



HTW Chur



Hochschule für Technik und Wirtschaft
University of Applied Sciences

Diplomarbeiten 2007

the 1990s, and the 1990s have seen a rapid increase in the number of people who are obese.

There is a strong association between obesity and cardiovascular disease, and it is well established that obesity is a risk factor for the development of cardiovascular disease. The prevalence of obesity is increasing in many countries, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children.

The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children.

The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children.

The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children.

The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children.

The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children. The prevalence of obesity is also increasing in children, and this is likely to be a major factor in the increasing prevalence of cardiovascular disease in children.

Vorwort

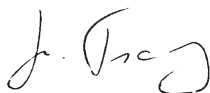
Mit der diesjährigen Diplomfeier am 3. November geht eine Ära zu Ende. Zum letzten Mal dürfen wir Studierenden ihre Diplome aushändigen, ab nächstem Jahr werden es die Urkunden eines Bachelor of Science sein. Diese Änderung geht zurück auf den 19. Juni 1999, als sich die Schweiz beim europäischen Bildungsministertreffen von Bologna mit 29 anderen europäischen Staaten verpflichtete, bis 2010 die Ziele der Bologna-Deklaration umzusetzen. Eines dieser Ziele sieht vor, in allen Hochschulen ein zweistufiges Bachelor-/Master-System einzuführen. An der HTW Chur haben wir diese Reform umgesetzt und werden nächstes Jahr nur noch Bachelor Absolventinnen und Absolventen auszeichnen.

Doch Sie gehen noch mit den alt vertrauten FH-Diplomen in die Arbeitswelt hinein. Drei oder vier Jahre harter Arbeit liegen hinter Ihnen, zum Abschluss dieser Etappe in Ihrem Leben können Sie nun so richtig loslassen und feiern. Vielleicht aber planen Sie schon weiter für Ihre Zukunft. Ihr Diplom ist dann nur die erste Stufe Ihrer akademischen Leiter. Sie könnten nach der ersten Berufserfahrung berufsbegleitend eine exekutive Masterausbildung absolvieren oder Sie steigen nächstes Jahr in die Master of Science-Stufe ein und verfeinern Ihre akademisch-wissenschaftlichen Kompetenzen, sei es hier bei uns oder an einer anderen Hochschule in der Schweiz oder im Ausland.

Wie immer Sie sich entscheiden, wir von der HTW Chur wünschen Ihnen von Herzen alles Gute. Bleiben Sie der HTW Chur verbunden.

Chur, November 2007

HTW Chur
Hochschule für Technik und Wirtschaft



Prof. Josef Tschirky, Prorektor

Inhaltsverzeichnis

Kurzbeschreibungen der Diplomarbeiten 2007

Studiengänge	Seiten
– Bau und Gestaltung	6-21
– Betriebsökonomie	22-53
– Informationswissenschaft	54-78
– Prozess- und Anlagentechnik	79-87
– Telekommunikation/Elektrotechnik	88-92
– Tourism	93-122

Diplomausstellung – Freie Besichtigung

Freitag, 2. November 2007, 16.00-21.00 Uhr (Bau und Gestaltung ab 17.00 Uhr)

- Bau und Gestaltung
in der Werkstätte, Pulvermühlestrasse 80, CH-7000 Chur
- Prozess- und Anlagentechnik
in den Räumen der HTW Chur, Ringstrasse/Pulvermühlestrasse 57, CH-7000 Chur
- Telekommunikation/Elektrotechnik
im Teleclabor, Ringstrasse 34
und in den Räumen der HTW Chur, Ringstrasse/Pulvermühlestrasse 57, CH-7000 Chur

Bau und Gestaltung

Studienleitung

Prof. Christian Wagner

Neues Hotel in San Bernardino: Der Dorfkern soll lebendiger werden

Diplomand
Referent
Korreferent

Fernando Ciocco
Maurus Frei
Hansjörg Hilti



In San Bernardino soll ein neues Hotel geplant werden, dass den Ort lebendiger macht. Die Pension für sportliche Gäste besitzt im Erdgeschoss neben der Rezeption eine Bar und einen kleinen Laden, welche von derselben Person betrieben werden können.

Das Gebäude integriert sich städtebaulich in den Kontext, fällt aber dennoch durch seine spezifische, kubische Form und die Kupferfassade auf. Das Gebäude soll sich bewegen. Um dies umzusetzen, macht das Gebäude auf jedem Geschoss eine Rotation. Wenn von Norden durch San Bernardino gefahren wird, ist nur das oberste Geschoss der Pension sichtbar. Diese ist frontal auf den ankommenden ausgerichtet. Je näher man sich dem Gebäude nähert, desto sichtbarer werden die unteren Geschosse mit dem Erdgeschoss. Sie rotieren und stehen versetzt zueinander. Durch die Rotation werden die Besucher in Richtung Süden geleitet. Das Haus soll ein Symbol für die Wiedergeburt von San Bernardino werden.

Wohnen im Alter in Seewis

Diplomand Marco Clavadetscher
Referent Roger Boltshauser
Korreferent Hansjörg Hilti



Für Seewis werden Alterswohnungen mit Betreuung durch Spitex-Fachpersonal und hausinterner gegenseitiger Unterstützung der Bewohner vorgeschlagen. Die Parzelle befindet sich im Dorfkern. Es sollen 7 bis 9 Wohneinheiten von 1.5 bis 3.5 Zimmerwohnungen geschaffen werden. Das Angebot soll sich primär an ältere Menschen richten. Voraussetzung ist, dass diese Menschen noch in der Lage sind, sich mehrheitlich selbständig im Leben zu versorgen, jedoch nicht alleine, auch nicht mit ambulanter Unterstützung, leben möchten. Nicht geeignet ist das Angebot für schwer pflegebedürftige Menschen. Begegnungszonen, Gruppenräume mit integrierten Teeküchen und gemeinsam genutzte Gartensitzplätze werden die Gemeinschaft unter den Bewohnern fördern. Das Haus soll zusätzlich ein Arztprechzimmer für die Bevölkerung von Seewis Dorf beinhalten, welches bei Bedarf auch als Behandlungszimmer der Spitex zur Verfügung steht.

Bar und Wohnen im Dorfkern von Andermatt

Diplomand Luperto Domenico
Referent Aita Flury
Korreferent Hansjörg Hilti



Das Wohnhaus liegt in Andermatt an der Hauptstrasse zum Gotthard. Das bestehende Wohnhaus wird aufgrund der schlechten Bausubstanz durch einen Neubau ersetzt. Das neue Gebäude gliedert sich in die Umgebung ein. Das Erdgeschoss besitzt wie in Andermatt üblich eine kleingewerblicher Nutzung, in den Obergeschosse sind Wohnungen. Als Erdgeschossnutzung wurde eine Bar vorgeschlagen. Das Wohnen besitzt mit dem Blick Richtung Gotthard- und Furkapass spezifische Qualitäten. Die Bar wurde zur Strasse hin orientierte, besitzt aber auch einen Sichtbezug zum neu gestalteten Grünraum im Hof. In den Obergeschossen gibt es drei verschiedene Wohnungen. Die Wohnungen (eine 4.5 Zimmerwohnung und zwei 3.5 Zimmerwohnungen) besitzen immer eine Loggia und sind gegen Süden und somit gegen den Grünraum orientiert. Durch die massive, verputzte Wandkonstruktion mit Aussenwärmedämmung sucht das Projekt einen Bezug zur Umgebung. Im Inneren sind die Wände ebenfalls verputzt. Der kristalline Baukörper besitzt weder ein Sockel noch ein Dachvorsprung. Die Fenster sind liegend und bestehen aus einem kleineren Lüftungsflügel und einer Festverglasung.

Neues Wohnen in der Altstadt von St. Gallen

Diplomandin Monique Dörig
Referent Roger Boltshauser
Korreferent Hansjörg Hilti



Die durch einen Brand entstandene Baulücke an der Schwertgasse 15 liegt in der nördlichen Altstadt von St. Gallen. Die Parzelle fügt sich in eine 4-5 geschossige Häuserzeile aus dem 19. Jahrhundert, welche direkt an die Schwertgasse grenzt. Seitlich wird die Parzelle durch eine Brandmauer und das Heidengässlein begrenzt, welches die westliche Verbindung zur parallel verlaufenden Katharinengasse schafft. Die gegenüberliegenden Strassenseite wird durch eine 3-4 geschossige Häuserzeile gesäumt. Um einen zeitgemässen Beitrag für eine lebendige Altstadt zu entwerfen, stellt die Bauaufgabe in Bezug auf den Umgang mit Zeit, Geschichte und Ort erhöhte Anforderungen. Ziel war eine Wohnlage zu entwickeln, welche von Jugendlichen, Künstlern und Studenten bevorzugt wird und günstige Mieten für Ateliers und Wohnraum am Rande der Altstadt bietet. Hierin liegt eine Chance für die Zukunft der Altstadt. Zudem wurde angestrebt, den mit wenig Verkehr belasteten Ort gut besonnte Wohnungen zu bieten. Im Sockelgeschoss befindet sich eine gewerbliche Nutzung.

Stadthaus im «Linsebühl-Quartier» in St. Gallen

Diplomand Thomas Eugster
Referent Andreas Hagmann
Korreferent Hansjörg Hilti



Der Kopfbau steht am Ende einer geschlossen bebauten Zeile. Ein markantes Zeichen, das im Stadtraum zur Orientierung dient. Ein Auftakt zur Stadt oder auch Abschiedsgruss für jene, welche die Stadt verlassen.

An der besonderen Stelle einer Wegscheide, die in einem historisch bewegten Vorstadtquartier liegt, werden die vielseitigsten Ansprüche an ein Gebäude gestellt. In den oberen Geschossen wird gewohnt und das Erdgeschoss erhält eine öffentliche Nutzung, wie bei den meisten anderen Nachbarhäusern.

Der heutige Anblick an eine Brandmauer, ist auch als längerfristiges Provisorium völlig ungenügend. Hier fehlt das Gesicht. Hier kann ein wertvoller Beitrag zur Aufwertung eines in den 70er und 80er Jahren stark heruntergekommenen Quartiers geleistet werden. Das Gebäude soll ein wenig chic werden, ohne den sympathischen «Einfache-Leute-Charakter» zu verlieren.

Wohnen und Arbeiten in Maienfeld

Diplomand Simon Gätzi
Referent Maurus Frei
Korreferent Hansjörg Hilti



Das Projekt befasst sich mit dem Zusammenspiel zwischen alt und neu, sowie mit dem Thema der Wiederbelebung eines leer stehenden Ökonomiegebäudes und seinem vor gelagertem ehemaligen Marktplatz. Dieser ehemals zentrale öffentliche Ort wird heute nur noch als Parkfläche genutzt.

Ein Neubau in Form eines Büro-Wohnhauses, welches einen bestehenden Wohnblock ersetzt, soll das Flair eines modern interpretierten Marktplatzes wieder an den Ort zurückbringen. Der Werkhof soll integraler Bestandteil des Bürokonzeptes sein.

Durch das Überlagern der Nutzungen von öffentlich, über halböffentlich, zu privat wird der Zwischenraum zur Kommunikationsplattform und zum verbindenden Element zwischen alt und neu.

Hof Del in Salouf

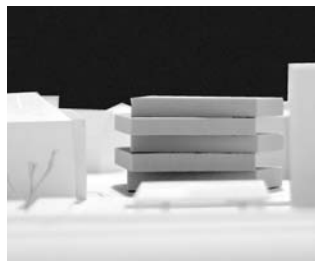
Diplomandin Julia Grütter
Referent Andreas Hagmann
Korreferent Hansjörg Hilti



Das Projekt befasst sich mit der Frage, wie ein leer stehender Stall umgenutzt werden kann. Der Gebäudekomplex von Wohnhaus und Stall, steht in Del, in der Bündner Gemeinde Salouf (Surses). Bis auf ein Haus und drei leere Ställe, werden die Häuser im Ort als Feriendomizil genutzt. Dies bedeutet, dass unter der Woche 9 Personen in Del wohnen. Der Gebäudekomplex Hof Del soll neue Nutzungen in den Ort bringen. Im Stall entstehen Räume für Kurse und Seminare, mit Schafmöglichkeiten. Das Wohnhaus bietet Platz für eine Einzelperson oder Familie, welche die Gäste bewirbt. Eine gemeinsame Treppe verknüpft die beiden Gebäude. Nach Wunsch können zusätzlich Zimmer vom Wohnhaus für das Kurshaus genutzt werden. Der Bau soll wenn möglich weitgehend von regionalen Unternehmern erstellt werden. Die alte Struktur im Haus bleibt bestehen.

Leben im Schnittpunkt in Chur

Diplomand Florian Hägi
Referent Roger Boltshauser
Korreferent Hansjörg Hilti



Am und rund um den Bahnhof in Chur wird derzeit gebaut. Nicht nur Richtung Bahnhofstrasse wird der Bahnhof erweitert und erneuert, auch auf der Nordseite der Gleise, Richtung Rheinquartier. Mit der Überbauung «Gleis D & E» rückt das Zentrum der Stadt zusätzlich in Richtung Bahnhof und birgt als solches grosses Entwicklungspotenzial. Zudem besitzt das Quartier einen urbanen Nachholbedarf. Unrentable und alte Gebäude säumen die Gürtelstrasse und genügen nicht mehr den heutigen Bedürfnissen. Die Arbeit soll eine Lösung aufzeigen, wie mit dem wertvollen Gebiet gegenüber dem Bahnhofausgang Nord städtebaulich und verkehrstechnisch umgegangen werden kann. Das veraltete Angebot an Gastronomie soll neu aufgewertet werden. Da sich die Situation im Schnittpunkt zwischen öffentlich und privat befindet kreist der Entwurf um diese zentrale Fragestellung.

Bahnhof Sargans

Diplomandin Hanna Lisa Hanus
Referent Aita Flury
Korreferent Hansjörg Hilti

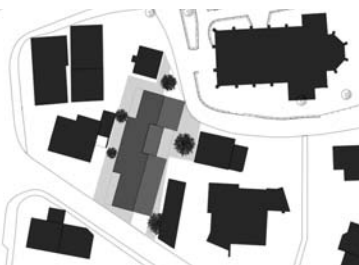


Ziel des Entwurfes ist, die Funktionsabläufe im Bahnhof Sargans zu optimieren und die Bewegungsdynamik zu architektonischer Sprache werden zulassen. Obwohl das Reisen inzwischen nur noch Teilaspekt im multifunktionalen System Bahnhof ist, soll der Entwurf etwas vom früheren Pathos «Bahnhof» vermitteln, denn der Ort eines Bahnhofes ist gerade wegen der logistischen Leistung der Eisenbahnunternehmen noch heute von beachtlicher städtebaulicher Bedeutung. Dieser Bedeutung soll Ausdruck verliehen werden.

Die konzeptionelle Vision des Projektes ist ein grosses Dach, welches alle Systemkomponenten des Bahnhofs unter sich vereint. Die aus der Überlagerung von Funktions- und Bewegungsdiagrammen generierte Form arbeitet mit einem klaren Stützensystem. Das von Höfen durchbrochene Dach entwickelt entlang der Gleise eine Dynamik, schafft ein neues Ordnungssystem und bindet das historische Bahnhofsgebäudes mit ins Gesamtsystem ein.

Wohnen am Kirchplatz in Hirschau, Deutschland

Diplomand Maurice Hohndorf
Referent Aita Flury
Korreferent Hansjörg Hilti



Der Standort des Projektes liegt 40 Kilometer südwestlich von Stuttgart, im Dorf Hirschau. Wir befinden uns im Neckartal und die Städte Tübingen, wie auch Rottenburg, sind nicht weiter als 6 Kilometer entfernt. Hirschau verlor 1971, im Zuge der kommunalen Verwaltungsreform seine Selbständigkeit und ist seit dem ein Stadtteil von Tübingen. Die Parzelle grenzt direkt an den Kirchplatz an und liegt in einem Wohnquartier, das sowohl aus «Neubauten», wie auch aus sanierten Bauernhöfen und Häusern besteht. Allen gemeinsam sind das Satteldach und eine maximale Traufhöhe von 6 Meter. Das Thema der Diplomarbeit ist «Generationen-Haus». Es soll Wohnraum für Familien entstehen, welche das Bedürfnis haben, wieder in mehreren Generationen, «unter einem Dach» zu leben. Ein weiterer Schwerpunkt, ist die Nachverdichtung der Dorfkerzone und somit auch der Städtebau. Ein weiterer Focus liegt auf der Qualität der Aussenräume und den visuellen Bezügen zur Umgebung.

Bewohnte Mauer in Chur

Diplomand Roman Hug
Referent Maurus Frei
Korreferent Hansjörg Hilti



Der Perimeter liegt unter dem Bischöflichen Schloss an exklusiver Lage in der Churer Altstadt. Mit einer steilen Hanglage und mehreren Abtreppungen besitzt das Grundstück nicht alltägliche räumliche Gegebenheiten. Um den bestehenden Charakter von Hofgraben und langem Gang zu verstärken, wird das Volumen direkt auf die bestehende Mauer gesetzt. Der Bau soll den Weg wie eine Mauer hinab zum Sennhof begleiten und damit den städtischen Abschluss gegen Westen klären. Als städtebauliche Referenzen in der Umgebung gilt der geschwungene Nebenbau des Bischöflichen Schlosses, sowie den so genannten «Bananentrakt» der Strafanstalt Sennhof. Das Gebäude beinhaltet Pensions- und Hotelzimmer, welche direkt an die bestehende Infrastruktur des Restaurants Marsöl angebunden werden.

Wohnen im Park am Mühlbach in Chur

Diplomand Mirco Juon
Referent Roger Boltshauser
Korreferent Hansjörg Hilti



Die Tittwiesenstrasse bildet zusammen mit der Poststrasse die Nord-Süd Achse von Chur. Sie beginnt in der Altstadt am Martinsplatz, wird vom Bahnhof unterbrochen und endet im Lacunaquartier. Das Lacuna ist die letzte grosse Stadterweiterung von Chur aus den 60er Jahren und wurde nach den Grundsätzen der funktionalen Stadt geplant. Die differenzierte Bebauung mit einfachen, klaren Setzungen und das Stapeln des Wohnraumes in der Vertikalen ermöglichen einen hohen Grad an Dichte und grossen Freiräumen zwischen den Baukörpern. Die freigespielten Grünräume machen die eigentliche Qualität des Quartiers aus. Die Prinzipien der vertikalen Verdichtung und der klaren Setzungen werden für die heutige Zeit adaptiert.

Umnutzung Scheune St. Luzi in Fläsch

Diplomandin Eva Keller-Borosová
Referent Andreas Hagmann
Korreferent Hansjörg Hilti



Das Projekt liegt im Weinbaudorf Fläsch in der Bündner Herrschaft. Das Ortsbild der ländlichen Siedlung im Kern des Dorfes wird wesentlich durch alte Bausubstanz mit Stallanbauten geprägt. Viele der Scheunen stehen leer oder werden als Lager genutzt. Die Scheune, welche die Studentin für ihr Projekt gewählt hat, liegt im Zentrum des Dorfes und grenzt unmittelbar an ein Wohnhaus. Das Projekt bietet Wohnraum in Kombination mit Atelier, wobei auf vorhandene Strukturen besonders geachtet, und ein Zusammenspiel zwischen Alt und Neu, sowie Kalt und Warm gefunden werden soll. Die Scheune ist ein grossvolumiger Baukörper Diese Qualität ist auch gegenüber den angrenzenden Häusern sichtbar. Um dieses Volumen auch im Inneren wahrzunehmen und um möglichst wenig originale Bausubstanz zu zerstören, werden die Räume grosszügig gestaltet. Bei der Umnutzung wird «grosszügiges Wohnen und Arbeiten» möglich.

Wohnungsbau in Chur

Diplomand Roberto Manzella
Referent Roger Boltshauser
Korreferent Hansjörg Hilti



Die vier Baukörper möchten verschiedenste Bedürfnisse und Lebensformen in Chur abdecken. Mit einfachen Handgriffen oder kleineren Umbauten lässt sich der Grundriss einfach verändern, ohne den Erschliessungskern zu touchieren. Schiebetüren, Faltschleusen oder Leichtbauelemente umgeben den Kern und lassen Variabilität zu. Die Qualität der Wohnungen zeichnet sich dadurch aus, dass die verschiedenen Grundrissvarianten gute Wohnqualität bezüglich Stimmung, Orientierung, Belichtung bieten. Das Spiel von Öffnen und Schliessen leitet sich aus der städtebaulichen Situation ab. Das Leben an den Gleisen trägt zwei Gesichter. Die offene Sicht über die Gleisharfe und die Bindung ans Quartier. Durch Drehung der einzelnen Körper reagiert die Setzung auf die Umgebung. Die situative Setzung der Volumen ermöglichen eine optimale Ausrichtung und Orientierung der Wohnungen.

Wohnen im Biedermeierdorf in Heiden

Diplomand Daniel Näf
Referent Andreas Hagmann
Korreferent Hansjörg Hilti



Die Entwurfsidee besteht darin, das Haus an der Poststrasse 13 gleichwertig mit zwei Eingriffen weiterzubauen. Einerseits wird an der Strasse der eingeschossige Nebenbau abgerissen und durch einen Mehrgeschossigen Neubau ersetzt. Andererseits entsteht in der hinteren Reihe eine neue Wohnanlage, welche der markanten Geländekante im südlichen Grundstücksbereich folgt. Durch die annähernd parallele Positionierung des Neubaus zur Poststrasse wird zwischen den Altbauten und dem Neubau ein parkartiger Garten geschaffen. Dieser Garten kommt allen angrenzenden Wohnnutzungen als Qualität zugute. Die Südausrichtung der neuen Wohnanlage, der Bezug zum gemeinsamen Garten, sowie die Nutzung des Daches und die Zentrumsnähe erlauben eine hohe Wohnqualität mit viel Sonne und einem Panoramablick in die umliegende Hügellandschaft. Die mit Holzschindeln eingekleidete Fassade unterstreicht die dörflich-ländliche Umgebung in ihrer Selbstverständlichkeit.

«SPA» Sinestra, Unterengadin

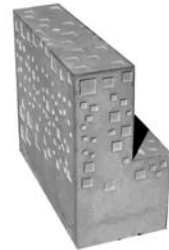
Diplomandin Cilgia Riatsch
Referent Aita Flury
Korreferent Hansjörg Hilti



Das Kurhaus Val Sinestra steht zuhinterst im Tal, eingefasst durch Berge, Himmel und dem vorbeirauschenden Bach Brancla. Die Situation besteht aus dem Kurhaus, dem Berghaus und der alten Trinkhalle. Die Trinkhalle ist Anknüpfungspunkt und Referenz für ein Wellnessprojekt. Die indirekte Zenitalbeleuchtung der alten Trinkhalle ist für die Arbeit leitend. Weitere Themen für die Ausgestaltung sind die räumliche Verschränkung von Berg (Massivität, Geborgenheit) und Aussenwelt (Helligkeit, Rau). So entstehen zwei verschiedene Raumtypen, der geschlossene von oben belichtete Raum und der fließende, nach Aussen geöffnete Raum. Ein weiteres wichtiges Element für die Setzung des Volumens ist die Hangkante, welche das Projekt umfasst.

Sporthotel in Klosters

Diplomand Beat Scheu
Referent Maurus Frei
Korreferent Hansjörg Hilti



Ein Hotel sollte entworfen werden, welches mehr als eine Übernachtungsmöglichkeit ist. Der Bau wird zum eigentlichen Ziel der Reise. Das Gebäude kommt genau in der Hangkante zu stehen, um die Qualitäten der Schlucht wie auch die Fernsicht optimal nutzen zu können. Das Hotel wirkt wie eine Skulptur, welche aus dem Abhang heraus wächst. Durch die unregelmässige Verteilung der Fenster wird die skulpturale Wirkung noch verstärkt. Im Innern des Gebäudes verlaufen die öffentlichen Räume dem Hang entlang nach unten, mit Sicht in die Schlucht. Die Hotelzimmer befinden sich in der sechsgeschossigen Zimmerscheibe, welche die Sicht in das Silvrettagebiet ermöglicht. Das Hotel wird mit seinen räumlichen Qualitäten und seiner sozialen und kulturellen Ausstrahlung, dem Ferienort die Möglichkeit geben, neue Kunden zu gewinnen und im monotonen Hotelangebot von Klosters einen neuen Akzent setzen.

Jugendherberge «Holenstein» in Glarus

Diplomandin
Referent
Korreferent

Peter Zimmermann
Roger Boltshauser
Hansjörg Hilti

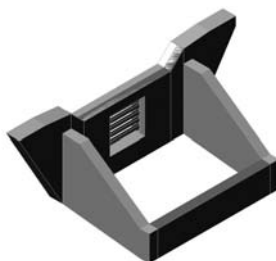


Wie ein grosser alter Ozeanriese liegt die 80 Meter lange, dreigeschossige Halle der ehemaligen Textildruckerei «Holenstein» am Ufer der Linth bei Glarus. Bereits wurden andere Gebäudekomplexe im Industriequartier als Kultur- und Gewerbezentrum umgenutzt. Der Einbau der Jugendherberge in die bestehende Struktur der Halle soll so sanft als möglich erfolgen. Dabei war es wichtig, das bestehende, stützenlose Trägerraster zu erhalten und weiterhin spürbar zu belassen. Die Gästezimmer sind wie Schiffskojen in die Geschosse eingebaut und verfügen über einen grosszügigen und zweistöckigen Innenraum. Die Zimmerausbauten sind als Kontrast zum Industriell-technischen in Holzbauweise ausgeführt. Eine zusätzliche Dachenerweiterung stärkt das Gebäude hangseitig und ergänzt das Angebot durch Bar und Seminarräume.

Wildbachverbauung am Masonbach – Innerbraz/Voralberg

Diplomand
Referent
Koreferent

Michael Amann
Franz Gallati
Seravin Rensch

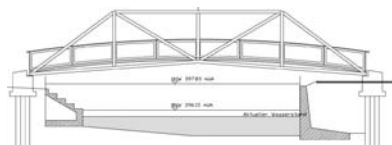


Vom Masonbach im Klostertal (Vorarlberg) gab es kaum Berichte über Hochwässer oder Murgänge, weshalb der Bach von Schutzbauten lange verschont blieb. Im Jahr 1995 führte ein Grossereignis zu einem Zuganglück, welches der Startschuss für ein Bebauungskonzept war. Teil dieses Programms ist die Errichtung eines Auffangbeckens mit Balkensperre. Die Aufgabenstellung der Diplomarbeit bestand in einer kurzen Variantenprüfung zur Ausbildung des Auffangbeckens. Für die Variante mit dem besten Kosten – Nutzen Verhältnis galt es das Einlaufbauwerk, die Balkensperre und den Erddamm zu entwerfen und zu dimensionieren. Die projektierten Bauwerke und die Form des Beckens geben der Gemeinde Innerbraz den notwendigen Schutz vor weiteren Grossereignissen.

Geh- und Radwegbrücke Bilgeribach

Diplomand
Referent
Koreferent

Stefan Carotta
Peter Augustin
Ruedi Aepli



Aufgrund der starken Frequentierung des internationalen Bodenseeradwanderweges (bis zu 6000 Radfahrer pro Tag) und der Fussgänger, welche zum Sporthafen, dem Ruderverein Wiking und den nahe gelegenen Liegewiesen den Bilgeribach queren, kommt es regelmässig auf der bestehenden Brücke zu Engpässen und Konflikten.

Die neue Brücke über den Bilgeribach ist für den Fussgängerverkehr konzipiert. Für Unterhaltsarbeiten sowie eventuelle Rettungs- und Feuerwehreinsätze muss sie einer aussergewöhnlichen Belastung stand halten können. Um die 21,60 Meter zu überbrücken wurde ein Stahltragsystem ausgewählt. Nach einem ausführlichen Variantenstudium wurden eine Blechträger- und eine Fachwerkbrücke ausgearbeitet. Das Projekt umfasst eine ausführliche Handstatik, eine Computerstatik zur Kontrolle sowie die Festlegung des Bauablaufes und der Gründungsdimensionierung.

Radwegbrücke Bregenz-Hard (A)

Diplomand Christian Fetz
Referent Silvio Pizio
Korreferent Walter Bieler



Zwischen der Landeshauptstadt Bregenz und der Marktgemeinde Hard soll eine neue Radwegbrücke über die Bregenzerach errichtet werden. Bauherr ist das Land Vorarlberg. Der Standort ist nahe dem Mündungsbereich am Bodensee. Das Verkehrsaufkommen liegt bei bis zu 5000 Velos je Tag. Hierdurch ist die bestehende Brücke mit ihrem Querschnitt bereits an ihre Grenzen gekommen.

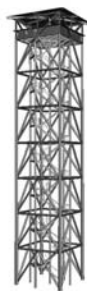
Da der Radweg Teil des Bodenseerundweges ist sollen durch den neuen Brückenbau die Radfahrer weiter flussabwärts die Möglichkeit erhalten den Fluss zu queren.

Die neu zu errichtende Brücke dient ausschliesslich dem Rad- und Fussgängerverkehr. Die neue Brücke ist 120,00 Meter lang und 5,00 Meter breit. Die Stützweiten betragen 28–32–32–28 Meter.

Als Belastung wurde eine Nutzlast von 5kN/m² und eine Einzellast von 10kN angesetzt.

Aussichtsturm auf dem Kaien in Grub (AR)

Diplomand Martin Fetz
Referent Silvio Pizio
Korreferent Walter Bieler

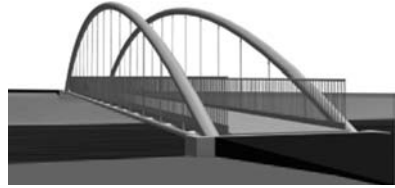


Wenn der Gipfel nicht bewaldet wäre, hätten die Besucher auf dem Kaien (1100m.ü.M.) in der Gemeinde Grub (AR) eine schöne Rundschau auf den Bodensee und auf den Alpstein. Ein Aussichtsturm für Wanderer und Naturfreunde soll an dieser Stelle errichtet werden. Das Projekt sieht den Entwurf, die statische Berechnung und Konstruktion eines Aussichtsturmes aus Holz vor. Es soll eine architektonisch anspruchsvolle, zeitgemässe, dauerhafte und wirtschaftliche Lösung erarbeitet werden.

Der Turm wird ca. 35m hoch und für 25 bis 30 Personen Platz bieten. Der erste Teil der Diplomarbeit bestand darin mögliche Varianten zu finden, um dann die Bestvariante auf Basis eines Vorprojekts auszuarbeiten. Besonderer Wert wurde auf den konstruktiven Holzschutz gelegt.

Fuss- und Radwegbrücke Karrenseilbahn

Diplomand Philipp Hämmerle
Referent Peter Augustin
Korreferent Ruedi Aepli



In Dornbirn bei der Karrenseilbahn befindet sich eine 34m lange Fuss- und Radwegbrücke über die Dornbirner Ache. Diese muss aufgrund diverser Schäden erneuert und soll nun als stützenfreie Konstruktion ausgeführt werden.

Nach ausgiebigen Variantenstudien, fiel die Wahl auf eine Bogenkonstruktion, bei welcher der geringste Stahlverbrauch ermittelt wurde. Mit dieser Konstruktion ergeben sich völlig neue Gestaltungsmöglichkeiten, sowie die Chance ein Tragsystem in Annäherung an seine statische Stützlinie zu entwerfen.

Als erstes wurde eine Handrechnung mit dem Ersatzstabverfahren durchgeführt. In einem weiteren Schritt wurde eine Kontrollrechnung mit einem Computerprogramm erstellt, sowie eine Vergleichsrechnung mit Theorie 2. Ordnung geführt. Zudem wurden die Widerlager dimensioniert, sowie der Bauablauf festgelegt.

Neubau Lagerhalle TEPIMA

Diplomand Markus Küng
Referent Peter Augustin
Korreferent Ruedi Aepli



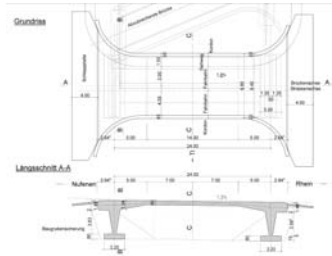
Die Diplomarbeit befasst sich mit dem Entwurf, Vorbemessung und Kostenvergleich von Tragwerkskonzepten in Stahl für den Neubau einer Lagerhalle. Die Best-Variante wurde zum Bauprojekt weiterbearbeitet. Die Halle hat im Grundriss die Abmessungen 41.7m x 66.7m und gliedert sich in zwei Hallenschiffe. Pro Hallenschiff ist der Einbau von zwei Hallenkränen mit einer Tragkraft von je zehn Tonnen vorgesehen.

Detailliert ausgearbeitet wurde eine Fachwerkstruktur, deren Primärstruktur als Einfeldträger die einzelnen Hallenschiffe überspannen. Dazwischen liegen Sekundärträger, wiederum als Fachwerke konzipiert, über denen Trapezbleche den oberen Abschluss der Tragstruktur bilden. Die Stabilisierung erfolgt über Dach- und Wandverbände.

Inhaltlich gliedert sich die Arbeit in Vorprojekt mit Variantenstudium und Bauprojekt.

Ersatz Überführung Anschluss Nufenen

Diplomand Peder Andri Rauch
Referent Rafael Wyrsch
Korreferent Ruedi Gall



Im Rahmen des Erhaltungsabschnittes Cassanawald Süd-Anschluss Nufenen wird der Streckenabschnitt instand gestellt. Aufgrund dieser Zielsetzung wird ein Ersatz der Überführung Anschluss Nufenen als notwendig erachtet.

Für diese Überführung wurde ein Rahmenkonstruktion gewählt. Die Brücke ist im Erscheinungsbild sehr schlank und fügt sich gut in die Umgebung ein. Das statische System konnte in dieser Variante gut ausgenutzt werden. Alle Randbedingungen für die Projektierung konnten eingehalten werden.

Das Gelände südlich der bestehenden Überführung eignet sich gut für den Standort des Brückenersatzes. So wird die A13 rechtwinklig überbrückt und die bestehende Überführung kann während dem Bau des Ersatzes weiter in Betrieb sein.

