HTW Chur
Hochschule für Technik und Wirtschaft

Fachhochschule Ostschweiz
University of Applied Sciences

Diplomarbeiten 2005

Vorwort

Unsere Diplomandinnen und Diplomanden haben mit ihren abschliessenden Arbeiten auch dieses Jahr wieder eindrücklich unter Beweis gestellt, welch hoher Stellenwert einer praxisnahen Ausbildung auf Hochschulstufe zukommt. Entsprechend breit gefächert sind die herausfordernden Themen der Diplomarbeiten 2005.

Die Praxisnähe der Diplomarbeiten zeigt, dass unsere Hochschule am Puls der Zeit ist und fähige Kaderleute für unsere Wirtschaftsregion ausbildet. Uns ist bewusst, dass die Unternehmen unsere besten Kunden sind. Über sechzig Prozent der Absolventinnen und Absolventen schweizerischer Fachhochschulen finden ihre erste Stelle in der Industrie oder bei einem privaten Dienstleistungsanbieter. Wir danken allen Unternehmen, die das ermöglichen.

Die Praxisnähe der Diplomarbeiten zeigt aber auch, dass es nicht genügt, sich nur blosses Schulwissen anzueignen. Konfuzius hat bereits vor rund 2500 Jahren davor gewarnt: "Erkläre es mir, und ich werde es vergessen. Zeige es mir, und ich werde mich erinnern. Lass es mich selber tun, und ich werde es verstehen." Unsere Diplomandinnen und Diplomanden haben das erkannt: Sie stellen sich konkreten Fragestellungen aus der Arbeitswelt; sie setzen sich aktiv mit ihr auseinander; sie tun das selber, und sie verstehen ihr Handwerk.

Damit erfüllen wir auch einen für Fachhochschulen wichtigen Leistungsauftrag, bei dem angewandte Forschung und Entwicklung sowie Wissenstransfer im Vordergrund stehen. Die diesjährigen Diplomarbeiten legen beredtes Zeugnis davon ab, und sie zeigen auf, dass Fachhochschulen zweifellos im Interesse von Wirtschaft und Gesellschaft sind.

Wir gratulieren unseren Diplomandinnen und Diplomanden herzlich zu ihren grossartigen Leistungen. Für die Zukunft wünschen wir allen Vertrauen in die unter Beweis gestellte Kraft, viel Erfolg im Berufsleben und alles Gute fürs Privatleben.

Chur, Oktober 2005

Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur

Prof. Josef Tschirky, Leiter Diplomstudien

Inhaltsverzeichnis
Kurzbeschreibungen der Diplomarbeiten 2005

Diplomausstellung – Freie Besichtigung

Freitag, 28. Oktober 2005, 17.00-21.00 Uhr
Samstag, 29. Oktober 2005, 08.15-09.30 Uhr

– Bau und Gestaltung
in der Werkstätte, Pulvermühlestrasse 80, 7000 Chur

– Prozess- und Anlagentechnik
in den Räumen der HTW Chur, Ringstrasse/Pulvermühlestrasse 57, 7000 Chur

– Telekommunikation und Informatik
im Telekomlabor, Ringstrasse 34, 7000 Chur

Bau und Gestaltung

Studienleitung
Prof. Christian Wagner

Aufgabenstellung
Wiederaufbau des Hauses Bernina in der Unteren Gasse, Chur

Vor einiger Zeit brannte an der Unteren Gasse in Chur ein grösseres Altstadthaus aus. Dabei wurde die Bausubstanz derart beschädigt, dass das Haus vollständig abgebrochen werden musste. Trotz seiner sehr zentralen Lage am nordwestlichen Rand der Altstadt und in unmittelbarer Nähe zur Grabenstrasse wurde der Wiederaufbau bisher nicht an die Hand genommen.

Sind die Preisvorstellungen für die Liegenschaft vielleicht zu hoch oder ist die Attraktivität der Altstadt für bauliche Investitionen im Sinken begriffen?

Diese Frage hängt sicher mit der wirtschaftlichen Entwicklung der Unteren Gasse in den letzten Jahren zusammen, welche sich zum Zentrum für das Churer Nachtleben der jüngeren Generation entwickelte. Das bedeutet, dass in den Erdgeschossen und allenfalls noch im ersten Obergeschoss die Bausubstanz gewinnbringend für gastronomische Betriebe und Unterhaltungslokale von meist einfacherem Niveau genutzt wird. Der öffentliche Raum wird zur intensiv genutzten Flaniermeile, was für die bisherige Wohnnutzung in den oberen Gebäudegeschossen zur Hypothek wird. Es besteht planerisch die Gefahr, dass mit der heute eingeschränkten Möglichkeit zur Wohnnutzung das Quartier "verslumen" wird.

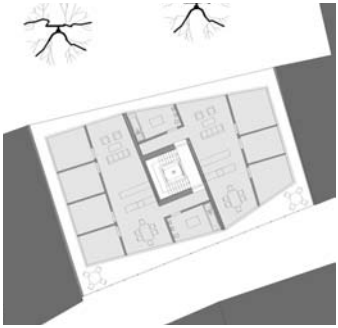
Trotz der etwas unkomfortablen Ausgangslage bietet das Grundstück des ehemaligen Hauses Bernina aber auch ein gewisses Potential. Einerseits ist die vorhandene Grundstücksfläche genügend gross, so dass komplexere, teilweise auch introvertierte Gebäudestrukturen und Typologien denkbar sind. Andererseits kann das Grundstück von mehreren Seiten her erschlossen und entsprechend orientiert werden, so dass ein geschickt angelegter Gebäudekomplex sowohl geschäftlich von der Dynamik der Unteren Gasse, für Wohnnutzungen aber auch von der wesentlich ruhigeren Seite gegen das Grabenschulhaus hin profitieren könnte.

Leben in der Altstadt Chur, Neubau Haus Bernina, Untere Gasse

Diplomandin	Anina Bollhalder
Referent	Roger Boltshauser
Korreferent	Gérard M. Butz

Mein Gebäude soll sich in Material und Volumetrie in die Untere Gasse einfügen und mit den bestehenden Altbauten zusammenspielen. Die gestalterischen Hauptmerkmale meines Entwurfes – nebst dem Grundriss – sind der speziell betonte Sockelbereich mit seiner muralen Stimmung und die mit dem Sockel korrespondierende Ausbildung der Fensterumrahmungen. Der geschosshohe Sockel zieht sich von der Grabenstrasse bis zur unteren Gasse und schliesst den Hinterhof mit ein. Das darüber liegende Volumen "verlängert" die Fassade des Capellerhofs. So schieben sich Sockel und Gebäude übereinander.
Der öffentliche Teil im Erdgeschoss ist gegen die untere Gasse gerichtet. In den Obergeschossen befinden sich die Wohnungen mit einer Gemeinschaftsterrasse.

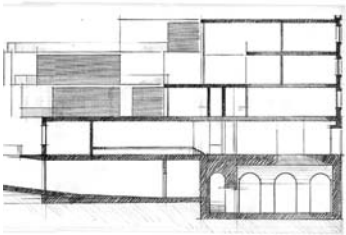
Leben in der Altstadt Chur, Neubau Haus Bernina, Untere Gasse



Diplomand	Andreas Egger
Referent	Andreas Hagmann
Korreferent	Gérard M. Butz

Sind Familienwohnungen an der Unteren Gasse möglich? Kollidiert eine Wohnnutzung nicht mit dem in den letzten Jahren stark aufgekommenen Nachtleben einer jüngeren Generation, wofür die Untere Gasse das Zentrum bildet?
In den drei Obergeschossen werden pro Geschoss zwei Familienwohnungen geplant. Mit einem umlaufend verglasten Laubengang wird eine Pufferzone zwischen Wohnung und Aussenraum geschaffen. Diese Pufferzone setzt die Lärmbelastung von der unteren Gasse herab und kann zudem von den kleinen Bewohnern ganzjährig als geschützte Spiel-Veranda genutzt werden. Eine grosszügige Dachterrasse soll gemeinschaftlich nutzbar sein. Für das erste Obergeschoss werden Büroräumlichkeiten geplant, während das Erdgeschoss ein exklusives Verkaufsgeschäft erhalten soll.

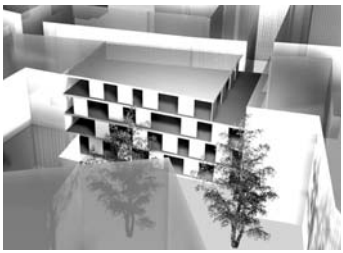
Leben in der Altstadt Chur, Neubau Haus Bernina, Untere Gasse



Diplomand	Lorenz Jaisli
Referent	Andreas Hagmann
Korreferent	Gérard M. Butz

Bin immer noch erstaunt. Dieser gartenähnliche, ruhige Innenhof, der sich über verschiedene Geschosse und mehrere Wohnungen hinweg zog. Der Weg von diesem Idyll zurück zur Wohnung, die zum Verkauf frei steht, führte mich erneut über die Veranda im zweiten Obergeschoss. Pinia, die Besitzerin, begleitete mich zurück in das Wohnzimmer, das von der Küche abgetrennt einerseits ins obere Stockwerk führte, andererseits zurück ins Entrée oder zu den rückwärtigen Privaträumen. Über die Treppe der Galerie oberhalb des Wohnraumes gelangen wir in den offenen Bürobereich. Auffallend auch hier die Orientierung zum privaten Innenhof über die mehrgeschossige Fensterfront.
Ich weiss nur noch, dass Pinia mich zum Abschied duzte und ich hoffte, den Hof auch mal bei Sonnenschein erleben zu dürfen.

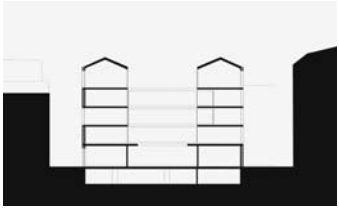
Leben in der Altstadt Chur, Neubau Haus Bernina, Untere Gasse



Diplomand	Karl Malin
Referent	Maurus Frei
Korreferent	Gérard M. Butz

Die Altstadt ist ein Quartier mit einem einzigartigem Mix aus Wohnen, Gastronomie, Einkaufen und öffentlicher Verwaltung. Die Menschen, die in der Altstadt wohnen, sind so verschieden wie die Besucher, die zu unterschiedlichen Tages- und Nachtzeiten in die Altstadt kommen. Mit dieser Vorgabe entwickelte ich ein zeitgemässes, geschichtetes Gebäude mit traditionellen Elementen. Holzschiebeläden gestalten die Fassade und ermöglichen unterschiedliche Ein- und Ausblicke.
Städtebaulich ordnet sich der neue Baukörper exakt in die vorhandene Baulücke ein. Die Brandmauern der Nachbargebäude definieren die Geometrie und Grösse des neuen Gebäudes. Durch den Abbruch der eingeschossigen Bauten im Hinterhof entsteht ein grosszügiger Innenhof, der im Kontrast zur lebendigeren "Unteren Gasse" steht.

Leben in der Altstadt Chur, Neubau Haus Bernina, Untere Gasse



Diplomand	Diego Mattanza
Referent	Maurus Frei
Korreferent	Gérard M. Butz

Mein Entwurfsansatz besteht darin, das Haus an einer Stelle der Parzelle zu platzieren, wo die Besonnung optimal und die Lärmbelastung der Unteren Gasse minimal ist. Das bedeutet, dass das Haus von der Unteren Gasse weg an den nördlichen Rand der Parzelle geschoben wird. Um die Gassenflucht trotzdem zu erhalten, ist eine kulissenhafte Fassade notwendig. Diese muss verschiedene Aufgaben erfüllen. Einerseits muss sie so viel Licht durchlassen wie möglich, andererseits soll sie als Schalldämpfer wirken. Um der "Kulisse" eine Berechtigung zu geben, beherbergt sie zusätzlich Balkone, nach Süden orientiert mit Blick auf das Treiben in der Untergasse. Dieser Ansatz erlaubt eine hohe Wohnqualität mit viel Sonne mitten in der Altstadt, ohne das Altstadtgefüge zu beeinträchtigen.

Leben in der Altstadt Chur, Neubau Haus Bernina, Untere Gasse

Diplomand	Patrik Vollmar
Referent	Maurus Frei
Korreferent	Gérard M. Butz

Meine Projektidee steht im direkten Zusammenhang mit der Nutzung: Die KV-Schule an der Grabenstrasse weist ein Defizit an Schulräumen auf. Dieses Bedürfnis habe ich in meine Arbeit integriert. Das Projekt schafft mit der entstehenden Verbindung von der Grabenstrasse zur Unteren Gasse eine neue städtebauliche Situation. Mit dem Aufreissen der alten Baustruktur entsteht ein Innenhof, der mehr Wohn- und Lebensqualität für die Altstadt schafft. Die Hauptnutzungen (Schule, Wohnen) werden eindeutig durch zwei klare Baukörper, die sich aus der bestehenden Giebelstruktur entwickeln, getrennt. Durch eine Neuinterpretation der alten Bausubstanz sollen sich die neuen Baukörper in das alte Stadtbild einfügen.

Leben in der Altstadt Chur, Neubau Haus Bernina, Untere Gasse

Diplomand	Peter Will
Referent	Roger Boltshauser
Korreferent	Gérard M. Butz

Die Altstadt bildet sowohl in sozialer als auch wirtschaftlicher Hinsicht das Nervenzentrum der Stadt Chur. Auf engstem Raum stehen Arbeit, Wohnen und das Freizeitleben im Konflikt nebeneinander. Mein Gebäude soll konzeptionell den Konflikt der gegensätzlichen Nutzungsarten auflösen, indem es Raum für gastronomische Zwecke, für die Arbeit und das Wohnen zur Verfügung stellt. Um dem "Wohnen" ausreichend Rechnung zu tragen, übernimmt die Hofseite eine beruhigende Introvertiertheit. Die Gassen-Fassade hingegen absorbiert die Dynamik des pulsierenden Lebens der Altstadt. Insgesamt bildet mein Konzept eine Synthese aus Lärm und Stille, Stillstand und Bewegung.

Neubau Emmebrücke, Ausbaustrecke Derendingen-Inkwil, Bahn 2000

Diplomand	Joël Bögli
Referent	Thomas Jäger
Korreferent	Karl Baumann
Auftraggeber	HTW Chur

Der Streckenabschnitt Derendingen-Inkwil der Schweizerischen Bundesbahnen SBB wird gegenwärtig nur für den regionalen Güterverkehr verwendet. Im Zuge der Bahn 2000 wird dieser Streckenabschnitt in das nationale Hochleistungsnetz integriert und muss entsprechend ausgebaut werden.
Das Auflageprojekt sieht eine einspurige Brücke über die Emme vor, welche bei einem späteren Vollausbau durch eine zweite identische Brücke ergänzt werden kann.
Im Rahmen der Diplomarbeit wird eine Dreifeldbrücke in Betonbauweise auf Stufe Vorprojekt erarbeitet. Die Schwerpunkte liegen bei der Bemessung sowie der konstruktiven Durchbildung des Brückentragwerks.

Fuss- und Radwegbrücke aus Aluminium – ausgeführt als Hohlkastenquerschnitt

Diplomand	Thomas Entner
Referent	Peter Augustin
Korreferent	Heinz Pfefferkorn
Auftraggeber	Gruppe Bau Dornbirn

Um grössere Spannweiten wirtschaftlich zu erreichen und bestimmten architektonischen Ansprüchen gerecht zu werden soll als Alternative zu bereits ausgeführten Aluminiumtrogbrücken ein Hohlkastenquerschnitt, ebenfalls aus Aluminium, konstruiert werden.
Die Projektarbeit dient als Grundlage zur Entwicklung einer Typenstatik, um für Ein- und Zweifeldträgerbrücken von 2–5 m Breite und 10–35 m Länge rasch die Querschnittsabmessungen bestimmen zu können.
Im Vorprojekt wird ein Strangpressprofil entwickelt, welches die notwendigen Querschnittsabmessungen durch Zusammenfügen ermöglichen soll.
Im Detailprojekt wird eine Hohlkastenbrücke mit parabelförmigem Querschnitt von 2,9 m Breite und 27 m Spannweite konstruiert und statisch berechnet.

