse sind nach einem klaren Konzept strukturiert: Das Wohnen – zum Hof hin gelegen – und der Küchen-/Essbereich sind voneinander getrennt und befinden sich an den gegenüberliegenden Gebäudesseiten. Dazwischen liegen die einzelnen Zimmer. Neben dem Wohnraum ist eine Loggia angebracht, um einen Bezug zum Aussenraum herzustellen. Das Café hat einen direkten Zugang zum Platz.

Stallumbau in Müstair

Diplomandin
Referent
Korreferent

Ania Tschenett
Andreas Hagmann
Urs Meister



Das Dorf Müstair besteht aus dem nach eigenen Prinzipien gestalteten Kloster am Dorfeingang von Italien her und den entlang der Verkehrsachse aufgereihten Häusern.

Der für die Diplomarbeit gewählte Stall befindet sich an dieser Hauptstrasse und bildet mit dem Kloster, dem Hotel Chalavaina und dem Platz Grond eine bedeutende historische Einheit. Die Verbindung zwischen Kloster und Dorfplatz funktioniert heute nur vage. Der Stall hat somit einen wichtigen Einfluss als Bindeglied dieser beiden Bereiche, nicht nur aus historischer Sicht, sondern auch für den Tourismus.

Für den gemauerten Stall sieht die Projektarbeit eine öffentliche Nutzung als «Kräuterhaus» vor, mit Schwimm- und Kräuterbecken, Dampfbad und Ruheraum im Untergeschoss sowie Trinklaube, Kräuterapotheke, Bibliothek und Ruheraum in der offenen Halle des Erdgeschosses. Diese Nutzung soll die Tradition der bäuerlichen und klösterlichen Heilmedizin wiederbeleben und die Leitziele des Biosfera-Park National Projektes des Val Müstair berücksichtigen, die die Erhaltung der Naturlandschaft, das Zusammenführen von Tourismus und Landschaft und die Förderung der einheimischen Produkte als Hauptziele definieren. Die Kräuter, das Wasser und die Wärme werden vom Kloster bezogen. Somit wird versucht, das Kloster und die Grundsätze des Tales in einer Nutzung zu vereinen und einen Kreislauf zu schliessen.

Wohnen und Arbeiten in der Fabrik

Diplomand
Referent
Korreferent

Marco Vögeli
Andreas Hagmann
Urs Meister



Das Jenny Areal in Ziegelbrücke/Niederurnen soll zu einem spezifischen Ort mit einer vielfältigen, anregenden Nutzungsstruktur werden: Wohnen, Arbeitsort und Freizeitort. Das vorgeschlagene Wohnungsangebot nutzt die verschiedenen Qualitäten des Ortes. Die Räume werden lediglich mit einem minimalen Grundausbau versehen und als Rohbau vermietet. Die unterschiedlichen Bauten mit ihrer eigenen Atmosphäre bieten ein Potential für zusätzliche Nutzungen, welche den Ort auch über die Arbeitszeiten hinaus beleben und für die Öffentlichkeit zugänglich machen. Der hintere EG-Teil und Kraftwerk mit Kanal wird als Restaurant/Bar genutzt und der Gewölbekeller als Weinbar. Weiter sind im EG Gewerberäume für Aussteller/Verkauf und im 1. OG Start-Ups Büros vorgesehen. In den darüber liegenden Obergeschossen werden drei verschiedene Lofttypen: Single-Loft, Double-Loft und Family-Loft je nach bevorzugter Wohnform angeboten. Je nach Typ kann zwischen einem hohen oder minimalen Ausbaustandard und besonders viel Flexibilität ausgewählt werden.

4 COURT – Hotel- und Gastronomiebetrieb am See

Diplomand
Referent
Korreferent

Ertan Yildiz
Roger Boltshauser
Urs Meister



Das Projekt liegt in Weesen am westlichen Ufer des Walensees. Die Bäume der Parkanlage sind einzige Zeitzeugen der Vergangenheit aus dem 19. Jahrhundert. Zurzeit befinden sich auf dem Grundstück sechs aneinander gereihete Garagenboxen und Parkplätze. Nördlich führt die Erschliessungstrasse nach Amden und südlich liegt der See. Die Promenade dient als Knotenpunkt für Wanderer, Spaziergänger, Biker, Einheimische und die Bootsbesitzer der kleinen Hafenanlage. Ziel ist, mit dem Objekt und der Umgebungsgestaltung die Promenade aufzuwerten und somit einen Mehrwert für die Ortschaft zu erreichen. Die Parkplätze werden in einer Tiefgarage untergebracht. Auf dem Promenadengeschoß ist ein Restaurant untergebracht. Darüber befindet sich auf Strassenniveau ein Laden sowie zwei Mitarbeiterwohnungen und in den beiden oberen Geschossen Hotelzimmer für Touristen, die einen längeren Aufenthalt in Weesen wünschen. Durch unterschiedliche Platzsituationen werden für die Besucher interessante Aufenthaltsbereiche geschaffen, um die Umgebung zu geniessen.

Schutz Infrastruktur Dornibach

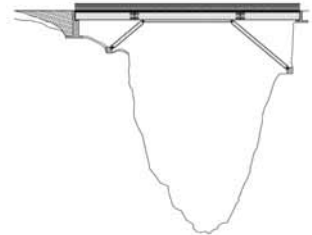
Diplomand Christian Barwart
Referent Franz Galatti
Korreferent Serafin Rensch



Am 22. August 2005 übermurtete der im Kanton Schwyz, nördlich von Sisikon (UR) gelegene Dornibach die N4- Axenstrasse sowie beide Gleisanlagen der Gotthardbahn. Die beiden wichtigen Verkehrswege waren für mehrere Tage nicht passierbar. Zugleich erodierte der Murgang beim Weg in Richtung Vierwaldstättersee den stützenden Hangfuss des in labilem Gleichgewicht stehenden Schachlihanges. Daraufhin waren Hangbewegungen zu verzeichnen, welche zum heutigen Zeitpunkt noch andauern. Im Rahmen der Diplomarbeit sind in einem Massnahmenkatalog jeweils 3 verschiedene Lösungsansätze zu den einzelnen Problemstellen «Mündung-Brücken» und «Schachlihang» auf ihre technische Machbarkeit hin untersucht und im Zusammenhang bewertet worden. Die Bestvariante wurde einer tieferen Betrachtung in Hinblick auf Hydraulik, Statik, Geotechnik und Kosten untersucht.

Umfahrung Grundstrasse / Muotatal Brücke

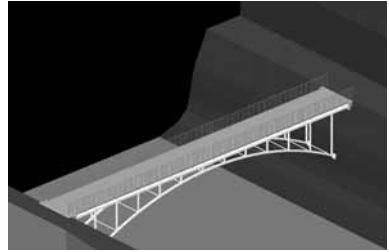
Diplomand Simon Berri
Referent Matthias Schmidlin
Korreferent Thomas Jäger



Eine Variante für die neue Verkehrsführung ins Muotatal ist der Ausbau und die Verbreiterung der Kantonsstrasse. Während einer Bauzeit von rund 8 Jahren ist die Kantonsstrasse nur einspurig befahrbar. Für diese Zeit soll der Verkehr in einer Richtung umgeleitet werden. Der Übergang über die Muota bei der Schlucht erfolgte bislang durch die Suworowbrücke. Diese ist eine bald 200 Jahre alte Holzkonstruktion, welche zahlreiche Mängel aufweist und somit die eigentliche Problemstellung des Umfahrungsstückes ist. Sie steht unter Denkmalschutz und gilt als erhaltenswertes Objekt. Daher wird sie für den noch zulässigen Verkehr gesperrt und nur noch als Fussgängerbrücke benutzt. Durch den Bau einer neuen Brücke wird die Verbindung über die Schlucht wieder gewährleistet sein und das Teilstück kann als Umleitung erschlossen werden.

Brücke «Punt dil Glogn» in Lumbrein

Diplomand	Elmar Giusep Collenberg
Referent	Peter Augustin
Korreferent	Rafael Wyrsh



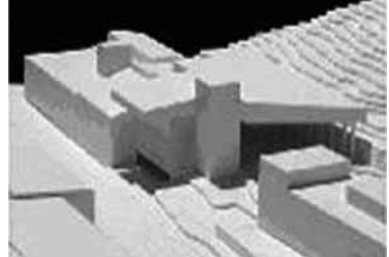
Bereits im Jahre 1880 errichteten die Bewohner von Lumbrein für die Verbindungsstrasse zwischen dem Weiler Silgin und dem Hauptdorf Lumbrein eine gedeckte Holzbrücke. Seit dem Bau der neuen Strasse in den 60er Jahren ist die 2.4m Breite Verbindungsstrasse samt Brücke nur noch von Fussgängern benutzt worden.

Die in die Jahre gekommene Holzbrücke weist erhebliche Bauschäden auf und wird nun durch eine neue Stahlbrücke ersetzt. Einem Bauer auf der Gegenseite wird so die Möglichkeit gegeben, seinen Bauernhof mit einfachen Landwirtschaftsmaschinen direkt über die alte Verbindungsstrasse zu erreichen.

Die neue Brücke wird als Bogenbrücke mit abgestützter Fahrbahn erstellt. Sie weist eine Spannweite von 28.3m auf. Die Fahrbahn besteht aus Holz.

Erweiterung Fabrikation Huber Fenster AG in Herisau

Diplomandin	Seda Garzanti
Referent	Peter Augustin
Korreferent	Rafael Wyrsh



Das Unternehmen Huber Fenster AG will sich ausbreiten und plant eine Erweiterung der Fabrikation in Herisau.

Die Erweiterung ist in 3 Abschnitten zu betrachten, wobei der grösste eine Raumhöhe von 11m, der zweite von 9m und der kleinere von 3,5m aufweisen soll. Im grösseren Raum ist vom Bauherrn gewünscht, die Trägerebene als Ladungsfläche zu benutzen, welche durch eine Treppe begehbar ist. Insgesamt 3 Kranbahnen werden installiert, welche während der Auswahl des statischen Systems berücksichtigt werden müssen. Ebenfalls muss darauf geachtet werden, dass die Räume von Aussen begehbar sind, was die Installation mehrerer Stützen bis zu 22m verhindern. Wirtschaftlichkeit und Funktion des ausgewählten statischen Systems sind die Basiskriterien des Projektes.

Neubau Emmebrücke, Ausbaustrecke Derendingen - Inkwil

Diplomand
Referent
Korreferent

Gregor Hagedorn
Matthias Schmidlin
Thomas Jäger



Der geplante Neubau einer Eisenbahnbrücke über die Emme ist Bestandteil der 1. Etappe des Projekts Bahn 2000 der SBB (Auflageprojekt Derendingen - Inkwil). Das bisherige Nebengleis soll hauptsächlich für den Fernverkehr genutzt werden.

Die bestehende Stahlfachwerbrücke aus dem Jahr 1928 genügt den neuen Anforderungen nicht mehr und muss ersetzt werden. Das Auflageprojekt der SBB sieht einen eingleisigen Neubau in Massivbauweise vor. Die Diplomarbeit umfasst die Bemessung und konstruktive Durchbildung des Brückenträgers auf Stufe Vorprojekt.

Forschungsprojekt: Untersuchungen zur Tragfähigkeit von Anker

Diplomanden
Referent
Korreferenten

Marianne Hefti, Christoph Paly
Michel Heimgartner
Gian Cla Feuerstein, René Krättli



Ziel der Forschungsarbeiten ist, die Schaffung fundierter Grundlagen zur entsprechenden Ergänzung der bestehenden BAFU-Richtlinien im Lawinen- und Steinschlagverbau. Für die Feldversuche wird das Gebiet Munt da Lü im Val Müstair zur Verfügung gestellt. Die Verbauung liegt auf 2400 m.ü.M. und wurde in den 60er Jahren erstellt. Erste Sanierungen infolge Hangbewegungen erfolgten in den 80er Jahren. Im Rahmen einer weiteren Instandsetzung werden rund 120 Anker freigelegt, welche im Rahmen des Forschungsprojektes genutzt werden. Mit den gewonnenen Resultaten aus den Feld- und Laborversuchen, können Aussagen über die noch vorhandenen Traglasten unter Berücksichtigung der massgebenden Parameter (Bodenbeschaffenheit, Einbauart) gemacht werden. Zudem wird die Traglast mit derjenigen von neuen Anker verglichen und der Tragfähigkeitsverlust während der Zeit von 20 Jahren ermittelt.

SRG Erweiterung Bürotrakt Ost, Zürich – Aufstockung «Überdachung Werkstrasse»

Diplomand Maik Heiniger
Referent Matthias Schmidlin
Korreferent Thomas Jäger



Im Jahre 2002 wurde die «Überdachung Werkstrasse» so geplant, dass zu einem späteren Zeitpunkt zwei weitere Geschosse und ein Attikageschoss darauf gebaut werden können. Damals wurde angenommen, dass Stahlbetondecken mit schlaffer Bewehrung erstellt werden und somit Deckenstärken von ca. 38 cm notwendig sind. Das Gebäude hat eine Länge von 75 m, eine Breite von 9.60 m und Geschosshöhen von 3.33 m. Für die neu geplante Aufstockung des Bürogebäudes gilt als Vorgabe, anstelle des vorgesehenen Attikaaufbaus ein weiteres Vollgeschoss zu erstellen. Dadurch müssen die neu geplanten Decken leichter konstruiert werden, so dass die bereits bestehenden Stützen das Gewicht aufnehmen können. Eine mögliche Lösung liegt in einem Stahl-Beton-Verbundbau, welcher sehr leicht ist und die Tragfähigkeit gewährleistet.

Neubau Steblenbachbrücke, Waldstatt (AR)

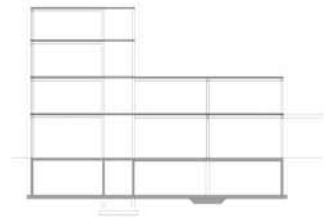
Diplomand Michael Inauen
Referent Matthias Schmidlin
Korreferent Thomas Jäger



Die rund 70m lange Brücke wurde in den Jahren 1924/25 als Betonbrücke erstellt. In den 70-er Jahren wurde sie umfassend Instand gesetzt. Die intensive Nutzung der letzten rund drei Jahrzehnten hat die Brücke soweit geschädigt, dass ein Totalersatz unausweichlich wird. Die Steblenbachbrücke liegt im Ausserortsbereich zwischen Waldstatt und Hundwil. Sie ist als Staatsstrasse der Klasse 1 zugeordnet und dient auch als Panzerverschieberoute bis 55 Tonnen. Die Brücke weist zwei Fahrstreifen von je 3.50m und ein Gehweg von 3.00m Breite auf. Im Winter wird Schnee vom Gehweg aus über die Brücke gekippt. Das geotechnische Gutachten empfiehlt, die Brückenlasten in den rund 16m unter Terrain liegenden Molassefelsen einzuleiten. Das Ziel war, ein wirtschaftliches Projekt zu erarbeiten, welches all diesen Anforderungen gerecht wird.

Neubau IBS Integra Biosciences

Diplomand Reto Muzzarelli
Referent Peter Augustin
Korreferent Rafael Wyrsh



Aufgrund mangelnder Kapazitäten plant die Firma IBS Integra Biosciences im Industriegebiet in Landquart einen Neubau. Die Firma ist auf die Herstellung von medizinischen Geräten spezialisiert und hat zurzeit ihren Sitz in Chur.

Der Neubau ist in zwei Gebäudeteile aufgeteilt. Im nördlichen Teil befinden sich hauptsächlich Büroräumlichkeiten, wobei auch öffentliche Bereiche wie eine Cafeteria und Schulungsräume eingeplant sind.

Der ganze südliche Teil dient zur Montage und Lagerung der medizinischen Geräte.

Die Diplomarbeit umfasst ein Variantenstudium zu möglichen Tragstrukturen, sowie die Ausarbeitung der Bestvariante zum Bauprojekt.

Hochwasserschutz am Lauerzersee

Diplomandin Ruth Schwendener
Referent Franz Gallati
Korreferent Serafin Rensch



Am Lauerzersee führte das Hochwasser im August 2005 zu einem starken Seeanstieg. Infolge des Seeanstiegs gab es Überflutungen im Uferbereich. Als Folge davon traten verbreitet Schäden an Gebäuden und Infrastrukturanlagen auf. Überflutet wurden auch die Verbindungswege am See entlang.

Es bestehen schon verschiedene Lösungsansätze, doch keiner ist wirklich befriedigend. Eine Variante besteht darin, dass das Wasser in einem direkten Stollen vom Lauerzersee in den Vierwaldstättersee geführt wird. Dies ist jedoch keine Lösung des Problems, sondern nur eine Umlagerung. Durch den direkten Abfluss wird der Vierwaldstättersee um ca. zwei bis drei Zentimeter angehoben. Pro Zentimeter Anstieg tritt ein Schaden von ca. 10 Mio. Franken auf. Weitere Lösungen bestehen indem die Abflussmenge der Seeweren erhöht wird, beziehungsweise ein Kanal unter der geplanten Kantonsstrasse. Hierbei ist das Problem, dass die Projekte jeweils nur bis nach dem Restaurant Bauernhof geplant wurden. Wie das Wasser in die Muota gelangt und schliesslich in den Vierwaldstättersee ist offen.

Die Aufgabe der Diplomarbeit besteht darin, eine vernünftige Lösung für dieses Problem zu finden. Wenn die Muota Hochwasser führt, entsteht ein Rückstau in die Seeweren. Ein weiteres Problem stellt sich mit dem Flusskraftwerk, welches unterhalb der Seeweren einmündet.

Renaturierung der Seeweren

Diplomand Marco Singer
Referent Franz Gallati
Korreferent Franco Schlegel



Im Talkessel des Kantons Schwyz befindet sich der Lauerzersee. Der Abfluss des Lauerzersees hat eine durchschnittliche Breite von 6-7 Metern und mündet in den Vierwaldstättersee. Die Abflusskapazität der Seeweren ist zu klein, wodurch es immer wieder zu Überschwemmungen des Lauerzersees und der Seeweren selbst kommt. Um einen effektiven Hochwasserschutz zu garantieren, muss die Abflussleistung der Seeweren vergrößert werden. Hier besteht die Chance für ein Renaturierungsprojekt. Dieses Projekt sieht eine Aufweitung des Flusslaufes vor, um ihm Platz für seine Eigendynamik einzuräumen und gleichzeitig die Abflusskapazität zu erhöhen. Zudem wird das Gebiet durch die Schaffung von neuem Lebensraum für standortübliche Tier- und Pflanzenarten ökologisch aufgewertet.

Ersatz Landquartbrücke Küblis

Diplomand Roger Spescha
Referent Rafael Wyrsch
Korreferent Riet Müller



Die bestehende Landquartbrücke in Küblis, welche lediglich mit 18to befahrbar ist und nur eine Breite von 4.20m aufweist, befindet sich in einem schadhafte Zustand. Im Rahmen einer Hauptinspektion im Jahr 2005 wurden diverse Mängel festgehalten. Der Massnahmenplan des Tiefbauamtes Graubünden sieht nun einen Totalersatz der Brücke bis Ende 2009 vor. Im Rahmen der Diplomarbeit wurde in einer ersten Phase ein Variantenstudium möglicher Tragstrukturen und Konstruktionsarten durchgeführt und in einer zweiten Phase eine dieser Varianten bis auf Stufe Massnahmenprojekt ausgearbeitet.

Neue Stägmattabrücke, Lütschental

Diplomand
Referent
Korreferent

Patrick Tester
Karl Baumann
Claudio Tschuor



Ende August 2005 haben Hochwasser in der Schweiz grosse Schäden angerichtet. Im Lütschental wurde die Stägmattabrücke der Kantonsstrasse vollständig zerstört. Grindelwald konnte bis zur Fertigstellung der neuen Stägmattabrücke im Sommer 2008 nur über ein Provisorium erreicht werden. Das Tiefbauamt des Kantons Bern hat im Herbst 2006 einen Studienauftrag für eine neue Stägmattabrücke ausgeschrieben.

Die Diplomarbeit basiert im Wesentlichen auf dem Wettbewerbsprojekt mit der Linienführung des neuen Strassenabschnittes. Die Brücke dient als Verkehrsträger für die Hauptstrasse Nr. 221, Wilderswil - Grindelwald.

Im Rahmen der Bachelorarbeit wurde ein Variantenstudium für die Erstellung der neuen Stägmattabrücke durchgeführt. Anschliessend wurde die Variante Rahmenbrücke auf Stufe Bauprojekt weiterbearbeitet.

Neubau Flazbrücke - A27 Engadinerstrasse, Abschnitt Celerina - Kreisel Punt Muragl

Diplomandin
Referent
Korreferent

Vivien Waschnik
Karl Baumann
Claudio Tschuor



Die bestehende Flazbrücke soll durch eine neue Brückenkonstruktion, ca. 25m flussabwärts der bestehenden Brücke, ersetzt werden.

Dabei wurden verschiedene Kriterien, wie Ästhetik, hohe Qualität hinsichtlich Gebrauchstauglichkeit und Dauerhaftigkeit, sowie die Wirtschaftlichkeit der Konstruktion mit in den Entwurf einbezogen. Die neue Brücke soll 2 Fahrspuren à 4m aufweisen, sowie einen Gehweg von 3m Breite. Die gesamte Spannweite der Brücke beträgt ca. 43m.

Aufgrund dieser Randbedingungen wurden verschiedene Varianten untersucht und bewertet. Die «Best»-Variante wurde weiter bearbeitet bis zum Vorprojekt, sowie ein entsprechender Bauablauf erstellt.

Konzept Umwelt und Nachhaltigkeit in der Weissen Arena Gruppe , Wasser- management – Optimierungsprojekte

Diplomand
Referent
Korreferent

Silvio Willi
Franz Gallati
Serafin Rensch



Die Wasserversorgung der Weissen Arena Gruppe ist sehr komplex und weist eine grosse Anzahl Anlagen auf. Im Einsatz sind diverse Typen von Schneekanonen und Schneelanzen. Damit der notwendige Wasserdruck erreicht werden kann, sind über das ganze Skigebiet Pumpstationen verteilt. Die Optimierungsprojekte zeigen auf, in welchen Bereichen die WAG Einsparungen machen kann. In den nächsten Jahren sollen weitere Pisten künstlich beschneit werden. Somit steigt die benötigte Wassermenge fortlaufend an. Wasser wird auch in den Gemeinden Flims, Laax und Falera immer kostbarer. Ziel ist es, den Stromverbrauch zu reduzieren und ausschliesslich Ökostrom zu verwenden. Ebenfalls sollte während der Sommersaison die eigene Stromproduktion angestrebt werden. Somit kommt die WAG der «CO2-Neutralität» einen Schritt näher.

Betriebsökonomie

Studienleitung

Prof. Markus Feltscher

Kennzahlssystemsystem für die Produktion der Hoval

Diplomand	Alexander Allgäuer
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Markus Pollak

Diese Arbeit hat das Thema Kennzahlen in der Produktion der Hoval zum Inhalt. Dabei wird speziell auf das Produkt UltraGas eingegangen. Ziel ist es, zu den heute vorwiegend im Finanzbereich angesiedelten Kennzahlen, zusätzliche Kennzahlen für die Produktion des UltraGas zu ermitteln. Diese sollen im Rahmen des Controllings der Hoval sinnvoll eingesetzt werden können.

Dazu werden die Firma Hoval und damit insbesondere die Produktion vorgestellt, sowie die heute eingesetzten Kennzahlen und Auswertungen für die Produktion aufgezeigt. Aus einer Analyse des Unternehmens und den aktuell verwendeten Kennzahlen werden Vorschläge gemacht, wie das bestehende Controlling ergänzt werden könnte. Die Vorschläge werden anhand zuvor festgelegter Kriterien bewertet.

10 Jahres Finanzierungs- und Investitionsplan für das Kantonsspital Graubünden

Diplomanden	Raffaella Ferrari, Thomas Schüepp
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Alfred Hostettler
Auftraggeber	Kantonsspital Graubünden

Diese Arbeit setzt sich im ersten Teil mit der Planung von Ersatz- und Neuinvestitionen sowie dem Umbau des Kantonsspitals Graubünden auseinander. Dabei werden die verschiedenen Varianten der Investitionsplanung sowie deren Vor- und Nachteile erläutert. Für die zukünftige Planung wurde ein Planungstool mit Excel ausgearbeitet.