Rad- und Fusswegbrücke über den Valschavielbach Gaschurn / Voralberg

Diplomand Olaf Schmidt
Referent Matthias Schmidlin
Korreferent Thomas Jäger



Der Valschavielbach ist ein Wildbach, welcher bei Unwetter grosse Mengen Wasser und Gschiebematerial bringt. Im Augenblick befindet sich im Bereich der Querung des Baches mit dem Radweg eine Furt. Diese Furt muss nach Unwettern regelmässig und kostenintensiv erneuert werden. Die Gemeinde Gaschurn möchte nun eine endgültige Lösung für die Überquerung des Valschavielbachs.

Busbahnhof Hofmatt in Schwyz

Diplomand Ingrid Stevenson
Referent Franz Gallati
Koreferent Seravin Rensch



Im heutigen Zustand wird der Busbahnhof Hofmatt in Schwyz (ohne Überdachung und nur mit einem kleinen Personenunterstand) von der Kantonsstrasse durchtrennt. Es besteht für die Buspassagiere keine optimale Lösung um Umzusteigen. Zudem ist die Linienführung für die Fussgänger auf das Busbahnhofsareal nicht einwandfrei gelöst.

Das Projekt sucht eine neue Gestaltung für den Busbahnhof Hofmatt an der Bahnhofstrasse in Schwyz. Geplant wurden die Bereiche Linienführungen (vor allem der Busse und der Passanten), Verkehrsplanung, Strassenbau (Strassenabschlüsse, Signalisation, Rabatten, etc.) und ein Unterstand / eine Überdachung mit Variantenstudium.

Diplomarbeit Holzbau, Holzbrücke in Brunnadern

Diplomand Manuel Streule
Referent Silvio Pizio
Korreferent Walter Bieler

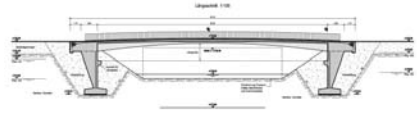


Im Jahr 2009 findet in Brunnadern die Weltmeisterschaft Isländischer Reitpferde statt. Für die direkte Erschliessung des Reithofes wird eine neue Erschliessungsstrasse gebaut, welche für die Querung des Flusses Necker eine neue Strassenbrücke benötigt. Die Brücke weist eine Spannweite von 22m auf und besitzt eine Grundfläche von 6m x 30m. Die Primärtragstruktur besteht aus einem Bogenbinder, oder statisch ausgedrückt einem Dreigelenkbogen. Jeweils links und rechts der Fahrbahn überspannt ein Dreigelenkbogen (Pfeilhöhe 4.9m) den Fluss über 22m. Es handelt sich um ein statisch bestimmtes System, d.h. in Bogenmitte ist jeweils ein Firstgelenk (Biegegelenk) angeordnet. Der Horizontalschub wird mittels eines Zugbandes aufgenommen. Die Verkleidung besteht aus Lärchenholz-Lamellen, welche besonders dauerhaft sind. Oberhalb des Bogens sind die Lamellen vertikal angeordnet, im Bereich der Fahrbahn horizontal. Damit werden die Linien des Tragwerks und der Fahrbahn gestalterisch hervorgehoben.

Loipen- und Flurwegbrücke Pradé

Diplomand
Referent
Korreferent

Jürg Thöny
Karl Baumann
Claudio Tschuor



Im Zusammenhang mit der Flazumlegung zwischen Punt Muragl und Gravatscha im Jahre 2003 wird in der Gegend Pradé eine neue Flazbrücke geplant, welche im Winter als Loipenbrücke dient und im Sommer von schweren Holztransporten befahren werden kann. Die Brücke wird als vorgespannter Rahmen mit einer Spannweite von 36.50m ausgebildet. Die Rahmenstützen weisen eine Länge von 8.20m auf. Der Riegelquerschnitt ist in Feldmitte 60 cm stark und nimmt gegen die Rahmenecken parabelförmig bis auf eine Stärke von 140 cm zu. Um die Werkleitungen unterzubringen bildet der Riegel eine plattenbalkenähnliche Konstruktion mit einer mittigen Aussparung von 1.40m Breite. Das schlanke Rahmentragwerk mit dem feingliedrigen Stakkettengeländer fügt sich elegant in die Landschaft ein.

Betriebsökonomie

Studienleitung

Prof. Markus Feltscher

Alternative Energien – Wasserenergie

Diplomand	Dilek Bingöloğlu
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Max Kamm
Auftraggeber	Sigma-Aldrich, Buchs

Kaum ein Tag vergeht in dem in den Nachrichten nicht von Naturkatastrophen die Rede ist. Die Natur gerät immer mehr und mehr aus dem Gleichgewicht und wir Menschen sind dafür verantwortlich. Vor allem die Vereinigten Staaten aber auch China und Russland sind diejenigen, welche durch den enormen Konsum von fossiler Energie die Umwelt einerseits stark belasten und andererseits auch die noch vorhandenen Ressourcen verknappen. Die Umweltbelastung führt dazu, dass sich das Klima stark erwärmt. Die Klimaerwärmung ist nicht mehr aufzuhalten, doch das Ausmass der Katastrophe kann beeinflusst werden. Deshalb ist es an der Zeit nach Lösungen zu suchen. Alternative Energien bieten hervorragende Lösungen an, weil sie einerseits den umweltschonenden Konsum von Energie ermöglichen und andererseits weil es unerschöpfliche Ressourcen sind. Die Arbeit zeigt auf welche Möglichkeiten es gibt durch Wasserkraft Energie zu gewinnen und stellt sie anhand einer Nutzwert-Analyse in den Vergleich. Den Abschluss der Diplomarbeit bilden Investitionsvorschläge im Bereich Alternative Energien, hinsichtlich der Wasserenergie.

Akquisitionsstrategien im Private Banking

Diplomand	Fabian Brotzer
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Marcel Vogel
Auftraggeber	Credit Suisse, Chur

Die Betreuung von vermögenden Kunden – das Private Banking – befindet sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. Die Kundenberater sind bei der Neukundengewinnung, der so genannten Kundenakquisition, immer häufiger darauf angewiesen systematisch vorzugehen, um die anspruchsvolle Kundschaft für sich zu gewinnen. Diese Einzeldiplomarbeit gibt einen Überblick über das Private Banking und den möglichen Akquisitionsmethoden und soll darüber hinaus junior sowie senior Kundenberatern bei der Kundenakquisition wichtige Inputs liefern. Zudem wird ein Konzept zur Unterstützung hinsichtlich der Kundenakquisition entwickelt, welches an die Literatur des strategischen Managements anlehnt.

Liquiditätsrisikomanagement bei Banken: Ein praxisorientierter Lösungsansatz für Szenariosimulationen

Diplomand	Daniel Cavelti
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	David Renz
Auftraggeber	SunGard BancWare, Winterthur

Die Arbeit ist in drei Hauptteile aufgegliedert. Der erste Teil fasst die theoretischen Grundlagen über Liquiditätsrisiko zusammen. Anschliessend folgt durch Synthese des aufgearbeiteten theoretischen Wissens die Entwicklung eines Modells, welches ganzheitlich alle vorher identifizierten Einflussfaktoren der Zahlungsströme in einem Bankbetrieb integriert. Gleichzeitig wird ein ganzheitliches computerunterstütztes Konzept aufgebaut, welches die Ausgangslage einer Musterbank wiedergibt und Szenariosimulationen in Bezug auf das Liquiditätsrisiko erlaubt.

Im dritten Teil wird die Ausgangslage der Musterbank nach dem klassischen ALM-Ansatz analysiert. Schliesslich wird das Szenario eines Bank-Runs auf die Musterbank simuliert und die Auswirkungen auf die Liquidität betrachtet. Zum Schluss werden mit der Liquidierbarkeit von Aktiven und mit der Refinanzierung zwei mögliche Lösungsansätze zur Eliminierung der durch den Bank-Run entstandenen Liquiditätsproblematik analysiert und bewertet.

Entwicklungsperspektiven des lateinamerikanischen Anlegermarktes

Diplomand	Ramun Derungs
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Max Kamm
Auftraggeber	GREINA Treuhand GmbH

Die Arbeit teilt sich im Wesentlichen auf fünf Teilen auf. In einem ersten Teil wird ein Konzept vorgestellt, welches neun Schlüsselfaktoren beinhaltet, die für den wirtschaftlichen Erfolg einer Volkswirtschaft entscheidend sind. Dieses Konzept dient in den folgenden Abschnitten, in denen die geschichtliche Entwicklung, die aktuelle Situation sowie die Zukunftserwartungen behandelt werden, als Grundlage, um die Wettbewerbsfähigkeit der lateinamerikanischen Ländern zu beurteilen. Die Beurteilung und Bewertung beschränkt sich jedoch auf die ökonomischen Topnationen Lateinamerikas wie Brasilien, Mexiko, Chile, Argentinien, Kolumbien, Peru und Venezuela. Der letzte Abschnitt der Arbeit benützt die in den vorangegangenen Kapiteln gemachten Analysen, um das strategisch optimale Portfolio zu bestimmen. Dabei werden die Kenntnisse Harry Markowitzes miteinbezogen, wobei das optimale Portfolio Lateinamerikas mit Hilfe des Programmes VisualMVO erlangt wird. Es werden mit Indices der jeweiligen Volkswirtschaft gerechnet, wobei die Daten bis ins Jahr 2002 zurückreichen. Diese Auseinandersetzung dient dann auch als Grundlage für die Fondsempfehlung, welche ein Hauptziel der Diplomarbeit darstellt.

Relationship Management-Phasen einer Kundenbeziehung

Diplomand	Antonio Ferrer
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Renato Micheroli
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Der Kunde steht im Mittelpunkt. Angesichts des stark wachsenden Konkurrenzdrucks, welcher von grundlegenden Veränderungen im Kundenverhalten begleitet wird, haben die Banken wieder ihr wertvollstes Gut entdeckt.

Die Emanzipation der Kunden, als Folge verbesserter Informationsmöglichkeiten durch neue technologische Informationsmedien, hat dazu geführt, dass der Kunde von heute hohe Erwartungen an den Tag legt. Dessen Bankloyalität ist im Wesentlichen davon abhängig, ob der Kunde in seinen persönlichen Erwartungen bestätigt wird. Ein zufriedener Kunde zeigt weniger Wechselbereitschaft, wodurch im Idealfall eine emotionale Bindung zu seinem Relationshipmanager entstehen kann. Ein erfolgreiches Relationship Management ist für den Erfolg der Banken im heutigen Bankenumfeld von essentieller Bedeutung.

Die vorliegende Arbeit soll ein umfassendes Verständnis für die komplexen Zusammenhänge im Relationship Management von Privatkunden geben. Dazu werden die Besonderheiten der Kundenbindung im heutigen Bankenumfeld und Kundenumfeld anhand diverser Modelle beleuchtet, sowie konkrete Umsetzungsmassnahmen für die einzelnen Phasen einer Kundenbeziehung als Empfehlung abgegeben.

Wo liegen die Kernkompetenzen auf dem Schweizer Bankenplatz?

Diplomandin	Daniela Fischli
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörgler
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Die Bedeutung des Finanzplatzes für die Schweizer Volkswirtschaft ist enorm. Dadurch, dass die direkte Wertschöpfung 70 Milliarden Schweizer Franken beträgt, über 180'000 Personen im Finanzsektor tätig sind und 17 Milliarden Steueraufkommen durch den Finanzplatz generiert werden, kann dies unschwer erkannt werden. Dennoch wird der Finanzplatz Schweiz fälschlicherweise oft als ein Selbstverständnis wahrgenommen. Angesichts des raschen Wandels der Finanzmärkte wird der Finanzplatz stark herausgefordert. Die Kenntnis und das Bewusstsein über die Kernkompetenzen sind für alle Akteure auf dem Finanzplatz sehr entscheidend. Auf Basis des theoretischen Modells von Müller-Stewens / Lechner wird in dieser Arbeit die Kompetenzpyramide für den Schweizer Bankenplatz entwickelt. Die Arbeit leistet dadurch einen wertvollen Beitrag zur optimalen Gestaltung einer erfolgreichen Finanzplatzpolitik, welche die Kernkompetenzen erhalten, stärken und ausbauen kann. Durch Interviews mit Fachexperten werden die Erkenntnisse überprüft und bestätigt. Eine ausführliche Betrachtung der Zukunftsperspektive und eine Vertiefung dieser Thematik mit den Fachexperten ermöglichen eine umfängliche Chancen- und Gefahrenanalyse für den Finanzplatz Schweiz. Daraus können einerseits die Massnahmen zum Erhalt der heutigen Kernkompetenzen abgeleitet und andererseits neue Opportunitätsfelder für die Zukunft entwickelt werden.

Strategische Herausforderungen im PM der LGT

Diplomand	Marc Gonzales
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Marcel Schnyder
Auftraggeber	LGT Capital Management AG, Pfäffikon SZ

Diese Arbeit befasst sich mit dem Investment Management Balanced der LGT Capital Management. Der Bereich, inklusive der Anlagestrategien und –philosophien, wird genau beschrieben. Zudem werden die Produkte analysiert, welche in diesem Bereich angeboten werden. In einer Konkurrenzanalyse werden verschiedene attraktive Strategien, Anlageaspekte oder Produkte im Balanced Portfolio Management von Konkurrenten beschrieben und interessante Aspekte hervorgehoben. Mittels Literaturrecherche und Expertenmeinungen werden danach die wichtigsten Marktanforderungen und Trends im Balanced Portfolio Bereich von institutionellen Anlegern herausgefiltert. Ein weiterer Teil dieser Arbeit setzt die SWOT-Analyse ins Zentrum. Die vorhandenen Stärken und Schwächen des Investment Management Balanced Bereiches werden auf Chancen und Gefahren analysiert. Im letzten Teil der Arbeit werden einige konkrete Empfehlungen an das Investment Management Balanced abgegeben, welche sich auch in Zukunft umsetzen liessen.

ETF-Grundlagen und Vergleich mit alternativen Investmentformen

Diplomand	Sandro Gort
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörgler
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Die Arbeit gliedert sich in einen kurzen Überblick über den Finanzmarkt, das Indexing, gefolgt von den eigentlichen Kernthemen ETF, Future, Zertifikat und Mini-Future. Der Theorieeil umfasst unter anderem einen Überblick über die einzelnen Produkte, deren Funktionsweise und Einsatzgebiete sowie deren Vor- und Nachteile. Der Praxisteil setzt sich aus der Analyse historischer Kursdaten zusammen. Das Ziel dieses Teils ist die Gleichläufigkeit vom Index-Produkt zum Referenz-Index nachzuweisen und allfällige Abweichungen zu kommentieren. Des Weiteren werden die Kostenstruktur, die Preisstellung sowie die Performance der Produkte untersucht, um u.a. versteckte Gebühren festzustellen. Die Arbeit brachte einige überraschende Erkenntnisse über die Preisstellung und Performance der Instrumente zu Tage, die im Fact Sheet nicht erwähnt werden. Zudem vergleiche ich eine Hedgingstrategie via Futures und Mini-Futures und zeige, welche Variante besser geeignet ist.

Risiko- und Performance-Management für das Portfolio-Management einer kleinen Privatbank

Diplomand	Konrad Graf
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Dr. Martin Jetzer
Auftraggeber	HSBC Guyerzeller, Zürich

Die Zielsetzung der Arbeit besteht darin, einer kleinen Privatbank einen Umsetzungsplan zur Einführung eines Risiko-Managements zu unterbreiten. Dafür werden in Kapitel 2 die theoretischen Grundlagen der Risk- und Performance-Attribution vorgestellt. Über die Fragestellung, warum Portfolios überhaupt gemessen werden, wird die Performance-Messung beschrieben, welche als Basis für weitere Erläuterungen zur Return- und Risk-Attribution dient. Kapitel 3 befasst sich anschliessend ergänzend mit dem Benchmarking als Basis zur Performance-Attribution. Mit Kapitel 4 folgt der Schritt von der Risikobetrachtung zum Risiko-Management. Dabei wird ein Risiko-Management-Modell für eine Bank beschrieben, welches anschliessend einer kritischen Betrachtung unterzogen wird. Nebst der theoretischen Grundlage wird in Kapitel 5 der Schritt in die praktische Anwendung der Theorie vollzogen. Durch eine umfassende Analyse eines aktiven Portfolios werden auf der Basis eines erarbeiteten Optimierers verschiedene Optimierungsmöglichkeiten betreffend Risiko präsentiert. Ebenfalls wird ein praktischer Ansatz einer Performance-Attribution vorgestellt. In Kapitel 6 wird die Arbeit durch einen Umsetzungsplan zur Einführung eines Risiko-Managements abgerundet.

«Wasser, das blaue Gold»

Diplomand	Michael Heil
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Max Kamm
Auftraggeber	Sigma-Aldrich, Buchs

Immer weniger sauberes Trinkwasser steht einer immer grösser werden Weltbevölkerung zur Verfügung. In den letzten 100 Jahren hat sich die Population der Menschen verdreifacht, während sich der Wasserverbrauch versiebenfacht hat. Aktuell leiden rund eine Million Individuen unter Wassermangel. Glaubt man den UN-Berichten, dann werden es im Jahr 2025 drei Milliarden sein. Weltweit sterben heute etwa vier Millionen Menschen jährlich an den direkten Folgen verschmutzten Trinkwassers. Die Thematik um das Wasser ist viel grösser als viele sich das vorstellen können. Die Auswirkungen werden global, sämtliche Bevölkerungsschichten früher oder später treffen. Nachhaltigkeit ist nicht nur ein kurzfristiger Trend, sondern der Schlüssel für den Umgang mit der Natur. Dies betrifft auch den Quell des Lebens, nämlich das Wasser. Es ist die Grundlage für alles Leben auf dieser Welt. Werden wir der Problematik nicht genügend Beachtung schenken und entsprechende Massnahmen einleiten, werden die Folgen die Menschheit hart und schmerzhaft treffen.

Best-in-Class-Ansatz zur Fondsselektion

Diplomand	Samuel Hoop
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Markus Brandl
Auftraggeber	Serica Fondsleitung AG, Vaduz

Es gibt Tausende von Anlagefonds, welche zum Verkauf angeboten werden. Aufgrund der schnell wachsenden Investmentfondsindustrie wird es daher immer schwieriger, den «Spreu vom Weizen» zu trennen bzw. in den richtigen Anlagefonds zu investieren.

Für Fondsinvestoren besteht die Möglichkeit, diese schwierige Entscheidung mit dem Best-in-Class-Ansatz zu optimieren. Dafür erstellen diverse Ratingagenturen wie z.B. Morningstar oder Feri Rating & Research sogenannte Fondsratings und bieten dem Investor gewissermassen eine «Note» über die Güte eines Fonds.

In einem ersten Teil dieser Diplomarbeit wird erklärt, was Best-in-Class überhaupt bedeutet, wie sich dieser Ansatz in der Praxis gestaltet und was seine Vor- und Nachteile sind. Im Analyseteil wird mittels Backtests aufgezeigt, ob Fondsratings Prognosepotenzial aufweisen und wie sich die Stabilität der Fondsratings abzeichnet. Als Konklusion aus Theorie und Analyse wird der optimale Selektionsprozess für Investmentfonds abgebildet und erklärt.

Analyse der Optimierungsmöglichkeiten in den Spezialfinanzierungen der Graubündner Kantonalbank

Diplomandin	Veronika Jörger
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Franco Mengotti
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Der Fokus dieser Arbeit liegt auf dem operativen Workout-Management-Prozess einer Bank. Er umfasst alle bankinternen und -externen Aktivitäten, die darauf ausgerichtet sind, drohende Verluste bei notleidenden Positionen zu vermeiden oder zu verringern. Nach den Erklärungen zu den zeitlichen wie auch reglementarischen Veränderungen im Workout-Management der Schweiz vermittelt die Arbeit das inhaltliche und prozessuale Basiswissen. Anschliessend wird die aktuelle Situation sowohl bei der Graubündner Kantonalbank (GKB) als auch bei Drittbanken aufgezeigt. Die Praxisanalyse basiert vorwiegend auf einer bei Banken durchgeführten mündlichen Befragung. Da sich nur wenige Autoren mit dem operativen Workout-Management explizit auseinandersetzen, werden durch den ausführlichen und kritischen Vergleich der Praxis mit der Theorie fundierte und verlässliche Aussagen gewonnen. Anhand einer SWOT-Analyse wird die Zielerreichung der GKB beurteilt und die künftigen Herausforderungen eruiert. Anschliessend wird der konkrete Problemlösungsprozess erläutert, die jeweiligen Lösungsansätze aufgezeigt, bewertet und Empfehlungen für die GKB abgegeben.

Mehrwert-Strategie der Marke Malbuner

Diplomandin	Melanie Kluser
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Otmar Hofer
Auftraggeber	Herbert Ospelt Anstalt, Bendern (FL)

Die Arbeit befasst sich mit einer klassischen Problemstellung aus dem Food-Marketing. Die Herbert Ospelt Anstalt ist dem Konsumenten primär durch die Marke «Malbuner» bekannt. Die Schinken-, Speck- und Wurstwaren-Spezialitäten erfreuen sich beim Endverbraucher eines hohen Bekanntheitsgrads und eines ausgeprägten Qualitätsprofils. Der Vertrieb erfolgt ausschliesslich über die beiden führenden Schweizer Grossverteiler, welche sich durch die starke Förderung ihrer Eigenmarken in den vergangenen Jahren zu eigentlichen Wettbewerbern entwickelt haben. Die aktuelle Situation in der Fleischveredelungsbranche zeigt auch, dass das Angebot an Charcuterie-Produkten enorm vielfältig ist und die Hersteller mit sinkenden Margen leben müssen. Bei der Entwicklung einer Mehrwertstrategie geht es im Kern um die Sicherung der Premiumpositionierung der Marke Malbuner. Die Arbeit zeigt Ansätze auf, wie Malbuner den Kunden erhöhten Nutzen bieten kann, indem sie ihre Bedürfnisse präziser trifft. Zudem trägt sie den Anforderungen seitens der Absatzmittler nach Preis- und Absatzkanaldifferenzierung Rechnung. Im Fokus der Arbeit steht die Ausgestaltung von Leistungsmerkmalen, welche sich auf das breite Sortiment anwenden lassen, sowie deren Auswirkungen auf den Preis- und die Distributionsmix.

Black und Litterman

Diplomand	Rafael Lechmann
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	René Hanselmann
Auftraggeber	LGT Capital Management Ltd, Pfäffikon SZ

In Zeiten einer immer stärker werdenden Globalisierung, nimmt der Wettbewerb in allen Branchen laufend zu. Auch im Portfoliobereich kann dies festgestellt werden. Trotzdem verwenden immer noch die meisten Finanzinstitute traditionelle Portfoliomanagementstrategien. Diese Arbeit versucht den Ansatz von Black und Litterman ein wenig näher zu bringen. Dabei wird als erstes der geschichtliche Teil des Portfoliomanagements aufgezeigt, ausgegangen von der traditionellen Portfoliomanagementstrategie. Nachdem diese Strategie kurz vorgestellt wird, welche ihre Entscheide lediglich auf zukünftigen Erwartungen abstützt, betrachten wir das andere Extrem; den Ansatz von Markowitz. Er bezieht seine Entscheide nur auf die historischen Daten und erstellt anhand dieser Ergebnisse ein optimales Portfolio, welches, im Gegensatz zu den traditionellen Sichtweisen, auch die Korrelationen zwischen den verschiedenen Anlagen berücksichtigt.

Stylebezogene Risiko- und Returnbeurteilungen der letzten 10 Jahre

Diplomand	Roland Lendi
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Daniel Langenegger
Auftraggeber	LGT Capital Management Ltd., Vaduz

Style Investing hat sich als wichtige Thematik im Asset Management etabliert. Speziell in der Schweiz ist in den letzten Jahren eine offensichtliche Outperformance von kleinkapitalisierten Aktien zu beobachten.

Diese Diplomarbeit setzt sich hauptsächlich mit den Renditen und Risiken der verschiedenen «Size-Styles» (Small/ Mid/ Large-Caps), auf dem Schweizer Aktienmarkt, auseinander. Eine eigene Analyse untersucht die Entwicklungen von Titeln mit unterschiedlichen Marktkapitalisierungen. Für jedes der letzten 10 Jahre wurden branchendiversifizierte Portfolios, in den jeweiligen Styles, gebildet und ausgewertet. Im Weiteren erfolgten Untersuchungen in Bezug auf ganz bestimmte Börsen- und Wirtschaftszyklen. Speziell ist die empirische Überprüfung des «Januar-Effektes», wonach Small Caps, gemäss einer Hypothese, immer Anfang Jahr in der Gunst von Anlegern stehen sollen.

Die Stilrichtungen Value vs. Growth sowie Momentum vs. Contrarian bilden ebenfalls Bestandteil dieser Arbeit. Nebst der Definition der verschiedenen Styles werden klare Anlageempfehlungen abgegeben.

Investments in Rohstoffe: Überblick über den Commodities Markt mit einem Fokus auf Edelmetalle (Silber, Platin und Gold)

Diplomand	Philipp Liesch
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Max Kamm
Auftraggeber	Sigma-Aldrich, Buchs

Wer nicht an den Finanzmärkten handelt oder beruflich bedingt mit Rohstoffen zu tun hat, spürt die Veränderungen der Rohstoffpreise meist nur über die Benzinzapfsäulen oder bei Heizölbestellungen. Es ist kaum vorherzusagen, wohin sich die Rohstoffpreise kurzfristig bewegen. Eins steht jedoch fest, seit April 2003 sind die Rohstoffpreise eindrücklich gestiegen. Die bis anhin bekanntesten Rohstoffanlagen waren die Edelmetalle. Durch die Erweiterung des Anlageuniversums mit modernen Produkten, wie Zertifikate, bieten sich dem Anleger neue Möglichkeiten, um in Rohstoffe zu investieren. Viele Anleger bezeichnen Gold als «aktienähnlich» und vor allem während Rezessionen, als nicht mehr diversifizierende Anlage im Gesamtportfolio. Die Diplomarbeit gibt einen Überblick über den gesamten Commodities Markt, wobei das Schwergewicht bei den Edelmetallen liegt. Der Kern der Arbeit ist die Untersuchung der Korrelationen zwischen Edelmetallen und den Aktienmärkten. Abgerundet wird die Arbeit mit dem Aufzeigen alternativer Rohstoffinvestments.

Steigerung des Kundenwertes bei der Graubündner Kantonalbank durch einen wertschöpfungsorientierten Ressourceneinsatz

Diplomand	Daniel Lüchinger
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Dr. Patrick Caspar
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Banken sehen sich Zusehens wachsendem Konkurrenzdruck gegenüber. Die Margen schwinden. Gleichzeitig wird in der Literatur dem Kundenwert und der wertschöpfungsorientierten Vertriebssteuerung stetig mehr Bedeutung beigemessen. Hier liegen für Banken noch grosse Effizienzsteigerungs- und nicht zuletzt grosse Differenzierungspotentiale brach. Wie können diese identifiziert und schliesslich genutzt werden? Mit diesen Fragen beschäftigt sich die vorliegende Arbeit. Zudem werden Ansätze und Empfehlungen für die Neuausrichtung der Vertriebssteuerung der Graubündner Kantonalbank erarbeitet.

Exchange Traded Funds – schlechter als ihr Ruf?

Diplomandin	Stefanie Lutz
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Marcel Schnyder
Auftraggeber	LGT Capital Management AG, Pfäffikon

In einem ersten Teil werden die wichtigsten Begriffe sowie Fondsmanagement Kennzahlen definiert, um so die Grundlagen für den anschliessenden Teil zu schaffen. Weiter werden die gängigsten Indexanlagen, vor allem jedoch die ETF's, beschrieben. Im Hauptteil werden dann diverse Vergleiche und Analysen von ETF's, aktiven Aktienfonds und ihren Benchmarks durchgeführt. Für den Vergleich werden zwei bis drei ETF's pro Markt ausgewählt, welche definierte Kriterien bezüglich Tracking Error, Management Fees, Fondsvermögen erfüllen müssen. Durch den Vergleich sollte klar aufgezeigt werden können, welchen Aktienfonds es gelingt die Benchmark und die ETF's zu übertreffen und welche es nicht schaffen den Referenzindex resp. die ETF's zu schlagen. Im letzten Teil werden Empfehlungen über die Exchange Traded Funds und auf was beim Kauf geachtet werden sollte, abgegeben. Die Empfehlungen sollten dem Leser helfen, einen geeigneten ETF auswählen zu können.

Selektionskriterien bei Wachstumswerten für Private Equity Investitionen

Diplomand	Reto Möhr
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Bernhard Schmitt
Auftraggeber	LLB Investment Partners AG, Vaduz

Die Frage nach den kritischen, weichen Erfolgsfaktoren bei jungen wachstumsorientierten Unternehmen bildet der Kern dieser Arbeit. Im Zentrum stehen dabei Unternehmen im Frühstadium ihrer Entwicklungsphase, die so genannte Early-Stage. Die Antwort darauf liefert eine Checkliste, welche im Rahmen der Due Diligence für Finanzinvestoren eingesetzt werden kann. Die Arbeit ist in drei Teile gegliedert. Am Anfang werden nebst den Definitionen und der sachlichen Abgrenzung die Entwicklungsphasen junger Unternehmen sowie die Wesentlichkeit dieser Anlageklasse im globalen Anlageuniversum näher gebracht. Anschliessend werden die essentiellen Selektionskriterien aus der Literatur und Expertengesprächen schrittweise analysiert und synthetisiert. Die literarische Grundlage besteht aus einem Mix zwischen spezifischer Lektüre aus der Welt des Venture-Capital und der allgemeinen Führungs- und Managementlehre. Abgeleitet von diesen Erkenntnissen wird im letzten Abschnitt eine Checkliste mit den wichtigsten Erfolgsfaktoren ermittelt und an einem Unternehmen getestet. Dabei wird die praktische Umsetzung kritisch hinterfragt. Zum Abschluss werden erste, wenn auch nicht wissenschaftlich gesicherte, Wahrnehmungen in einer eigenen Synthese zusammengefasst.

Konzept zur Umstellung der Rechnungslegung von OR auf Swiss GAAP FER

Diplomand	Lucian Oswald
Referent	Dominik Just
Korreferent	Silvio Briccola
Auftraggeber	Rhätische Bahn, Chur

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus vier Teilen zusammen. Im ersten Teil werden die Grundlagen der Rechnungslegung vorgestellt. Dabei werden die verschiedenen Rechnungslegungsregelwerke kurz erläutert. Anschliessend wird die Überführung der Rechnungslegung der Rhätischen Bahn auf Swiss GAAP FER betrachtet. Im dritten Teil werden die mit der Überführung verbundenen materiellen sowie auch formellen Auswirkungen auf die Elemente der Jahresrechnung analysiert. Im letzten Teil werden die bis anhin von der Rhätischen Bahn getätigten Arbeiten im Hinblick auf eine Überführung kritisch betrachtet. Anhand einer Ist-Analyse, welche auf Basis einer Checkliste erfolgt, wird der Draft des FER-Finanzhandbuches und der Draft der Jahresrechnung 2006 geprüft. Weiterer Bestandteil der kritischen Betrachtung bildet ein Benchmarking mit FER-testierten Jahresrechnungen. Die Erkenntnisse aus der kritischen Betrachtung der Drafts runden diese Arbeit ab.

Beratungsprozess bei der Liechtensteinischen Landesbank AG (LLB)

Diplomandin	Ramona Raffainer
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Stefan Vogt
Auftraggeber	Liechtensteinische Landesbank AG, Vaduz

Im ersten Teil der Einzeldiplomarbeit wird ein Standardberatungsprozess definiert. Dabei werden die einzelnen Prozesselemente genauer aufgezeigt, sowie die Vor- und Nachteile eines standardisierten Beratungsprozesses erläutert. Danach wird die Beratungskultur der Liechtensteinischen Landesbank anhand strukturierter Interviews dokumentiert und ausgewertet. Anschliessend wird in einer Gap-Analyse aufgezeigt, wo Abweichungen zwischen dem standardisierten Prozess und dem bestehenden Prozess der LLB existieren. Anhand der Abweichungen werden Verbesserungsvorschläge erarbeitet und diese kritisch beurteilt. Zum Schluss werden noch einige Empfehlungen, welche bei einer Prozesseinführung berücksichtigt werden sollten, angebracht.

Marktbearbeitung Jugendsegment

Diplomandin	Sandra Rothmund
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Renato Micheroli
Auftraggeber	UBS AG, Glarus

Die demografische Entwicklung ist ein Thema wie nie zuvor. Die zunehmende Lebenserwartung und der geringe Geburtenüberschuss haben die Banken dazu geführt, den Bereich der Jugendlichen nicht mehr als einer vieler Zielgruppen zu sehen, sondern sie aktiv zu umwerben und das Jugendsegment als eine eigene Strategie wahrzunehmen.

Die gesellschaftlichen Trends müssen bei der Ausarbeitung der Strategie berücksichtigt werden, welche sich in den letzten Jahren stark verändert haben. Der Jugendliche vernetzt sich in einer Internet-Community, die zu seiner «Ersatzfamilie» wird. Der junge Bankkunde hat keine hohen Ansprüche an die Bank. Der Habenzins ist immer noch einiges der meist genannten Selektionskriterien, wenn es um die Bankenwahl geht. Um sich von den anderen Banken zu differenzieren, muss dem Kunden mehr als nur der Zins ins Bewusstsein gerufen werden. Der Kunde muss wahrnehmen, was rund um sein Konto noch alles angeboten wird. Um sich von anderen Banken abheben zu können und nicht als Organisation, die komplex und kaum verständlich ist wahrgenommen zu werden, müssen die Banken überraschen, wie Die Deutsche Bank der Zukunft mit ihrem Projekt Q110 getan hat.

Systematisierte Überprüfung der Realisierbarkeit von neuen Standorten für die OC Oerlikon Balzers AG

Diplomand	Alexander Schlegel
Referent	Prof. Fulvio Bottoni
Korreferent	Andy Böckli
Auftraggeber	OC Oerlikon Balzers AG

Jede Investition die heute getätigt wird, ist gleichzeitig ein Verzicht auf eine alternative Anlagemöglichkeit und birgt sowohl Risiken als auch Unsicherheiten.