Neubau Wildtierpassage Schwabbrünnen, Schaan

Diplomand	Emanuel Matt
Referent	Rafael Wyrsch
Korreferent	Markus Verling
Auftraggeber	Fürstentum Liechtenstein

In dieser Arbeit wird ein Variantenstudium ausgeführt und daraufhin die ausschlaggebende Variante als Vorprojekt ausgearbeitet. Als Grundlage dient eine vom Land Liechtenstein in Auftrag gegebene Machbarkeitsstudie, welche im April 2002 ausgeführt wurde. In dieser wird für das Variantenstudium zwei Standorte zur Verfügung gestellt. Da die Topographie dieser beiden Orte sehr unterschiedlicht ist, werden eine Wildunterführung und eine Wildüberführung in Betracht gezogen.
Eine Passage für Wildtiere unterscheidet sich wesentlich von einer Fussgängerpassage. Es müssen für die Akzeptanz der Wildtiere bestimmte Masse und Formen eingehalten werden. Auch die entsprechenden Zuführungen der Tiere und allfällige Sichtschutzmassnahmen zum Verkehrsträger müssen berücksichtigt werden. Diese und noch weitere ökologische Aspekte müssen in das Variantestudium miteinbezogen werden. Sind die verschiedenen Varianten fertig gestellt, werden diese in einer ökologischen und technischen Bewertung zusammengefasst und dem Land Liechtenstein zur Entscheidung vorgelegt. Die dann ausgewählte Variante wird als Vorprojekt ausgearbeitet.

Wasser zu elektrischer Energie: Projektierung des Wasserkraftwerks Kleinsteg

Diplomand	Patrick Riedlechner
Referent	René Marugg
Korreferent	Franz Gallati
Auftraggeber	Liechtensteinische Kraftwerke, Schaan

Ausgangslage der Diplomarbeit ist die Töbelti-Quelle im liechtensteinischen Steg, die früher für die Trinkwasserversorgung benötigt wurde. Im Rahmen der Diplomarbeit wurde die Möglichkeit einer energetischen Nutzung untersucht und bis Stufe Bauprojekt dargestellt. Die Arbeit gliedert sich im Wesentlichen in zwei Teile. In einem ersten Teil wurden die Kosten und die Rentabilität untersucht. Diese wurden in Bezug zu verschiedenen Trassierungen, Leitungsdurchmessern und Ausbauwassermengen dargestellt, um eine "Best-Variante" zu erhalten. Im zweiten Teil wurde die "Best-Variante" zu einem Bauprojekt ausgearbeitet. Die Planung der Druckleitung, des Turbinenhauses, der Regelung und Steuerung der Anlage sowie sicherheitstechnische Aspekte sind behandelt worden.

Projektierung eines Trinkwasserkleinkraftwerkes mit Variantenuntersuchung

Diplomand	Stefan Rusch
Referent	Dr. sc. techn. Franz Gallati
Korreferent	DI FH Dieter Breuss
Auftraggeber	Gemeinde Brand, Vorarlberg

Die Gemeinde Brand erweitert Ihre Wasserversorgungsanlage. In diesem Zusammenhang soll ein Trinkwasserkleinkraftwerk neu errichtet werden. Es ist der optimale Standort des Werkes zu bestimmen und die Steuerungstechnik mit der Hydraulik der bereits projektierten Wasserversorgungsanlage zu überarbeiten. Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus zwei Phasen zusammen:
In der ersten Phase werden verschiedene Varianten mit unterschiedlichen Leitungsdurchmessern und Standorten untersucht. Dabei treten verschiedene Druckhöhen infolge der Standorthöhe und der Leitungslänge auf. Daraus lässt sich die energetische Energie des Kraftwerkes ermitteln.
In der zweiten Phase werden die verschiedenen Varianten auf ihre Wirtschaftlichkeit geprüft. Für den optimalen Standort erfolgen dann die Projektierung des Kraftwerkgebäudes und die Integration der Anlage in das bestehende Wasserleitungsversorgungsnetz.

Fuss- und Radwegbrücke über die Ill

Diplomand	Philipp Schneider
Referent	Dr. Silvo Pizio
Korreferent	DI Walter Bieler
Auftraggeber	Stadt Feldkirch und Gemeinde Meiningen

Die zu Beginn der 50er Jahre mit den ausrangierten Tragseilen der Pfänderbahn errichtete Hängebrücke über die Ill am Illspitz ist in die Jahre gekommen und nicht mehr sanierbar. Sie ist mit 90cm Fahrbahnbreite dem in den vergangenen Jahren stark angestiegenen Radverkehr auch längst nicht mehr gewachsen und soll deshalb durch eine neue Brücke, mit einer Fahrbahnbreite von 3.5m, die unmittelbar neben der alten Brücke situiert wird, ersetzt werden. Die neue Brücke soll dabei nicht nur als Verkehrsweg wahrgenommen werden, der dazu dient, möglichst rasch ans andere Ufer zu gelangen, sondern vielmehr auch als Bauwerk, das zum Verweilen einlädt. Nur die wenigsten wissen, dass die Vorgängerin der jetzigen Hängebrücke eine der typischen gedeckten Holzbrücken war, wie sie heute noch im Montafon oder im Bregenzerwald zu finden sind. Dies war neben den landschaftlichen Aspekten einer der Hauptgründe, warum ich mich dazu entschloss eine gedeckte Holzbrücke zu entwerfen. Die Hauptaufgabe der Diplomarbeit lag in einem ersten Schritt darin, mindestens 3 mögliche Varianten für die neue Brücke zu erarbeiten und überschlägig zu bemessen. In einem zweiten Schritt wurde dann die Bestvariante bis zum Vorprojektsstadium ausgearbeitet.

Behaviour of wing projectiles in airflow

Diplomand	Reto Störi
Referent	Michel Heimgartner
Korreferent	Lukas Prochazka
Auftraggeber	Lacroix France

Die Arbeit umfasst drei Teile.
Zuerst werden die Fakten beschrieben, die zu dieser Arbeit geführt haben. Weiter wird erläutert, wie die Halterung des Projektils und die Einrichtung des Windkanals abgelaufen sind.
Im zweiten Teil werden die ganzen Versuchsreihen dokumentiert und das Verhalten der verschiedenen wing projectiles bei stationärer Anströmung verglichen. Nebst der Betrachtung der aerodynamischen Eigenschaften wird die Stabilität der unterschiedlichen Flugkörper untersucht. Die physikalischen Abläufe der inneren wie auch der äusseren Ballistik werden am konkreten Beispiel beschrieben. Es folgt eine Zusammenfassung der Resultate und der daraus abgeleiteten Erkenntnisse.
Im letzten Teil werden Vorschläge für das weitere Vorgehen gemacht, im Speziellen der genaueren Untersuchung der Stabilität der Flugbewegungen.

BBA Tourism and Hospitality

Studienleitung
Ulrike Kuhnhenn

Sex Tourism: Expeditions of Love, Romance, and Lust

Student	**Kishan Kumar Chandnani**
Advisor	**Dominique Roland Gerber**
Co-advisor	**Ulrike Kuhnhenn**

When talking about sex tourism, many people and experts think only of prostitution, which involves sex as the biggest motivator when traveling. Of course sex tourism comprises of prostitution, but it is not all that. Sex tourism and prostitution are subsets of each other, but they are indeed two very diverse themes. Sex tourism includes activities ranging from slavery and prostitution to honeymoons and romantic getaways. Many other activities like gay and lesbian travel, transnational marriages, concubines and virtual sex are also being increasingly linked to sex tourism. This is what makes sex tourism a lot more intricate and convoluted than just travel for sex.
Tourism, as the subject suggests, plays an important role in facilitating the sex tourism industry. It not only provides the physical venue, but also the setting, the mood and the context. Even the marketing promotions adopted by various tourism participants, have long used sexual suggestiveness. It can be argued that sex tourism is beneficial, but one cannot neglect the various negative externalities, such as diseases and child prostitution, related to the subject either. Even though sex tourism has its cons, it can be capitalized on in a sustainable way to benefit the sex workers, the society and the destinations. Sex is a need and sex tourism is here to stay and therefore, it is essential to identify pragmatic solutions to coexist with sex tourism – as it seems to be the only way.

Subject: Battle of the Bands

Student	Reece Channing
Advisor	Dominique Roland Gerber
Co-advisor	Prof. Urs Jenni

The Battle of The Bands Grisons will provide a platform for 12 new bands from the Grisons region to share their music with an audience. In addition to this, The Battle of The Bands will provide the audience with a professional, enjoyable concert with a difference. The difference being, that the crowd gets to chose who they want to hear again and who gets to go home empty handed. The Battle of The Bands Grisons is a competition and the winning band will receive a recording deal worth 10'000 CHF.
The products and services on offer will include an fully stocked bar, a food stand serving hot dogs and hamburgers, security, first aid and of course the sound, lighting and music. The bar will be run by the organizing team and the other services will be outsourced to trusted partners from the Grisons. Partners such as CC Buchs, Red Bull, Heineken, Hemi-Sound and Jaba Security will be involved to make this event a success.

Coffee Market in Hong Kong and its Future

Student	Kwong Yan Edward Choi
Advisor	Jamie Donaldson
Co-advisor	Ulrike Kuhnhenn

This thesis is mainly focusing on the coffee market in Hong Kong; and it also forecasts the possible trend for upcoming years in that city. Coffee is a unique product, and it has been taken an important role in the hot beverage industry for a long time. In many countries coffee has become the daily drink for people. However, the status of coffee business in different countries is different, therefore by analyzing this business over the world can result a picture of its growing possibility, which is in Asia, in the near future.
In Hong Kong there are a lot of hot beverages in the market, and the drinking culture and the drinks are similar to the one in China, for example tea, soya milk, Chinese medical drinks and the others. However Hong Kong is one of the international cities in Asia, and it had been influenced by the western culture by the time of British colony; so drinking coffee is not anything abnormal. Moreover, Hong Kong is a good platform for western ideas going into the Eastern Asia. Although there are a lot of barriers and competitions in the coffee business in Hong Kong, but the development of the coffee business and the customer behaviors can prove that there are many spaces for the this business growing in the future. Due to the situation and status of this business are changing day by day, coffee can become another popular drink in Hong Kong.

The other side of Globalization: Niche Tourism, Ecotourism and Adventure Tourism

Student Sung Kwan Chris Joo
Advisor Ulrike Kuhnhenn
Co-advisor Phyllis Koessler

Niche tourism has been dramatically increased in numbers recently as people are enjoying because of the deep disappointment of ordinary mass tourism that is provided by large tourism firms like tour operators or travel agencies. Ecotourism has been recognized as a model for sustainable development since the main goals of ecotourism are minimizing impacts, giving benefits to locals, providing positive experiences to customers, building environmental and cultural awareness, respect and providing direct financial benefits for conservation mainly concerning mainly the preservation of the environment and operation as well.
Ecotourism market is getting more popular as overall tourism market is increasing and it is expected to be increased even more with awareness of environmental issues and as customer's taste is evolving. Adventure tourism is similar to the ecotourism since most of the adventure tourism firms throughout the world are nature-related as in ecotourism. Eco-Certification, which is developed by Australian tourism authority, has recently helped the ecotourism industry to define its world and also it showed general guidelines for operation and preservation as well. Furthermore, the certification helped the ecotourism firms to identify what elements have to be considered such as social, environmental and economic impacts of the ecotourism when operating ecotourism firms.

Marketing Plan for small – and medium size breweries in Switzerland

Student	Emanuel Marbach
Advisor	Phyllis Koessler
Co-advisor	Prof. Dr. Lutz E. Schlange

The pressure in the Beer Market is increasing drastically all over the world. Since a few years the consumation of beer droped constant every year. The competition to gain market share gets difficult and some companies have to close down their production. It seems that only a few big players in the market can survive the next couple years. But in defiance of this event, many small breweries started their production and entered the beer market. In Switzerland there are just two big leading beer companies left and a lot of small – and medium size breweries try to stay in the market.
It is important for smaller companies to have a clear marketing strategy and a realizable marketing plan to fight against the enormous competition from the market leaders. The small breweries don't just have to gain market share, but also to protect their own customer market. It is important to focus on their strengths and to take a close look on the customer behaviors. The small – and medium breweries are very innovative in their production range and they put there attention on the quality of their products. It is relevant to protect the variety of different product in the market.

Tourism in the Antarctica: Quest for Experience vs. Quest for Life

Student	Sarita Devidas Rupchandani
Advisor	Kristian Sund
Co-advisor	Dominique Roland Gerber

Tourism is one of the fastest growing industries in the world today. Among the hundreds of fascinating destinations around the world, is the remote and mysterious continent of Antarctica. However uninhabitable and hostile it may be, the reach of tourism has not escaped this unique natural haven.
This diploma paper uncovers the world's least known continent and least visited destination for tourism. The objective of the paper is to analyse the current trends and impacts of tourism in Antarctica and therefore, developing meaningful perspectives into the future. The paper also discusses the highly significant issue of environmental constraints as a result of commercial tourism on the continent.
The paper argues about the various impacts that tourism might have on the continent. An overview of the hazards and risks is given and lastly, recommendations are made on regulatory practices and guidelines to manage tourism activities in an environmentally responsible manor. Finally, presented in the paper is the author's conclusion and opinion based on the facts presented in the text.

Performance Measurement of Customer Relationship Management for White Arena Group

Student Jon Andrea Schocher
Advisor Phyllis Koessler
Co-Advisor Andi Bärtsch

The Customer Relationship Management (CRM) can no more be excluded nowadays for most enterprises. Companies try to experience more on the basis of Customer Relationship Programs about the purchase behaviour of their customers. The collected data serve as basis for numerous marketing activities. But does CRM disburse itself? Do all customers exhibit a positive value covered? Which customers effect what costs? And what should be done with customers who are not profitable for the company?
Five analysis methods of the customer valuation process are presented. These methods differ from the temporal dimension (static/dynamic) and from the dimensional viewpoint (single-dimensional/multidimensional). Two of the presented methods are practically used on the basis of the example of the White Arena Group in Laax. Thereby it concerns the Cost Covered Calculation and the Customer Lifetime Value Calculation. Both methods are used for Divisions 'Mountain Railways", "Gastro", "Rental Services" and "Ski- /Snowboard-School". Based on the two approaches, these will be the recommendations for future strategic adjustment to the given CRM methodology. To guarantee a universal quality standard within the whole ski area it needs to provide a complete infrastructure. The dependency of the individual divisions has to be mentioned as well. For example the "Rental"-Division can generate sales only if the mountain railways are running. Otherwise no Ski- or Snowboard-Equipment can be rented.

Tourism in Norway, with a special focus on marketing a destination

Student	Martine Opstad Sunde
Advisor	Phyllis Koessler
Co-advisor	Dominique Roland Gerber

Norway is in the process of developing tourism. The country hopes to attract more tourists by marketing Norway's unique untouched nature internationally. As of today, the awareness of Norway as an attractive destination is low. There is a clear need for the country to market itself more intensely in foreign markets to increase the number of tourist arrivals. At the same time as the country wants to attract more tourists; it is also vital for Norway to protect the nature by focusing on geotourism.
Norway has most of its tourists coming from Germany and other Scandinavian countries, but wants to attract Chinese, Russian, Indian and Polish tourists as the economies of these countries are becoming stronger and more people are able to travel abroad. Because Norway is an expensive country for a tourist to be in, the country targets travelers with medium to high disposable incomes. A competitor analysis has been completed to show the competitive advantages and disadvantages in relation to Norway's main competitors, which shows why tourists should choose Norway opposed to other destinations.

Marketing concept for holiday resort in Sri Lanka with special focus on the online communication and distribution in general (Development of Marketing Plan)

Student	Mohd Jehangir Khan
Advisor	Ulrike Kuhnhenn
Co-advisor	Anja Laatsch

The goal of this Marketing Plan for Wadduwa Beach Resort is to outline the strategies, tactics and programs that will make the sales goals outlined in the business plan a reality in the coming years of operation. Marketing will play a vital role in the success of Wadduwa Beach Resort. Wadduwa Beach Resort is a wellness resort based on the theme of Ayurveda. It is a superior mid market beach resort providing exceptional service to its clients. The resort focuses exclusively on the mid market segment of leisure travelers from Germany, Austria, Switzerland and Great Britain. It also caters to the elite segment of the local population, which comprises of couples, DINKS (Dual Income no Kids), DIWKS (Dual Income with Kids) and Grey Market. Wadduwa Beach Resort has 3 competitive advantages that will ensure profitability of the operation. The first is its staff's un-relentless attention to personal service. The other sustainable competitive advantage is the facilities offered that are well complemented with a classic relaxing environment that reflects Sri Lankan culture and Heritage. The third and most significant competitive advantage the resort has, is its theme, which is based on health through Ayurveda. One of our main objective and goal is to be one of the best and most authentic Ayurveda health resort in Sri Lanka.

