



Bachelor-Studium **Betriebsökonomie** Diplomarbeiten 2016



Inhaltsverzeichnis

3	Vorwort	20	Peter John
4	Ladina Ackermann	21	Dilan Kaya
4	Dario Ballat	21	Marco Kellenberger
5	Kerstin Batliner	22	Chasper Kindschi
5	Jana Berger	22	Tom Lardelli
6	Larissa Bider	23	Kevin Lins
6	Nadina Brazerol	23	Leandra Lo Faro
7	Yanik Brot	24	Martin Mandic
7	Nadine Brunner	24	Sandro Mani
8	Selina Caduff	25	Gianna Meier
8	Luisa Caltabellotta	25	Janine Meier
9	Elena Cammarota	26	Nadine Melcher
9	Fabio Canonica	26	Mathias Mettler
10	Mathias Caprez	27	Marcel Meyer
10	Sandra Daldini	27	Yannick Möhr
11	Eliane Dandolo	28	Christian Müller
11	Chiara Decarolis	28	Johannes Nennung
12	Luana De Gani	29	Elena Oberholzer
12	Peter Eggenberger	29	Merve Ok
13	Hariet Emini	30	Sandra Plebani
13	Corina Farrèr	30	Joël Raimann
14	Nik Fiala	31	Jonas Schär
14	Marc Fischli	31	Marina Scherrer
15	Paul Foppa	32	Pascal Schlegel
15	Riccardo Galli	32	Nicole Schwarzenbach
16	Natalie Gamper	33	Simon Tinner
16	Michèle Gantner	33	Suzana Todorovic
17	Natascha Grez	34	Hansjörg Trojer
17	Gülcan Günden	34	Florian Tromm
18	Selina Haldner	35	Michael Vögeli
18	Melanie Halter	35	Lisa Vogt
19	Sebastian Hartmann	36	Sarah Vogt
19	Roman Hermann	37	Ursina Willi
20	Diego Jenni		

Betriebsökonomie

Studienleitung: Prof. Fulvio Bottoni

Die Kurzbeschreibungen wurden von den jeweiligen
Diplomierten selbst verfasst.

Impressum

Herausgeberin:

Abteilung Marketing und Kommunikation HTW Chur

Adresse:

Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur

Abteilung Marketing und Kommunikation

Pulvermühlestrasse 57, 7004 Chur

marketing@htwchur.ch

Titelbild: HTW Chur

Gestaltung: Patrizia Zanola, Zürich



Liebe Diplomandinnen und Diplomanden

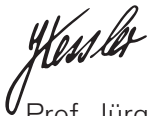
Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Bachelor- bzw. Masterdiplom. Sie dürfen mit Recht stolz auf sich sein und sich über das erreichte Ziel freuen. Ein Studium erfordert einen grossen Einsatz. Sie haben es geschafft, haben Ihr Ziel nicht aus den Augen verloren, und dies hat sich gelohnt.

Sie haben Begabung und Disziplin unter Beweis gestellt und sich selber eine gute Ausgangslage für Ihre weitere Karriere verschafft. Und trotzdem heisst es: Nicht stehen bleiben, gerade auch im weiteren dynamisierten Umfeld. Denn das Wissen wird nicht für den gesamten Berufsweg ausreichen. Halten Sie also die Augen offen und beobachten Sie, was in Ihrem Fachgebiet weiter passiert.

Nehmen Sie regelmässig an Weiterbildungen teil – möglicherweise an der HTW Chur – und bauen Sie Ihr Netzwerk weiter aus. Denn mit Menschen, die Sie schon kennen, werden Sie leichter zusammenarbeiten. Sie werden sich dabei gegebenenfalls an Ihre Mitstudentinnen und Mitstudenten erinnern, die Sie an der Bündner Fachhochschule kennen gelernt haben, mit denen Sie heitere und anstrengende Stunden geteilt haben.

Mit diesem Netz, diesem Engagement und Ihrer Kompetenz können Sie den weiteren Weg optimistisch und offensiv angehen. Dazu wünsche ich Ihnen Glück, den manchmal nötigen langen Atem und viel Erfolg.

Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur



Prof. Jürg Kessler
Rektor

Marketingkonzept zur Steigerung der Attraktivität der Geschäfte im Dorfkern MeIs

Diplomand/in	Ladina Ackermann
Referent/in	Heinz-W. Schildgen
Korreferent/in	Dr. Guido Fischer
Auftraggeber/in	Gemeindeverwaltung Mels

Das Ziel dieser Bachelor Thesis ist es, Chancen und Massnahmen zur Stärkung der Geschäfte im Dorfkern aufzuzeigen. Es beinhaltet eine Analyse der aktuellen Situation, aus welcher eine SWOT-Analyse erstellt und Strategien abgeleitet wurden. Um die Ansichten der Kundinnen und Kunden zu erhalten, wurde eine quantitative Umfrage erhoben. Weiter wurden Massnahmen anderer Städte und Gemeinden anhand von Experteninterviews generiert. Dabei konnten die erfolgreichen Massnahmen herausgefiltert und auf die nicht erfolgreichen aufmerksam gemacht werden. Aus all diesen Informationen können Strategien für den Detailhandel im Dorfkern, eine Positionierung, einen geeigneten Geschäftemix und Events/Veranstaltungen abgeleitet werden. Zur Unterstützung dieser Strategien wurde ein Marketing-Mix erstellt. Um das weitere Vorgehen der Detaillisten im Dorfkern sowie des Auftraggebers zu verdeutlichen, wurde ein Massnahmenkatalog erstellt.

Taktisches Asset Management mittels technischer Analyse

Diplomand/in	Dario Ballat
Referent/in	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Alexander Schlegel
Auftraggeber/in	UBS Switzerland AG, Chur

Zu Beginn dieser Bachelor Thesis wird im Theorieteil der Grundstein für diese Arbeit gelegt. Dabei werden die Möglichkeiten der technischen Analyse genauer beschrieben. Zudem werden im theoretischen Teil dieser Arbeit, Themen wie technische Indikatoren, saisonale Anomalien, Oszillatoren und mögliche Formen der Charts behandelt. Im praktischen Teil wird eine Datenanalyse durchgeführt, indem die Double Crossover Methode genauer analysiert wird. Zuerst wird für S&P 500 eine Benchmark definiert. Danach werden verschiedene Variationen der Double Crossover Methode miteinander und der Benchmark verglichen. Die Analyse soll aufzeigen, ob die technische Formation einen Mehrwert für den UBS Kunden erbringt. Die Methode sollte dem Kunden beim Anlageentscheid helfen und eine Möglichkeit der Feinsteuerung bieten. Anhand der Resultate soll eine Empfehlung ausgearbeitet werden, ob die Double Crossover Methode im Portfolio des Wealth Management Kunden der UBS eingesetzt werden soll oder nicht.

Betriebskonzept für das Familienzentrum Grabs als Kompetenzzentrum

Diplomand/in	Kerstin Batliner
Referent/in	Prof. Urs Kappeler
Korreferent/in	Jeanette Mösli-Koch
Auftraggeber/in	Familienzentrum Grabs

Das als gemeinnütziger Verein gegründete Familienzentrum Grabs befindet sich im Um- und Aufbruch. Ziel der Bachelorarbeit ist, ein individualisiertes, auf die Bedürfnisse des Familienzentrums Grabs, angepasstes Betriebskonzept zu erstellen. In einem ersten Schritt werden die theoretischen Grundlagen für ein Betriebskonzept für ein Familienzentrum erarbeitet. In einem zweiten Schritt werden anhand von Workshops und Umfragen die Bedürfnisse und Erwartungen der Bevölkerung abgeholt sowie eine IST-Analyse des bestehenden Konzeptes durchgeführt. Die Erkenntnisse fliessen im dritten Teil der Arbeit in das neue Betriebskonzept ein. Ein Finanzierungs- und Sponsoring-Konzept runden die Arbeit ab.

Konzepterarbeitung zur Abgrenzung der angefangenen Arbeiten der EDY TOSCANO AG

Diplomand/in	Jana Berger
Referent/in	Prof. Fulvio Bottoni
Korreferent/in	Thomas Kistler
Auftraggeber/in	EDY TOSCANO AG

Dauert die Fertigung eines Werkes mehrere Monate an und zieht sie sich über Bilanzperioden hinaus, so handelt es sich um angefangene Arbeiten. Viele Unternehmen in der Schweiz stehen beim Abschluss vor dem Problem der korrekten Abgrenzung und Bewertung von solchen langfristigen Aufträgen. Auch für die EDY TOSCANO AG stellen die Bewertung und die Gewinnrealisierung eine Herausforderung dar. Aufgrund des steigenden Auftragsvolumens schwindet der Durchblick und die korrekte Abgrenzung wird hinterfragt. Um das Abgrenzungsverfahren zu analysieren und die Qualität der Daten beurteilen zu können, wurden die Gesetzesgrundlagen nach Obligationenrecht (OR) und Steuerrecht ermittelt. Danach wurden Experteninterviews mit Unternehmen aus der Branche und Revisionsunternehmen durchgeführt, um Erfahrungen aus der Praxis mit den gesetzlichen und theoretischen Grundlagen zu vergleichen. Auf diesen wurde eine Soll-Ist-Analyse erstellt und das Konzept mathematisch überprüft.

Leitfaden – Namensänderung für ein Fair-Trade-Geschäft

Diplomand/in	Larissa Bider
Referent/in	Prof. Urs Kappeler
Korreferent/in	Anna von Wattenwyl
Auftraggeber/in	Weltladen Chur

Das Ziel der vorliegenden Bachelorthesis ist einen Leitfaden zur Durchführung einer Namensänderung für den Weltladen Chur zu erarbeiten. Der Weltladen Chur, ein Fachgeschäft für fair gehandelte Produkte, leidet unter einem verstaubten Image und überlegt sich daher den Namen zu wechseln. Im ersten Teil wird die Theorie zur Namensänderung von Unternehmen erläutert. Welche Chancen und Risiken birgt eine Namensänderung und welche Ziele verfolgen Unternehmen mit einem Wechsel? Danach folgt, zum besseren Verständnis des Umfeldes, eine Analyse der Fair-Trade-Branche und des Weltladens Chur. Anschliessend wird aufgrund der Theorie ein Leitfaden für den Weltladen Chur erarbeitet für das zielgerichtete Vorgehen einer Namensänderung. Die einzelnen Schritte, die zu beachten sind werden aufgeführt und erläutert. Zum Schluss folgt eine Empfehlung, ob der Weltladen Chur eine Namensänderung durchführen soll oder nicht.

Marketingkonzept mit Fokus Kundengewinnung und Kundenbindung für African Collection Tours

Diplomand/in	Nadina Brazerol
Referent/in	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent/in	Hanspeter Zeier
Auftraggeber/in	African Collection Tours

Ziel der Bachelor Thesis ist es, geeignete Massnahmen aufzuzeigen, wie sich die Zielgruppen des Reiseveranstalters African Collection Tours ansprechen und binden sowie die Bekanntheit steigern lassen. Die Reisebranche leidet unter der Digitalisierung und der Allgegenwärtigkeit des Internets. Während sich früher alle Reisefreudigen beraten liessen und ihre Ferien physisch buchten, wird es in diesem Umfeld immer schwieriger, neue Kunden zu gewinnen und zu binden. Da jedes Unternehmen, jede Dienstleistung und jedes Produkt exakt so gut ist, wie es der Kunde wahrnimmt, nimmt die Marketing-Situationsanalyse zunächst die Aussensicht ein. Die Erkenntnisse einer umfassenden Untersuchung der Ausgangslage münden in eine SWOT, aus der sich die prioritären Probleme und Zielen ableiten. Die Auswahl geeigneter Strategien begründet die kreativen Ansätze bei der Ausgestaltung des Marketingmix. Ein Massnahmenbudget und die Zielüberprüfung im Controlling runden die Arbeit ab.