Im zweiten Teil wird die Kapitalbedarfsplanung für die Investitionen vorgenommen. Diese zeigt, wie hoch die Finanzierungslücke zwischen Investitionen sowie den Investitionsbeiträgen des Kantons Graubünden und der Eigenfinanzierung ist.

Im weiteren wird auf die Kapitalkosten der Fremdfinanzierung eingegangen. Zum Schluss folgt ein Vorschlag für die weiterführende Planung im Spital.

Leitfaden zur Einführung eines Controllingprozesses beim Kantonsspital Graubünden

Diplomandin	Monique Grolimund
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Daniel Derungs
Auftraggeber	Kantonsspital Graubünden

Im heutigen Gesundheitswesen herrscht auf die Spitäler ein immenser Kostendruck. Einerseits durch die öffentliche Hand und andererseits durch steigende Prämien. Die sich daraus ändernden wirtschaftlichen und gesetzlichen Rahmenbedingungen zwingen die Spitäler heute, ihre Organisation vermehrt nach betriebswirtschaftlichen Prinzipien zu führen. Das Controlling dient dabei als managementunterstütztes Konzept zur zielorientierten Steuerung, Planung und Kontrolle. In dieser Diplomarbeit musste für das Kantonsspital Graubünden (KSGR) ein Leitfaden für einen Controllingprozess erstellt werden. Schwerpunkt für diese Arbeit war das Reporting mit entsprechender Massnahmenplanung. Zu Beginn wurde die heutige Spitalfinanzierung analysiert und auch erläutert, ob die Kostenrechnung den Anforderungen von «H+ REKOLE» gerecht wird. Danach wurden die Controllinginhalte für das KSGR schrittweise ermittelt. Die Hauptprobleme für das Scheitern eines Controllingprozesses wurden erläutert und mögliche Änderungen empfohlen. Im Bereich Reporting wurden Gestaltungsgrundsätze für die Berichterstattung aufgezeigt. Auch die aktuellen Berichtssysteme im KSGR mussten analysiert werden. Die Berichte wurden gestützt darauf stufengerecht neu erstellt. Zum Schluss wurden die Realisierung sowie der daraus entstehende Nutzen beschrieben. Als Gesamtbeurteilung kann ich sagen, dass ein Grundlagenpapier für das KSGR erstellt wurde.

Überwachung und Steuerung der Standortoptimierung im Hinblick auf die Reduktion der Infrastrukturkosten in der Zustellung auf Basis der Briefzustellregionen (Bereich PostMail)

Diplomand
Referent
Korreferent

Luigi Isepponi
Prof. Dominik Just
Philipp Stettler

Die Schweizerische Post hat auf den 1. Januar 2008 alle Zustellmitarbeiter unter dem gleichen Geschäftsbereich zusammengeführt. Nach diesem ersten Schritt werden im Jahr 2008 alle Zustellstandorte überprüft und optimiert. Die Zusammenführung der bestehenden Zustellstellen soll zu einem verbesserten Zustellnetz sowie zu Kosteneinsparungen führen. Die Zustellstellen werden nur dann zusammengeführt, wenn die Wirtschaftlichkeit gegeben ist. Dies wird anhand einer Wirtschaftlichkeitsrechnung ermittelt. Vor allem Raum- und Transportkosten können mit der Zentralisierung reduziert werden. Das Dienstleistungsangebot darf trotz der Veränderung nicht eingeschränkt werden. Die Zusammenführungen werden in der Linie geplant und umgesetzt. Die Problematik liegt aber nicht nur bei der Planung und Umsetzung, sondern auch bei der Erfolgskontrolle der geplanten Einsparungen. Diese Diplomarbeit zeigt den Ablauf bei der Planung und Umsetzung der Standortoptimierungen. Mögliche Kontrollinstrumente für die geplanten Einsparungen werden ebenfalls vorgestellt. Die Sinnhaftigkeit der Erfolgskontrolle soll geprüft werden.

Evaluation eines Verwaltungskostenbudgetprozesses in einem Versicherungsunternehmen am Beispiel der Sympany Gruppe

Diplomand
Referent
Korreferent

Laurent Spörri
Prof. Dominik Just
Pascal Hasler

Mit dem Wechsel von der ÖKK Basel zur Sympany Gruppe ist der bisherige Verwaltungskostenbudgetierungsprozess nicht mehr den Herausforderungen gewachsen. Dies ergab die Analyse des Ist-Zustandes, welche mittels Dokumentenanalyse, Interviews und einer Umfrage durchgeführt wurde. Die Hauptprobleme liegen vor allem bei der Informationstechnologie. Mit der bisherigen Handhabung mit Excel ist die Darstellung der Profit-Center sehr aufwändig. Weiter ist für die Kostenstellenverantwortlichen wichtig, dass sie jederzeit einen aktuellen Überblick über ihre Kosten haben. Das Profit-Center U ist in einem so dynamischen Umfeld tätig, dass das fixe Budget nach kurzer Zeit nicht mehr verwendbar ist. Die Hauptempfehlungen aus dem Better Budgeting Ansatz lauten daher:

- Implementierung einer Budgetierungssoftware
- Rollierende Forecasts
 - Daraus folgt die Überprüfung der Detaillierung der Budgetierungspositionen
- Die Einführung einer Balanced Scorecard ist zu prüfen

Konzept zum Umgang mit Business Combinations in der Baubranche nach IFRS 3

Diplomand	Hanspeter Zopfi
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Roland Dubach

Die Fusion zwischen Zschokke und Batigroup zur Implenia war an sich eine Erfolgsgeschichte. Als negative Konsequenz aus dem Fusionsprozess bleibt allerdings ein Goodwill von 57,8 Mio. CHF bestehen, welcher nicht freiwillig abgeschrieben werden kann. Der hohe Goodwill entstand überraschend, da die Bilanzpositionen erst nach den Richtlinien des IFRS Standards 3 bewertet wurden, als das Umtauschverhältnis schon feststand und somit nicht mehr auf grosse Anpassungen beim Fair Value der Batigroup reagiert werden konnte. Die Gründe für den hohen Goodwill sind vielfältig. Sowohl die Börsenkurse, die Bewertungen und auch das Datum der Fusion haben einen Einfluss. Für zukünftige Akquisitionen oder Fusionen sind aufgrund der Erkenntnisse aus der Fusion zwischen Zschokke und Batigroup klar, dass die Bedeutung von IFRS 3 schon im frühen Stadium des Fusions- oder Übernahmeprozesses beachtet werden muss. Nur so können die zu erwartenden Konsequenzen für die verschiedenen Bilanzpositionen schon frühzeitig erkannt werden. Dadurch ist während des Prozesses noch eine Anpassung möglich, sodass man beim nächsten Mal nicht wieder vom Goodwill überrascht wird.

Zukunftstudie für das Alte Kloster Poschiavo

Diplomandin	Ursina Badilatti
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Luigi Badilatti
Auftraggeber	Ufficio fiduciario Badilatti, Poschiavo

Diese Zukunftsstudie setzt sich zum Ziel, neue Entwicklungsperspektiven für die Nutzung des renovierten Alten Klosters Poschiavo zu erarbeiten. Die Situationsanalyse zeigt, dass sich diese Ansätze zur Veränderung und Erneuerung sowohl dem Charakter der Institution und den daraus folgenden Anforderungen anpassen, als auch den herrschenden Marktbedingungen gerecht werden müssen. Drei Entwicklungsszenarien skizzieren mögliche Pfade für die Zukunftsgestaltung. Anhand eines geeigneten Kriterienkatalogs werden sie auf ihre Erfolgspotenziale hin überprüft. Die Studie konkretisiert die erfolgversprechendste Variante und arbeitet die Eckpunkte eines zielführenden Marketingkonzepts aus.

Nachhaltiges Wirtschaften und Markterfolg

Diplomandinnen	Franziska Binder, Isabel Nägele
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Prof. Ivan Nikitin
Auftraggeber	Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE, HTW Chur

Diese Studie widmet sich der Grundsatzfrage, inwieweit der Markterfolg von Unternehmen durch ihr nachhaltiges Wirtschaften beeinflusst ist. Dazu legt sie zunächst den aktuellen Wissensstand der Forschung dar und diskutiert ihre Kernaussagen. Auf der Grundlage der bisherigen Forschungserkenntnisse definiert sie ein eigenständiges Vorgehen mit Hilfe der Fallstudienmethodik. Der Hauptteil der Arbeit widmet sich vier Fallstudien, welche auf Dokumentenanalysen und acht persönlichen Interviews in vier Unternehmen unterschiedlicher Grössenordnung und Branchenzugehörigkeit basieren. Anhand des erarbeiteten Datenmaterials erfolgt eine Analyse der aktuellen unternehmerischen Massnahmen im Bereich der Nachhaltigkeit und von deren Wirkungen auf den Markterfolg. In einem letzten Teil beantwortet die Studie die Forschungsfrage, indem sie die Erkenntnisse aus der Literatur mit den Ergebnissen der Fallstudien verknüpft.

Sponsoringkonzept für die OC Oerlikon Balzers AG

Diplomandinnen	Sabrina Bischof, Janine Cadieli
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Ueli Göldi
Auftraggeber	OC Oerlikon Balzers AG, Balzers

Als Teil des internationalen Hightech Konzerns OC Oerlikon AG betreibt die OC Oerlikon Balzers AG regionales Sponsoring in einem beträchtlichen Umfang. Jedoch folgen die bisherigen Aktivitäten keinem konkreten Konzept, welches einen zielführenden Einsatz dieses Kommunikationsinstruments verspricht. Ziel dieser Arbeit ist es, ein Sponsoringkonzept zu erarbeiten, das für den Auftraggeber praktischen Nutzen stiftet, weil es dem zugrunde liegenden Managementprozess Systematik und Struktur verleiht. Eine ausführliche Situationsanalyse umfasst sowohl das Unternehmen mit seinen bisherigen Sponsoring-Aktivitäten als auch ein standort- und unternehmensübergreifendes Benchmarking. Als Kernstück der Arbeit werden Ziele und eine Sponsoringstrategie definiert sowie eigens entwickelte Instrumente und Massnahmen beschrieben, welche die Umsetzung unterstützen sollen. Konkrete Empfehlungen, die eine erfolgreiche Implementierung begünstigen werden, runden die Arbeit ab.

Born Global: Erforschung des Managementprozesses von internationalen Start-up-Unternehmen

Diplomandinnen	Janine Gauch, Christel Spescha
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Auftraggeber	Schweizer Institut für Entrepreneurship SIFE, HTW Chur

Seit Mitte der 90er Jahre lässt sich feststellen, dass immer mehr neue Unternehmen bereits mit einer internationalen Ausrichtung gegründet werden. Bis heute wurden verschiedene theoretische Untersuchungen darüber gemacht, wie verbreitet solche «Born Global»-Unternehmungen sind, welches die Ursachen und Motive internationaler Unternehmensgründungen sind und welche Charakteristika solche Firmen aufweisen.

Mit dieser Bachelorthesis soll nun die praxisbezogene Seite solcher Born Globals aufgezeigt werden. Damit ist vor allem gemeint, herauszufinden wie solche Unternehmen zu führen sind, damit sie auf ihrem internationalen Markt erfolgreich sind. Dazu wurden insgesamt 6 Born Global Unternehmen aus der Schweiz untersucht.

Die Ergebnisse der 6 teilstrukturierten Interviews wurden nach verschiedenen Kriterien analysiert (Gründungsjahr, Herausforderungen sowie Zyklen) und verglichen. Abschliessend wird in dieser Arbeit gezeigt, mit welchen Problemen Unternehmen mit einer international ausgerichteten Gründung konfrontiert sind und wie diese auf Managementebene zu behandeln sind.

Marketinganalyse und -konzept für die Prefera-Gruppe

Diplomandin	Patrizia Wachter
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Edi Buchli
Auftraggeber	Prefera-Gruppe, Sargans

Die Prefera-Gruppe befindet sich inmitten eines Nachfolgeprozesses, in dem sich vielfältige Aufgaben im Bereich der zukunftsorientierten Unternehmensführung stellen. Ziel dieser Arbeit ist, ein schlagkräftiges Marketing aufzubauen und inhaltlich auszugestalten, das die vorhandenen Kräfte zum Erschliessen neuer Entwicklungspotenziale bündeln soll. Aufgrund einer fundierten Situationsanalyse zeigt sie auf, wie sich eine unternehmerische Vision und daraus abgeleitete Ziele und Strategien entwickeln lassen. Um die vorhandenen Synergien auszus schöpfen, schlägt das resultierende Konzept Basismassnahmen vor, die den Markenwert der Prefera, Kundenbindung und -zufriedenheit, sowie Marktpräsenz erhöhen sollen. Der Marketingmix präzisiert differenzierte Handlungsempfehlungen zur Verbesserung der Marktposition der Prefera-Gruppe in ihren Teilmärkten. Vorschläge für ein zielgerichtetes Controlling runden die Arbeit ab.

«Kaizen» in Dienstleistungsunternehmen (Anwendungen in der Praxis, wie werden die fließenden Prozesse in Finanzdienstleistungsunternehmen realisiert)

Diplomandin	Stefanie Brauchli
Referent	Hansulrich Scherrer
Korreferent	Jens Leistner
Auftraggeber	St. Galler Kantonalbank, St. Gallen

Diese Arbeit ist in drei Teile gegliedert. Im ersten Teil werden die theoretischen Grundlagen von «Kaizen» und des Toyota-Produktionssystems genauer erläutert. In Teil zwei wird durch Interviews mit Dienstleistungsunternehmen, welche bereits mit «Kaizen» arbeiten, der Praxisbezug hergestellt. Die drei Interviewpartner berichteten über konkrete Projekte: Wie sich «Kaizen» innerhalb der Unternehmen entwickelt hat. Wie die Zukunftsaussichten und die Weiterentwicklung aussehen sowie über die persönlichen Erfahrungen und Empfehlungen im Zusammenhang mit bestimmten Projekten. Im dritten Teil wird unter Einbezug von Theorie und Praxis ein Vorgehensmodell für die Anwendung von «Kaizen» innerhalb der St. Galler Kantonalbank vorgestellt.

Kulturelle Barrieren bei Direktinvestitionen in Osteuropa

Diplomanden	Kevin Brunold, Mirco Candraia, Christoph Caprez, Silvana Sonder, Flurin Trombetta
Referent	Dr. Christian Hauser
Korreferent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Auftraggeber	Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE, HTW Chur

Die immer stärker zunehmende Globalisierung und Internationalisierung ist eines der spannendsten und meistdiskutierten Themen unserer Zeit. Die Spielregeln des Marktes haben sich in den letzten Jahren grundlegend verändert. Immer mehr Unternehmen sind international tätig und investieren im Ausland. Dies führt dazu, dass Fragen des interkulturellen Managements und der interkulturellen Zusammenarbeit immer mehr an Bedeutung gewinnen. Das Projektteam der HTW Chur ging der Frage nach, welche kulturellen Barrieren für Schweizer Unternehmen bei Direktinvestitionen in Osteuropa bestehen und wie man diese überwinden kann. Basierend auf eigenen qualitativen Erhebungen sowie Erkenntnissen aus kulturvergleichenden Studien und Literatur wurde analysiert, welches die relevanten Kulturunterschiede zwischen der Schweiz und fünf ausgewählten Ländern in Mittel- und Osteuropa sind. Aufgrund dieser Ergebnisse wurden die grössten kulturellen Hürden ermittelt und Handlungsempfehlungen für Unternehmen entwickelt, um diese Barrieren zu überwinden.

Businessplan für den Maschinenring Graubünden

Diplomandin	Barbara Buchli-Dönz
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Peter Küchler
Auftraggeber	Maschinenring Graubünden, Bergün

Der Maschinenring Graubünden wurde im Dezember 2007 als Dachorganisation der fünf bestehenden Maschinenringe im Kanton gegründet. Der als Diplomarbeit erstellte Businessplan soll dem Vorstand und der neu gewählten Geschäftsführerin als Richtschnur und Führungsinstrument dienen. Der Kanton Graubünden unterstützt das Projekt finanziell und erhält mit dem Businessplan die gewünschten Angaben für das Controlling. Weiter soll der Businessplan helfen, weitere Geldgeber für den MR Graubünden zu finden. Die Arbeit baut auf einem im Februar 2007 erstellten Konzept auf. Das Schwergewicht meiner Arbeit liegt in der Marktanalyse, dem Marketing und der Finanzplanung. Ich habe eine schriftliche Mitgliederbefragung durchgeführt und in Interviews Geschäftsführer von Maschinenringen befragt. Zusammen mit der Auswertung von Primärdaten und Recherchen im Internet hat sich so eine gute Datenbasis für einen fundierten Businessplan ergeben.

Konzept für die Anerkennung von CAMION TRANSPORT AG als Weiterbildungsstätte gemäss der Chauffeurzulassungsverordnung

Diplomand	Martin Bühler
Referent	Jürg Studer
Korreferent	Urs Zwingi
Auftraggeber	Camion Transport AG, Wil

Der Bundesrat hat eine Verordnung über die Zulassung für Fahrzeugführer zum Personen- und Gütertransport auf der Strasse erlassen, die Chauffeurenzulassungsverordnung CZV, welche ab dem 1. September 2009 in Kraft tritt. Diese Arbeit setzt sich mit der konzeptionellen Ausarbeitung auseinander, CT als Weiterbildungsstätte zu zertifizieren, damit CT befähigt ist, die notwendigen Weiterbildungskurse selber anbieten und durchführen zu können.

Die Arbeit setzt sich aus vier Teilen zusammen. Im ersten Teil wird der Inhalt der CZV durchleuchtet und interpretiert. Der zweite Teil beinhaltet die Umsetzung und die Bedingungen der CZV. Im dritten Teil wird die Thematik der Finanzierung und der Kostenverteilung behandelt. Der vierte und letzte Teil widmet sich der Massnahmen- und Terminplanung, nach welcher die Umsetzung innert der von CT erhofften Zeitspanne erreicht werden kann.

Verstärkung der Marktposition der Debrunner Acifer AG Landquart mittels CRM-Konzeption

Diplomandin	Luisa D'Alogna
Referent	Roland Berger
Korreferent	Heinz Dürler
Auftraggeber	Debrunner Acifer AG, Landquart

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil werden die theoretischen und wissenschaftlichen Aspekte des Customer Relationship Management vorgestellt. Dabei wird auf die Entwicklung und Bedeutung, auf die Konzeptionierung sowie auf die verschiedenen Ansätze des Customer Relationship Management eingegangen. Der zweite Teil der Arbeit setzt sich aus der Untersuchung des CRM-Implementierungsprozesses auf strategischer Ebene (Gruppenentscheid) sowie der Ist-Situation auf operativer Ebene bei der Debrunner Acifer AG Landquart zusammen. Im letzten Teil werden die gewonnenen Erkenntnisse in einer SWOT-Analyse zusammengefasst und daraus die Zielsetzungen und Massnahmen zur Verstärkung der Marktposition des Auftraggebers mittels CRM-Konzeption festgelegt.

Vereinsfusion: Problematiken, Potentiale und Konzept einer Fusion im Glarner Fussball

Diplomand	Marc Fischli
Referent	Eric Dieth
Korreferent	Beat Widmer
Auftraggeber	Glarner Kantonal Fussballverband, Glarus

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen: Zu Beginn werden die jetzigen Situationen der einzelnen Glarner Fussballvereine analysiert. Dabei werden die Probleme in den Bereichen Infrastruktur, Personal und Finanzen und die Interessen der Vereine erläutert. Zusätzlich werden Konfliktpotentiale bei einer allfälligen Fusion erklärt und diskutiert. Im zweiten Teil der Arbeit wird die Fusion als mögliche Lösung der vorhandenen Probleme diskutiert. Dabei werden die möglichen Fusionsvarianten miteinander verglichen und schlussfolgernd wird die beste Variante, in Anbetracht der wichtigsten Kriterien (Probleme, Ist-Situation und Interessen der Vereine), ausgewählt. Schlussendlich wird ein Konzept, inklusive Vision, Strategie, Organisation und Meilensteinplan erläutert und ausführlich beschrieben. In diesem Teil wird auf die Konfliktpotentiale sowie den Interessen und Wünschen der einzelnen Vereine Rücksicht genommen. Die Arbeit soll dem Auftraggeber eine Entscheidungsgrundlage für eine allfällige Umsetzung bieten. Des Weiteren werden die Problematiken und Potentiale aufgezeigt und erklärt.

Veränderung des Broker-Marktes durch staatliche Eingriffe (Courtagenverbot)

Diplomand	Marco Fuchs
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Beat Blaser
Auftraggeber	Swissbroke Group, Chur

Die Einzeldiplomarbeit behandelt einen möglichen Eingriff des Staates in den Versicherungsbroker-Markt. Die mögliche gesetzliche Veränderung, verändert die ganze Ertragsmechanik der Versicherungsbroker. Aufgrund dessen sind hohe Umsatzeinbussen und eine zunehmende Konsolidierung in der Branche zu erwarten.

Mittels einer Stichprobe, die 140 Unternehmen aus allen Branchen umfasst, haben wir versucht die möglichen Konsequenzen für die SWISSBROKE Group zu eruieren. Neben der Berechnung der möglichen Umsatzeinbusse haben wir die strategischen Geschäftsfelder der SWISSBROKE Group bewertet. Zudem haben wir ermittelt, welche Geschäftsfelder zukünftige neben dem Kerngeschäft wichtig sein werden und welche Massnahmen ergriffen werden sollten, um die Umsatzeinbusse auszugleichen.

Im letzten Abschnitt der Arbeit, haben wir Empfehlungen und Denkanstösse für eine mögliche Neuausrichtung der SWISSBROKE Group abgegeben.

«Massnahmen erarbeiten, die zur Erhöhung von Besucher-Frequenz und Umsatz für Teilnehmer am Bauernmarkt beitragen.»

Diplomandin	Sabina Hasler-Saggioro
Referent	Hansulrich Scherrer
Auftraggeber	IG Buuramart, Altstätten

Die Arbeit unterteilt sich in die drei Hauptphasen des strategischen Managements nach Lombriser/Abplanalp. In der ersten Phase werden die Ausgangslage, Umwelt und Organisation analysiert. Als Analyse-Instrumente verwendete ich Interviews und Fragebogen. Die Ergebnisse verdichtete ich mit Hilfe der SWOT-Analyse sowie der Lebenszyklus-Analyse zur strategischen Analyse. Die Erkenntnisse der Phase eins bildeten die Grundlage der zweiten Phase, der Strategieentwicklung. Für die Strategieentwicklung erarbeitete ich mit meinen Auftraggebern zuerst Vision und Leitbild und anschliessend die Grundstrategie nach Pümpin. Die gewonnenen Erkenntnisse aus der Grundstrategie fasste ich in einem Massnahmenplan zusammen. Dieser Massnahmenplan bildete die Grundlage für Phase drei meiner Arbeit, der Strategieumsetzung. Es handelt sich um einen grösseren Veränderungsprozess, weshalb beim Aktionsplan die Aspekte des Change Managements ebenfalls berücksichtigt wurden. Der resultierende Aktionsplan soll meinem Auftraggeber helfen, den Umsatz und die Besucher-Frequenz längerfristig zu steigern.

Marketingkonzept der MSR Electronics GmbH

Diplomandin	Sonja Jäger
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Wendelin Egli
Auftraggeber	MSR Electronics GmbH, Henggart

Die Aufgabe besteht darin, das bisherige Marketingkonzept der MSR Electronics GmbH zu analysieren und optimieren. Die MSR Electronics GmbH ist ein junges Unternehmen, welches das Produkt MSR 145 herstellt und dies weltweit vertreibt. MSR ist ein miniaturisierter universeller Datenlogger. Der Analyseteil ist sehr ausführlich beschrieben und beinhaltet die Unternehmung, die Konkurrenz, die Produktverwender und Absatzmittler sowie die verschiedenen Beeinflusser. Nach der Analyse werden verschiedene Ziele und Strategien bearbeitet. Am Schluss werden in Verbindung mit den einzelnen Marketinginstrumenten konkrete Massnahmen zur Umsetzung der Strategien genannt. Das Ziel ist, der Unternehmung ein optimiertes Marketingkonzept vorzulegen.