The Efficiency of a Multicultural Team in the Hospitality Industry

Student	Niall McLauchlan
Advisor	Samuel van den Bergh
Co-advisor	Christa Uehlinger

After a brief introduction, including the importance of cultural diversity in Switzerland, Grisons and the hospitality industry, as well as referring to theory relevant to the subject, the author attempts to identify current and future trends regarding multicultural teams.
The main part consists of a self conceived method of exploring cultural differences in a multinational team, combining a questionnaire and a workshop. This project is an attempt to analyse cultural differences among members of a multinational team, by building a cultural profile of each member and subsequently of the team as a whole. It quantifies results in order to better understand the intricacies and efficiencies of a multicultural team and ends with guidelines on how to support said team. The team in question is a 5 nation, 10 person kitchen crew (skilled and unskilled workers) from the Calanda Restaurant in Chur, Switzerland. It is the author's intention for this information to be used as a guide for managers in the tourism and hospitality industry, as it provides an insight, through example, into how a multicultural team functions and how it can be more efficient.

Business Plan: CM Events and Spa – Events for and with career women of today and for the future

Student	Ragnhild Annette Hanssen
Advisor	William H. Moore, Jr.
Co-advisor	Alexander Schmidt

CM stands for Chick Management and projects the nature of the company and the image. CM is an event company with a SPA offering events for and with career women of today and for the future, planned to open in January 2007. The company is located north-west from downtown Oslo. The property consists of function rooms, accommodation, restaurant, lounge and a spa. Central aspects of our product including the design of the property are harmony, inspiration and motivation. The core business of CM will be to hold seminars on motivation, teambuilding and leadership for career oriented women in the Oslo region. Additionally we will target the leisure market and plan and hold events such as weddings and anniversaries, in order to fill periods of low-demand from the corporate market. CM will market its product through important partners, such as; Tyrifjorden Golf Club, Ringerike Tourist Portal and Norwegian Conference Hotels Affiliation. The major Norwegian newspapers will also be major marketing tools. Additionally we will tie important relations with future customers through sales calls. We will also be present at different trade fairs for different industries, including; the tourism fair in Oslo. CM has future plans of growth and expansion, and aim to open up their second property by the end of 2010.

Etiquette of Chinese Tourist

Student Choi Ha Chloe Lam
Advisor Phyllis Koessler
Co-advisor Brandon Chan

When it comes to the tourism industry, many global markets put their focuses on China in recent times. The number of countries and regions granting China Approved Destination Status (ADS) will reach 100 at the end of 2005. It is not surprising that both amounts of the Chinese outbound travelers and their tourism expenditure are continuously increasing every year. To jockey the Chinese outbound market has been a hot issue in many countries. However, the Chinese culture issue is a barrier to the Western tourism and hospitality industry since there are big differences between Chinese and Western Culture. The best solution is to understand the Etiquette of Chinese tourists in order to fulfill their' needs and expectations from the Western tourism and hospitality organizations. For example, understanding how to greet or the value of "manzi" (giving face) to Chinese travelers is an essential key to offer them a familiar atmosphere. A survey is conducted in order to profoundly understand the Chinese outbound travelers' preferences during their travel overseas. Suggestions for how to target the Chinese outbound travelers are included. In this paper, some customer service strategies will be introduced to delight the Chinese tourists. The methods of marketing and promotion to the Chinese outbound travelers are also mentioned.

Marketing Strategy for the Hotel Industry on Jeju Island

Student Sanghoon Lee
Advisor Ulrike Kuhnhenn
Co-advisor Brandon Chan

The hotel market in Korea has been opened for international companies in 1978 and since Seoul Olympic game in 1988, the hotel industry has been developed greatly and much faster than ever before. There are also many large scale international chain hotels that have entered the hotel market of Korea. As the result of that, the Korean hospitality industry and also the management have developed and improved, whereas it is very true that Korean characteristics in hotels have vanished.
The Korean government and provincial government have invested more than 7 trillion Korean won which is US $ 67,928,189,000 in Jeju island for tourism development. Jeju is developed as a major resort island in the Asia and Pacific area. Therefore the purpose of this paper is to study, survey and analyse more advanced and developed hotel management that enables a hotel to satisfy guests and provide them with more specific and upgraded service in Jeju island. A Marketing strategy could not succeed without providing distinct service. The service should include rooms, food & beverage as well as facilities and even proper package products. For example, many of domestic tourists prefer to travel Jeju island because there is enough place to play golf with breathing fresh air deep into. This also indicates that people much care about their pleasure rather than just how much they pay for.

Business plan – Rosso Nero

Student	Thorsten Satz-Wu
Advisor	Bill Moore
Co-Advisor	Phyllis Koessler

The objective of this business plan is to sketch the various strategies, tactics and programs that are associated with the business process and opening plan of the establishment. It takes a close look into various marketing activities, customer analysis and operational processes of Rosso Nero. Rosso Nero is a Gelateria/Cafeteria style establishment offering its customers an unparalleled service and choice of products not available in the Guangzhou city of China. The most significant competitive advantage of Rosso Nero is the uniqueness of its concept based on selection of Italian ice creams and pastry varieties.
One of the main objectives is to be one of the best and most authentic Gelateria/Cafeteria in Guangzhou. The establishment will be mainly attracting young population of Guangzhou aged between 17 years old and 45 years. Innovation and customer service are an important part of the establishment's concept. As well as having highly skilled management team. In the coming years of operations the business expects to achieve a fair and reasonable profit to ensure the prosperity of the establishment and also to offer a long term benefit to the customers, owners and the employees.

Dive tourism in harmony with nature: wishful thinking?

Student	Xenia Sidiropoulos
Advisor	Dominique Roland Gerber
Co-advisor	Ulrike Kuhnhenn

The international diving market is no longer dominated by experienced, rich and intrepid divers and as training becomes more affordable, there are growing numbers of people taking up the sport in the major tourism generating market of North America and Western Europe. Since the 1970s and 1980s, the influence of local diving club affiliations has waned and multinational federations such as Professional Association of Diving Instructors (PADI) have grown in strength.
Today many are completing their classroom and pool training at home and then traveling to warmer more exotic location to take their actual certification tests as an Open Water Diver. Given that a full basic course can be completed within three to five days, there is also a growing number of people traveling abroad with the express purpose of learning to dive. In some region this has fuelled the growth of a spate of hotels where an opportunity to try SCUBA diving is the major selling point. There the actual conflict starts, diving tourism and nature. However, the possibility of designating marine protected areas with goals in mind such as the conservation of valuable species, fish or coral reefs, can support the fact that tourism can positively work, to actually protect nature.

Business Plan – Restaurant Blossom

Student	Cleo Wong
Advisor	Bill Moore
Co-advisor	Shellie Counts

The concept of this business plan is to open up a restaurant which provides a mix of Asian cuisines but served in western style. The food ingredients will be genuine and following the original recipes. The design and ambience of the restaurant will be western, modern and comfortably oriented, including the tableware. The location will be in a recently developed commercial and trend district in Zurich, in zone 5 of Zurich City. Although the market is competitive, you can always stand out if you have good ideas and strategies. Moreover, in order to remain unique and competitive, it is essential to adjust your ideas and strategies efficiently according to customers' expectations and preferences as well as the market trend.

The concrete ideas and concepts of the business are determined after interviews and surveys had been conducted. With the intention of testing the feasibility of this project, market research as well as several analyses, i.e., industry, environment/location, competition and SWOT analysis have been performed. The management and operation structure of the restaurant is also described in details in this plan so that the investor can have a better overview of the whole restaurant operation.

Backpackers in Switzerland

Student	Sang Hun Yi
Advisor	Dominique Roland Gerber
Co-advisor	Ulrike Kuhnhenn

Travelling is an activity that most people long to do on holiday. Experiencing, adventuring and getting to find out a new world always deliver much excitement like uncovering the dreamland that has stayed in curiosity. It is very different from the everyday reflection in life.
There are different types of travellers around the world such as business travellers, leisure travellers, backpackers and so on. Among those travellers, backpackers seem to stand on the very unique position in the complex combination of the tourism industry. Backpackers plan where to go, what to do, what to spend on etc, in advance with a limited amount of budget. Through challenges, their eyes get widely opened and they start seeing things in a different perspective. It goes beyond fun. All backpackers know about and expect this when they step on the backpacking world. The internet has been a vast source where almost necessary information that backpackers need can be found. The internet has become a very adequate tool to organize an independent and distinguished trip. Along with the advance of Information Technology, backpackers are becoming an important segment of the tourism industry and already a major market in some countries.

Betriebsökonomie

Studienleitung
Prof. Markus Feltscher
Prof. Dr. Peter Moser

Potentialanalyse strategischer Kooperationen im Finanzbereich aus Sicht der UBS AG als Leistungsanbieterin

Diplomand	**Marc Aebli**
Referent	**Ivo Wallnöfer**
Korreferent	**Daniel Hug**
Auftraggeber	**UBS AG, Zürich**

Der Wettbewerb in der Finanzbranche hat in den vergangenen Jahren an Intensität zugenommen. Um ihr Überleben zu sichern, sind vor allem kleinere Banken gezwungen, die Kostenseite zu straffen und die Ertragsseite zu optimieren. Ein Mittel dazu ist die Reduktion der Fertigungstiefe durch Partnerschaften mit anderen Finanzinstituten und die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen. Was in anderen Wirtschaftszweigen bereits an der Tagesordnung ist, fällt den lange Zeit privilegierten Banken jedoch äusserst schwer.
Die Arbeit beschreibt die Beweggründe zu Kooperationen aus Sicht von Theorie und Praxis, untersucht aktuelle und latente Kooperationsbedürfnisse der verschiedenen Bankengruppen und stellt diesen das Leistungsangebot der Initiative "UBS. The Bank for Banks" gegenüber. Ziel der Arbeit ist es, die Korrelation zwischen Kooperationspotential und dem Leistungsangebot von UBS aufzuzeigen und daraus mögliche Massnahmen für die Gestaltung der Kooperationsdienstleistungen der grössten Schweizer Bank abzuleiten.

Werbekonzept für "La Pasteria"

Diplomand	Andrea Reto Benesch
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Christoph Caprez
Auftraggeber	Frostag Food-Centrum AG

"La Pasteria" ist eine aktuelle Produktlinie der Frostag Food-Centrum AG, welche auf dem Gastronomiemarkt lanciert werden soll. Ziel der Arbeit ist, ein umsetzungsreifes Kommunikationskonzept mit den Schwerpunkten Werbe- und Mediaplanung zu erstellen.
Dazu werden im Analyseteil mittels einer detaillierten Marketing-Situationsanalyse die Ausgangslage von "La Pasteria" erfasst sowie Rahmenbedingungen und interne Vorgaben ermittelt. Der Strategieteil der Arbeit grenzt den strategischen Rahmen des Werbekonzepts ein und legt Zielgruppen und Ziele genauer fest. Die Ausarbeitung einer Copy-Strategie schafft eine gemeinsame Basis für die Umsetzung im Kreativkonzept und sichert damit eine koordinierte und zielorientierte Vorgehensweise. Das Kreativkonzept selbst definiert die Ausgestaltung von Bild, Headline und Text für die Werbekampagne "La Pasteria". Das eigentliche Ergebnis des Werbekonzepts bildet die Mediaplattform, welche die zu belegenden Medien auswählt, ihren Einsatz zeitlich plant und im Detail budgetiert. Zu guter Letzt muss die Zielerreichung überprüft werden, weshalb die Arbeit pragmatische Vorschläge für allfällige Wirkungs- sowie Erfolgskontrollen macht.

China Equity Investments

Diplomand	Patrick Berger
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Sven Eberle
Auftraggeber	UBS AG, Zürich

Die Diplomarbeit befasst sich vier verschiedenen Teilen, die für einen privaten Investor wichtig sind, wenn er eine Aktienanlage im chinesischen Markt tätigen will. Erst wird die geografische Situation Chinas beleuchtet, um die Gebiete zu eruieren, wo das politische und wirtschaftliche Umfeld für einen Anleger besonders interessant sein könnte. Anschliessend werden die makroökonomischen Daten der VR China und die Schranken für Anleger aufgezeigt und kommentiert. Ein weiterer Punkt meiner Diplomarbeit ist die kritische Auseinandersetzung mit verschiedenen Anlagemöglichkeiten. Dabei wird auf Direktanlagen in Aktien, Aktienfonds und Anlagen in chinesische Unternehmen an ausländischen Börsen eingegangen. Zusätzlich findet eine Bewertung ausgewählter Fonds statt und der chinesische Markt wird auf seine Risiko- und Renditeeigenschaften überprüft. Abschliessend wird China als Diversifikationsmöglichkeit geprüft und dem potenziellen Investor aufgezeigt, was seine Möglichkeiten sind und was er insbesondere über den chinesischen Aktienmarkt wissen muss, um ein sinnvolles Investment zu tätigen.

Alternative Investments: Herausforderungen an Backoffice und Funds Administration bei Funds of Hedge Funds (Dachfonds)

Diplomand	Daniel Bonderer
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Marcel Wildhaber
Auftraggeber	MAN Investments, Pfäffikon SZ

Alternative Investments erfreuen sich in jüngster Vergangenheit einer steigenden Beliebtheit. Der Grund liegt darin, da sie auch in negativen Märkten trotzdem Erträge erwirtschaften können und so in einem Portfolio einen stabilisierenden Einfluss wahrnehmen. Die Arbeit befasst sich mit der Unterkategorie der Hedge Funds und im speziellen mit den Funds of Hedge Funds (Dachfonds). Sie setzt sich aus zwei Blöcken zusammen. Der erste Block beschreibt allgemein die Hedge Funds Branche. Darin enthalten sind die Entstehungsgeschichte, die angewandten Strategien sowie die Risiken, die in Zusammenhang mit dieser Investitionsmöglichkeit anfallen können. Im zweiten Block werden die spezifischen Charakteristika von Dachfonds vorgestellt. Dazu gehören die unterschiedlichen Strukturen als auch Prozesse wie Riskmanagement oder Due Diligence. Diese Aspekte wurden kritisch hinterfragt, um daraus die zukünftigen Herausforderungen dieser Branche aufzudecken.

Qualitätsmanagement bei der Graubündner Kantonalbank – Überblick und Vertiefung im Bereich des Kundenreaktionsmanagements

Diplomandin	Manuela Camen
Referent	Matthias Müller
Korreferent	Peter Hemmi
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Qualitätsmanagement – Modeerscheinung oder altbewährtes Management-Instrument? Die Graubündner Kantonalbank (GKB) hat die Bedeutung des Qualitätsmanagements erkannt und per 1. Januar 2005 den Bereich Qualitätsmanagement eingeführt. Die Diplomarbeit soll einen Überblick über die verschiedenen Qualitätsmanagement-Systeme und -Instrumente geben sowie Umsetzungsmassnahmen für die GKB, im Speziellen fürs Kundenreaktionsmanagement aufzeigen. In einem ersten Teil wird durch die Behandlung der Thematiken "Entstehung", "Definition" und "Bedeutung" eine gemeinsame Ausgangsbasis geschaffen. In einem zweiten Teil werden die Qualitätsmanagement-Systeme und -Instrumente kritisch überprüft und anhand von GKB-spezifischen Kriterien Umsetzungsmassnahmen definiert. Im dritten Teil wird der Begriff "Kundenreaktionsmanagement" festgelegt, dessen Bedeutung aufgezeigt und Umsetzungsmassnahmen für die GKB definiert. Praxisbeispiele, eigene Erfahrungen sowie eine schriftliche Umfrage bei einigen Kantonalbanken fliessen in die Arbeit ein. Mit einem Resümee und Ausblick wird die Arbeit abgerundet.

Leadership in der Graubündner Kantonalbank – Was macht effektive Führung auf Stufe MarktleiterIn aus?

Diplomandin	Tresa Capaul
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferentin	Elvira Knecht
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Im Rahmen der organisatorischen Neuausrichtung der Graubündner Kantonalbank wurden auch die Geschäftseinheit Märkte neu strukturiert. Unter anderem wurden Marktgebiete gebildet, die durch einen Marktleiter organisiert und geführt werden. Ziel dieser Arbeit ist es, das Leadership-Potential dieser neuen Führungsfunktion zu erkennen und weiterzuentwickeln.