Gefährdete Lehrberufe in Graubünden im Zeitraum 2016–2030 und Auswirkungen für die EMS-CHEMIE AG

Diplomand/in	Yanik Brot
Referent/in	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent/in	Daniel Waldvogel
Auftraggeber/in	EMS-CHEMIE AG

Die rückgängige Geburtenrate und der allgemeine demografische Wandel stellt eine Herausforderung für die Berufsbildungssituation in Graubünden dar. Immer weniger Jugendliche stehen zur Verfügung. Ziel dieser Arbeit ist es, ein Konzept für gefährdete Lehrberufe zu definieren und in einem weiteren Schritt die gefährdeten Lehrberufe in Graubünden im Zeitraum 2016 bis 2030 zu identifizieren.

Zu diesem Zweck wurde die Entwicklung der 174 in Graubünden angebotenen Lehrberufe seit 2010 analysiert und eine Entwicklungsprognose bis 2030 abgeleitet. Die Entwicklungsprognose wurde mit den drei vom Bundesamt für Statistik entwickelten Szenarien zur Bevölkerungsentwicklung und dem vom Amt für Berufsbildung Graubünden vorausgesagten prozentualen Anteil von Lernenden an der Gesamtzahl der 16-jährigen Jugendlichen kombiniert. Abgeleitet aus diesen Ergebnissen wurden die Forschungsfragen beantwortet sowie mögliche Auswirkungen und Handlungsempfehlungen für die EMS-CHEMIE AG abgeleitet.

Stellenwert des Humankapitals in Zukunft

Diplomand/in	Nadine Brunner
Referent/in	Prof. Dr. Frank Bau
Korreferent/in	Thomas Heer
Auftraggeber/in	GFO Unternehmensberatung AG

Die Arbeit besteht im Wesentlichen aus drei Teilbereichen. Im ersten Kapitel werden die Literaturanalyse sowie die theoretischen Grundlagen zur Thematik Humankapital vorgestellt. Anschliessend werden die Erkenntnisse aus den Experteninterviews, welche mit ausgewählten Personen unterschiedlicher Unternehmen verschiedener Branchen stattfanden, dargestellt. Anhand der Interviewauswertungen konnte in Zusammenhang mit vorangehenden Kapiteln schliesslich eine IST-Analyse des Stellenwertes erstellt werden. Ebenfalls werden Entwicklungen und Tendenzen, die Einfluss auf das Humankapital sowie das Personalmanagement haben, erkannt und festgehalten. Schlussendlich wird auch aufgezeigt, ob die aus den theoretischen Grundlagen erstellte Hypothese über den zukünftigen Stellenwert bei den Experten Anklang findet oder nicht.

Alle Teilbereiche bilden schlussendlich die Grundlage zur Beantwortung der zentralen Fragestellung, ob das Humankapital in Zukunft effektiv als zentraler Vermögenswert im Unternehmen gesehen wird oder sein Stellenwert auf dem Niveau einer Ressource bleibt.

Marketingkonzept für die Stiftung inplus

Diplomand/in	Selina Caduff
Referent/in	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent/in	Conradin Klaiss
Auftraggeber/in	Stiftung inplus

Die Stiftung inplus bezweckt die Führung eines Kompetenz- und Dienstleistungszentrums für Sprache, Kultur, Bildung und Wirtschaft in der Surselva. Unter anderem organisiert inplus verschiedene Kurse in der Region Surselva. Die Thesis erarbeitet ein umsetzungsreifes Marketingkonzept zur besseren Vermarktung der Kurse und zur Bekanntmachung von inplus. Die umfassenden Analysen zur Situation, zum Markt, zu den Kunden sowie zur Konkurrenz dienen dazu, die interne sowie externe Sicht von inplus auszuleuchten. Anhand einer SWOT-Analyse wird die Kunden- und Marktorientierung beurteilt, aus der sich konkreter Handlungsbedarf ableitet. Anschliessend definiert die Arbeit Strategien zur Erreichung der Marketingziele. Ein konkreter Umsetzungsplan stellt geplante Massnahmen und Aktivitäten für einen zielführenden Marketingmix dar, vervollständigt mit Budget und Massnahmen zur Überprüfung der Zielerreichung. Die gewonnenen Erkenntnisse fliessen in eine persönliche Empfehlung ein.

Welche Aufgaben erfüllt das Internet bei der Rekrutierung von Lehrpersonen für die Mittelschulen? Ein Vergleich zwischen den Kantonen Graubünden und St. Gallen

Diplomand/in	Luisa Caltabellotta
Referent/in	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent/in	Dr. Hans Peter Märchy
Auftraggeber/in	Amt für Höhere Bildung Graubünden

Die Bachelor Thesis verfolgt das Ziel, die Adaptierung des Rekrutierungsprozesses für Mittelschullehrpersonen des Kantons St. Gallen auf den Kanton Graubünden zu prüfen. Zu diesem Zweck wurde eine empirische Analyse durchgeführt, die auf Experteninterviews mit Personalverantwortlichen der Mittelschulen von Graubünden und St. Gallen basiert. Für die theoretischen Grundlagen wurde der Bereich Personalbeschaffung eingehend betrachtet. Darin wurde die klassische Personalbeschaffung dem E-Recruiting gegenübergestellt sowie die Instrumente der beiden Bereiche vorgestellt und beschrieben. Anschliessend folgen die Ist-Analyse und eine Gegenüberstellung der Rekrutierungsprozesse in den Kantonen Graubünden und St. Gallen. Abgeleitet von den Erfahrungen resp. Erwartungen der beiden Kantone wurde daraufhin ein Umsetzungskonzept einer Stellen- und Stellvertreterbörse sowie einer Pooldatenbank erarbeitet.

Neukundenakquirierung in den Ferienregionen im Kanton Graubünden

Diplomand/in **Elena Cammarota**
Referent/in Prof. Dr. Ivan Nikitin
Korreferent/in Hans-Peter Rest
Auftraggeber/in Graubündner Kantonalbank

Im Rahmen dieser Arbeit wird eine bestehende Konzeptskizze der Abteilung Marketing & Kommunikation der Graubündner Kantonalbank (GKB) verifiziert. Ziel ist es, der GKB aufzuzeigen, ob es sich lohnt auswärtige Gäste im Kanton Graubünden als potenzielle Neukunden anzugehen. Als erstes wird eine grobe Zielgruppenbestimmung vorgenommen und die Theorie zu Gästemarketing und seine Bedeutung im Bankbereich hergeleitet. Danach werden die drei grössten Konkurrenten der GKB (Credit Suisse, UBS, Raiffeisenbank) mit Hilfe einer Internetrecherche untersucht. Mit Hilfe von Experten- und Kundeninterviews, wird die bestehende Konzeptskizze auf ihre Vollständigkeit, Konsistenz und Akzeptanz überprüft. Die so gewonnenen Erkenntnisse dienen als Grundlage zur Formulierung von Vorschlägen, mit denen Bündner-Gäste als Neukunden für die GKB gewonnen werden können. Die Ergebnisse der Arbeit dienen der GKB als Entscheidungsgrundlage, um die bestehende Konzeptskizze der Abteilung Marketing & Kommunikation zu optimieren.

Mean Reversion – Trend Following

Diplomand/in **Fabio Canonica**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in René Rich
Auftraggeber/in LGT Capital Partners Ltd.

Gemäss Literatur verlaufen alle Finanzmärkte in Trends, welche durch Auf-, Ab- oder Seitwärtsbewegungen der Märkte gekennzeichnet sind. In dieser Arbeit wird analysiert, ob diese Bewegungen mittels Einsatz eines geeigneten Mean Reversion oder Trend Following Modells profitabel genutzt werden können. Es wird ein Überblick über die wichtigsten Modelle des Mean Reversion und Trend Following Ansatzes gegeben. Anschliessend wird die Synthese mit Simple Moving Averages im Zusammenhang mit Price Cross Handelssignalen durchgeführt. Dafür wird ein Modell entwickelt, welches mit Stopp-Loss-Limiten und Reentry Punkten versucht, möglichst gute Renditen zu erzielen. Das Modell wird am S&P 500 geprüft. Die Ergebnisse werden bezogen auf verschiedene Zeiträume kritisch beurteilt und es wird eine Empfehlung zur Umsetzung des Modells in der Praxis gegeben.

Refinanzierungsmöglichkeiten der Graubündner Kantonalbank und deren Auswirkungen auf Kreditpolitik und Pricing

Diplomand/in **Mathias Caprez**
Referent/in Prof. Dr. Christoph Benz
Korreferent/in Roger Kleis
Auftraggeber/in Graubündner Kantonalbank

Diese Arbeit befasst sich mit den künftigen Herausforderungen im Refinanzierungsprozess der Graubündner Kantonalbank. Dazu ist die Arbeit in drei Teile gegliedert. Zuerst wird ein theoretischer Einblick in den Refinanzierungsprozess gewährt, welcher immer auch Bezug zu den Auswirkungen der Finanzkrise von 2008 nimmt. In einem zweiten Schritt wird der Blick in die Zukunft gerichtet. Die Negativzinspolitik der Schweizerischen Nationalbank oder die verschärften Regularien im Zuge des neuen Basel-III-Regelwerkes sind Trends in der Schweiz, welche die Refinanzierung der Schweizer Banken massgeblich beeinflussen. Im letzten Teil wird das bisher Untersuchte auf den Fall der Graubündner Kantonalbank angewendet. Hierbei wird beurteilt, ob die aktuelle Refinanzierungsstrategie der GKB zweckmässig ist. Eine Margenanalyse der grundpfandbesicherten Finanzierungen zur Beurteilung von besonders lohnenswerten Refinanzierungsobjekte rundet die Arbeit ab.

Vertriebskonzept 2.0 für Kari Traa – Woman only sportswear

Diplomand/in **Sandra Daldini**
Referent/in Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent/in Christian Bättig
Auftraggeber/in CHRIS sports AG

Die Zielsetzung der Thesis ist es, CHRIS sports AG ein zielgruppen- und zukunftsorientiertes Vertriebskonzept für die Sportbekleidungsmarke Kari Traa auszuarbeiten. Zunächst überprüft eine umfassende Marketing-Situationsanalyse die Rahmenbedingungen und Ist-Positionierung von Kari Traa im Schweizer Markt. Experteninterviews mit Inhabern von Sportfachgeschäften liefern relevante Informationen aus der Praxis und dienen zur Einschätzung der externen Markenwahrnehmung. Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen erfolgt eine Bewertung der Vertriebsstrategie 1.0. Daraus leiten sich Handlungsempfehlungen inklusive zwei Szenarien für die Vertriebsstrategie 2.0 ab. Für das ausgewählte Szenario wird eine Neupositionierung der Marke Kari Traa definiert und der geeignete Marketing-Mix begründet. Im Ergebnis liefert die Arbeit konkrete Umsetzungsvorschläge für den Vertrieb und die Kommunikation für einen starken Markenauftritt von Kari Traa.