Businessplan Stiftung einfachERleben (gemeinnützige Vergabestiftung)

Diplomandin	Jaqueline Kieber
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Fortunat Walther
Auftraggeber	Medicor Foundation, Triesen

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus zwei Teilen zusammen. Im ersten Teil werden die Gründe und die gesetzlichen Vorgaben für die Gründung einer gemeinnützigen Stiftung in Liechtenstein aufgezeigt. Im zweiten Teil wird dem Stiftungsrat eine mögliche Strategie für die Umsetzung des Businessplans aufgezeigt. Dabei wird zuerst die bisherige Entwicklung und Organisation analysiert und dann der Markt und die Konkurrenz untersucht und eingegrenzt. Anschliessend werden anhand dieser Daten das Vergabesystem, die Risiken sowie das Budget aufgezeigt. Diese Erkenntnisse bilden die Grundlage für die Schlussfolgerung und die Empfehlung an den Stiftungsrat.

Wertschöpfung der Schweizer Halbleiterindustrie und Ausgaben der öffentlichen Hand für ihre Entwicklung im Jahr 2007

Diplomand	Philippe Meister
Referent	Prof. Dr. Peter Moser
Korreferent	Beat De Coi
Auftraggeber	Espros Photonics Corp., Sargans

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird die Schweizer Halbleiterindustrie analysiert und ihr Beitrag zur schweizerischen Volkswirtschaft eingeschätzt. Hierbei wird mittels Befragung der Unternehmen versucht, die erzeugte Wertschöpfung der Schweizer Halbleiterindustrie für das Jahr 2007 zu ermitteln und die Halbleiterindustrie nach Chip-Design, Technologie- und Toolentwicklung, Prozessentwicklung, Halbleiterproduktion und Zulieferer zu segmentieren. Im zweiten Teil wird der Aufwand der öffentlichen Hand für Lehre, Forschung und Technologietransfer in der Halbleitertechnologie betrachtet. Zum Schluss wird die Auswirkung der Förderung durch die öffentliche Hand auf die Schweizer Halbleiterindustrie aufgezeigt und die erzeugte Wertschöpfung dem Aufwand der öffentlichen Hand gegenübergestellt sowie kritisch bewertet.

Analyse der Sekundärprozesse verschiedener Gesundheitsorganisationen als Entscheidungsgrundlage für die Kosten- und Prozessoptimierung

Diplomanden	Marc Passuello, Gian-Marc Patzen
Referent	Prof. Urs Kappeler
Auftraggeber	Gesundheitsorganisation

Gesundheitsorganisationen werden von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Diese Faktoren, so auch die Sekundärprozesse, ergeben grosse wirtschaftliche Unterschiede zwischen den Organisationen.

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen.

Im ersten Teil wurden die Sekundärprozesse und Bruttolöhne von mehreren Gesundheitsorganisationen im Kanton Graubünden erhoben. Im zweiten Teil wurden die wesentlichen Abweichungen genauer analysiert. Durch diese Analyse wurde es erst möglich, die grössten Unterschiede zwischen den Organisationen aufzuzeigen. Dabei konnte festgestellt werden, dass einige Faktoren durch geographischen und soziologischen Gegebenheiten nicht veränderbar sind. Andere Faktoren sind beeinflussbar. Für diese wurde im letzten Teil ein möglicher Lösungsansatz zur Optimierung erarbeitet. Diese Thesis bildet die Grundlage zur Prozess und Kostenoptimierung von Gesundheitsorganisationen.

Markteinführung CHRONIC ICE Tea

Diplomand	Renato Ronchis
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Simon Gabathuler
Auftraggeber	CHRONIC ICE Esth., Schaan

Für Start-up Unternehmen wird es weltweit immer schwieriger und komplexer, sich am Markt behaupten zu können. Konzeptionelles Vorgehen und eine überlegte Vorgehensweise sind unerlässlich für den Erfolg, dies gilt gerade für Kleinunternehmen. Diese Arbeit unterstützt und begleitet ein solches Unternehmen und zwar die CHRONIC ICE Establishment. Sie möchte als all-in-one Anbieter einen neuen Soft Drink lancieren. Doch gerade dieser Industriezweig ist von hartem Wettbewerb und allmächtigen Akteuren gekennzeichnet.

Was muss sie nun unternehmen, um erfolgreich am Markt partizipieren zu können? Durch eine Analyse der Unternehmung, der Umweltfaktoren sowie des Soft Drink Marktes wird versucht, diese Frage zu beantworten. Aus diesen Analysen werden Empfehlungen zur Umsetzung sowie die nötigen Schritte aufgezeigt, um einen möglichen Marktdurchbruch zu erreichen. Dabei wird die relevante Marktstruktur, wie auch Distributionsstruktur dargestellt und daraus denkbare Marketingstrategien abgeleitet. Diese werden dann anhand von Plandaten auf ihre Eignung überprüft.

Optimierung des Dokumenten-Prozesses im Vor- und Nachlauf einer Triebwerksüberholung

Diplomanden	Katja Rossi, Christoph Wirz
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferentin	Patricia Angehrn
Auftraggeber	SR Technics, Zürich

Die Bachelor-Thesis zum Thema «Optimierung des Dokumenten-Prozesses im Vor- und Nachlauf einer Triebwerksüberholung» hat zum Ziel, aufgrund einer Analyse der momentanen Situation, konkrete Optimierungsansätze für den Dokumentenverlauf vor und nach einer Triebwerksüberholung zu entwickeln.

Der Verlauf der Dokumente rund um eine Triebwerksüberholung bei SR Technics (Business Unit Engine services) ist ein komplexes Gebilde. Zwei unterscheidungswürdige Kundengruppen treten an die Firma SR Technics. Es sind dies so genannte One-time-customers, welche ihr Triebwerk weltweit zu verschiedenen MRO's (Maintenance, Repair & Overhaul) bringen, und andererseits sind es Baseload-customers, welche bereits bei vergangenen Überholungen ihrer Triebwerke bei SR Technics Kunde waren. Der Prozess der Dokumentation ist in der Regel bei One-time-customers weitaus aufwändiger. Die gesamten Daten des Triebwerks und seinen Bestandteilen müssen ins unternehmenseigene SAP eingelesen werden, damit ein Abbild aller physischen Teile IT-basiert zustande kommt. Dieser Arbeitsschritt benötigt Zeit. Deshalb ist das Verlangen der Dokumente beim Kunden ein sehr wichtiger Prozess innerhalb der Business Unit Engine services. Die Dokumente sollten einige Tage vor dem Triebwerk in Zürich sein, damit das Abbild im SAP vollbracht ist, wenn das Triebwerk physisch bei SR Technics ankommt und in den Shop gelassen werden kann. Auch nach der Überholung gibt es wichtige Schnittstellen der Dokumente, welche Probleme bereiten können. Nach genauer Analyse wurden umsetzbare und bedürfnisgerechte Optimierungsansätze entwickelt, welche quantifiziert und detailliert vorgestellt wurden.

Internationale Markteintrittsstrategien: Ausbau des Dermatikageschäftes der Grünenthal Pharma AG

Diplomand	Remo Thöny
Referent	Hansulrich Scherrrer
Korreferent	J. Grigo
Auftraggeber	Grünenthal Pharma AG, Mitlödi

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil werden die theoretischen Grundlagen der Marktauswahl, Markteintrittsformen und des Markteintrittstiming behandelt. Im zweiten Teil wird eine Situationsanalyse der Grünenthal Pharma AG erstellt, die anschliessend als Grundlage für die Entwicklung strategischer Optionen verwendet wird. Im 3. Teil werden vorhandene Resultate einer Unternehmensberatungsfirma analysiert und beurteilt. Zudem werden aufgrund der erarbeiteten Theorie und der Situationsanalyse strategische Optionen für die Marktauswahl, Markteintrittsform und das Markttiming entwickelt.

Führungssystem: Erarbeitung eines Management Cockpits

Diplomand	Roman Zwyszig
Referent	Hansulrich Scherrrer
Korreferent	Linard Pitsch
Auftraggeber	EMS-CHEMIE AG, Domat/Ems

Die Diplomarbeit ist in die drei Teile Theorie, Analyse der vorhandenen Management-Systeme und -Tools sowie Entwicklung eines Management Cockpits gegliedert. Im ersten Teil werden die theoretischen Grundlagen über Kennzahlen und Kennzahlensysteme, Management Support Systeme, Business Intelligence, Berichtswesen und Management Cockpit erarbeitet. Weiter folgt eine ausführliche Analyse und Überprüfung der bereits im Unternehmen vorhandenen Führungssysteme und -Werkzeuge. Dabei werden eigene Erkenntnisse aufgelistet und Verbesserungsvorschläge aufgezeichnet. Die Entwicklung eines übersichtlichen, adressatenfreundlichen und EDV-gestützten Management Cockpits für die Unternehmensbereichsleitung ist im dritten Teil beschrieben. Abgeschlossen wird die Arbeit durch eine Kostenschätzung und einen Zeitplan für die Umsetzung.

Entwicklung und Umsetzung von Personalmanagement-Prozessen, -Instrumenten und -Dokumenten im Unternehmen u-nica AG

Diplomanden Andi Cavelti, Dario Lazzarotto
Referent Theophil Wyssen
Auftraggeber u-nica AG, Balzers

U-nica ist eine junge, internationale Unternehmensgruppe, welche innovative Technologien für den Produkt- und Markenschutz verschiedenster Branchen anbietet. Sie will in fünf Jahren einen Börsengang erreichen. Dafür sind unter Anderem stärkere Strukturen erforderlich. Um dieses Ziel im Bereich Personalmanagement zu ermöglichen, haben wir den Auftrag erhalten ein integriertes Personalsystem für u-nica zu entwickeln. Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus zwei Teilen zusammen. In einem ersten, theoretischen Teil wurden allgemeine Eigenschaften und Merkmale eines Start-up Unternehmens analysiert und daraus Rückschlüsse, neue Erkenntnisse und Vorgehensweisen für ein integriertes Personalmanagementsystem abgeleitet. Die gewonnenen Erkenntnisse des theoretischen Teils fließen teilweise in den zweiten, praktischen Teil ein. In diesem Abschnitt wurde für den Auftraggeber ein integriertes Personalmanagementsystem entwickelt, welches modular und international anwendbar sowie entwicklungsflexibel und auf die Unternehmenskultur zugeschnitten ist.

Kulturorientierte Mitarbeiterselektion: Evaluation und Weiterentwicklung des bestehenden Instrumentes für die CEDES AG

Diplomandinnen Manuela Giovanoli, Dara Kälin
Referent Theophil Wyssen
Korreferent Simon Hartmann
Auftraggeber CEDES AG, Landquart

Ziel dieser Arbeit ist es das bestehende und bereits seit dem Jahre 2004 eingesetzte Mitarbeiterselektions-Instrument bezüglich seiner Wirksamkeit und Erfolgsquote bei der kulturorientierten Selektion von neuen Mitarbeitern zu evaluieren. Zu testen ist es insbesondere, ob die Ergebnisse des Kartentests mit den Erfahrungen der gelebten Werte im Tagesgeschäft übereinstimmen. Auf der Grundlage dieser Evaluation und Analyse ist das Instrument weiterzuentwickeln.

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Die Thesis beginnt mit einem Theorieteil, welcher sich hauptsächlich mit den Gütekriterien zur Überprüfung von Messinstrumente befasst. Weiter folgt ein Teil mit Erkenntnissen, welche aufgrund des bereits eingesetzten Kartentests sowie eines von uns gestellten Fragebogens ergeben haben. Zum Schluss folgen Verbesserungsvorschläge für das bereits bestehende Instrument der CEDES AG.

Boreout – Ein Führungsproblem?

Diplomandin
Referent
Korreferentin
Auftraggeber

Sandra Wichert
Prof. Stefan Gartmann
Prof. Dr. Kerstin Wagner
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE, HTW Chur

«Verantwortlich ist man nicht nur für das, was man tut, sondern auch für das, was man nicht tut.» Dieses Zitat von Lao Tse zeigt die Wichtigkeit der Eigen- und Fremdverantwortung im Umgang mit Boreout. Dabei trifft es auf beide Parteien, Führungsperson und Mitarbeiter zu. Eine Führungsperson trägt nicht nur Verantwortung für Aufgaben, die sie innerhalb der Unternehmung ausführt. Sie ist ebenso verantwortlich für Aufgaben, die sie in ihrer Funktion im Unternehmen nicht wahrnimmt, im Beispiel Boreout der adäquaten Mitarbeiterführung. Daneben hat auch der Mitarbeiter Verantwortung zu übernehmen, indem er eine unbefriedigende Situation nicht einfach zulässt sondern aktiv zu verändern versucht.

In dieser Diplomarbeit wurde der Frage nachgegangen, ob «Boreout – Ein Führungsproblem?» ist. Zusammenhänge zwischen dem Führungsverhalten des direkten Vorgesetzten und der Boreout-Erkrankung des Mitarbeiters wurden zuerst auf Theoriebasis, anschliessend mittels qualitativen Erhebungen mit Boreout-Betroffenen verglichen. Kernpunkt sind die daraus abgeleiteten Massnahmen, welche Unterstützung bieten, Boreout auf Seite des Mitarbeiters und auf Seite des Vorgesetzten gemeinsam zu verhindern.

Entwicklung des Fitness-Center Markts in Chur und Umgebung sowie deren Konsequenzen für den Fitness Tower Medical

Diplomandin	Laura Breitenmoser
Referent	Jon Andrea Schocher
Korreferent	Thomas Krummenacher
Auftraggeber	Fitness Tower Medical, Chur

Die Arbeit umfasst eine Marktanalyse der Fitnesscenter-Branche in der Stadt Chur. Die Datenerhebung erfolgte basierend auf quantitativen und qualitativen Kriterien. Ein persönliches Probetraining der Autorin vervollständigte die Analyse. Aus den gewonnen Erkenntnissen wurde die Unternehmensstrategie sowie die Neupositionierung des Fitnesscenters «fitness-tower» erarbeitet und definiert.

Frontier Markets – «next eleven»

Diplomand	Adrian Altherr
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	René Hanselmann
Auftraggeber	LGT Capital Management AG, Vaduz

Ein Investor, welcher auf der Suche nach neuen Anlagemöglichkeiten ist, wird sich höchst wahrscheinlich mit dem Thema «next eleven» befassen. Es sind elf vom Investmenthaus Goldman Sachs ausgewählte Staaten, welche die Nachfolger der BRIC Staaten werden könnten. Goldman Sachs hat diese Staaten Ägypten, Bangladesch, Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria, Pakistan, Philippinen, Südkorea, Türkei und Vietnam nach deren Bevölkerungsgrösse und Demographie ausgewählt.

Diese Arbeit vergleicht diese Länder untereinander und zeigt auch die Unterschiede zu den BRIC Staaten auf. Zudem wird jedes Land kurz nach wirtschaftlichen und politischen Aspekten vorgestellt.

Das Hauptziel der Arbeit ist es sagen zu können, ob die «next eleven» auch wirklich Nachfolger der BRIC Staaten werden können. Dafür wurde ein eigener Index entwickelt, welcher 20 Kriterien aus den fünf Themen makroökonomische Stabilität, makroökonomische Marktkonditionen, Infrastruktur und Technologie, Humankapital und Politik beinhaltet.

Strukturierte Produkte – Heute und Zukunft

Diplomand	Dario Boschi
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Ati Falossi
Auftraggeber	GF Invest, Küssnacht ZH

In der Vermögensverwaltung werden Kombinationen von Direktanlagen und derivativen Finanzinstrumenten strukturierte Produkte genannt. Diese Produktkategorie stiess in den letzten Jahren bei den Anlegern auf immer grössere Beliebtheit. Strukturierte Produkte können in drei Grundtypen eingeteilt werden. Zertifikate, Produkte mit Maximalrendite und Produkte mit Kapitalschutz.

Strukturierte Produkte ermöglichen Gewinne in jeden Marktlagen. Beinahe jeder Anlegertyp kann seinen Bedürfnissen und Markterwartungen entsprechende Produkte erwerben.

Eine systematische Auswahl von strukturierten Produkten kann das Rendite/Risiko Profil eines globalen Aktienportfolios erheblich optimieren. Durch Investitionen wie beispielsweise in Trends, Branchen oder exotische Märkte kann eine zusätzliche Diversifikation erzielt werden, ohne dabei höhere Risiken in Kauf nehmen zu müssen.

Waren es vor einem Jahr strukturierte Produkte auf Rohstoffe, so sind es heute Produkte auf steigende Inflation. Die Emissionshäuser sind stets daran, kreative und innovative Lösungen den Trends entsprechend zu strukturieren.

Entwicklungsszenarien um das Thema Subprime Krise für die nächsten 5 Jahre. Aufzeigen von Auswirkungen dieser Szenarien auf die Schweiz.

Diplomanden	Patrick Caminada, Andreas Fürer, Marco Russi
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Dr. Rudolf Minsch
Auftraggeber	economiesuisse, Zürich

Unsere Arbeit orientiert sich stark an der Szenarioplanung nach Kees van der Heijden. Auf Basis der Ursachen für die Subprime Krise haben wir mit Hilfe dieses Prozesses vier Zukunftsszenarien für die Entwicklung der Immobilienkrise in den Vereinigten Staaten erarbeitet. Die Szenarien haben wir mit Hilfe von volkswirtschaftlichen Modellen nachgebildet, was uns eine kritische Betrachtung erlaubte. Um das Ziel der Arbeit, die Auswirkungen auf die Schweiz, aufzeigen zu können, wurden so genannte Übertragungskanäle definiert, die es ermöglichten, die Auswirkungen der jeweiligen Szenarien auf die Schweiz zu bestimmen. Anschliessend haben wir die unterschiedlichen Wirtschaftssituationen in der Schweiz ebenfalls mit volkswirtschaftlichen Modellen dargestellt. Der Abschluss und ein wichtiger Bereich unserer Arbeit bildeten 5 Interviews mit Experten aus verschiedenen Fachbereichen. Diese erlaubten uns eine abschliessende, kritische Betrachtung sowie Abschätzung der Wahrscheinlichkeit unserer Szenarien und deren Auswirkungen auf die Schweiz.

Sektor Investing

Diplomanden	Erich Eggimann, Daniel Kurmann, Daniel Wachter
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	René Hanselmann, LGT Capital

Sektor Investing ist ein Prozess bei dem der Investor versucht seine Rendite zu erhöhen, in dem er gezielt die Sektoren wechselt. Jeder Sektor hat seine favorisierende Phase auf dem Wirtschaftszyklus.

Ziel unserer Arbeit ist es, das Sector-Investing auf seine Anwendbarkeit und den praktischen Nutzen zu prüfen. Dies impliziert die Beantwortung folgender beider Fragestellungen:

1. Wie realistisch stehen die Chancen, dass sich ein privater Investor auf dem Konjunkturzyklus positionieren kann?
2. Kann durch eine solche Anlagestrategie unter der Annahme, dass die Frage 1 mit ja beantwortet werden kann gegenüber dem Markt eine Überrendite erzielt werden?

Wir werden die kritischen Erfolgsdeterminanten beleuchten, bestehende Konzepte untersuchen und dabei auch den eigenen Input durch eine Integration der gemachten Erkenntnisse sicherstellen.

Konzept Umwelt und Nachhaltigkeit in der Weissen Arena Gruppe

Diplomanden	Stefanie Gähwiler, Adrian Hauser, Andreas Pitteroff, Stefan Telli, Silvio Willi
Referent	Prof. Markus Feltscher
Korreferenten	Prof. Ulrike Kuhnhehn, Plácido Pérez, Prof. Dr. Lutz E. Schlange, Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Auftraggeber	Weisse Arena Gruppe (WAG), Laax

Die Weisse Arena Gruppe (WAG) hat für sich die Vision der CO₂-Neutralität formuliert. Dazu wird ein Konzept «Umwelt und Nachhaltigkeit in der WAG» erarbeitet.

Die Arbeit setzt sich aus vier Teilen zusammen. Zuerst werden die Rahmenbedingungen dargestellt, in welchen die Erstellung des Konzeptes eingebettet ist. Es wird in die Ursachen des Klimawandels eingeführt und Handlungsoptionen aufgezeigt. Dazu werden mögliche Werkzeuge für die Steuerung von Umweltzielen dargestellt. Eine Analyse der Umweltsituation in der WAG bildet den zweiten Teil der Arbeit. Zudem werden zwei mögliche Bauprojekte exemplarisch dargestellt. Im dritten Teil der Arbeit werden Möglichkeiten, Chancen und Risiken der Kommunikation und Vermarktung von Umweltthemen aufgezeigt. Darauf aufbauend wird ein Konzept zur Evaluierung von betrieblich relevanten Umweltthemen eingeführt. Ein Massnahmenkatalog bildet den Abschluss der Arbeit. Dabei werden mögliche Handlungsoptionen aufgezeigt und nach Priorität bewertet.

Portfolio Optimization

Diplomand	Dominik Gubser
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Georg Pfister
Auftraggeber	March International Limited, Vaduz

The target of every active investor is to beat a market or an appropriate benchmark. But the success of active investing is often moderate. As several analyses have proven, it is hardly possible to outperform the market over several years.

Fischer Black and Bob Litterman developed a model which allows the investor to combine a passive investment strategy with an active management approach. Black and Litterman assume that the market or benchmark is an efficient portfolio, which offers the best risk-return ratio. Based on this assumption, an investor may adjust the portfolio weights by adding his own opinions about any asset's expected returns. The Black-Litterman Model follows the rules of the Mean-Variance Optimization introduced by Harry M. Markowitz. He stresses that an investor can reduce portfolio risk simply by holding instruments which are not perfectly correlated. The practical implementation of the Black-Litterman Model is illustrated with the formulation of two portfolio proposals: an optimized global financial portfolio and an optimized global health care portfolio. A deep industry analysis and a structured criteria list to analyse the companies' future prospects provide the basis for the calculation of these two optimized industry portfolios.

The BRICs – Investment Opportunities

Diplomand	Joel Hofmänner
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferentin	Christine Martin
Auftraggeber	Maiestas Asset Management AG

In den letzten Jahren konnten Investoren global gesehen vor allem in den Emerging Markets und insbesondere auch in den so genannten BRICs (Brasilien, Russland, Indien und China) enorme Renditen erwirtschaften. Durch die steigende Attraktivität konnten diese Märkte von immensen Kapitalzuflüssen profitieren. Diese Arbeit zeigt logisch und strukturiert auf, welches derzeit die Stärken und Schwächen der einzelnen Staaten sind. Um die Potentiale und die Attraktivität dieser Staaten etwas differenzierter aufzuzeigen, wird in diesem Werk ein Index entwickelt. Für die Ausarbeitung dieses Indexes werden Analysen angestellt, mit welchen die einzelnen Faktoren für die Bewertung festgelegt werden. Bei der Erarbeitung dieses Indexes, der Faktorenauswahl und der Ausarbeitung der Anlagemöglichkeiten spielen die persönliche Meinungen und Einschätzungen des Verfassers eine wesentliche Rolle.

Ziel dieser Arbeit ist es, die BRICs vorzustellen, sowie die Potentiale dieser Länder aufzuzeigen. Weiter werden die Ergebnisse dieses Vergleichs erläutert, Vergleiche mit den Industriestaaten angestrebt und die Performanceentwicklung der einzelnen Märkte dargestellt.

Soft Commodities – Entwicklungsprognose der nächsten 5 Jahre

Diplomandinnen	Nicole Küng, Manuela Schnyder
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Max Kamm
Auftraggeber	Sigma Aldrich GmbH, Buchs

Die Arbeit setzt sich aus sechs Teilen zusammen. Der erste Teil gibt Auskunft über die Zielsetzung, Methodik und Hauptliteratur. Teil zwei führt in die aktuelle Rohstoffthematik ein. Zudem wird ein Überblick über die behandelten Agrarrohstoffe gegeben.

Der dritte Teil setzt sich mit der historischen Analyse unter der Berücksichtigung der Wirtschaftszyklen auseinander. Dabei wird aufgezeigt, ob Korrelationen zwischen den verschiedenen Wirtschaftszyklen und den einzelnen Agrarrohstoffen bestehen. Auf die spezifischen Einflussfaktoren auf der Angebots- und Nachfrageseite wird im vierten Teil eingegangen. Diese Analyse zeigt auf, dass unterschiedliche Grössen auf die Preisentwicklung der verschiedenen Agrarrohstoffe einwirken. Anhand der gewonnen Erkenntnisse aus den vorangehenden zwei Teilen, wagen wir in Teil fünf eine Prognose über die Preisentwicklung der nächsten fünf Jahre.