Genau mit dieser Thematik setze ich mich in meiner Diplomarbeit auseinander. Im Theorieteil meiner Arbeit analysiere ich, wie ein Investitionsprojekt möglichst umfassend und objektiv in seiner Gesamtheit beurteilt und bewertet werden kann und welche Instrumente und Rechenverfahren man dazu am besten einsetzt. Im Praxisteil habe ich für die OC Oerlikon Balzers AG ein Exceltool entwickelt um die Profitabilität neuer Standorte zu ermitteln. Das Tool kann von den Projektleitern einerseits für die Projektplanung und andererseits für die Nachkontrolle der einzelnen Expansionsprojekte eingesetzt werden. Darüber hinaus beinhaltet das Tool ein Managementcockpit, wo auf einen Blick die wichtigsten finanziellen und nicht finanziellen Kennzahlen zur Beurteilung und Steuerung eines Investitionsprojektes ersichtlich sind.

Europäische Zinsbesteuerung

Diplomandin	Adriana Tot
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörger
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Diese Arbeit beschreibt das Zinsbesteuerungsabkommen zwischen der Schweiz und der Europäischen Union. Im ersten Teil wird beschrieben, wie es zu diesem Abkommen gekommen ist. Es wird ausführlich auf die Auslöser und auf den Zeitraum, über welchen sich die Verhandlungen erstreckt haben, eingegangen. In einem zweiten Teil wird die Bedeutung der EU-Zinsrichtlinie für die Schweiz beleuchtet. Dabei wird die Wichtigkeit der Finanzbranche für die Schweizer Volkswirtschaft durch verschiedene Statistiken dargestellt. Ein besonderes Schwergewicht liegt in der Darlegung des schweizerischen Bankgeheimnisses. Wie die Vereinbarung zwischen der Europäischen Union und der Schweiz im Detail aussieht, wird im dritten Teil dieser Arbeit ausgeführt. Dazu wird das verabschiedete Gesetz, welches die Realisierung des Abkommens garantiert, beigezogen. Im letzten Teil dieser Arbeit werden ein Beratungs- sowie ein Anlagekonzept entwickelt. Diese Konzepte sollen dem betroffenen Privatleger aufzeigen, wie er seine Investitionen hinsichtlich der Zinsrichtlinie optimieren kann.

Alternative Energien – Fakten, Trends, Investments, Anlagestrategien, Empfehlungen

Diplomand	Manfred Wohlwend
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alex Rauchenstein
Auftraggeber	SIA Funds AG

Die Menschheit benötigt Energie wie nie zuvor. Seit Jahren tragen Wohlstand, Wachstum, steigende Produktivität, technischer Fortschritt und relativ günstige Energiepreise zum intensiven Energieverbrauch der Industriestaaten bei. Die steigende Nachfrage nach dem immer wichtiger werdenden Gut Energie wird nebst dem steigenden Bevölkerungswachstum auch dem verschwenderischen Umgang sowie dem sich nicht ändernden Umweltbewusstsein der Verbraucher angelastet. Diese Arbeit erläutert vorderhand die Aktualität und Hintergründe rund um das Thema Energie, analysiert die wichtigsten Energieträger und zeigt auf, welche Chancen und Risiken im Bereich der erneuerbaren Energien bestehen und wie sich Investoren mit Finanzprodukten im Energiesektor beteiligen können. Nebst der Analyse der Energietypen werden vor allem der Zusammenhang in Politik und Wirtschaft, Fakten und Prognosen der Energiequellen, Ausarbeitung und Empfehlungen der Anlagearten für Investoren sowie persönlichen Meinungen und Einschätzungen des Verfassers berücksichtigt. Ziel der Arbeit ist, die heute bestehenden Energietechnologien sowie deren Umfeld detailliert zu erläutern und einem zukünftigen Investor verschiedene Finanzanlagearten im Energiesektor vorzustellen.

Businessplan für CultureTools AG

Diplomand	Remo Battaglia
Referent	Michael Isler
Korreferent	Marc Cathomen
Auftraggeber	IC Surselva, Marc Cathomen, Ilanz

CultureTools AG baut eine neue Internetplattform mit dem Namen CultureClub für Kulturschaffende im deutschsprachigen Raum auf. Sie bieten spezielle Tools, die Kulturschaffenden bei der Durchführung ihrer Projekte unterstützen. Die Arbeit beinhaltet das Erstellen eines Businessplans für dieses Vorhaben, auf der Basis einer bereits durchgeführten Markt- und Konkurrenzanalyse. Der Businessplan beinhaltet nebst einer genauen Unternehmens- und Produktbeschreibung das Aufzeigen eines möglichen Marketingsystems, eine Risikoanalyse, den Infrastrukturbedarfs und das Erstellen eines aussagekräftigen Finanzplans. Der Auftraggeber erhält somit ein Dokument, welches er potentiellen Investoren vorlegen kann um seine Idee zu präsentieren und eine gemeinsame Diskussionsbasis zu schaffen, die dem potentiellen Investor das Vorhaben näher bringt. Des Weiteren wird der Businessplan auch als Unternehmensinternes Dokument verwendet, welches einen Leitfaden für die zukünftigen Unternehmensaktivitäten darstellt.

Businessplan für den Neubau eines Alters- und Pflegeheims

Diplomand	Rudolf Caduff
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Martin Caduff
Auftraggeber	da casa val lumnezia, Cumbel

Ziel des Businessplanes ist es, eine Grundlage für die Suche von Geldgebern für den Neubau eines Alters- und Pflegeheimes zu schaffen. Die Arbeit umfasst alle wesentlichen Punkte eines Businessplans. In der Executive Summary wird ein Finanzierungsantrag für die potentiellen Geldgeber (Kanton, Gemeinden und andere Investoren) erstellt. In einem zweiten Schritt wird das Neubauprojekt kurz vorgestellt. Um die Entscheidungsfindung der Geldgeber zu vereinfachen und positiv zu beeinflussen, erfolgt eine Auseinandersetzung mit der Umwelt, in der sich die heutigen Alters- und Pflegeeinrichtungen bewegen, mit der Konkurrenzsituation sowie mit bestehenden und zukünftigen Bevölkerungs- und Altersstrukturen im relevanten Gebiet. Weiter wird das bestehende Heim und das Management sowie die bestehenden und allenfalls zu ändernden Organisationsstrukturen erläutert. Der Finanzplan und die Investitionsrechnung stellen ebenfalls eine wichtige Entscheidungsgrundlage dar. Zum Schluss wird eine Empfehlung für die Finanzierung des Bauvorhabens abgegeben.

Konzept für eine Einheitsgemeinde

Diplomand	Marcel De Tomasi
Referent	Prof. Markus Feltscher
Korreferent	V. John
Auftraggeber	Gemeindeverwaltung Flums

Die Anzahl Einheitsgemeinden im Kanton St. Gallen ist in den letzten Jahren ständig gewachsen: Die Integration des Bereichs Schule in die Strukturen der politischen Gemeinde generiert ein gewisses Synergiepotenzial, sie spezialisiert und professionalisiert Behördentätigkeit und Verwaltungsabläufe. Die Sparmöglichkeiten bleiben insgesamt gering. Der entscheidende Nutzen der Eingemeindung liegt daher in der Bündelung der Kräfte und somit in der Stärkung der Institution «Politische Gemeinde» gegenüber internen und externen Anspruchsgruppen in einer verschärften Wettbewerbssituation und einem ständig komplexer werdenden Umfeld. Wie man das neue Gebilde führen und verwalten will, hängt von der Reorganisationsbereitschaft der Verantwortlichen ab. Im vorliegenden Fall stehen sich eine schlanke Struktur mit hoher Professionalisierung und Spezialisierung (fünfköpfiger Gemeinderat, Aufwertung wichtiger Schlüsselstellen in Verwaltung und Schulleitung) und eine etwas breitere Struktur mit sieben Gemeinderäten, die dafür kurzfristig ein grösseres Sparpotenzial birgt, gegenüber. Für die Umsetzung des Fusionsprojekts sind diverse Varianten denkbar. Im Idealfall tritt die neue Gemeindeordnung per Beginn der Legislatur 2009-2013 in Kraft.

Businessplan für die Unternehmung 08eins GmbH

Diplomand	Roman Dinkel
Referent	Michael Isler
Korreferent	Anita Willi
Auftraggeber	08eins GmbH, Chur

Die Churer Unternehmung 08eins GmbH wurde Ende 2005 gegründet, und ist in der Musikindustrie tätig. Die Arbeit wird aufgrund der Nutzenmaximierung für den Auftraggeber unterteilt in zwei Dokumente:

Das erste Dokument beinhaltet das Vorgehen sowie die Methodik auf welcher die Diplomarbeit basieren wird. Das zweite Dokument stellt den Businessplan mit den Hauptkapiteln Geschäftsidee/Produkt, Markt, Konkurrenz, Finanzen und Anhang dar. Hier wird vor allem auf die Anwendbarkeit des Businessplans im Daily Business des Unternehmens geachtet. Der Businessplan als Ganzes oder Auszüge aus dem Dokument werden für das spätere operative Geschäfte (Kapitalbeschaffung, Informationsdokument usw.) verwendet.

Als wichtigste Punkte wurden mit dem Auftraggeber die Konkurrenzanalyse sowie der Finanzplan definiert.

Ausbau der bestehenden Geschäftsaktivitäten der Service 7000 AG

Diplomand	Marc Eigenmann
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Martin Reithebuch
Auftraggeber	Service 7000 AG, Netstal

Die Diplom-Arbeit umfasst eine Auflistung möglicher Formen einer Erweiterung der Geschäftsaktivitäten für die Service 7000 AG. Dabei handelt es sich um eine im Jahr 1993 gegründete Unternehmung, welche mit einem Allmarken-Service für Haushalt-Geräte zum Marktführer im Deutschschweizer Markt aufstieg. Anhand einer Ist-Analyse und der telefonischen Befragung (Qualitative Interviews) von Kunden und Partnern erstellte ich eine Liste mit kritischen Erfolgsfaktoren, welche bei einer Erweiterung beachtet werden müssen. Daraus leitete ich mögliche Lösungsansätze ab, welche vielleicht für den Ausbau der bestehenden Geschäftsaktivitäten der Service 7000 AG in Frage kommen würden. Als letzter Punkt gab ich noch eine Empfehlung an die Geschäftsleitung ab, welche Form des Ausbaus ich angehen würde.

Kriterien für die Erfolgsmessung einer Web-Suche

Diplomand	Fabrizio Fasciati
Referent	Prof. Ivan Nikitin
Korreferent	Marco Hassler
Auftraggeber	namics ag, St. Gallen

In der heutigen Wissensgesellschaft entscheidet Wissen oder der Zugang dazu über den Erfolg von Individuen oder auch ganzen Gruppen, wie Unternehmen und Kulturen. So gilt Wissen und dessen effektive Nutzung in der Wirtschaftswelt schon lange als entscheidender Faktor für langfristigen Erfolg.

Die Arbeit behandelt einen spezifischen Aspekt der Informationsbeschaffung. Im Zentrum steht die Untersuchung, wie man den Erfolg einer webbasierten Suche messen kann. Hierbei wird besonders auf das Benutzerverhalten eingegangen. Anhand eines eigens dafür entwickelten Modells werden Kriterien für die Messung abgeleitet und eine qualitative Studie zur Gewinnung weiterer Ansätze durchgeführt.

Chancen und Risiken im Verkauf von Neuwagen als eigenständige Garage im direkten Konkurrenzkampf mit den Garagen des Importeurs

Diplomand	Christoph Fausch
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	René Veraguth
Auftraggeber	Garage Caffisch AG

Die Automobilbranche befindet sich im Wandel. Dies macht sich auf allen Stufen der Distribution bemerkbar. Während der Zwischenhandel über die Importeure nach und nach ausgeschaltet wird, indem die Hersteller den Import selbst bewerkstelligen, wird auch der Druck auf die Händler zunehmend grösser. Diese Arbeit setzt sich mit Garage Caffisch AG und ihrem Umfeld auseinander. Dabei werden aktuelle Entwicklungen wie die Integrationsbemühungen der Hersteller, die Auswirkungen der Gewerbefreistellungsverordnung (GVO) 1400/2002 oder die Entwicklung der Distributionskanäle berücksichtigt, um aufzuzeigen, welche Herausforderungen in den nächsten Jahren auf die Garage Caffisch AG zukommen werden und wie auf verschiedene Szenarien reagiert werden kann. Dafür wurden Instrumente evaluiert, welche bewusst einfach gehalten sind, damit sie auch in einer kleinen Unternehmung ins Tagesgeschäft integriert werden können.

Einführung eines internen Kontrollsystems (IKS) bei der Forming AG, Möhlin

Diplomand	Renzo Ferretti
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferentin	Romilda Ferretti
Auftraggeber	Forming AG, Möhlin

Am 1. Januar 2008 tritt voraussichtlich das neue Obligationenrecht in Kraft. Dabei entscheidet nicht mehr die Rechtsform, sondern die wirtschaftliche Bedeutung darüber, in welcher Form eine juristische Person die jährliche Revision durchzuführen hat. Die Forming AG, eine Unternehmung die kalt verformte Stahlprofile herstellt, erfüllt die Anforderungen für eine ordentliche Revision und muss daher über ein internes Kontrollsystem (IKS) verfügen. Im ersten Teil der Arbeit werden die neuen Vorschriften zur Revisionspflicht aufgezeigt und die IST-Situation der Unternehmung bezüglich IKS analysiert. Gleichzeitig werden mögliche Schwachstellen in den verschiedenen Prozessen identifiziert und aufgeführt. Anschliessend werden die Grundlagen für ein IKS beschrieben. Dabei wird auf das Rahmenwerk nach COSO eingegangen und die verschiedenen Komponenten des Risikomanagements sowie die unterschiedlichen Kontrollarten vorgestellt. In der anschliessenden Konzipierung des IKS entwickelt der Autor ein Tool für die Risikobeurteilung und gestaltet die internen Kontrollaktivitäten auf Prozessebene. Die Ergebnisse werden in der Risiko-/Kontrollmatrix festgehalten. Die Arbeit endet mit einem Vorschlag für die Einführung des Kontrollsystems und einem Schlusswort des Autors.

Einführung eines Personalbeurteilungssystems

Diplomandin	Brigitte Flück
Referent	Theophil Wyssen
Korreferent	Bruno Zenklusen
Auftraggeber	Puracenter AG, Lenzerheide

Die Haupttätigkeit der Puracenter AG ist der Handel mit Lebensmitteln. Ein weiteres Standbein ist die Herstellung und der Verkauf von Molkereiprodukten aus Eigenproduktion. Die Puracenter AG beschäftigt in vier Filialen rund 50 Mitarbeiter. Das primäre Ziel der Arbeit war die Einführung eines Personalbeurteilungssystems. Der erste Teil der Arbeit umfasst eine Aufnahme und Analyse der IST-Situation der Personalbeurteilung und der Gewinnbeteiligung. Nach dieser Analyse wird aufgezeigt, wo Handlungsbedarf besteht. In einem zweiten Teil wird ein Beurteilungssystem entwickelt, welches auf die Besonderheiten der Puracenter AG Rücksicht nimmt. Dieser Teil umfasst das Erarbeiten von zweckdienlichen Kriterien und einer Skala zur Beurteilung der Leistung eines Mitarbeiters. Des Weiteren wird aufgezeigt, wie die Personalbeurteilung mit der Gewinnbeteiligung kombiniert werden könnte. Im dritten Teil werden sowohl Tipps zur Durchführung als auch Empfehlungen zur Vor- und Nachbereitung des Beurteilungsgesprächs abgegeben und aufgezeigt, wie mögliche Akzeptanzprobleme bei den Beteiligten minimiert werden können.

Integrationsprojekt zwecks Firmenübernahme

Diplomandin	Sandra Gubser
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Alex Brenn
Auftraggeber	Marc AG, Landquart

In einem ersten Teil werden die beiden Parteien analysiert. D.h. einerseits die Marc AG als Käuferpartei und andererseits die Grischabroke Disentis AG als Verkäuferin. Die IST-Bestandesaufnahme führt von Stärken/Schwächen, Chancen/Gefahren, Positionierungskreuz/Konkurrenzanalyse bis hin zu den internen Prozessabläufen. Diese gilt es schlussendlich zu vereinheitlichen und Schnittstellen zu eliminieren. Die so neu definierten Soll-Prozesse werden vor allem für die Grischabroke einige Änderungen und Neuerungen und allenfalls eine Reorganisation mit sich bringen.

Im zweiten Teil folgt der Übernahmeprozess. Zuerst wird das Vorgehen theoretisch erläutert, dann folgen die rechtlichen, steuerlichen und buchhalterischen Aspekte. Worauf muss bei einer allfälligen weiteren Übernahme besonders geachtet werden? Wo gibt es Stolpersteine? Wichtig ist die Gestaltung der Verhandlungsführung und wie der ganze Prozess vor sich geht und zum Abschluss gebracht wird (Absichtserklärung, UN-Bewertung, Preisverhandlung, Kaufverträge).

Abschliessend folgt die Marc AG als Gesamt-UN, wobei das Bilanzmaterial ausgewertet wird und Budget und Finanzplanung gemeinsam erstellt werden.

Markt- und Konkurrenzanalyse einer vita-life® Lounge: Preisempfehlung für eine Anwendung des vita-life® V-Systems

Diplomandin	Dagmar Hasler
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Marco Weishaupt
Auftraggeber	vita-life International Franchising & Licensing AG, Balzers

Das Unternehmen vita-life® ist ein international tätiger Konzern im Bereich Gesundheit und Wellness, welcher sich seit mehr als einem Jahrzehnt als Vorreiter und Marktführer auf dem Gebiet der Magnetfeld-Systeme behauptet. Die neuste Entwicklung ist das V-System. Bei diesem Produkt handelt es sich um Liegefläche, welche vier Wirkfaktoren vereint: Farblicht- und Klangstimulation, massierende Vibration sowie Magnet-Resonanz-Stimulation. Das V-System kann in speziell dafür eingerichteten Geschäften, in den so genannten vita-life® Lounges, benutzt werden. Ziel dieser Arbeit ist es, den aus Marktsicht optimalen Preis für eine Anwendung (à 16 Minuten) zu ermitteln. Die Arbeit wurde dazu in 5 Kapitel unterteilt: Im ersten Teil wird entsprechend die Ausgangslage analysiert bzw. der Markt, die Zielgruppen sowie die Konkurrenzsituation definiert. Anschliessend werden theoretische Grundlagen zum Preismanagement abgehandelt, um in einem weiteren Schritt die Preisbestimmung aus Konkurrenz- und Nachfragesicht zu bestimmen. Des Weiteren wird die Möglichkeit einer Preisdifferenzierung für den Vertrieb des V-Systems genauer betrachtet und erläutert. Schliesslich werden im letzten Teil der Arbeit Empfehlungen für die Gestaltung des Preissystems gegeben.

Führung von High Potentials

Diplomand	Patrick Hitz
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Theophil Wyssen
Auftraggeber	Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, HTW Chur

Die zukünftigen demografischen Veränderungen sowie die rückläufige Zahl von Hochschulabsolventen werden langfristig zu einem Mangel an High Potentials in den Unternehmen führen. Dieser Trend wird Arbeitgeber vor neue Herausforderungen im Kampf um die Rekrutierung von Talenten stellen. Die Unternehmen werde sich auf dem Arbeitsmarkt einem «Kampf um die Besten» oder «War of Talent» liefern, welcher von einer gute Wirtschaftslage zusätzlich angetrieben wird. Um ein High Potential im Unternehmen zu behalten und sein volles Potential auszuschöpfen zu können bedarf es einer adäquaten Führung.

Das Ziel dieser Diplomarbeit besteht in der Erforschung dieser adäquaten Führung in der Branche der Unternehmensberatung. Die Frage nach der optimalen Führung von High Potentials stellt der zentrale Kern dieser Arbeit dar und wird mittels Primärforschung untersucht. Es wird aufgezeigt, welche Führungsstile sich aus Sicht der Leader als effektivste, zur Führung dieser High Potentials durchsetzen.

Aufbau eines strategischen Marketingkonzeptes am Beispiel eines Start-up Unternehmens

Diplomand	Marco Immler
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferenten	Prof. Dr. Lutz E. Schlange, Michael Isler
Auftraggeber	Schweizerisches Institut für Entrepreneurship, HTW Chur

Für Start-up Unternehmen, welche neu in einen Markt eintreten, ist ein effizientes und zielgerichtetes Marketing von grosser Bedeutung. Basierend auf dem Businessplan des Start-up Unternehmens «St. Moritz Consulting» entstand ein strategisches Marketingkonzept, mit welchem sich die Unternehmung den Besonderheiten eines Markteintrittes stellen kann. Die bearbeiteten Märkte Flottenmanagement für KMU's und Beratungen für Privatpersonen im Zusammenhang mit der Auswahl eines geeigneten Fahrzeuges, einer Finanzierungs- und Versicherungslösung stellen jeweils unterschiedliche Anforderungen an das Marketing. Daraus resultieren individuelle Marketingziele und Marketingstrategien. Während im Markt Flottenmanagement für KMU's die Dienstleistungen direkt von St. Moritz Consulting erbracht werden, bekommen im anderen Markt die Absatzmittler eine besondere Bedeutung. Ausschlaggebend für einen erfolgreichen Markteintritt sind jedoch der Einbezug und die Bearbeitung der externen Beeinflusser. Die Massnahmen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung gilt es richtig zu terminieren und im Rahmen des Budgets zu koordinieren. Durch ein effizientes Marketingcontrolling kann die Erreichung der Ziele kontrolliert werden und auf Veränderungen der Märkte reagiert werden.

Businessplan und Betriebskonzept für die geplante Verlegung und Erweiterung des Gasthauses am Brunnen in Valendas

Diplomand	Michael Kasper
Referentin	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Korreferent	Prof. Urs Kappeler
Auftraggeber	Valendas Impuls, Valendas

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird eine Ist-Analyse durchgeführt, mit der das Ziel verfolgt wird, die Ausgangslage für eine Verlegung und Erweiterung des bestehenden Gasthauses aufzuzeigen. Ein wichtiger Teil stellt dabei die durchgeführte Umfrage bei der einheimischen Bevölkerung dar. Die Analyse dient dann auch als Grundlage für die weiteren Teile der Arbeit. Im zweiten Teil wird das neue Businessmodell aufgezeigt. Dazu gehören die Beschreibung des neuen Dienstleistungsangebotes sowie das Aufzeigen einer möglichen Positionierung und die Betrachtung des neu angesprochenen Marktes. Zum Schluss des zweiten Teiles wird noch auf die Finanzen eingegangen. Hier wird ermittelt, wie das Aufwands- und Ertragsverhältnis in etwa aussehen müsste um das Gasthaus kostendeckend betreiben zu können. Im dritten und letzten Teil der Arbeit werden mögliche Vorgehensschritte für die Umsetzung aufgezeigt und als Abrundung wird ein Fazit über das ganze Projekt gezogen. Dabei geht es vor allem darum, dass ganze Projekt kritisch zu beurteilen und offene Probleme aufzuzeigen.

Unternehmensanalyse/Stellenbeschreibung

Diplomand	Mathias Kaufmann
Referent	Prof. Ivan Nikitin
Korreferent	Franz Kaufmann
Auftraggeber	Eisenwaren Kaufmann, Davos

Die Arbeit hat das Ziel, dem Geschäftsinhaber Hilfsmittel zur besseren Steuerung des Unternehmens mit Fokus auf Personalführung zur Verfügung zu stellen. Des Weiteren hat diese Analyse das Ziel Massnahmen zu formulieren um die Ressourcen im Unternehmen besser einzusetzen. Die Teilschritte zur Zielerreichung umfassen eine Kundenumfrage sowie eine Mitarbeiterbefragung, welche es erlauben das Fremd- mit dem Eigenbild möglichst objektiv zu vergleichen. Anhand dieser Umfragen werden Schwachstellen aufgezeigt und entsprechende Massnahmen empfohlen. Mit den Umfrageergebnisse, Finanzzahlen sowie Beobachtungen wird das Sortiment analysiert, Schwachstellen aufgezeigt sowie mögliche Verbesserungsvorschläge ausgearbeitet. Um die Personalführung im Unternehmen zu vereinfachen werden Prozesse und Organisationsstruktur erfasst, beschrieben und nach Möglichkeit verbessert. Diese sollen den Mitarbeitern in Form von AKV als Handlungsgrundlage und dem Geschäftsinhaber als Führungsinstrument dienen.

Kundengewinnungs- und Kundenbindungsmassnahmen bei der Graubündner Kantonalbank

Diplomandin	Kerstin Koch
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Thomas Wieting
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus zwei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird eine umfassende Analyse durchgeführt. Einerseits wird das Jugendsegment und die Graubündner Kantonalbank selbst unter die Lupe genommen. Auch werden mögliche zukünftige Trends und Entwicklungen der Jugendlichen im Kanton Graubünden analysiert. Anschliessend werden Ziele und die Strategie abgeleitet und verfasst. Im anschliessenden zweiten Teil, werden mögliche Lösungsansätze aufgezeigt, wie die Graubündner Kantonalbank ihr jugendlichen Kunden für sich gewinnen und binden kann. Aus diesen möglichen Lösungsansätzen werden zwei weiter verfeinert und detailliert beschrieben.

Neugestaltung Interne Leistungsverrechnung Geberit Verwaltungs AG

Diplomand	Tenzin Kokasang
Referent	Prof. Fulvio Bottoni
Korreferent	Gallus Roemer
Auftraggeber	Geberit Verwaltungs AG, Jona

Aufgrund des wachsenden Kostendrucks fordern immer mehr Unternehmungen höhere Transparenz von ihrer Informatikabteilung. Grössere Unternehmungen wenden sich vermehrt vom einfachen Umlageverfahren ab und verrechnen ihre Kosten über interne Dienstleistungen. Richtig ausgeführt zeigt dieses Verfahren den Leistungsempfängern, dass sie mit verantwortlich sind für die Höhe der IT-Kosten und gibt ihnen gleichzeitig die Möglichkeit diese über ihren Konsum zu beeinflussen (Lenkungswirkung).

Die Informatik der Geberit Gruppe ist sich schon seit längerer Zeit dieser Vorteile bewusst. Wie die Ist-Analyse zeigt, erfüllt die Verrechnung alle theoretischen Voraussetzungen, um eine Lenkungswirkung zu erzielen. Trotzdem zeigen sich auch hier Schwächen. Die wichtigste ist die fehlende Möglichkeit zur Ermittlung der Kosten pro Einzeldienstleistung. Die vorliegende Arbeit zeigt ein Konzept zur Lösung dieses Problems, erklärt anhand eines konkreten Beispiels.

Kommunikationskonzept für die Astoria Gastronomie AG

Diplomand	Fabian Kupferschmid
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Marius Studer
Auftraggeber	Astoria Gastronomie AG

Die Arbeit ist aufgeteilt in einen theoretischen und einen praktischen Teil. Im theoretischen Teil findet sich ein Überblick über die Vorgehensweise, welche sich nach dem Prozessmodell von Dr. Manfred Bruhn richtet. Nach diesem Modell wird im praktischen Teil ein Kommunikationskonzept für das Hotel Astoria in Olten entwickelt.

Das Astoria verfolgte in den vergangenen Jahren keine strategische Kommunikationspolitik. Durch einen Um- und Ausbau des Gebäudes konnte aber nun die Grundlage geschaffen werden, um weitere Kunden zu akquirieren. Das Gästepotential der Region Olten ist auf Grund seiner verkehrspolitisch günstigen Lage relativ hoch. Mit dem neuen Kommunikationskonzept soll dem Kunden das komplette Angebot des Astoria näher gebracht werden. Die Ressourcen waren wegen der Grösse des Unternehmens entsprechend klein, weshalb vor allem mit traditionellen und erprobten Mitteln gearbeitet werden wird.

Marktanalyse für das FACTS Zutrittssystem der Firma CEDES AG

Diplomand	Philipp Largiadèr
Referent	Prof. Urs Jenni
Korreferent	Heinz Hügli
Auftraggeber	CEDES AG, Landquart

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird das Produkt FACTS vorgestellt und der Kundennutzen erläutert. Dabei werden die bereits auf dem Markt vorhandenen Technologien erläutert und mit derjenigen des FACTS-Zutrittssystems verglichen. Danach folgt eine Marktanalyse der auf dem Markt aktiven Anbieter und den vorhandenen Produkten. Unter anderem werden branchenkundige Fachleute interviewt, welche die Anwendungsmöglichkeiten und das Potential eines derartigen Produktes beurteilen können. Im letzten Teil geht es darum aus der Analyse abzuleiten, wie das Produkt im Markt positioniert werden soll und welche mögliche OEM-Kunden sind.

Erarbeitung eines Strategiepapiers für die zukünftige Ausrichtung einer Sprachreiseagentur

Diplomand	Lars Marugg
Referentin	Dr. Kerstin Wagner
Korreferentin	Lore Schmid
Auftraggeber	LinguaService

Nach einer Einleitung und Einführung in die vorliegende Problemstellung beinhaltet die Arbeit grundsätzlich drei Teile. Als erstes erfolgt eine externe Analyse welche aus einer fundierten Markt- und Konkurrenzanalyse sowie einer Analyse der Kundenstruktur der LinguaService besteht. Im zweiten Teil wird die interne Analyse abgehandelt. Diese befasst sich mit der Beurteilung des Webauftretens von LinguaService. Ebenfalls werden die von LinguaService angebotenen Service-Dienstleistungen eruiert, bewertet und mit den Marktstandards verglichen. Abschliessend sollen aus den Resultaten der vorausgegangenen Analysen allfällige Alleinstellungsmerkmale des Auftraggebers abgeleitet und kommentiert werden. Im dritten und letzten Teil geht es darum Vorschläge für die zukünftige Ausrichtung der Unternehmung zu erarbeiten und konkrete Massnahmen für die LinguaService abzuleiten.

Standardisierung der LAK-Häuser in der Administration und Buchhaltung

Diplomand	Thomas Mathis
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Viktor Meier
Auftraggeber	Stiftung Liechtensteinische Alters- und Krankenhilfe

Die Diplomarbeit «Standardisierung der LAK-Häusern in der Buchhaltung und Administration» beschäftigt sich mit den kleinen und grossen Unterschieden zwischen den vier einzelnen Häusern der Stiftung Liechtensteinische Alters- und Krankenhilfe in der Buchhaltung und Administration. Mit Hilfe von verschiedenen Erstmassnahmen werden Wege aufgezeigt wie bestimmte Abläufe und Dokumente vereinheitlicht und somit transparenter gemacht werden können. Durch die Einstellung eines Projektverantwortlichen können wichtige Meilensteine bis Ende diesen Jahres erreicht werden. Das übergeordnete Ziel besteht darin, eine einfache Stellvertretung der Mitarbeiter in der Buchhaltung und Administration bei Ferienabwesenheit oder im Krankheitsfall sicherzustellen. Ein positiver Nebeneffekt ist die Wegbereitung für eine allfällige Zentralisierung der Buchhaltung ab dem Jahre 2009.

Chancen und Gefahren der Linienverantwortung und Prozessverantwortung und deren Koordination

Diplomand	Frank Messmer
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferentin	Sarah Roeschli
Auftraggeber	SWICA Gesundheitsorganisation

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird die Organisation und Struktur der SWICA Gesundheitsorganisation, im Speziellen der Regionaldirektion St. Gallen, untersucht. Es wird die bestehende Organisation und Struktur der Regionaldirektion aufgezeigt. Zudem wird speziell auf die Prozessorganisation des Kernbereichs «Leistungen» eingegangen und deren Organisation, Struktur und Prozessinhalt beschrieben. Abschliessend wird in diesem Teil die Organisation bezogen auf die Theorie und auf die derzeitige Marktsituation beurteilt und deren Stärken und Schwächen aufgezeigt. Im zweiten Teil wird die Problematik mit der Koordination der Verantwortung behandelt. Die Koordination der Prozess- und Linienverantwortung wird aufgezeigt und deren Chancen und Gefahren erarbeitet und die Situation der SWICA Regionaldirektion beurteilt. Im dritten Teil geht es darum, Vorschläge zur Optimierung der Schnittstellen im Bereich der Linien- und Prozessverantwortung zu entwickeln und zwar unter der Voraussetzung – höchste Kundenzufriedenheit bei gleichzeitiger Effizienzsteigerung. Abschliessend werden Umsetzungsvorschläge der Optimierungsmassnahmen erarbeitet.

Businessplan Release Catch: Erarbeiten einer Entscheidungsgrundlage für die Einführung eines neuen Produktes

Diplomand	Martin Niederer
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Andrin Perl

Beim neuen Produkt Release Catch handelt es sich um ein Dreierhaken mit Haken, die sich einzeln lösen lassen. Dies erleichtert den Sportfischern die Entfernung der Haken aus einem Fischmaul und erspart den Fischen, welche aus verschiedenen Gründen (z.B. zu kleine Grösse) ins Wasser zurückgesetzt werden, unnötigen Schmerz und Verletzungen. Ziel der Einzeldiplomarbeit ist es, der «Einfachen Gesellschaft Release Catch», eine Entscheidungsgrundlage für die weltweite Einführung des neuen Produktes zur Verfügung zu stellen. Dazu werden alle Teilaufgaben (u.a. Unternehmung, Produkt, Finanzplan) eines Businessplanes ausgearbeitet. Der Kern der Arbeit liegt in den Kapiteln Märkte und Marketing. Es wird aufgezeigt, wie und wann die nach geografischen Zonen aufgeteilten Märkte bearbeitet werden (z.B. Distributionskanäle). Dazu werden mehrere Varianten ausgearbeitet, bewertet, beurteilt, anschliessend eine Empfehlung zum weiteren Vorgehen abgegeben und Alternativen aufgezeigt.