Weiterentwicklung und Verankerung einer nachhaltigen Leistungskultur bei der LGT Bank AG

Diplomand/in **Eliane Dandolo**
Referent/in Prof. Dr. Frank Bau
Korreferent/in Elvira Knecht
Auftraggeber/in LGT Bank AG

Die gegenständliche Bachelor Thesis befasst sich mit dem Thema Gesundheit und Wohlbefinden der Mitarbeitenden in einer Unternehmung. Die Ziele, der individuelle und unternehmerische Nutzen sowie Messgrößen und Verankerungsmodelle werden aufgezeigt, um die Wichtigkeit eines betrieblichen Gesundheitsmanagements (kurz BGM) darzustellen. Viele Unternehmen weltweit wissen, dass die Gesundheit der Mitarbeitenden eine wichtige Ressource ist, welche die Produktivität und die Leistungsbereitschaft beeinflusst. Bei einer hohen Fehlzeitenrate können Kosten in Millionenhöhe anfallen. Um diesen Kosten entgegenzuwirken, wird oftmals ein BGM eingeführt.

Das BGM der LGT Bank AG in den Niederlassungen Vaduz und Bendern im Fürstentum Liechtenstein, kurz LGT Vitality, wird mit Literatur- und Benchmark-Analysen untersucht und analysiert, woraus Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Vorstellungen und Erwartungen der Generation Y an die Work-Life-Balance und deren Einfluss auf Entscheidungen der Wahl der Arbeitgeberin und Karriereplanung für die AXA Winterthur

Diplomand/in **Chiara Decarolis**
Referent/in Prof. Dr. Frank Bau
Korreferent/in Yvonne Seitz
Auftraggeber/in AXA Winterthur

Die Bachelorarbeit bearbeitete die Thematik Work-Life-Balance und Generation Y. Das Ziel war herauszufinden, wie wichtig die Work-Life-Balance für die Angehörigen der Generation Y bei der AXA Winterthur ist. In einem weiteren Schritt ging es um die Vorstellungen und Erwartungen, welche an das Gleichgewicht zwischen Beruf und Freizeit bestehen. Zum Schluss erfolgte eine Untersuchung, ob ein Einfluss der Work-Life-Balance auf die Wahl der Arbeitgeberin und die Karriereplanung besteht. Die Arbeit baute sich so auf, dass zuerst die Einbettung des Themas ins Personalwesen an der Reihe war. Danach wurden die drei Fragestellungen anhand der Literatur und bereits durchgeführten Studien beantwortet. Der nächste Teil beinhaltete die quantitative Umfrage bei der Generation Y der AXA Winterthur. Nach der Auswertung der Ergebnisse kam es zu einem Vergleich zwischen den bereits vorhandenen Untersuchungen und der eigenen Erhebung. Als Letztes wurden aus diesen Erkenntnissen Handlungsempfehlungen abgeleitet.

Signifikante Überrendite durch behaviorale Signale

Diplomand/in **Luana De Gani**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Dario Cathomen
Auftraggeber/in Graubündner Kantonalbank

Die Bachelor Thesis geht der Frage nach, ob durch den Einsatz von behavioralen Signalen eine Überrendite erzielt werden kann. Zu diesem Zweck wurden zunächst die Mängel der traditionellen Kapitalmarkttheorie analysiert. Dies, um zu verstehen, weshalb Themen rund um die Behavioral Finance wieder vermehrt in den Vordergrund gerückt sind. In einem zweiten Schritt wurde die Theorie der Behavioral Finance, mit Schwerpunkt der Prospect Theory von Kahneman und Tversky, untersucht. Die Anwendung deren Erkenntnisse fand anhand einem Stop-Loss Modell statt. Für die empirische Untersuchung wurde der Benchmark S&P 500 festgelegt. Der Untersuchungszeitraum des Backtestings erstreckte sich über die letzten 46 Jahre. Das Ziel dieser Anwendung war es, die negativen Einflüsse der Loss Aversion zu minimieren und somit eine Überrendite zu generieren. Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen können letztlich Empfehlungen bezüglich der praktischen Umsetzung des Stop-Loss Modells abgegeben werden.

Ich mache mich selbständig – Von der Geschäftsidee zum erfolgreichen Eintritt in die Geschäftswelt

Diplomand/in **Peter Eggenberger**
Referent/in Prof. Urs Kappeler
Auftraggeber/in Anita Eggenberger

Diese Bachelorarbeit soll als Leitfaden für die Gründung eines «Foodtruck-Unternehmen dienen. Der Leitfaden soll dazu beitragen, dass auf dem Weg in die berufliche Selbstständigkeit keine unnötigen Fehler begangen werden und keine wertvolle Zeit mit nutzlosen Abklärungen verschwendet wird. Der Leitfaden basiert auf einem drei Stufenkonzept: der Vorabklärungs- der Planungs- und der Umsetzungsphase. Der Leitfaden bereitet die Gründerin Schritt für Schritt auf die geplante unternehmerische Tätigkeit vor und unterstützt sie mit allen relevanten Informationen.

Einbezug von Social Media Plattformen in die Personalmarketing- und Recruitingprozesse der EMS-CHEMIE AG

Diplomand/in	Hariet Emini
Referent/in	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent/in	Daniel Waldvogel
Auftraggeber/in	EMS-CHEMIE AG

Im Rahmen dieser Arbeit wurde der Nutzen von Social Media im Personalmarketing und Recruiting bei der EMS-CHEMIE AG untersucht. Ziel dieser Arbeit war es der EMS-CHEMIE AG aufzuzeigen, ob sich der Einsatz von Social Media Plattformen im Personalmarketing und Recruiting lohnt und wie ein moderner und attraktiver Social Media Auftritt gestaltet werden kann. Dazu wurden zuerst theoretische Aspekte zu den Themen Social Media, Personalmarketing und Recruiting mittels Literaturanalyse durchgeführt. Zudem wurde der Einfluss von Social Media auf das Personalmarketing und Recruiting untersucht. In einem zweiten Schritt wurde die Ist-Situation der EMS-CHEMIE AG bezüglich Social Media, Personalmarketing und Recruiting durchgeführt und der Soll-Situation gegenübergestellt. Im letzten Schritt wurde ein Personalmarketingkonzept für die EMS-CHEMIE AG für den Einsatz von Social Media Plattformen erstellt.

Kommunikation zwischen Bank/Kunde; wie kommuniziert die Bank im Segment Privatkunden heute und morgen

Diplomand/in	Corina Farrèr
Referent/in	Roland Berger
Korreferent/in	Marinho Caminada
Auftraggeber/in	Raiffeisenbank Mittelbünden, Cazis

Ziel dieser Bachelor Thesis ist es, der Raiffeisenbank Mittelbünden Möglichkeiten im Bereich der Kommunikation zwischen ihr und ihrer Privatkundschaft aufzuzeigen. Einleitend werden die einzelnen Kommunikationsinstrumente theoretisch dargestellt. Anschliessend wird eine Bestandesanalyse der bereits verwendeten Instrumente und Vorgaben von Raiffeisen Schweiz erstellt. Sodann wird geprüft, welche zusätzlichen Instrumente von der Raiffeisenbank Mittelbünden verwendet werden. Die Umfragen bei ausgewählten Dienstleistungsunternehmen sowie bei der potenziellen und bestehenden Kundschaft dienen in der Folge als Hilfestellung zur Erarbeitung der Handlungsempfehlungen. Aufgrund der Umfragen wird ebenfalls ein Kommunikationsmix ausgearbeitet. Im letzten Abschnitt werden die vorgeschlagenen Massnahmen auf ihre Hebelwirkung überprüft und aus Eigensicht gewichtet.

Defense 2020 – Ein Ausblick auf die US-Rüstungsindustrie

Diplomand/in **Nik Fiala**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Markus Burkhard
Auftraggeber/in Eidgenössisches Departement für Verteidigung

Die Arbeit setzt sich mit in der Rüstungsindustrie tätigen Unternehmen auseinander. Das Ziel der Thesis liegt darin, einen Aufschluss über die Entwicklung der Rüstungsindustrie zu geben. Zudem soll der Aspekt der Ethik im Zusammenhang mit Investitionen in Rüstungsunternehmen beurteilt werden. Die Thesis gliedert sich in drei Teilbereiche. Im ersten Teil wird eine Industrieanalyse durchgeführt, welche sich mit Entwicklungen auf der Makroebene und treibenden Kräften im Umfeld der Rüstungsindustrie beschäftigt. Im zweiten Teil werden einzelne Rüstungsunternehmen miteinander verglichen. Der dritte Teil befasst sich mit der Rüstungsindustrie und Investitionen in einem ethischen Kontext.

Vermarktungskonzept für Immobilienprojekte anhand eines Bauprojektes

Diplomand/in **Marc Fischli**
Referent/in Heinz-W. Schildgen
Korreferent/in Inhaber
Auftraggeber/in Immobilienunternehmung

Das Ziel dieser Bachelorthesis ist es, ein fundiertes Vermarktungskonzept für Immobilienprojekte zu erstellen. Das eigentliche Vermarktungskonzept beginnt mit der internen und externen Analyse. Daraus entstehen Handlungsempfehlungen für die Vermarktung der betreffenden Immobilien. In einem weiteren Schritt werden die qualitativen und quantitativen Ziele für die Vermarktung der Wohnungen definiert. Um diese Ziele zu erreichen, wird mit einer Segmentierung die Zielgruppe ermittelt. Damit die Liegenschaft in der Wahrnehmung der Zielgruppe attraktiv ist, wird eine Unique Value Proposition ausgearbeitet. Die Analyse der Kundenentscheidungskette bereitet auf die eigentliche Vermarktungskampagne vor. Das Kapitel Vermarktungskampagne umfasst alle anzuwendenden Online- und Offlineinstrumente. Der darauffolgende Aktionsplan ordnet den Einsatz dieser Instrumente zeitlich ein. Abgerundet wird die Arbeit mit den Massnahmen für das Controlling.

Analyse Weiterbildungsbedürfnisse der Zielgruppe Alter 64–75 in der Region Südostschweiz

Diplomand/in	Paul Foppa
Referent/in	Prof. Dr. Ivan Nikitin
Korreferent/in	Hansjörg Wehrli
Auftraggeber/in	Seniorenakademie Graubünden

Lebenslanges Lernen muss nicht mit Beginn des Rentenalters enden. Die vorliegende Bachelorthesis geht der Frage nach, welche Weiterbildungsbedürfnisse Personen im Alter zwischen 64 und 75 Jahren in der Region Südostschweiz haben.

Aufbauend auf einer umfassenden Literaturrecherche über Lernen und Weiterbildung im Alter werden mit Hilfe von qualitativen Interviews die Bedürfnisse und Interessen dieser Zielgruppe ermittelt. Die so erhaltenen Erkenntnisse helfen die bestehenden Angebote ausgesuchter Institutionen im Bereich der Seniorenbildung zu vergleichen, das Marktpotenzial abzuschätzen und denkbare Kursangebote für die Seniorenakademie Graubünden vorzuschlagen. Die Umsetzungsempfehlungen der vorgeschlagenen Kurse schliessen die Arbeit ab und dienen der Geschäftsleitung als Entscheidungsgrundlage bei der Gestaltung des künftigen Weiterbildungsangebotes.