Abschliessend erhält der Leser in Kapitel sechs eine Investitionsempfehlung. Dabei wird aufgezeigt, welche Investitionsmöglichkeiten auf dem Markt bestehen und anschliessend wird auf einige Produkte kurz eingegangen.

Private Equity im Bereich Nachfolgeplanung

Diplomanden	Marco Landolt, Cyrill Lenz, Christian Suter, Marlen Thoma
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Marco Martelli
Auftraggeber	Invision Private Equity AG

Die Arbeit besteht aus drei Abschnitten. Der erste Teil befasst sich mit der Theorie der Nachfolgeplanung und des Private Equity. Im zweiten Teil wird das Universum der Unternehmen abgesteckt, welches im Verlauf der Arbeit untersucht wird. Bei der Bearbeitung der Unternehmensliste haben wir im Internet recherchiert und Interviews mit den Entscheidungsträgern der jeweiligen Unternehmungen geführt. Im letzten Teil haben wir anhand von Business-szenarien und einer Business Due Diligence mögliche Private Equity-Kandidaten überprüft. Das durch die Aufarbeitung der einzelnen Teilschritte erzielte Wissen ermöglichte uns die Beantwortung unserer These. Die These, die wir am Ende unserer Arbeit beantworten lautet: Es gibt Potential für Private Equity-Lösungen in der Nachfolge, diese Unternehmen sind allerdings nicht auf die finanziellen Mittel einer Private Equity-Gesellschaft angewiesen.

Finanzplanungskonzept für den Jungunternehmer

Diplomanden	Cyrill Mathis, Ralph Stirnimann, Andrea Reto Wieland
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Stefan Tröhler
Auftraggeber	GREINA Treuhand GmbH, Chur

Der Jungunternehmer legt den Schwerpunkt auf die Problemlösungsfindung der laufenden Geschäftstätigkeit, vernachlässigt aber oft die eigene Finanzplanung. Deshalb geht es in dieser Bachelor Thesis darum, eine Finanzplanungskonzeption mit den entscheidenden Problemstellungen für den Jungunternehmer zu entwickeln. Ausgehend von den Rahmenbedingungen der Finanzplanung werden die verschiedenen Frage- und Problemstellungen in den Teilbereichen Rechtsformen, Finanzierung und Budget, Vorsorge und Absicherung, Immobilien, Ehe- und Erbrecht sowie Nachfolgeplanung untersucht. Nach einer umfassenden Literaturrecherche wurden die ermittelten Problemstellungen den Expertenmeinungen gegenübergestellt und bewertend verarbeitet. In einem weiteren Schritt sind die ausgearbeiteten Lösungsvarianten und Handlungsempfehlungen mit Experten diskutiert und auf ihre Umsetzbarkeit in der Praxis überprüft worden. Um für den Jungunternehmer mit dieser Arbeit einen möglichst grossen Nutzen zu generieren, ist sie in Form einer Guide-Line aufgebaut.

Daytrading – Grundlage, Voraussetzung und Mechanik

Diplomand	Remo Menn
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörgler
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Die Arbeit gliedert sich in vier Teile. Im ersten Teil der Arbeit werden die Grundvoraussetzungen für das Daytrading erklärt. Dabei wird vor allem die technische Analyse thematisiert, welche einen bedeutenden Ansatzpunkt des Daytradings darstellt. Nachdem die einzelnen Eigenheiten des Daytradings erklärt worden sind, wird im nächsten Schritt aufgezeigt, wie Handelsentscheidungen getroffen werden. Dabei wird verstärkt auf die Charttechnik sowie wichtige technische Indikatoren, wie beispielsweise Gleitende Durchschnitte, On Balance Volume oder verschiedene Oszillatoren, eingegangen und deren Stärken und Schwächen aufgezeigt. Im dritten Teil der Arbeit werden bekannte Handelsstrategien praxisnah erklärt und deren Eignung für das Daytrading geprüft. Im letzten Teil der Arbeit wird eine eigene Handelsstrategie entwickelt. Unter Anwendung einer Tradingsoftware werden existierende Handelsstrategien geprüft und deren Stärken in den eigenen Ansatz integriert, wobei deren Schwächen bestmöglich ausgeschlossen werden. Die neu entwickelte Handelsstrategie wird in einer Tradingsimulation getestet. Die Ergebnisse werden kritisch beleuchtet und resultierend werden Empfehlungen zum Einsatz von Daytrading abgegeben.

Japans Wirtschaft – Analyse der aktuellen Wirtschaftslage und eine Retrospektive

Diplomand	Ivan Pavic
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörgler

Diese Arbeit soll einen Überblick über die japanische Wirtschaft verschaffen und Erkenntnisse zur Beurteilung der zukünftigen Wachstumschancen liefern. Im ersten Teil befasst sich diese Arbeit mit der wirtschaftlichen Entwicklung Japans nach dem Zweiten Weltkrieg. In diesem Kapitel werden die Hauptgründe für den rasanten Aufstieg Japans von einem gegenüber dem Westen ehemals unterentwickelten Land zu einer der bedeutendsten Volkswirtschaften, beleuchtet und Ursachen für die wirtschaftliche Überhitzung gegen Ende der 1980er Jahre sowie deren Folgeauswirkungen aufgegriffen. Im Anschluss wird die aktuelle Wirtschaftslage unter Berücksichtigung ausgewählter Faktoren wie Produktivität und Wettbewerbsintensität, Demografie, Arbeitsmarktsituation, Staatsfinanzen und Aussenhandel analysiert und Herausforderungen für ein nachhaltiges Wachstum ergründet. Auf der Analyse der aktuellen ökonomischen Situation und den gewonnenen Erkenntnissen über das zukünftige Potenzialwachstum basiert die Einschätzung zur Attraktivität des japanischen Aktienmarktes.

Alternative zur BVG-Rente: Modellvorschlag für die Raiffeisen Bank zur Planung der dritten Lebensphase mit Auszahlung der BVG

Diplomand	Clà Ruinatscha
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Oscar Walther
Auftraggeber	Raiffeisen Bank AG, Müstair

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird auf die folgenschwere demografische Entwicklung der Schweiz hingewiesen. Die Altersgruppenentwicklung wird sich in den nächsten Jahrzehnten stark verändern. Einer Person im Pensionsalter werden 2050 nur noch zwei Personen im erwerbsfähigen Alter gegenüberstehen. Anschliessend werden die gesetzlichen Rahmenbedingungen der zweiten Säule vorgestellt. Insbesondere werden die praktischen Anliegen, die für jedermann relevant sind, versucht zu erörtern. Die Steuerfolgen, die sich ergeben, sind ebenfalls Gegenstand dieser Arbeit. Zudem werden Vor- und Nachteile eines Kapitalbezugs aus der Pensionskasse gegenübergestellt. Im letzten Teil werden verschiedene Alternativen zur BVG-Rente vorgestellt. Das 5-Phasen-Modell, das auf einer Zinseszinsberechnung beruht, bildet das Kernstück dieser Arbeit. Dieses Tool unterstützt die Planung der dritten Lebensphase mit Auszahlung des Vorsorgekapitals.

Businessplan Kragplattenanschluss

Diplomand	Stefan Schweizer
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Prof. Ivo Wallnöfer
Auftraggeber	Peter Schweizer, Unternehmer

Ziel meiner Diplomarbeit ist es einen Businessplan für eine neue Produktidee zu erstellen. Dieses Papier wird als Entscheidungsgrundlage verwendet, ob das Produkt produziert werden kann oder nicht. Im Businessplan werden die Konkurrenz- und Marktsituation erarbeitet, aber auch technische und statische Abklärungen auf Produktebene getroffen. Im Weiteren werden verschiedene Finanzierungsformen beleuchtet und ein Finanzierungsvorschlag für die Startphase gemacht.

Momentum-Strategie auf der Basis des Nasdaq 100

Diplomanden	Sanela Smajovic, Choedon Taphuntsang
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Marco Curti
Auftraggeber	Marco Curti, Zürich

Die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit ist es, Möglichkeiten einer überproportionalen Rendite durch Momentum-Strategien basierend auf dem Nasdaq 100 abzuklären. Die Strategien wurden auf mittel- bis langfristigen Zyklen getestet. So wurden im theoretischen Teil dieser Arbeit die Grundlagen und Methoden der Handelsstrategie Momentum aufgezeigt. Des Weiteren erfolgte eine theoretische Untermauerung dieser Handelsstrategien durch die rationale und verhaltenswissenschaftliche Finanzmarkttheorie. Danach wurden einige Studien zu Momentum-Strategien betrachtet. Schliesslich folgte im praktischen Teil die Modellsimulation auf Basis des Nasdaq 100. Dabei wurden 64 verschiedene Handelsstrategien getestet, wobei sich diese in der Periodenlänge, der Anzahl Aktien im Portfolio und in der Anknüpfungsart unterschieden. Mittels der untersuchten Momentum-Strategien konnte keine überproportionale Rendite realisiert werden. Sämtliche Renditen der einzelnen Strategien weisen durch das Band negative Renditedifferenzen auf. Weiter konnte festgestellt werden, dass die Renditen mit einer Verkürzung der Halteperioden verbessert werden können. Zudem wirkt sich eine Erhöhung der Anzahl Aktien sowie das Setzen eines einmonatigen Lags zwischen der Formations- und Halteperiode positiv aus. Die beste Rendite wird bei der 9/3-Momentum-Strategie mit 10 Aktien und Lag 1,1 realisiert. Es kann vermutet werden, dass mit einer Contrarian-Strategie bessere Anlageerfolge erzielt werden können.

Brain-Drain in Graubünden: Definition, Folgen und Möglichkeiten der Kommunikation

Diplomanden	Eren Karakus, Ralph Kohler
Referent	Franco Item
Korreferent	Ivo Hajnal
Auftraggeber	Schweizerische Text Akademie

Die Arbeit stellt in diesem Sinne ein Kommunikationskonzept für den Kanton Graubünden dar, welches darauf zielt, das alte Phänomen Brain-Drain zu kommunizieren. Ziel dieses Konzepts ist eine erhöhte Wandlungsbereitschaft und die Geläufigkeit des Begriffs Brain-Drain. Die Arbeit ist in zwei Teilen gegliedert. Im ersten Teil sind die theoretischen Grundlagen. Es geht folglich um die genaue Definition von Brain-Drain, die Ursachen und die Konsequenzen davon. Im zweiten Teil ist das Kommunikationskonzept, welches aus einer ausführliche Umfeldanalyse, strategischen und taktischen Elementen besteht. Der Kern dieser Arbeit bestand darin, die Wahrnehmung dieses Problems im Kanton Graubünden zu eruieren und dafür wurden zwölf teilstrukturierte Interviews mit diversen Opinion Leaders im Kanton geführt. Diese Wahrnehmung, welche bereits in die Umfeldanalyse integriert wurden, stellt die Grundlage des ganzen Konzeptes dar. Als taktische Massnahmen zur Erreichung der Kommunikationsziele, wurden zwei Massnahmen definiert. Zum einen wurde eine Informationsbroschüre erarbeitet und zum anderen sechs Aufklärungsplakate. Beide Massnahmen basieren auf den zu kommunizierenden Botschaften, die im strategischen Teil erarbeitet wurden.

Tourism

Studienleitung

Prof. Ulrike Kuhnhenh

A Culture and Architecture Product for Graubünden Ferien

Graduate	Beatrice Amacher
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Myriam Keller
Principal	Graubünden Ferien, Chur

Culture and architecture are basic components with growing potential in the tourism industry. In the alpine regions of Switzerland there has always been a major focus on sports tourism. The cultural tourism has been left out and not regarded as important until now, also in Grisons which has a huge variety on cultural and architectural offers. In the paper it is evaluated with different research methods if the introduction of a culture and architecture product of Graubünden Ferien would make sense or not. To find this out there were some experts asked about their opinions and their interest on such a culture and architecture product. In a next step, the offers and the marketing of Grisons were compared with three other destinations, the Salzburgerland, Vorarlberg and Zürich. All these regions have a big cultural or architectural offer and are therefore good organisations to compare the product. The cooperation model, resulting from the analysis, shows which partner should take part in the proposed product of GRF and according to which conditions. Finally, there are some criteria set to evaluate the recommendation or refusal of the introduction of the product.

Swiss alpine club SAC: Sustainable hiking-tourism in the Alps and marketing of the cottages.

Graduate	Bernadette Arpagaus
Advisor	Stefan Forster
Co-Advisor	Bruno Lüthi
Principal	Schweizerischer Alpen-Club (SAC), Bern

In contrast to some years ago, the image of hiking has changed due to different influencing factors. Previously hiking was regarded as an activity for «knickerbockers-wearing seniors» rather than a trendy leisure-time pursuit. Today the hiking sport experiences new sympathy and has many devotees. Everyone is hiking and figures are increasing. The Swiss Alpine Club (SAC – «Schweizerischer Alpen-Club») and its mountain huts are also faced with this new trend and have to develop offers to satisfy the needs of the changed target group. The aim of this thesis is to identify general trends and changes which influence the hiking trend, show how the hiker as person has changed, present important issues in hiking tourism and find out successful marketing methods for this segment. A further step is to find out how SAC has to develop itself to meet the needs of the new and persuaded hikers. The paper is made up of three main parts. The first chapters give a theoretical overview about general trends in tourism, hiking tourism, the behaviour of the hikers and marketing tools in hiking tourism, whereas research is conducted by expert interviews, surveys and desk research in the second section. Theory and research are consolidated in a third section in which recommendations are also given.

Concept and Development of a new Brand in the Hospitality Industry

Graduate	Zinela Beganovic
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Alexandra Meures
Principal	Fred Tschanz Management AG, Zürich

Today in the competitive environment, more and more hotels cooperate together under a brand to have stronger competitive advantage. However, not every hotel can be a member of a brand; it should fulfil some affiliation criteria. Moreover, a new developed brand has a range of communication tools to promote and create attention on the market. The focus of this individual bachelor thesis is to show the differences between branding and e-branding. Furthermore, it examines which type of media, classical or the new marketing media are more appropriate to introduce and communicate a new hospitality brand on the market. At first the thesis begins with the theoretical analysis, which is gained from secondary data. As a second step, expert's interviews were applied to gain practical information which type of media is more useful when doing branding. The results of practical and theoretical research were finally combined to present recommendation for a new brand of Fred Tschanz Management AG.

Children as a Promising Customer Segment in the Case of the Casinotheater Winterthur

Graduate	Silvana Bonaria
Advisor	Prof. Gregory Root
Co-Advisor	Christa Kostgeld
Principal	Casinotheater Winterthur AG, Winterthur

Performances for children and families from a theatre's perspective can still be seen as niche products in the leisure industry. As children are the consumers of tomorrow, the question arises whether they create a promising customer segment in the future. The topic of the bachelor thesis is based on the case of the Casinotheater in Winterthur and is additionally discussed more broadly. The reason for this is the fact that the Casinotheater Winterthur AG acts as a coproducer of children's plays which additionally go on tour. The paper consists of mainly two parts. Firstly, as there is no adequate theory existing, the literature review gives an overview on surrounding topics such as the customer retention, the consumer behaviour, the leisure and theatre industry, the children's marketing, and the sponsoring to create a basis for the research. The second section consists of the findings of a survey which was conducted, complemented by remarks from experts. As a result this bachelor thesis will show the benefits a theatre has by providing plays for children.

Survey, Analysis and Conceptual Issues of Catering Facilities in Theme Parks: The Case of Natur- und Tierpark Goldau

Graduate	Michèle Frei
Advisor	Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Dr. Felix Weber
Principal	Natur- und Tierpark, Goldau

The Natur- und Tierpark Goldau (NTPG) is a popular zoo for families in Central Switzerland, namely in the canton Schwyz. The Natur- und Tierpark offers different possibilities for eating, whereas the Tierpark-Restaurant faces the biggest and most challenging problem at the moment. Thus, the aim of the Individual Bachelor Thesis is to develop a new restaurant concept for the NTPG. The conception is made on the basis of a comparative analysis between the catering facilities during events and during day-to-day operations. Secondly, a benchmark analysis among three national zoos is made, on one side to position the Tierpark-Restaurant of the NTPG against the other three competitors and on the other side to identify the best practice in the field of the catering facility. Last but not least, a site survey is undertaken to find out the visitors' needs. The main findings of the research signalise that the restaurant of the NTPG is out-dated and not aiming at its target group. Hence, a new restaurant concept is needed which considers the most useful findings in order to increase customer satisfaction.

Success factors for a traditional alpine hotel

Graduate	Michael Grossniklaus
Advisor	Prof. Gregory Root
Co-Advisor	Dr. Peter Tromm
Principal	Hotel Gloria, Beatenberg

In the Swiss Alps, many small and independent hotels are struggling. Those not belonging to large international hotel chains are mainly managed traditionally as family businesses. The owners invest a great amount of time and passion to run their hotels. Compared to their effort, the profit they generate is relatively small. Some are hardly able to get some money out of it. For them, it is a daily fight for survival. The advice for such hotels from various experts is straight forward. Either a hotel is successful through specialisation or through delivering a perfect service. Very briefly, the most important aspects of specialisation are explained in the paper. However, the main focus lies on the theoretical analysis of all aspects needed to have an extraordinary service quality. Analysing the problem from a practical point of view is also important for the author. Therefore, an independent chalet hotel in the Bernese Oberland facing exactly those mentioned problems is tested. The research results are shown in the paper.

Making History into a Live Performance – Staging the History of Bern

Graduate	Evelyne Hollenstein
Advisor	Prof. Heinz Rico Scherrieb
Co-Advisor	Michael Keller
Principal	Berne Tourism

The old town of Bern is a city of tremendous cultural importance and of long traditions and which attracts many tourists. However, even though Bern Tourism offers several diversified tourism attractions, it does not yet provide a product that makes the Bernese history into a live performance. Therefore, this individual bachelor thesis aims to develop an audio-guided history tour through the UNESCO World Heritage Site of Bern where the main points of interest are put on stage. With such a unique experience, Bern Tourism can generate a higher tourism value. This paper is formally structured in four main parts. First, the tourism product of Bern was analysed in detail to get an overview of what is available for tourists, as well as the country of origin and behaviour of Bern's tourists. This is followed by the theoretical section, which includes emotion, experience, staging and dramaturgy management. The knowledge of these theories has served as a basis for the dramaturgic concept of the audio-guided history tour. The third part purposes to explain the available information systems that help to transfer history in the tourism industry. Finally, the practical part covers the development of the dramaturgic concept that makes the history of Bern into a live performance.

Trends in the Tourism Industry – Appenzell in the year 2020

Graduate	Eliane Lindenberger
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhenh / Monika Lendi
Co-Advisor	Guido Buob
Principal	Appenzellerland Tourismus AI, Appenzell

The tourism industry is in constant movement. To stay competitive it is essential that managers know and adopt future trends in order to fulfil the customers' requirements. This bachelor thesis aims to develop a tourism concept for Appenzellerland in 2020.

The thesis is based on three pillars, namely a literature review, analyses about the current situation and interviews with experts. Firstly, current and future trends are specified by a literature review. It includes a look at change of values in society, driving forces in different environments and specific outlooks of some trend researchers. Secondly, the current situation in Appenzellerland is analysed by means of an As-Is-Analysis and by consideration of existing development plans. To achieve an overview beyond Appenzellerland the analyses are enlarged to a competitor analysis which includes a benchmark and best-practice examples. Finally, the thesis includes an evaluation of several expert interviews. According to the results of all investigations, the concept points out possible improvements in order to guide Appenzellerland toward an outstanding tourism destination in the year 2020.

Wine Tourism – Product Concept and Potential of Wine Tourism

Graduate **Nicole J. Marthy**
Advisor **Prof. Heinz Rico Scherrieb**
Co-Advisor **Dr. Hans Peter Ruffner**
Principal **Bündner Weinbauverein, Malans**

In the canton of Grisons tourism is one of the most important economical pillars. Therefore, it is crucial that the canton stays innovative and comes up with new products, which meet the needs of modern tourists. This is no easy task because today's tourists are hybrid and no longer predictable and this makes it more difficult to find suitable products to satisfy them. «graubünden WEIN» is one institution which would like to launch such a new tourist attraction – a so-called «wine world». A brand land is one product which is highly demanded and which will fully meet the needs of today's tourists. Hence, this individual bachelor thesis focuses on this new product generation brand lands and proposes a possible staging concept for this planned wine world in Landquart. This concept is based on extensive expert interviews and different models about emotions and experiences which lay the basis for a successful product, not only in the field of leisure and tourism.

Tourism and Event Management as a Component of Cross-Regional Social Projects – The Case of «Biker Against Drugs»

Graduate **Stephanie Mauerer**
Advisor **Dr. Alexander Schmidt**
Co-Advisor **Dr. Winfrid Janisch**
Principal **Verein B.A.S.I.S., Vienna (Austria)**

The purpose of this study was to evaluate whether tourism and event management can be seen as a component of cross-regional social projects. To allow this analysis the charity event B.A.D. – Biker Against Drugs, which took place in Vienna, Styria and Lower Austria, was used as an example. It was the first event for the company Verein B.A.S.I.S. The investigation used resources such as books, online journals, websites and conducted interviews throughout the study. Within the investigation general knowledge about events and tourism was established for primary understanding of the topic. In the main body it was discovered that the B.A.D. event could not achieve tourism arrivals or a form of value generation for the three regions involved. Toy Run and the London City Marathon were used as examples of successful national and international charity events. With the comparisons drawn the study revealed the theory of an existing lack of research in tourism in connection with charity events. The last chapter of the study listed the outcomes of the B.A.D. event. The findings suggested developing models of improvement for the internal organisation of the event to achieve a better result for a future event organised from Verein B.A.S.I.S.

Different Motivations and Aesthetic Preferences of Societal Milieus Concerning Trips to European Capitals of Culture

Graduate	Anita Roffler
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Dr. Hubert Bratl
Principal	Invent GmbH, Vienna (Austria)

Due to the competitive situation, branding has become an important subject even for the tourism industry. Destinations are trying hard to build good images and attract more tourists; especially high spending tourists. Therefore, knowing the customer with all his needs and wants is crucial nowadays. But the times when the customers could simply be differentiated according to demographic features are over. Today's customers are far more complex and therefore new, adapted models are required. This thesis is examining the motives and aesthetic preferences of tourists within cultural tourism presenting the example of RUHR.2010, the European Capital of Culture 2010. The paper is made up of three main parts. The first section creates the theoretical basis by analysing, comparing and presenting the existing literature. Here, the case of RUHR.2010 is introduced. The second part includes the empirical study whereby in a first step the initial situation and the methodological approach are described. Afterwards, the findings are presented and discussed followed by the examination of the initial hypotheses. Within the last part of this thesis the findings are used to make recommendations.

The Influences of Subcultures on Tourism within the Example of Street Art

Graduate	Patricia Schurr
Advisor	Prof. Gregory Root
Co-Advisor	Peter Spillmann
Principal	Labor K3000, Zürich

Street art is a subculture with an increasing impact on the urban areas and the city image. Is there evidence to suggest that subcultures such as street art also have an influence on city tourism? In the first part of this paper a literature overview is given on art and city tourism, popular culture, subculture and street art. In a second part, the insights gained provide the basis for case studies. For the cities Basel, Zurich and Berlin, tourism representatives, street artists and people responsible for cross-over projects contributed their views on the possible relation between street art and tourism. Especially projects such as the Flamingo Beach Hotel, the Backjumps Live Issues or the Carhartt Gallery raise public awareness for street art. Fuelled by the growing emergence of street art products, young and hip travellers find new motives for visiting a city. As a result, the interrelations between street art and tourism cannot be negated. However the question arises how to activate the potential which lies within the street art subculture and its image shaping power. Therefore the paper concludes with propositions for possible sustainable and authentic interconnections between city tourism organizations and the street art scene.

Customer Satisfaction – the Case of the Würth Forum Chur

Graduate	Nina Steko
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Prof. Heinz Rico Scherrieb
Principal	Würth International AG, Chur

It is always different and more complicated to measure customer satisfaction in non-profit companies or institutions where hard factors are not given or not relevant. A museum has, like any other institution, customers who want to be served satisfactorily. Since research on measuring the value of the Würth Forum had never been done before, this research was decided upon, with the main purpose of finding out how the Forum is perceived by tourists, the population and by its visitors. Moreover, it was aimed to determine their degree of satisfaction with the performance of the Forum. Questionnaires for each group were developed and implemented in three surveys. The detailed analysis and evaluation of the results of the surveys composes the main part of this paper. The first section focuses on evaluating literature and building a connection to the following empirical study. It covers topics by presenting definitions and explanations of customer satisfaction, general perceived values of museums, and cultural tourism. In between a delineation of the current Würth Forum situation is presented, as well as a detailed description of the characteristics and implementations of the questionnaires.