Businessplan für die Swissraft Adventures GmbH

Diplomand	Christian Roner
Referent	Christoph Benz
Korreferentin	Katrin Blumberg
Auftraggeber	Swissraft Adventures GmbH

Der Businessplan für die Swissraft Adventures GmbH setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen: Erstens erfolgt eine Ist-Analyse der Unternehmung. Dabei werden diverse Punkte wie beispielsweise die angebotenen Produkte analysiert, die Beteiligungsstruktur, der bisherige Geschäftsgang anhand zentraler Kennzahlen beurteilt und das bisherige angewendete Organigramm untersucht. Die Analyse des Umfeldes der Swissraft Adventures wird mit der Untersuchung von wichtigen Entwicklungsmöglichkeiten in den Bereichen Wirtschaft, Technik, Politik und Gesellschaft abgeschlossen. Zweitens werden die aus der Analyse erhaltenen Informationen gebündelt und mit einer SWOT-Analyse abgeschlossen. Aus der SWOT können dann Schlüsselfragen abgeleitet werden, welche die Grundlage bilden für die Zielformulierung. Zu den operationalisierten Zielen wird die passende Strategie formuliert, welche die Erreichung der angestrebten Soll-Positionierung unterstützt. Im dritten Teil dieser Arbeit erfolgt die Bestimmung des geeigneten Marketing-Mixes bis zur operativen Marketingplanung. Zudem wird der für die Zielerreichung notwendige Cash-Bedarf eruiert. Dabei soll eine Finanzplanung die Grundlage bilden und der dazugehörige Massnahmenplan mit definierten Meilensteinen das zeitliche Vorgehen definieren.

Marketingkonzept für die Swissraft Adventures GmbH

Diplomandin	Isabelle Rüegg
Referentin	Dr. Kerstin Wagner
Korreferentin	Katrin Blumberg
Auftraggeber	Swissraft Adventures GmbH, Ilanz

Die Arbeit besteht im Wesentlichen aus drei Teilen. Im ersten Teil wird die ganze Analyse beschrieben. Wichtige Punkte in der Analyse sind die ganze Erarbeitung der IST-Situation der Unternehmung und des Marktes (u. a. Ausgangslage, Konkurrenzanalyse, Umweltanalyse). Anschliessend werden die Ziele und die Strategie der Swissraft Adventures GmbH erläutert. Hierzu gehört nebst der Marktsegmentierung auch der vollständige Marketingmix, denn im Dienstleistungsmarketing ist es wichtig, dass der traditionelle Marketingmix um drei Punkte, nämlich Personal, Prozesse und Ausstattung, erweitert wird. Der dritte und letzte Teil enthält Vorschläge zur Umsetzung. Hier wird ein Massnahmenplan erarbeitet und die Organisation und das Budget des gesamten Konzeptes wird dargestellt.

Konzept für die Praxisnachfolge der Physiotherapie Schneeberger

Diplomandin	Denise Schneeberger
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Peter Schneeberger
Auftraggeber	Physiotherapie Schneeberger, Niederurnen

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus fünf Teilen zusammen. Im ersten Teil wird der IST-Zustand aufgenommen und die Zielanalyse durchgeführt. Dabei werden insbesondere persönliche- und Vermögensverhältnisse berücksichtigt, die Physiotherapie als Ganzes beurteilt und die Steuersituation und vertragliche Bindungen untersucht. Die Ziele werden unterteilt in unternehmerische, persönliche und familiäre Ziele, woraus sich sodann in einem weiteren Schritt die Wunschvorstellung des Auftraggebers bezüglich der Praxisnachfolge ableiten lässt. Diese wird anschliessend auf deren Realisierbarkeit geprüft (menschlich, unternehmerisch/organisatorisch, finanziell, güterrechtlich, unternehmensrechtlich und steuerliche Konsequenzen). Im dritten Teil der Arbeit werden mögliche Nachfolgevarianten präsentiert und auf deren Vor- und Nachteile analysiert. In einem weiteren Schritt wird das Nachfolgekonzept ausgearbeitet. Dieser Teil bildet sodann eine Empfehlung für die Nachfolgeregelung der Physiotherapie Schneeberger. Schliesslich zeigt der letzte Teil der Arbeit wichtige Meilensteine in Form eines groben Umsetzungsplans auf und weist auf kritische Vertragsinhalte hin.

Strategieentwicklung für die Carrosserie Theus

Diplomand	Nino Theus
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Michael Isler
Auftraggeber	Carrosserie Theus

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird eine Situationsanalyse (Strategische Ausgangslage, Umweltanalyse, Unternehmensanalyse sowie Strategische Analyse) durchgeführt. Dabei werden Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren gesucht. Mit diesen Informationen wird eine angepasste Strategie entwickelt mit einer Vision für die Gesamtunternehmung und mit Strategien für die einzelnen strategischen Geschäftsfelder. In diesen Bereich fallen die Hauptveränderungen, welche unterschieden werden in strategisch und operativ.

Der letzte Teil dient der Umsetzung einer Strategie. In diesem Teil gilt es Umsetzungstipps sowie mögliche Stolpersteine aufzuzeigen.

Untersuchung einer möglichen Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens in der Oetiker Gruppe

Diplomandin	Sybille Streiff
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Markus Imboden
Auftraggeber	Hans Oetiker AG, Horgen

Die Arbeit besteht im Wesentlichen aus drei Teilen. Der erste Teil befasst sich mit dem theoretischen Ansatz des internen und externen Rechnungswesens. Es werden vor allem die Besonderheiten und Unterschiede dieser zwei Bereiche des Rechnungswesens aufgeführt. Im zweiten Teil werden Vor- und Nachteile einer Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens aufgezeigt. Weiter beinhaltet dieser Teil auch den Gegenstand, die Grenzen sowie die Voraussetzungen für eine Harmonisierung. In diesem zweiten Teil wird jeweils auch aufgeführt, welche Punkte für die Oetiker Gruppe besonders wichtig sind und beachtet werden müssen. Im dritten Teil wird dann untersucht, ob eine Harmonisierung in der Oetiker Gruppe möglich ist, also ob die Voraussetzungen dafür erfüllt sind und was für Schritte notwendig wären. Konkret wird ein Konzept erarbeitet, wie der Konzern-Kontenplan angepasst werden könnte, um eine Harmonisierung zu erreichen. Basierend auf diesen drei Teilen habe ich dann ein abschliessendes Fazit über eine mögliche Harmonisierung des internen und externen Rechnungswesens innerhalb der Oetiker Gruppe abgegeben.

Business Plan für das Projekt «Big Rodder»

Diplomand	Urs Treuthardt
Referent	Michael Isler
Korreferent	Prof. Dr. Andreas Ziltener
Auftraggeber	René Hamouz, Chur

Ziel der Arbeit ist es, einen Business Plan für das Projekt Big Rodder zu verfassen. Herr Hamouz ist seit zwei Jahren voll mit dem Projekt beschäftigt und ist nun auf der Suche nach geeigneten Investoren. Somit dient dieser BP nicht nur als internes Strategiepapier, sondern soll auch investorengerecht geschrieben werden. Neben der Ermittlung des Finanzbedarfes wird aufgezeigt warum ein Investor gerade in dieses Projekt investieren sollte und was es so attraktiv macht. Es werden aber auch grundlegende Kapitel verfasst wie eine Markt- und Konkurrenzanalyse, Risikobetrachtung, Produktbeschreibung, Unternehmensbeschreibung, Marketingplan und Ressourcenbedarf. Mit dieser Beschreibung des Projekts soll es dem Investor gelingen, schnell entscheiden zu können, ob er in die Unternehmung investieren soll oder nicht. So findet er auf den ersten vier Seiten alle wichtigen Angaben in den Kapiteln Management Summary, Geschäftsidee und Investitionsgründe. Falls er Details noch vertieft betrachten will sind diese im weiteren Verlauf des BP und im Anhang ersichtlich.

«UBS Client Experience» im Zahlungsverkehr als Möglichkeit zur Steigerung des share-of-wallet beim Kunden (Firmen- & Geschäftskunden)

Diplomand	Leyla Tuna
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Wolf-Dieter Lengsfeld
Auftraggeber	UBS AG, Zürich

Banken können mit Finanzierungen und Anlagegeschäften mit dem Kunden zusammen einen Mehrwert schaffen. Wie steht es aber um den Zahlungsverkehr? Was sind die Bedürfnisse und Anliegen der Geschäfts- und Firmenkunden? Was kann eine Grossbank unternehmen, um sie zufrieden zu stellen und damit auch den share of wallet zu erhöhen? Kann man überhaupt mit dem Zahlungsverkehr den Kunden an die Bank binden? Es wurden Befragungen mit Kunden und Kundenberatern durchgeführt, um die Erfahrungen, Erwartungen und die Zufriedenheit der Bankkunden zu ermitteln. Mit theoretischen Ansätzen, Informationen aus dem Internet und Expertengesprächen wurden Instrumente gesucht, welche die Intensivierung des share of wallet bei Geschäfts- und Firmenkunden zum Ziel haben. Die erarbeiteten Ansätze wurden aus den gesammelten Daten herausgearbeitet und werden in Form einer Umsetzungsempfehlung vorgestellt. Dabei wurde eine Unterscheidung der operativen und strategischen Ebene gemacht, da die Ansätze für die beiden Ebenen zu unterschiedlich ausfallen.

Geschäftsbereich-Erweiterung/Businessplan

Diplomand	Ruedi Umberg
Referent	Christoph Benz
Korreferent	Hans Umberg
Auftraggeber	Umberg Treuhand AG, Glarus

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird das Unternehmen, sowie dessen relevante Umwelt analysiert. Resultierend kann die Strategie des Unternehmens abgeleitet, als auch die Branchenstruktur festgestellt werden. Im Speziellen wird eine vertiefte Untersuchung im Tätigkeitsbereich «Treuhand und Steuerberatung» vorgenommen, welcher durch eine allfällige Reorganisation besonders betroffen wäre. Hierzu werden die Arbeitstätigkeiten der Schlüsselpersonen mittels Stellenbeschreibungen festgehalten. Im zweiten Teil werden, basierend auf der Analyse, unter Berücksichtigung der Geschäftsstrategie, zwei zukünftig mögliche Szenarien zur Erweiterung der Geschäftstätigkeiten beschrieben. Deren organisatorische, strukturelle und inhaltliche Ausgestaltung, werden im dritten Teil mittels qualitativer (Nutzwertanalyse) und quantitativer (Kosten-Nutzen-Vergleich) Kriterien gegeneinander abgewogen, sodass eine Empfehlung ausgesprochen werden kann.

Strategien für Firma XY zur Steigerung der Marktanteile bei privaten Immobilien-Inserenten

Diplomandin	Evelyne Walser
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Urs Hügli

Die Arbeit definiert Strategien für die Firma XY zur Steigerung der Marktanteile bei den privaten Onlineinserenten. Um diese Strategien definieren zu können, muss zuerst ein geeignetes Modell zur Strategieentwicklung erarbeitet werden. Der erste Schritt dieses Modells ist die Prüfung der aktuellen Situation und das Aufspüren von Trends in den unternehmensnahen Umwelten. Danach geht es darum, quantitative und qualitative Bedingungen sowie Entwicklungen in den zu prüfenden regionalen Märkten zu eruieren. Es werden dabei auch Unterschiede zwischen den Miet- und Kaufmärkten festgehalten. Diese Angaben werden durch die Analyse von unternehmensinternen Daten, Befragungen von Branchen- und Marktkennern und unter Bezug von öffentlich zugänglichen Studien gewonnen. Gleichzeitig wird das Unternehmen hinsichtlich vorhandener Stärken und Schwächen analysiert. Aufgrund dieser Daten erfolgt eine Beurteilung und ein Entscheid darüber, welche Märkte die Firma XY in Zukunft aktiv bearbeiten soll. Als nächster Schritt werden gestützt auf theoretische Grundlagen, Strategien für die ausgewählten Märkte entwickelt. Abschliessend werden verschiedene Massnahmen zur Marktbearbeitung vorgestellt und beurteilt. Es wird dann eine Empfehlung über das am besten geeignete Massnahmenpaket abgegeben.

Strukturänderung in der XY AG

Diplomand	Andreas Zweifel
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Hansjörg Stucki

Veränderung ist ein Schlagwort unserer Zeit. Beide werden immer schneller. Diesem Prozess kann sich auch die XY AG nicht entziehen. Die Strukturen der Unternehmen müssen schlanker und schlagkräftiger werden, um die unterschiedlichsten Bedürfnisse der Kunden befriedigen zu können. Die Kunden erwarten Höchstleistung und gewähren weniger «Kredit» für Fehler. Es wird oft immer mehr für immer weniger Geld verlangt. An der Entwicklung des verschärften Wettbewerbs für die XY AG, spielen diverse Mitbewerber eine entscheidende Rolle. Diese versuchen der XY AG durch zum Teil befremdende Aussagen, aber besonders durch Preisdumping, die Kunden abzuwerben. Damit die XY AG besser auf diese neuen Gegebenheiten reagieren und agieren kann, hat der CEO (Chief Executive Officer) der XY AG, Peter Muster, eine Restrukturierung der Firma angeordnet. Der Auftrag der Diplomarbeit verlangt, dass die Ausgangslage für den «Change» beschrieben wird und dessen Ursachen, Beweggründe und die Ziele der Strukturänderung aufzuzeigen. Die Bestandesaufnahme des Umsetzungsprozesses, Stärken-/Schwächen-Profil und einer Definition der kritischen Erfolgsfaktoren sind ebenfalls Teil dieser Diplomarbeit. Als Resultat der Analyse soll ein Massnahmenkatalog und eine Definition eines Benchmarkindex, zur Überprüfung der Mitarbeiter-Zufriedenheit, vorliegen.

Kulturwandel stützen/begleiten

Diplomandin	Ramona Cajochen
Referent	Theophil Wyssen
Korreferent	Daniel Bühler
Auftraggeber	Stadtverwaltung Altstätten

Die Stadtverwaltung Altstätten strebt einen Kulturwandel an. Aus einer typisch öffentlichen Verwaltung soll ein dienstleistungsorientiertes Unternehmen werden. Mit Dienstleistungsorientierung ist gemeint, dass bei allen Tätigkeiten der Fokus auf die Kunden (intern und extern) gelegt wird. Bei diesem Wandel übernimmt das Personalmanagement eine zentrale Rolle. Die Bereiche Personal-Gewinnung, Personal-Beurteilung, Personal-Honorierung und Personal-Entwicklung, welche zusammen das Personalmanagement-Konzept bilden, sollen diesen Wandel massgeblich unterstützen. Mittels Interviews und Dokumentenanalyse wird die Ist-Situation erfasst. Mit Blick auf die Soll-Situation werden die Instrumente sowie die Prozesse in diesen vier Bereichen (Gewinnung, Beurteilung, Honorierung und Entwicklung) so ausgestaltet, dass sie den Kulturwandel bestmöglich unterstützen.

Accounts Payable bei Coca-Cola Beverages AG

Diplomandin	Mirjam Danuser
Referent	Theophil Wyssen
Korreferent	Oliver Fröhlich
Auftraggeber	Coca-Cola Beverages AG, Brütisellen

Die vorliegende Arbeit verschafft dem Leser einen Überblick über die Funktion und Einbettung von Accounts Payable (A/P) bei Coca-Cola Beverages AG. In ihr wird aufgezeigt, dass A/P ein Teilprozess der Beschaffung ist und dabei eine wichtige Funktion innerhalb der Geschäftsbeziehungen zu den Lieferanten einnimmt. Durch die Einbettung in die Beschaffungsprozesskette werden verschiedene Abhängigkeiten zu internen Stellen sichtbar. Die Arbeit greift diese Thematik kurz im Zusammenhang mit den Anspruchsgruppen und den vorgelagerten Prozessen auf und stellt dar, welchen Einfluss diese auf A/P ausüben.

A/P Prozesse werden durch gesetzliche Vorgaben und interne Richtlinien geprägt. Die Arbeit filtert diese in zwei verschiedenen Kapiteln heraus. Das zentrale Regelwerk bilden dabei die Beschaffungsrichtlinien. Die Arbeit nimmt am Ende eine Gegenüberstellung der A/P Prozesse mit diesen Richtlinien vor, stellt Abweichungen dar und gibt Empfehlungen für entsprechende Anpassungen ab. Das eigentliche Hauptziel liegt aber in der Dokumentation des heutigen Rechnungsverarbeitungsprozesses von A/P Schweiz. Dieser wird in vier Prozessschritten «Eingang», «Freigabe», «Verbuchung» und «Zahlungslauf» schriftlich abgehandelt und visuell in Flowchartdiagrammen (Anhang) aufgezeichnet. Diese Dokumentation dient später als Basis für die Veröffentlichung auf der Intranet-Plattform (New BMS) von Coca-Cola Beverages AG.

Analyse der Tätigkeiten des Parteisekretariates FDP Graubünden

Diplomand	Christoph Senn
Referent	Prof. Markus Feltscher
Korreferent	Theophil Wyssen
Auftraggeber	Christian Rathgeb

Analyse der Tätigkeiten des Parteisekretariates FDP Graubünden Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus vier Teilen zusammen. Im ersten Teil wird die zur Verfügung gestandene Theorie erwähnt. Dabei werden nicht nur die Ablauforganisationstheorie sondern auch die theoretischen Grundlagen für Non-Profit-Organisationen und Controllingmassnahmen in Non-Profit-Organisationen geschildert. Der Fokus liegt auf drei Hauptprozessen. Planung und Organisation der Termine, Öffentlichkeitsarbeit und Administration sind die wichtigsten Haupttätigkeiten des Parteisekretärs.

Weiter werden alle Erkenntnisse aufgezeigt, damit erkennbar wird, wo sich Schwachstellen in der Tätigkeitsarbeit des Parteisekretärs befinden. Im letzten Teil werden mögliche Lösungen zur Entlastung des Sekretärs vorgeschlagen. Die bestmögliche Lösung, aus der Sicht des Autors, bildet die Grundlage des SOLL-Pflichtenheftes für den Parteisekretär. Kurz gesagt: Eine Unterstützung der Arbeiten im Sekretariat ist unabdingbar. Es stellt sich die Frage, wie diese Unterstützung aussieht. Nach vertieften Recherchen unterstützt der Autor den Vorschlag einer freiwilligen Bürokraft. Vorstellbar wären hier Mitglieder der Partei, die im Pensionsalter sind und die notwendigen Fähigkeiten zur administrativen Beihilfe aufweisen.

Informationswissenschaft

Studienleitung

Prof. Dr. Josef Herget

Web 2.0: Implikationen für das Kundenbeziehungsmanagement

Diplomandin

Referent

Korreferent

Sonja Bürgler Künzler

Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Der Internetdienst World Wide Web (Web) erlaubt dank neuen und einfacheren Technologien zunehmend mehr Interaktivität der User. Der amerikanische Verleger Tim O'Reilly u. a. hat mit dem Kunstbegriff «Web 2.0» diese neue Wahrnehmung des Webs fassbar gemacht. Auch dem Kundenbeziehungsmanagement von Unternehmen, welches die langfristige Beziehungspflege zwischen Kundschaft und Unternehmung zum Ziel hat, bietet das Web 2.0 neue Möglichkeiten. In dieser Arbeit werden einerseits Kundenbeziehungsmanagement, Web 2.0 und Kundenbeziehungsmanagement im Web 2.0 als theoretische Grundlagen beschrieben. Die Implikationen des Webs 2.0 für das Kundenbeziehungsmanagement werden zudem anhand von Mehrfallstudien untersucht. Die dafür ausgewählten Unternehmen stammen aus zwei verschiedenen Branchen. Pro Branche wurden ein herkömmliches Unternehmen und ein im Web 2.0-Zeitalter entstandenes Start-Up ausgewählt.

Die Auswertung der Fallstudien gibt Auskunft darüber, wie diese Firmen verschiedene Web 2.0-Anwendungen/Konzepte in ihre Webauftritte integrieren und der Kundschaft zur Verfügung stellen. Die Auswertungen der Fallstudien werden zuerst branchenintern und anschließend branchenübergreifend miteinander verglichen.

Die nachträgliche Dokumentenerschliessung einer Registratur einer privatrechtlichen Organisation

Diplomand	Nicolas Escolano
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent	Prof. Dr. Norbert Lang

Registraturen bilden in privatrechtlichen Organisationen für die Sachbearbeitung eine bedeutende Grundlage für die effiziente Bearbeitung von Aufträgen. Werden solche Registraturdossiers digitalisiert, müssen die Dokumente sinnvoll inhaltlich erschlossen werden, damit die effiziente Nutzung der Registratur durch die Sachbearbeiter gewährleistet werden kann. In dieser Arbeit wird untersucht, welche Überlegungen bei einem Nachdigitalisierungsprojekt von Registraturen zentral sind. Dabei werden einige Hinweise zum Qualitätsmanagement und zur Projektdurchführung erläutert. Anhand theoretischer Ansätze und eines ausführlich beschriebenen Fallbeispiels werden die Schwierigkeiten der inhaltlichen Erschliessung angegangen. Aufgrund Überlegungen zu den «naiven» Klassifikationen wird eine alternative Erschliessungsform vorgestellt, die es ermöglicht, eine grosse Menge an Geschäftsdokumenten aus einer Registratur eines Kundenservices auch mit sachunkundigen Mitarbeitern zu erschliessen.

Öffnung von Fernseharchiven im Internet – Trends und Barrieren

Diplomandin	Stephanie Kaiser
Referent	Prof. Dr. Josef Herget
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Fernsehanstalten sehen sich je länger je mehr mit der Forderung nach einer Öffnung ihrer Archive für die Öffentlichkeit konfrontiert. Aufgrund der Ausrichtung der Archive als interne Anlaufstellen und der Speicherung der audiovisuellen Inhalte auf professionellen Trägern konnte diesem Begehren bisher nicht nachgekommen werden. Mit der flächendeckenden Verbreitung des Internets und der Digitalisierung der Archivbestände ist nun aber die Grundlage für breit angelegte Archivöffnungen geschaffen. Doch auch wenn die technischen Voraussetzungen unterdessen gegeben sind, gibt es auf dem Weg zum freien Zugang zu audiovisuellem Kulturgut noch zahlreiche Barrieren zu überwinden. Ausgehend von Medienarchiven im Allgemeinen nennt diese Arbeit in einem ersten Teil die Hindernisse, aber auch die Beweggründe, die aus Sicht der Archive für eine Öffnung sprechen. Die Analyse ausgewählter Internetangebote von Rundfunkanstalten vermittelt einen Überblick über die gegenwärtigen Aktivitäten in diesem Bereich und betrachtet die Angebote auch im Hinblick auf Usability. Ausgehend vom Benchmarking werden im dritten Teil Trends herausgearbeitet. Mit einem Ausblick auf mögliche zukünftige Entwicklungen schliesst die Arbeit.

Prozessablage im Archiv – Entwicklung eines ontologiebasierten Konzepts am Modell der Gemeinde Schiers GR

Diplomandin	Alexandra Rietmann
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Bernard Bekavac

Records Management als modernes Schriftgutverwaltungsinstrument gewinnt zusehends an Bedeutung. Damit wird gewährleistet, dass geschäftsrelevante Unterlagen den bestehenden Prozessen entsprechend abgelegt werden und dass jederzeit auf benötigte Dokumente zurückgegriffen werden kann. Doch wie soll sich die zukünftige Archivierung dieser prozessorientierten Ablagen gestalten? Wie können Prozessdossiers mit Unterlagen von verschiedenen Stellen so erfasst werden, dass der Ablauf mitsamt seinen Beziehungen auch im Archiv ersichtlich bleibt? Durch die Möglichkeit, mit Ontologien Objekt- und Beziehungsbeschreibungen erfassen und maschinell interpretierbar zu machen, stellen sie eine ideale Lösung dieses «Aussagendilemmas» dar. Mit folgender Arbeit wird untersucht, welchen Mehrwert ein ontologiebasiertes Records Management-System hinsichtlich einer prozessorientierten Archivierung erbringt. Aufgrund einer Daten- und Strukturanalyse einer kleineren Gemeindeverwaltung werden Prozesse im Zusammenhang mit ihren Unterlagen und ihrem Beziehungsgeflecht erfasst. Dabei wird aufgezeigt, welche kontextuellen Aussagen durch diese Objekt- und Beziehungsbeschreibungen entstehen und wie diese in einem Archivsystem verwertet werden könnten.

Idea Stores, ein erfolgreiches Bibliothekskonzept aus England – auch für die Schweiz?

Diplomandin	Isabelle Walther
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Dr. Rafael Ball

Der Benutzerschwund wird immer mehr zum Problem bei den Allgemeinen Öffentlichen Bibliotheken der Schweiz. Ausserdem wurden wichtige Trends im Bibliothekswesen in der Vergangenheit meist nicht rechtzeitig erkannt. Das Idea Stores Konzept zeigt einen weiteren Trend auf: Die Verschmelzung von Bibliotheksservices und Kursangeboten unter einem Dach. Auch die britischen Public Libraries verzeichneten in den letzten zwei Jahrzehnten zum Teil einen beunruhigenden Rückgang bei der Benutzung. Mit der Einführung des «Idea Stores» Konzept gelang es allerdings, diesen negativen Trend zu brechen und die Besucherzahlen zu verdoppeln.

In dieser Arbeit wird das Konzept aus England beschrieben und anhand einer Best Practice Analyse aufgezeigt, dass die Entwicklung im Schweizer Bibliothekswesen in eine ähnliche Richtung wie bei den Idea Stores geht. Vor allem in den Bereichen Kundenorientierung und Bibliotheksstandort. Gegenwärtig wird es allerdings nicht als Aufgabe von Bibliotheken angesehen, neben Bibliotheksservices auch Kurse anzubieten. Das Idea Stores Konzept zeigt jedoch, dass ein Zusammenschluss von Bibliotheken und Weiterbildungseinrichtungen funktionieren kann.

Konzept eines Ablage- und Erschliessungssystems für archäologische digitale Pläne

Diplomand	Jan von Wartburg
Referent	Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Die Ausarbeitung befasst sich mit der Entwicklung eines Konzeptes für Metadaten, Funktionen und Prozesse in einem Ablage- und Erschliessungssystem für archäologische digitale Pläne. Schwerpunkt der Arbeit bildet die Erarbeitung eines Metadatenprofils, das auf die speziellen archäologischen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Als Grundlage für das Profil dient der ISO-Standard 19115 (Geographic Information – Metadata), welcher um archäologische Metadaten erweitert wird. Das archäologische Metadaten-Profil wird als XML-Schema entwickelt. Des Weiteren werden beispielhafte Ablage- und Erschliessungsprozesse mit Hilfe von UML-Diagrammen modelliert. Die Funktionen des Ablage- und Erschliessungssystems werden mit Hilfe von Experteninterviews ermittelt. In einem zweiten Teil der Arbeit werden die entwickelten Metadaten, Funktionen und Prozesse in der Praxis der Archäologischen Bodenforschung Basel-Stadt an realen Objekten, Beispielen und Situationen angewendet und ausgetestet.

Digitale Erschliessung von Kulturgütern im Kanton Graubünden – Basisgrundlagen für ein Erschliessungskonzept

Diplomand Michael Aschwanden
Referent Prof. Dr. Josef Herget
Korreferent Prof. Dr. Niklaus Stettler

Zurzeit sind Kulturgüter im Kanton Graubünden nicht einheitlich digital erschlossen. So können diese auch touristisch nicht genutzt werden. Hinzu kommt, dass die Tourismuslandschaft im Kanton Graubünden stark fragmentiert ist. Durch die digitale Erschliessung von Kulturgütern im Projekt «Multitour» (Datamart für Kulturgüter) soll diesem Missstand entgegengetreten werden. Dies soll realisiert werden durch eine konzeptionelle Erstellung einer Informations- und Transaktionsplattform für den Tourismus des Kantons Graubünden.

In der folgenden Arbeit werden deshalb Grundlagen erarbeitet zu Formaten, Metadaten und Erschliessungskonzept. Es soll aufgezeigt werden, welche Standards zurzeit verwendet werden und wie sie sich in einem Konzept zusammenschliessen lassen. Die erarbeiteten Grundlagen sollen dabei als Basis dienen, um bei einer späteren Umsetzung der Erschliessung der Kulturgüter im Kanton Graubünden eingesetzt zu werden.

E-Science und Bibliotheken – Theorie – Initiativen – Einbindung der Bibliotheken

Diplomandin Judith Bailey
Referent Dr. Rafael Ball
Korreferent Prof. Dr. Josef Herget

Mit verteiltem Rechnen, virtueller Zusammenarbeit und Open Access steht den Wissenschaftlern eine neue Methode des wissenschaftlichen Arbeitens zur Verfügung, welche unter E-Science subsumiert wird. E-Science setzt zwar eine umfangreiche Infrastruktur voraus, eröffnet den Wissenschaftlern aber bisher ungeahnte Möglichkeiten bezüglich des Forschungsprozesses und der Kommunikation untereinander.

Seit je her versorgen Bibliotheken die Forschenden mit Informationen. Welche Auswirkungen E-Science auf die Bibliotheken hat, wird anhand der Diplomarbeit untersucht. Zunächst wird auf E-Science, die theoretischen Aspekte, Geschichte und Einsatzmöglichkeiten eingegangen, gefolgt von einer Übersicht über aktuelle europäische E-Science Initiativen. Abschliessend wird aufgrund von Umfrageergebnissen dargestellt, ob E-Science in Bibliotheken ein Thema ist. Gleichzeitig wird erläutert, welche Gründe für eine Einbindung von E-Science sprechen und welchen Nutzen sich Bibliotheken von ihrem Engagement versprechen, aber auch welche Schwierigkeiten dabei auftreten können und wie sie überwunden werden.

Reorganisation und Neuausrichtung der Benutzungsdienste am Beispiel der Kornhausbibliothek im Zusammenhang mit der Einführung von RFID

Diplomandin	Nina Baumann
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Ausgangslage für die vorliegende Diplomarbeit ist die bevorstehende Neuausrichtung und Reorganisation der Benutzungsdienste in der Kornhausbibliothek Bern. Im Bibliothekswesen in der Schweiz wird die Umstellung von allgemein öffentlichen Bibliotheken auf die Technologie RFID erst seit wenigen Jahren vorgenommen. Die Kornhausbibliothek führt RFID im Jahr 2008 ein. Mittels Experteninterviews in vier Bibliotheken in der Schweiz, die RFID bereits eingeführt haben, wurde ermittelt, welche Erfahrungen bei den Schulungen des Personals, der Übergangsphase und der Personalpolitik gemacht wurden. Des Weiteren ist in der Kornhausbibliothek die Einführung von neuen Dienstleistungen geplant. In der Arbeit wird eine Auswahl von neuen Dienstleistungen im Bibliothekswesen vorgestellt und diskutiert. Neben Empfehlungen für die Kornhausbibliothek soll die Arbeit auch eine Hilfestellung für allgemein öffentliche Bibliotheken sein, die RFID und neue Dienstleistungen einführen wollen.

Neue Modelle des Journal Ranking

Diplomand	Manuel Bonetti
Referent	Dr. Rafael Ball
Korreferent	Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Gegenwärtige Ranking-Methoden scheinen heute den Anforderungen einer modernen, sehr wirtschaftlich ausgerichteten Wissenschaftskommunikation nicht mehr gewachsen zu sein. Da die Quantifizierung und Analyse von Wissenschaftskommunikation längerfristig eine immer wichtigere Rolle spielen wird, ist die Erarbeitung neuer und verbesserter Ansätze des Journal Rankings notwendig.

Als Einführung in die Thematik und zum besseren Verständnis der Entwicklung wird im ersten Teil der Arbeit das momentan vorherrschende Ranking-Modell des «Institute of Scientific Information» vorgestellt. Zentrales Element der Arbeit ist jedoch die Präsentation zweier neuer Ranking-Ansätze. Das Konzept des «Hirsch type index for Journals» wird lediglich oberflächlich behandelt, da es nicht über das Potenzial des Konzeptes von «Journal-Ranking.com» verfügt. Dessen Ranking-Methode wird in ihren Funktionalitäten sehr detailliert beschrieben und verständlich gemacht. Neben der Beurteilung der Ranking-Parameter befasst sich die Arbeit auch mit einem Vergleich der alten und neuen Ranking-Methoden, um so festzustellen, ob Optimierungen des Journal Rankings erreicht wurden.

Das Shop-in-the-Shop-Prinzip in Bibliotheken – anhand eines Konzepts für ein Jugendinformationszentrum in der Stadtbibliothek Winterthur

Diplomandin	Claudia Büchi
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Norbert Lang

Die beiden Begriffe Shop-in-the-Shop und Jugendinformation sind in der Informationswissenschaft noch weitgehend unbekannt. Das Shop-in-the-Shop-Prinzip stammt aus dem Einzelhandel. Damit es erfolgreich eingesetzt werden kann, müssen verschiedene Rahmenbedingungen und Voraussetzungen vorhanden sein. Das Shop-in-the-Shop-Konzept hat aber auch seine Grenzen und nicht alle Ziele lassen sich damit erreichen. Beispiele aus dem Bibliotheksbereich veranschaulichen die Thematik. Jugendinformation wird im deutschsprachigen Raum zum jetzigen Zeitpunkt meist durch die Jugend- oder Sozialarbeit abgedeckt. Eine Einführung ins Thema und Ausblicke auf andere Länder helfen, die Jugendinformation und Jugendinformationszentren vertraut zu machen. Durch einen Vergleich verschiedener Jugendinformationszentren aus dem In- und Ausland ergeben sich gewisse Erfolgsfaktoren. Darauf aufbauend wird ein Konzept für ein Jugendinformationszentrum in Winterthur erstellt.

Betriebliche Weiterbildung in allgemeinen öffentlichen Bibliotheken – zufällig oder geplant?

Diplomandin	Monika Burch
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Norbert Lang

Stete berufliche Weiterbildung ist für Bibliothekarinnen und Bibliothekare unabdingbar. Indem sie ihre beruflichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten erhalten und weiter entwickeln sind sie in der Lage, auf Veränderungen in ihrem Berufsfeld zu reagieren oder diese aktiv mitzugestalten. Zudem sind die Bibliotheksverantwortlichen zur Erreichung der Unternehmensziele auf kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter angewiesen. Betriebliche Weiterbildung kann diese Anforderungen unterstützen.