Analyse und künftige Gestaltung des Privatkundengeschäftes der swissbroke AG Chur

Diplomand/in	Riccardo Galli
Referent/in	Prof. Urs Kappeler
Korreferent/in	Denise Nadine Mager
Auftraggeber/in	swissbroke AG Chur

Die zunehmenden Herausforderungen des Versicherungsbrokersgeschäftes, insbesondere durch die Digitalisierung wie auch durch den Regulierungsdruck, schaffen neue Rahmenbedingungen für die Marktteilnehmer. Dieser Umstand zwingt die Versicherungsmakler bereits heute umfangreiche Vorkehrungen für die Zukunft zu treffen. Die swissbroke AG Chur hat sich auf die Betreuung von Unternehmen der Privatwirtschaft sowie Institutionen des öffentlichen Sektors spezialisiert. Neben diesen Kundengruppen zählt swissbroke auch Privatpersonen zum Kundenstamm. Für die Unternehmung stellt sich die Frage, wie das Privatkundengeschäft, unter Berücksichtigung der gegebenen Rahmenbedingungen, in Zukunft weitergeführt werden soll. Zur Beantwortung dieser Frage werden externe sowie interne Analysen durchgeführt. Diese helfen die Erfolgsfaktoren im Privatkundengeschäft zu identifizieren, Handlungsansätze zu erkennen und konkrete Empfehlungen abzugeben. Ziel der Arbeit ist es, mit den gewonnenen Erkenntnissen eine Grundlage für weitere strategische Entscheidungen zu schaffen.

Methoden zur Preisfindung für einen e-Balkenmäher

Diplomand/in **Natalie Gamper**
Referent/in Prof. Dr. Christoph Benz
Korreferent/in Thomas Buchli
Auftraggeber/in altatek GmbH

Die altatek GmbH hatte die Idee, das Mähen von Gras generell und am Hang zu revolutionieren. Die Bachelor Thesis hat das Ziel, der altatek GmbH einen realen Verkaufspreis für ihren e-Balkenmäher vorzuschlagen. Im ersten Teil werden die Preispolitik und der Zusammenhang mit einem Start-Up-Unternehmen erläutert. Die Preisdefinition erfolgt mittels zweier Strategien. Mit den Methoden der Wertkettenanalyse und einer Kostenrechnung wird die «company into market» Strategie der Preisfestlegung verfolgt. Die zweite Strategie «market into company» erfolgt durch die Methoden der Marktanalyse und mit der Befragung der potentiellen Kunden. Die Methoden werden vorgängig theoretisch erarbeitet, um im Anschluss die Analyse direkt auf die altatek GmbH zu übertragen. Die Ergebnisse aller vier Methoden fliessen am Ende in die definitive Preisfindung mit ein. Den Abschluss bildet eine Empfehlung an den Auftraggeber über die Weiterführung des Gesamtprojekts.

CONFIDA Gruppe – Analyse der Personalstrukturen

Diplomand/in **Michèle Gantner**
Referent/in Prof. Urs Kappeler
Korreferent/in Sascha Bonderer
Auftraggeber/in CONFIDA Holding AG

Fortschreitende Technologien und neue digitale Lösungen lassen vermuten, dass der Faktor Mensch im Arbeitsalltag vermehrt an Stellenwert verliert. Trotzdem ist der Mitarbeiter für viele Unternehmen wichtiges Kapital und Basis der erfolgreichen Wertschöpfung. Ein strategisch gezieltes Personalmanagement und die Führung eines entsprechenden Employer Brandings werden daher für Unternehmen immer wichtiger. Die Bachelorarbeit befasst sich mit der Arbeitgeberattraktivität der CONFIDA Gruppe in Vaduz sowie der Analyse und Evaluation von Verbesserungs- und Weiterentwicklungsmöglichkeiten. Mittels einer Mitarbeiterumfrage und der Erfassung von theoretischen Aspekten sind Handlungsempfehlungen ausgearbeitet worden, welche der Unternehmung helfen sollen, sich auch zukünftig als attraktive Arbeitgeberin im Arbeitsmarkt zu positionieren. Zusätzlich aufgezeigt wird, wie sich die Unternehmung mittels einer klaren strategischen Positionierung im Arbeitsmarkt von seinen Konkurrenten absetzen kann.

Vermögensplanung und Risk-Management für Investoren in der 3. Lebensphase

Diplomand/in	Natascha Grez
Referent/in	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Rino Odermatt
Auftraggeber/in	UBS Switzerland AG, Meilen

Die Bachelorarbeit prüft, ob anhand einer Kombination von bestehenden Banken- und Versicherungsansätzen eine systematisch einsetzbare Methodik erstellt werden kann, welche als Entscheidungsgrundlage in der Vermögensplanung mit integriertem Risk-Management in der dritten Lebensphase dienen könnte. Zu diesem Zweck wird anhand einer Literaturanalyse auf die Bedürfnisse der dritten Lebensphase, der Finanzplanung und schliesslich auf die Bedeutung der externen Einflussfaktoren eingegangen. Es folgt die Auseinandersetzung mit den bestehenden Beratungsansätzen der Praxis, welche mittels Experteninterviews erfolgt. Auf diesen Erkenntnissen basierend folgt in der Datenanalyse die Konzipierung des Modelles. Mithilfe einer Simulation eines realen Fallbeispiels wird diese in der Praxis geprüft. Die gewonnenen Erkenntnisse werden im Rahmen der Ergebnisüberprüfung diskutiert. Schlussendlich wird dem Auftraggeber eine Empfehlung hinsichtlich der Integration des Modelles in sein Bestehendes gegeben.

Ermittlung eines neuen potentiellen Sponsoringfeldes für Mercedes Benz

Diplomand/in	Gülcan Günden
Referent/in	Heinz-Werner Schildgen
Korreferent/in	Tonino D'Agati
Auftraggeber/in	Mercedes Benz

Für MB ist Sponsoring ein wichtiger Bestandteil der externen Kommunikation. Mit seiner neuen strategischen Ausrichtung der Markenverjüngung möchte MB nun weitere Sponsoringfelder identifizieren, um im Premiumwagen-Segment die Nummer 1 zu werden. Dabei soll diese Bachelorarbeit je ein weiteres Sponsoringfeld im Bereich Sport und Kultur aufzeigen, welches insbesondere die neue Zielgruppe optimal ansprechen soll. Dabei stützt sich die Arbeit auf quantitative Umfragen sowie auf diverse Studien. Die Umfragen beziehen sich vor allem auf das persönliche Interesse der Befragten in den Bereichen Sport und Kultur. Die Ergebnisse der Umfragen werden zusätzlich durch fundierte Studien ergänzt, welche detaillierte Informationen über den schweizerischen Sport- und Kultur-sponsoring-Markt sowie Sport- und Kulturaktivitäten der Schweizer Bevölkerung beinhalten. Schliesslich werden für die in der Nutzwertanalyse als am geeignetsten identifizierten Felder potentielle Sponsoring-Plattformen empfohlen.

Förderung der Zusammenarbeit zwischen den Divisionen Private Banking und Retail & Corporate Banking durch das Projekt Cross-Working

Diplomand/in	Selina Haldner
Referent/in	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent/in	Andrea Heutschi-Rhomberg
Auftraggeber/in	Liechtensteinische Landesbank AG

Die Zusammenarbeit innerhalb eines Unternehmens nimmt immer mehr an Bedeutung zu. Die Einzelkämpferin, der Einzelkämpfer hat es immer schwerer, Erfolge alleine zu erreichen. Die Liechtensteinische Landesbank AG hat dies erkannt und möchte durch das Projekt Cross-Working die divisionsübergreifende Zusammenarbeit fördern und stärken.

Die Arbeit besteht insgesamt aus drei Teilen. Als erstes wird eine Begriffsdefinition durchgeführt sowie ein Theoriebezug hergestellt. Die Theorie befasst sich generell mit der Förderung der Zusammenarbeit, der Bedeutung der Unternehmenskultur, dem Einfluss von Leadership, den Anreizen und deren Gestaltung sowie der Zielformulierung. Darauf folgend wird die IST-Situation dargestellt. Die Ergebnisse stammen aus den Interviews, welche mit diversen Mitarbeitenden sowie Führungskräften im Februar 2016 durchgeführt wurden. Basierend auf den Interviewergebnissen sowie eines Benchmarkings werden abschliessend drei mögliche Umsetzungsvarianten präsentiert und eine Empfehlung abgegeben.

China – Wirtschaftsszenarien für die nächsten 15 Jahre

Diplomand/in	Melanie Halter
Referent/in	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Thomas Weber
Auftraggeber/in	UBS Switzerland AG, Chur

Diese Bachelor Thesis befasst sich mit der Thematik, wie sich Chinas Wirtschaft bis ins Jahr 2030 entwickeln könnte und was für Anlagechancen sich daraus ergeben. Seit dem WTO-Beitritt 2001 ist die Wirtschaft sehr schnell gewachsen und zog viele ausländische Unternehmen und Investoren an. Auch Chinas Einfluss in der Welt wurde immer bedeutender. Mittlerweile ist China nach den USA schon die zweitgrösste Wirtschaftsmacht der Welt. Aufgrund mehrerer Faktoren hat sich seit einigen Jahren das Wachstum jedoch stark verlangsamt. Chinas Wirtschaft befindet sich momentan in einem Wandel. Diese Arbeit soll einen Einblick in die relevanten politischen, sozialen und wirtschaftlichen Faktoren des Landes gewähren. Um mögliche zukünftige Entwicklungen Chinas zu verdeutlichen, wurden zwei gegensätzliche Szenarien erstellt. Auf deren Basis wurden anschliessend Investitionsempfehlungen abgeleitet.

Personalgewinnung von IT-Fachleuten

Diplomand/in	Sebastian Hartmann
Referent/in	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent/in	Urs Baumann
Auftraggeber/in	Inware AG

In fast allen Berufsfeldern der IT-Branche herrscht ein knappes Angebot an geeignetem Fachpersonal. Diese Rahmenbedingung gilt auch für die Inware AG, ein mittelständiges Züricher KMU im Bereich der Web-Entwicklung. Zentrale Fragestellungen sind: Welche Ansprüche haben IT-Spezialisten? Welche Massnahmen muss man in der Personalwerbung ergreifen? Wie sieht eine effektive und effiziente Personalauswahl und -einführung aus? Ein besonderer Fokus liegt auf den Themen des Employer Brandings und auf das neuartige Guerilla Recruiting, die im Rahmen der Personalwerbung diskutiert werden. Als Arbeitsergebnis dieser Bachelorarbeit wurde ein Personalgewinnungskonzept für die Inware AG ausgearbeitet. Sofern alle behandelten Aspekte dieser Bachelorarbeit für die Personalgewinnung der Inware AG umgesetzt werden, wird sich das Unternehmen positiv am Arbeitsmarkt positionieren und neue Mitarbeiter für sich gewinnen können.