Corporate Entrepreneurship in Tourism and Hospitality

Graduate	Sokuntheary Ung
Advisor	Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Prof. Dr. Kerstin Wagner
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research (ITF), Chur

Tourism is seen as one of the most increasingly growing industries worldwide. Based on a report by WTO (2007), the average world annual growth rate is 4.2%. It can be predicted that the growth of this industry has also lead to an increase in the number of suppliers, and therefore also the competition. Facing the increasing competition, and changing environment, in turn, also increases the importance of corporate entrepreneurship (CE) and its implementation. CE is expected to support sustained competitive advantage through continuous exploitation and exploration of new sources of knowledge. Thus, it can enhance the organizational financial and market performance. The aim of this paper is to find out how tourism companies implement the four dimensions of corporate entrepreneurship. The paper is based mainly on two aspects: theoretical and practical. In the theoretical part the existing literatures concerning the topic of CE is presented. The practical part is about the interpretation of the results from interviews. The key findings are based on the interviews with nine tourism companies in four business segments: tourism destinations, transportation companies, hotel industries and travel agencies.

Tourism and Development Cooperation on the Example of Kuoni – Common Strategies with NGO's –

Graduate	Raphael Winter
Advisor	Stefan Forster
Co-Advisor	Matthias Leisinger
Principal	Kuoni Reisen AG, Zurich

Currently, the so-called sustainable tourism is more a niche market than broadly positioned. Problems of the tourism industry like drastic impacts on the nature and culture of host destinations continue to increase. A broader approach concerning sustainability, including mainstream tourism offers, is therefore demanded. The Kuoni Travel Holding Ltd. recognised this need and introduced a Corporate Social Responsibility (CSR) Strategy in 2006. A component of their strategy is thereby to work together with non-governmental organisations (NGO's) in Switzerland and abroad to address social and environmental problems. The paper is mainly structured in three parts. The first part gives an overview about ethics and its growing importance in business. Furthermore, it takes a glance on the problem areas of the tourism industry and the instruments used to challenge them. In a second part, a more specific view on Kuoni is drawn with a focus on social projects together with NGO's. In the last section, expert interviews conducted with the project manager of the CSR department of Kuoni and experts from different NGO's build the ground to define factors of success and possible forms of collaborations to address the problems of the industry together.

Tourism in the field of development cooperation

Graduate	Sarah Zaugg
Advisor	Stefan Forster
Co-Advisor	Norbert Kieliger
Principal	Caritas Schweiz, Luzern

Tourism is a growing business sector in many developing countries and it is often one of the only sources of income for poor people. Tourism development in poor regions has two sides. On the one hand it provides income and employment opportunities for poor people. On the other hand, a fast tourism development can destroy the natural and cultural environment and cause an unfair distribution of tourism income. The thesis analyses how Caritas Switzerland as a development organisation can realise sustainable tourism projects for poverty alleviation and regional development. The research consists of three parts. The first part examines sustainable tourism forms, approaches to planning and development of sustainable tourism in developing countries and different actors in the field of sustainable tourism in developing countries. The second part evaluates the strategy and project work of Caritas Switzerland. The third part analyses the statements of six experts with practical experience in the field of sustainable tourism and development cooperation. Based on the research, recommendations for a suitable tourism form, the tourism planning process, and possible partnerships with tourism actors are set up for Caritas Switzerland.

Wedding Tourism in Switzerland – An Analysis of the Russian Market

Graduate	Franziska Züst
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Noelene Orsolini
Principal	Switzerland Wedding, Meierskappel

This individual bachelor thesis deals with the topic of wedding tourism. More precisely said the main focus lies on Russian tourists wanting to get married in Switzerland. Numerous chapters will be concerned with the current and future touristic wedding market in Switzerland, the Russian society, wedding customs, religious views, and the new democracy. Some statistical figures provide information about the number of weddings contracted and the rate of divorces. The main focus is on the question if Russians are a new potential target group for «Switzerland Wedding», defining what they expect of a Swiss company that organises their wedding in Switzerland. A closer look at the strengths, weaknesses, opportunities and threats of «Switzerland Wedding» will then analyse what has to be done and taken care of if the company wants to go into the Russian market. Out of this dissection the author will then go into detail by giving recommendations for a future supply of offers within Switzerland and creating three different packages, mainly dividing those by number of participants, location, and costs.

Assessment of the economic effect of Tourism on the City of Chur

Graduate	Lukas Bischof
Advisor	Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Michael Meier
Principal	Chur Tourism

When a guest visits a destination, he spends money for many different objects like accommodation, voyage or purchases. On this account, tourism is seen as an interdisciplinary branch with impact on several tourism related sectors. As Chur is the capital of the tourism canton of Grisons, the detection of this effect is of many companies' interest. The thesis consists of three main parts. In the first section, an outline about general terms and different methods to evaluate tourism impact is given. Out of these findings, the applied method results. The second part deals with the methodology and explains the chosen model. Furthermore, the processes of the data collection, the evaluation of the questionnaires as well as the estimation of the missing values are illustrated. The third section of the paper presents the calculated steps, figures and results. Derived from this, the importance for Chur and the surveyed sectors are discussed and compared to the results of recent studies of Switzerland.

The Role of Marketing in Soccer Events: Shifting New Customers from other Events to Soccer Matches

Graduate	Patric Collet
Advisor	Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Roger Müller
Principal	Swiss Football League, Muri (Bern)

The disposable free time increased over the last years and the labour market is supporting this trend by flexible and modern working time conditions. Therefore a lot of new leisure time products and offers have flooded the market over the last few years and the single customer is offered a great choice of various service products. The thesis therefore aims to display motives, expectations, and wishes of regular- and seldom soccer game visitors and tries to identify reasons why people frequent the soccer stadium on a regular basis and respectively what prevents others from doing so. An online questionnaire with more than 1'300 respondents served as data base for the result evaluation. Further, interviews with the marketing heads of the Axpo Super League clubs served as source for the analysis of their professionalism regarding marketing, their recently implemented marketing actions, and their satisfaction concerning the collaboration within the Swiss Football League. The questionnaire data as well as the interview results were then taken as foundation for improvement suggestions.

Community project to support the romanian top cross-country athletes

Graduate	Christian Gressbach
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn / Monika Lendi
Co-Advisor	Adriano Iseppi
Principal	Swiss Ski (cross-country sector), Davos Platz

The project «Olimpia 2010» is based on an idea of Fadri Cazin who likes to support the cross-country athlete Dario Cologna after his first sportive successes. At the end of the year 2007, Fadri Cazin established a collaboration between the most successful Romanian Swiss Ski cross-country athletes, Cologna, Livers as well as Perl and the Romanian culture and language institution Lia Rumantscha. The goal of the community project is an optimal support of the athletes, so they will have a chance to win a medal at the Olympic Winter Games 2010 in Vancouver. With the theoretical background of minority principles and the development of the cross-country sport, middle and long term possibilities for the project are presented. Most of the potentials refer to communication and sponsoring issues. On one hand it would be perfect for the athletes to find a regional sponsor with the help of the project respectively the Lia Rumantscha. On the other hand Lia Rumantscha likes to enhance its publicity due to the project respectively top results of the athletes. However, the most important goal of the project is to support the athletes in the personality development namely the individual responsibility and the career planning.

Corporate Social Responsibility – A possible framework for IIHF World Championship 2009 in Switzerland

Graduate	Nina Meier
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Peter Lüthi
Principal	Swiss Ice Hockey Association, Zurich (Organizing Committee 2009 IIHF World Championship AG, Zug)

Corporate Social Responsibility is an important buzzword these days. Multinational companies as well as smaller companies are actively engaging themselves regarding environmental concerns and social issues. It appears that events often lack the possibility to be organized in a thoughtful manner concerning the environment and society. The aim of this work is to give suggestions on how the World Championship can be conducted in a way that reduces negative effects on the environment, and enhances positive impact on society. The thesis is structured in three main parts. The first section gives an overview of existing literature on Corporate Social Responsibility and related notions. In the second part, existing approaches of companies that are currently engaging in Corporate Social Responsibility are examined and compared to each other. Moreover, opinions from experts are also integrated to give some additional insights. The last section consists of recommendations given to the Organizing Committee regarding potential measures in the area of environmental and social issues.

The role of Hapimag in the Holiday Rental Sector – Evidence form three Destinations

Graduate	Linda Mettler
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Maria Blischke
Principal	Hapimag, Baar

This thesis claims that «Enterprising measures have a small effect on the reduction of the problematic of cold beds". In order to either prove or disprove my thesis, I looked at Hapimag's approach to reduce cold beds. Hapimag, whose portfolio is spread over Europe, USA and North Africa, is number one in the time share market of Switzerland. Besides the research about the reduction of cold beds, three other sub questions were addressed. These questions cover the following topics: The image, the perception and the economical impact of Hapimag in the selected locations. To get an overview of the whole industry, I carried out research in Flims, Interlaken and Bad Gastein (A). All three destinations are with respect to their structure, positioning and relationship to second homes very unique. The paper is divided into two parts: the theoretical part implements the used models and the second part presents the results and analysis of the quantitative and qualitative interviews carried out in the three destinations.

Opernhaus Zurich: How to address and integrate Children and Adolescents as Audience - Analysis

Graduate	Rebecca Mürger
Advisor	Dr. Christa Uehlinger
Co-Advisor	Matthias von Bauszern
Principal	Opernhaus, Zürich

As commonly known, most adults do not like opera if they never had contact with this art form when they were a child. The Opera House (Zürich Opernhaus) realized this and established a program mainly for children, later on they added events for adolescents. However, the number of young visitors has decreased. It would be desirable to enlarge the program in order to attract a larger young audience. Consequently, the aim of this work is to give suggestions of how to communicate to the target group and in what way the offers could be adapted with a view to please and motivate the youngsters. The thesis is structured in four sections: The first one focuses on existing literature on marketing to children and adolescents. It outlines aspects of experience creation and other important issues in the leisure industry. In a second step, the Opera House and its offers are analyzed and compared with those of other institutions. The core part of the thesis presents the findings from a survey completed by customers of the Opera House. It gives crucial insights in opinions and preferences of the target group. From the three previous parts recommendations in terms of structure, strategy, offers and marketing are formulated.

New ways of sponsoring acquisition and communication in event management. The case of ROARING HOOVES festival

Graduate	Myriam Schrade
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Prof. Dr. Bernhard Wulff
Principal	Roaring Hooves, Freiburg

ROARING HOOVES is one of the biggest music festivals in central Asia. It takes place once a year in June in the Mongolian desert. Musicians from all over the world are playing within two weeks with Mongolians together. All concerts are held at exceptional places in the nature. As most of the visitors are nomads and only few international tourists attend festival, there is no possibility of selling tickets. Thus, ROARING HOOVES faces financial difficulties. This paper will find new ways of sponsoring acquisition and communication in event management. The thesis is structured in two parts. The first chapter gives profound knowledge about the theoretical part of the thesis. It helps to understand the event industry and the characteristics of sponsoring. In the second part, a communication concept for the festival is developed in order to make ROARING HOOVES well known and to create a positive image. Furthermore, three options for the event are outlined in order to get money for the festival. Thus, a sponsoring concept is implemented and possible side events are outlined. In the end a list of potential foundations is provided.

A concept for the organization of the Worldcup Lenzerheide: Arranging substitute FIS races at short notice

Graduate	Sebastian Suter
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Silvano Beltrametti
Principal	Weltcup Lenzerheide

If a International Ski Federation (FIS) World Cup race can not take place at the planned venue, the FIS looks for substitute venues which have the capability to organize FIS World Cup races at short notice. The selected venue is asked to organize a substitute event within a time period of 8 to 10 days. Weltcup Lenzerheide, which successfully carried out the FIS World Cup Finals in 2005 and 2007, considers itself as potential organizer of substitute FIS World Cup races. The objective of this bachelor thesis is to develop a strategic concept for the organization of substitute FIS World Cup races in Lenzerheide. The theoretical background about events and event management and introduction of the club, Weltcup Lenzerheide, provided the foundation of this paper. As a next step, information concerning substitute FIS World Cup races at short notice is collected in order to evaluate the critical success factors. Building on these critical success factors, the last chapter of the paper focuses on developing a strategic concept, which enables Weltcup Lenzerheide to organize races at short notice. The core of this strategic concept is an event planning process especially designed for the organization of events at short notice and a detailed work breakdown structure, which describes the main activities in a structure way.

A Comparative Study of Destination Development Approaches – Benchmarking of the Destination Process St. Moritz – Engadin.

Graduate	Fabian Weidmann
Advisor	Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Hugo Wetzel
Principal	Tourism Board St.Moritz

Currently alpine tourism experiences an evident structural change. Decreasing demand, changing customer needs and increasing competition lead to an ongoing tourism reorganisation within the alpine region. The main aim is to consolidate resources by the development of strong and competitive destinations. Nowadays, many regions are in the process of merging the numerous local tourism organisations into one coherent destination management organisation. This thesis consists of three main sections. As an introduction, the theoretical approaches regarding destination development and destination management are presented. In a second part, the paper outlines the processes of destination building on the basis of 10 selected case studies within 5 tourism regions in Switzerland, Austria and Italy. Thereby the single destinations are compared in relation to their performance and the processes of destination building. The third section focuses on the detailed analysis of the DMO Engadin – St.Moritz, followed by a benchmarking with the 10 evaluated case studies. The conclusion then points out the major deviations between the theory of destination development and the analysed case studies.

Mobility and Transportation in the Context of Destination Management – The Case of St. Moritz and Surrounding

Graduate	Daniel Baumgartner
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Dr. Hanspeter Danuser
Principal	Tourism Board St. Moritz

Tourism and traffic strongly depend on each other. On the one hand tourism creates traffic and on the other hand, there would be no tourism without traffic. This thesis aims to analyse the current traffic situation in the destination Engadin St. Moritz and give recommendations. In the first part, the different transport modes were analysed according to their specific features based on existing literature. Secondly, these findings were combined with the current figures of the different transport modes. This helps distinguishing the most important ones for St. Moritz. The analysis clearly showed the huge importance of the RhB for the Oberengadin region. Mainly the special trains like the Glacier Express or the Bernina Express are very important USP's for the region. Furthermore, the newly achieved UNESCO World Cultural Heritage Status plays an important role in the future development of the touristic offers for the Engadin region. Therefore, future recommendations are given in the third part, which aims to show the importance of these high quality brands and how to use them to increase tourism revenue in the St. Moritz area.

Service and quality management improvements based on the Q2 – The case of the Parkhotel Beau Site

Graduate	Robin Brügger
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Franz Schwegler
Principal	Parkhotel Beau Site, Zermatt

Driven by changing quality perception of hotel guests and the highly competitive environment of the hotel industry, Swiss hotels are forced to strengthen their service and quality management. The overall goal of this thesis is to provide service and quality management improvements based on the Q2 for the Parkhotel Beau Site. The thesis is divided into four parts. The first section, the theoretical basis, concludes with a theoretical claim which states theoretical requirements for a successful service and quality management in a hotel such as the Beau Site. The second section, the benchmark analysis and best practice, concludes with a benchmark claim which states practical requirements for a successful service and quality management in a hotel such as the Beau Site. The case of the Parkhotel Beau Site, as the third section, is an analysis with the aim, firstly of giving an overview of the hotel and working environment and secondly, discover potential service and quality improvement fields of the Beau Site. By using the relevant information and models of the three previous parts, the fourth section, recommendation and measures, delivers a concrete strategy in how the Beau Site can improve its service and quality management.

Internal Communication Villa Sassa – A Strategic Concept

Graduate	Blu Cretti
Advisor	Dr. Christa Uehlinger
Co-Advisor	Silvana Redemagni
Principal	Villa Sassa Hotel & Residence, Lugano

The Villa Sassa is a hotel and residence located on the hillside of Lugano. In order to keep providing a high quality service, the management of the Villa Sassa decided to enhance the internal communication through a strategic concept. This thesis develops a strategic concept for the internal communication. Until now there is no concept so it must be developed from the very beginning. The first part includes theories suggesting what the pitfalls may be for a hotel when implementing a strategy for internal communication. Once an appropriate theoretical background was established an analysis of the current status-quo of the hotel was completed. This analysis was based on the results of questionnaires and interviews with the management and their employees. The gathered data is evaluated and afterwards the main findings are highlighted. These findings are used to understand where the interfaces and problems are. Knowing the problems highlights the understanding where the leverage must be applied. In the second part the communication targets are set, the core messages are defined, a frame for the internal communication is set up and adjustments are made where necessary. The end of the thesis contains a timetable, the design for a successful implementation of the strategic communication concept and as a last step a suggestion for a tool to monitor the effectiveness of the proposed concept.

Development of a concept for the strategic business unit «Families» of Engadin Scuol

Graduate	Ursula Jaag
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Urs Wohler
Principal	Engadin Scuol Tourismus AG, Scuol

In line with the tourism restructuring process of the canton Grisons the Lower Engadin is currently looking for new promising target segments and for a new position in the tourism market. This thesis examines whether and to which extent the introduction of a new business unit «Families» makes sense for the tourism organisation. First, the positioning theory is investigated. Then, the destination Engadin Scuol as well as the family tourism market are analysed. Expert interviews were conducted in order to bring to light three best practice examples of the German speaking Alps and their formulas for success. Next, the three benchmarks are compared and there further factors for success detected. Out of the findings a SWOT analysis is created. The results are then used to make proposals about how Engadin Scuol Tourism could develop a new business unit «Families» as well as which service providers should be incorporated.

Barrier Free Design in the Cable Car Industry

Graduate	André Klink
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Joe Manser
Principal	Schweizerische Fachstelle für behindertengerechtes Bauen

The initial situation of the study was that continuous railways with space for maximum 8 persons per cabin are rarely built for wheel chair users and persons with any kind of walking disability. The objectives of the paper were to give a deep insight about the usage of terms and discussed various results of studies on disability and society. This was made through secondary research in form of books, publications, internet, databases, scientific articles and journals. Furthermore it analysed and evaluated the present situation in the cable car industry with focus on continuous railways concerning this topic in Switzerland. For that, expert interviews were undertaken and a survey was committed to get this information. During analysing it became obvious that the initial situation and thesis of the external advisor was disproved. Thus, the focus changed to the problem of old infrastructure of many cable car stations. Because investments in altering such infrastructure are high this is the real problem the Swiss cable car industry faces concerning this topic. After evaluating, the paper then defined needed infrastructure and developed a strategic design for all affected parties.

Construct of a customer-orientated online communication for the Swiss Youth Hostels

Graduate	Martin Koch
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Nicole Meier
Principal	Schweizer Jugendherbergen, Zürich

The importance of the internet as a mass medium for information and communication has increased rapidly in recent years. Especially within the tourism and hospitality sector, online marketing has become the spotlight for suppliers of tourism services. In consideration of this issue, the thesis aims at representing opportunities of improving the online marketing mix of the Swiss Youth Hostels. The thesis is divided into three sections. In order to establish a theoretical framework for the further course of the paper, an overview of all online marketing communication instruments and significant trends is provided within the first part. The second part analyses the existing online communication channels of the Swiss Youth Hostels and outlines the major weaknesses. Additionally, the customer behaviour is examined and relevant consequences for the improvement of the online communication are summarized. The online customer survey which was conducted by more than 100 customers represents the main source of information for this part. Derived from the foregoing analysis, suggestions for improvement are provided within the last section. These recommendations are divided into two subgroups according to their relevance.

New Airline Business- and Operating Models: The case of Helvetic Airways AG

Graduate	Simon Kull
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Beda Alexander Riklin
Principal	Helvetic Airways, Zurich Airport

Since the first propeller flight in 1903, many things changed in the airline industry. One thing though stays constant, the wish of humanity to travel by airplanes. Within the last century the airline industry has developed enormously, particularly in terms of business- and operating models. Different strategies such as low cost, charter or network models have experienced ups and downs and are becoming increasingly difficult to differentiate since many airlines mix them to new and indefinable models. This thesis explains the different components, namely the business model, strategy and operating model, an airline consists of. A focus is laid on the different strategies which are closely interlinked with the business- and operating models. The question nowadays is, whether a new business model and therefore also a new operating model is feasible and how it differentiates itself from the existing ones. Interviews made with airline executives of different Swiss airlines as well as with aviation experts give a deeper insight. The initiator of this research is Helvetic Airways, hence the author analyses their business- and operating model as well as their strategy in particular and finally provides recommendations for the future.

Quality Management of Cable Car Companies – A Market Analysis

Graduate	Ray Ludwig
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Prof. Heinz Scherrieb
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research (ITF), Chur

Alpine Tourism is crucial for the tourism sector of Switzerland and Austria. Cable Car Companies play the role of a lead industry in alpine destinations. Nowadays the Cable Car branch is in a consolidation phase. The increased competition and the critical financial situation combined with snow scarcity results in urgency for Cable Car Companies to operate efficiently. The management quality has become more important for Cable Cars in the last few years. The aim of the thesis is to figure out how accepted Quality Management is in the Cable Car Branch in Austria and Switzerland. The thesis consists of three parts. In the first part all the relevant theory is going to be described in order to create a basic understanding of the topic. The second part consists of quantitative research. The aim of the quantitative research is to show how many Cable Car Companies in Switzerland and Austria work with a Quality Management System. The final part of the thesis is the qualitative research. With the help of expert interviews, barriers, benefits and the actual situation of Quality Management in the Cable Car industry are analysed.

Group Tourism in Flumserberg – How can Flumserberg Tourism create new products?

Graduate	Eliane Mathier Huston
Advisors	Prof. Ulrike Kuhnhehn / Monika Lendi
Co-Advisor	Thomas Keiser
Principal	Flumserberg Tourism

The destination Flumserberg is best known for its winter sport area and the view of the Churfirsten. It is situated in Eastern Switzerland and belongs to the Holiday Region Heidiland. Flumserberg Tourism offers various single products for groups, but the handling of group queries and the assembly of individual group packages needs to be improved. The aim of this bachelor thesis is to give suggestions for the development of new group products, explain how processes could be changed and which distribution channels should be used. In order to fulfil the task, literature concerning group tourism is consulted and the current situation of the destination Flumserberg is examined. Subsequently a benchmark analysis is conducted with the goal to locate strengths and weaknesses of the destination Flumserberg. Two competitors are chosen as best practice examples and examined more in detail. Furthermore a customer survey is performed and finally, with the help of qualitative expert interviews, the targeted situation is defined. Eventually the results of the different analyses are used for establishing useful recommendations for Flumserberg Tourism on how to improve group offers as well as on how to optimize the handling of group requests.

Image transfer through events – Development of an event-portfolio strategy for St. Moritz

Graduate	Julia Schamne
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Martin Berthod
Principal	Tourism Board St. Moritz

Using images of destinations to attract visitors has become an important factor in every destination's strategy. Creating a certain image though is difficult, thus an established destination, such as St. Moritz, transfers their image through events. Assuring a positive image transfer through events requires an elaborated event portfolio strategy. This paper is divided into three sections. Firstly, existing theory concerning image transfers and portfolio strategies will be reviewed to gain a deeper insight into what has been done so far. Secondly, the example of St. Moritz is analysed whereby its current event situation is looked at. Following which, St. Moritz' event portfolio strategy is benchmarked against the German destination holiday Oberstdorf. Additionally, experts are interviewed to gather information which is used to establish a criteria catalogue for the selection of events. Based on an event model and the criteria catalogue, an event portfolio for St. Moritz according to its image and positioning is presented. The third section addresses the necessary measures and actions which are vital to realize the event portfolio and which need to be implemented to assure image transfers through events on St. Moritz.