Um den Ist-Zustand zu evaluieren wurde sowohl eine Führungsstil- sowie eine Situationsanalyse durchgeführt, welche durch eine externe Untersuchung ergänzt wurden. Aufgrund der Situationsanalyse und durch diverse Interviews konnte der Soll-Zustand definiert und die daraus resultierenden Defizite aufgezeigt werden.
Konkrete Umsetzungsmassnahmen sowie Verbesserungsvorschläge bilden den Abschluss dieser Diplomarbeit.

Basel II und seine Auswirkungen auf den Schweizer KMU-Markt

Diplomand	Patrick Cavelti
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Dominik Just
Auftraggeber	HTW Chur

In einem ersten Teil der Arbeit beschäftige ich mich mit dem Basler Ausschuss. Es wird auf die bisherige Eigenkapitalanforderung (Basel I) und auf das per 01.01.07 in Kraft tretende Basel II eingegangen. Dabei sollen die wesentlichsten Punkte vermittelt werden. Auf diesen Erkenntnissen aufbauend, widme ich mich der Umsetzung von Basel II innerhalb diverser Banken. Dabei habe ich mich auch mit der Frage beschäftigt, ob Basel II zu einer veränderten Kreditpolitik seitens der Banken führen wird und ob Veränderungen im Kreditpricing zu erwarten sind. Zu diesem Zweck habe ich Interviews mit diversen Bankenvertretern durchgeführt und diese analysiert. Da die KMU das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft sind, ist es unerlässlich, dass man sich mit den Auswirkungen von Basel II auf diese Unternehmen näher befasst. Zu diesem Zweck habe ich weitere Interviews mit Politikern, KMU-Vertretern und Unternehmensberatern geführt und die Meinungen einander gegenübergestellt.

Produktinnovation im Hypothekargeschäft

Diplomandin	Claudia Flüeler
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Daniel Jörg
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Das Hypothekargeschäft mit Privatkunden gehört für Schweizer Universalbanken zu den wichtigsten Einnahmequellen. Gleichzeitig, oder gerade darum, wird hart um jeden einzelnen Kunden gekämpft. Abschläge und Rabatte für den Abschluss von Neufinanzierungen liegen an der Tagesordnung, weshalb sich die Margen fortlaufend verengen. Da die Margen bald die Schmerzgrenze für die Bank erreicht haben, müssen andere Wege gefunden werden, wie man Kunden für die eigene Bank gewinnen und sie an die Bank binden könnte.
Ziel dieser Arbeit ist es, für die Graubündner Kantonalbank ein innovatives Hypothekarmodell zu entwickeln, womit sich die GKB von der Konkurrenz wirkungsvoll differenzieren kann. Um Inputs für mögliche neue Produkte zu erhalten, wurden zahlreiche Hypothekarmärkte untersucht und die entsprechenden theoretischen Modelle studiert.

Neue Produkte/Dienstleistungspakate im Altersegment für die Graubündner Kantonalbank

Diplomand	Giulio Rosamilia
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Daniel Jörg
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Die Arbeit besteht aus drei Teilen. Im ersten Teil wird ein Literaturstudium über das Financial Planning im Alterssegment 60+ und die demografische Entwicklung abgehandelt. Dabei wird die theoretische Basis für die zwei weitere Teile gelegt. Es soll hauptsächlich aufgezeigt werden, wie sich die Schweizer Bevölkerungsstruktur verändern wird. Das Herzstück dieser Arbeit sind die Lösungsansätze für neue Produkte oder Dienstleistungen im Alterssegment. Diese wurden aufgrund einer Bedürfnis- und Konkurrenzanalyse speziell für die Zielgruppe neu entwickelt. In einem Workshop mit Entscheidungsträgern der Graubündner Kantonalbank wurden die Lösungsansätze kritisch unter die Lupe genommen und auf ihre Umsetzbarkeit geprüft. Im letzten Teil wird für die aus dem Workshop selektierten Vorschlägen eine vertiefte Machtbarkeitsuntersuchung durchgeführt.

LGT Shortfall-Ansatz im Vergleich mit anderen marktüblichen Kapitalschutzstrategien

Diplomand	René Hanselmann
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Dr. Frank Härtel
Auftraggeber	LGT Capital Management Ltd., Pfäffikon SZ

Diese Arbeit untersucht verschiedenen Kapitalschutzstrategien bei Anlagefonds auf theoretischer und praktischer Basis. Zunächst werden statische und dynamische Absicherungsstrategien sowie der Shortfall-Ansatz theoretisch beurteilt und empirisch überprüft. Danach wird der Investmentprozess der LGT, welche den Shortfall-Ansatz in ihren Strategiefonds umsetzen, vorgestellt.
Die Ausgangshypothese dieser Arbeit: "Der LGT Shortfall-Ansatz ist besser als vergleichbare Absicherungsmodelle" wird im letzten Teil der Arbeit getestet. Dazu wurden unter anderem mehrere Kapitalschutzfonds anhand des Sharpe Ratios mit den LGT Strategiefonds verglichen.

Vorteile und Nachteile aus einem zeitgemässen Corporate Reporting

Diplomandin	Nicole Kollegger
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Thomas Huber
Auftraggeber	PricewaterhouseCoopers AG, Zürich

Das Wettbewerbsumfeld, das Verhaltensmuster der Investoren und auch die Unternehmen selbst haben sich in den letzten Jahren erheblich verändert. Praktisch gleich geblieben ist jedoch die Unternehmensberichterstattung. Dies führte dazu, dass diverse wirklich wichtige Informationen die Share- und Stakeholders nie erreichten. Einhergehend mit einigen spektakulären Bilanzfälschungen und Firmenpleiten ist das Vertrauen in den Kapitalmarkt in den letzten Jahren massiv gesunken. Mittels eines zeitgemässen Corporate Reportings wird versucht, durch Transparenz das Vertrauen und die Glaubwürdigkeit bei Share- und Stakeholdern wieder herzustellen und bestehende Informationsasymmetrien abzubauen.
Im ersten Teil wird eine theoretische Einführung in das Thema Corporate Reporting gegeben. Danach werden die Nachteile den Vorteilen gegenübergestellt und mittels Analysen, empirischen Erkenntnissen und den durchgeführten Interviews belegt bzw. widerlegt. Basierend auf diesen Feststellungen werden die Beziehungen der Argumente untereinander ermittelt und an Hand von Netzwerken grafisch dargestellt. Zum Schluss erfolgt eine Beurteilung und Gewichtung der Vorteile und Nachteile sowie eine Empfehlung.

Unternehmensbewertung – Ein Modell für KMU

Diplomand	Adrian Küenzi
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Marco Della Santa
Auftraggeber	Greina Treuhand GmbH, Chur

Im Rahmen dieser Diplomarbeit wird für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) ein geeignetes Bewertungsmodell ermittelt. Im ersten Teil werden dazu die Bewertungsgründe und -bedingungen aufgezeigt und die relevanten Bewertungsmethoden erläutert, untersucht und qualitativ bewertet. Die Arbeit gibt Aufschluss über die Funktionsweise, die speziellen Ausprägungen, die verschiedenen Bewertungsvariablen und die Vor- und Nachteile der einzelnen Methoden. Zu Beginn des Praxisteils wird ein Überblick zu der Bewertungspraxis von Banken, Treuhändern und anderen Bewertern verschafft. Mit den gewonnenen theoretischen Erkenntnissen aus der Literatur und den Informationen aus der Bewertungspraxis von Banken und Treuhändern schlägt der Verfasser eine für KMU geeignete Bewertungsmethode vor. Für die geeignetste Bewertungsmethode werden ein einfaches und verständliches Erfassungs- und Bewertungssystem und ein entsprechender Bericht mit den notwendigen Erklärungen entworfen.

Unternehmensbewertung eines Spenglerbetriebes

Diplomandin	Corine Leuener
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Josef Grünenfelder
Auftraggeber	Confida Treuhand- und Revisions AG, Vaduz

Die Arbeit zeigt zuerst kurz die historische Entwicklung in der Unternehmensbewertung auf und stellt anschliessend einige Elemente der Bewertung vor, welche sich bei den verschiedenen Methoden wiederholen. In der Folge werden die meistverwendeten Methoden mit ihren Vor- und Nachteilen dargestellt.
Nachdem die theoretischen Grundlagen erarbeitet sind, wird eine konkrete Unternehmensbewertung für einen Spenglerbetrieb durchgeführt und die erhaltenen Ergebnisse verifiziert und interpretiert. Zum Schluss werden dem Inhaber des Spenglerbetriebes mögliche Handlungsalternativen aufgezeigt, wie die Zukunft des -Betriebes gestaltet werden könnte. Dabei wird auf die Vor- und Nachteile der verschiedenen Varianten eingegangen.

Goldpreismanipulation – Ökonomische, politische und volkswirtschaftliche Einflüsse

Diplomand	Andrea-Fabio Möckli
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Max Kamm
Auftraggeber	Greina Treuhand GmbH, Chur

Die Ausgangslage dieser Arbeit ist die Folgende: Welche Rolle spielt das Gold im Geldmarktsystem? Um diese Frage beantworten zu können, werde ich zuerst die Entwicklung des Geldsystems aufzeigen. Zweitens den Mechanismus des Währungssystems erklären. Anschliessend erläutere ich die aktuelle Situation des Währungssystems. In diesem Zusammenhang werde ich die volkswirtschaftliche Einflüsse (ökonomische und politische) darstellen. Ebenfalls gehe ich auf die momentane Bedeutung des Goldes als Instrument der Währungssicherheit ein. Dadurch zeigt sich, ob die Goldpreismanipulation einem Vergleich mit dem Geldmarktsystem standhält. Daraus lassen sich die Konsequenzen für private Anleger ableiten.

Geschichtlicher Abriss des Börsengeschehens im 20. Jahrhundert mit Schwerpunkt auf die Wirtschaftskrisen

Diplomand	Boris Olivari
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörger
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Die Arbeit befasst sich hauptsächlich mit den Wirtschafts- und Börsenkrisen des 20. Jahrhunderts. Im ersten Teil wird das Börsengeschehen bis ins Jahr 1900 kurz zusammengefasst. Anschliessend wird über die Weltwirtschaftskrise 1929, die Ölkrise 1973, den Börsencrash 1987 und die New-Economy Krise 2000 berichtet. Bei der Untersuchung jeder dieser Krisen werden die Auswirkungen sowie die Indikatoren, welche für die Auslösung der Krisen verantwortlich waren, beschrieben. Die Ursachen und Auswirkungen werden hierbei nicht immer nur aus wirtschaftlicher Sicht, sondern zum Teil auch aus politischer erläutert.
Im nächsten Teil wird die Finanzkrise aus theoretischer Sicht behandelt. Es werden ein typischer Ablauf einer Wirtschaftskrise sowie eine Analyse der Spekulationsblase aufgezeigt. Zudem werden Ansätze zur Verhinderung bzw. Bekämpfung der Wirtschaftskrise vorgestellt. Abschliessend wird in einem kurzen Ausblick die momentane Ölkrise mit ihren Ursachen und möglichen Auswirkungen beschrieben.

Bündner Skiverband 2010 (Vision und Konzept)

Diplomand	Thomas Pool
Referent	Prof. Markus Feltscher
Korreferent	Ivo Wallnöver
Auftraggeber	Swiss-Ski, Muri bei Bern

In dieser Diplomarbeit wird ein Konzept entwickelt, welches die Strategie, Struktur und Kultur des zukünftigen Bündner Skiverbandes aufzeigt. Die Entwicklung der Vision Bündner Skiverband 2010 sowie die Erarbeitung einer optimalen Verbandsstruktur wird unter Einbezug verschiedener Modelle der Managementlehre hergeleitet. Dabei wird vorwiegend das Modell des strategischen Managements angewendet. Unter Einbezug des Change Managements werden die wichtigsten Faktoren aufgezeigt, wenn es an die Umsetzung des vorgeschlagenen Konzeptes geht. Es werden alle zu berücksichtigenden Punkte beschrieben, um einen erfolgreichen Prozess des Wandels durchzuführen. Vertieft wird dabei das betriebswirtschaftliche Modell der Triologie, über deren Teilgebiet der Strategie der Bezug zum Modell des strategischen Managements hergestellt wird.
Mit den Themen Ausbildung und Sponsoring werden zwei wichtige Tätigkeitsfelder eines Regionalverbandes vertieft. Die verschienen abgebildeten Szenarien illustrieren das breite Spannungsfeld eines Regionalverbandes besonders gut. Die Abbildung und Beschreibung des Konzeptes Bündner Skiverband 2010 zeigt die Vielfalt eines Verbandes auf.

Liechtensteinischer Trust (Treuhänderschaft)

Diplomand	Rolf Rohner
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörger
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Ziel der Arbeit ist es, den liechtensteinischen Trust (Treuhänderschaft) zu beschreiben, zu verstehen und auch kritisch zu hinterfragen. Es wird aufgezeigt, wie sich der Trust in die Rechtslandschaft des Fürstentums Liechtenstein einfügt und wie er sich gegenüber ähnlichen aus- und inländischen Instrumenten abgrenzt. Dabei soll ein Vergleich die Vor- und Nachteile der verschiedenen Institute aufzeigen.
Darüber hinaus werden die praktischen Anwendungsmöglichkeiten des Trusts betrachtet und erläutert, welche Kundenbedürfnisse der Trust befriedigen kann. Mit Hilfe statistischer Daten wird gezeigt, wie stark die einzelnen Instument in der heutigen Praxis zur Anwendung gelangen. Aufgrund dieser Informationen werden dann Nutzungsempfehlungen betreffend Anwendung des liechtensteinischen Trusts gemacht.
Schlussendlich geht es noch darum den Trust und den liechtensteinischen Finanzplatz im Allgemeinen einer kritischen Auseinandersetzung bezüglich Ethik und Moral zu unterziehen. Dabei werden verschiedene kritische Punkte aufgegrifen, diskutiert und kommentiert.

Luxusinvestment – Gemälde

Diplomand	Thomas Salzgeber
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörger
Auftraggeber	UBS AG, Chur

Die Arbeit beginnt im zweiten Kapitel mit einer kurz umrissenen Abhandlung der Veränderung der Definition von Luxus. Im darauf folgenden dritten Kapitel wird die Luxusgüterbranche thematisch abgegrenzt. Nach der Themenabgrenzung in Kapitel 4, wird in Kapitel 5 die bildende Kunst erläutert und der Zusammenhang von Kunst und Ökonomie hergeleitet. Das Kapitel 6 erklärt und analysiert den Kunstmarkt für Gemälde umfassend. Zuerst wird auf die Struktur des Kunstmarktes eingegangen. Die Retrospektive des Marktes und die Erkenntnisse aus den Marktanalysen werden das Verständnis eines Kunstinvestments fördern, welches in Kapitel 7 erklärt wird. Darin wird ein Kunstinvestment nach den gewohnten Beurteilungskriterien (Rendite/Risiko/Liquidität) einer konventionellen Anlage analysiert. In Kapitel 8 finden sich die Zusammenfassung sowie die Selbstreflexion der Arbeit im Schlusswort. Im neunten Kapitel ist der gesamte Anhang niedergeschrieben.

Anlagemarkt China

Diplomand	Alexander Schallert
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Max Kamm

In dieser Arbeit werden die wesentlichen Rahmenbedingungen und zukünftige Entwicklungseinschätzungen des chinesischen Marktes erörtert. Das Endresultat stellt eine gesamtwirtschaftliche Prognose dar, welche zum Beispiel als Grundlage für die Ländergewichtung im Portfoliomanagement verwendet werden kann.
Die Arbeit setzt sich aus fünf Kapiteln und dem Fazit zusammen. In den ersten beiden Teilen wird das wirtschaftliche- bzw. das wirtschaftspolitische Umfeld behandelt. Darauf folgen die Geld-, Zins- und Währungspolitik, das Banken- und das Börsensystem. In jedem dieser Kapitel werden die Entwicklung der letzten Jahre, die Ist-Situation und die zukünftigen Veränderungen beschrieben. Diese Veränderungsprognosen/-trends dienen als Grundlage für das Fazit – welches die zentrale Fragestellung dieser Diplomarbeit beantworten soll: Wie attraktiv für Kapitalanlagen ist der boomende Wirtschaftsriese China heute und in der Zukunft?

Zwangsversteigerung von Immobilien – Schnäppchenjagd?