Aufbau eines zentralen, stufengerechten Management-Cockpits für die Debrunner Acifer Gruppe

Diplomand/in	Roman Hermann
Referent/in	Prof. Fulvio Bottoni
Korreferent/in	Michael Giger
Auftraggeber/in	Debrunner Koenig Management AG

Die Bachelor Thesis setzt sich mit dem Aufbau eines zentralen, stufengerechten Management-Cockpits für die Debrunner Acifer Gruppe auseinander. Durch eine Bedarfsabklärung wurden die wichtigsten Finanzkennzahlen für das Management ermittelt. Mittels Experteninterviews wurde evaluiert, welche derzeit erhobenen Kennzahlen (Finanzkennzahlen, Key-Performance-Indicators) wichtig sind. Auch wurde überprüft, ob weitere Kennzahlen notwendig sind, welche das Management bei der Analyse und Interpretation der Unternehmensergebnisse unterstützen. Diese fehlenden Grössen wurden anschliessend definiert und deren Berechnungsgrundlage ermittelt. Im Anschluss wurde ein Cockpit mittels Microsoft Excel erstellt. Das Cockpit enthält die wichtigsten Kennzahlen, welche teilweise graphisch als Diagramm aufbereitet wurden. Das Cockpit ermöglicht Soll-Ist-Vergleiche, sowie deren Abweichungen zu Budget und zu Vorjahr. Dem Management wird dadurch ermöglicht, die Ergebnisse zu analysieren und zu interpretieren.

Wirtschaftlichkeitsanalyse der Zertifizierung in den Bereichen ISO 14001 (Umweltmanagement), OSHAS 18001 (Arbeitssicherheit & Gesundheitsschutz) sowie ISO 29990 (Bildung)

Diplomand/in **Diego Jenni**
Referent/in Prof. Dr. Ivan Nikitin
Korreferent/in Markus Jäggi
Auftraggeber/in EMS-CHEMIE AG

Ziel dieser Arbeit ist es, den wirtschaftlichen Nutzen einer Zertifizierung in den Bereichen Umwelt, Arbeitssicherheit & Gesundheit sowie Bildung zu ermitteln. Wirtschaftlichkeit wird in der Arbeit definiert, als der potenzielle Nutzen, der die internen und externen Aufwendungen übersteigt. Die Arbeit untersucht zuerst die grundsätzlichen Managementsysteme, die dazugehörigen Normen sowie deren Anforderungen und Nutzen. Danach wird das Managementsystem der EMS-CHEMIE AG und die notwendigen Anforderungen, Aufwendungen und der Nutzen einer Zertifizierung aufgezeigt. Durch das Gegenüberstellen von Nutzen und internen sowie externen Aufwendung resultieren Handlungsempfehlungen in Bezug auf die Zertifizierung.

Leistungsabhängige Entlohnung der Polizeiarbeit am Beispiel der Mobilen Polizei der Kantonspolizei St. Gallen

Diplomand/in **Peter John**
Referent/in Prof. Dr. Frank Bau
Korreferent/in Karin Egle
Auftraggeber/in Kantonspolizei St. Gallen

Mit der vorliegenden Bachelor Thesis soll die Frage beantwortet werden, ob bei der Mobilen Polizei der Kantonspolizei St. Gallen ein Leistungslohn eingeführt werden kann.

Zuerst werden das Berufsbild, die Leistungserbringung sowie die heutige Beurteilungspraxis bei der Polizei aufgezeigt. Ausgehend von den gestellten Anforderungen an das Entgeltsystem werden anschliessend mehrere Verfahren auf ihre Eignung zur leistungsabhängigen Entgeltdifferenzierung bei der Mobilen Polizei überprüft und schliesslich der Entscheid für ein Verfahren gefällt.

In einem nächsten Schritt werden verschiedene Aspekte des Instruments «Leistungsbeurteilung» untersucht sowie die diversen Varianten der Leistungsbeurteilung auf ihre Brauchbarkeit bei der Polizei beurteilt.

Zur Beantwortung der Forschungsfrage folgt abschliessend eine ganzheitliche Betrachtung der verschiedenen Wirkungszusammenhänge eines Leistungslohns in einer Organisation.

Marketingkonzept für die Akquisition neuer Spender/innen für Amnesty International Schweiz

Diplomand/in	Dilan Kaya
Referent/in	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent/in	Marcel Hagmann
Auftraggeber/in	Amnesty International Schweiz

Das Ziel der Bachelor Thesis ist es, ein Marketingkonzept für die Akquisition neuer Spenderinnen und Spender für Amnesty International Schweiz zu erstellen. Dazu untersucht die Arbeit zunächst den Spendenmarkt Schweiz und vergleicht Amnesty International Schweiz und drei weitere Schweizer NGOs. Aus den Recherchen der internationalen Innovationen in der Spendenakquisition leiten sich neue sowie optimierte Ideenvorschläge für geeignete Instrumente mit Fokus auf dem Public Fundraising ab. Das erarbeitete Marketingkonzept definiert einen Fundraising-Mix, welcher insbesondere für NGOs bestimmt ist. Eine abschliessende Gesamtschau kombiniert alle Analysen und Untersuchungen und leitet Handlungs- sowie Umsetzungsempfehlungen ab.

Supply Chain Management – Herausforderungen für den Export am Beispiel Hamilton Bonaduz AG

Diplomand/in	Marco Kellenberger
Referent/in	Prof. Urs Kappeler
Korreferent/in	Andreas Stoffel
Auftraggeber/in	Hamilton Bonaduz AG

Der internationale Handel ändert sich stetig. Verschiedene Freihandelsabkommen werden abgeschlossen oder Länder schliessen sich zu internationalen Handelsgemeinschaften zusammen. Dieses Umfeld fordert, von den Mitarbeitenden im den Bereichen Export und Zoll, ein aktuelles und grosses Fachwissen. Die Firma Hamilton Bonaduz AG beliefert vom Standort Bonaduz aus Kundinnen und Kunden auf der ganzen Welt. Mit der vorliegenden Arbeit wurde eine Ist-Analyse der verschiedenen Export-Abteilungen erstellt. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Organisation innerhalb der Firma. Mit Interviews, Befragungen und Recherchen innerhalb der Firma, wurden verschiedene Vorschläge erarbeitet und bewertet. Die Bewertungsparameter wurden mittels Analyse innerhalb der Firma und der Theorie definiert. Eine Variante wurde zur Umsetzung empfohlen und ein entsprechendes Umsetzungskonzept wurde erarbeitet.

Automatischer Informationsaustausch – Chancen und Herausforderungen für die GKB

Diplomand/in	Chasper Kindschi
Referent/in	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Roger Gabathuler
Auftraggeber/in	Graubündner Kantonalbank

Die Schweiz und die EU haben am 27. Mai 2015 ein Abkommen zur Einführung des globalen Standards für den automatischen Informationsaustausch in Steuer-sachen unterschrieben. Die Schweiz und die beteiligten EU-Länder beabsichtigen, ab 2017 Kontodaten zu erheben und im September 2018 auszutauschen, nachdem die nötigen Rechtsgrundlagen geschaffen sind.

In dieser Arbeit werden die Chancen und Herausforderungen im Crossborder-Banking der GKB untersucht, die sich in der Folge der Einführung des AIA ergeben.

Die abgeleiteten Handlungsempfehlungen sehen eine neue Marktkategorisierung und die Einschränkung des Angebotes für Anlagedienstleistungen für Kundinnen und Kunden ausserhalb der Schlüsselmärkte Deutschland und Italien vor.

Wertewandel und Trends bei der Wahl von Lebensmitteln

Diplomand/in	Tom Lardelli
Referent/in	Brigitte Küng-Reber
Korreferent/in	Adrian Hirt
Auftraggeber/in	AlpenHirt GmbH

Die Bachelorthesis geht der Frage nach, wie sich das Jungunternehmen AlpenHirt dem stetigen Ernährungswandel anpassen kann, um langfristig und organisch wachsen zu können. Nach der Vorstellung des Auftraggebers und der Forschungsmethodik dieser Arbeit, folgt ein Überblick über aktuelle Trends und Veränderungen in der Ernährung, der mittels Analyse von themenrelevanter Literatur erstellt worden ist. Daraufhin folgen die Ergebnisse der Konsumenten-umfrage, welche im Rahmen dieser Arbeit durchgeführt wurde. Um die Erkenntnisse aus der Umfrage und der Literatur auch aus Expertensicht zu beurteilen, schliessen sich die Aussagen aus fünf Experteninterviews an. Das letzte Kapitel widmet sich den Handlungsempfehlungen, welche auf Basis der drei Untersuchungen formuliert worden sind.

Markteinführungskonzept für die App Post&Profit

Diplomand/in **Kevin Lins**
Referent/in Dr. Heinz-Werner Schildgen
Korreferent/in Prof. Urs Kappeler
Auftraggeber/in Solutiontech GesbR

Die Bachelor Thesis soll den Gründern von Post&Profit einen passenden Weg aufzeigen, die App als Marketing-Tool in der Feldkircher Gastronomie zu etablieren. Durch Setzen von Anreizen fungiert der Gast über die App als Werbeträger in sozialen Netzwerken und profitiert im Gegenzug davon, womit die Vorzüge des klassischen Empfehlungsmarketings und die Vorzüge der «Happy Hour» miteinander kombiniert wurden. Das Ziel ist es, Nutzen und Einsatzmöglichkeiten von Apps im Marketing zu identifizieren und herauszuarbeiten, welche Chancen und Gefahren sich für Post&Profit davon ableiten lassen. Zu diesem Zweck wurde der Themenkomplex Gastronomie-Apps-Marketing empirisch aufgearbeitet. Leitführend sind die Fragen danach, ob ein Bedürfnis nach einem neuen Marketing-Tool besteht und welche Massnahmen eine erfolgreiche Markteinführung versprechen. Am Schluss der Arbeit soll ersichtlich sein, ob es Segmente gibt, von denen das Leistungsangebot von Post&Profit besser wahrgenommen wird als von anderen.

Verbesserung der Verkaufsorientierung durch eine Prozessanalyse und Prozessoptimierung beim Innendienst der AXA Glarus

Diplomand/in **Leandra Lo Faro**
Referent/in Prof. Dr. Ivan Nikitin
Korreferent/in Urs Tscholl
Auftraggeber/in AXA Winterthur, Glarus

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Prozessanalyse und -optimierung des Verkaufsunterstützungsprozesses bei der Generalagentur der AXA Glarus. Das Ziel der Arbeit ist es Optimierungsansätze für den Verkaufsunterstützungsprozess vorzuschlagen. Dadurch soll ein grösserer Beitrag für den Aussendienst durch die Innendienstmitarbeitenden erreicht und schlussendlich die Verkaufsziele besser erreicht werden. Nach einer IST-Analyse und der Einordnung des Prozesses in die Theorie, wird der aktuelle Verkaufsunterstützungsprozess beschrieben. Mit Hilfe von quantitativen Umfragen werden die Bedürfnisse der Mitarbeitenden sowie die Stärken und Schwächen im Verkaufsunterstützungsprozess ermittelt. Die gewonnenen Erkenntnisse dienen als Grundlage für den Entwurf eines optimierten Verkaufsunterstützungsprozesses. Schlussendlich werden die zur Einführung des neuen Prozesses notwendigen organisatorischen Massnahmen aufgezeigt.