Nach der Darstellung des Zusammenhangs Personalentwicklung und Weiterbildung, der Definition von Kompetenzen/Qualifikation und Motivation, werden Formen der Weiterbildung beschrieben sowie die Bedarfsermittlung und die Evaluation von Weiterbildungsmaßnahmen näher betrachtet. Kurze Beschreibungen von Anbietern bibliotheks-spezifischer Weiterbildung runden den theoretischen Teil ab. Eine Befragung der Verantwortlichen der allgemeinen öffentlichen Bibliotheksnetze der Städte Basel, Bern, Winterthur und Zürich ermittelte den Stellenwert und die Handhabung der betrieblichen Weiterbildung in der Praxis.

Auskunft evaluiert – Was fragen die Benutzer und stimmt die Auskunft?

Diplomandin	Beatrice Frei
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Norbert Lang

Eine deutsche Studie hat gezeigt, dass über 50% der Auskünfte in einer Bibliothek für den Benutzer nicht zufrieden stellend sind. Aufgrund dieser Ergebnisse untersucht die vorliegende Diplomarbeit die Qualität der Auskunft an einer schweizerischen Bibliothek. Mit Hilfe der teilnehmenden Beobachtung wurden sowohl die Benutzeranfragen als auch die Antworten des Personals der Öffentlichen Bibliothek der Universität Basel untersucht. Die Ergebnisse der Evaluation haben gezeigt, dass sich die Methode der teilnehmenden Beobachtung nur bedingt eignet, um die Auskunft zu bewerten. Die meistgestellten Anfragen sind Probleme im Bereich Technik und die Bitte um Hilfe bei der Recherche im Bibliothekskatalog. Die Universitätsbibliothek hat in der Untersuchung besser abgeschnitten als der Durchschnitt der Vergleichsstudie, die Auskunftsgüte ist mit 88% richtig beantworteter Fragen sehr hoch.

Benutzer- und Anforderungsprofil einer Fachhochschulbibliothek im Gesundheitsbereich – gezeigt am Beispiel der Bibliothek der Berner Fachhochschule Gesundheit

Diplomandin	Beatrice Frick
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Dr. Rafael Ball

Die Veränderungen in der Bildungslandschaft der Gesundheitsberufe der Schweiz und der damit verbundene Wechsel gewisser Berufe vom Niveau Höhere Fachschule auf Fachhochschule erfordern zeitgemässe, diesem Niveau angepasste Bibliotheken. Damit die Bibliotheken diesen Auftrag erfüllen können, müssen sie einerseits ihre Hauptzielgruppe kennen, um diese mit der nötigen Fachliteratur versorgen zu können und sich andererseits ihrer Anforderungen und Aufgaben bewusst sein, um die entsprechenden Angebote den Bedürfnissen anzupassen. Ein solches Profil existiert noch nicht. Diese Lücke soll mit dieser Diplomarbeit geschlossen werden. Mittels einer Umfrage in Fachhochschulbibliotheken Gesundheit in Deutschland, England, Schweden, Österreich und der Schweiz wurden Daten gesammelt, ausgewertet und daraus ein Standard abgeleitet, welcher als Grundlage für dieses Anforderungsprofil diente. Am Fallbeispiel der Bibliothek der Berner Fachhochschule Gesundheit werden die einzelnen Standards diskutiert und realisiert.

Shadowing an einer Studien- und Bibliothek – Untersuchung und Durchführung der sozialempirischen Methode Shadowing an der Kantonsbibliothek Graubünden

Diplomandin Iris Kuppelwieser
Referent Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent Prof. Dr. Norbert Lang

Traditionelle Benutzerbefragungen sind oft allgemein gehalten und beinhalten viele Fehlerquellen. Eine neue Evaluationsmethode aus der Konsumentenforschung, Shadowing, wird aus diesem Grund als alternative Methode in der Kantonsbibliothek Graubünden eingesetzt und kritisch reflektiert. Shadowing ist eine Kombination aus offener, teilnehmender Beobachtung und Befragung mit einem Fragebogen. Diese Diplomarbeit zeigt in einem ersten Schritt auf, was mit der Methode erreicht werden soll und wie sie aufgebaut ist. Zusätzlich beschrieben sind die aktuellen Einsatzfelder. Als zweiter Schwerpunkt werden die Vorbereitungen einer eigenen Untersuchung und die Überlegungen, mit denen das Konzept, die Zielsetzung und die Leitfäden dafür erstellt worden sind, beleuchtet. Weiter dargestellt sind die Erfahrungen und Erkenntnisse aus der Realisierung des Shadowings. Im Zentrum der durchgeführten Evaluation steht das Rechercheverhalten der Benutzer und speziell deren Umgang mit dem Online-Katalog. Diese Arbeit möchte Bibliotheken ermutigen, selbst ein Shadowing in Erwägung zu ziehen und zugleich werden Hemmschwellen abgebaut. Von den Erfahrungen aus dieser Untersuchung kann direkt profitiert werden.

Tagging als Mittel zur Erschliessung von Bildinhalten – untersucht am Beispiel von Flickr

Diplomandin Claudia Lienhard
Referent Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Die Web 2.0-Anwendung «Flickr» bietet ihren Mitgliedern die Möglichkeit, die eigenen Fotos hochzuladen und deren Inhalt durch Tags wiederzugeben. Da die User nach ihren eigenen Vorstellungen Tags vergeben, entsteht ein unkontrolliertes Vokabular, das auch Folksonomy genannt wird. Unter Wissenschaftlern und Informationsspezialisten führt diese neuartige Weise der Inhaltsererschliessung zu kontroversen Debatten. Von den Kritikern wird das Tagging im Gegensatz zu der professionellen Beschlagwortung oft als zu subjektiv und unsystematisch bezeichnet. In der vorliegenden Diplomarbeit wird erforscht, ob sich Tagging zur Erschliessung von Bildinhalten eignet. Anhand einer Versuchsreihe in Flickr wird untersucht, welche Informationsbedürfnisse bei der Suche nach Bildern durch Tagging abgedeckt werden können und wo allfällige Grenzen liegen. Anhand bestehender Literatur wird zudem die Motivation beleuchtet, die dem Tagging zu Grunde liegt. Der erste Teil der Arbeit widmet sich theoretischen Grundlagen zu Web 2.0, Tagging, Folksonomy und Flickr. Darauf folgt die Erläuterung des Untersuchungsdesigns, bevor die erzielten Ergebnisse ausführlich diskutiert werden.

Open Access von «Library and Information Science Journals»: eine Untersuchung zur Open Access Policy der Verlage und Herausgeber, der Open Access Geschäftsmodelle und der Wahrnehmung von Open Access Publikationen

Diplomandin Esther Nellen
Referent Dr. Rafael Ball
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Open Access bedeutet kostenloser und barrierefreier Zugriff auf wissenschaftliche Forschungsergebnisse über das Internet. Diese Forderungen entstanden im Kontext der neuen Möglichkeiten des elektronischen Publizierens und der steigenden Preise für Fachzeitschriften bei gleichzeitig sinkendem Bibliotheksetat. Die Umsetzung soll einerseits durch die Selbst-Archivierung der Fachartikel erfolgen, andererseits durch Open Access Journals. Die herkömmlichen Publikationsmodelle, die die traditionellen wissenschaftlichen Verlage anbieten, werden damit in Frage gestellt. Auf die Herausforderung «Open Access» haben die Verlage mit OA Policies und alternativen Geschäftsmodellen reagiert. Open Access ist ein Thema der Informationswissenschaft. Wie gehen Verlage und Herausgeber von Bibliotheks- und informationswissenschaftlichen Zeitschriften damit um? Was erlauben Verlage den Autoren bei der Selbstarchivierung und welche Geschäftsmodelle verfolgen sie? Kann ein Zusammenhang zwischen OA Zugänglichkeit und Wahrnehmung festgestellt werden? Diesen Fragen geht die vorliegende Diplomarbeit mittels der vorhandenen Literatur und den Studien, durch Webrecherchen und einer Befragung der Verlage und Herausgeber der Journals nach.

Bibliometrie/Wissenschaftskommunikation: Der Hirsch-Index – ein neuer Indikator der Bibliometrie

Diplomandin Sarah Leandrina Ruch
Referent Dr. Rafael Ball
Korreferent Prof. Dr. Urs Naegeli

Die Bibliometrie hat in den letzten Jahren einen massiven Aufschwung erlebt. Im Zuge dieser Entwicklung hat J. E. Hirsch 2005 einen neuen Indikator, den Hirsch-Index, vorgestellt. Bis zum heutigen Zeitpunkt wurde dieser Index viel diskutiert, analysiert und sogar weiterentwickelt. Daher war das erste Ziel dieser Arbeit, eine deskriptive Zusammenfassung des State-of-the-Arts des Hirsch-Indexes zu liefern. Dabei wurde nebst der Definition auch auf die Anwendungsgebiete, die Stärken und Schwächen, das Verhältnis zu den traditionellen Indikatoren und die neuen, auf dem Hirsch-Index aufbauenden Indikatoren eingegangen. Das zweite Ziel bestand darin, eine Korrelation zwischen der Zitierrete und dem Hirsch-Index zu gewinnen. Auf Grund der Erkenntnisse aus der theoretischen Abhandlung wurde dieser Teil um die Untersuchungen zu bereits bestehende Formeln und zu weiteren Korrelationen zwischen neuen und traditionellen Indikatoren erweitert.

Bibliotheken und Integration: Best Practice – Grundlagen und Beispiele aus dem Ausland für die interkulturelle Bibliotheksarbeit in der Schweiz

Diplomandin
Referent
Korreferent

Annette Rüsçh
Prof. Dr. Robert Barth
Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Die Integration von Immigranten und deren Nachkommen hat in Einwanderungsländern eine hohe gesellschaftliche Relevanz, denn sie betrifft die wesentlichen Bereiche des Zusammenlebens. Eine mangelhafte Integration kann wirtschaftliche und soziale Probleme bewirken. Aufgrund der Interdisziplinarität, braucht es für eine erfolgreiche Integration mehr als einen Akteur. Einer davon kann die Bibliothek sein, denn Wissen und Sprache sind wichtige Mittel für die Eingliederung in eine Gesellschaft. Bibliotheken sollen gemäss ihrem Auftrag diesen Zugang allen Bevölkerungsteilen ermöglichen können. Die interkulturelle Bibliotheksarbeit kann durch Kooperation gefördert werden, einerseits durch den fachlichen Austausch, aber auch durch das zentralisierte Bereitstellen von fremdsprachigen Medien. Anhand der Darstellung von politischen Voraussetzungen und Beispielen interkultureller Bibliotheksarbeit in ausgewählten Ländern (Niederlande, Dänemark und Deutschland) wurden Visionen und Handlungsanweisungen für die Schweiz und ihr Bibliothekswesen erstellt. Ebenfalls auf den Grundlagen dieser Best Practice beruhen die Empfehlungen für die Reorganisation der zentralen Fremdsprachenbibliothek der Stiftung Bibliomedia Schweiz.

Das elektronische Fachbuch: Konkurrenz oder Verkaufsförderung der gedruckten Ausgabe?

Diplomandin
Referent
Korreferent

Ursula Schönenberg
Prof. Dr. Robert Barth
Prof. Dr. Norbert Lang

Wissenschaftlichen Gesellschaften und Bibliotheken stehen heute Plattformen im Internet zur Verfügung, auf denen sie Bücher und Buchreihen, die sie herausgeben, frei zugänglich publizieren können. Die Herausgeber haben aber Bedenken, dass die online Publikation sich negativ auf den Absatz der gedruckten Ausgabe auswirken könnte. Andererseits wird vermutet, dass elektronische Publikationen einen Marketingeffekt besitzen.

Bisher liegen keine schlüssigen Erkenntnisse darüber vor, welche Auswirkungen elektronische Fachbuchpublikationen auf die gedruckten Ausgaben haben.

In der Diplomarbeit wird untersucht, welche Politik kommerzielle Verlage in elektronischem Publizieren verfolgen, wie sich die höhere Visibilität von elektronischen Inhalten auswirkt und welche Erfahrungen mit hybriden Publikationen bereits gemacht werden konnten. Die Thematik wird aus der Sicht der Verleger, Herausgeber, Buchhändler und Wissenschaftler behandelt. Eine Zusammenstellung der Ergebnisse und die wichtigsten Aspekte für die Entscheidungsfindung <online Publikation oder nicht>, bilden den Abschluss der Arbeit.

Wahrnehmung und Erschliessung im klassischen Information Retrieval und Content-based Image Retrieval

Diplomand Silvio Studer
Referent Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Diese Diplomarbeit handelt von der Wahrnehmung und Erschliessung im klassischen Information Retrieval und Content-based Image Retrieval. Im klassischen Information Retrieval geht man der Bedeutung der Bilder nach, hingegen konzentriert man sich im Content-based Image Retrieval hauptsächlich auf die Objekte eines Bildes.

Content-based Image Retrieval basiert auf dem Vektorraummodell, das aus dem klassischen Information Retrieval bekannt ist. Im Content-based Image Retrieval werden Bilder nach ihren inhärenten Merkmalen wie Farbe, Form, und Textur untersucht, um möglichst ähnliche Bilder zu finden. Die Suche basiert auf Ähnlichkeit. Im klassischen Information Retrieval werden Bilder hauptsächlich intellektuell erschlossen, indem textuelle Repräsentanten Bilder inhaltlich beschreiben. Da die intellektuelle Erschliessung in Folge der immer grösser werdenden Bilderflut an ihre Grenzen stösst, bieten die neuen Ansätze im Content-based Image Retrieval neue Wege aus dem Dilemma. Momentan verspricht eine Kombination aus intellektueller und automatischer inhaltlicher Erschliessung die besten Resultate.

Mittelvergabe durch Leistungsauftrag: Eine praktikable Lösung für zentrale UBs-, Fakultäts- und Institutsbibliotheken? Chancen und Gefahren eines Finanzierungsmodells, mit Fokus auf die Schweiz.

Diplomandin Caroline Süess
Referent Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Bedingt durch den konjunkturellen Wandel zu Beginn der 90er Jahre, ist man auch in der Schweiz dazu übergegangen, die Verwaltungstätigkeit nach New Public Management (NPM) Kriterien auszurichten. Angelehnt an die Grundsätze der Privatwirtschaft sah die Reform unter anderem vor, Leistungen kundenorientierter, effizienter und kostengünstiger zu erbringen. Der erste Teil der Arbeit beschreibt die Reformbewegung und den Leistungsauftrag. Anschliessend wird der Frage nachgegangen, ob sich Leistungsaufträge als praktikabler Weg der Mittelzuweisung für wissenschaftliche Bibliotheken erweisen. In diesem Rahmen wurden vier Universitätsbibliotheken der Schweiz auf ihre Erfahrungen, Bedenken und Erwartungen im Zusammenhang mit Leistungsaufträgen befragt. Als Fallbeispiel wird die Universitätsbibliothek Heidelberg zugezogen. Die gewonnenen Erkenntnisse zeigen, dass Leistungsaufträgen grundsätzlich ein gutes Zeugnis ausgestellt wird, hinsichtlich einer leistungsorientierten Mittelvergabe jedoch zwiespältige Ansichten herrschen.

Das Ende des langen Bibliothekstrends – auch in der Schweiz? Schweizerische Allgemeine Öffentliche Bibliotheken – eine Standortbestimmung

Diplomandin Monika Sutter
Referent Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Allgemeine Öffentliche Bibliotheken ermöglichen allen Bevölkerungsschichten den freien Zugang zu Information und Wissen. Wie in anderen Ländern, sind die Allgemeinen Öffentlichen Bibliotheken auch in der Schweiz zu einem wichtigen Bestandteil der Gesellschaft geworden. Während rund zwei Jahrzehnten stiegen die Benutzer- und Benutzungszahlen kontinuierlich und markant an. Im Jahre 2006 jedoch wurde ein bemerkbarer Benutzerschwund festgestellt. Erstaunlicherweise haben die Ausleihen teilweise noch zugenommen. Ziel dieser praxisnahen Arbeit ist es, eine Standortbestimmung durchzuführen, um diesen Bibliothekstrend zu belegen. In einer Makroebene werden nebst der Schweizerischen Bibliothekenstatistik, regionale, statistische Daten ausgewählter Bibliotheken analysiert. Zudem wird kurz die Situation der Länder Deutschland und Grossbritannien betrachtet. In einer Mikroebene wird die Sichtweise der Praxis mittels mündlichen und schriftlichen Befragungen eruiert. Die daraus resultierenden Ergebnisse liefern Informationen bezüglich der Ursachen für die Veränderungen bei den erhobenen Daten, sowie der Zukunft der schweizerischen Allgemeinen Öffentlichen Bibliotheken.

Bibliotheken aus dem Häuschen: aktuelle Kooperationsmöglichkeiten für allgemeine öffentliche Bibliotheken

Diplomandin Dorothee Windlin
Referent Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent Dr. Rafael Ball

Der Trend zu sinkenden Benutzungs- und Ausleihzahlen in vielen allgemeinen öffentlichen Bibliotheken führt dazu, dass sie auch härter um finanzielle Mittel kämpfen müssen. Mit einer breiten Abstützung in der Gesellschaft und der Übernahme neuer gesellschaftlicher Aufgaben können sie sich neue Arbeitsfelder erschliessen und sich in der beschleunigten Wissensgesellschaft behaupten.

Einzelnen können die Bibliotheken diese Aufgaben aber meistens nicht übernehmen; durch Kooperationen mit Institutionen und Personen aus den unterschiedlichsten Gebieten können sie sich Unterstützung holen. Ausserhalb traditioneller Zusammenarbeit wie Bibliothek-Schule und Bibliothek-Bibliothek gibt es weitere vielfältige Möglichkeiten, durch die Bündelung von Ressourcen Aktionen mit Breitenwirkung zu realisieren, Lesekompetenz zu fördern und Hilfeleistung beim lebenslangen Lernen anzubieten.

In einem ersten Teil zeigt die Diplomarbeit aus der Wirtschaft bekannte Kooperationsformen auf und überträgt sie anschliessend auf die Bibliothekswelt. Im zweiten Teil werden verschiedenste Kooperationsprojekte beschrieben und bewertet sowie praktische Hinweise zur Gestaltung von Kooperationen gegeben.

Business & Competitive Intelligence: Ihre Bedeutung in kleinen und mittleren Unternehmen

Diplomand	Roger Böller
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent	Prof. Dr. Josef Herget

Systematische Ansätze zur Business und Competitive Intelligence haben den Ruf, vor allem in grösseren Unternehmen zum Einsatz zu kommen. Trotzdem sammeln auch kleine und mittlere Betriebe (KMU) jeden Tag eine Vielzahl von Daten zum Geschäftsablauf und zum Marktumfeld. Inwieweit dabei systematische Ansätze zur Business & Competitive Intelligence angewandt werden, ist bisher weitgehend unerforscht. Vor diesem Hintergrund wird in der Diplomarbeit einerseits untersucht, wie gross die Bedeutung von solchen Ansätzen in KMU-Betrieben ist und andererseits, welche Software-Lösungen in diesem Bereich existieren und wie verbreitet diese sind. Die Bedeutung von Business & Competitive Intelligence wird hauptsächlich anhand von Experteninterviews und aktueller Fachliteratur untersucht; für die Untersuchung des Software-Angebotes werden zusätzlich dazu auch Internetrecherchen ausgewertet.

Stakeholder-Erwartungen als Basis einer Angebots-optimierung für allgemeine öffentliche Bibliotheken: Modellentwicklung und Erprobung am Fallbeispiel der Allgemeinen Bibliotheken der GGG (ABG) in Basel

Diplomandin	Brigitte Brüderlin
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Verschiedene allgemeine öffentliche Bibliotheken der Schweiz konstatieren nach Jahren der Steigerung einen Rückgang bei den Benutzer- und Ausleihzahlen. Dieser Rückgang schwächt die Verhandlungsposition der Bibliotheken, da diese Zahlen als Erfolgsnachweis in Subventionsverhandlungen genutzt werden. Als Ursache kann sowohl ein ungenügend an die Erwartungen angepasstes Angebot als auch eine ungenügende Leistungsmessung vermutet werden. Diesen Vermutungen wird anhand eines selbst entwickelten Modells am Fallbeispiel der Allgemeinen Bibliotheken der GGG (ABG) in Basel auf den Grund gegangen. Dazu werden die Stakeholder-Ansprüche erhoben, die Leistungen unter diesem Blickwinkel überprüft und Vorschläge zur Angebotsverbesserung gemacht. Es wird gezeigt, dass sich die Ergebnisse auch auf andere Bibliotheken übertragen lassen. Als Konsequenz wird den Bibliotheken die Einführung des Strategischen Managements und eine verbesserte Leistungsmessung unter Einbezug der Erkenntnisse der Wirkungsforschung vorgeschlagen.

Vom Text zur Ontologie: das Lernen von Ontologien aus Texten am Beispiel von Text2Onto.

Diplomandin	Benedicta Erny-López
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Ontologien definieren auf formale Weise die Terminologie für die Beschreibung und die Erklärung eines bestimmten Wissensgebiets. Sie erleichtern den Austausch und das Teilen von Wissen und werden als lingua franca des Semantischen Netzes erklärt. Die manuelle Erstellung von Ontologien ist kostspielig: Grosser Zeitaufwand und viele Ressourcen sind dafür notwendig. In den letzten Jahren wurden deshalb Methoden für das halbautomatische Ontologielernen aus Texten entwickelt. Diese Diplomarbeit fokussiert auf die Implementierung von Text2Onto, eine Software für Ontologielernen des Instituts AIFB in Karlsruhe. Text2Onto wurde an deutschen und englischen Textkorpora aus den Bereichen der Gartendenkmalpflege und des Kulturgüterschutzes eingesetzt und geprüft. Die Diplomarbeit untersucht, welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit dieses halbautomatische Verfahren die Experten bei der Ontologiebildung unterstützen kann. Eine Referenzontologie oder so genannter Goldstandard wurde für den Vergleich mit der halbautomatisch gelernten Ontologie eingesetzt. Zudem wurden für die Arbeit verschiedene Szenarien gewählt, welche die Resultate beeinflusst haben.

Integration allgemeiner öffentlicher Bibliotheken in Verbünde unter besonderer Berücksichtigung des Standorts St.Gallen

Diplomandin	Marianne Engler
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Norbert Lang

Bibliotheksverbünde in der Deutschschweiz sind Sache der wissenschaftlichen Bibliotheken. In der Westschweiz hingegen werden allgemeine öffentliche Bibliotheken in den RERO-Verbund integriert. Diese Feststellung wirft die Frage auf, ob es sinnvoll ist, allgemeine öffentliche Bibliotheken in Verbünde mit wissenschaftlichen Bibliotheken zu integrieren oder ob für diesen Bereich besser eigene Verbünde geschaffen werden sollen? Für die Betrachtung dieser Fragestellung wurde der Kanton St.Gallen als geographischer Schwerpunkt gewählt. Ergänzend zur Analyse der beiden Schweizer Verbünde sowie zweier Deutscher Bibliotheksverbünde, wurden Interviews mit Entscheidungsträgern aus dem IDS und dem RERO geführt. Die Auswertung hat ergeben, dass eine Integration der allgemeinen öffentlichen Bibliotheken zusammen, mit den wissenschaftlichen Institutionen in einem Bibliotheksverbund, viele Nachteile nach sich zieht und für St.Gallen nicht ratsam ist. Auf eine Kooperation unter den Schul- und Gemeindebibliotheken soll dennoch nicht verzichtet werden. Aus diesem Grund wird dem Kanton St.Gallen empfohlen, eine, von einer Koordinationsstelle geführte, Kooperation anzustreben. Ein gemeinsamer Web-Opac, sowie weitere gemeinsame Projekte sollen die Bibliotheken in eine gemeinschaftliche Zukunft führen.

Stand der Technik in der automatischen Bildererkennung

Diplomandin Madlenka Hajnis
Referent Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Im Zeitalter der Globalisierung und der schnellen Entwicklung neuer Technologien, ist auch die Anzahl an digitalen Bildern angewachsen. Das www, Digitalkameras und Fototauschbörsen haben nebst den bereits vorhandenen, nicht öffentlich zugänglichen Bilddatenbanken und –archiven, eine Bilderflut nach sich gezogen, die mit neuen und effizienten Anwendungen beschrieben und suchbar gemacht werden müssen. Die automatische Bildererkennung und die damit zusammenhängende inhaltsbasierte Bildsuche (CBIR) sind seit Mitte der 1990er Jahren zu einem aktiven Forschungsgebiet geworden, mit dem sich Wissenschaftler aus den unterschiedlichsten Fachrichtungen beschäftigen. In dieser Arbeit werden der Stand der Technik im Content-based Image Retrieval (CBIR) und die damit verbundenen Probleme dargestellt. Funktionen und Bestandteile eines CBIR – Systems werden verständlich erklärt. Am Ende werden die Wichtigkeit eines Evaluierungsverfahrens für die inhaltsbasierte Bildsuche und die in diesem Zusammenhang stehenden Schwierigkeiten erläutert.

Kritische Erfolgsfaktoren bei Enterprise Suchmaschinen in Bezug auf Information Access

Diplomandin Françoise Knüsel
Referent Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent Prof. Dr. Bernard Bekavac

Information Access ist nicht nur auf Enterprise Suchmaschinen zurückzuführen. Der Zugang zu Daten und Information basiert auch auf der Informations-Architektur des privatwirtschaftlichen Unternehmens.

Diese Arbeit skizziert kritische Erfolgsfaktoren bei Enterprise Suchmaschinen und weist auf den wechselseitigen Zusammenhang zwischen Informations-Architektur, Informations-Management und Suchtechnologien hin. Mittels qualitativer Befragung von Vendors (Programmentwicklern und/oder Anbietern von Enterprise Suchmaschinen) und Nutzern wurden die kritischen Erfolgsfaktoren untersucht. Benutzerfreundlichkeit, Taxonomien, Feinabstimmungen usw. machen den Erfolg einer Enterprise Suchmaschine aus und können zur Beeinflussung kritischer Wettbewerbsfaktoren eingesetzt werden. Web-Suchmaschinen und Enterprise Suchmaschinen, die Webseiten, Desktop, Intranet und die unternehmensweite Suche integrieren, unterscheiden sich stark.

Modell zur Herleitung eines Anforderungskataloges für die Umstellung der Aktenführung in öffentlichen Verwaltungen von einem DMS auf ein RMS

Diplomandin	Anita Ruf
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Bernard Bekavac

Aufgrund der stetig zunehmenden rechtlichen und funktionellen Anforderungen im Bereich der Aktenführung stehen heute viele Verwaltungsorganisationen vor dem Problem, dass ihre Dokumenten Management Systeme den Anforderungen nicht mehr entsprechen. Um den gestiegenen Bedürfnissen Rechnung zu tragen, stellen viele Verwaltungen ihre Systeme auf Records Management um. Für die Einführung von Records Management Systemen stehen den Organisationen dabei diverse Hilfsmittel zur Verfügung. Diese sind in ihrem Umfang und ihren Ausprägungen unterschiedlich ausgearbeitet. Die zur Verfügung stehenden Hilfsmittel bieten jedoch nur bedingt eine Hilfestellung, da sie jeweils nur einzelne Aspekte einer System-einführung resp. -umstellung berücksichtigen. Es fehlt somit eine theoretische Grundlage, insbesondere im Bereich der Ist-Analyse und der Erstellung von Anforderungen an ein System. In dieser Diplomarbeit werden daher verschiedene Techniken zur Durchführung einer Analyse der Ist-Situation und dem Erstellen von Anforderungen aufgezeigt.

Datensicherung in Bibliotheksverbänden. Empfehlungen für die Entwicklung von Sicherheits- und Datensicherungskonzepten in Bibliotheksverbänden.

Diplomandin	Nadine Wallaschek
Referent	Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Immer mehr Bibliotheken schliessen sich Bibliotheksverbänden an, die den teilnehmenden Institutionen zentrale Informatik-Dienstleistungen anbieten. Bibliotheksverbände koordinieren die Zusammenarbeit der Bibliotheken untereinander durch einheitliche Regelungen der Katalogisierung und Fernleihe. Neben den beratenden, betreuenden und unterstützenden Aufgaben stellen die Bibliotheksverbände den teilnehmenden Bibliotheken einen gemeinsamen Server und eine zentrale Datenbank für die Verwaltung der Daten zur Verfügung. Zu den Daten gehören sowohl die bibliographischen Daten als auch die Benutzerdaten der Bibliotheken. In der Diplomarbeit werden in einem theoretischen Teil die Möglichkeiten zur Gewährleistung der Datensicherheit und der Datensicherung dargestellt. Anschliessend gewährt eine praktische Untersuchung Einblicke in die Sicherheitskonzepte und Datensicherungskonzepte dreier wissenschaftlicher Bibliotheksverbundorganisationen. Basierend auf den aus der Literaturanalyse und der Untersuchung gewonnenen Erkenntnissen werden Empfehlungen für die Konzeption und/oder Überarbeitung von sicherheitsspezifischen Dokumenten in Bibliotheksverbänden erarbeitet.

Der Einsatz von Computer Supported Cooperative Work (CSCW) in Enterprise 2.0. Eine Analyse der intra- und inter-organisatorischen Zusammenarbeit

Diplomandin	Nihan Corakci
Referent	Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Korreferent	Prof. Dr. Josef Herget

Das Arbeiten in selbst gesteuerten, dynamischen und aufgabenbezogenen Teams gewinnen zunehmend an Bedeutung, um die Produktivität und Qualität der Produkte zu steigern. Parallel zu dieser Entwicklung ermöglicht die sich rasch entwickelnde Informations- und Kommunikationstechnologie, dass Teams und Arbeitsgruppen zeit und ortonabhängig arbeiten und kooperieren können. In diesem Zusammenhang wird das interdisziplinäre Forschungsgebiet Computer Supported Cooperative Work (CSCW) vorgestellt. Es untersucht den Einsatz von Technik in der Zusammenarbeit, um Effizienz und Effektivität der Teams und Arbeitsgruppen in Organisationen zu steigern. Ziel dieser Arbeit ist es, einen Überblick bezüglich der Entwicklung der Zusammenarbeit in den Gruppen zu geben. Auch die Herausforderungen für die Organisationen in Bezug auf Netzökonomie werden näher untersucht. Auf dieser Basis wird anschliessend ein neues Leitbild «Enterprise 2.0» für Organisationen in Bezug auf Gruppen definiert und diskutiert.

Information Audit im juristischen Umfeld. Am Beispiel einer grossen Rechtsanwaltskanzlei in Zürich.

Diplomandin	Sarah Deppeler
Referent	Prof. Dr. Urs Naegeli
Korreferent	Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Mit der Methode «Information Audit» werden die Informationssituation und die Informationsbedürfnisse der Zürcher Anwaltskanzlei Niederer Kraft & Frey ermittelt. Aufgrund der durchgeführten Interviews mit den Juristen werden anhand der gesammelten Daten und Erkenntnisse Empfehlungen für eine optimale Nutzung von Datenbanken und anderen Informationsressourcen formuliert.

Die Diplomarbeit gibt einen kurzen Überblick über die Anwaltskanzlei Niederer Kraft & Frey und beschreibt die Definition und verschiedenen Vorgehensmodelle der Methode «Information Audit». Schliesslich wird ein fünfstufiges Modell auf die Kanzlei angewendet und im Abschluss werden die daraus gezogenen Erkenntnisse und Empfehlungen abgegeben und dokumentiert.

Entscheidungsgrundlage für die Erschliessung und Pflege historischer Plakatsammlungen am Beispiel der Plakatsammlung des Museum für Gestaltung Zürich

Diplomandin	Susanne Giezendanner
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Plakatsammlungen finden sich aufgrund ihrer schwierigen Einordnung in den Kulturbetrieb in den verschiedensten Institutionen. Die Auffindbarkeit dieser Sammlungen wird oft dadurch erschwert, dass ihre Bestände nur lückenhaft oder gar nicht erschlossen und die Sammlungen nicht im World Wide Web präsent sind. Die Originalobjekte lagern unter teilweise prekären Bedingungen, die die Erhaltung dieses Kulturguts für die Nachwelt gefährden. Ein im ersten Teil der Arbeit erstelltes Vorgehensmodell soll als Entscheidungshilfe für die Aufarbeitung solcher ungenügend erschlossenen und gelagerten Bestände dienen, unabhängig von der institutionellen Anbindung und der Grösse der Sammlung. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Erschliessung, der Digitalisierung von Bildmaterial sowie der Pflege und Konservierung der Objekte. In der anschliessenden praktischen Umsetzung am Beispiel der Plakatsammlung des Museum für Gestaltung Zürich wird das Vorgehensmodell auf seine Praxistauglichkeit und all-fällige Schwachpunkte untersucht.

Informationswissenschaftliche Zeitschriften und ihre Abdeckung in den relevanten Zitationsindices

Diplomand	Igor Hammer
Referent	Dr. Rafael Ball
Korreferent	Prof. Dr. Urs Naegeli

Auch in der Informationswissenschaft sind die wissenschaftlichen Zeitschriften das wichtigste Medium zur Verbreitung der neusten Forschungsergebnisse. Für die Forschenden in dieser Disziplin ist es deshalb wichtig zu wissen, welches die relevanten Periodika ihres Forschungsbereichs sind. Zitationsindices messen unter anderem wie häufig Artikel und ganze Zeitschriften von Wissenschaftlern zitiert werden und sind damit ein wichtiges Mittel zur Messung der wissenschaftlichen Bedeutung von Zeitschriften. Die vorliegende Arbeit hat sich die Aufgabe gestellt zu prüfen, wie gut die informationswissenschaftlichen Bereiche in den Zitatdatenbanken abgedeckt sind. Dazu wurden zuerst die Zeitschriften identifiziert, welche die Voraussetzungen erfüllen, um in die Datenbanken aufgenommen zu werden. In einem weiteren Schritt erfolgten eine inhaltliche Analyse und die Zuordnung jeder Zeitschrift zu einem Teilbereich der Informationswissenschaft. Danach wurden die kommerziellen Zitationsindices von «Scopus» und dem «Web of Science» daraufhin untersucht, wie gut sie die verschiedenen bibliotheks- und informationswissenschaftlichen Forschungsbereiche abbilden.