Diplomand	Roland Signer
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	René Gertsch
Auftraggeber	Credit Suisse, St. Gallen

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus sechs Teilen zusammen. Im ersten Teil werden die aktuelle Situation und Trends auf dem Schweizer Immobilienmarkt aufgezeigt. Im zweiten Teil werden Gründe, Risiken und Gefahren eines Immobilienerwerbs erläutert. Im dritten Teil wird der Credit Recovery-Prozess der Credit Suisse theoretisch dargestellt und durch Hinweise aus der Praxis ergänzt. Der vierte Teil der Arbeit befasst sich mit dem Zwangsversteigerungsprozess von Wohneigentum, welcher praxisnah beschrieben wird. Im fünften Teil wird der Immobilienbewertungsprozess von Einfamilienhäusern und Stockwerkeigentum behandelt. Der letzte Teil der Arbeit beschäftigt sich mit der Fragestellung, ob eine Zwangsversteigerung von Immobilien einer Schnäppchenjagd gleich kommt. Zur Beantwortung dieser zentralen Fragestellung wurden mit verschiedenen Experten Interviews durchgeführt.

ETF – Exchange Traded Funds

Diplomand	Dominic Stutz
Referent	Ivo Wallnöfer
Korreferent	Frank Müsel
Auftraggeber	UBS Exchange Traded Funds, Basel

Eine Reihe von Studien beweist, dass langfristig eine Mehrzahl der Portfoliomanager die Performance Ihres zugrundeliegenden Benchmarks nicht schlägt. Aufgrund der unterschiedlichen Funktionsweise und Zielsetzung weisen ETFs gegenüber herkömmlichen Anlagefonds ein besseres Risiko-Rendite-Verhältnis auf und stellen somit eine interessante Alternative dar. Die Arbeit geht in drei Teilen auf den börsengehandelten, indexreplizierenden Fonds ein. Im ersten Teil wird neben der historischen Entwicklung die Funktionsweise des ETF behandelt. Auf der Grundlage des Sekundär- und Primärhandels der Fondsanteile, wird systematisch aufgezeigt, dass der ETF praktisch keine Liquiditätsengpässe erleiden kann. In einem zweiten Teil werden die Gründe erforscht, wieso ETFs, trotz ihrer offensichtlichen Vorteile, bei Privatkunden und deren Berater nach wie vor wenig bekannt sind. Die Arbeit stützt sich dabei auf die eigene Umfrage in einer mittelgrossen Geschäftsstelle der UBS AG. Gestützt auf die Erkenntnisse der Umfrage gibt die Arbeit im dritten Teil eine Empfehlung an Anleger, Bankkundenberater und Fondsemittenten ab. Vor allem Privatanlegern werden angehalten, Bedingungen und Anlagestrategien vor dem Kauf eines ETFs genau zu überprüfen.

Daytrading – Möglichkeiten und Limitationen

Diplomand Mario Tgetgel
Referent Ivo Wallnöfer
Korreferent Max Kamm
Auftraggeber Greina Treuhand GmbH, Chur

Die Arbeit gliedert sich in drei grundlegende Teile. In einem ersten Schritt wird die technische Analyse, die als Basis für das Daytrading dient, in ihren Grundsätzen beschrieben. Des Weiteren werden sowohl die traditionelle Charttechnik als auch die modernen technischen Indikatoren (z.B. gleitende Durschnitte, RSI, Parabolic SAR) auf Stärken und Schwächen, aber insbesondere auch auf ihre Eignung für das Daytrading hin überprüft. Nachdem ferner einzelne Besonderheiten des Daytradings erwähnt worden sind, kann in einem zweiten Schritt ein autarkes Tradingsystem mit der ausgewählten Tradingsoftware entwickelt und getestet werden. Es entstehen so drei Systeme, wobei zwei aus einer systematischen Entwicklung und eines aus intuitiven Überlegungen mit Einbezug der Literatur hervorgehen. Zum Schluss erfolgt im dritten Teil eine Analyse, welche die Ergebnisse der entwickelten Systeme in der Tradingsimulation berücksichtigt. Daraus resultiert im Anschluss eine Empfehlung zum Einsatz des Daytradings mit seinen Potenzialen und Einschränkungen.

Kommunikations- und Imagevergleich: Davos und St. Moritz

Diplomand	Christof Grass
Referent	Franco Item
Korreferent	Prof. Dr. Ivo Hajnal

Davos und St. Moritz sind die beiden bekanntesten Feriendestinationen im Kanton Graubünden. In der Tourismusbranche herrscht ein harter Konkurrenzkampf um Marktanteile und ums Überleben. Deshalb braucht es ausgereifte Marketing- und Kommunikationsstrategien. Ziel dieser Einzeldiplomarbeit ist es, Unterschiede in der strategischen Positionierung sowie im Kommunikationsverhalten aufzuzeigen.
Die wichtigsten Kommunikationsinstrumente im Tourismus sind das Internet und die Prospekte. So wurden die Internetseiten z.B. auf Benutzerfreundlichkeit, Aktualität und Gestaltung analysiert und miteinander verglichen. Beim Vergleich der Prospekte wurden die Schwerpunkte auf Bild- und Textqualität, Layout, Format und Papier gesetzt.

Verständlichkeitsanalyse: Prospekte Graubündner Tourismus-Destinationen

Diplomand	Johannes Meier
Referent	Franco Item
Korreferent	Ivo Hajnal
Auftraggeber	Forschungsstelle für Sprache in Medien und Wirtschaft, Chur

Die Forschungsstelle für Sprache in Medien und Wirtschaft wird von der schweizerischen Textakademie unterhalten. Sie übernimmt Beratungsmandate und betreibt angewandte Forschung – in enger Zusammenarbeit mit den Instituten der Hochschule für Technik und Wirtschaft HTW Chur.
Ferienprospekte sind ein wichtiges Kommunikationsinstrument um potentielle Urlaubsgäste anzusprechen. Durch schlechte Texte in Broschüren kann einem die Lust auf Urlaub vergehen bevor er begonnen hat. Deshalb befasst sich diese Arbeit mit der Qualität der Texte in 25 Ferienprospekten verschiedener Tourismusdestinationen im Kanton Graubünden. Es werden Verstösse gegen die vier Anforderungsstufen Lesefreundlichkeit, Logik, Präzision und Anreiz aufgezeigt und Verbesserungsvorschläge gemacht.

konzept für "kult&chur" das magazin

Diplomand Ronnie Nussio
Referent Franco Item
Korreferent Prof. Dr. Ivo Hajnal

Chur ist eine Stadt voll farbiger Geschichten und Möglichkeiten. Doch die Erlebnisse verblassen! Dieser Umstand motivierte mich ein Konzept für ein Magazin zu schreiben. "Kult&Chur" ist ein neues Gratismagazin mit einer etwas anderen Perspektive und wird voraussichtlich vierteljährlich erscheinen.
Eine tiefgehende Literatur- und Magazinanalyse bildet das Fundament der Einzeldiplomarbeit. In der ersten Phase wurden vor allem das Marktumfeld und die Konkurrenz analysiert. Mit einem Rucksack voller Erkenntnisse ging es nun ab zu den Expertenbefragungen. Kernthemen waren das Redaktionelle Inhaltskonzept und die Strategie zu deren Umsetzung. Das Inhaltskonzept ist der kreative Teil der Arbeit. Die Identität des "Kult&Chur" Magazins wurde geschaffen, sowie visuelle und inhaltliche Elemente detailliert beschrieben.
In der Strategie wurde das Magazin anschliessend positioniert. Konkrete Arbeitsschritte sind in der Umsetzung beschrieben. Die Aufgaben wurden den einzelnen Funktionen zugeteilt und durch einen Zeitplan terminiert. Das Ziel war, über die Anzeigen das Magazin "Kult&Chur" kostendeckend zu refinanzieren.

Nachfolgeregelung im Familienbetrieb

Diplomandin	Patricia Bärtsch
Referent	Urs Kappeler
Korreferent	Otto Bärtsch
Auftraggeber	Schreinerei Otto Bärtsch, Trübbach

Die Schreinerei Otto Bärtsch in Trübbach ist ein Kleinbetrieb, der 1981 gegründet wurde und zur Zeit 13 Mitarbeiter beschäftigt. Der Geschäftsinhaber ist jetzt 53 Jahre alt und beschäftigt sich mit der Frage der Nachfolgeplanung. Ziel dieser Diplomarbeit ist es, für die Schreinerei Otto Bärtsch ein strategisches Konzept als Grundlage für die Nachfolgeplanung zu erarbeiten. Dazu ist eine umfassende Analyse der Ist-Situation nötig. Sie umfasst eine betriebswirtschaftliche Unternehmensanalyse, eine Umfeldanalyse sowie die Analyse der finanziellen Situation. In einem Familienworkshop wird das Lebenskonzept der Firmeninhaber sowie die Vorstellungen und Erwartungen aller Familienmitglieder diskutiert. Die daraus abgeleiteten Wunschvorstellungen bezüglich der Unternehmensnachfolge werden dann hinsichtlich finanziellen, rechtlichen, steuerlichen, unternehmerischen sowie psychologischen Konsequenzen geprüft und ein Lösungsvorschlag ausgearbeitet. Als Ergebnis soll ein konkreter Aktionsplan vorliegen, der das weitere Vorgehen sowie die Meilensteinplanung in der Nachfolgeplanung aufzeigt.

Balanced Scorecard (BSC) für die Broder AG Schweiz

Diplomand	Roman Broder
Referent	Urs Kappeler
Korreferent	Mathias Broder
Auftraggeber	Broder AG, Sargans

Die Broder AG ist eine mittelgrosse Familienunternehmung mit Sitz in Sargans. Die Tätigkeitsbereiche sind diversifiziert und umfassen folgende Bereiche: Energietechnik (Erdwärmesonden), Baugruppen und Fertiggaragen sowie Maschinenbauengineering.
Für kleine- und mittlere Unternehmen stellt die Strategiefindung und deren Umsetzung eine grosse Hürde dar. Die BSC unterstützt Unternehmungen bei der raschen Strategieumsetzung und verbessert mit dem ausgewogenen Kennzahlensystem die Geschäftsführung. Im Mittelpunkt meiner Arbeit steht die Erarbeitung einer BSC für den wichtigsten Geschäftsbereich (Energietechnik) der Broder AG. Nach Klärung der strategischen Grundlagen wurde zusammen mit dem Management eine Scorecard entwickelt. Im Workshop wurden Ziele für die Grundperspektiven abgeleitet, Ursache- und Wirkungszusammenhänge aufgezeigt, Messgrössen- und Zielwerte bestimmt und Massnahmen definiert. Der letzte Teil der Diplomarbeit gibt wichtige Hinweise für die spätere Implementierung und zeigt allfällige Stolpersteine auf.

Business Plan für ein Schweizer Tonstudio – Neugründung AG

Diplomand	Markus Büchel
Referent	Urs Kappeler
Korreferent	vertraulich

Meine Auftraggeber sind 2 Schweizer Tontechniker, welche kurz vor der Gründung einer Aktiengesellschaft stehen. Momentan arbeiten Sie für ein Tonstudio im Angestelltenverhältnis, wobei ca. 50 Prozent der Einnahmen an den Besitzer des Tonstudios fliessen. Um dies zu umgehen, werden Sie nun voraussichtlich im Januar 2006 die Infrastruktur des Tonstudios übernehmen und gleichzeitig eine Aktiengesellschaft gründen, um somit selbst unternehmerisch tätig zu werden. Meine Auftraggeber haben bereits klare Ziele, wo sie in 2 bzw. 5 Jahren stehen wollen. Die Auftraggeber verfügen über einen Geldgeber, welcher ihnen das Geld in Form eines Darlehens zu günstigen Konditionen zur Verfügung stellen wird. Seine Unterstützung beläuft sich auf ca. CHF 300'000.–, was in etwa dem Kaufpreis der Infrastruktur des Tonstudios entspricht, welche sich noch im Eigentum des bisherigen Besitzers befindet. Mit meiner Diplomarbeit leiste ich einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Transparenz im Unternehmen und schaffe somit die Voraussetzung für den zukünftigen unternehmerischen Erfolg.

Internationalisierungsfallen

Diplomand	Lucas Collenberg
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Daniel Isler
Auftraggeber	Fargate AG, Zürich

Fargate ist ein privater Internationalisierungshelfer, der Geschäftsbeziehungen in 40 Ländern vermittelt. Der Auftrag besteht darin, eine Liste mit möglichen Stolpersteinen (Welche Zustände erschweren eine Internationalisierung?) im Internationalisierungsprozess von Unternehmungen zu erstellen und daraus ein Instrument abzuleiten, welches erlaubt die Risikopotenziale von Unternehmungen bei der Internationalisierung zu beurteilen. Das Instrument soll Fargate bei der Kundenakquisition eine Hilfestellung leisten.
Die Arbeit setzt sich aus vier Teilen zusammen. Der erste Teil besteht aus einer Literaturanalyse. Es geht darum bestehende Studien zum Thema zu finden und zu analysieren. In einem zweiten Schritt wird eine Befragung durchgeführt, um zu eruieren, welche Erfahrungen schweizerische Unternehmungen gemacht haben. Im dritten Teil werden die Erkenntnisse aus der Literatur sowie aus der Befragung einander gegenübergestellt und die Liste mit den Stolpersteinen erstellt. Schliesslich wird im vierten Teil der Arbeit das Instrument konzipiert.

Leistungskonzept für einen Desktop Search Engine

Diplomandin	Sandrine Flachsmann
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Alexander Rossner
Auftraggeber	G10 Software AG

Ein schlecht konzipiertes Produkt ist selten erfolgreich, auch wenn sich das Unternehmen noch so sehr bemüht die übrigen Marketingmittel – Preis, Werbung, Distribution oder Verkaufsförderung – brilliant zu gestalten. Diese Arbeit entwickelt die Grundlagen für den Aufbau eines Produktmanagements zur erfolgreichen Vermarktung eines Entreprise Desktop Search Engine. Ziel der Arbeit ist es, der G10 Software AG zukunftsorientierte Massnahmen vorzuschlagen um auf dem harten IT-Markt langfristig überleben zu können.
Um geeignete Massnahmen im Bereich des Produktmanagements entwickeln zu können wird zunächst die bestehende Situation des Unternehmens, des Markts und der Konkurrenz analysiert. Anschliessend werden die notwendigen quantitativen und qualitativen Ziele definiert und eine langfristige Markt- und Wettbewerbsstrategie erstellt. In einem weiteren Schritt werden die Leistungs- und die Preispolitik des Unternehmens überarbeitet und darauf aufbauend ein Massnahmenplan einschliesslich Konsequenzen bezüglich Budget und Infrastruktur erstellt.

Imagestudie Radio Grischa, Chur

Diplomand	Michael Forster
Referent	Urs Cadruvi
Korreferent	Silvio Lebrument
Auftraggeber	Südostschweiz Radio TV AG, Radio Grischa

Die eigentlich noch jungen Schweizer Privatradios sind in die Jahre gekommen. Der Aufbruchstimmung ist der tägliche Überlebenskampf gewichen: sinkende Werbeeinnahmen, Preisdruck und neue strategische Herausforderungen in einem gesättigten und reifen Markt.

Diese Arbeit untersucht erstmals nach 16 Sendejahren das Ist-Image von Radio Grischa. Darauf aufbauend werden Empfehlungen für eine mögliche Programmentwicklung abgegeben. Grundlage ist eine umfangreiche Primärerhebung (n=2200). Der Diplomand untersuchte die Wahrnehmung des Ist-Images sowie quantitive Daten. Inhalt der schriftlichen Befragung sind die Einstellung der Hörerschaft zu Programm, Musik und Werbung aber auch imagerelevante Erwartungen und aktuelle Verhaltensänderungen. Dieses so entstandene Imageprofil wurde dann jenem der Radiomacher (Soll-Image) gegenübergestellt. Auf Basis des Yohari-Modells konnten die Diskrepanzen gewichtet und sichtbar gemacht werden. Diese Imagestudie kann unter diesem Aspekt als Grundlage für einen Lern- und Entwicklungsprozess dienen.