Der ökonomische Nutzen der Telemedizin – Leistet Telemedizin einen Beitrag zur medizinischen Versorgung der Zukunft?

Diplomand/in **Martin Mandic**
Referent/in Prof. Urs Kappeler
Korreferent/in Dr. Thomas Finkbeiner
Auftraggeber/in Capsela LTD

Die Telemedizin nimmt im Schweizer Gesundheitswesen einen zunehmend höheren Stellenwert ein. Die medizinische Zukunft wird auf den Möglichkeiten der Telemedizin aufbauen, jedoch gibt es bisher weder Richtlinien noch Überprüfungen über den Einsatz und Nutzen der modernen Kommunikationstechnologien in der Medizin.

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der aktuellen Situation der Telemedizin in unserem Land. Sie zeigt die Entwicklung der letzten Jahre auf, geht auf wichtigsten ökonomischen Erfolgsfaktoren ein und analysiert die notwendigen Voraussetzungen für ihre Anwendung. Die Arbeit beleuchtet neben dem Kunden- und Unternehmensaspekt die aktuelle gesetzliche Lage sowie die benötigte Infrastruktur. Mittels einer Umfrage wird die Akzeptanz in der Bevölkerung ermittelt. Zum Schluss werden die definierten Voraussetzungen auf die Region Surselva angewendet. Es wird aufgezeigt, inwieweit diese Region als möglicher neuer Markt für Telemedizin betrachtet werden kann.

Aktives Risikomanagement für Aktienportfolios

Diplomand/in **Sandro Mani**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Bernhard Bürgin
Auftraggeber/in UBS Switzerland AG, Zürich

Die Dotcom Blase und die Finanzkrise haben gezeigt, dass Tail-Risiken häufiger vorkommen als lange angenommen und die Verteilung der Renditen von Aktien somit nicht der Standardnormalverteilung entspricht. Für Anleger ist es wichtig, vor solchen unvorhersehbaren Ereignissen geschützt zu sein und genau da setzt diese Bachelor Thesis an. Das Ziel der Arbeit ist es, verschiedene Risikomanagement Modelle auszuarbeiten, welche Tail-Risiken effizient absichern.

Insgesamt werden vier verschiedene Risikomanagement Modelle erarbeitet. Zu jedem Modell wird in einem ersten Schritt ein Umsetzungskonzept entwickelt. In einem zweiten Schritt werden die Modelle am S&P 500 getestet. Es wird simuliert, was für eine Performance die jeweilige Strategie vom Jahr 1995 bis 2015 am S&P 500 generiert hätte. Zuletzt werden die Modelle kritisch hinterfragt und Empfehlungen für die Praxis abgegeben, sodass für jeden Anleger das passende Modell ausgewählt werden kann.

Short-Fall Risk – Optimierung mittels FAT-Tale Absicherung bei der UBS

Diplomand/in **Gianna Meier**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Alexander Schlegel
Auftraggeber/in UBS Switzerland AG, Chur

Um ein optimales Absicherungsmodell herzuleiten, wird in der Arbeit in einem ersten Schritt die Theorie intensiv behandelt. Zum einen werden die extremen Ausfälle oder sogenannte «Crashes» anhand des «Black Swan» Beispiels aufgezeigt. Zudem wird eine Definition aufgestellt, ab welchem Zeitpunkt es sich um einen Crash oder einen extremen Ausfall handelt. In der Praxis verwendete Risikoabsicherungsmodelle werden zur Veranschaulichung vorgestellt. Anschliessend wird eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Short-Fall Ansatz vorgenommen und die Untersuchung des Phänomens von FAT-Tale Ereignissen. Nach diesem theoretischen Hintergrund wird anhand der gewonnen Erkenntnisse ein Absicherungsmodell für die UBS entwickelt. Die aufgestellten Ergebnisse werden analysiert und mögliche Schwachpunkte eruiert. Zum Schluss wird aufgezeigt, wie mögliche Praxisansätze und Handlungsempfehlungen für die UBS und allfällige Verbesserungsmassnahmen aussehen könnten.

Die Implementierung des AIFMG bei der Ahead Wealth Solutions AG

Diplomand/in **Janine Meier**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Dr. iur. Wolfgang Maute
Auftraggeber/in Ahead Wealth Solutions AG

Die Bachelor Thesis setzt sich mit der Implementierung des AIFMG bei der Ahead Wealth Solutions AG auseinander. Der Theorieteil soll dem Leser einen Überblick über die gesetzlichen Bestimmungen in Liechtenstein geben. Das Ziel der Arbeit besteht darin, ein Umsetzungsplan für die Implementierung des AIFMG zu erarbeiten. Dazu wird im Praxisteil die Ist-Situation aller Anlagefonds, welche von der Ahead Wealth Solutions AG verwaltet werden, analysiert. Aufgrund dieser Analyse werden die Umwandlungsvorschläge für jeden Fonds erarbeitet. Ein entsprechender Zeitplan soll die Massnahmen innerhalb der Frist von einem Jahr nach der Inkraftsetzung des neuen Investmentunternehmensgesetz aufzeigen. In mehreren Workshops werden jeweils die Zwischenergebnisse diskutiert und wo nötig angepasst. Dadurch soll der praktische Nutzen für die Ahead Wealth Solutions AG erhöht werden. Zum Abschluss werden Herausforderungen aufgezeigt und Vorschläge zur Lösung der Probleme gemacht.

Working Capital Management – ein systematischer Ansatz mit Handlungsmöglichkeiten zur Implementierung für Stäubli Sargans AG

Diplomand/in **Nadine Melcher**
Referent/in Prof. Dr. Christoph Benz
Korreferent/in Carsten Gottschall
Auftraggeber/in Stäubli Sargans AG

Die Bachelor Thesis zeigt auf, wie sich Working Capital Management für die Stäubli Sargans AG definieren lässt. Anhand Analysen der IST- Situationen in den Bereichen Vorräte, Forderungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und eines Benchmarking wird zudem aufgezeigt, in welchen Bereichen Verbesserungen angestrebt werden sollen, damit das Working Capital in Zukunft kürzer gebunden ist. Damit diese Massnahmen langfristig wirken, werden sie mittels eines Projektplans in die bestehenden Prozesse implementiert. Damit die Mitglieder der Geschäftsleitung über die Entwicklungen informiert sind, wird Ihnen quartalsweise ein Bericht über Kennzahlen aus dem Bereich Working Capital zugestellt. Somit können sie die Working Capital Performance steuern, messen und überwachen.

Analyse und Optimierung der Materialflüsse im Bereich Stahl/Metalle der Debrunner Acifer AG Landquart

Diplomand/in **Mathias Mettler**
Referent/in Roland Berger
Korreferent/in Christoph Fluri
Auftraggeber/in Debrunner Acifer AG Landquart

Die Bachelorthesis befasst sich der Optimierung der Lieferkette der Debrunner Acifer AG in Landquart. Im ersten Teil der Arbeit werden die verschiedenen Varianten der Materialbezüge aufgezeigt und evaluiert. Diese Materialbezüge werden im zweiten Teil anhand einer Kostenanalyse dargelegt. Aufgrund dieser Kostenanalyse soll aufgezeigt werden, ob es Produktgruppen gibt, welche zukünftig nur noch ab dem Zentrallager zugekauft werden sollen. Der letzte Teil der Analyse überprüft die Transportkapazitäten der Gruppe und es soll ermittelt werden, ob Synergien zwischen den Gesellschaften genutzt werden können. Gestützt auf diesen Analysen wird ein Verbesserungsvorschlag erörtert.

Ansätze zur Optimierung der Distributionsstruktur für die Skimarke Zai

Diplomand/in **Marcel Meyer**
Referent/in Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent/in Benedikt Germanier
Auftraggeber/in Zai AG

Die Skimarke Zai ist ein im Jahr 2003 gegründeter Hersteller im Luxus-Segment aus Disentis in Graubünden. Die vorliegende Bachelor-Thesis setzt sich das Ziel, Ansätze zur Optimierung der Distributionsstruktur von Zai zu liefern. Zu Beginn begründet sie im Rahmen der Begriffsklärung und -definition, weshalb sich für das gesetzte Ziel der Begriff «Touchpoint» bzw Kundenkontaktpunkte besser eignet. Anschliessend analysiert sie das Marktumfeld der Marke Zai unter genauerer Betrachtung der Konkurrenz. Die Erarbeitung möglicher Ansätze zur Analyse der Touchpoints begründet eine ausgewählte, spezifisch für Zai geeignete Methode. Aufgrund einer detaillierten Beschreibung dieser Methode erfolgt deren exemplarische Anwendung auf Zai. Abschliessend zeigt die Arbeit Erkenntnisse und Empfehlungen für die Gestaltung der Touchpoints von Zai auf.

Aufarbeitung möglicher Quellen von Nachwuchskräften für UBS Ostschweiz

Diplomand/in **Yannick Möhr**
Referent/in Prof. Dr. Frank Bau
Korreferent/in Robert Allenspach
Auftraggeber/in UBS Switzerland AG, St. Moritz

In den Zeiten des «War for Talent» wird es immer wichtiger, dass Unternehmen sowohl Stellen intern optimal besetzen können als auch gezielt Kontakte zu geeigneten externen Kandidatinnen und Kandidaten pflegen. Die Ausarbeitung möglicher interner und externer Quellen für die Gewinnung von Nachwuchskräften stellt das Ziel dieser Bachelorthesis dar. Der Fokus wird dabei explizit auf junge Talente, die Region Ostschweiz und den Geschäftsbereich Personal Banking gelegt.

Unter Berücksichtigung der Zuständigkeiten und Schnittstellen zwischen Linie und HR im Personalmanagement wurden sowohl interne als auch externe Kanäle überprüft. Bei den internen Quellen wurde auf der Basis von Experteninterviews nach Optimierungsmöglichkeiten in den Ausbildungs- und Förderprogrammen gesucht. Die externen Strategien zur Gewinnung von Nachwuchskräften wurden mittels Literaturrecherchen ermittelt und analysiert. Anschliessend wurde für die vielversprechendsten Quellen ein Massnahmenplan entwickelt.

Nachwuchsförderung der unter 35-Jährigen für die Gemeindeexekutive

Diplomand/in **Christian Müller**
Referent/in Dario Wellinger
Korreferent/in Hans Ulrich Wehrli
Auftraggeber/in Zentrum für Verwaltungsmanagement der HTW Chur

Viele Gemeinden beklagen Schwierigkeiten bei der Besetzung von Gemeinderatsmandaten. Hinzu kommt, dass Personen unter 35 Jahren in der Politik untervertreten sind. Wenn die junge Generation besser für diese Ämter rekrutiert werden könnte, liessen sich diese Probleme entschärfen. Mit diesem Ziel wurde eine Befragung der HTW-Studierenden durchgeführt. Durch die Resultate der Umfrage konnten die Bedürfnisse von potenziellen Jungpolitikerinnen und -politikern ermittelt werden. Daraus wurde ein Massnahmenplan entwickelt, der konkrete Schritte für die Gemeinde und für gemeindeübergreifende Institutionen vorschlägt. Einige dieser Massnahmen lassen sich kurzfristig umsetzen, für andere braucht die Umsetzung mehr Zeit und noch länger dauert es, bis die ersten Früchte sichtbar werden.