Business Model for the «alpen-bike-park» Brambrüesch - Chur

Graduate	Corinna Schoetz
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Silvio Bundi
Principal	bundicycling, Untervaz

Mountain biking has become more and more popular over the last years, as bike sales and a growing number of bikers indicate. Thus, many destinations have created tailored products to attract and serve this new segment. Nevertheless, for the specific sub-segment of downhill and freeride bikers still very little infrastructure is provided. Out of this deficit a group of bike enthusiasts created the idea of a mountain bike park on the Brambrüesch mountain in Chur. Within this paper a suitable business model for this project is developed. In the first part of the thesis the present concept for the 'alpen-bike-park' is introduced. The following situation analysis identifies characteristics of the target customer and the present market as well as opportunities and threats for the future 'alpen-bike-park'. Thereafter a number of existing bike parks are analysed to show presently applied operating concepts and illustrate their success factors. Finally, derived from the foregoing analyses the specific business model for the 'alpen-bike-park' is developed. This comprises a detailed product suggestion, recommendations for distribution and communication as well as a partnership model illustrating competencies and responsibilities.

Consumer and Travel Behaviour of Japanese Guests in Switzerland

Graduate	Claudio F. Sutter
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Reto Rostetter
Principal	RhB Glacier Express, Chur

Japanese visitors are an important market segment for the RhB (Glacier Express) because of the high number of tourists and spending habits. A professional understanding of the Japanese consumer is therefore essential for successful business practices. This bachelor thesis mainly consists of an introductory part, of a theoretical section, and finally, of an analysing part of Japanese tourists in Switzerland. Even though, various literature about the Japanese tourists exist, only little research has been conducted on analyzing consumer and travel behaviour of Japanese travellers in Switzerland. Therefore, one objective of this research paper was to investigate the travel behaviour attitudes with focus on the traffic movement of Japanese travellers in Switzerland. To find this out, an on route visitor survey was developed and 375 questionnaires from Japanese travellers were collected. The second lead question was to compare existing findings with the empirical data derived from the survey results and see if there are any differences. In summary, this paper supports and enlarges the existing knowledge about Japanese travellers on the Glacier Express, in order to reach more customer awareness.

Management and Evaluation of a Golf Event

Graduate	Alexander Wäsch
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Eva Christoffel
Principal	Golf Club Alvaneu Bad

The execution of golf tournaments plays an important role in most golf clubs. Due to the fact that golf clubs are mainly SME's a professional approach to plan and execute tournaments is rarely used. The aim of this thesis is to develop a written paper which describes how to manage and evaluate a golf event. The paper is therefore divided into two parts. The first part is a theoretical approach on events in general. It consists of some definitions and analysis but mainly concentrates on the creation of event concepts, planning marketing activities, and sponsoring. The second part is a practical outline of a golf tournament which bases on the theory from the first part. It is arranged in a form which allows using the statements and explanations on any golf course. The paper includes many checklists and tables showing the process of organising golf events. A focus on the creation of sponsoring concepts and packages will help to attract new sponsors. In addition does the appendix include practice examples based on the requirements of the Golf Club in Alvaneu Bad

The Future of the 5* hotels in Switzerland – Lifestyle or Luxury

Graduate	Michael Zoller
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn / Monika Lendi
Co-Advisor	Michael Böhler
Principal	Arosa Kulm Hotel & Alpin Spa

Luxury hotels have been back in the spotlight over the last couple of years. It is a result of a prospering economy which leads to a continuously rising amount of affluent people all around the world. Hence a stronger demand for luxury accommodations can be expected. Nevertheless premium hotels are confronted with a crucial question, namely if their guests will set a focus more on luxury or more on lifestyle issues in the future. The paper is made up of two principal parts. In the first section a theoretical review helps to install a basic framework which reveals major findings for the further proceeding. The second section consists of three different components. Firstly an analysis of the present situation of the 5* hotel industry within Switzerland is conducted. Secondly a benchmark analysis with predefined parameters aims to find out the best practice hotel in the 5* hotel sector. Finally the evaluation of executed interviews with different experts from the tourism and hospitality industry takes place. The end of the thesis contains an outlook for the 5* hotel market as well as some recommendations for the Arosa Kulm Hotel & Alpin Spa.

Extension of the Pilatus Indoor climbing hall – Factors influencing the growth strategy of a visitor attraction

Graduate	Sarah Zürcher
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Andrea Lerch
Principal	VerticalLogics AG, Root

Within today's globalised markets organisational growth is often equated with success. But the different possibilities for an organisation to grow and consequential impacts vary significantly. Depending on the industry, influencing variables may differ as well. The specific characteristics of a visitor attraction imply a thorough evaluation of possible effects if sustainable growth is aspired. The aim of this paper is to identify potential growth strategies and analyse their applicability to a current case within the leisure industry: The extension of the PILATUS INDOOR climbing hall. The first part of the paper elaborates a common understanding of important and relevant concepts. Moreover, different growth strategies are introduced and their particularities in context with the leisure industry are discussed. Customer satisfaction especially in regard to capacity utilisation is determined as key factor for the success of the future project. The second part illustrates the empirical approach including primary and secondary data analysis. Finally, the results are discussed and conclusions regarding the case of PILATUS INDOOR are drawn.

The Impact of the TGV (Paris - Chur) link on Grison's tourism industry

Graduate	Dimitri Berli
Advisor	Rashid Zlaoui
Co-Advisor	Dr. Marcel Kamm
Principal	Schweizerische Bundesbahnen SBB

During the winter season of 2007/2008 every Saturday a direct TGV (Train Grande Vitesse, translated; 'train with great velocity') from Paris arrived in Landquart and Chur. In the beginning of the thesis background information about the link between Paris and Chur is provided and also the results of the project phase during last winter. Afterwards the Paris – Chur link is compared with different high-speed connections between city centres and winter sport destinations with a performance gap analysis. The next step in the thesis is the analysis of Grisons's tourism industry with focus on the link and French guests in general. It includes potential impacts of the connection on Grisons destinations. At the end of the analysis part the French tourism market and the peculiarities of the French guest are discussed. Based on the findings from the impact analysis of the TGV, the potential of the French market in general and the knowledge about the French market, a communication concept and recommendations to partners of the connection, TGV Lyria and Grisons tourism industry, are suggested.

Audiovisual Information Systems in Tourism Organizations

Graduate	Martin Bosshart
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Erik Thurnherr
Principal	Texetera GmbH, Berne

Information and communication technologies (ICT) are subject to high expectations. In tourism, where information is a crucial success factor, technological applications provide tremendous opportunities regarding the guidance of visitors. In addition, audiovisual devices have the potential to create unforgettable experiences. The current debate in the field of ICT in tourism centers on the use of mobile technologies in tourism. Thereby, the dynamic development in the field of mobile technology makes it very difficult for DMOs to find a solution that suits the actual situation of the destination. The aim of the paper is to develop a concept for an audiovisual information- and guiding system for the international tourist destination Lake Constance. The paper is divided into three main parts: In the first part, the possibilities of audiovisual guiding and a number of currently used guiding devices are introduced. The second part deals with the context of the destination Lake Constance in order to determine the applicability of different solutions. And finally, the third part describes a possible scenario and provides an action plan for the implementation of a destination-wide audiovisual system.

MICE in Alpine Destinations – A benchmarking analysis with positioning recommendations for the Arosa Kulm Hotel

Graduate	Simone Brändle
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Michael Böhler
Principal	Arosa Kulm Hotel & Alpin Spa

The MICE sector (Meetings, Incentives, Events, and Congresses) is a crucial part in the tourism industry. Due to the fact that the demand for having meetings is not dependant on the economical downturns, it is a growing business. Furthermore, communication and the exchange of information are crucial in any time and in any branch. According to the number of participants who attend a meeting, incentive, event or a congress, the question where and how those visitors might be accommodated is important. However, many hotels which completely focus on this market and provide meeting and congress rooms with the needed equipment already exist. But it requires more than just providing accommodation facilities and meeting rooms. Especially for a hotel which attracts different target groups and would like to launch MICE as their secondary business. Therefore, I am going to analyse what is already known about the requirement of such guests. Moreover, the practical part is about comparing the offers and services of hotels that are established in this market. Furthermore, I am going to write about the needs of distribution partners and customers to provide a holistic view to position and to give recommendation to the Hotel Kulm.

Value generation and touristic impacts of events – The case Europeada 2008

Graduate	Irina Kaufmann
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Christian Durisch
Principal	Europeada 2008, Surselva

In the last few years the number of events has been growing steadily and today events are used as effective communication tools to promote a product or to promote a destination. But, what kind of economic effects do such events have on their social, economical, technological political and ecological environments? The case of the Europeada 2008 helps to analyse value generation and tourist impacts on a region. In the theoretical part of this assignment, methods of evaluating the success of an event are briefly explained including benchmarking; a common method of comparing one company and its processes with others. The practical part includes an analysis and evaluation of the Europeada 2008. Moreover, interviews with members of the organization team and people from political and economic background have been conducted. Methods, like media observation and a survey by the local population have also been done. Benchmarking has helped to figure out which measurements are important to implement to evaluate value generation of an event. At the end there are recommendations on how Europeada could be improved for the future to sustain viable growth.

Culture as a Tourism Trend in Switzerland

Graduate Maren Krumbain
Advisor Dr. Peter Tromm
Co-Advisor Prof. Gregory Root
Principal Institute for Tourism and Leisure Research (ITF), Chur

A new wave of changing trends is approaching the coasts of tourism markets. Tourists' preferences are evolving and this is reflected, among other things, in stronger desires for personalisation and individualisation, deeper consciousness about one's health, wellness and self-development, larger awareness of the environment and nature, and a greater interest in education and culture. As a result, a new old type of tourism is emerging which combines many of these trends: Spiritual Tourism. The core aim of this thesis is to explore the potential development of Cultural and Spiritual Tourism in Switzerland. The thesis starts by analysing the tourism industry as a whole and the new trends influencing it before turning to examine in closer detail the concept of Cultural Tourism and its different offers. This contribution then turns to scrutinize the notion, the motivations and the different types of Spiritual Tourism. The following chapter deals with tourism, in general, and Cultural Tourism, in particular, in Switzerland. The methodology of the main empirical research is then presented before finally turning to discuss and analyse the main findings on the current state and potential of Cultural and Spiritual Tourism in Switzerland.

Crisis Communication in Large-Scale Sports Events – A Concept for the FIS Alpine World Ski Championships 2013 in St. Moritz

Graduate Madlaina Schaad
Advisor Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor Martin Berthod
Principal Alpine Sport Events St. Moritz/Engadin, St. Moritz
Kurverein St. Moritz, St. Moritz

The real competence of large-scale sports event organisers is not evident when the event is successful, but only when an unexpected crisis occurs. The collapse of a grandstand, a total power breakdown, or a fatal sporting accident are just a few scenarios in which crisis ensues. The importance of communication in such situations cannot be overvalued. This bachelor thesis aims to find out how large-scale sports events can best prepare to guarantee crisis communication excellence. The paper is made up of three main parts. The first section gives a theoretical overview on crisis management and crisis communication. In the second part, the crisis communication approach of four large-scale sports events is benchmarked and the best practices and success factors are derived. In the final section, a crisis communication concept for the «FIS Alpine World Ski Championships 2013 St. Moritz» is developed, by implementing the basis of theoretical and practical insights.

Perceptions of Destination Image – The Case of Basel

Graduate	Nora von Däniken
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Raphael Wyniger
Principal	Basel Tourismus

The growth in the tourism industry in the last decades has resulted in fiercer global competition among destinations. Possessing a prominent destination image and a distinctive brand are important competitive factors for a destination. Moreover, destination image influences both the decision-making process of potential tourists and the satisfaction level of their stay. However, the self-image of a destination created by branding and positioning may not always meet the image perceived by tourists. The paper deals with the difference in positioning obtained from the supply side and the perception on the demand side. Three main parts make up this thesis. In the first section, the literature review forms the basis of the research study. The second part consists of practical information gained through surveys on the perception of Basel's image. A comparison is drawn between the interior view of Basel, given by Basel Tourism, and the exterior view of respondents. Regarding the exterior view, the results also include differences in image perceived by respondents questioned outside of Basel and those questioned within Basel. In the last part, suitable possibilities of balancing the interior and exterior views are put forward.

E-Recruiting: The case of Swiss International Air Lines

Graduate	Yves Blösche
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Eva Pugliese
Principal	Swiss International Air Lines Ltd., Basel

E-Recruiting is a method for companies to staff job vacancies by using modern information technology. This paper investigates the implementation of an electronic recruiting system for Swiss International Air Lines, one of the leading European airline carriers. The first part of the bachelor thesis identifies the different processes of human resource management by providing an integrated HRM model. The HRM sub-process recruiting is further defined and divided into traditional and modern recruiting methods. Short descriptions of innovative E-Recruiting instruments complete the first part of the bachelor thesis. A case study elaborates the current and the target recruiting processes at Swiss International Air Lines. The comparison of the processes contributes findings to optimize the recruiting process for better usability. Afterwards 7 external E-Recruiting system suppliers are compared. The last part of the thesis covers an implementation plan which defines the objectives, the target groups, the project team, the strategy and the time frame of the project implementation.

Employee Retention – How to keep Key Players within the Company

Graduate	Daniela Hauser
Advisor	Theo Wyssen
Co-Advisor	Karin Wertli
Principal	Swiss International Airlines Ltd., Zurich-Airport

The retrogressive birth-rates, the increased life expectancy as well as the perceived lack of talents on the labor market will lead to a rethinking of the human resources development programs. The consequences of these changes are that companies have to adapt their retention incentives according to the requirements of their employees in order to keep them within the company. Intrinsic motivational factors as well as monetary incentives need to be taken into account to stay competitive. Moreover, a stagnating unemployment rate challenges companies to attract potential applicants on the market. A strong brand and a positive employer image are therefore indispensable. The thesis aims to find out how Swiss International Air Lines can find and retain their talents. The paper is based on three main parts: The literature review and the analysis of Swiss International Airlines provide a basis for the empiric part, which includes the study of the employee survey, 21 expert-interviews and a benchmark, where four airlines are compared in order to find out best practice in the field of employee retention. The findings are discussed in the last part, where appropriate recommendations for Swiss International Airlines are made.

Quality Management for Destinations – The Case of Grisons

Graduate	Daniela Krienbühl
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Eugen Arpagaus
Principal	Office for Economic Development and Tourism in Grisons (AWT Graubünden)

This bachelor thesis is focusing on the Grisons tourism industry, more precisely on the quality offensive, a flanking measure of the ongoing restructuring process. Because of decreasing turnovers in the Grisons tourism industry, the Office for Economic Development and Tourism (AWT) has recognized there is a need for action. After having realized this restructuring process, the AWT is now targeting further innovation. Since the tourism product in the Grisons is limited and prices throughout Switzerland are on a high level, Swiss alpine destinations have to stand out in their quality to remain competitive in the global tourism market. Service quality has enormously gained in importance within the last years and different destinations and regions have already implemented a comprehensive Quality Management System (QMS). The aim of this thesis is to develop a strategic approach for the implementation of a practical QMS which targets to improve service quality in the Grisons, a strategy which is also supported by the AWT in its development efforts. Based on a profound literature review, expert interviews, and case studies this thesis proposes an appropriate QMS, an adequate organizational structure, and the implementation strategy.

The Employee – The Key to Success in the Restaurant Sector

Graduate	Tugba Yilgoer
Advisor	Theo Wyssen
Co-Advisor	Simone Strässle
Principal	Kramer Gastronomie, Zurich

It is claimed that Zurich belongs to one of the world's top ten trend destinations in the gastronomy industry. Next to bearing a cultural factor, Zurich's restaurant sector plays an important role as an employer. This bachelor thesis tries to identify the most valuable profession within the restaurant industry and display the benefits of encouraging the employees holding this occupation so that they can actively contribute to the company's success. In the first part of the thesis the literature review will be presented, where the topic will be covered from a human resources point of view concerning finding, hiring, and retaining exceptional employees. After the literature review, the concentration will be laid on every-day-business, so that the conducted benchmarking with various restaurants will show whether theory is being applied in reality or not. Based on this premise beneficial recommendations will be given. The analysis will point out the importance of the employees in the restaurant industry with a human resources-approach. Furthermore the industry and especially the external principal, in light of the expert interviews, will be given recommendations on how the employees can be retained and turned into star performers.

Compile a new offer pallet for a car hire company in a tourism region

Graduate	Benjamin Ruh
Advisor	Prof. Urs Kappeler
Co-Advisor	Dr. Markus Schuckert
Principal	Claus Rechts- und Unternehmensberatung, Chur

The aim of the thesis is to compile a new offer pallet for a car rental agency in a tourism region. With the data of AVIS Switzerland, the car rental market is examined in general. A specific analysis of the AVIS location in Chur reveals the size of the incoming tourism segment. The origin of customers is shown and at what locations the demand for rental cars is high. A comparison of the number of rental transactions within the tourism segment between AVIS locations highlights the different circumstances which influences the tourism segment. The outcome of the analysis is the basis for measures to enhance revenue generated within the tourism segment. Existing theory, empirical data, expert interviews and personal experiences influence the measures and assure their practicability. Because of the interdisciplinary approach of the thesis, the measures are evaluated on the basis of entrepreneurial theory. The conclusion clearly discusses the limitation of compiling a new offer pallet, but also explains other solutions to enhance the revenue generated in the tourism segment of tourism regions.

Telekommunikation/Elektrotechnik

Studienleitung

Prof. Bruno Wenk

Digitale Farbbestimmung zur Herstellung von Zahnersatz

Diplomanden	Klaus Bertsch, Mirko Demarmels, Ueli Pircher
Referent	Martin Studer
Korreferent	Gottfried Rohner
Auftraggeber	Ivoclar Vivadent AG, Schaan

Zur Herstellung von passendem Zahnersatz ist es notwendig, die Farbsituation der Zähne genauestens bestimmen zu können. Dabei wird die Farbe mit Hilfe von Farbschlüsseln bestimmt. Das Ergebnis der Farbbestimmung ist primär von den Fähigkeiten und der Erfahrung des Farbnehmers abhängig und stellt somit eine nicht zufriedenstellende Lösung dar.

Aufgabe dieser Diplomarbeit war es, eine Lösung zu suchen, um diese Situation zu verbessern. Es wurde erarbeitet, wie aus einem vom Zahnarzt erstellten Digitalbild die Farbe des aufgenommenen Zahnes optimal bestimmt werden kann. Diese Bestimmung ist auf einen Keramikbrennofen mit inkludiertem Display portierbar, damit der Zahntechniker das Bild der Zähne und die Farbinformation direkt vor Ort hat.

Diese Umsetzung zeigt zwei Vorteile. Einerseits hat der Zahntechniker alle nötigen Informationen an seinem Arbeitsplatz, was eine deutliche Arbeitserleichterung darstellt. Andererseits bringt diese Lösung dem Patienten einen Vorteil, da sich dieser den Weg zum Zahntechniker ersparen kann.

Intelligente Steuerung für die Pelletsproduktion

Diplomanden	Christian Bigger, Thomas Freitag, Reinhard Hassler
Referent	Prof. Reto Bonderer
Korreferent	Urban Battaglia
Auftraggeber	grischapellets gmbh, Thusis

Die Firma grischapellets gmbh hat in Thusis vor Kurzem eine Holzpelletsfabrik erstellt. Die Holzpellets werden aus Holzschnitzeln hergestellt, die in mehr oder weniger feuchtem Zustand angeliefert werden. Da sich feuchtes Holz bekanntlich nicht zum Heizen eignet, müssen die Holzschnitzel vor der Weiterverarbeitung getrocknet werden.

Bei der Holz Trocknungsanlage handelt es sich um ein innovatives System, das hauptsächlich mit Sonnenenergie betrieben wird. Das Ziel der Diplomarbeit bestand darin, eine Steuerung für die Trocknungsanlage zu entwickeln und in Betrieb zu nehmen.

Kombination Beschneiungsanlage und Wasserkraft

Diplomanden	Salah Boukhaoua, Michael Eisel
Referent	Prof. Dr. Bruno Bachmann
Korreferent	Dr. Christian Sturzenegger
Auftraggeber	Rätia Energie, Poschiavo und Bergbahnen Disentis AG, Disentis

Zwecks Gewährleistung einer sicheren und längeren Skisaison mit optimalen Erträgen werden heute in den Alpen bei allen namhaften Bahnen Beschneiungsanlagen erstellt, bzw. wo schon vorhanden, ausgebaut. Wesentliche Elemente für den Betrieb der Schneeschanzen ist die Präsenz genügender Wassermengen und Druckleitungen für deren Verteilung. Zu diesem Zweck werden Speicherseen und Pumpenhäuser erstellt. Diese sollen während der Zeit, in welcher das Wasser nicht für die Beschneigung gebraucht wird, zur Nutzung eines Wasserkraftwerks dienen. Ziel dieser Bachelorarbeit war es, die Faktoren für eine Kombination von Beschneiungsanlage und Wasserkraft zu beleuchten und für die Situation in der Tourismusregion Disentis ein Konzept für eine Neu-Dimensionierung einer kombinierten Anlage zu erstellen. Des Weiteren wurde abgeschätzt, welches theoretische Potential an zusätzlicher Energiegewinnung für die Schweiz durch solche Kombinationen möglich wäre.

FPGA / Verilog Lehrgang

Diplomanden	Pirmin Büeler, Rico Zanchetti
Referent	Prof. Jean-Marie Zogg
Korreferent	Prof. Bruno Wenk
Auftraggeber	Institut für Informations- und Kommunikationstechnologien, HTW Chur

Field Programmable Gate Arrays oder kurz FPGA sind programmierbare elektronische Bausteine und gehören in der Halbleiterbranche zu dem Segment, das momentan das grösste Wachstum aufweist.

Im Rahmen der Bachelorarbeit wurde ein Lehrgang erstellt, der verschiedene Aspekte rund um den Entwurf und die Realisierung von Schaltungen mit FPGA beleuchtet. Der Lehrgang sieht Präsenzphasen und Selbststudiums-Phasen vor. Er ist für FH-Studierende und Praktiker aus der Industrie gedacht. Zu Beginn werden die Grundlagen der Digitaltechnik repetiert. Dieses Wissen ist Voraussetzung, um anschliessend eigene Schaltungen entwickeln und auf einen FPGA übertragen zu können. Es folgt eine Einführung in den Aufbau und die Funktionsweise von FPGA. Theorieabschnitte und Übungen vermitteln die nötigen Kenntnisse für den Entwurf und die Realisierung einfacher Schaltungen auf einem FPGA. Weiterer Bestandteil des Lehrgangs ist die Hardwarebeschreibungssprache Verilog HDL. Mit dieser Sprache lassen sich Schaltungen mit speziellen Entwicklungstools beschreiben.

Podcast-, Web- und IPTV-Distribution für graubuendenTV.com

Diplomanden	Rino Decurtins, Haris Kadic
Referent	Prof. Dr. Bruno Studer
Korreferent	Lukas Joos
Auftraggeber	Südostschweiz New Media AG, Chur

Die bereits bestehende Plattform von graubuendenTV.com bietet den Destinationen von Graubünden die Möglichkeit, Filme in hochwertiger Qualität im Web zu veröffentlichen. Interessenten, Touristen und Heimweh-Bündner können über diese Plattform die Filme betrachten. Damit man noch mehr Interessenten ansprechen kann, wurden während der Bachelor-Arbeit weitere Distributionswege erstellt. Video-Podcasts und YouTube sind mitunter die bekanntesten und am verbreitetsten Video-Portale der Welt. Destinationen, welche ihre Video-Beiträge auf der Plattform von graubuendenTV.com veröffentlichen, können ebenfalls die Distributionswege Video-Podcast und/oder YouTube auswählen. Diese Erweiterung ist eine Bereicherung für die bestehende Plattform, da dadurch ein noch grösseres Publikum angesprochen werden kann. Nebst den bereits genannten Implementierungen wurden erste Erfahrungen im Bereich IPTV getätigt. Da graubuendenTV.com zum Ziel hat, über IPTV ins heimische Wohnzimmer zu gelangen, sind diese Erfahrungen eine Bereicherung, von denen bei späteren Implementierungen profitiert werden kann.

Low Cost Dual Smart Battery System Manager

Diplomanden	Lars Hegland, Nico Raschle
Referent	Martin Studer
Korreferent	Prof. Jean-Marie Zogg
Auftraggeber	IMT Information Management Technology AG, Buchs SG

Fast jedes Medizingerät kann mit Netzspannung, externer DC Spannung oder mit einem internem Akku betrieben werden und verfügt über einen Taster, mit welchem das Gerät ein- und ausgeschaltet werden kann. Die Firma IMT in Buchs hat ein solches System basierend auf dem Smart Battery System (SBS) Standard für verschiedene medizinische Geräte entwickelt. Solche intelligente Batterien werden vermehrt eingesetzt, da ihre Vorteile auf der Hand liegen. Sie haben die Fähigkeit mit ihrer Umwelt zu kommunizieren und können dadurch beispielsweise den Ladestatus mitteilen. Das System ist momentan mit mehreren integrierten Schaltungen implementiert.