Office Outsourcing India: Eruierung möglicher Wertaktivitäten und Anforderungen

Diplomand	Simon Gabathuler
Referent	Prof. Dr. Ralf Lehmann
Korreferent	Daniel Isler
Auftraggeber	India24, Zürich

Im Zentrum dieser Diplomarbeit stehen fünf Teile. Als erstes wird eine theoretische Grundlage zum Thema Outsourcing gelegt. Dabei wird der Begriff Outsourcing bezüglich strukturellen, inhaltlichen und geografischen Ausprägungen näher spezifiziert. Des Weiteren werden dessen Entstehungsgründe, Chancen und Risiken aufgezeigt. Der theoretische Teil schliesst mit einer Erörterung bezüglich der grundsätzlichen Eignung von Wertaktivitäten für Outsourcing. Im zweiten Teil wird das Geschäftskonzept der India24 vorgestellt und mit dem theoretischen Teil in Beziehung gesetzt. In den drei Hauptteilen dieser Arbeit geht es als zuerst darum, einen Katalog der 10 wichtigsten Kriterien betreffend der Eignung von Büroarbeiten für ein Office Outsourcing nach Indien zu erarbeiten. Anschliessend werden anhand dieses Kataloges 10 Wertaktivitäten definiert, die sich am ehesten für ein solches Outsourcing empfehlen. Diese werden mittels persönlichen Interviews mit Vertretern von unterschiedlich grossen Unternehmen aus verschiedenen Branchen ermittelt. Abschliessend werden die Anforderungen, welche diese Unternehmen an ein solches Outsourcing stellen würden, eruiert.

Optimierung der Marketing- und Kundenakquisitionsprozesse im Vertrieb eines Enterprise Desktop Search Enginge

Diplomand	Zarko Gucanin
Referent	Urs Kappeler
Korreferent	Alexander Rossner
Auftraggeber	G10 Software AG, Chur

Die G10 Software AG wurde im Dezember 2003 gegründet. Die Kernkompetenz besteht darin, Enterprise- und Desktop-Suchtools zu entwickeln und zu vertreiben. Ihre Software-Lösungen verhelfen den Anwendern, insbesondere Unternehmen, zu schnellem und unkomplizierten Zugriff auf unstrukturierte Daten und Informationen. Da nahezu jedes Unternehmen mit der zunehmenden Informationsflut, deren Informationsgehalt und adäquater Auswertung zu kämpfen hat, werden Software-Lösungen die den Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderungen weiterhelfen, zunehmend Zuspruch finden und eingesetzt werden.
Während sich die Unternehmung im Jahre 2004 auf die Forschung und Entwicklung fokussiert hatte, stehen sie im Jahr 2005 vor der Herausforderung, ihre Produkte erfolgreich auf dem Markt einzuführen und zu verkaufen.
Ziel dieser Einzeldiplomarbeit ist es, eine Analyse des bestehenden Marketing- und Verkaufsprozesses durchzuführen und daraus folgend Schwachstellen, kritische Erfolgsfaktoren und Verbesserungsvorschläge zu ermitteln.

Markenführung

Diplomandin	Judith Hoop
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Hans-Peter Rest
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Die Graubündner Kantonalbank hat vor drei Jahren die Vision, das Leitbild und darauf aufbauend die Strategie entwickelt. Seither hat man in Form von verschiedenen Aktivitäten versucht, den Mitarbeitern die Strategie und die Werte zu vermitteln. Meine Aufgabe im Rahmen meiner Einzeldiplomarbeit ist es, zu prüfen ob die Marke GKB – Leitbild, Strategie und Vision – in den Köpfen der Mitarbeiter verankert ist. Diese Überprüfung führe ich in Form einer Mitarbeiterbefragung (online) durch. Ziel dieser Umfrage ist, es zu erfahren, in welchem Bereich die Mitarbeiter die Werte und/oder die Strategie nicht verstanden haben. Dabei gehe ich nach folgendem Schema vor: Bei der Umfrage wird ersichtlich sein, ob z.B. die Mitarbeiter die schon lange bei der GKB arbeiten, die Werte nicht angenommen haben, oder die Mitglieder der Direktion die Werte besser verstehen als die normalen Mitarbeiter. Dies hilft meinem Auftraggeber Hans-Peter Rest, Leiter der Unternehmungskommunikation, die Kommunikation der Strategie und der Werte noch gezielter durchzuführen. Das Design der Folgeprozesse übernimmt mein Auftraggeber selber. Mit meiner Einzeldiplomarbeit liefere ich der GKB einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der internen Kommunikation.

Einführung eines ERP-Systems in einem Industriebetrieb (KMU)

Diplomandin	Riccarda Manzanell
Referent	Prof. Ivan Nikitin
Korreferent	Marco Breitenmoser
Auftraggeber	Freymatic AG, Felsberg

Die Arbeit befasst sich mit der Vorstudie und Konzeption des Prozesses Einführung eines Enterprise-Resource-Planning-Systems (ERP) in einem Industriebetrieb. In der "Ausgangslage" wird das Problem der unbefriedigenden Insellösung und den daraus entstehenden Ineffizienzen bei der Firma Freymatic AG analysiert. Anhand eines Wirkungsgefüges identifiziert die Diplomandin die Ursache und fasst diese in der "Ist-Analyse" zusammen. Darin wird auch der Auftraggeber eingehend beschrieben (Prozesse, Aufbauorganisation, Applikationsportefeuille, Hardware etc.). Darauf folgt eine konkrete Zieldefinition bezüglich eines ERP-Systems. Der Hauptteil der Arbeit baut wiederum darauf auf: die Auseinandersetzung mit den funktionalen und systematischen Anforderungen an die zukünftige Lösung.
Gemeinsam mit dem Mengengerüst und den Lösungselementen bildet dies das Pflichtenheft, welches zur somit gebotenen Entscheidungsgrundlage das Hauptziel dieser Arbeit darstellt. Zum Schluss werden die organisatorischen Konsequenzen für den Auftraggeber erläutert. Diese stellen - über die Abdeckung der funktionalen Anforderungen hinaus - die wesentlichen kritischen Erfolgsfaktoren bei einem Projekt dieser Art dar.

Businessplan für ein neues Verlagsobjekt der Rheintaler Druckerei und Verlag AG

Diplomand	Beat Monstein
Referent	Urs Kappeler
Korreferent	Urs Staudacher
Auftraggeber	Rheintaler Druckerei und Verlag AG

Inhalt dieser Arbeit ist die Planung eines neuen Verlagsobjektes der Rheintaler Druckerei und Verlag AG. Im ersten Teil der Arbeit wird die Geschäftsidee konkretisiert sowie das neue Produkt beschrieben. Anschliessend folgt eine differenzierte Markt- und Konkurrenzanalyse. Im Marketingteil wird das Produkt positioniert und die entsprechenden Ziele, Strategien und Marketinginstrumente definiert. Das Ausarbeiten des Geschäftssystems gehört zum nächsten Teil der Arbeit. Anschliessend wird das Projekt in die bestehende Unternehmensstruktur eingebettet und die entsprechenden Personalfolgen beschrieben. Ein wichtiger Teil des Businessplans bildet die Finanzplanung, welche oftmals über die Weiterführung eines Projektes entscheidet. Im vorletzten Kapitel meiner Arbeit werden die Risiken dieses Projektes beleuchtet. Zu guter letzt gilt es in einem so genannten Aktionsplan die Unternehmensaktivitäten zeitlich zu koordinieren.

Risikomanagement nach EN ISO 14971

Diplomand	Lars Nigg
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Curdin Danuser
Auftraggeber	Hamilton, Bonaduz

Die Hamilton AG in Bonaduz ist eine Unternehmung für die das Risikomanagement einen sehr hohen Stellenwert hat. Der Grund dafür ist, dass bei vielen Medizinprodukten, welche von Hamilton produziert und vertrieben werden, Produktfehler sich relativ schnell auf die Gesundheit von Patienten auswirken. Während der Entwicklungsphase eines Produktes unterliegt die Unternehmung darum strengen Auflagen von verschiedenen Gesundheitsbehörden (USA, EU, usw.). Für das Risikomanagement während der Nutzungsphase eines Medizinproduktes wird Hamilton jedoch ein gewisser Freiraum eingeräumt. Ziel dieser Diplomarbeit ist es, das bestehende Risikomanagement zu analysieren und kritisch zu hinterfragen. Zudem werden für verschiedene Prozesse der Unternehmung Konzepte erstellt, die aufzeigen wie das Risikomanagement während der Nutzungsphase eines Medizinproduktes aussehen könnte. Es wurde erarbeitet, welche Kriterien ein Frühwarnsystem erfüllen muss und wie die Schwellenwerte für dieses abgeleitet werden. Um das Risikomanagement in der Unternehmung zu optimieren, wurden verschiedene Softwarelösungen evaluiert. Nach Auswahl der geeigneten Software durch den Auftraggeber, soll diese als Plattform für das Risikomanagement während der Entwicklungs- und Nutzungsphase eines Produktes eingesetzt werden.

Businessplan Klosters-Madrisa Bergbahnen AG

Diplomand	Thomas Pleisch
Referent	Urs Kappeler
Korreferent	Martin Hug
Auftraggeber	Klosters-Madrisa Bergbahnen AG, Klosters

Die Klosters-Madrisa Bergbahnen AG steckt in einer Sanierungsphase. Einerseits läuft die Betriebsbewilligung für die Zubringer-Gondelbahn im April 2006 ab, wodurch eine Ersatzinvestition anfällt (Sommer 2005). Andererseits wird mittelfristig in mehreren Etappen in weitere Infrastrukturen investiert. Dabei besteht u.a. Handlungsbedarf beim Schlepplift Zügenhüttli, welcher durch einen Sessellift ersetzt werden soll. Nebst der Behandlung genannter Investitionen und deren Finanzierung liegt das Schwergewicht des Businessplans in den ganzheitlich betrachteten Zukunftsaussichten der Klosters-Madrisa Bergbahnen AG. Dabei spielen insbesondere die Chancen und Risiken eine bedeutende Rolle, wobei das betrachtete Unternehmen einen Teil des touristischen Angebots der Destination Davos/Klosters darstellt und innerhalb des Labels "Davos Klosters Mountains" eine klar definierte Positionierung als Familienberg und Wanderparadies einnimmt.
Detaillierte Vergleiche mit Seilbahnen und Destinationen im Alpenraum sowie die Betrachtung von Schnittstellen mit weiteren touristischen Anbietern und Anspruchsgruppen in der Region dienen als Grundlage für Anregungen und mögliche Massnahmen.

Institutionalisiertes CRM bei der Würth International AG

Diplomand	Reto Ruch
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Pius Giger
Auftraggeber	Würth International AG

Customer Relationship Management (CRM) – Das Marketingthema schlechthin! Zahlreiche Topmanager richten an Konferenzen, Tagungen und Kongressen ihr Augenmerk auf dieses Themengebiet. Mittels CRM verfolgen Unternehmen das Ziel, die Beziehungen zu ihren Kunden auszubauen und zu vertiefen. Diese anspruchsvolle Aufgabe umfasst das Ausrichten sämtlicher Strukturen und Prozesse auf den Kunden und seine Bedürfnisse sowie die Gestaltung entsprechender Serviceangebote.
Die Diplomarbeit liefert der Würth International AG eine Standortbestimmung und dient damit zugleich als Entscheidungsgrundlage für das weitere Vorgehen zur Implementierung eines institutionalisierten CRM-Systems. Grundlage für die Situationsanalyse bilden Interviews mit Mitarbeitern in den verschiedensten Bereichen der Würth International AG sowie der Würth Gruppe mit Blick auf die Anforderungen, welche sich durch das CRM stellen. Aus den Resultaten wird der Handlungsbedarf für die Abteilungen, deren Prozesse sowie für das Management der Würth International AG abgleitet und zu konkreten Empfehlungen verdichtet. Zudem klärt die Untersuchung aus allgemeiner Warte ab, in welcher Weise der gezielte Einsatz von Informationstechnologie das CRM unterstützen kann.

Das Krisenmanagement der "Merz Bäckerei, Konditorei, Confiserie Gastronomie AG"

Diplomandin	Christina Wettstein
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Hanspeter Merz
Auftraggeber	Merz AG, Chur

Das Ziel dieser Arbeit ist, das bestehende Krisenmanagement der Merz AG zu überprüfen und zu analysieren. In einem ersten Schritt wird das Unternehmen und die Theorie von Armin Töpfer vorgestellt. Angelehnt an die Töpfer'sche Theorie analysiere ich drei vergangene Krisen der Merz AG und stelle sie in Stärken-/Schwächen-Profilen dar. Aufbauend auf den Erkenntnissen der Analyse werden im letzten Teil Massnahmen resp. Erweiterungsvorschläge für das Krisenmanagement vorgeschlagen.

Analyse der Subventionierung der Personalverpflegung in der Swiss Life

Diplomandin	Gabriela Bartholet
Referent	Theophil Wyssen
Korreferent	Kurt Brütsch
Auftraggeber	Swiss Life, Zürich

Das Fringe Benefit der Personalverpflegung besteht in der Swiss Life aus einer doppelten Subventionierung durch verbilligte Menus einerseits und Essensentschädigungen als Lohnbestandteil andererseits. Im ersten Teil der Arbeit wird die Literatur bezüglich Fringe Benefits im Allgemeinen und Personalverpflegung im Speziellen betrachtet. Im zweiten Teil folgt die Beschreibung der Ist-Situation in der Swiss Life, und zwar abermals bezüglich Fringe Benefits in ihrer Gesamtheit und Personalverpflegung vertieft. Dabei werden unter anderem die vertragliche Handhabung der einzelnen Personalrestaurants und die anfallenden Kosten aufgezeigt. Im Rahmen eines Benchmarks werden dann die angebotenen Leistungen mehrerer grosser Finanzdienstleister einander gegenübergestellt. Die bis zu diesem Teil der Arbeit erarbeiteten Ergebnisse bilden die Grundlage für die nachfolgende Analyse. Teil dieser Analyse bilden unter anderem eine Gesamtkosten- und Nettobetrachtung sowie eine SWOT-Analyse der Personalverpflegung. Nach der Diskussion möglicher Alternativen bildet die Handlungsempfehlung an die Swiss Life den Schluss der Arbeit.

Checkliste für die Entsendungen von Mitarbeitenden ins Ausland und die Reintegration in die Schweiz

Diplomandin	Prisca Caflisch
Referent	Theophil Wyssen
Korreferent	Niklaus Huber
Auftraggeber	SFS services AG, Heerbrugg

Unternehmen, die in ausländischen Absatzmärkten tätig sind und ausländische Fertigungsstätten, Niederlassungen oder Tochtergesellschaften unterhalten, kommen nicht an Auslandsentsendungen von Mitarbeitenden vorbei. Es ist von grosser Bedeutung, die Austauschmöglichkeiten und den damit verbundenen Know-How-Transfer zu nutzen. Die SFS Gruppe entsendet ihre Mitarbeitenden bereits seit einigen Jahren vor allem in die USA sowie in verschiedene europäische Länder. In Zukunft möchte das Unternehmen vermehrt diese Möglichkeit des Know-How-Transfers nutzen. Bis anhin gab es kein systematisches Vorgehen im Sinne eines allgemein gültigen Entsendungsprozesses. Die entsprechenden Abklärungen bezüglich Vertragsgestaltung, Bewilligungsverfahren, Sozialversicherung, Steuerfragen, Kranken- und Unfallversicherung gestalteten sich jeweils sehr aufwändig. Das Ziel dieser Diplomarbeit ist es einen effektiven und effizienten Entsendungsprozess für die SFS services AG zu erarbeiten. Aufgrund von Empfehlungen aus der Literatur, eines Vergleichs mit anderen Unternehmen sowie einer Befragung von betroffenen Mitarbeitenden, wurde eine praxisorientierte und detaillierte Checkliste erarbeitet.

Fusion der Raiffeisenbanken Nesslau-Krummenau-Stein und Alt St. Johann-Wildhaus: Konzept der internen Kommunikation und des Human Resources Management

Diplomandin	Martina Hoch
Referentin	Dr. Christa Uehlinger
Korreferent	Theophil Wyssen
Auftraggeber	Raiffeisenbank Alt St. Johann-Wildhaus

Zwei Raiffeisenbanken im Toggenburg schliessen sich voraussichtlich per 1.1.2006 zusammen. Dabei stellen die so genannten "weichen Faktoren", nämlich Kommunikation und Human Resources Management eine besondere Herausforderung dar. Die vorliegende Diplomarbeit befasst sich mit dieser Thematik im Zusammenhang mit einem Merger. Der erste Teil der Arbeit definiert einige Begriffe und befasst sich mit der einschlägigen Literatur zum Thema "Erfolgsfaktoren bei M&A". Welche Faktoren entscheiden über den Erfolg oder Misserfolg einer Fusion? Welches sind die grössten Stolpersteine? Anschliessend wird mit einer umfassenden Situationsanalyse die Ausgangslage der Raiffeisenbanken untersucht. Zu diesem Zweck wurden Interviews mit Mitarbeitern und Vorgesetzten geführt.
Der Fokus der Arbeit liegt auf der optimalen Umsetzung der internen Kommunikation und des Human Resources Management in der Post-Merger Phase. Ein Vorschlag zur organisatorischen Umsetzung rundet die Diplomarbeit ab.