Alternative Ansätze zur Aktienselektion – Diverse Systematiken im Vergleich

Diplomand/in **Johannes Nenning**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Fabian Gartmann
Auftraggeber/in LGT Bank AG

In dieser Bachelorarbeit werden unterschiedliche Aktienselektionsansätze miteinander und ihrem Underlying, dem S&P 500 EWI Index, verglichen und es wird aufgezeigt, dass erfolgreiche Aktienselektionen kostengünstig, schnell und einfach gestaltet werden können. Die Selektionsansätze basieren auf den Konzepten der naiven Selektion, der Selektion anhand von Kennzahlen, der Selektion nach Markkapitalisierung oder historischer Performance. Insgesamt werden sieben Ansätze über einen Zeitraum von 10 Jahren (2006–2015) anhand eines Backtestings (Rückvergleich) einander und ihrer Benchmark gegenübergestellt und kritisch beurteilt. Durch den Einsatz des MVO (Mean Variance Optimizer) wird gezeigt, dass die Ansätze auch miteinander verknüpft werden können um, wie bei der Kombination verschiedener Assetklassen im klassischen Portfoliomanagement, ein besseres Risiko-Ertrags-Verhältnis zu erreichen.

Enterprise Risk Management – Bedarfsanalyse bei den Geschäftskunden der SGK

Diplomand/in **Elena Oberholzer**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Daniel Niehus
Auftraggeber/in St. Galler Kantonalbank AG

Die Bachelor Thesis befasst sich mit dem Thema Enterprise Risk Management und den diesbezüglichen Bedürfnissen der Geschäftskunden der St.Galler Kantonalbank AG (SGKB). Mittels Erarbeitung der theoretischen Grundlagen wurde eine Soll-Situation für KMU abgebildet. In einem zweiten Schritt wurde der aktuelle Umgang regionaler KMU mit dem Risikomanagement (Ist-Situation) mittels einer Umfrage sowie drei Interviews untersucht. Zudem wurden die Bedürfnisse der Geschäftskunden der SGK bezüglich Risikomanagement erforscht und dementsprechend Instrumente zur Absicherung oder Unterstützung analysiert. Dementsprechend wurden ebenfalls die aktuell gängigsten Absicherungsinstrumente kurz erläutert. Basierend auf den gewonnenen Erkenntnissen aus der Abweichung von der Soll- zur Ist-Situation sowie den Absicherungsbedürfnissen wurden verschiedene Entwicklungsmöglichkeiten für die SGK diskutiert. Schlussendlich konnte eine Handlungsempfehlung über den Umgang mit Risikomanagement bei den Geschäftskunden zu Handen der SGK abgegeben werden.

Inwiefern fördert das bestehende Gesetz zur sozialen und beruflichen Integration von Menschen mit Behinderungen tatsächlich die Integration der Klienten der ARGO?

Diplomand/in **Merve Ok**
Referent/in Prof. Theophil Wyssen
Korreferent/in Ruedi Haltiner
Auftraggeber/in ARGO Stiftung

Aufgrund des Bundesbeschlusses, den Finanzausgleich und die Aufgaben vom Bund und den Kantonen neu zu strukturieren, sind die Kantone seit 2008 für die Finanzierung der Institutionen, welche den Menschen mit Behinderung Angebote zur Integrationsförderung anbieten, zuständig. Aus diesem Grund wurde per 1.1.2012 das neue «Gesetz zur sozialen und beruflichen Integration von Menschen mit Behinderung» erlassen. Die Stiftung ARGO in Chur bietet ihren Klienten geschützte Wohn-, Arbeits- sowie Tagesstrukturplätze an. Ziel dieser Einrichtung ist die soziale und berufliche Integration ihrer Klienten. In dieser Bachelor-Thesis wird untersucht, ob und inwiefern das neue Gesetz die Integration der Betroffenen fördert. Für die Analyse wird in einem ersten Teil die Theorie über Behinderungen und über Integration analysiert. Die Erkenntnisse aus der Theorie dienen als Basis für die Einzelfallstudie, die mittels vier verschiedenen Beispielkunden durchgeführt wird.

Analyse des aktiven Fondsmanagements bei der UBS

Diplomand/in **Sandra Plebani**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Robert Allenspach
Auftraggeber/in UBS Switzerland AG, St. Moritz

Ob das aktive oder das passive Fondsmanagement besser ist, ist eine der hitzigsten Debatten im Bereich der Investmentfonds. In dieser Arbeit werden aktives und passives Fondsmanagement einander gegenübergestellt. Zudem werden eigene Kriterien für den Fondsvergleich definiert und die UBS Balanced Strategiefonds mit den Best-in-class-Fonds verglichen. Um herauszufinden, wie die aktiv gemanagten Balanced-Fonds der UBS im Vergleich zu einem passiv gemanagten Portfolio abgeschnitten haben, wird ein passives Portfolio abgebildet und mit der Performance der UBS Fonds verglichen. Es werden nachhaltige Anlagen der UBS und der Trend des nachhaltigen Anlegens analysiert. Ziel der Arbeit ist es, ein Argumentarium für die Kundenberaterinnen und -berater der UBS zu erarbeiten, welches gezielt in Kundengesprächen für die Behandlung von Einwänden eingesetzt werden kann. Dazu werden die Vorteile der aktiv gemanagten UBS Fonds aufgezeigt.

Style Investing mittels Fundamentalanalyse

Diplomand/in **Joël Raimann**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Daniel Lüchinger
Auftraggeber/in Graubündner Kantonalbank

Das Ziel dieser Arbeit ist es, das Value-Investing im heutigen Marktfeld zu untersuchen. Value-Investing ist eine Anlagestrategie, bei welcher der Entscheid über Kauf oder Verkauf für Wertpapiere ausschliesslich unter Bezugnahme von fundamentalen Daten über das Investing getätigt wird. Diese Fundamentalanalyse ermittelt den tatsächlichen Gegenwert (der innere Wert) des Investments. Dabei sollen die aktuell sinnvoll zu verwendeten Kriterien selektiert werden und anhand eines Modellportfolios mittels Backtesting, also einem rückwirkenden Test dieser Strategie anhand historischen Daten, untersucht werden. Als Benchmark fungiert der S&P 500 Index aus dem zudem die Unternehmen analysiert und selektiert werden. Daraus resultierend sollen Empfehlungen zur Umsetzung im Portfolio-Management abgeleitet werden.

Evaluation des Organisationsentwicklungsprozesses «Turnen und Sport als Promotionsfach ab 2008/2009» an den Bündner Mittelschulen

Diplomand/in **Jonas Schär**
Referent/in Walter Burk
Korreferent/in Dr. Hans Peter Märchy
Auftraggeber/in Amt für Höhere Bildung Graubünden

Die Bachelor Thesis befasst sich mit der Evaluation des Organisationsentwicklungsprozesses «Turnen und Sport als Promotionsfach ab 2008/2009» an den Mittelschulen im Kanton Graubünden. Zu Beginn werden die gesetzlichen Grundlagen des Fachs Turnen und Sport erläutert, die Leistungsmessung im Sport thematisiert und der Umgang mit Dispensationen betrachtet. Zudem wird noch auf die Organisationsentwicklung in sowie die Organisationsform von Expertenorganisationen eingegangen. Zur Datenerhebung wird mit zwei Onlinebefragungen gearbeitet – eine für die Sportlehrerschaft und die andere für die Schülerschaft. Mittels Experteninterviews werden die Ergebnisse aus den Umfragen ergänzt und bestätigt. Aus der Analyse der Datenerhebung werden Problemfelder aufgezeigt und entsprechende Handlungsempfehlungen abgegeben. Neben der internen Analyse wird mit dem Vergleich anderer Kantone eine externe Analyse vorgenommen die aufzeigt wie andere Mittelschulen mit diesem Thema umgehen.

Prozessoptimierung durch Einführung neuer Business Software

Diplomand/in **Marina Scherrer**
Referent/in Prof. Edith Jesenak
Korreferent/in Roland Brühwiler
Auftraggeber/in Glarotech GmbH, Wil SG

Das Ziel der Bachelor Thesis ist es, der Firma Glarotech GmbH eine Empfehlung zur Optimierung ihrer Prozesse zu erarbeiten. Aufgrund der verschiedenen Software-Anwendungen, welche im Einsatz sind, wird die Einführung einer einzelnen neuen Business Software für die Ablösung der Finanz-, Betriebs- und Personalbuchhaltung geprüft.

In einem ersten Schritt wird die Ist-Situation analysiert und die Prozesse dokumentiert. Basierend auf der Schwachstellen-Analyse werden die idealen Soll-Prozesse mit der neuen Software skizziert und die Anforderungen definiert. Mit diesen Angaben beginnt der zweite Teil, worin der Markt untersucht, geeignete Anbieter im Detail befragt und ein Produkttest durchgeführt wird. Dabei werden auch die Kosten berücksichtigt und die Wirtschaftlichkeit der Investition mit Kennzahlen belegt. Basierend auf den erarbeiteten Ergebnissen wird eine Empfehlung unter Berücksichtigung der Auswirkungen und Risiken abgegeben.

Betreutes Wohnen – Auswirkungen der gesetzlichen Änderungen zum 1.1.2017

Diplomand/in **Pascal Schlegel**
Referent/in Prof. Urs Kappeler
Korreferent/in Andrea Menn
Auftraggeber/in Alterssiedlung Bodmer, Chur

Das Wohnen ist eines der zentralen zukunftsorientierten Themen für die Architektur, Stadtplanung und Wohnungswirtschaft. Bei Betrachtung des gesellschaftlichen und demographischen Wandels wird deutlich, wie sehr sich die Lebensräume verändert haben und weiter verändern. Die Frage nach Wohnformen, die es erlauben, die länger und wichtiger werdenden Lebensphasen nach eigenen Wünschen und Bedürfnissen zu gestalten, stellen sich immer mehr Menschen. Die Teilrevision des Gesetzes über die Förderung der Krankenpflege und der Betreuung von betagten und pflegebedürftigen Personen des Kantons Graubünden zum 1.1.2017 soll diesen Anforderungen gerecht werden. Ziel der Arbeit ist es, aufzuzeigen, welche Auswirkungen die Gesetzesrevision auf den geplanten Neubau von Alterswohnungen der Alterssiedlung Bodmer hat.

Vereinswesen im Wandel

Diplomand/in **Nicole Schwarzenbach**
Referent/in Ruth Nieffer
Korreferent/in Hansjürg Bühler
Auftraggeber/in Vorstand Männerchor Landquart

Das Ziel der vorliegenden Bachelorarbeit ist, ein Konzept zur Gewinnung und Bindung von Mitgliedern für kulturelle Musik- und Gesangsvereine zu erarbeiten. Dazu wurden neun Expertinnen und Experten der Regionen Bad Ragaz und Churer Rheintal in qualitativen Interviews befragt und Diskussionen mit Fokusgruppen geführt. Die Ergebnisse wurden mit der bestehenden Literatur verglichen. Festgehalten werden kann, dass sich das Vereinsleben durch positive wie negative gesellschaftliche Trends verändert hat. Verschiedene Herausforderungen erschweren die Bindung und Anwerbung von Mitgliedern. Es werden Ideen aufgeführt, wie Musik- und Gesangsvereine sich zukunftsfähig umgestalten und somit ihren Fortbestand sichern können. Die gewonnenen Erkenntnisse fliessen in einen Leitfaden zur Reaktion auf den gesellschaftlichen Wandel ein. Die Bachelorarbeit ist sowohl für kulturelle Musik- und Gesangsvereine als auch für Verbände und Musikschulen interessant.