Multimedia Retrieval – Ein State-of-the-Art Bericht

Diplomandin Nadine Hirs
Referent Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Durch die jüngsten technischen Errungenschaften in der Unterhaltungselektronik, in der Datenübermittlung und in der Computertechnologie ist die inhaltsbasierte Suche nach Multimediadaten sehr wichtig geworden. Da immer mehr multimediale Dokumente zur Verfügung stehen, drängen sich Lösungen zu deren Verwaltung und Wiederauffindung auf.

Der erste Teil der vorliegenden Arbeit beschreibt die vorhandenen Experimentalsysteme im Bereich Multimedia Retrieval. Dazu wurde in den einschlägigen Fachquellen recherchiert. Nach dem Konzeptbescrieb erfolgt im zweiten Teil der Arbeit die wissenschaftliche Evaluation der einzelnen Prototypen, die anhand eines Kriterienkataloges ausgewertet und in einen methodischen Rahmen eingeordnet werden. Es wird aufgezeigt, welche neuen Ansätze hinter den einzelnen Konzepten stehen. Zudem wird dargestellt, welchen Konzepten kommerzieller Erfolg beschieden sein könnte, und welche zum Scheitern verurteilt sind.

Potenziale semantischer Konzepte zur Optimierung der Internet-Suche – Eine systematische und kritische Reflexion

Diplomandin Anita Hofmann
Referent Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent Prof. Dr. Josef Herget

Das World Wide Web, so wie wir es heute kennen und nutzen, ist in der Vision seines Erfinders Tim Berners-Lee noch nicht vollkommen. Er stellt sich das www als ein semantisches Netz vor, das das bestehende erweitert. Informationen werden darin mit maschinenlesbarem Bedeutungsinhalt versehen. Computer müssen auf strukturierte Informationen zugreifen und anhand dieser Daten schlussfolgern können. Diese Art der Datenverarbeitung kann allerdings erst funktionieren, wenn neben den Daten auch deren Bedeutung (Semantik) abgelegt wird. Im Rahmen dieser Arbeit werden zuerst die wichtigsten Grundlagen und Konzepte besprochen, die für das Funktionieren des Semantic Web benötigt werden. Anschliessend werden sieben Projekte vorgestellt, die durch die Nutzung von Semantik eine Optimierung der Suche im Semantic Web zum Ziel haben. Eine Auflistung der Vor- und Nachteile und der Potenziale der sieben Suchmaschinen-Projekte sowie ein Überblick bilden den Abschluss der Arbeit.

E-Inclusion von SeniorInnen in der Schweiz

Diplomandin	Michaela Keller
Referent	Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Korreferent	Dr. Josef Herget

Die Bedeutung eines kompetenten Umgangs mit Informations- und Kommunikationstechnologien nimmt in fast allen Lebensbereichen ständig zu und es droht eine Benachteiligung all jener, die nicht befähigt sind, die IKT zu ihrem Nutzen einzusetzen oder keinen Zugang zu ihnen haben. Auch in der Schweiz werden Informations- und Kommunikationstechnologien nicht von allen Bevölkerungsgruppen gleich stark genutzt. Gewisse Bevölkerungsgruppen können real nicht an den Vorteilen der Informationsgesellschaft teilhaben. Es bestehen grosse Unterschiede. Am stärksten vom Durchschnitt weicht nach Untersuchungen des Bundesamtes für Kommunikation die Altersgruppe «Generation 50plus» ab. Die Digitale Integration ist ein globales Anliegen und immer mehr auch ein politisches Thema, gerade vor dem Hintergrund einer immer älter werdenden Gesellschaft.

In dieser Diplomarbeit wird untersucht, was die Schweiz zur Digitalen Integration (e-Inclusion) ihrer SeniorInnen unternimmt, eingebettet in die europäische Situation. Es wird aufgezeigt, wo noch Handlungsbedarf besteht und was für Konsequenzen eine Nichtintegration zur Folge hätte.

Open Innovation in Bibliotheken – Konzept eines Toolkits für User Innovation

Diplomandin	Monika Krichel
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent	Dr. Raffael Ball

Kundenbedürfnisse ändern sich ständig. Bibliotheken erfassen diese Änderungen mittels empirischer Methoden wie Kundenbefragungen und passen ihrer Dienstleistungen diesen Bedürfnissen an. Befragungen können nur mit sehr grossem Aufwand kontinuierlich durchgeführt werden und weisen Schwächen in der Ermittlung individueller Kundenbedürfnisse auf. Unter den Begriffen «Open» und «User Innovation» werden in der Betriebswirtschaft Methoden diskutiert, die den Einbezug des Kunden in den Innovationsprozess von Unternehmen ermöglichen sollen. Mit der Entwicklung von «Toolkits für User Innovation» wurden Instrumente geschaffen, die es ermöglichen individuelle Bedürfnisse zu erfassen und für die Neuentwicklung von Produkten einzusetzen.

In dieser Arbeit werden diese neuen Methoden vorgestellt und deren Einsatzmöglichkeiten in Bibliotheken diskutiert. Der Schwerpunkt liegt auf dem Einsatz von Toolkits für User Innovation und der Entwicklung eines Konzepts für ein Toolkit für User Co-Design. Dieses Konzept soll denjenigen Bibliotheken als Grundlage und Leitfaden dienen, die sich für den Einsatz eines Toolkits für User Innovation zur Integration individueller Kundenbedürfnisse interessieren.

Kommerzielles vs. Open Source Bibliothekssystem. Exemplarischer Vergleich eines kommerziellen mit einem Open Source Bibliothekssystem anhand von bibliothekarischen Anwendungsfällen aus Mitarbeitersicht

Diplomandin Sibylle Meyer
Referent Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

In vielen Organisationen werden zunehmend Open Source Anwendungen eingesetzt. Auch für Bibliotheken sind spezialisierte Open Source Anwendungen verfügbar. Kann ein heute verfügbares OS-ILS eine Alternative zu einem im mehrjährigen Einsatz stehenden kommerziellen System sein? Anwendungsfälle für die traditionellen Komponenten eines integrierten Bibliothekssystems (Katalog, Ausleihe, Erwerbung) werden aus Mitarbeitersicht in einer strukturierten Form als Basis-, Standard- und Wunschanwendungen beschrieben. Diese Use Case werden je in einer kommerziellen Anwendung (ALEPH) und in einer Open Source Anwendung (KOHA) in einem quantitativen Vergleich auf ihre Umsetzbarkeit geprüft. Ergänzend zum Vergleichsergebnis werden ausgewählte, in beiden Anwendungen für Anwender zugängliche Konfigurationsmöglichkeiten verglichen. Das Ergebnis des Vergleichs wird diskutiert und ein Ausblick auf einen künftigen Einsatz einer Open Source Bibliotheksanwendung in einer akademischen Bibliotheksumgebung wird gewagt.

Untersuchung von visuellen Elementen zur Wirkungsbestimmung von Pressefotografien

Diplomandin Kathryn Pfenninger
Referent Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann

Bilder verzeichnen eine zunehmende wissenschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung. Doch die Bilderschliessung erfolgt hauptsächlich über formale Kriterien und lässt die Wirkung, die von einem Bild ausgeht, unberücksichtigt. Dies führt bei Recherchen oft zu unbefriedigenden Ergebnissen.

Diese Arbeit untersucht, ob aufgrund der spezifischen Kombination von visuellen Elementen auf eine bestimmte Bildwirkung geschlossen werden kann. Im Mittelpunkt steht eine Versuchsanordnung, die 20 Testpersonen unterbreitet wird. Darin werden die Wirkungsaspekte lebhaft, harmonisch, bedrohlich und trostlos untersucht. Als erstes werden Konzept und Entwicklung der Versuchsanordnung erörtert. Im zweiten Teil werden die Testergebnisse analysiert, wobei jene Bilder untersucht werden, die von der Mehrheit der Testteilnehmer übereinstimmend bewertet wurden. Resultat dieser Arbeit ist ein Merkmalskatalog, der für jeden Wirkungsaspekt die ihr zugrunde liegenden Elemente aufführt.

Web 2.0 im Tourismus – Soziale Web 2.0-Anwendungen im Bereich der Destinationen

Diplomand Jonas Rebmann
Referent Prof. Dr. Hans-Dieter Zimmermann
Korreferent Prof. Dr. Josef Herget

Das Internet wird bei der Informationssuche, Planung und Buchung von Reisen immer wichtiger. Zugleich erschwert die zunehmende Informationsflut das Auffinden von gewünschten touristischen Angeboten. Hinzu kommt, dass beim User vor allem in der Phase der Reisevorbereitung ein hohes und komplexes Informationsbedürfnis vorliegt. Web 2.0 verändert die Tourismusbranche. Soziale Web 2.0-Anwendungen bringen sowohl für Anbieter als auch Konsumenten neue Potenziale. Die Tourismusbranche reagiert unterschiedlich auf die Entwicklung und hat die Potenziale erst teilweise erkannt.

In der folgenden Arbeit wird untersucht, ob die Integration von Web 2.0 bei Schweizer Destinationen innovative Anwendungen bietet, um die User bei der gezielten Suche nach Informationen zu unterstützen und ihre Informationsbedürfnisse effizienter zu befriedigen. Zudem wird untersucht, ob die Destinationen dadurch ihre touristischen Produkte besser vermarkten und konkurrenzfähig bleiben können. In Szenarien werden mögliche Web 2.0-Anwendungen und Handlungsmöglichkeiten für Destinationen aufgezeigt.

Entwicklung eines Modells zur Analyse der Schriftgutverwaltung in Gemeinden – Erarbeitet am Beispiel der Gemeindeverwaltung Schiers

Diplomandin Miriam Scheidegger
Referent Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent Prof. Dr. Bernard Bekavac

Die Notwendigkeit von Records Management und somit die optimale Verwaltung von Dokumenten und Unterlagen, ist unumstritten. Die Einführung von Records Management bedeutet allerdings mehr als die Implementierung einer neuen Software. Das Konzept muss den Gegebenheiten der Organisation angepasst werden; der Ist-Zustand sollte analysiert werden. Gemeindeverwaltungen haben oft nicht die Kapazitäten, eine aufwändige Analyse durchzuführen. Deshalb stellt die vorliegende Arbeit ein Modell zur Verfügung, welches es Verwaltungsstellen erlaubt, in einer Ist-Analyse die wichtigsten Aspekte einfach und effizient abzudecken. Das Modell wurde entwickelt unter Einbeziehung der Implementierungsmethoden für Records Management aus dem Fachbericht der ISO Norm 15489 und DIRKS sowie weiteren Literaturstellen zur Analyse, welche im ersten Teil der Arbeit erläutert werden. Zudem flossen auch die Erfahrungen mit ein, welche aus der Ist-Analyse in der Gemeindeverwaltung Schiers hervorgingen. Das Analyse-Modell wird im zweiten Hauptkapitel vorgestellt, während die Ergebnisse aus dem Projekt mit der Verwaltung in Schiers in einem letzten Teil diskutiert werden.

Handreichungen zur Förderung von Informationskompetenz in der Zusammenarbeit von Bibliothek und Primarschule

Diplomandin	Irene Schuler
Referent	Prof. Urs Naegeli
Korreferent	Prof. Norbert Lang

Die Förderung von Informationskompetenz – einer Schlüsselkompetenz für lebenslanges Lernen – ist eine Arbeit, die nur von Bibliotheken und Schule gemeinsam geleistet werden kann. Im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen den beiden Bildungsträgern stehen öffentliche Bibliotheken vermehrt vor organisatorischen sowie inhaltlich-didaktischen Herausforderungen.

Die vorliegende Arbeit betrachtet die Übertragbarkeit von Standards und Modellen der Informationskompetenz auf die Primarschulstufe und trägt Kriterien für eine gute Kooperation zwischen öffentlichen Bibliotheken und Primarschulen zusammen. Der Kriterienkatalog soll interessierten Bibliothekarinnen, Bibliothekaren und Lehrpersonen sowie weiteren beteiligten Partnern als Basis für die Zusammenarbeit dienen.

Dienstleistungen von Spital-Bibliotheken: Informationsbedarf und Informationsverhalten des Spital-Personals – eine Studie am Beispiel der Deutschschweiz

Diplomandin	Dorothe Staub
Referent	Dr. Rafael Ball
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Wissenschaftliche Spital-Bibliotheken unterstützen mit ihren Dienstleistungen das Spital-Personal in der optimalen Patientenversorgung. Die fortschreitende Digitalisierung, medizintechnische Neuerungen, die Einführung von Tarifsyste men und der Spardruck im Gesundheitswesen steigern den Zeit- und Leistungsdruck auf das Spital-Personal ständig. Dadurch verändert sich sein Informationsbedarf und sein Informationsverhalten. Um das Personal weiterhin mit arbeitsrelevanten Informationen versorgen zu können, müssen die Dienstleistungen von Spital-Bibliotheken an die veränderten Bedürfnisse angepasst werden. Die vorliegende Arbeit untersucht mittels einer Umfrage in einem Deutschschweizer Spital (Schweizer Paraplegiker-Gruppe Nottwil) sowie einer Literaturanalyse den Informationsbedarf und das Informationsverhalten des Spital-Personals. Auf der Basis dieser Ergebnisse kann ein Katalog von geeigneten Dienstleistungen von Spital-Bibliotheken identifiziert werden. Der Katalog rückt Dienstleistungen ins Zentrum, welche das Spital-Personal vor Ort bei seiner Arbeit unterstützen: ein leicht zugängliches Angebot an elektronischen Informationsquellen, Schulungen in ihrer Nutzung und persönliche Hilfestellung bei Informationssuchen.

E-Mail Records Management. Die Aufbewahrung von E-Mails in Schweizer Organisationen als technische, rechtliche und organisatorische Herausforderung

Diplomand
Referent
Korreferent

Tristan Triponez
Prof. Dr. Bernard Bekavac
Prof. Dr. Niklaus Stettler

Gegenstand dieser Arbeit ist die Aufbewahrung von E-Mails in Organisationen in der Schweiz. Die technischen Eigenschaften der marktdominierenden herkömmlichen E-Mail-Server-Systeme verursachen Probleme, die durch die sich laufend intensivierende Verwendung von E-Mail zum Austausch von Dokumenten und verbindlichen Informationen hervorgerufen werden. Die problematischen Aspekte werden anhand von Beispielen und Zahlen aus Studien und Untersuchungen illustriert. Ein Kapitel widmet sich den allgemeinen Aufbewahrungsvorschriften des schweizerischen Handelsrechts und zeigt weitere rechtliche Anforderungen an die E-Mail-Aufbewahrung auf, sowohl für private Unternehmen als auch für den öffentlichen Sektor. In einem weiteren Teil werden eine exemplarische Anzahl Softwarelösungen führender, in der Schweiz präserter Anbieter evaluiert. Dies geschieht mit dem Ziel, zu beschreiben, bis zu welchem Grad diese Lösungen E-Mail Records Management ermöglichen und wie diese Systeme das Problem der Aufbewahrung und Archivierung von E-Mails lösen. Eine Beschreibung der verschiedenen angetroffenen Vorgehensweisen bei der E-Mail-Aufbewahrung und weitere Schlussfolgerungen schliessen die Arbeit ab.

Prozess- und Anlagentechnik

Studienleitung

Prof. Dr. Bruno Bachmann

Steuerung und Visualisierung eines Roboters

Diplomand	Diego Cantieni
Referent	Prof. Max Schalcher
Korreferent	Prof. Günter Nagel, NTB
Auftraggeber	HTW Chur

Die Arbeit soll im Rahmen von Demonstrationen, Ausstellungen und Informationstagen den Besuchern auf spielerische Art zeigen, welche Kenntnisse an der HTW Chur im Bereich Automation vermittelt werden. Die Steuerungsaufgabe besteht darin, einen Roboter ein Spiel gegen einen Menschen spielen zu lassen. Als geeignetes Spiel fiel die Wahl auf Vier gewinnt. Nachdem die Eigenschaften des Roboters bekannt waren, konnte das Spielfeld aufgebaut werden. Die Steuerung, Bedienung und Visualisierung des vorhandenen Roboters erfolgte mit Hilfe einer WAGO Steuerung. Die Aufgabe wurde so gelöst, dass der Roboter alle Spielsteine selber setzt. So konnte auf eine aufwändige Sensorik verzichtet werden. Alle Bewegungsabläufe des Roboters wurden in der Steuerungseinheit des Roboters abgespeichert. Die WAGO Steuerung muss dann noch die Befehle zur Auslösung der Bewegungsabläufe an den Roboter übertragen. Im Weiteren berechnet die Steuerung die nächsten Spielzüge, liest alle Ein- und Ausgangssignale ein, bedient die Visualisierung und die Bedieneinheit. Der Spielmodus lässt sich so einstellen, dass der Roboter entweder gegen einen Menschen spielen kann oder ein Mensch gegen einen anderen Menschen.

Energiekonzept Fideriser Heuberge

Diplomanden	Urs Domenig, Ricardo Lüthi
Referent	Dipl. Ing. Rolf Gloor
Korreferent	Andrea Lötscher, Kantonales Amt für Energie
Auftraggeber	Walter Steiner, Betriebsleitung Berghaus Fideris

In der Arbeit geht es um die Energieoptimierung der Fideriser Heuberge. Dabei wurden alle möglichen Strom- und Wärmeerzeuger in Betracht gezogen. Der Ist-Zustand lieferte uns den aktuellen Strom- und Wärmebedarf. Mit diesen Daten konnte man die Auslastung und damit den Wirkungsgrad der Dieselgeneratoren abschätzen. Die Bandlast wurde ermittelt. Die möglichen Energieeinsparungen wurden erfasst und denkbare Massnahmen vorgeschlagen. Wenn diese konsequent durchgeführt würden, könnte man massive Einsparungen jährlich erzielen. Es wurden mehrere Erzeugungsvarianten untersucht. Dabei wurde festgestellt, dass es sich nicht lohnt, die Skilifte in das Inselnetz zu integrieren. Auffällig ist, dass der Strom aus Wind und Sonne um ein Mehrfaches teurer ist als konventionell erzeugter Strom aus Diesel und Wasserkraft. Da der Kilowattpreis der Wasserkraft am billigsten ist, lohnt es sich, diese voll auszuschöpfen. Es werden drei mögliche Varianten berechnet und deren Vor- und Nachteile aufgezeigt – daraus ergibt sich eine Vorschlagsvariante. Verschiedene Regelmöglichkeiten werden untersucht. Am sinnvollsten scheint die Synchronisation, da dabei die preiswerte Wasserkraft voll zum Tragen kommt.

GUI Lösung mittels FPGA basiertem Soft IP-Core

Diplomand	Matthias Wirth
Referent	Martin Studer
Korreferent	Armin Ackermann jun.
Auftraggeber	Stäubli AG, Sargans

Ein einfaches, in die Jahre gekommenes MMI (Man Maschine Interface) mit Charakter Display soll durch ein modernes GUI (Graphical User Interface) ersetzt werden. Dabei muss beachtet werden, dass in der Textilindustrie die Produktlebenszyklen mit ca. 15 Jahren sehr lang sind. Eine neue GUI Lösung trägt diesem Umstand Rechnung. Die Absatzmärkte der Textilmaschinen haben sich stark in Richtung Asien verlagert. Daraus resultiert ein weiterer wichtiger, bis zum heutigen Zeitpunkt ungelöster Aspekt: Die Unterstützung von asiatischen Schriftzeichen auf Systemen ohne embedded PC. Im Rahmen der Diplomarbeit wird ein Funktionsmuster auf Basis einer käuflichen Core mit einem Altera FPGA aufgebaut. Dazu wird ein einfaches GUI entwickelt. Echtzeitverhalten und Optimierungspotenzial des Systems werden untersucht und aufgezeigt. Zusätzlich wird dokumentiert, wie asiatische Schriftzeichen implementiert werden können.

Optische Synchronisation

Diplomand	Enrico Feurer
Referent	Dipl.Ing. Carl Meinherz
Korreferent	Prof. Günter Nagel, NTB
Auftraggeber	CEDES AG, Landquart

Die Firma CEDES AG in Landquart möchte in Zukunft ein neues Produkt für die Zonenabsicherung in der Maschinenindustrie entwickeln, das kompatibel zu den jetzigen weltweit kleinsten Lichtvorhänge ist und sich nicht wie bisher über eine elektrische Verbindung synchronisiert. Es soll abgeklärt werden, ob eine optische Synchronisation von Sender- und Empfängerlichtgitter technisch möglich ist. Dabei muss dieses Vorprojekt die Sicherheitsanforderungen EN 61'496 und EN 61'508 erfüllen und gegen die in der Industrie vorhandene harschen Umwelteinflüsse immun sein. In dieser Diplomarbeit wurde anfangs die Softwarearchitektur entworfen, anschliessend den Code implementiert, das gesamte System getestet und qualifiziert.

Das Endergebnis zeigte, dass eine «Optische Synchronisation» sehr robust ist und in jedem Umfeld zuverlässig funktioniert.

«Low Noise» – Ansteuerung eines Schrittmotors mit geregelter Mikroschrittpositionierung

Diplomand	Gian-Duri Zaugg
Referent	Prof. Max Schalcher
Korreferent	Prof. Günter Nagel, NTB
Auftraggeber	Hamilton Bonaduz AG, Bonaduz

Für diverse Anwendungen in der Pharmaindustrie, in der Medizin oder auch in der Forschung ist es erforderlich kleine Flüssigkeitsmengen von einem Gefäss in ein anderes zu transportieren (pipettieren). Die Firma HAMILTON Bonaduz AG bietet mit ihren Produkten sehr flexible Lösungen an, um diesen Vorgang zu automatisieren.

In den dazu verwendeten Pipettierrobotern kommen diverse Schrittmotoren zum Einsatz. Da diese im Normalbetrieb jedoch einen relativ grossen Lärm entwickeln, werden sie mit einer spezielle Ansteuerung betrieben, der sog. «Low Noise»-Ansteuerung. Inhalt dieser Diplomarbeit ist eine Softwarelibrary, welche die «Low Noise»-Ansteuerung auf dem neu evaluierten 32-Bit Mikroprozessor MAC71xx implementiert und sich universell für Schrittmotoren einsetzen lässt. Anders als die bisherige, bietet die neue Implementierung eine Regelung, welche es Erlaubt den Schrittmotor auch beliebig zwischen den Vollschritten zu positionieren. Zudem wurde eine Funktionalität geschaffen, die es ermöglicht die nötigen Stromparameter automatisch zu ermitteln.

Dichtheitsprüfung von Airbag-Anzündern

Diplomand	John Flückiger
Referent	Walter Schmid
Koreferent	Raffael Mark
Partnerfirma	Ems Patvag

Die Ems-Patvag entwickelt und produziert Anzünder für den Einsatz von Airbags, Gurtstraffern und anderen Sicherheitssystemen im Automobilbereich. Wie für die meisten Unternehmen, ist es auch für die Ems-Patvag wichtig Kosten einzusparen, ohne die Qualität des Produktes zu vermindern. Die Kosteneinsparung wird bei uns durch ein neues Verfahren zur Herstellung der Kunststoffummantelung des Anzünders realisiert. Die Kunststoffummantelung dient als Schnittstelle zwischen Anzünder und Gasgenerator. Neu besteht die Kunststoffummantelung aus zwei Teilen, die mittels Ultraschall zusammengefügt werden. Die Dichtheit der Ultraschallverbindung wird mit einer Helium-Durchflussprüfung getestet. Derzeit liefert die Dichtheitsprüfung teilweise falsche Prüfergebnisse.

Durch Analyse des Prüfvorganges ist zu ermitteln, weshalb an und für sich gute Schweissverbindungen als undicht ausgeschieden werden. Der Prüfprozess ist mit Zielsetzung korrekter Ergebnisse zu überarbeiten bzw. zu optimieren.

Vereinfachte Maschinenausrichtung einer Fließmontage

Diplomand	Franc Josef
Referent	Rolf Gruber
Koreferent	Peter Wettstein
Auftraggeber	TRUMPF Maschinen Grösch AG

Bei der Firma TRUMPF Maschinen Grösch AG werden Flachbettlaser-Schneidzentren nach dem Prinzip der Fließfertigung endmontiert und in Betrieb genommen. Der Ausstoss beträgt ca. 900 Maschinen pro Jahr.

Auf der Fließstrasse werden die Maschinen hydraulisch von einem Wagen angehoben und können so auf den nächsten Arbeitsplatz geschoben werden. Damit nach dem Absetzen der Maschine die Geometrie und die Strahlführung einwandfrei arbeiten, muss die Maschine über vier in der Höhe verstellbare Füße neu ausgerichtet werden.

Im Rahmen dieser Diplomarbeit wird diese «unproduktive Ausrichtarbeit» reduziert und die dazu notwendigen Anpassungen an den Hilfsmitteln vorgeschlagen und getestet. Zudem sollte ein Vorschlag für eine Automatisierung der Ausrichtarbeiten unterbreitet werden.

Mit der Realisierung des Projektes wurde eine Zeitersparnis von ca. 50% erreicht. Für den nächsten Ausbauschritt ist eine Vollautomatisierung mit einem Kraftregelkreis vorgesehen, was die unproduktive Arbeitszeit noch einmal um ca. 40% verringern würde.

Optimierung des Fließverhaltens an einem Kühlsilo

Diplomand	Daniel Lüthi
Referent	Raffael Mark
Koreferent	Walter Schmid
Auftraggeber	EMS-Chemie AG, Domat/Ems

Die EMS-Chemie ist seit Jahren in der Produktion von polymeren Werkstoffen tätig. Die Polymere sind Ausgangsstoffe für die Herstellung verschiedener Kunststoffe, welche in unserem Alltag überall Einsatz finden. Der Unternehmensbereich EMS-Services entwickelt und baut dazu die verfahrenstechnischen Produktionsanlagen.

In einer bestehenden Anlage zur Herstellung von Polyamiden wird ein Polyamidpulver benötigt, welches in einem Kühlsilo von ca. 90-100°C auf 30°C abgekühlt werden soll und anschliessend weiterverarbeitet wird. Das Fließverhalten des Polyamidpulvers im Kühlsilo ist sehr schlecht. Infrarotbilder des Silos belegen, dass kein gleichmässiger Produkt-Durchfluss stattfindet, und somit die Auslauftemperatur sehr oft schwankt.

Zur Darstellung des vorliegenden Problems und dessen Zusammenhänge ist eine detaillierte Aufnahme des Ist-Zustandes erforderlich. Anhand einer Studie unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit wird aufgezeigt, wie das Fließverhalten an dem bestehenden Kühlsilo optimiert werden kann.

Haltbarkeitsmessung an Zugankern von Schutzbauwerken

Diplomand	Robert Ott
Referent	Rolf Gruber
Korreferent	Peter Wettstein
Auftraggeber	Institut für Bau und Gestaltung, HTW Chur

Zum Schutz von Siedlungen und Strassen werden Schutzbauwerke gegen Stein- und Blockschlag eingesetzt, welche mittels geeigneter Verankerungen im Untergrund befestigt sind. Die beispielsweise bei Steinschlag auftretenden Kräfte setzen ausreichende Verankerungstiefe voraus. Mittels einer mobilen Vorrichtung werden die Anker auf Zug belastet und die resultierende Verlagerung gemessen und in Funktion der Zugkräfte registriert. Alle Abläufe der Messung erfolgen derzeit manuell. Für eine Automatisierung wurden folgende Punkte bearbeitet:

- Erarbeitung eines Konzeptes zur Vereinfachung bzw. zur Automatisierung des Messablaufes
- Überprüfung des verwendeten Kraftsystems
- Basierend auf einem Modellversuch wird ein Kraft-Regelkreis zu entwickelt
- Unterlagen zur Überwachung der bestehenden Hydraulik sind erstellt.

Konzept zur Kapazitätserhöhung der Transport- und Verpackungsanlagen von Steinwollprodukten

Diplomand	Ardian Salihu
Referent	Christian Gloor
Korreferent	Hans Engi
Auftraggeber	Flumroc AG/Pamag Engineering, Flums

Die Flumroc AG ist die landesweit führende Herstellerin von Wärme-Dämmprodukten aus Steinwolle. Die steigenden Energiekosten der letzten Jahre tragen massgeblich dazu bei, da? bei Gebäudeneubauten vermehrt auf die Isolierung geachtet wird. Eigentümer haben die Möglichkeit durch Wärmeschutz-Massnahmen dem Energieverlust ihrer Häuser entgegenzuwirken. Um der erhöhten Nachfrage nach Steinwollprodukten gerecht zu werden, wird zukünftig eine Produktionserhöhung angestrebt. Für die Produktionssteigerung ist die Kapazität der Transport- und Verpackungsanlagen zu analysieren. Anschliessend ist ein Konzept zur Verringerung der Durchlaufzeiten bzw. Erhöhung der Kapazität zu erarbeiten. Durch die Kombination der bewerteten Teilfunktionen wird ein realistisches Konzept gewählt, das alle Anforderungen berücksichtigt.

Inkubation von Microtiterplatten

Diplomand	Tobias Seiler
Referent	Georg Held
Koreferent	Hans Engi
Auftraggeber	Hamilton Bonaduz AG

Die HAMILTON Bonaduz AG ist ein Technologieunternehmen mit Kernkompetenz in der hochpräzisen Flüssigkeits-Dosierung. Dazu gehören auch Gesamtsysteme zur vollständigen Prozessierung definierter Abläufe. Für ein Analysegerät, das in Blutbanken Verwendung findet, wird im Rahmen dieser Diplomarbeit ein Shaking Inkubator konstruiert.

Jede Blutspende muss auf diverse Krankheitserreger untersucht werden. Um die grosse Anzahl an Spendern termingerecht zu analysieren, muss dieser Prozess automatisiert ablaufen. Die Blut-Proben werden in beschichtete Microtiterplatten verteilt und anschliessend bei einer Temperatur zwischen 37°C und 70°C inkubiert. Um die Vorgänge zu beschleunigen, werden die Microtiterplatten zusätzlich geschüttelt. Nach weiteren Prozessschritten in anderen Modulen werden die Microtiterplatten gelesen und ausgewertet.

Ein Inkubatorurm sollte 5 Stellplätze für Testplatten haben, die einzeln mit einem Deckel geöffnet werden können. Die Stellplätze müssen einzeln geschüttelt werden können (Amplitude 1.5mm, Frequenz 800rpm).

Optimierung eines Abscheidefiltersystems nach Zyklonen

Diplomand	Thomas Walder
Referent	Walter Schmid
Koreferent	Raffael Mark
Auftraggeber	EMS-Chemie AG, Domat/Ems

Die weltweit tätige EMS-Gruppe entwickelt, produziert und vermarktet Hochleistungskunststoffe auf Polyamidbasis für höchste technische Ansprüche. Der Unternehmensbereich EMS-Services entwickelt und baut dazu die verfahrenstechnischen Produktionsanlagen.

In einer bestehenden Anlage zur Herstellung von Polyamiden ist ein pneumatisches Schüttgut-Transportsystem installiert. Nach dem Stofftransport wird der Hauptanteil in Zyklonen und der davon nicht erfasste Feinanteil von nachgeschalteten Gewebefiltern abgeschieden.

Das derzeitige Filtersystem erfordert einen hohen Betriebs- und Unterhaltsaufwand und soll diesbezüglich optimiert werden.

Zur Darstellung der vorliegenden Probleme und dessen Zusammenhänge ist eine detaillierte Aufnahme des Ist-Zustandes erforderlich. Aufgrund dieser Feststellungen sollen Problemlösungsvarianten entwickelt und unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit die bestmögliche davon in Form einer Studie ausgearbeitet werden. Die erarbeitete Variante soll den Betriebsaufwand des Filtersystems auf ein Minimum senken.

Systemdokumentation für das S.A.L.T. Labor der HTW Chur

Diplomandin	Corina Fontana
Referent	Prof. Dr. Bruno Bachmann
Korreferent	Dr. Christian Sturzenegger, SMC
Auftraggeber	S.A.L.T. Labor HTW Chur

Die HTW Chur betreibt das S.A.L.T. (Swiss Alpine Laboratories for Testing of Energy Efficiency) Labor, welches Messungen, Tests und Beratungen zur Energieeffizienz anbietet. Um dem Auftraggeber höchste Qualität der Messergebnisse zu gewährleisten, wurde im Rahmen dieser Diplomarbeit die Systemdokumentation nach der Akkreditierungsnorm EN ISO/IEC 17025:2005 erstellt. Diese Norm legt die allgemeinen Anforderungen an die Kompetenz für die Durchführung von Prüfungen und/oder Kalibrierungen fest. Durch die Einführung dieser Norm, wird sichergestellt, dass physikalisch richtig gemessen wird, die Messungen rückverfolgbar sind und eine Messung jederzeit unter den gleichen Bedingungen wiederholt werden kann. Das Managementsystem der EN ISO/IEC 17025:2005 beinhaltet zwei Schwerpunkte: Die organisatorischen Grundlagen, die Anforderungen an das Management, die Ressourcen sowie die unterstützenden Prozesse stellen im Wesentlichen den 1. Teil der Norm dar und erfüllen ebenfalls die Grundsätze der ISO 9001. Der 2. Teil der Norm enthält die Anforderungen an die technische Kompetenz, die nicht durch die ISO 9001 abgedeckt ist. Hauptforderung bilden dabei die oben genannten (komplexen) Prüfnachweise/Verfahren/Kalibrierungen. Mit dieser Systemdokumentation nimmt S.A.L.T. eine starke Marktposition als Kompetenzzentrum für Energieeffizienz ein.