Inhalt dieser Bachelorarbeit war es, das komplette System auf einem einzelnen Mikrocontroller zu realisieren. Dadurch werden die Herstellungskosten sowie die Komplexität minimiert und gleichzeitig die Flexibilität des Systems erhöht. Der realisierte Mikrocontroller ist in der Lage, die Aktivitäten der bestehenden Schaltung vollständig zu übernehmen.

Literature and Search Engine Optimization

Diplomanden	Michael Heinemeyer, Daniel Streiff
Referent	Dr. Rudolf Tanner
Korreferent	Dr. Clemens Broger
Auftraggeber	F. Hoffmann-La Roche Ltd., Basel

Der Auftraggeber dieser Diplomarbeit verwendet für die Recherche innerhalb von Fachdatenbanken für die Pharmabranche eigens dafür entwickelte Suchmaschinen. Anhand einer existierenden, auf Apache Lucene basierenden Suchmaschine wurde eine ähnliche Such-Webapplikation erstellt. Die neue Suchmaschine kann verschiedene Quellen durchsuchen, sowie die in Lucene enthaltenen Features zusammen mit dem intellektuell erstellten Know-how des Auftraggebers effizient einsetzen.

Der erste Teil der Diplomarbeit befasste sich mit der Analyse der vom Auftraggeber zur Verfügung gestellten Such-Webapplikation und den Beispieldaten, bestehend aus den zu indexierenden Quellen sowie Synonym und Vokabular Daten.

Im zweiten Teil der Arbeit wurden die Anforderungen erfasst und das Design ausgearbeitet. Die Implementierung erfolgte beim Auftraggeber. Als Ergebnis konnte eine erweiterbare Applikation in Betrieb genommen werden, die die verfügbaren Vokabulardaten effizient zur Suche einsetzt und mit zwei Suchformularen sowohl eine einfache als auch eine präzise Suche ermöglicht.

DNS Scanner und Simulation

Diplomand	Alban Hoop
Referent	Toni Venzin
Korreferent	Viktor Galliard
Auftraggeber	Galliard Research & Engineering, Untervaz

Die Simulation von Netzwerken ist ein wichtiges Hilfsmittel bei der Fehlersuche in grossen, realen Computer-Netzen. Im virtuellen Netzwerk lassen sich verschiedene Aspekte simulieren, z.B. der Durchsatz oder der Einfluss von Änderungen in der Netz-Topologie. Aussagekräftige Ergebnisse einer Simulation beruhen dabei nicht nur auf einem guten Simulationsalgorithmus. Ebenso wichtig sind das Verständnis der zugrunde liegenden Mechanismen und der Zugriff auf qualitativ hochstehendes und relevantes Datenmaterial. Die beiden letzten Punkte bildeten den Schwerpunkt dieser Arbeit.

Ziel der Bachelorarbeit war die Erweiterung der bestehenden Virtualisierungslösung «i6-Connectivity» der Firma Galliard Research & Engineering mit einer DNS-Simulation, welche das komplette Domain Name System-Protokoll auf der Applikationsschicht in einer Datenbank virtualisiert. Dafür wurde eine DNS-Scanner-Software entwickelt, mit deren Hilfe reale DNS-Daten gesammelt wurden, welche danach offline zur Beantwortung von DNS-Abfragen durch die DNS-Simulation verwendet wurden.

Nutzung des Glasfasernetzes eines Elektrizitätswerks für Telekommunikation

Diplomanden	Patrick Hummel, Ralf Truffer
Referent	Prof. Dr. Rolf Hofstetter
Korreferent	Prof. Urs Jenni
Auftraggeber	EWD Elektrizitätswerk Davos AG, Davos

Im Rahmen dieser Bachelorarbeit galt es, für die Nutzung und den Ausbau des bereits bestehenden Glasfasernetzwerkes des Auftraggebers eine Machbarkeitsstudie durchzuführen. Das bestehende Kommunikationsnetz des EWD wird momentan ausschliesslich intern genutzt und basiert auf Layer 1. Ziel war es, aufgrund einer umfassenden Analyse eine strategische und wirtschaftliche Empfehlung an das EWD abzugeben.

Davos besitzt nebst einer florierenden Hotellerie auch zahlreiche, bedeutende Forschungsinstitute sowie Klein- und Mittelunternehmen. Anhand einer aktuellen Situations- und Marktanalyse sowie einer strukturierten Umfrage konnte das Bedürfnis der einzelnen Branchen ermittelt werden. Wie erwartet sind die realen Interessen und Wünsche sehr branchenbezogen. Dennoch lässt sich sagen, dass ein generelles Bedürfnis nach mehr Bandbreite vorhanden ist. Basierend auf den gewonnenen Informationen wurden verschiedene Geschäftsmodelle untersucht.

Optical Code Sensor 100

Diplomanden	Rudolf Jörg, Philipp Triet
Referent	Dr. Rudolf Tanner
Korreferent	Max Schlegel
Auftraggeber	CEDES AG, Landquart

Das Ziel dieser Diplomarbeit war es, ausgehend von einem bestehenden Produkt des Auftraggebers zur Realisierung von Applikationen wie beispielsweise die Erkennung von optischen Schlüsseln, ein neues funktionsfähiges Kamerasystem zu entwickeln.

Das neue System besitzt einen 3.1 Megapixel RGB-Bildsensor des Herstellers OmniVision. Dieser erfasst einerseits herkömmliche Farbbilder, andererseits ist seine spektrale Empfindlichkeit so ausgelegt, dass es ermöglicht wird, reflektierende Oberflächen im Infrarot-Bereich zu erkennen. Das Kamerasystem besitzt einen DSP von Texas Instruments. Dieser TMS320F2801 steuert den Bildsensor, kann Bilddaten empfangen und diese auch verarbeiten. Dazu wurde eine Software in der Programmiersprache C geschrieben.

Um eine Standortbestimmung der Hardware durchzuführen, wurde diese einer Qualifikation unterzogen. Dabei wurde das System auf Fremdlichtresistenz, Verträglichkeit gegenüber elektromagnetischer Strahlung (EMV), sowie Temperaturmanagement und Klimaeinflüssen geprüft.

Sichere Fernwartung und präventive Wartung von Laborgeräten

Diplomanden	Denise Peng, Daniel Lys
Referent	Prof. Bruno Wenk
Korreferent	Matthias Meierhöfer
Auftraggeber	INTEGRA Biosciences AG, Chur

Diese Bachelorarbeit umfasst zwei Teile: Fernwartung und präventive Wartung.

Im Teil Fernwartung wurden verschiedene Varianten zur sicheren Fernwartung von Laborgeräten über das Internet analysiert und die Machbarkeit der vom Auftraggeber bevorzugten Variante mit einem Funktionsmuster demonstriert.

Im Teil präventive Wartung wurden Konzepte für die Überwachung und die Überprüfung der Komponenten eines Laborgeräts entwickelt, um Fehlfunktionen frühzeitig erkennen und möglichst vermeiden zu können. Zusätzlich wurde eine Software für die grafische Auswertung der Daten evaluiert. Ein Funktionsmuster demonstriert die Möglichkeiten und Grenzen der ausgewählten Software bezüglich deren Integration in eine Webapplikation.

Regelung und Steuerung eines elektronisch kommutierten 3-Phasen-Synchronmotors

Diplomand	Martin Rupp
Referent	Prof. Max Schalcher
Korreferent	Günter Nagel
Auftraggeber	Hamilton Bonaduz AG, Bonaduz

Die Industrie stellt seit geraumer Zeit Mittel zur Verfügung, um Permanentmagnet-Synchronmotoren mit Sinuskommütierung zu betreiben. Die Sinuskommütierung erfordert hoch auflösende Winkelgeber, welche einerseits teuer sind und andererseits zusätzlichen Bauraum beanspruchen. Besonders kleine oder flache Motoren bieten meistens keine Möglichkeit, einen Winkelgeber zu befestigen. Bei solchen Motoren muss die Winkellage mit alternativen Verfahren ermittelt werden. Am Beispiel eines Maxon EC-45 flat Motors mit integrierten Hallsensoren wurde eine Sinuskommütierung realisiert. Die Kommütierung erfolgt anhand der Hallsensorinformationen. Das Funktionsmuster ist in der Lage, die Drehzahl des Motors zu regeln und den Motor zu positionieren. Die Geschwindigkeiten während der Beschleunigung folgen wahlweise dem Verlauf von Trapez- oder S-Rampen. Bei der Entwicklung wurde der Fokus auf maximale Effizienz des Systems gelegt.

Informationswissenschaft

Studienleitung

Prof. Dr. Robert Barth

Vergleich von Bachelor-Studiengängen der Informationswissenschaften

Diplomandin

Susanne Loch Wigger

Referent

Prof. Dr. Urs Naegeli

Korreferent

Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

In der vorliegenden Untersuchung wurde sowohl eine inhaltlich-qualitative wie auch eine quantitative Studie über die Studiengänge der Bibliotheks- und Informationswissenschaften von vier Hochschulen erhoben. Es handelt sich dabei um die Fachhochschulen Chur, Potsdam, Burgenland und die Hochschule der Medien Stuttgart. Als grundlegendes Raster für die Auswertung dienten die Modulgruppen der FH Chur, welchen die Inhalte der drei übrigen Modulinhalte zugeordnet wurden. Sowohl inhaltlich wie auch bezüglich der ausgewerteten Verteilung bzw. Gewichtung der ECTS-Punkte kamen dabei nebst den Gemeinsamkeiten auch gewichtige Unterschiede zu Tage, welche durchaus Rückschlüsse auf die Ausbildungsschwerpunkte der jeweiligen Institutionen zulassen.

Die ursprüngliche Absicht, dieser Untersuchung ein breiteres Angebot an ausgewählten Fachhochschulen und Universitäten aus dem angelsächsischen und deutschsprachigen Raum zugrunde zu legen, musste aufgegeben werden, da dies die Rahmenvorgaben dieser Studie bei weitem überschritten hätte. Die bereits gesammelten Unterlagen und Informationen zu den nicht berücksichtigten Hochschulen wurden jedoch in einem umfangreichen Anhang aufgenommen.

Leitfaden für elektronische Schriftgutverwaltung in Gemeinden der Schweiz

Diplomandin	Adriana Moreira Hertach
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Robert Barth

Die Arbeit besteht aus zwei Teilen. Im ersten Teil wird der Stand der Forschung im Bereich Records Management (RM) im deutschsprachigen Raum (und insbesondere in der Schweiz) anhand von Beispielen von Projekten und Entwicklungsrichtungen dargestellt. In den folgenden Kapiteln werden die Ausgangslage und Problemsituation der Aktenführung in Schweizer Gemeinden diskutiert und mit Beispielen von drei Gemeinden, die sich in verschiedenen Phasen der RM befinden, oder dieses Einführen möchten, veranschaulicht.

Der zweite Teil ist dem Leitfaden mit einer detaillierten Kapitelunterteilung gewidmet. Zuerst wird ein Überblick über die Rahmen des RM gegeben. Danach werden die gesetzlichen Vorgaben sowie die Normen und Standards, die bei RM einzuhalten sind, umrissen. Anschliessend werden verschiedene Arten, mit prozessorientierten Geschäften zu arbeiten, skizziert, gefolgt von den betrieblichen Anforderungen bei der Einführung und Implementierung von RM innerhalb einer Gemeinde. Nach einer Vision folgen vorerst Erläuterungen und Empfehlungen zur Umsetzung eines RM in einer Gemeindeverwaltung und danach eine Checkliste.

Kontextinformationen in digitaler Langzeitarchivierung. Digitales Ordnungssystem zwischen Geschäftsprozess und archivierter Information

Diplomand	Christoph Müller
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Bernard Bekavac

Dekontextualisierung ist in der digitalen Schriftgutverwaltung ein grösseres Problem als in der Papierwelt. In Papierarchiven ist der Kontext ersichtlich aus Aufstellung und Verzeichnung. Der Standort einer Datei auf der Festplatte sagt dagegen nichts aus über den Entstehungszusammenhang. Der Kontext ist nur aus der «Verzeichnung», den Metadaten ersichtlich. Die «Aufstellung» im Erzeugersystem wird dabei bis anhin nicht aufbewahrt. Im Records Management bildet das Ordnungssystem (OS) vorzugsweise die Geschäftsprozesse ab. Dieses OS könnte dann auch die Zuordnung herstellen zwischen den Unterlagen, die in einem Geschäftsvorgang erzeugt werden und dem zugrundeliegenden Geschäftsprozess. In der Geschäftsprozessmodellierung sind dabei die für das Information Life Cycle Management (ILM) nötigen Eigenschaften für die Bewertung, Aussonderung und Aufbewahrung definiert. In einer formalisierten Form vorhanden, kann die Ordnungsstruktur zwischen verschiedenen Applikationen ausgetauscht werden und das ILM lässt sich automatisieren. Die Leistung dieser Arbeit besteht darin, die Notwendigkeit eines archivierten digitalen OS aufzuzeigen und den weiteren Nutzen daraus für das automatisierte ILM auszuweisen.

Wissenschaftskommunikation in der virtuellen Welt

Second Life

Diplomand	Andreas Rickenmann
Referent	Dr. Rafael Ball
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

In Prognosen wird dreidimensionalen virtuellen Welten zurzeit oft eine grosse Zukunft vorhergesagt, da sie es ermöglichen, Informationen auf neue Weise zu präsentieren und zu vermitteln, und dies mit dem Community-Konzept des Web 2.0 verknüpfen. Second Life ist das meistbeachtete dieser Produkte und wird von über 800'000 Menschen pro Monat besucht. Es ist gleichzeitig dasjenige, das seinen Bewohnern am meisten Gestaltungsfreiheit gewährt. So gibt es ihnen keine Spielgeschichte vor, die sie nachvollziehen müssen. Diese Faktoren machen es für Anwendungen der Wissenschaftskommunikation attraktiv. Diese Arbeit untersucht theoretische Überlegungen zu dieser Nutzung der Plattform, beleuchtet ihre Stärken und Schwächen in diesem Zusammenhang und betrachtet dann konkrete Orte und Aktivitäten in Second Life, an denen wissenschaftliche Inhalte kommuniziert werden, sowohl unter Fachleuten, zu Ausbildungszwecken als auch zum allgemeinen Publikum.

Das Bibliothekspersonal in öffentlichen Bibliotheken – Eine Untersuchung zu den Ausbildungen im Bibliotheks- bereich sowie zur Personal- und Anstellungspolitik in der Deutschschweiz und der Romandie

Diplomandin
Referent
Korreferentin

Sybille Brügger
Prof. Dr. Robert Barth
Gabi Schneider

Diese Bachelor-Thesis geht vom Bibliotheksplan 2010 der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft der allgemeinen öffentlichen Bibliotheken (SAB) aus, welcher anfangs 2008 in den Richtlinien für Gemeindebibliotheken veröffentlicht wurde. Der Bibliotheksplan 2010 strebt die Professionalisierung in der schweizerischen Bibliothekslandschaft an. In diesem Zusammenhang führt diese Bachelor-Thesis eine Untersuchung über die Zusammensetzung des Bibliothekspersonals in den schweizerischen öffentlichen Bibliotheken durch. Es werden die verschiedenen Ausbildungen im Bereich der Information und Dokumentation (I+D) sowie die SAB-Ausbildungen vorgestellt. Ausserdem wird eine Bestandesaufnahme der Personal- und Anstellungspolitik in der Deutschschweiz und der Romandie vorgenommen. Dazu werden die beiden Methoden Quellenanalyse und das strukturierte Interview angewendet.

Des Weiteren wird die Umsetzung des Bibliotheksplans 2010 untersucht. Als Konklusion wird festgestellt, dass gemäss den kantonalen Bibliotheksbeauftragten bzw. den Verantwortlichen der kantonalen Bibliothekskommissionen eine Umsetzung des Bibliotheksplans 2010 in die Praxis nicht in allen Kantonen möglich ist.

Books – Books from Blogs. State-of-the-Art-Untersuchung einer neuen Buchgattung und eine Einschätzung des Potenzials durch die Deutschschweizer Buchverlagslandschaft

Diplomand
Referent
Korreferent

Clemens Ebner
Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Prof. Dr. Robert Barth

Neue Kunstwörter prägen die Diskurse im Internet und verbreiten sich rasant über dieses Medium. «Blook», ein Anglizismus aus den Wörtern «Book» und «Blog», bezeichnet Weblogs, die in Buchform herausgegeben werden. Die Beachtung dieser Buchgattung wurde vor allem durch den Book-On-Demand-Anbieter Lulu.com angetrieben, der mit dem 2005 gestarteten Blooker-Prize die besten Bücher dieser Art auszeichnet. Die Arbeit bietet einen Überblick zum aktuellen Stand dieser Buchgattung. Zunächst werden die Medien(-formate) «Buch» und «Blog» getrennt untersucht, indem die jeweiligen Definitionen, Charakteristiken und Entwicklungen erläutert werden. Darauf folgt die Zusammenführung dieser zwei Formate mit einer Auflistung der Chancen und Risiken, der Darstellung von Definitionen, der Entstehung, Typen und internationalen Wahrnehmung von «Blooks». Des Weiteren werden einige Trends bei Büchern aufgegriffen, bevor das verlegerische Konzept von «Print-On-Demand» beschrieben wird. Abschliessend folgt eine kritische Hinterfragung der Kompetenz des Verlegers. Viele Kapitel enthalten Ergebnisse aus Interviews mit Vertretern des Deutschschweizers Buchverlagswesens.

Virtuelle Museen – Grundlagen und aktuelle Trends am Beispiel des Web 2.0

Diplomandin
Referent
Korreferent

Marta Fandino
Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

In der Bemühung neues Publikum zu gewinnen und eine aktive Rolle in der heutigen Lerngesellschaft zu spielen, muss das Museum neu definiert und über den Sinn seiner Existenz wieder nachgedacht werden. Voraussetzung ist die Wandlung des Museums vom exklusiven Wissensbesitzer zum demokratischen Ort. Die Erweiterung bzw. die Repräsentation des Museums in eine virtuelle Dimension, die Nutzung von Multimedia-Technologien und besonders der Mehrwert des Web 2.0, tragen wesentlich zu diesem Paradigmenwechsel bei. Web 2.0, das im Grunde genommen eine Veränderung des Web von einem statischen zu einem dynamischen, interaktiven Medium ist, bedeutet, die Nutzer anstelle der Organisation in den Mittelpunkt zu stellen. Es setzt deshalb voraus, die Autorität mit dem Nutzer zu teilen, was für die Museen besonders schwierig ist, da sie traditionell als Wissensautorität angesehen werden. Das Museum wird aber dadurch als ein Ort der Inspiration, der Kreativität und des kollektiven Wissensaufbaus verstanden.

Archivierung von Geodaten bei swisstopo

Diplomand Christian Gutknecht
Referent Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent Prof. Dr. Urs Naegeli

Das Bundesamt für Landestopografie swisstopo produziert jährlich grosse Mengen an Geodaten (Luftbilder, Vektordaten, Höhenmodelle, Messdaten etc.). Aufgrund der Anforderungen aus dem Raummonitoring, Verpflichtungen aus dem neuen Geoinformationsgesetz sowie den steigenden Speicherkosten stellt sich die Frage, wie Geodaten für die Zukunft nachhaltig archiviert werden können. Dazu wird in einem ersten Teil ein Typisierungsraster erstellt, mit welchem die Geodaten bei swisstopo inventarisiert werden. In einem zweiten Teil, werden bestehende Best-Practice Archivierungsprojekte wie NGDA, NCGDAP, GRADE, NDAD, DIMAG beschrieben und miteinander verglichen. Im letzten Teil wird das OAIS-Referenzmodell vorgestellt und in den Zusammenhang mit Geodatenarchivierung gebracht.

Ein Konzept zum Aufbau eines elektronischen Firmenarchivs für Dokumente von abgeschlossenen Impfstoffstudien

Diplomand Mario Piscazzi
Referent Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Mit dieser Diplomarbeit ist ein Konzept erarbeitet worden, wie in einem mittelgrossen Unternehmen der pharmazeutischen Industrie elektronisch vorhandene Dokumente von Impfstoffstudien langfristig archiviert werden können. Die Dokumente der Impfstoffstudien müssen zur Qualitätskontrolle bei einer Einführung ins Ausland, bei Haftpflichtfällen oder Patentstreitigkeiten vorgezeigt und somit eine bestimmte Frist aufbewahrt werden. Dafür müssen gesetzliche Grundlagen, in welchen die Aufbewahrungsdauer und die Authentizität der Dokumente geregelt sind, berücksichtigt werden.

In einem theoretischen Teil werden nach einem kurzen Überblick über Records Management Aspekte zur Hard- und Software zusammengefasst. Das OAIS-Referenzmodell, welches sich als Standard bei der elektronischen Langzeitarchivierung durchgesetzt hat, wird vorgestellt. Einen wichtigen Teil bildet die Frage zur authentischen Archivierung.

Am Beispiel der Firma Crucell in Bern wird ein Umsetzungsvorschlag für die langfristige Archivierung von elektronischen Dokumenten von Impfstoffen präsentiert, unter Berücksichtigung der theoretischen Grundlagen.

Competitive Intelligence von Bibliotheken. Erarbeitet am Fünf-Kräfte-Modell von Michael Porter

Diplomandin	Alexandra Schneider
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferentin	Gabi Schneider

Competitive Intelligence bringt Unternehmen viele Vorteile. Bei richtiger Anwendung können wettbewerbsrelevante Informationen herausgefiltert und gewinnbringend für das eigene Unternehmen eingesetzt werden. Informationen sind für Firmen zu einer zunehmend wichtigeren Ressource geworden für den Leistungserstellungsprozess und den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit. Deshalb bedienen sich viele Unternehmen der unterschiedlichen Analysemethoden, um ihr externes Umfeld nicht aus den Augen zu verlieren. Die Arbeit setzt sich aus zwei wesentlichen Teilen zusammen. Im ersten Teil werden die Themenblöcke Competitive Intelligence und das Fünf-Kräfte-Modell von Porter erläutert und in einem zweiten Schritt auf die gesamtschweizerische Bibliothekslandschaft projiziert. Es wird die Branchenstruktur des bibliothekarischen Umfeldes allgemein aufgezeigt und die Beziehungen zwischen den fünf Triebkräften erläutert. Im zweiten Teil wird auf die empirischen Ergebnisse der schweizweiten Online-Befragung eingegangen.

Die Rolle der Herausgeber von wissenschaftlichen Zeitschriften im STM-Bereich

Diplomandin	Adriana Sikora
Referent	Dr. Rafael Ball
Korreferent	Prof. Dr. Robert Barth

Gegenstand dieser Diplomarbeit ist die Rolle der Herausgeber von STM-Zeitschriften, mit dem Ziel die Situation der Herausgeber in der Wissenschaftskommunikation näher zu beleuchten. Diese Arbeit setzt sich aus zwei Hauptteilen zusammen. Im theoretischen Teil dieser Arbeit werden STM-Zeitschriften, die Herausgeber selber, der Manuskriptfluss und die Sicht der Verlage auf deren Zusammenarbeit mit den Herausgebern näher analysiert. Im praktischen Teil der Arbeit wurden durch einen Fragebogen nähere Informationen zu den Bereichen Tätigkeiten, Motivation, Arbeit mit dem Verlag und die Einschätzung der Zukunft der Herausgeber eingeholt. Aus dieser Untersuchung konnten 30 Antworten der Herausgeber ausgewertet werden. Dabei sind auch Bereiche sichtbar geworden, in welchen die Herausgeber unzufrieden sind und die von ihnen als optimierungsfähig eingestuft wurden. Aus diesen Ergebnissen wird dann auf die zentrale Frage eingegangen, wie die Herausgeber in der Wissenschaftskommunikation positioniert sind.