Automatischer Informationsaustausch (AIA)

Diplomand/in	Simon Tinner
Referent/in	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Giulio Rosamilia
Auftraggeber/in	First Advisory Group

Diese Arbeit befasst sich mit dem Automatischen Informationsaustausch (AIA). Es geht darum, das Anforderungsprofil für das vollautomatische AIA-Reporting der First Advisory Group aufzustellen.

Als Basis dazu dient der bestehende FATCA-Reportingprozess der First Advisory Group, welcher in dieser Arbeit grafisch dargestellt und erläutert wird. Durch das Aufzeigen sowie das Abarbeiten der verschiedenen AIA-Pflichten werden daraufhin die meldepflichtigen Konten identifiziert. Anschliessend wird der AIA-Reportingprozess auf Basis des FATCA-Reportings grafisch aufgesetzt und erläutert. Dieser Prozess wird danach durch eine automatische AIA-Indizienheilung, den AIA-Desk, die Vermögenserfassung, das Auszahlungstool sowie eine Meldungsübersicht automatisiert.

Abschliessend zeigt diese Arbeit zwei Vorschläge zur Überwälzung der AIA-Kosten an die Kunden auf.

Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform III auf eine schweizerische Holdingstruktur ohne internationalen Bezug

Diplomand/in	Suzana Todorovic
Referent/in	Mathias Oertli
Korreferent/in	Christian Hartmann
Auftraggeber/in	Harbewa AG

Im Rahmen der Unternehmenssteuerreform III (UStR III) werden die privilegierten Steuerregimes und bestimmte bestehende Steuerpraxen abgeschafft. Zeitgleich hat das Parlament neue steuerpolitische Massnahmen beschlossen, wie zum Beispiel die zinsbereinigte Gewinnsteuer, die Patentbox oder die Inputförderung. Diese Arbeit untersuchte die Auswirkungen der USR III auf eine schweizerische Holdinggesellschaft und deren Tochtergesellschaften. Um eine Analyse der künftigen Steuerbelastungen vornehmen zu können, wird in einem ersten Schritt auf die Besteuerung von juristischen Personen sowie auf die noch bestehende privilegierte Besteuerung eingegangen. Anschliessend werden die Grundlagen zur UStR III und die durch das Parlament beschlossenen Massnahmen der UStR und deren Folgen diskutiert. Anhand von Beispielen wird aufgezeigt, wie sich die UStR III auf die Holdinggesellschaft und deren Tochtergesellschaften auswirken wird.

Erarbeitung und Umsetzung eines operativen Finanz-Controlling-Konzeptes bei der SWiBi AG

Diplomand/in	Hansjörg Trojer
Referent/in	Peter Lippuner
Korreferent/in	Willi Aggeler, Remo Caderas
Auftraggeber/in	SWiBi AG

Die vorliegende Arbeit untersucht, welche Controlling-Instrumente sich für ein kleines und mittleres Unternehmen im Dienstleistungsbereich eignen. Dabei werden Instrumente identifiziert, die im Bereich des Ertrags- und Kostenmanagements Unterstützung bieten. Im ersten Teil werden die Controlling-Instrumente anhand einer detaillierten Beschreibung vorgestellt. Des Weiteren werden die im Unternehmen bereits implementierten Instrumente analysiert und beschrieben. Um den effektiven Bedarf des Managements zu ermitteln, wurde eine Bedürfnisanalyse durchgeführt. Sie basiert auf bilateralen Sitzungen mit den Führungskräften. Schliesslich wurde ein Controlling-Konzept erarbeitet, das die Bedürfnisse der Unternehmung zu deren finanziellen Steuerung abdeckt. Der letzte Teil der Arbeit befasst sich mit der Umsetzungsplanung sowie den Risiken, welche durch die Einführung der empfohlenen Instrumente auftauchen können. Dabei wurden die passenden Massnahmen erarbeitet, welche die Risiken einschränken und vermindern sollten.

Multifaktoren Portfolio Selektionsmodell basierend auf S&P 500 Daten

Diplomand/in	Florian Tromm
Referent/in	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Wilhelm Fritsche
Auftraggeber/in	AIMcapital AG

In der vorliegenden Arbeit wird versucht, anhand eines Multifaktoren Portfolio Selektionsmodells den Return der Modelle mit dem Return des Referenzindex S&P 500 zu vergleichen. Durch die im Modell verwendeten technischen und fundamentalen Indikatoren soll eine systematische Titelselektion der im S&P 500 enthaltenen Aktien erfolgen. Für die systematische Titelselektion wird ein Selektionsmodell entwickelt, das im Bloomberg Framework umsetzbar ist. Die Indikatoren, die das Modell zu einem Multifaktoren Portfolio vereinen, werden im Bloomberg Framework definiert und über ein langjähriges Backtesting geprüft. Als Resultat der Arbeit ist ersichtlich, ob anhand von vergangenen Daten die ausgewählten Indikatoren eine bessere Performance erzielen konnten als der als Benchmark verwendete S&P 500 Index.

Optionsstrategien im Nostrohandel der Glarner Kantonalbank

Diplomand/in **Michael Vögeli**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Rolf Hartmann
Auftraggeber/in Glarner Kantonalbank

Das Ziel dieser Bachelor Thesis ist es, der Glarner Kantonalbank aufzuzeigen, inwiefern mit eventbasierten Optionsstrategien im Eigenhandel ein Mehrwert generiert werden kann. Dazu wurden die Gegebenheiten in der Bank berücksichtigt und am Schluss eine Empfehlung zum Einsatz von Optionsstrategien gemacht. Die wichtigsten Pfeiler in der Analyse sind die Optionstheorie mit der Behandlung von Optionspreismodellen, im Besonderen Black-Scholes, die Beurteilung von Risiken in Form der Greeks, und die Volatilität. Auf dieser Grundlage war es möglich, im Rahmen der Synthese eine eigene Optionsstrategie zu handeln. Dazu wurden die aktuellen Marktgegebenheiten berücksichtigt und aufgrund der eigenen Marktmeinung die passende Optionsstrategie ausgewählt. Mit Hilfe eines selbst erstellten Optionsrechners wurde das Auszahlungsprofil für die ausgewählte Strategie dargestellt und mittels Performancedokumentation überwacht. Das Resultat erstaunte und ermöglichte Empfehlungen für die Glarner Kantonalbank.

Momentum-Modelle zur Return Optimierung

Diplomand/in **Lisa Vogt**
Referent/in Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent/in Roman Bättig
Auftraggeber/in Graubündner Kantonalbank

Das Handeln an der Börse sollte gut überlegt sein. Unzählige Faktoren wirken sich auf die Geschehnisse am Markt aus. Abgesehen von den wirtschaftlichen Einflüssen spielt auch das Verhalten von privaten Anlegern eine gewisse Rolle. Doch genau hier besteht ein Problem. Jeder Mensch ist ein Individuum mit ganz persönlichen Verhaltensmerkmalen. Dass nicht immer rationale Entscheidungen gemäss Homo oeconomicus getroffen werden, ist eigentlich logisch. Die Herausforderung besteht also darin, Gegebenheiten richtig einzuschätzen, Handlungen korrekt nachzuvollziehen und Auswirkungen abzuwägen. Um dies zu entschärfen, gibt es Werkzeuge mit denen das Ganze vereinfacht werden kann. Durch die angesammelten Erkenntnisse aus der Theorie wurde ein Modell entwickelt, das zu einer Sharpe-Ratio-Optimierung führen soll. Anhand eines Backtesting, welches sich über die letzten 25.5 Jahre erstreckt, werden unterschiedliche Methoden geprüft, einem Krisentest unterzogen und letzten Endes verglichen.

Peer-Group-Vergleich und Verbesserungsvorschläge für die Berichterstattung des Risk Managements im Geschäftsbericht der LGT Group

Diplomand/in **Sarah Vogt**
Referent/in Prof. Dr. Christoph Benz
Korreferent/in Ivo Enderli
Auftraggeber/in LGT Bank AG, Vaduz

In dieser Bachelor Thesis wird für die LGT Group ein Peer-Group-Vergleich mit der Liechtensteinischen Landesbank AG und der Julius Bär Gruppe AG gemacht, weil herausgefunden werden soll, welche Verbesserungen die LGT Group beim Reporting des Risk Managements in ihrem Geschäftsbericht umsetzen kann.

Dazu wird die Theorie zum Thema Risk Management in Banken erarbeitet. Anschliessend findet eine Eingrenzung auf die Risikoberichterstattung im Geschäftsbericht statt. Ebenfalls wird auf die regulatorischen Vorschriften und die dort vorhandenen Spielräume eingegangen, um daraus einen Leitfaden zu erstellen.

Der praktische Aspekt beinhaltet die Ist-Analyse der LGT Group sowie den Peer-Group-Vergleich inklusive einem Vergleich mit den «Illustratives» der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Daraus werden Verbesserungsvorschläge für die LGT Group erstellt, wobei sich zwei Varianten herauskristallisiert haben. Zu diesen findet jeweils eine Umsetzungsplanung mittels Gantt-Diagramm statt.

Weiterentwicklung des Marketingkonzeptes am Bildungszentrum Gesundheit und Soziales (BGS)

Diplomand/in	Ursina Willi
Referent/in	Prof. Dr. Ivan Nikitin
Korreferent/in	Veronika Niederhauser
Auftraggeber/in	Bildungszentrum Gesundheit und Soziales (BGS)

Das Ziel dieser Bachelor Thesis besteht darin, allfällig vorhandene Schwächen im bestehenden Marketingkonzept des Bildungszentrum Gesundheit und Soziales (BGS) zu ermitteln. Darauf aufbauend werden Vorschläge für die Weiterentwicklung des Marketingkonzeptes formuliert. Mit Hilfe einer ersten Literaturanalyse werden Hintergrundinformationen sowie der theoretische Aufbau eines Marketingkonzeptes analysiert. Anhand interner Dokumentenanalyse wird untersucht, wie das Marketingkonzept beim BGS aufgebaut ist. Durch betriebsinterne qualitative Interviews und eigene Reflexion werden Verbesserungspotenziale ermittelt und der damit verbundene Anpassungsbedarf des Marketingkonzeptes festgestellt. Darauf aufbauend werden konkrete Verbesserungsvorschläge für die Weiterentwicklung des Marketingkonzeptes formuliert, wobei der Fokus auf den Kommunikationsmassnahmen liegt. Die ausgearbeiteten Vorschläge dienen dem BGS als Diskussions- und Entscheidungsgrundlage für konkrete Optimierungen des Marketingkonzeptes.



Mix
Produktgruppe aus vorbildlicher Waldwirtschaft
und anderen kontrollierten Herkünften
www.fsc.org Zert-Nr. SQS-COC-22253
© 1996 Forest Stewardship Council

HTW Chur

Hochschule für Technik und Wirtschaft
Pulvermühlestrasse 57
CH-7004 Chur

Telefon +41 (0)81 286 24 24

Telefax +41 (0)81 286 24 00

E-Mail hochschule@htwchur.ch

www.htwchur.ch