Kleinstwasserkraftwerk in der Lenzerheide

Diplomanden	Marc Gerber, Marco Lehmann
Referent	Prof. Dr. Bruno Bachmann
Korreferent	Dr. Christian Sturzenegger, SMC
Auftraggeber	Marcel Frischknecht, Lenzerheide

Die Umweltdiskussion, sowie die Frage nach erneuerbarer Energie, haben in den letzten Jahren viel an Bedeutung gewonnen. Die vorliegende Diplomarbeit «Kleinstwasserkraftwerk auf der Lenzerheide», welche auf Anfrage eines privaten Interessenten erstellt wurde, beinhaltet zwei Hauptziele. Einerseits soll dem Anfragenden aufgezeigt werden, ob eine eventuelle Nutzung der zur Verfügung stehenden Wasserquelle technisch und wirtschaftlich als sinnvoll erachtet werden kann. Andererseits soll als zusätzliches, wichtiges Ziel die Arbeit für potentielle Kleinstwasserkraftwerksbauer einen Weg aufzeigen, wie bei einem möglichen Projekt vorgegangen werden soll. Es wird dargelegt, wie eine denkbare Verwirklichung zustande kommt, um nicht, wie es leider häufig der Fall ist, an einem Papierchaos zu scheitern. Die Arbeit beinhaltet weiter für Personen, die innerhalb wenigen Minuten eine grobe Investitionskostenschätzung ermitteln wollen, eine Kurzbetrachtung.

Geschäftsmodell für den Vertrieb der ERP Software «Microsoft Dynamics NAV» auf Basis von Software as a Service (SaaS) Technologie für CH-Unternehmen

Diplomanden	Domenico Pugliese, Roland Sutterlüty
Referent	Prof. Dr. Andreas Ziltener
Korreferent	Fabian Hediger, Zürich
Auftraggeber	beecom AG, Zürich

Basierend auf einer Analyse des Schweizer ERP-Marktes soll ein konkreter Vorschlag für die Lancierung der ERP-Software «Microsoft Dynamics NAV» auf Basis von SaaS erarbeitet werden. Ausgehend von verschiedenen Überlegungen, stellen sich folgende Fragen, deren Beantwortung nicht nur für die Wissenschaft sondern vor allem auch für die Praxis von Interesse sind:

Frage 1: Welche Branchen haben kurzfristig das grösste Absatzpotenzial für die Software «Microsoft Dynamics NAV» (NAV) und welche bedürfniskonformen Leistungskategorien sollten in diesen Branchen angeboten werden?

Frage 2: Was für eine Strategie hat Microsoft bezüglich der Software NAV und welches sind die wichtigsten Unterschiede zu den Hauptkonkurrenzprodukten?

Frage 3: Wie sieht das Geschäftsmodell aus, das anhand der Resultate aus den vorhergehenden Fragen entwickelt werden kann?

Telekommunikation/Elektrotechnik

Studienleitung

Prof. Reto Bonderer

Web applications for server management

Graduate	Sandro Bernet, Curdin Pitsch
Advisor	Merens Decasper
Co-Advisor	Thomas Schnider
Principal	Exigo AG, Chur

The company exigo runs a housing-centre with customer's servers. A wide range of different web applications to supervise and manage servers are at their disposal. Our objective is to unite these web applications into one. The new application is accessible via the internet page exigo.ch for each user group (super users, administrators, partners and customers) on the appropriate access level in the adapted view. The condition that the views can be adapted not only for customers but also for single users individually, implies a dynamically built up solution. Administrators have the possibility to complement or to dequeue single menu dots or even whole menu structures. The new application is embedded in a development framework of the company exigo. By this framework a user has no longer to login into every single management tool, a successful login on the home page suffices.

graubuendenTV.com – Machbarkeitsstudien und Realisierung ausgewählter Komponenten

Diplomanden	Flavio Bolfig, Beat Keller, Marco Küng
Referent	Prof. Dr. Bruno Studer
Korreferent	Lukas Joos
Auftraggeber	Südostschweiz NewMedia AG, Tele Südostschweiz, Chur

Mit graubuendenTV.com entsteht eine Multimedia-Plattform für Graubünden. Kernstück dieser Plattform ist ein Videosystem, in welchem die Tourismusdestinationen, die RhB und andere Unternehmen von Graubünden ihre Videos im Internet zeigen können. Die Videos werden mit multimedialen Inhalten wie interessanten Angeboten, aktuellen Informationen oder Werbung versehen. Die Arbeit befasst sich mit ausgewählten Komponenten dieses Gesamtprojektes. Nebst einigen ausführlichen Machbarkeitsstudien zu Technologiestandards (MPEG-4, MPEG-7) und Detailabklärungen zum Adobe Flash Media Server wurde eine Reihe ausgewählter Komponenten realisiert. Hierbei handelt es sich z. B. um das Anbieten der Videos (mittels Streaming-Technologie), das Hinzufügen und Verlinken der multimedialen Inhalte (mittels Flash) sowie einer Webmaske (mittels signiertem Java-Applet) für das interne Laden von Videos auf den Streaming Server.

CATV-IPTV-Server System

Diplomanden	Simon Gander, Alessandro Iaconi
Referent	Prof. Dr. Rolf Hofstetter
Korreferent	Thomas Schnider, Dipl. Telecom-Ing. FH

IPTV ist ein Verfahren zur Übertragung von Fernseh- bzw. und Video-Signalen über ein digitales Datennetz. Die Aufgabe der Arbeit bestand darin, einen Server zu bauen, der in der Lage ist, analoge TV-Signale vom Kabelnetz zu empfangen und in IPTV umzuwandeln, wobei die die Senderwahl über ein Webinterface fernsteuerbar ist.

Es ist ein Linux-PC mit handelsüblichen TV-Karten und dem VLC Media Player ausgerüstet worden. Das Webinterface wurde mit PHP programmiert und läuft auf dem Web-Server Apache. Die Daten der Sender sind in einer MySQL-Datenbank gespeichert, die ebenfalls über das Webinterface bearbeitet werden kann.

Open Source Housing Server

Diplomanden	Pirmin Janka, Philip Schädler
Referent	Merens Decasper
Korreferent	Thomas Schnider
Auftraggeber	Exigo AG, Chur

Im ersten Teil dieser Diplomarbeit wird ein kommerzieller Housing Server untersucht und anhand einer Liste von Anforderungen analysiert. Diese Anforderungen werden nach verschiedenen Prioritäten klassifiziert und in einer Anforderungsanalyse, welche die einzelnen Anforderungen im Detail beschreibt, dokumentiert. Wichtige Anforderungen für einen Housing Server sind z.B. Hardware Überwachung, automatische Updates und Backups sowie auch eine Benachrichtigung bei Problemen. Anhand dieser Anforderungen wird das kommerzielle Referenzsystem aufgebaut.

Im zweiten Teil der Diplomarbeit wird eine Evaluation durchgeführt um das am besten geeignete Open Source System zu finden. Dieses System wird wiederum anhand der Anforderungsanalyse aus dem ersten Teil konfiguriert und sollte nach Möglichkeit die gleiche Funktionalität wie das Referenzsystem bieten oder dieses sogar übertreffen. Zudem werden dort, wo es Sinn macht, auch verschiedene Tools miteinander verglichen, um zu sehen womit die besten Resultate erzielt werden können.

Positionsbestimmung auf dem Mobiltelefon mittels GSM-Daten

Diplomanden	Edgar Jordi, Rafael Pfister
Referent	Martin Studer, Dipl. Inf.-Ing. ETH
Korreferent	Mario Beer, Dipl. Telecom Ing. FH
Auftraggeber	HTW Chur, IKT

Da heutzutage beinahe jedermann mit einem Mobiltelefon ausgestattet ist, liegt es nahe dieses auch zur Bestimmung der eigenen Position zu verwenden. In dieser Diplomarbeit werden zunächst die Grundlagen für eine Implementation eines Positionsbestimmungssystems in GSM erarbeitet. Ein zweiter Teil befasst sich mit der Entwicklung und Implementierung einer Demo-Applikation zur Positionsbestimmung im GSM.

Der Diplomarbeitenbericht wurde in Teilbereiche aufgeteilt. Ein Theorieteil behandelt Methoden zur Positionsbestimmung und vorhandene Störeinflüsse im GSM. Im folgenden Abschnitt, dem «proof-of-concept», wurde eine Java-Applikation zur Positionsbestimmung im GSM unter Verwendung des «GSM-Fingerprinting» Verfahrens entwickelt. Zuletzt wurden die von der Demo-Applikation erhaltenen Resultate, Testmessungen und entstandene Probleme ausgewertet und dokumentiert.

Zuverlässigkeit von RFID-Systemen

Diplomanden	Mijodrag Miljanovic, Patric Rupp
Referent	Prof. Reto Bonderer
Korreferent	Urban Battaglia
Auftraggeber	HTW Chur

RFID-Systeme werden in der Logistik, bei Zahl- und Zutrittssystemen, Diebstahlsicherung (EAS-Systeme), im öffentlichen Verkehr usw., eingesetzt. Beim Aspekt der Zuverlässigkeit von RFID-Systemen wird häufig der Datenschutz betrachtet. Die gegenseitige Beeinflussung von verschiedenen Systemen oder die Zerstörung von Tags durch äussere Einflüsse wurden hingegen noch kaum untersucht.

Im Rahmen der vorliegenden Diplomarbeit wurde nach den möglichen Ursachen der elektrischen Zerstörung von RFID-Systemen gesucht. Speziell interessieren Anlagen, welche mit starken und hochfrequenten Feldern arbeiten. Deshalb wurden mit verschiedenen Methoden im Felde Messungen vorgenommen. Damit ein kausaler Zusammenhang gefunden werden kann, wurden auch Testkarten diesen Feldern unterschiedlich lange ausgesetzt und danach auf Ihre Funktion hin geprüft. Die gesammelten Daten werden anschliessend ausgewertet, diskutiert und zusammengefasst.

Motorenprüfstand zur Bestimmung der Energieeffizienz von elektrischen Maschinen

Diplomanden	Remo Brunner, Remo Mugwyler
Referent	Prof. Max Schalcher
Korreferent	Prof. Günter Nagel
Auftraggeber	Starkstromlabor HTW Chur

Es sind weltweit Bestrebungen im Gange die Energieeffizienz von elektrischen Antrieben zu verbessern. In diesem Zusammenhang besteht ein grosses Bedürfnis, die messtechnischen Voraussetzungen zu schaffen für deren technisch korrekte Bestimmung. Mit dem in der vorliegenden Arbeit entwickelten Prüfstand lässt sich die Energieeffizienz von Motoren bis zu einem Drehmoment von 50 Nm prüfen. Die Prüfung erfolgt, indem der Prüfling mit einem Bremsmotor belastet wird. Dabei werden die elektrische Leistung des Prüflings sowie die Drehzahl und das zugehörige Moment gemessen. Daraus lässt sich die Effizienz bzw. der Wirkungsgrad bestimmen. Im Weiteren kann die Drehmoment-Drehzahlkennlinie eines Motors aufgenommen werden. Die Daten können an den Messgeräten abgelesen oder aber direkt auf dem PC mit Hilfe von MS Excel grafisch dargestellt und zu einem Messprotokoll verarbeitet werden.

Der Motorenprüfstand eignet sich sehr gut sowohl für die Messung der Energieeffizienz als auch für den Unterricht zur Veranschaulichung der Theorie über elektrische Maschinen.

Machbarkeitsstudie für erneuerbare Energien in der Region Imboden

Diplomanden	Beat Frischknecht, Josef Kuster, Daniel Mattle
Referent	Prof. Dr. Bruno Bachmann
Korreferent	Theo Joos, EW Tamins
Auftraggeber	EW Tamins

Das EW Tamins beliefert in den Gemeinden Felsberg, Domat/Ems, Tamins, Bonaduz, Rhäzüns die Haushalte mit elektrischer Energie. Allerdings produzierte das EW bis heute, mit Ausnahme einigen Solarzellen entlang der A13, diesen Strom nicht selber. Mit dem Fortschreiten der Liberalisierung des Strommarktes möchte das EW Tamins nun vermehrt in die Stromproduktion einsteigen.

Da für kleine Produzenten vor allem erneuerbare Energien interessant sind, wurde das Hauptaugenmerk auf dieses Gebiet gelegt. Ziel dieser Arbeit ist es, eine umfassende Wirtschaftlichkeitsstudie zum Thema erneuerbare Energien im Einzugsgebiet des EW Tamins zu erstellen. Es gilt jedoch zu beachten, dass die Investitionsmöglichkeiten des Auftraggebers beschränkt sind, weshalb auf grössere Kraftwerkearten wie Stauseen und Flusskraftwerke verzichtet wird. Dadurch kristallisieren sich drei Themengebiete heraus: nämlich die Stromgewinnung aus der Trinkwasserversorgung, Biomasse und aus Windkraft.

Tourism

Studienleitung

Prof. Ulrike Kuhnhenh

Children as Target Groups – Chances and Opportunities for Hotels and Destinations

Graduate	Annika Aebli
Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Co-Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhenh
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

As families travel more often with their children nowadays, it becomes increasingly important to target those children. Besides, also suitable leisure products should be developed in order to attract families and especially children. Consequently, the first part of the paper gives an overview of the family's travel behaviour in Switzerland, Austria and Germany. In addition, existing offers of the hotel and leisure industry are also included. Then, derived from this analysis, success factors of existing offers are identified. Hereafter, chances and opportunities for new providers and new offers are presented. To conclude, a summary of the general findings is elaborated and recommendations for future investors concerning children as target groups are given.

Development of a Branding and Positioning Concept for the «Kaufleuten Festsaal» in Zurich

Graduate	Sinan Altintas
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Mark Röthlin
Principal	Kaufleuten Restaurants, Zürich

Zurich is the largest marketplace for entertainment and gastronomy in Switzerland. Even across Europe, Zurich has one of the highest densities of gastronomic and entertainment establishments. Within this highly competitive market, Kaufleuten Restaurants Zurich has established itself over the last 15 years very successfully as a market leader. Currently Kaufleuten opened a new event location. By launching the Festsaal, a new potential big player entered the market. Now the challenge for Kaufleuten is to avoid an internal competition. The Festsaal has to be positioned in a way that it does not directly compete against the already established Kaufleuten Club. The main goal of the paper is to elaborate possible positioning solutions for the Festsaal. The paper consists of two parts. In the first section a theoretical overview about positioning and branding is given. Different literature is analyzed and commented on. In the second section a proposal for the positioning of the Festsaal is identified by benchmarking the direct competitors, selecting an appropriate target market and developing a branding and differentiation strategy.

Development of Products for «Best Agers» as a Target Group for Liechtenstein Tourism

Graduate	Michael Andenmatten
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Sara Hemmerle
Principal	Liechtenstein Tourism, Vaduz

The demographic changes and the rapidly aging populations in Asia, America and Europe lead to the fact that the so called Baby boomers are becoming an important target group for the tourism industry in the near future. The Best Agers are experienced travellers who have more time and money to spend than the average customers. Therefore, high quality and an excellent service have to be guaranteed to attract this target market. Many tourism organisations realised the importance of Best Agers, but have not yet reacted. The aim of this diploma thesis is to adapt existing products or create new ones, which suit the needs and wants of Best Agers for Liechtenstein Tourism. A company, competitor, and an environmental analysis clarify the current situation of Liechtenstein as a tourism destination in the market. In addition, a communication action plan illustrates which internal and external communication actions Liechtenstein Tourism has to take to bring more people aged over 50 to the country.

Cross Boarder Day Trips from Switzerland to Germany

Graduate	Ivo Anhorn
Advisor	Prof. Dr. Heinz Rico Scherrieb
Co-Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

This individual diploma thesis examines the topic «Cross border day trips from Switzerland to Germany». It is the aim of this diploma thesis to analyse why and how often inhabitants from cities in Switzerland cross the border to Germany. Thereto a survey with inhabitants from 3 cities in Switzerland close to the border of Germany (St. Margreten, Kreuzlingen and Schaffhausen) and 2 cities farther from the border of Germany (Chur and Zürich) was executed. The reason for this distinction is to examine, if the distance of a city from the border is in relationship with the trip intensity. Further, it is shown with whom and with which means of transportation people living in those cities cross the border to Germany, how long and how many kilometres they travel, how much money they spend during their trips, etc. Finally it is analysed if the Schengen Agreement, which leads to an abolition of controls of people at the Swiss – German border in 2008, will have an impact on the trip intensity from Switzerland to Germany.

A New Business Model for Obersaxen/Val Lumnezia Turissem

Graduate	Judith Bärfluss
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Marcus Caduff
Principal	Lumnezia Turissem, Vella

The tourism industry of Switzerland is facing challenges to survive on the international market. Declining overnight stays and therefore retrogressive added value are results of an inefficient competitive strategy. The Office of Economic Affairs and Tourism in Grisons detected the threat and reacted. They launched a cantonal project to optimize the marketing efforts, to encourage the competitiveness, and to increase the economic wealth of the canton and its communities. This project aims at the reorganization of tourist offices and enforces them to merge to tourism organizations. The tourist offices of Obersaxen and Val Lumnezia are going to become a tourism organization. This individual diploma thesis focuses on this fusion and proposes a new business model for the prospective tourism organization. The fusion of tourist offices in Switzerland is always problematic. Too many communities or more precisely, members of the boards are involved which leads to lengthy decision-making processes and ends in demotivation and doubt. To find out how to develop a convincing business model, interviews were carried out with the persons involved. The results of practical and theoretical research were finally combined to present a new model.

Differentiated Marketing Concepts at the Accommodation Industry: A Case Study based Marketing Concept for the Segment «Family»

Graduate	Sabine Bauer
Advisor	Markus Schuckert
Co-Advisor	Sarah Küng
Principal	Ming Agentur, Zürich

The aim of this thesis is to create a marketing plan targeting families for the Matterhorn Valley Hotels situated in Grächen in the canton Valais. Six three star hotels belong to the Matterhorn Valley Hotels. They cooperate in various business fields in order to increase cash flow, to lower costs, to strengthen the marketing power and to organize the succession plan for the hotels. The paper consists mainly of two parts. In the first section, the characteristics and challenges of small and medium sized enterprises found within the six hotels are described. Moreover, the target group family will be analyzed according to their market potential, their needs and occurring trends. In addition, the decision maker of the family will be identified. In the second part, suggestions for further marketing activities to attract families based on the findings of a SWOT-analysis and the analysis of the current marketing activities are presented. These suggestions include activities in the online marketing, viral marketing, customer relationship management as well as specific product adaptations.

Snow Sport Schools and their Effect on a Destination

Graduate	David Benovici
Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Co-Advisor	Daniel Ammann
Principal	Schweizer Schneesportschule Davos

It is the aim of this paper to investigate the effect of a snow sport school on a winter resort. This is examined by gaining primary data mainly on the Swiss Snow Sport School of Davos, but in contrast also the school of the very small snow sport destination of St. Peter near Arosa is used as an example. Therefore expert interviews were the basis to gather information about this issue. Questions that had to be answered focussed on showing the schools economic impact and proving an interrelation between the profits of tourism related businesses because of its local snow sport school. Further the school's role in the destination's service chain and the instructors' significance on the winter tourism is illustrated. Other aspects of the paper outline the history of skiing in general and in Switzerland, future prospects for the snow sport industry and the challenges for snow sport schools.

Marketing Strategy for Liechtenstein as a Hiking Destination

Graduate	Michael Büchel
Advisor	Prof. Dr. Andreas Ziltener
Co-Advisor	Martin Knöpfel
Principal	Liechtenstein Tourismus, Vaduz

The thesis focuses on summer holidays in particular on hiking holidays in Liechtenstein. At first the thesis begins with an environmental analysis to find out about the newest trends in the market which have an impact on the tourism industry. The focus is mainly on demographic, economic, ecologic, technologic and political developments. Then special attention will be given to the analysis of the destination itself. All for the tourist relevant aspects of the destination are described and evaluated. Afterwards, the market potential of the hiking market is evaluated and the strengths, weaknesses, threats and opportunities of Liechtenstein as a hiking destination are exposed. Next, an analysis of the direct competitors is made. The main focus of the competitor analysis is set on the product offers and marketing strategy of each destination. After all these analysis, suitable market segments are described and marketing goals are defined. Finally, a marketing strategy is developed and with the support of the marketing P's (price, product, place, promotion, partnership, physical evidence, people, process and packages) described.

Success factors and requirements for international broadcasting in large-scale Events

Graduate	Lucia Bucheli
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Maximilian Souchay
Principal	Rufener Events Ltd., Zürich

The aim of this thesis is to find out all components which are essential when striving for a successful international broadcast of a large-scale event. The thesis is mainly structured in five parts. In the first part several definitions are given to explain the task and show its limitations. In the second part, from multiple sources, all success-factors for an international broadcast are gathered and explained in detail. The organizational, technical and hospitality requirements of broadcasters on spot during an event are listed in the third part. This overall desk research builds the basis for the qualitative interviews with event-organizers and broadcasters of large-scale events which present the fourth part of the thesis. On the one hand event-organizers share their experiences from daily business, explaining how media work should be conducted to meet the broadcasters' needs. This media work includes the preparatory work before the event takes place. On the other hand broadcasters state their requirements before, during and after the events, to guarantee maximum efficiency thereby ensuring a successful broadcast. With all these inputs a handbook is presented which consolidates best practice from a literature review and interviews. It shows by means of check-points the approach of event-organizers before, during and after the event to guarantee a successful broadcast.

Strategic Business Model for a Hotel Run as a Social Firm

Graduate	Andrea Bühler
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Sandra Copeland Jörg
Principal	Caritas Graubünden, Chur

The aim of this individual diploma thesis is to establish a strategic business model for a hotel that is run as a social firm. Social firms offer disabled and disadvantaged persons a chance on the labor market. The paper is mainly made up of two parts. The first part provides the theoretical background information about social firms and also analyzes the present situation of social firms in Switzerland. The second part of the paper concentrates more on the practical side. A concrete strategic business model for a hotel that is run as a social firm is established. This hotel is located in Davos and the idea for this project emerged from a cooperation between Caritas Graubünden and Davos. A business strategy and a management system are established, the products and services are described and the market is analyzed. Furthermore, a marketing and sales strategy is developed and the human resources are looked at in detail, as this is an essential topic in a social firm. Moreover, the infrastructure that is needed based on the strategic approach is defined. The closing word sums up the whole topic.

Multi-layered Marketing Strategies: The Case of the new Holiday Inn in Berne

Graduate	Angela Camenzind
Advisor	Domenique Roland Gerber
Co-Advisor	Martin Emch
Principal	Turicum Hotel Management AG, Zürich

In Berne Brünnen a new part of the city will be developed. The main part of the new development area, is the leisure and shopping centre Westside. This complex includes the Hotel Holiday Inn Westside which will be opened on the 8th October 2008. The paper aims to find out which marketing activities the Holiday Inn chain, from the operating company Turicum Hotel Management AG, should participate in. Therefore the first part of the diploma thesis presents a market analysis of Berne. The second section outlines the planned strategies of Bern Tourism and Swiss Tourism. The first two parts give the base to decide which marketing activities it is useful to participate in. The last part shows the contribution the Holiday Inn Westside will make towards the development of Berne.

Marketing and Sales to Senior Customers: Case Study «Cucagna»

Graduate	Pia Caprez
Advisor	Kristian J. Sund
Co-Advisor	Fabian Schwarz
Principal	Hotel Cucagna, Disentis

In 25 years time, 32% of the whole Swiss population will be above 65 years old. This is a rise of 50%. However, demographic changes are greatly affecting the tourism and hospitality industry and force an adaptation of the tourism infrastructure. In order to remain successful, the 4-star hotel Cucagna in Disentis must reconstruct its infrastructure as well as its product offerings. My diploma thesis is made up of four main parts. The first chapter introduces the demographic changes of the Swiss population. Moreover, I analysed the values, needs, lifestyles as well as the purchasing and buying behaviours of the senior customers. In a second step I defined the actual situation of the hotel Cucagna and its all-inclusive offerings. According to my focus group interviews and a SWOT analysis, I created potential product and service improvements. In the third chapter, I focused on the senior marketing which is a new and quite unexplored field. Furthermore, I outlined the possibilities for the hotel Cucagna to reach the senior segment. Finally, in the last chapter, I evaluated the different communication channels and defined the best and most effective ones. To conclude, I draw some conclusions and findings for the hotel Cucagna.

Development of an event and marketing concept for a Gothic Music Festival in Sargans

Graduate	Barbara Coray
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	François Cochard
Principal	Divus Modus, Zürich

Everyone has heard of music festivals like for example the «Rock am Ring» or the «Wakken Open Air», where up to 150'000 people enjoy the music, the atmosphere and of course spending time with friends. But who has ever thought of what it needs to organise such an event? The party and concert provider Divus Modus from Zürich is planning to organise a music festival in Sargans. This festival should last several days and is planned to be realised within a timeframe of 3 years. The aim of this thesis is to provide a practical and reality-near event concept and marketing plan for the music festival in Sargans. First of all, existing literature about event management and marketing is explained. In a second step, this theory is applied to the real case of this specific festival. As this event will have several impacts for the tourism in the region of Sargans, the last step of this paper is to show and to evaluate these possible impacts.

Water as a Touristic Resource – Marketing Effects of Water

Graduate	Dick Driessen
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

Water is an element which is widely available in the Swiss canton of Grisons. Besides being important for people as a basic need, water is also used for other purposes. This varies from tourism to energy production. This makes water important for canton Grisons, since a big part of the economic success is depending directly or indirectly on water. This has been so in the past and in the future the importance is likely to be bigger. Therefore it is significant that companies which create products with, from or related to water have a working marketing strategy. In the first part of the thesis the history and importance of water for habitants, tourism and energy production is explained. It will continue with a marketing analysis of applied marketing strategies of different water related companies in Grisons. The thesis will end with different solutions for the companies how they possibly could market the product water in the future.

Communication Concept for the Toy Museum Riehen

Graduate	Katja Erny
Advisor	Roland Andereg
Co-Advisor	Bernhard Graf
Principal	Toy Museum, Riehen

The Toy Museum in Riehen is the oldest one in Switzerland with one of the most important collections of all kinds of European toys. As the museum is small and has a constrained marketing budget and faced with a big competitor such as the Doll's house Museum in Basel, it has to think about how it could reach its potential visitors effectively. The paper starts with a short theoretical input about the specific challenges of museum marketing – especially the communication part of it. In the following the Toy museum, its target group and its competitors are presented. An analysis of the present communication policy of the Museum is made. Several interviews with experts and professionals in the field are carried out in order to connect theory with practice and to get information about possibilities and experiences how to communicate and promote the offers of museums. The focus of the paper is on the creation of a communication concept for the Toy Museum. Suggestions for a communication campaign for the Christmas market taking place at the museum are made and further recommendations for the communication in general are given. A communication plan including timeframes and budget is outlined.

Analysis and Development of Leisure Facilities for the Destination Lenzerheide

Graduate	Kathrin Fehrlin
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Christian Schindler
Principal	Lenzerheide Tourismus

Worldwide competition in tourism has increased in the last couple of years. New resorts were built with high qualitative products for low prices. Since Switzerland is known for its high prices, the only possibility to gain competitive advantage is through a clear positioning by means of quality. Lenzerheide follows this trend and improves and develops its products steadily. This individual diploma thesis focuses on an analysis of leisure facilities as well as their development. The first part of this thesis aims to measure the customer value of existing products of Lenzerheide Tourism as well as of local suppliers. This should be done through a survey. Out of the results possible measures to develop or to improve products should be suggested. Another part of the thesis is to analyse existing cooperation of Lenzerheide Tourism and the existing communication tools to inform the guest on the spot. Based on the analysis future cooperation partners and communication channels should be proposed. A closing word will sum up the topic.

Marketing and Business Development Strategy for LinguaService

Graduate	Karin Furger
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Lore Schmid
Principal	LinguaService, Trimmis

As an effect of internationally acting companies and an advanced globalisation, the importance of languages has increased. LinguaService, a language travel agency located in Trimmis, has been operating in the market for 15 years. However, the market had been a source of considerable changes in the past. What are the future success factors in this business? The aim of the paper is to evaluate the potential of the market as well as the company and in the end to work out a marketing and business development strategy for the future. The paper can be divided into two parts. The first one has its focus on the market and company analysis. Firstly, the language travel market is examined including consumers' opinions and the assessment of other market players. Secondly, the company's strengths, weaknesses but also opportunities and threats are evaluated. After having analysed the current situation, the focus lies on working out a strategy for the future. Not only is the strategic direction of the company concerned but also specific parts like marketing activities. Furthermore, marketing measurement methods are developed with the goal of controlling the effectiveness of the marketing activities.

Staging Wine Experiences – How to Develop Wine Tourism in Grisons

Graduate	Michela Garrafa
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Dr. Hans Peter Ruffner
Principal	Bündner Weinbauverein, Malans

As Grisons depends on the tourism industry, it would be a good opportunity to offer an additional tourist service which is strongly related to the region. Wine tourism would suit the region because it is in line with the image of a mountain canton because it is original and authentic. There is no final definition to what wine tourism involves and who the wine tourist is. The general tourism trends are also valid for wine tourism. The value shift goes towards an individual leisure time orientation, self-realisation, materialistic goals and sociability. The future wine tourist has experience in travelling and is looking for educative and also experiential components. To reach a broad public and to create positive experiences, the four realms of experiences have to be taken into account when staging wine tourism. There are several ways how to stage an experience. But the most important point is to consider the supply side as well as the demand side when planning a staging. Therefore, customer surveys as well as expert interviews were made for this thesis. The results get compared with each other in order to find commonalities. The closing word is going to conclude the entire thesis.

Tourists as a promising Visitor Segment for Zoo Zurich

Graduate	Corina M. Giovanoli
Advisor	Dominique Roland Gerber
Co-Advisor	Anna Baumann
Principal	Zoo Zürich

The Zoo Zurich is a popular attraction for tourists. As the competition among leisure facilities increases, the Zoo Zurich aims to raise its competitive position. Therefore, they would like to adapt their products and services to the customer needs. However, they do not have any data about the visitors yet. Thence, a customer survey has to be conducted, including qualitative and quantitative criteria. The marketing department aims to know from where their visitors come, how they reach the Zoo and which languages they speak. Furthermore, they capture the opportunity to ask, what the tourists expect and if there is a cognitive dissonance. In a further step, all data generated will be gathered and evaluated. Based on the results and the given comments of the asked visitors, suggestions to improve are developed. Afterwards, the proposals will be transferred into a prioritisation matrix to define possible implementation difficulties. Finally, an action plan will be created to plan further strategic steps.

Mineral Water Brands and their Effect on Tourism in the Region

Graduate	Natascha N. Grab
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

The thesis covers the importance of water and its effects as a brand. Through analyzing two markets and the benefits water creates, provides insight into its potential and its trends. Through analyzing two mineral water markets, and two major mineral water brands, Evian and Valser, and researching the destinations from where it originates, the history of the water and the companies, and the connection between the brand and the destination, what was the level of visibility and benefits of the brand to the region as a tourist destination? In both cases of Evian and Valser practically no cooperation. The main goal of the thesis is to understand the potential Valser could have on Vals the destination and in which ways they could collaborate to create a win-win situation for both sides. A cooperation model, with a new collaborated strategy and some advertising campaigns were created. Many companies, which have the opportunity to collaborate, pay little attention to its potential. These brands could relatively easily, help develop a tourist destination and increase its image, popularity and sales through defining their heritage, or adding a «life story,» or making a personal connection to their consumers by allowing them to experience their origins.

Tourism Development and Environmental Programs on the Island of Mallorca

Graduate	Alexander Graf Strachwitz
Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Co-Advisor	Dr. Peter Tromm
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

In the last decades the destination Mallorca has faced many changes. The boom of the real estate market, the change from mass tourism model to a more sustainable tourism model, the change of the image of a cheap destination to visit, to the «Florida of Europe» and finally the declining number of tourist arrivals after the implementation of the Ecotax and the 11th September 2001. Mallorca is nowadays the most popular holiday destination for the Europeans and there are many different classes of tourists which come together in Mallorca. Those tourists come because of the diversity of the tourist product, with its beautiful untouched landscape of mountains and the sea. Environmental protection is important for the quality of life of the present and future generations. The challenge for the government of Mallorca consists of connecting environmental protection in such a way with sustainable economic growth that a lasting development is reached in the long run. Mallorca especially suffers from the damage which mass tourism has left over the last decades and there are many environmental programs which aim to protect, conserve and improve the environmental conditions to maintain the future of tourism in Mallorca.

Dwell Time at Unique Airport Zurich

Graduate: Gian Gregori
Advisor: Dominique Roland Gerber
Co-Advisor: Sascha Zimmermann
Principal: Unique (Flughafen Zürich AG)

In the future, airlines will concentrate their international flights in Europe to a few selected airports. Airports, which supply an adequate capacity and the best offers, will attract the airlines. Short transfer times, punctuality, attractive environment and low fees are essential. To stay competitive, airports need to be progressive and generate revenue, which is not directly connected to aviation. Therefore, airports are changing more and more towards becoming multifunctional centres – airport cities – with a wide range of products and services. However, to increase land- and airside non-aviation revenues, Unique has to understand the needs and wants of its customer segments. With appropriate and attractive products and services for flying and non-flying customers, dwell time could be lengthened. The dwell time is in correlation with the spending behaviour. It is the time in which customers can shop and consume. Other terms such as new technologies – e-tickets, e-check, etc. – and increased security requirements since 9/11 are influencing the dwell time as well. The target of this diploma thesis is to present ways in which to lengthen the dwell time and as a result to increase customer spending at the Zurich airport.

Key factors of sustainable «Maiensäss Tourismus» in the Swiss Alps

Graduate Tim Gunterswiler
Advisor Stefan Forster
Co-Advisor Marco Hartmann
Principal Grischalpin, Bonaduz

The first part of the diploma thesis outlines the key factors of sustainable «Maiensäss Tourismus» in the Swiss Alps. Firstly, the concepts of ecotourism and sustainability with its three spheres are described. Secondly, the characteristics of the demand and supply of sustainable «Maiensäss Tourismus» are highlighted. The environmental and trend analysis covers influencing factors on the «Maiensäss Tourismus» from a social, political, ecological, economical, and technological sphere. Finally, the five key factors are integrated in the model of sustainable «Maiensäss Tourismus». The second part of the thesis applies the above model on the current «Maiensäss-Resort» project Aclas Heinzenberg. The main focus is on the moment of truth, when the demand and supply side meet. In the first chapter the philosophy, location, target group and business model of the project are described. In addition, deviations from the definition of sustainable «Maiensäss Tourismus» are pointed out. Secondly, an extensive SWOT analysis is conducted, resulting in strengths, weaknesses, opportunities and threats of the project. In the final chapter implications and recommendations are derived.