Modell für das Design eines Informationsmediums zur Laufbahnplanung. Dargestellt am Re-Design der Heftreihe «Chancen in Beruf und Arbeit»

Diplomandin
Referent
Korreferent

Michelle Boetsch
Prof. Dr. Norbert Lang
Prof. Dr. Robert Barth

In dieser Arbeit wird ein Informationsmedium für die Berufsberatung einem Re-Design unterzogen. Die Ausarbeitung besteht aus drei Hauptteilen. In einem ersten Teil werden verschiedene wissenschaftliche Grundlagen zur Mediengestaltung vorgestellt. Informations- und Kommunikationstheorien werden ebenso betrachtet wie Informationspsychologie oder die grafische Gestaltung eines Mediums. Anschliessend folgt ein Teil über die Informationsvermittlung in der Berufsberatung in dem auf spezifische Anforderungen eingegangen wird. Anschliessend wird das untersuchte Medium, die Heftreihe «Chancen in Beruf und Arbeit» vorgestellt und es wird ein erstes Inhaltsmodell dargestellt und diskutiert. Der vierte Teil beschreibt die wissenschaftliche Untersuchung, die für diese Diplomarbeit durchgeführt wurde. Im Rahmen einer Benutzerbefragung wurde die Heftreihe untersucht und die daraus gewonnenen Daten werden für das Re-Design weiterverwendet. Eine Möglichkeit eines Re-Designs wird im letzten Teil diskutiert.

Entwicklung eines E-Learning Konzeptes für SPRINT – das Schweizer Portal für die Recherche im Internet

Diplomandin
Referent
Korreferent

Brigitte Burkhalter
Prof. Dr. Bernard Bekavac
Prof. Dr. Urs Naegeli

Das Schweizer Portal für die Recherche im Internet (SPRINT) bietet einem Fach- und Hochschulpublikum sowie der breiten Öffentlichkeit Informationen für die Suche im Internet. Im Rahmen der Diplomarbeit wird ein Konzept entwickelt, welches die Vermittlung der weitgehend in Textform vorliegenden Inhalte von SPRINT mittels E-Learning ermöglicht. Das Zielpublikum sind in erster Linie Studierende, die das Recherchieren im Internet lernen oder ihre Recherchekenntnisse ausbauen wollen. SPRINT wird als Selbstlernprogramm konzipiert. Das Konzept soll die modulare Entwicklung und den Ausbau von einzelnen E-Learning-Einheiten erlauben. Ziel ist es, die Inhalte in Lerneinheiten zu gliedern und Vorschläge für die Gestaltung zu entwickeln (z.B. Videos, Fallstudien, Interaktionen, Tests und Aufgaben). Dazu werden bestehende mediendidaktische Ansätze und Konzeptionen sowie Praxisbeispiele, vorwiegend aus dem Hochschulbereich, analysiert und in Bezug zu den Inhalten von SPRINT gesetzt.

Status der Competitive Intelligence Beratung in der Schweiz

Diplomandin	Raffaella Cadosch
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent	Prof. Dr. Urs Naegeli

Das Thema rund um Competitive Intelligence ist momentan sehr aktuell. Um in der Unternehmenswelt bestehen und die Position im Markt frühzeitig festigen zu können, müssen Konkurrenzanalysen durchgeführt werden. Aber nicht nur die Positionsbestimmung ist wichtig, sondern auch die Änderung der Wettbewerbsstrategie, um sich von den Konkurrenzunternehmen abgrenzen zu können. Unternehmen, die in einem bestimmten Markt bestehen wollen, müssen ihre Mitbewerber systematisch beobachten und Informationen sammeln. Nur durch diese Methode können sie sich zukünftig Wettbewerbsvorteile verschaffen. In den Vereinigten Staaten von Amerika hat meist jedes grössere Unternehmen eine Competitive Intelligence Abteilung, die die Mitbewerber beobachtet und Informationen über diese sammeln. In Europa ist dies eher noch selten. Meist greifen Unternehmen auf externe Competitive Intelligence-Berater zu, da die Dienstleistung eines Competitive Intelligence-Beraters nicht jeden Tag gebraucht wird und das Unternehmen häufig auch kein Budget für eine eigene Abteilung eingeplant hat. In der folgenden Arbeit wird der Status der Competitive Intelligence Beratung in der Schweiz evaluiert. Durch eine Umfrage sollen Beratungsunternehmen mit CI-Beratung gefunden werden. Anschliessend werden die Beratungsunternehmen anhand ihres Portfolios miteinander verglichen.

Informationswissenschaftliche Begriffe und Kernprozesse aus Sicht des Radikalen Konstruktivismus

Diplomand	René Frei
Referent	Prof. Dr. Norbert Lang
Korreferent	Dr. Rafael Ball

Die Informationswissenschaft beruht auf einer positivistisch-ontologischen Sichtweise, welche eine Realität als beschreib- und erfassbar darstellt. In dieser Arbeit werden die Grundbegriffe und exemplarischen Kernprozesse der Informationswissenschaft aus Sicht des Radikalen Konstruktivismus betrachtet, einer Erkenntnistheorie, welche besagt, dass der Mensch seine Wirklichkeit nicht passiv erfährt, sondern aktiv konstruiert. Nach einer kurzen Beschreibung der Informationswissenschaft wird zum Radikalen Konstruktivismus übergeleitet und die daraus folgenden Konsequenzen für Verständigung und Wirklichkeit erläutert. Der konventionellen Anschauung von Daten, Information, Wissen, etc. wird dann diese neue Sichtweise entgegengestellt. Darauf aufbauend werden Informationsverhalten, -pathologien und -prozesse vom radikal-konstruktivistischen Standpunkt aus dargestellt. So sollen der Informationswissenschaft ein breiteres Verständnis für ihren Gegenstandsbereich und zusätzliche Kompetenzen vermittelt werden.

Wissenschaftspreise im Fokus. Eine bibliometrische Untersuchung akademischer Karrieren

Diplomandin Madleine Gaille
Referent Dr. Rafael Ball
Korreferentin Gabi Schneider

Die Vergabe von wissenschaftlichen Preisen und Auszeichnungen verzeichnete in den letzten Jahrzehnten ein starkes Wachstum. Zugleich erlebt die Bibliometrie einen massiven Aufschwung. Die vorliegende Arbeit geht der Frage nach, inwiefern die Gutachten der preisverleihenden Fachgremien mit den Ergebnissen aus bibliometrischen Analysen korrelieren.

Zum einen wird mittels objektiver bibliometrischer Methoden im Veröffentlichungsprozess akademischer Karrieren nach Mustern des Erfolgs gesucht. Zum anderen wird eruiert, ob die informelle Wertschätzung in Form von Resonanz durch Zitierungen auf die wissenschaftlichen Beiträge ausgezeichneter Forscher im Vergleich zum weltweiten Durchschnitt aussergewöhnlich hoch ist.

Anhand von Portraits ausgewählter evaluierter wissenschaftlichen Karrieren, die sowohl Angaben zu Auszeichnungen als auch die Resultate der bibliometrischen Untersuchung beinhalten, soll schliesslich die etwaige Vorhersehbarkeit formeller Wertschätzung durch Wissenschaftspreise abgeschätzt werden.

Scopus und Web of Science – Analyse der Nutzung zweier Datenbanken

Diplomandin Regula Giger
Referent Dr. Rafael Ball
Korreferent Prof. Dr. Urs Naegeli

Für den Bereich der Literaturdatenbanken existierte ein Disziplinen übergreifender Ansatz lange Jahre nur in der Datenbank von Web of Science (Thomson Scientific). Erst seit wenigen Jahren gibt es das Wettbewerbsprodukt Scopus von Elsevier. Beide Datenbanken werden sowohl zur Literatursuche als auch für bibliometrische Analysen genutzt.

Vorliegende Arbeit untersucht durch empirische Umfragen einerseits die bevorzugte Art der Nutzung der Datenbanken durch die Wissenschaftler und andererseits die Gründe, warum die Bibliotheken Scopus oder Web of Science abonnieren.

Die Resultate und Schlussfolgerungen der Arbeit können den Bibliotheken in Zukunft als Entscheidungshilfe bei der Lizenzierung von Scopus oder WoS dienen.

Soziale Netze in Unternehmen – Skizze und Analyse einer Anwendung zur Integration von Online Social Networks in Unternehmen

Diplomand
Referent
Korreferent

Philipp Hess
Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Prof. Dr. Bernard Bekavac

Mit dem Aufkommen von Social Software in den letzten Jahren haben sich auch Online Social Networks (OSN) stark verbreitet und als erfolgreiche Anwendung etabliert.

Im gleichen Zeitraum wurde Knowledge Management (KM) populär, erbrachte aber nicht die erhofften Resultate, da der Fokus zu stark auf der Technik lag.

Da bei OSN der Mensch im Mittelpunkt steht, eignen sie sich ausgezeichnet für Networking in Unternehmen. Sie unterstützen den Aufbau von Netzwerken im Sinne der Sozialkapitaltheorie, erleichtern die Schaffung von Wissen, stärken dadurch die Innovationskraft und erfüllen damit eine Anforderung, an der KM bisher scheiterte. Aufgrund der noch jungen Technologie finden OSN in Unternehmen aber bis anhin kaum Verwendung.

Die vorliegende Arbeit führt ein in die Grundlagen von OSN, KM, Sozialkapitaltheorie und Hypertextorganisation. Den Kern der Arbeit bildet die Skizze einer Anwendung, welche OSN in Unternehmen integriert, indem sie die Hypertextorganisation sichtbar macht. Diese Anwendung wird anschliessend aus der Perspektive der dargelegten theoretischen Fundamente analysiert. Dabei wird besonderes Gewicht auf die Frage gelegt, wie die Zielgruppe zur Teilnahme motiviert werden kann.

Social Tagging und bibliothekarische Sacherschliessung

Diplomand Michael Keller
Referent Dr. Rafael Ball
Korreferent Prof. Dr. Bernard Bekavac

Die Arbeit vergleicht traditionelle Methoden der bibliothekarischen Sacherschliessung mit dem gemeinschaftlichen Indexieren von Ressourcen durch die Nutzer von Social Tagging Diensten. Es wird untersucht, wie die Möglichkeiten des Social Tagging für die Sacherschliessung durch Bibliotheken genutzt werden können.

Zunächst werden die Begriffe erklärt und die dazu gehörenden Qualitätskriterien erläutert. Danach folgt eine Gegenüberstellung der beiden Methoden.

Die Resultate einer einfachen Umfrage geben einen Überblick darüber, ob das Social Tagging in Bibliotheken des deutschsprachigen Raumes schon genutzt wird.

Es werden mögliche Szenarien dargestellt, in welcher Art das Social Tagging für die inhaltliche Erschliessung von Bibliotheksbeständen künftig genutzt werden kann.

Competitive Intelligence in der Schweiz: Studie zur Wahrnehmung, zum Bedarf und zu den Anwendungen von Competitive Intelligence in öffentlichen und privatwirtschaftlichen Institutionen der Schweiz

Diplomand Matthias Kramer
Referent Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Obwohl bereits drei Viertel der in dieser Studie befragten Unternehmen ihre Mitbewerber und den Markt beobachten, besteht in der Schweiz ein grosser Bedarf, die systematische und legale Konkurrenzbeobachtung und Marktanalyse, genannt «Competitive Intelligence» (CI), in Unternehmen einzuführen oder auszubauen. Insbesondere die Direktion und das Marketing setzen CI ein, um mithilfe der gewonnenen Informationen neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln sowie um die strategische Entscheidungsfindung abzusichern und dadurch einen Wettbewerbsvorteil zu erhalten. Zu diesem Schluss kommt die Online-Befragung, an welcher 200 privatwirtschaftliche Unternehmen und staatliche Institutionen aus der Deutschschweiz und der Romandie teilgenommen haben. Diese Erhebung wurde von zwei Studenten der Fachhochschulen «HEG Genf» und der «HTW Chur» in Zusammenarbeit durchgeführt und vom französischen CI-Software-Unternehmen «Digimind» unterstützt. Im zusätzlich gehaltenen Experteninterview meint Kurt Kobel, Präsident der «Swiss Competitive Intelligence Association SCIA», dass sich die CI-Landschaft Schweiz in den nächsten fünf bis zehn Jahren an das höhere Niveau der USA angleichen werde.

Competitive Intelligence und Social Networking Sites: Möglichkeiten und Grenzen der Informationsrecherche

Diplomandin Ursula Santschi
Referent Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent Prof. Dr. Bernard Bekavac

Um strategische Wettbewerbsvorteile zu erzielen, ist eine Analyse des Unternehmensumfeldes wichtig. Competitive Intelligence CI beschreibt die systematische Recherche, Analyse und Bewertung der Wettbewerber, des Marktes und seiner Rahmenbedingungen. Mit dem Aufkommen von Web 2.0-Anwendungen sind in den letzten Jahren viele neue Informations- und Beziehungsnetzwerke entstanden. Diese Social Networking Sites SNS erleben zurzeit ein schnelles Wachstum.

In der Arbeit wird untersucht, in welchem Masse sich Social Networking Sites als neue Ressourcenquelle im Prozess der Competitive Intelligence nutzen lassen. Dazu werden in einem einführenden theoretischen Teil der Arbeit die Begriffe Competitive Intelligence und Social Networking Sites definiert und beschrieben. Anschliessend werden im Hauptteil der Arbeit die Funktionen von ausgewählten Social Networking Sites untersucht und auf ihre Eignung als Datenquelle für CI-relevante Informationen überprüft.

Evaluation von Informationskompetenz: Lässt sich ein Informationskompetenzzuwachs messen? Eine systematische Evaluation von Messverfahren

Diplomandin Kirsten Scherer Auberson
Referent Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferentin Sonja Hierl

Informationskompetenz gewinnt zunehmend Anerkennung als wesentliche, erfolgsentscheidende Fähigkeit. Verschiedenste Organisationen benötigen daher, um effektive Fördermassnahmen zu planen, Messverfahren die den Stand der Informationskompetenz in sowohl Gruppen wie auch Einzelpersonen festhalten. Nach einer Untersuchung der verwendeten Standards der Informationskompetenz wird eine systematische Evaluation der State-Of-The-Art in dessen Messung vorgenommen. Näher untersucht werden dabei drei standardisierte Messverfahren: das «Information Skills Survey» (ISS) des Australischen CAUL, der «Standardized Assessment of Information Library Skills» (SAILS) der Kent State University in Ohio, sowie iSkills des Educational Testing Service (ETS). Es wird anschliessend untersucht, ob sich anhand dieser Verfahren nebst einfachen Punktmessungen auch eine Zuwachsmessung durchführen lässt, und was die Rahmenbedingungen dafür sind. Ein konkretes Konzept zur Zuwachsmessung wird schliesslich vorgestellt.

Klassifikationsraster zur Relevanzanalyse aktueller Themenanfragen an eine Mediendokumentationsstelle in der Schweiz

Diplomand	Stephan Becker
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent	Prof. Dr. Robert Barth
Auftraggeber	Schweizer Radio DRS, Dokumentation u. Archive, Zürich

Unklarheiten über die Gründe für die Nutzung von archivierten Audiobeiträgen und die rechercheseitigen Bedürfnisse interner Kunden an den Bereich Dokumentation und Archive (D+A) von Schweizer Radio DRS (SR DRS) führen zur Erstellung eines Klassifikationsrasters, das auf der Allgemeinen Systematik für öffentliche Bibliotheken (ASB) und dem Schlagwortkatalog D+A beruht. Durch die thematische Einteilung der erfolgten Archivanfragen kann aufgezeigt werden, welche Inhalte zurzeit relevant sind und somit Rückschlüsse auf die Nutzerbedürfnisse aus Sicht des Jetzt-Zustandes an das Archiv gezogen werden. Die aus der Relevanzanalyse gewonnenen Erkenntnisse sind eine weitere Informationsquelle für die Optimierung der Dienstleistungen der Dokumentationsstelle. Mit den Ergebnissen kann ein zusätzlicher Baustein für die zukünftige Archivpolitik geschaffen werden: sowohl hinsichtlich der internen Sofort-Nutzung mit Aktualitätsbezug, als auch im Einklang mit den nationalen und historischen Empfehlungen und Bestimmungen sowie den Ansprüchen von D+A und SR DRS.

Recommender Systeme für wissenschaftliche Bibliotheken

Diplomand	Bernard Guldemann
Referent	Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Korreferentin	Gabi Schneider

Empfehlungssysteme oder Recommender Systeme sind in E-Commerce Anwendungen weit verbreitet. Kunden benötigen, um sich in einem unüberschaubaren Angebot zu orientieren, entweder die Erfahrungen anderer Kunden, wie Rezensionen oder Bewertungen, oder aber Systeme, die das Angebot nach ihren Präferenzen filtern. Man spricht von individualisierten Angeboten.

Auch in wissenschaftlichen Bibliotheken steht der Benutzer vor einem unüberschaubaren Angebot von Medien. Die Frage stellt sich, ob sich Recommender Systeme auch für den Einsatz in wissenschaftlichen Bibliotheken eignen würden.

In dieser Arbeit wird im ersten Teil beschrieben, wie Recommender Systeme im E-Commerce entstanden sind. In einem zweiten Teil wird die Funktionsweise verschiedener Arten von Recommender Systemen erklärt. Der dritte Teil beschreibt zwei Anwendungen aus dem bibliothekarischen Umfeld. Als vierter Teil wird das Ergebnis einer Umfrage in wissenschaftlichen Bibliotheken in der Schweiz präsentiert, das den Stand der Diskussion in der Schweiz dokumentiert.

Virtuelle Unternehmen – Die Entwicklung von 1986 bis 2008

Diplomandin	Therese Müller
Referent	Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Unternehmen waren immer schon mit Strukturveränderungen und sich laufend wechselnden Rahmenbedingungen konfrontiert. Dabei hat sich als eine spezielle Kooperations- und Organisationsform die Virtuelle Unternehmung hervorgehoben.

Die vorliegende Arbeit soll die Entwicklung der Virtuellen Unternehmung anhand früherer und heutiger Literatur aufzeigen. Dazu werden Theorien und Modelle vergangener Zeit erläutert und den heutigen – vor allem technologischen – Ansätzen gegenübergestellt. Insbesondere spielen die wesentlichen Merkmale und Ausprägungen Virtueller Unternehmen eine Rolle, welche zu unterschiedlichen Vorstellungen einer Virtualisierung führen. Äussere Umwelteinflüsse tragen stets zu einer Veränderung der Virtuellen Unternehmen bei, besonders die der Informations- und Kommunikationstechnologien. Jene haben besonders in den letzten 22 Jahren einen enormen Fortschritt vollzogen und stellen heutzutage grosse Herausforderungen für die Virtuellen Unternehmen und deren Mitarbeiter dar. Die Einflüsse werden in einem Schlussteil mit ihren Stärken und Schwächen bewertet.

Einsatz von Competitive Intelligence in Schweizer Spitälern

Diplomandin	Michaela Spiess
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferentin	Sonja Hierl

Möglichst aktuelle Kenntnisse über Mitbewerber und Märkte sind bedeutende Grundlagen für strategische Managemententscheidungen. Steigende Kosten im Gesundheitswesen und damit verbundener Kostendruck fördern den Wettbewerbsgedanken in den Krankenhäusern. Um das eigene Unternehmen optimal im Spitalmarkt zu positionieren, gewinnt die Methode Competitive Intelligence an Bedeutung. Inwiefern dabei systematische Ansätze angewandt werden und wie die Spitäler ihre Informationen generieren, ist bisher in der Schweiz weitgehend unerforscht.

In einem ersten Schritt werden theoretische Grundlagen erarbeitet, bevor im zweiten Teil eine Darstellung der schweizerischen Spitallandschaft folgt. Darin wird die Struktur des Spitalmarkts nach dem Fünf-Kräfte-Modell von Porter analysiert. Im dritten Teil werden Competitive Intelligence Aktivitäten in Spitälern mit Hilfe von einundzwanzig telefonisch geführten Experteninterviews untersucht. Es wird auch der Frage nachgegangen, ob Privatkliniken mehr Wettbewerbsaktivitäten aufweisen als öffentliche Spitäler.

Recherchestrategien im Internet – Systematische Vorgehensweisen bei der Suche im Internet dargestellt anhand ausgewählter Use Cases

Diplomandin
Referent
Korreferentin

Laura Tobler
Prof. Dr. Bernard Bekavac
Sonja Hierl

Viele Internetnutzer schöpfen die Möglichkeiten der Suchmaschinen nur minimal aus. Mit einfachen Anfragen und der Betrachtung nur der ersten zurückgegebenen Suchresultate, versuchen sie die gewünschten Informationen im Internet zu finden. Use Cases sollen nun helfen, komplexere Suchanfragen zu stellen, systematische Vorgehensweisen bei einer Suche im Internet zu entwickeln und neue Wege zu entdecken. Vor allem durch ein verstärktes Anwenden unterschiedlicher Suchoptionen, exemplarisch anhand von Google, soll die Nutzergruppe erkennen, wie sie zu besseren Resultaten gelangen kann. Um die Use Cases möglichst praxisnah für die Nutzer zu gestalten, werden sowohl deren Informationsverhalten, wie auch ihre typischen Informationsbedürfnisse untersucht. Eine schematische Anleitung unterstützt die systematische Recherche mit den Use Cases. Dieses Schema kann sowohl in Lern- wie auch Lehrprozessen eingesetzt werden.

Informations- und Medienkompetenz. Ein harmonischer Zweiklang?

Diplomand
Referentin
Korreferent

Daniel Wüthrich
Sonja Hierl
Prof. Dr. Robert Barth

In der einschlägigen Literatur werden die beiden Begriffe Informations- und Medienkompetenz häufig als Synonym bzw. scheinbar willkürlich gemeinsam in einem Atemzug verwendet. Die Abgrenzung der zwei Kompetenzen sowie die Ermittlung von Gemeinsamkeiten respektive Unterschieden und der Interdependenzen stehen im Mittelpunkt der Arbeit. Dabei werden auch etwaige Ungenauigkeiten im Umgang mit den Begrifflichkeiten aufgezeigt. Anhand bestehender Modelle und Konzepten aus dem Bereich sowohl der Informations- als auch der Medienkompetenz soll ein Zwillingmodell adaptiert werden, welches Elemente beider Kompetenzen vereinigt. Es wird der Frage nachgegangen, ob sich Konzepte der Medienkompetenz auf Stufenmodelle analog zu jenen der Informationskompetenz herunter brechen lassen. Im Weiteren wird die erfolgreiche Implementierung von Konzepten zur Förderung beider Kompetenzen im Hochschulbereich (aus Sicht einer wissenschaftlichen Bibliothek) vorgestellt.

Mystery Shopping als Bewertungsmethode der Dienstleistungsqualität von wissenschaftlichen Bibliotheken – Eine Bestandesaufnahme in der Deutschschweiz

Diplomandinnen Karin Garbely, Marita Kieser
Referent Prof. Dr. Robert Barth
Korreferentin Gabi Schneider

Die Dienstleistungsqualität gilt heutzutage nicht nur in der Privatwirtschaft als wichtiger Erfolgsfaktor, sondern auch in wissenschaftlichen Bibliotheken. Deshalb ist es wichtig, die Dienstleistungsqualität immer wieder zu überprüfen. Ein mögliches Instrument dafür ist Mystery Shopping, eine objektive, kundenorientierte Bewertungsmethode. Dabei werden die angebotenen Dienstleistungen von verdeckten Testkunden auf bestimmte Kriterien hin geprüft.

Mystery Shopping wird im Rahmen dieser Diplomarbeit in wissenschaftlichen Bibliotheken der Deutschschweiz durchgeführt. Im Sinne einer Qualitätsforschung werden die angebotenen Dienstleistungen von ausgewählten wissenschaftlichen Bibliotheken bewertet. Die Ergebnisse werden miteinander verglichen und zufriedenstellende sowie verbesserungswürdige Bereiche aufgezeigt, was einer Bestandesaufnahme der Dienstleistungsqualität entspricht.

Zudem wird anhand der konkreten Umsetzung die Bewertungsmethode Mystery Shopping selber unter die Lupe genommen und kritisch beurteilt. Die Eindrücke werden festgehalten und Empfehlungen für zukünftige Mystery Shopping-Einsätze formuliert.

HTW Chur
Hochschule für Technik und Wirtschaft
Ringstrasse/Pulvermühlestrasse 57
CH-7004 Chur

Tel. +41 (0)81 286 24 24
Fax +41 (0)81 286 24 00

hochschule@fh-htwchur.ch
www.htwchur.ch