Erarbeitung eines Konzeptes zur Integration des Symbolon Personality Profile® in das visionsorientierte und integrierte Personalmanagement eines Unternehmens

Diplomandin	Simone Kleih
Referent	Theophil Wyssen
Korreferentin	Christine Kranz
Auftraggeber	Symbolon AG, Triesen

Diese Diplomarbeit setzt sich im Wesentlichen aus vier Teilen zusammen. Im ersten Teil der Arbeit werden die Bedürfnisse, die das Unternehmen an das Personalmanagement und an den Mitarbeiter hat, anhand der gängigen Literatur erarbeitet. Im Teil Praxisbeispiele wird die Eingliederung des Personalmanagement bei IKEA beschrieben und das Trainee-Programm der UBS vorgestellt. Im darauf folgenden Abschnitt der Arbeit wird das Symbolon Personality Profile® vorgestellt. Es handelt sich dabei um ein Persönlichkeitsprofil, das eine Potenzialanalyse vornimmt und die Stärken und Schwächen einer Person aufzeigt. Es wird genau erklärt, was das Profil misst und wie es dabei vorgeht. Im vierten Teil werden dann die verschiedenen Möglichkeiten, die für eine Integration des Symbolon Personality Profile® in das visionsorientierte und integrierte Personalmanagement zur Verfügung stehen, geschildert. Aus diesen Überlegungen wurde dann ein nachhaltiges Konzept zur Integration entworfen, welches das Ziel der Arbeit ist.

Office Outsourcing India: Erfolgsfaktoren und Kriterien für die Wahl des Anbieters

Diplomandin	Silvia Pfiffner
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Daniel Iser
Auftraggeber	India 24, Zürich

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus vier Teilen zusammen. Im ersten Teil wird Outsourcing als neue Form der Arbeitsteilung beschrieben. Der Fokus liegt auf Business Process Outsourcing respektive der Auslagerung von einfachen Geschäftsprozessen im Bereich Administration (Office Outsourcing). Danach werden die Erfolgsfaktoren für erfolgreiches Office Outsourcing eruiert. Im Weiteren werden die Kriterien für die Auswahl der Anbieter aufgestellt und mögliche Anbieter evaluiert. Zuletzt werden diejenigen Aspekte beschrieben, die bei der Zusammenarbeit mit dem indischen Partnerunternehmen berücksichtigt werden müssen. Mit dieser Arbeit soll der erfolgreiche Aufbau von India 24 unterstützt werden.

New Public Management: Weiterbildungskonzept zur flächendeckenden Einführung von GRiforma in der kantonalen Verwaltung Graubünden

Diplomandin	Katrin Schmidt
Referent	Theophil Wyssen
Korreferentin	Sandra Felix
Auftraggeber	Finanz- und Militärdepartement Graubünden

Die Arbeit ist grundsätzlich in vier Teile gegliedert. In einem ersten Teil werden die Definition sowie aktuelle Fragestellungen des New Public Managements in der aktuellen Lehre behandelt. Dabei wird speziell auf personalpolitische und rechtliche Gesichtspunkte eingegangen. Anschliessend wird GRiforma, das NPM-Projekt Graubündens, vorgestellt und das HR-Konzept der kantonalen Verwaltung analysiert. Das final zu erarbeitende Bildungssystem baut sowohl auf den Erkenntnissen der vorgängig gemachten Analysen als auch auf Informationen aus diversen Interviews mit qualifizierten Vertretern aus der kantonalen Politik, Regierung und Verwaltung auf. Das Gerüst bildet ein Grundmodell, welches Schritt für Schritt mit Zielgruppen, Bildungsinhalten und zeitlichen Abläufen vervollständigt wird.

Erarbeitung von Empfehlungen zur Optimierung des Nachwuchsplanungs-Konzeptes und -Prozesses sowie zur effizienten und effektiven Umsetzung des Konzeptes bei der Kantonspolizei Graubünden

Diplomandin	Cornelia Schneider
Referent	Theophil Wyssen
Korreferentin	Martina Riedi
Auftraggeber	Kantonspolizei Graubünden, Chur

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil, der Literaturanalyse, werden theoretische Hintergründe erläutert, sowie eine Beschreibung der Nachfolgeplanung in KMUs, Grossunternehmen und bei der Polizei in der Schweiz bzw. Deutschland vorgenommen. Dieser Teil schliesst mit einem Fazit bzw. Kritik der vorangehenden Literatur. Im zweiten Teil, wird der sich in der Pilotphase befindende Nachwuchsplanungsprozess und -konzept als solches analysiert und mit den politischen und organisatorischen Rahmenbedingungen abgerundet. Im letzten Teil der Arbeit findet man eine anhand der Analyse abgeleitete Empfehlungen zur Optimierung des Nachwuchsplanungsprozesses und -konzeptes, sowie Vorschläge zur Steigerung der Effektivität und Effizienz.

Erarbeiten eines integrierten Kommunikationskonzeptes für PricewaterhouseCoopers zwecks Umsetzung der definierten Unternehmenswerte mit Fokus auf die Mitarbeitenden

Diplomandin	Iris Vogt
Referentin	Dr. Christa Uehlinger
Korreferent	Theophil Wyssen
Auftraggeber	Pricewaterhouse Coopers AG, Zürich

Die vorliegende Arbeit setzt sich mit der Erarbeitung eines integrierten Kommunikationskonzeptes für PricewaterhouseCoopers zusammen. Sie setzt sich im Wesentlichen aus zwei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird der Status Quo der Forschung im Bereich interne, integrierte Kommunikation und Kommunikation im Veränderungsprozess aufgezeigt. Der zweite Teil, der das Kommunikationskonzept als Ganzes zum Inhalt hat, gliedert sich nochmals in drei grosse Unterpunkte auf. Der erste ist die Beschreibung der Ausgangslange und die Durchführung der Situationsanalyse. Im zweiten Abschnitt wird die Strategie für das zu erstellende Kommunikationskonzept mit allen relevanten Faktoren für das Unternehmen erarbeitet. Damit werden die Unternehmenswerte, die neue Vision, die neuen Ziele und die neuen organisatorischen Gegebenheiten an die jeweiligen Zielgruppen kommuniziert. Die Massnahmen für die Umsetzung und die Controllingvorschläge sind im letzten Teil detailliert erläutert. Das Konzept bildet schliesslich die Grundlage zur Beantwortung der zentralen Fragestellung meiner Diplomarbeit, die Kommunikation und Umsetzung der Unternehmenswerte im operativen Geschäft.

Ermittlung des Nutzens von Human Resources Management im Unternehmen

Diplomand	Jonas Willi
Referent	Theophil Wyssen
Korreferent	Prof. Stefan Gartmann

Die Arbeit setzt sich aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil werden aus Studien und aus der Literatur verschiedene Ansätze aufgezeigt, um den Nutzen von Human Resources Management zu ermitteln. Diese Ansätze werden miteinander verglichen und kommentiert. Im zweiten Teil wird die Sicht aus der Praxis integriert. Unternehmen wie das Malik Management Zentrum St. Gallen, DMS Consulting Group, ABB Schweiz AG und die Graubündner Kantonalbank schildern ihre Erfahrungen und zeigen konkrete Ansätze auf. Im dritten Teil wird ermittelt, in wiefern der Kunde Einfluss auf die Arbeit des Human Resources Management hat. Abschliessend wird die Zusammenarbeit des Human Resources Management mit dem Marketing aufgegriffen und Wege aufgezeigt, wie durch diese Kooperation ein grösserer Beitrag an die Wertschöpfung des Unternehmens erreicht werden kann.

Beziehungspflege zum Bündner Nachwuchskader aus Sicht der Graubündner Kantonalbank

Diplomandin	Monika Wyss
Referent	Prof. Stefan Gartmann
Korreferent	Hans-Peter Rest
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Die Graubündner Kantonalbank hat den Auftrag erteilt, das Kundensegment "Bündner Nachwuchskader" zu untersuchen und dessen Bedürfnisse aufzuzeigen. Die Arbeit berücksichtigt die Kundschaft "Bündner Nachwuchskader", deren direktes Umfeld und die Konkurrenzsituation auf dem Markt. Es galt die Erwartungen zu bestimmen, welche Absolventen einer Weiterbildung an eine Bank haben. Dies erfolgte mittels eines Online-Fragebogens. Ein Brainstorming über zusätzliche Dienstleistungen, die mit einem Studentenkonto verbunden sein könnten, ergänzt die Ergebnisse der Online-Umfrage. Ein Vergleich von ähnlichen Produkten anderer Banken zeigt, was der Markt im Bereich "Studentenkonto" zu bieten hat. Schliesslich zeigt eine Umfrage bei einzelnen Bildungsstätten, wie die Graubündner Kantonalbank mit verschiedenen Schulen zusammenarbeiten könnte.
Aus den Ergebnissen der Umfragen, des Brainstormings und der Verarbeitung einschlägiger Literatur wurden mit Hilfe einer SWOT-Analyse Massnahmen zur Anpassung der Studentenkonti der GKB "Ausbildung plus" erarbeitet.

Markt- und Konkurrenzanalyse IsoCharger

Diplomandin	Nicole Baugmartner
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Patrik Janett
Auftraggeber	Polycontact AG

Ziel dieser Diplomarbeit ist es, die Machbarkeit der Produktidee "IsoCharger" aus Markt- und Wettbewerbssicht zu analysieren. Der IsoCharger ist ein Netzgerät für verschiedene mobile elektrische und elektronische Geräte, das auf der ganzen Welt einsetzbar sein soll – es passt die Spannung automatisch dem zu ladenden Gerät an.
Das Entwicklungsprojekt IsoCharger gliedert sich in vier Schritte: die Markt- und Konkurrenzanalyse, welche konkreter Gegenstand dieser Arbeit ist, ferner die Analyse der Kundenbedürfnisse und anschliessend die Marktanalyse aus technischer Sicht. Erst wenn sich aufgrund der Schlussfolgerungen aus diesen drei Schritten empfiehlt, den IsoCharger zu produzieren, soll die Weiterentwicklung des Produkts zur Marktreife erfolgen. Diese Arbeit dient damit als Grundstein für das gesamte Projekt und legt die Richtung des im Weiteren einzuschlagenden Wegs fest. Anhand einer Arbeitsdefinition des Produkts IsoCharger werden dazu insbesondere der relevante Markt und der potenzielle Wettbewerb genauer abgeklärt.

Abstimmung von Spezialitäten in den ländlichen Gebieten (Region Chur)

Diplomand	Markus Knobel
Referent	Prof. Dr. Ruedi Minsch
Korreferent	Dr. Boris Spycher
Auftraggeber	Amt für Raumplanung Graubünden

Da von Städten und Agglomerationsgemeinden wichtige gesellschaftliche und wirtschaftliche Impulse ausgehen, will der Bund die Anliegen der Agglomeration vermehrt berücksichtigen. Über Modellvorhaben sollen innovative, agglomerationsbezogene Projekte von Kantonen und Städten gefördert und unterstützt werden. Entsprechend wurde im Herbst 2002 das Modellvorhaben Agglomeration Chur und Umgebung (MACU) ins Leben gerufen, an dem neben der Stadt Chur auch die Kantone Graubünden und St. Gallen sowie sieben Regionalplanungsverbände bzw. -vereine beteiligt sind.
Die Diplomarbeit soll eine Analyse der einzelnen ländlichen Teilgebiete liefern und diese Regionen mit einander vergleichen. Ziel ist es, die Spezialitäten jeder Region herauszufiltern und auf Kongruenz, Komplementarität und Synergiepotential zu prüfen. Zudem wird das Optimierungspotential aufgezeigt, um eine bessere überregionale Abstimmung zu erreichen.

Tourismuskonzept für Aargau Tourismus

Diplomandin	Anita Schaer
Referentin	Ulrike Kuhnhenn
Korreferentin	Gabriela Rub
Auftraggeber	Aargau Tourismus

Im vergangenen Jahr hat sich der Verein "Aargau Tourismus" neu formiert und will nun mit finanzieller Unterstützung des Kantons den Tourismus weiter fördern.
Um das Tourismuskonzept zu erstellen, wurden am Anfang die heutige Situation und die Strukturen analysiert. Aufgrund dieser Angaben wurde eine SWOT-Analyse erstellt, die die Stärken und Schwächen der Organisation und die Chancen und Gefahren klar aufzeigt. Aargau Tourismus weist aktuell mehr Schwächen als Stärken auf. Diese können jedoch durch gezielte Planung und geeignete Umsetzung in Stärken umgewandelt werden. Im touristischen Umfeld stehen die Chancen für den Aargau gut. Das touristische Engagement sollte deshalb weitergeführt werden. Die zukünftigen touristischen Bedürfnisse und Märkte halfen bei der Festlegung einer möglichen zukünftigen Ausrichtung. Das Konzept für die Umsetzung sowie die Marketingmassnahmen zeigen weiter auf, wie Aargau Tourismus seine Ziele am effizientesten und effektivsten umsetzen kann. Zu guter Letzt wurden die bestehenden Kooperationen analysiert und Vorschläge für weitere, für das touristische Angebot wichtige, Kooperationen gemacht.

Entwicklung eines Marketing Konzeptes für den Klettersteig Pinut in Flims

Diplomandin	Seraina Venzin
Referentin	Ulrike Kuhnhenn
Korreferent	Roman Cathomas

Kennen Sie den Klettersteig Pinut in Flims? Noch nicht! Der wahrscheinlich älteste, noch bestehende Klettersteig der Alpen soll in nächster Zeit saniert werden, damit er wieder für die breite Öffentlichkeit geöffnet werden kann. Klettersteige liegen derzeit in der Schweiz im Trend, da sie für viele Tourismusorte eine gute Ergänzung zum bestehenden Angebot im Sommertourismus sind. In Flims werden derzeit verschiedene Varianten für Sanierung des Klettersteiges Pinuts geprüft.
Ziel dieser Einzeldiplomarbeit war es, ein Marketingkonzept für den Pinut auszuarbeiten. Nebst einer Darstellung der momentanen Situation bezüglich Klettersteige in der Schweiz beinhaltet diese Arbeit auch eine umfassende Situationsanalyse für den Pinut. Diese Analysen dienten als Basis, um anschliessend einen Marketing-Mix für den Pinut auszuarbeiten.

Information und Dokumentation

Studienleitung
Prof. Dr. Josef Herget

Lösungsansätze für die Archivierung digitaler Baupläne der Abteilung Architektur an der Fachhochschule beider Basel

Diplomand	Martin Cassani
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Bernard Bekavac

Baupläne der Gebäudearchitektur werden heute vorwiegend mit Hilfe von CAD-Verfahren (Computer Aided Design) virtuell konstruiert. Die langfristige Erhaltung der dabei entstehenden digitalen Daten birgt noch viele offene Fragen.
Die Abteilung Architektur an der Fachhochschule beider Basel schliesst im Sommer 2005 das KTI-Forschungsprojekt "Haus – Siedlung – Landschaft" ab. Der grösste Teil des dabei entstandenen digitalen Projektmaterials besteht aus Planzeichnungen, die mit einem professionellen CAD-Programm erstellt und in einem proprietären Datenformat gespeichert wurden.
In der folgenden Arbeit sollen Lösungsansätze für die Archivierung von CAD-Daten aufgezeigt werden, wobei auch einer langfristigen Erhaltung der CAD-Funktionalitäten Beachtung geschenkt wird. Verschiedene bestehende Vorgehensweisen bei der Archivierung von CAD-Daten werden betrachtet und aus den dabei gewonnenen Erkenntnissen ein Archivierungskonzept für das Projektmaterial "Haus – Sieldung – Landschaft" abgeleitet.