Introduction of a Lenzerheide Guest Card as a successful Marketing Tool

Graduate	Kim Heijers
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Christian Schindler
Principal	Lenzerheide Tourismus

By the end of the project «Enjoy Switzerland» in June 2006 the introduction of a guest card in the Lenzerheide was consistently postponed. The aim of this individual diploma thesis is to identify the most appropriate guest card model for Lenzerheide. Four most frequent models are compared by a SWOT analysis and analysed with regards to the five dimensions of value. Additionally, the main service providers of Lenzerheide were asked to give some personal input. Based on this information the most appropriate model is evaluated. The club system appears to be the most appropriate model, as it responds best to the different decision criteria. Furthermore, the chosen club system model is defined regarding its content and its additional framework requirements and different variants of the model are given in order to provide certain elbowroom. An overview of the most important milestones and responsibilities is given, which serves as a guide. The result of this diploma thesis aims to provide an additional and external view of an appropriate guest card model for Lenzerheide and can be used as a basis for the introduction of a Lenzerheide guest card.

Event Creation and Market Development for Corporate Events – A practice oriented Marketing and Event Strategy for Sport-Trend Shop Hinwil

Graduate	Thomas Jansen
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Hugo Koch
Principal	Sport-Trend Shop, Hinwil

When looking at the sport market and the relating number of sport stores offering traditional consultancy services, it turns out to be a saturated market. The Sport-Trend-Shop in Hinwil (STS) is one of the biggest independent sport-stores of Switzerland that wants to approach a new business field. This field needs to be in relation to the existing strategic business areas (SBA's) of the STS. The STS aims to create corporate- and incentive events for medium- to large sized companies of the region Zürcher-Oberland that want to experience a unique event, which combines business with sport activities at unique places off the beaten track. This new service creates value for the clients as well as for the STS. On the one hand, the targeted companies profit from different kinds of events. On the other hand, the STS profits from an extended target market. Therefore, the main purpose of this assignment is to identify potential strategic business areas and to create a marketing- and event strategy for possible corporate- and incentive events. For that, a company analysis with the corporate direction of the STS and a market analysis with trends and requirements need to be done. These practical oriented tasks are supported by a profound theoretical fundament.

Development of a Distribution Model for touristic Services to Tour Operators

Graduate	Susanne Jaskulke
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Piotr Caviezel
Principal	Appenzellerland Tourismusmarketing AG, Appenzell

In general this individual diploma thesis deals with the subject of distribution in tourism. Thereby the paper is mainly focusing on the indirect distribution of tourist services with the use of tour operators as intermediaries. In the first part of the paper, basic distribution principles are outlined. Afterwards a brief survey provides an overview how various tourism organisations in Switzerland distribute their services. The next topic covered is about specialties and trends of distribution in tourism. Furthermore the role of different intermediaries in the tourism industry is outlined. The second part of the paper describes how distribution with the use of tour operators can look like. A model displays the different options how tour operators can be deployed in touristic distribution channels. Moreover the implications of such a partnership are outlined. The model finally is adapted to the needs of the principal. In the end the paper provides some proposals regarding potential distribution partners according to the principal's requirements.

Leisure and Mobility Behaviour in free of charge Public Events – A Visitor Analysis with Marketing Measures for the «Jugendkulturfestival» in Basel

Graduate	Stephanie Joos
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Tobit Schäfer
Principal	Die Organisation GmbH, Basel

The main goal of this diploma thesis is aiming to understand, analyze and interpret the leisure and mobility behavior in free of charge public events. The thesis is mainly structured into two parts, a theoretical and a practical part. In the first part, the leisure and mobility behaviour of the Swiss, Germans, and French in general are analyzed. Furthermore, the leisure and mobility behaviour of festival visitors and the catchment area of open air events are examined. In addition, the free of charge public events and youth culture festival market is analyzed. The current youth culture festivals are benchmarked and the potential of the catchment area of the Jugendkulturfestival Basel is identified. At the end of the theoretical part the findings are summarized and a conceptual conclusion of the first part is drawn. In the second part, the Jugendkulturfestival Basel is analyzed and evaluated. Moreover, a visitor survey has been done to analyze and evaluate the demography, the leisure and mobility behaviour, and the catchment area of the festival visitors of the year 2007. At the end a proposal is written including how the current festival could be improved and what marketing measures could be applied in the future.

The Development of Tourism Destinations in Oman through Joint Ventures with International Property Developers

Graduate	Sybil Juzwiak
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Dana Sarhan
Principal	Oman Tourism Development Company SAOC, Sultanate of Oman

Countries within the Gulf Cooperation Council in the Middle East have been steadily decreasing their dependence on traditional income sources such as oil and gas, instead focusing on more sustainable industries such as tourism. The Sultanate of Oman in particular is actively undertaking joint ventures with international development companies to develop world-class tourism infrastructure. Developments are focusing on tourism infrastructure such as resorts, hotels, spas and golf courses, capitalising on the natural beauty of Oman. International developers are attracted by access to prime developable land and the designation of this land as integrated tourism development zones. This designation allows for the sale of residential property within these zones as freehold (100% ownership), a legal status not currently otherwise granted. This, combined with tax exemptions, makes such developments very attractive to international firms, and ensures the Oman tourism industry benefits from world-class facilities. This thesis, based on extensive interviews and research, analyses this unique tourism initiative and provides marketing strategy recommendations for the companies involved in promoting Oman to property development companies.

Measuring Customer Satisfaction for a Destination – An application for Davos Tourism

Graduate	Andreas Kalberer
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Armin Egger
Principal	Davos Tourismus AG

Nowadays, customers want to fulfil or exceed their expectations, when they visit a destination. If so, customers are satisfied and may become loyal and return to a destination. Another effect of customer satisfaction is positive word-of-mouth, which decreases marketing costs for a destination. To know, how satisfied customers are, is very important for a destination since it indicates how competitive a destination is and shows ways to improve the destination's offers and services. The IDT is divided in three main parts. First, there is a literature review about different theories of customer satisfaction and about market research tools. Then, existing customer satisfaction measurements of international and mainly national destinations are shown and compared. Based on the result of theory and the comparison of the different destinations, an application of a customer satisfaction measurement for Davos Tourism is created. The final purpose of the thesis is to support Davos Tourism by creating a customer satisfaction measurement for their customers.

Development of a Marketing-Mix for the Culture Event «Roaring Hooves» in Mongolia

Graduate	Luisa Kalsbach
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Prof. Bernhard Wulff
Principal	Roaring Hooves Festival, Freiburg (DE)

This individual diploma thesis aims to develop a marketing mix for the cultural music festival ROARING HOOVES in Mongolia. ROARING HOOVES is an international festival, which takes place once a year in the Mongolian desert Gobi. Musicians from all over the world travel to Mongolia to make music together with Mongolian artists and share their traditions. The ROARING HOOVES focuses on combining Mongolian tradition and western culture with music. The thesis is structured in four main parts. The first part investigates the theoretical part of festivals, culture festivals, and the marketing mix. The second part is an analysis of the festival, where the potential of the festival, its target market, competitors as well as the festival specialties are looked at. In this way potential improvements are identified and the areas on which the marketing mix should focus on are highlighted. The third part covers the development of goals and a marketing mix for the festival. Finally implementations and a critical statement are given.

Competing Customer Groups – The Case of Cube Savognin

Graduate	Thomas Kauff
Advisor	Dominique Roland Gerber
Co-Advisor	Claudia Schneider
Principal	Cube Hotel, Savognin

The Cube Hotel Savognin is a young product which faces the problem of competing for different target groups. On the one hand families are a crucial market, on the other hand individual sporty guests as well as business events make up a great share of all the customers of the Cube Hotel. This thesis defines different target segments, pricing strategies, communication channels and suitable sales tools of the hotel. In addition, development perspectives of each target segment are evaluated. As a last step, possible improvements at the operational level of the Cube Savognin are proposed. The main goal of this thesis is to identify synergies how communication channels and sales tools can be combined in order to save resources.

Russia: A Target Market Analysis for Pilatus Bahnen AG

Graduate	Carmen Keller
Advisor	Dominique Roland Gerber
Co-Advisor	Colette Richter
Principal	Pilatus Bahnen AG, Kriens

The growing Russian outgoing tourism market has in the last few years led to an increasing interest among Swiss tourism companies. However, few tourism enterprises are actively engaged in this market as yet. Pilatus Bahnen AG, a well known attraction of the Lucerne region is planning to target this promising market in the coming years. In the first part of the Diploma thesis, the Russian outgoing tourism market with its characteristics is analysed. The second part gives an overview of the Russian guest coming to Switzerland and his special needs and travel patterns. These two sections are of primary importance since Pilatus Bahnen do not yet have a clear picture of the Russian market and its people. Based on this analysis, the potential for the principal of targeting Russia is derived. In a further step, the appropriate strategic approach of how to enter the Russian target market is suggested. Finally, a practical proposition of the suitable short-, medium- and long-term marketing activities is illustrated. This action plan is based on the findings of the previous chapters to ensure a tailored approach to the promising Russian market.

Sustainable tourism and offers in human powered mobility: factors for success and added value for the region of Mittelbünden

Graduate	Stefanie Keller
Advisor	Stefan Forster
Co-Advisor	Albert Kruker
Principal	Savognin Tourismus

Current research indicates that in Switzerland 90% of all distances in everyday life are covered with the motorised individual or public transport. 70% out of these are covered with the car. An alarming situation when considering that this behaviour does not only harm the environment but also people's health. The assignment introduces one organisation, which is trying to stop this development. The people behind the project «Schweiz Mobil» put an effort in encouraging the human powered mobility. With signalled routes and heavy marketing activities they try to enhance Switzerland's attractiveness as a country with unbeatable cycling, mountain biking, hiking, paddling and skating offers. Oberhalbstein is a valley where a part of the mountain bike route «Alpine Bike Nr. 1» leads through. The paper develops products to fulfil the needs of the mountain bikers as best as possible. Furthermore, factors for a successful implementation of the project are highlighted.

New Distribution Channels for Leisure Travel – The Case of Swiss International Air Lines

Graduate	Jolanda Krucker
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Dr. Luca Graf
Principal	Swiss International Air Lines Ltd., Zürich Airport

A period of rapid change, driven by globalisation, changing consumer behaviour and technological innovation is going throughout the whole tourism industry. The choice of effective distribution channels is becoming one of the most critical and challenging managerial decisions determining the competitiveness and profitability of any organisation. Deregulations, liberalisations and declines in prices and yields are especially affecting the development in the airline business. Therefore, the reconsideration of distribution channels is essential to reach new target groups and to strengthen brand awareness. The paper is made up of three main parts. In the first section, the literature review provides a basis for the research study. Secondly, practical information is gained through case study research. A market analysis and three exploratory interviews, made with Hotelplan AG, Kuoni Reisen AG and TUI Suisse Ltd, provide insights into the transformation processes taking place on the demand- and supply-side. In the last section of the thesis, suitable platforms for the distribution of leisure travel are defined and an effective and sustainable future business model for Swiss International Airlines Ltd is suggested.

Customer Experience Management in the Airline Industry based on the example Helvetic Airways

Graduate	Evelyne Lohrer
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Beda Alexander Riklin
Principal	Helvetic Airways AG, Zürich Airport

Creating customer experiences is no longer limited to theme parks. In the last few years, different companies from other industries implemented aspects of customer experience. It has been shown, that experience elements play an important role concerning customer satisfaction and help to differentiate strongly from competitors. However, only a few examples of customer experience approaches can be found in the airline industry. Therefore, the subject of the diploma paper wants to close this gap and to show possible approaches towards these business efforts. The aim of this diploma paper is the creation of a customer experience concept for Helvetic Airways. In order to reach this goal, theories, models and examples concerning customer experience management are shown and evaluated. Moreover, the airline industry is described and analysed. Finally, a specific concept for Helvetic Airways is presented. The concept shows specific ideas, approaches and limitations to implement customer experience management in the airline business of Helvetic Airways.

Marketing and Communication Concepts in the Accommodation Sector – The Case of Hotel Chains

Graduate	Manuela Looser
Advisor	Markus Schuckert
Co-Advisor	Sarah Küng
Principal	Ming Agentur, Zürich

Over the last couple of years, the ongoing globalization led to the opening and emergence of new markets. Due to the huge number of products and services, customers have to handle an enormous mass of information. As a service provider, it is important to stand out from the crowd. This can only be achieved through a clear communication strategy which combines several instruments to ensure an effective communication. The purpose of the thesis is to investigate the factors that influence the accommodation sector regarding their way of communication. Moreover, this study will identify common characteristics, needs and problems that are associated with special hotel company structures. With the foundation of the Matterhorn Valley Hotels AG, the involved partner hotels took on a pioneering task in the Swiss hotel industry and this spirit of innovation is intended to be kept up. The thesis ties in with existing communication and completes it with the aim to build up a specific and professional communication concept.

Know How Management for a Tourism Organisation and Partner

Graduate	Alexandra Maasl
Advisor	Markus Schuckert
Co-Advisor	Michael Meier
Principal	Chur Tourismus

In the knowledge based society of today, the effective and systematic usage of know how generates a competitive advantage. The principal of this diploma thesis, Michael Meier, suggested to examine how know how management (KM) can be applied efficiently at Chur Tourism in order to sustainably store the employees' implicit know how. First, theoretical background information about know how and types of know how are given. Then the term KM, its functions and two different models are illustrated. The most important prerequisites culture, reward systems and technology are explained next. By means of internet research it was investigated whether the tourism industry already applies KM and a successful KM approach of Siemens is commented on. With focus on Chur Tourism, after a short introduction, in different phases the goals of KM are defined, the current state in terms of KM approaches is examined and weak points are detected. In the concept phase, different suitable tools for KM are presented and further recommendations and implications for Chur Tourism are given.

Catchment Areas of Swiss Indoor Water Parks – Report on a Survey

Graduate	Philipp Mehlich
Advisor	Prof. Dr. Heinz Rico Scherrieb
Co-Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

The size of the catchment areas of water parks are crucial planning factors for the overall water park industry. In a changing leisure environment, due to more flexibility and mobility, this thesis emphasises, that catchment areas have expanded. Customer behaviour has changed, in the way that they are willing to drive longer distances to reach water parks. High attractive water parks have bigger catchment areas than low attractive ones. The paper first gives an introduction to the water park industry with its trends and different forms of water parks. Secondly, traditional approaches for the evaluation of catchment areas and theoretical catchment areas of water parks are shown. The last part consists of a verification of the theoretical catchment areas of Swiss indoor water parks. In this part, the results of a survey are compared with the theoretical approaches. Every water park has a unique profile of its catchment area which is influenced by the accessibility in terms of traffic, geographic conditions and the availability of other leisure offers. The sizes of catchment areas are dependent on weather conditions, seasonality and national borders that influence customers in their decision making process.

Utilization of the Transport Cable Railway Flimserstein as a Tourist Attraction

Graduate	Fredi Michel
Advisor	Roland Anderegge
Co-Advisor	Dipl. Ing. Martin Hug
Principal	Weisse Arena Gruppe, Laax

The aim of this paper is to find out whether the transport cable railway Flimserstein can be used as tourist attraction. In the first part, the actual situation including positioning within the existing brand strategy of Flims is introduced. The next chapter focuses on the definition of an innovative model with the important milestones and project steps. The model shows the actual procedure of the main part of this thesis. It starts with an analysis and strategy. Out of that a business idea is worked out for that specific project. In a next step new products are introduced as well as a conception development for the whole project. The new products are divided in core products, in facilitating and supporting products as well as in augmented products. Furthermore a feasibility study is made to prove whether a realisation makes sense, not only in an economical but also in an ecological and social way. In addition a business plan illustrates different solutions for the cable railway as well as for the other products and services and provides information about costs, prices and investment. Last but not least suggestions for a project timetable are made and the most convenient communication tools are mentioned.

Market Potential of Organized Graduation Trips in the German Speaking Part of Switzerland

Graduate	Philipp Mohr
Advisor	Prof. Dr. Heinz Rico Scherrieb
Co-Advisor	Julia Lindbichler
Principal	Splashline Ltd., Wien (AT)

The organized graduation trips are an upcoming entity in the Swiss travel market. In Austria the trend exists since years and is ready to move over to Switzerland. To assess the differences and to enable an appropriate market entrance for Splashline Austria Ltd. the Swiss market was observed. The paper is divided into two parts. First psychological and social phenomena as well as motives influencing the graduating students are elaborated on. Additionally the main features for future marketing were derived and a comparison of the history of both countries was incorporated. The second part analyses the Swiss market for graduation trips based on a survey. It shows which trends are coming up and which criteria have to be met to position Summersplash in the Swiss market. Through the comparison of theory as well as of Summersplash Switzerland to Summersplash Austria the potential for the Swiss market is elaborated. Based on the market and company data, the findings of the survey and the interviews the chances and risks for Summersplash Switzerland are derived. For the smooth execution of the organized graduation trip the future potential of the Swiss market is deduced and necessary steps are recommended.

Tourism and Living: Mixed use living Properties – An international Market Analysis

Graduate	Katrin Müller
Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Co-Advisor	Andreas Bärtsch
Principal	Weisse Arena Gruppe, Laax

This diploma thesis «Tourism and Living - Mixed use living, an International Benchmark,» explains the initial situation of the accommodation industry and its development. Due to the shift in the second home industry from traditional hotels to new and modern mixed use living properties, the main goal of this diploma thesis is to prove the different existing shared ownership models and to recommend the most suitable model for the new resort The Rocks in Laax. The thesis consists of five main parts. The first section will focus on trends, which lead to changes in living conditions. Furthermore, future tourism trends will be explained, specifically those, which will affect the accommodation industry most. The second part will give an overview of the initial situation in the second home industry and will examine the situation in Grisons in further detail. The third part of the thesis is a deeper look into the different ownership models to give an overview of the complexity of the condominium industry. Then a demand analysis of Hapimag and Landal Green Parks will be presented. Out of the findings of the ownership and demand analysis, some recommendations for the resort The Rocks in Laax will be suggested.

Structure and Process Optimisation of the Organisation Procedure of a Fair at the example of HIGA Chur

Graduate	Andreas Müri
Advisor	Prof. Dr. Heinz Rico Scherrieb
Co-Advisor	Marco Engel
Principal	Expo Chur AG, Chur

In the last decades the structure in the fair business has changed due to many reasons. Cash discounts can be snatched all year round; the expectancy of the exhibitors and visitors has increased; many other events taking place raises the indirect competition. These were just a few examples which prove that it has become crucial for a fair to work effectively and efficiently to survive in the constantly changing environment. It is the aim of this thesis to evaluate structure and process optimization approaches with a practical example. The paper starts with an introduction and an overview of the fair business. Then the following part analyses the structure and the processes of the organisation of the fair «Higa Chur». Resulting out of that analysis possible areas of improvement are defined. In the last step optimisation approaches are worked out and an implementation plan is created.

Feasability Study for a Subsidiary in Grisons of the Natural Park and Zoo Goldau

Graduate	Jon Fadri Pitsch
Advisor	Prof. Dr. Heinz Rico Scherrieb
Co-Advisor	Peder Plaz
Principal	Wirtschaftsforum Graubünden, Chur

Tourism destinations in Grisons are having problems to attract enough guests in the summer season in order to work profitably. Therefore, many destinations have been searching for additional attractions with which they can improve their summer product and generate more guests. Hence, the paper aims to answer the question whether it is possible to implement a wildlife park concept such as the one of the Natural Park and Zoo Goldau in a skiing resort within Grisons in order to improve the summer offers of the particular destination. The paper will first focus on several current wildlife park concepts which could be used by destinations. Then it analyzes the concept of the Natural Park and Zoo Goldau in detail in order to find out its key success factors and future challenges. In a next step two thinkable wildlife parks for a tourism destination in Grisons are presented including qualitative- and quantitative figures as well as possibilities for synergies point out the chances of success for a wildlife park in a skiing resort.

Service quality and Human Resource Management in a multi-cultural Working Environment - A practice oriented Implementation for the Seminar and Congress Centre Seedamm Plaza

Graduate	Solveig Priebe
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Adrian Landtwing
Principal	Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon

Multicultural teams are gaining much importance in the private industry and particularly in the hospitality business. Such a development requires an adaptation of human resource (HR) management and motivational tools according to the special characteristics of multicultural teams. Motivation is crucial, because only motivated employees are able to deliver high quality of services. The paper is made up of two sections. The first part gives an overview on service quality and human resource theory. Moreover the topic of cultural diversity is covered. Based on the review of academic literature a toolbox of ideal service quality and HR practices for companies with multicultural staff is developed. The second part of the paper applies the theory to the real case of the Hotel Seedamm Plaza. The service quality and HR tools, which already exist at the company, are carefully analysed. Furthermore, a benchmark with other leading hotels in the area of service quality and HR is made. Within the last section of the paper recommendations for improvement and implementation are given to the Hotel Seedamm Plaza.

Influence of External and Internal Communications on Employees Motivation

Graduate	Daniela Rechsteiner
Advisor	Marcel Kamm
Co-Advisor	Roland Bilanz
Principal	Nuklearforum, Bern

The motivation of employees has gained much importance for many companies over the last few years. Employers have recognised that a motivated workforce can be of huge relevance for a company's business results. But how to motivate them? Are there ways of influencing your employees by corporate communication? What this diploma thesis tries to figure out is the impact of a company's internal and external communication on the employees' willingness to work hard and on their satisfaction at work. To get an overview about the two main subjects of this paper motivation and corporate communication I analysed current literature about these topics. In a second step I examined the actual communications system of the Nuklearforum and asked its employees about their opinions and improvement propositions. Furthermore, I worked out a communication concept for the Nuklearforum which has the aim to facilitate an optimal corporate communication in the future.

New Marketing Communication Channels for Leisure Travel – The case of SWISS International Air Lines

Graduate	Jsabelle Sauter
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Dr. Luca Graf
Principal	Swiss International Air Lines Ltd. Zürich

Several factors intensified the competition within the airline industry such as recent technological and economical developments and deregulations. The possibility for rapid information comparison leads to an increasing consumer market power. The task of marketing communication is to catch the customers attention and to interlink the company with its customers, which has become challenging because of two main reasons. Firstly, the offer of information and advertising has sharply increased over the last years. Secondly, familiar communication channels changed significantly due to the alterations in customer behaviour and in the media scene. This paper consists of three main parts. The first section handles the literature review, which provides the basis for the research. As a second step, case study research was applied to gain practical information. For this purpose a market analysis was conducted and three exploratory interviews were carried out with SBB, Hotelplan AG and Kuoni Reisen AG. In the last section of the thesis, general recommendations are provided and a suitable business model for Swiss is suggested.

Tourism 2020 – New Structure and Task Sharing in Appenzell AR

Graduate	Rebecca Schönenberger
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Sandro Agosti
Principal	Appenzellerland Tourismus AR, Heiden

The competition at the tourism front is getting harder and bears a challenge for each tourism organization. The requirements for the umbrella organization of Appenzellerland Tourism AR (VAT AR) and its several small tourism offices increase constantly. At the moment, many tourism organizations are in the process of rethinking their structures. To build so called Destination Management Organizations (DMO) is one of the key findings when developing new tourism structures. DMO's bundle the strengths of the different organizations with the result that a destination is getting more competitive through a task sharing concept. Also the VAT AR wants to consider its current structure with this Diploma Thesis and search for a new structure and task sharing concept in Appenzell AR. The paper firstly describes the change of tourism in the last years and explains the most common business models of the future tourism organizations. On the basis of best practices like the DMO in Graubünden or Südtirol, the new business model for the Appenzellerland AR is deduced. Lastly, at the end of this paper, recommendations are given how to implement the new business model in the Appenzellerland AR.

Thoughts for successful Hotel Investments in Switzerland

Graduate	Armin Schwander
Advisor	Dipl.-Ing. Aurelia Kogler
Co-Advisor	Matthias Eugster
Principal	CBF network AG, Zürich

The hotel business belongs to the tourism industry which is one of the most important economic sectors in Switzerland. Since a few years the branch faces big structural changes. The different conditions within the market and an increased international competition in the tourism field led to the loss of market shares. Until today, many hotels are disappearing from the scene. In general, the Swiss hotel market is still characterised by insufficient profitability, strong indebtedness, small net assets and strong investment needs. This paper reflects the actual situation within the Swiss hotel industry and gives an overview about the potential success factors for hotel investments in Switzerland. At the beginning stands the differentiation between mountain hotels and their branch partners in the cities. Afterwards, structural success factors are pointed out. Furthermore the financial success factors are highlighted and in a last step recommendations are given.

Development of an Indoor Minigolf Centre in the Region of Chur

Graduate	Florian Stettler
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Jon Andrea Schocher
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

Everybody knows an outdoor minigolf place. These outdoor minigolf places were created thirty years ago and are nowadays old. These old outdoor minigolf centres are an idea of the past and old ideas are not able to attract customers anymore. It is time to develop new ideas to attract the customers again. This is the aim of this individual diploma thesis. The work is divided into three parts. The first part is an analysis of the present situation in the United States and in Switzerland. The second part shows the leisure situation around Chur and the last part makes three different suggestions for a future indoor minigolf centre in Chur.

Augenstern – New Product Launch with special Emphasis on Cooperation Scenarios in the Swiss Tourism Area

Graduate	Marco Tessaro
Advisor	Dominique Roland Gerber
Co-Advisor	Andreas Wampl
Principal	Better Diamonds AG, Triesenberg

The start up company Better Diamonds AG established a new brand, which is called Augenstern. The brand Augenstern stands for diamonds, which are made out of a human body, in specific out of hair. Due to a special technique, the graphite can be gained out of the hair. Afterwards, The hexagonal crystal fence of the graphite is turned under high pressure and high temperature. What changes atom by atom into the cubic crystal fence of a diamond. However, the stage of the product life cycle is at the beginning and ready for the market. Therefore, the purpose of the paper is to investigate the market. In a first step a survey was carried out. Derived from the findings of the survey the segmentation, targeting and positioning was developed. The mid part of the paper was the verification of the two unique selling propositions of the brand Augenstern, which are Swiss Made and diamonds made out of a human body by 100%. Due to the findings of the previous chapters the communication content and the appropriate means have been established and evaluated. As well as the development and recommendation of distribution channels. The last part of the paper was to find out the role of deluxe hotels and souvenir stores concerning point of sales.

Benchmarking in Tourism – The case of Alpine Cities

Graduate	Michaela Vehlow
Advisor	Markus Schuckert
Co-Advisor	Michael Meier
Principal	Chur Tourismus

In times where competition among destinations is getting stronger, tourism guarantors of any resort should know their own performance level and those of their rivalries. To find out and to understand if or why the tourism performance of the alpine city Chur is competitive, a destination benchmark is developed. The five alpine cities Chur (CH), Innsbruck (AT), Garmisch-Partenkirchen (D), Meran (I) and Brig (CH) will be benchmarked within this thesis. For this purpose in total 50 benchmark criteria, comprising both internal and external destination data will be developed. After gathering the information required, the performance level of the benchmarked destinations will be compared and analysed. The result will be the clear identification of the best practitioner among the five tourism regions. The thesis will be closed with a suggestion plan to the principle, if and how the tourist strategy of Chur should be adapted in order to reach another performance level. Finally, recommendations for the prospective usage of benchmarking as a strategic instrument to Chur Tourism will be provided.

Medical Travel Packages – Analysis of Travel and Decision Making Behaviour of Clients

Graduate	Anna von Ballmoos
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Co-Advisor	Monika Lendi
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

Many tourists are heading to Europe or Asia, not only to enjoy, but also because of their ambition for self-improvement. Most tourists are availing of medical travel packages to travel for surgery, scenery and personal services now popularly known as Medical Tourism. Ten years ago, medical tourism was hardly large enough to be noticed. By contrast, the international wellness boom started to gain ground. This individual diploma thesis is subdivided into multiple parts; mostly to retrench and to apply Occam's razor. In the first part a holistic illustration of tourism trends, definition of wellness as well as medical tourism is made. Furthermore, the differences between the two terms are declared. In the second part, the international Medical Wellness market is analysed, including a description of the theoretical approaches of customer decision making process. Finally, the Medical Wellness and Medical Tourism market, in consideration of the customers needs, is evaluated. Out of this data recommendations and suggestions for Wellness, especially for Medical Tourism providers are given.

International Personnel Assignment: Concepts, Cultural Differences, Difficulties and Benefits

Graduate	Dagmar Wagner
Advisor	Theo Wyssen
Co-Advisor	Kip Horton
Principal	Starwood Hotels and Resorts, Brüssel

This diploma thesis examines the topic «International Personnel Assignment: Concepts, Cultural Differences, Difficulties and Benefits». Many hotel operations have adopted a multinational focus in the last decades. Intense competition and over saturation in domestic markets, and an increase in international travel has led to global expansion. However many hotel corporations experience a high level of failure among international personnel assignments due to the lack of technical competence and adaptability of the expatriates. A major challenge for the Human Resources Department is to successfully select and retain personnel in management positions for overseas properties. Since expatriate failure is expensive for a hotel corporation it is necessary to develop effective strategies and programs for the international personnel assignment. The main aspects and problems of foreign assignments will be indicated and solutions will be suggested as well as the selection of qualified employees, intercultural preparation, assignment and reintegration of expatriates will be discussed.

Stakeholders Perception and Anticipation of Tourism Reorganizations (DMO Davos / Klosters)

Graduate	Nico Walder
Advisor	Prof. Markus Feltscher
Co-Advisor	Robert Wildhaber
Principal	Wildhaber Beratungen und Projektmanagement, Flims

Grisons' achievement in the tourism sector has underperformed steadily since 1990; As a consequence, overnight stays have dropped, workforce has been reduced and the tourist net product has decreased over the last years. Grisons department of economics and tourism have initiated an economic mission statement with the goal to build up different destination management organizations (DMO). In this thesis these DMOs are being looked at and compared. The first part deals with theoretical issues coming from the department of economics and tourism. As a second task the current situation is examined and presented. Each region is briefly described according to the status in which the process is now. The process of DMO building is evaluated under the aspect of best practise with a focus on employee involvement. Therefore a small research is carried out in the field of the DMO Davos/Klosters in form of tourism organizations' staff of these two locations. Furthermore the research also includes stakeholders' perception and anticipation in Davos/Klosters. In the last section there is an outlook for the realization of the DMO Davos/Klosters.

State-of-the-art of the Wellness Industry: What is the Actual State of Development and where lies the Future Potential

Graduate	Marco Wikart
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Co-Advisor	Monika Lendi
Principal	Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

Wellness is an often used expression for various goods and services. It ranges from wellness yoghurts to fully packaged holidays in a 5 star wellness hotels. The aim of this thesis is to illustrate the current state of the wellness industry and to draw out future prospects. What structures exist in Switzerland and in the adjacent countries Germany, Austria and Slovenia? How do these countries handle the term wellness and how is it performed? This will be further analyzed by a benchmarking between those countries. Experts and providers in the wellness industry were interviewed about their opinion of the future development and the potential that is still uncovered. The first part of the paper covers the question how the wellness market is structured enhanced with a chapter about quality programs that help to make the providers of wellness services more tangible. The second part presents a benchmark of the mentioned countries and gives an outlook of the way the wellness industry could develop in the following years.

Touristic Added Value through a small Sport Club

Graduate Mario Würgler
Advisor Dr. Peter Tromm
Co-Advisor Jon Andrea Schocher
Principal Institute for Tourism and Leisure Research ITF, HTW Chur

Tourist added value through small sports clubs is a topic that has not yet been researched. The target of this individual diploma thesis is to analyze and present the current situation of the destination Chur regarding tourism and small sports clubs. To be able to determine the destination factors it was necessary to introduce an online survey which was completed by 190 people. In combination with the research and some literature found, a model was developed to display the different dimensions regarding tourism, small sports clubs, destinations, and local community federations. The community and social circumstances are based on a real case and finally a cooperation model is suggested and briefly described. To have relation to the cooperation model, recommendations and solutions of how tourism and sports clubs could establish synergies are outlined. Last but not least it is explained who benefits in what manner regarding the collaborations and suggestions are put forward as to where added value could be created.

The Requirements for Handicapped Accessible Hotel Infrastructures from the View of Handicapped People

Graduate Sara Zapp
Advisor Dr. Peter Tromm
Co-Advisor Eric Bertels
Principal Pro Infirmis, Basel

The focus of this thesis is on Basel Tourism and its handicapped accessible hotel infrastructure. Basel has become very successful and famous in the Swiss tourism industry over the last few years. The creation of value in the city has been raised enormously and thus also the incoming tourism. Basel has a huge range of offers for handicapped people and also hidden opportunities therefore a high chance for improvement exists. The legal conditions for building are really important concerning the handicapped accessible infrastructure such as the entrance, the reception, toilets and elevators. These conditions lately became essential for every rebuilt or newly built building. That means each building must be suitable for wheelchair access or if they are not they have to be made so. Literature may be used for that exact purpose and the responsible auxiliary federations are prepared to support handicapped persons in every case. The requirements in an accessible room or hotel are indicated in numbers and measurements. Manoeuvring surfaces should exist and everything must be well attainable. The question which stands behind the thesis is: «Are the hotels in Basel really accessible and if they publish to be so, can we count on it?».

Corporate Social Responsibility at Sport Organisations: The Case of the Zurich Hockey Club ZSC Lions

Graduate	Jeanine Zbinden
Advisor	Markus Schuckert
Co-Advisor	Pascal Tiegermann
Principal	ZSC Lions, Zürich

These days, managers are increasingly interested in ethical activities within their companies. In the wake of globalisation, many customers attach importance to the ethical production of the things they buy. It is vital for the companies to have a positive image which can be created by acting ethically appropriate and by supporting disadvantaged people. But ethics should not only serve as an instrument for gaining better reputation and higher success, it has to be anchored in the company's strategy and aim at raising the stakeholder value. This IDT is divided into four main sections. Firstly, literature about Corporate Social Responsibility (CSR) will be reviewed to explain the theory. Secondly, existing models of CSR at sport organisations are going to be analysed. Based on the theoretical findings and the existing models, an appropriate approach for a sport organisation is developed and conclusively applied to the case study of the ZSC Lions. The final aim of this thesis is to help the ZSC Lions to improve and to enlarge their social activities.

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.fh-htwchur.ch