Evaluation eines Dokumentenmanagementsystems mit Blick auf den firmenweiten Einsatz

Diplomandin	Barbara Bosshart
Referent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Korreferent	Prof. Dr. Niklaus Stettler

Bei der Fülle an elektronischen Dokumenten in Unternehmen gewinnt eine zweckmässige Verwaltung an immer grösserer Bedeutung, damit die Dokumente einfach und schnell wieder aufgefunden werden können. Das Schweizer Radio DRS hat in einer Testphase auf der Ebene Radiodirektion ein Dokumentenmanagementsystem (DMS) zur einfacheren und benutzerfreundlicheren Verwaltung und Recherche der Dokumente eingeführt. In dieser Diplomarbeit geht es in einem ersten Teil darum, das DMS ‚PowerDOCS' inklusive das Workflow-System ‚Ultimus' und die Testphase zu untersuchen. In einem zweiten Teil soll anhand von Befragungen über einen firmenweiten Einsatz des DMS ‚Hummingbird EnterpriseTM 2004 – DM' (Nachfolgesystem von ‚PowerDOCS') nachgedacht werden. In diesen Befragungen wird das aktuelle Dokumentenmanagement der einzelnen Abteilungen und Programme von Schweizer Radio DRS betrachtet. Dabei wird überprüft, ob der Einsatz des DMS bei den einzelnen Abteilungen und dem Gesamtunternehmen grundsätzlich Sinn macht.
Aufgrund dieser Auswertungen soll eine Empfehlung bezüglich des Einsatzes dieses DMS für das Schweizer Radio DRS abgegeben werden.

Rekatalogisierung – Bedeutung im Kontext der Erschliessungsentwicklung und Konzept für die Stadtbibliothek Biel

Diplomandin	Silvia Bühler
Referentin	Denise Vosseler
Korreferent	Prof. Dr. Bernard Bekavac

Infolge fortschreitenden Technologien, geänderter Regelwerke oder neuer Ansätze sind Bibliotheken in ihrer Geschichte immer wieder damit konfrontiert, dass ihre Erschliessungspraxis und -verfahren von neueren Entwicklungen überholt werden. Daraus können sich Brüche in den Katalogen ergeben. Mit Rekatalogisierungsverfahren wird versucht, diese Brüche auszugleichen.
Ausgehend von der Entwicklung der Erschliessung wird im ersten Teil dieser Arbeit die Rolle der Rekatalogisierung aufgezeigt. Dabei wird betrachtet, welche Faktoren die Erschliessung beeinflussen, inwiefern Rekatalogisierung in Zukunft noch von Bedeutung sein könnte, und wie eine kontinuierliche Erschliessung erreicht werden könnte.
Diese Ansätze bilden den theoretischen Hintergrund zur Erarbeitung eines Rekatalogisierungskonzepts für die noch nicht elektronisch erfassten Bestände der Stadtbibliothek Biel, auf dessen Grundlage die Rekatalogisierung geplant und durchgeführt werden kann.

RFID in Schweizer Bibliotheken: Erfahrungen und Entwicklungen

Diplomand	Markus Christen
Referent	Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Die RFID-Technologie setzt sich in unsere Welt immer mehr durch. Seit kurzem hat sie auch in Schweizer Bibliotheken Einzug gehalten. Wie bei fast jeder neuen Technologie sind die Erwartungen zuerst geradezu immens. Jetzt, wenige Jahre nach Eröffnung der ersten Bibliothek der Schweiz mit RFID-Technik ist es Zeit, eine kleine Bilanz zu ziehen: Warum wurde RFID gewählt? Was wurde sich davon erhofft? Wie sieht die Realität aus? Wo zeigen sich Probleme mit der Technik? Ist die Technik vielleicht für andere Anwendungen im IuD-Bereich einsetzbar?
Auf diese Fragen versucht die Arbeit Antworten zu geben. Darüber hinaus wird kurz die Funktionsweise der RFID-Technik erklärt, Anwendungen von RFID neben Bibliotheken angesprochen, die zur Zeit möglichen Anwendungsgebiete der Technik in Bibliotheken vorgestellt, und der Aspekt Datensicherheit bzw. Datenschutz ausführlich behandelt.

Strategische Kommunikation für Bibliotheken – Die Stakeholderkommunikation als Modell, Konzept und Fallstudie

Diplomandin	Evelyne Fürst
Referent	Prof. Dr. Josef Herget
Korreferent	Prof. Dr. Robert Barth

In der letzten Zeit vollzog sich in den privatwirtschaftlichen Public Relations ein Paradigmenwechsel, der aus der Unternehmenskommunikation hervorgegangen ist: die Stakeholderkommunikation. Sie erlaubt ein gezieltes Analysieren und Ansprechen der Stakeholder einer Unternehmung. Auch Bibliotheken sehen sich mit verschiedenen Stakeholdern und ihren Ansprüchen konfrontiert.
Bis anhin wurden diese in den bibliothekarischen Public Relations nur bedingt beachtet. Die vorliegende Diplomarbeit erarbeitet auf der Grundlage der Strategischen Kommunikation ein Modell der bibliotheksspezifischen Stakeholderkommunikation. Dieses erlaubt die systematische Analyse der Stakeholder, deren Bedürfnisse und entwickelt darauf basierend eine neue Kommunikationsstrategie. Das in der Diplomarbeit erarbeitet Modell wird anhand einer Fallstudie getestet und reflektiert.

Bestandespräsentation in Didaktischen Zentren. Dargestellt am Beispiel der Bibliothek der Pädagogischen Fachhochschule Graubünden

Diplomandin	Gaby Gujan
Referentin	Denise Vosseler
Korreferent	Prof. Dr. Norbert Lang

Das veränderte Kaufverhalten der Kunden, ausgelöst durch die Übersättigung der Märkte und der immer mehr verfügbaren Freizeit, hat auch Auswirkungen auf Bibliotheken. Die Atmosphäre und erste Sinneseindrücke sind entscheidend. Der Präsentation des Bestandes in den Räumlichkeiten der Bibliothek kommt dementsprechend eine bedeutende Rolle zu.
Ziel jeder Bibliothek sind zufriedene Benutzende. Diese Arbeit zeigt anhand der Bibliothek der Pädagogischen Fachhochschule Graubünden die wichtigen Faktoren im Bereich Bestandespräsentation auf, die zur Erfüllung dieses Ziels notwendig sind. Dazu wird in einem ersten Schritt die Ist-Situation der Bestandespräsentation der Bibliothek der Pädagogischen Fachhochschule Graubünden analysiert. Danach werden Merkmale und Aufgaben eines Didaktischen Zentrums ausgearbeitet. Als nächstes folgen ein theoretisches sowie ein praktisches Kapitel zum Thema Bestandespräsentation, indem Fachliteratur ausgewertet bzw. drei Best-Practice-Institutionen analysiert werden. Optimierungsmöglichkeiten für die Bibliothek der Pädagogischen Fachhochschule Graubünden bilden den Abschluss dieser Arbeit.

Virtuelle Fachbibliotheken: Ein Konzept auch für die Schweiz?

Diplomandin	Justine Haeberli
Referent	Prof. Dr. Josef Herget
Korreferent	Prof. Dr. Robert Barth

Virtuelle Fachbibliotheken bündeln grundsätzlich alle verteilt und zentral vorliegenden, relevanten Informationsressourcen eines Fachgebietes. Als zentraler Einstiegspunkt ermöglichen sie ihren Nutzern den Zugang zu wissenschaftlicher Fachinformation über das Internet.
In der vorliegenden Diplomarbeit werden in einem ersten Teil die Virtuellen Fachbibliotheken Deutschlands typisiert. Nach einer Definition und begrifflichen Abgrenzungen wird die Bedeutung der Förderung der überregionalen Literaturversorgung durch die DFG im Zusammenhang mit den Virtuellen Fachbibliotheken aufgezeigt sowie ein Überblick über die Virtuellen Fachbibliotheken in Deutschland gegeben. Anschliessend wird deren modulares Konzept betrachtet sowie neue Aspekte und Einflüsse auf die Entwicklung von Virtuellen Fachbibliotheken exemplarisch beschrieben. Der zweite Teil der Arbeit betrachtet die Bibliothekslandschaft der Schweiz mit Schwerpunkt auf Projekten und Initiativen der digitalen Informationslandschaft an den Hochschulbibliotheken. Die Übertragbarkeit des Konzepts der Virtuellen Fachbibliotheken auf die Informationslandschaft der Schweiz wird im letzten Teil der Arbeit betrachtet, wobei die Nachnutzbarkeit dieses modularen Konzeptes analysiert wird.

Digital Reference Services und Möglichkeiten zum Einsatz von Realtime Reference Services in Schweizer Bibliotheken anhand des Praxisbeispiels der ETH-Bibliothek Zürich

Diplomandin	Nathalie Hutter
Referent	Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer
Auftraggeber	ETH-Bibliothek Zürich

Immer mehr Informationen stehen heutzutage in digitaler Form zur Verfügung und können über das Internet ortsunabhängig und rund um die Uhr abgerufen werden. Viele Bibliotheken haben auf diese Entwicklung reagiert und stellen ein entsprechendes digitales Angebot (Webkataloge, Datenbanken, Linksammlungen etc.) zur Verfügung. In einem nächsten Schritt müssen auch die Auskunftsdienstleistungen in digitaler Form angeboten werden. Diese Auskunftsdienstleistungen über das Internet werden als Digital Reference Services bezeichnet. Im ersten Teil der Diplomarbeit werden die verschiedenen Formen von Digital Reference Services wie E-Mail, Chat, Voice over IP und Videokonferenz vorgestellt. Auch wird der Stellenwert der Digital Reference Services in verschiedenen Ländern beleuchtet. Der zweite Teil ist den Auskunftsdienstleistungen in Echtzeit gewidmet. Anhand des Praxisbeispiels ETH-Bibliothek Zürich wird untersucht, wie diese Formen zum Einsatz kommen können. Am Schluss der Arbeit wird versucht, die Ergebnisse auch auf andere Schweizer Bibliotheken zu übertragen.

Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Schulen und Öffentlichen Bibliotheken in der Schweiz

Diplomandin	Lorena Ianzito
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Nicklaus Stettler

Die Zusammenarbeit zwischen Schulen und Öffentlichen Bibliotheken findet in der Schweiz meistens noch zufällig und punktuell statt. Zudem wird grosses Gewicht auf die Leseförderung gelegt. Die Vermittlung von Informationskompetenz wird erst in neueren Projekten integriert. Die Arbeit untersucht, wie die Zusammenarbeit zwischen Schulen der Primar- und Sekundarstufe I und Allgemeinen Öffentlichen Bibliotheken intensiviert und verbessert werden kann. Dafür werden in einem ersten Teil die Bedeutung von Öffentlichen Bibliotheken als Bildungsinstitutionen und Konzepte der Förderung von Informationskompetenz auf der Primar- und Sekundarstufe dargelegt. Mit Hilfe einer Best Practice-Analyse werden Merkmale einer wirksamen Kooperation ermittelt. Darauf aufbauend wird ein Konzept zur Förderung der Zusammenarbeit zwischen Schulen und Öffentlichen Bibliotheken in der Schweiz erstellt. Es handelt sich um ein Grobkonzept, das bei einer Umsetzung detaillierter ausgearbeitet werden muss. Dieses Konzept wird als Beispiel auf die Freihandbibliothek St. Gallen übertragen. Dabei werden Empfehlungen für eine intensivere und innovative Kooperation mit den umliegenden Schulen abgegeben.

Lucernensia an der Zentral- und Hochschulbibliothek Luzern: Evaluation, Konzept und Entwicklung einer Checkliste zum kantonalen Sammelauftrag

Diplomand	Stefan Mauruschat
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Niklaus Stettler

Die Sammlung und Sicherung des kantonalen Dokumentenerbes ist ein zentraler Auftrag von Kantonsbibliotheken. Schweizweit gibt es keine einheitliche Praxis zur Umsetzung dieses Auftrags und die einzelnen Bibliotheken haben nur wenige schriftliche Kriterien, was gesammelt werden soll. An der Zentral- und Hochschulbibliothek Luzern gab es bisher trotz Diskussionen unter den Fachreferenten keine Einigung. Ausgangspunkt für die vorliegende Arbeit ist die aktuelle Praxis der Fachreferenten an der Zentral- und Hochschulbibliothek Luzern. Gesetzliche Grundlagen werden analysiert und die Sammelpraxis verschiedener Bibliotheken dargestellt. Die Sammlung wird zu jener des Staatsarchivs abgegrenzt, der Bezug zur Kantonsbibliographie geklärt. Aus den diversen daraus folgenden Möglichkeiten resultiert ein Konzept nach dem ‚Best Practice-Prinzip'. Begriffe werden definiert und Grundsätze für die Sammlung aufgestellt. Zentraler Punkt ist eine Checkliste, die den Fachreferenten und der Erwerbungsabteilung die Entscheidung zur Aufnahme einer Publikation in den Lucernensia-Bestand erleichtert.

Modell einer Kosten-Nutzen-Analyse für elektronische Zeitschriften – dargestellt am Beispiel der STM-E-Journals der Bibliothek des Paul Scherrer Instituts (PSI)

Diplomandin	Monika Puwein
Referent	Prof. Dr. Josef Herget
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Seit einigen Jahren ist in wissenschaftlichen Bibliotheken die Kostenproblematik elektronischer Produkte aus dem STM-Bereich (Sciences, Technology & Medicine) aktuell. Im Gegensatz zu den Bibliotheksbudgets steigen vor allem die Preise der elektronischen Zeitschriften kontinuierlich an. Aufgrund der knappen Ressourcen müssen von den Bibliotheken Entscheidungen in Hinsicht auf ihr elektronisches Zeitschriftenangebot getroffen werden. Vermehrt basieren diese Entscheidungen auf den Ergebnissen von eigens dafür durchgeführten Kosten-Nutzen-Analysen.
Im Mittelpunkt dieser Arbeit steht die Erstellung eines Modells einer Kosten-Nutzen-Analyse für elektronische Zeitschriften, das wissenschaftlichen Bibliotheken als Basis für die Kosten-Nutzen-Analyse ihres elektronischen Zeitschriftenangebots dienen soll. Für die Erstellung des Modells werden Ansätze aus verschiedenen Dienstleistungsbereichen hinzugezogen und bezüglich ihrer Eignung bewertet. Demonstriert wird das erstellte Modell am Beispiel des STM-E-Journal-Angebots der Bibliothek des Paul Scherrer Instituts (PSI) und anhand der Ergebnisse dieser Fallstudie kritisch betrachtet.

Das Erwerbungsprofil im Kontext der Entwicklungstendenzen Pädagogischer Hochschulbibliotheken aufgezeigt am Infozentrum der PHZ, Teilschule Schwyz

Diplomandin Deborah Ricklin
Referentin Denise Vosseler
Korreferent Prof. Dr. Norbert Lang

In den letzten Jahren entstanden in der Schweiz aus zahlreichen Lehrerseminaren Pädagogische Hochschulen. Durch diese Umstrukturierung auf die Tertiärstufe des Bildungssystems, ändert sich auch der Leistungsauftrag der ehemaligen Seminarbibliotheken. Die Seminarbibliotheken müssen nicht nur neue Bedürfnisse berücksichtigen, sondern auch auf die verschiedene Entwicklungstendenzen im Bestandsangebot und Dienstleistungsbereich von Hochschulbibliotheken eingehen. Innerhalb der folgenden Arbeit wird versucht, die wichtigsten Entwicklungstendenzen, vor allem im Bereich des Bestandsangebots aufzuzeigen. Aufgrund der neuen Entwicklungstendenzen und der Umstrukturierung ist für die Seminarbibliotheken eine transparente und kontrollierte Bestandspolitik unerlässlich. In einem weiteren Teil der Arbeit wird das vor allem im deutschsprachigen Raum oftmals umstrittene Erwerbungsprofil aufgegriffen und dessen Bedeutung im Hinblick auf den neuen Leistungsauftrag der Seminarbibliotheken aufgezeigt. Der Abschluss der Arbeit bildet die Erstellung eines konkreten Erwerbungsprofils unter Einbezug der neuen Entwicklungstendenzen für das Infozentrum der PHZ Schwyz.

Konzept zur Bestandespräsentation am neuen Standort der Kinder- und Jugendbibliothek der Zentralbibliothek Solothurn

Diplomandin Rahel Rothen
Referentin Denise Vosseler
Korreferent Prof. Dr. Norbert Lang

Kinder und Jugendliche sind die Bibliotheksgeneration von morgen und damit die Zukunft der Bibliotheken. Es ist wichtig, ihnen den Zugang zu den Medien durch eine bewusste Bibliotheksarbeit zu erleichtern.
Diese Diplomarbeit widmet sich dem Thema "Bibliotheksarbeit mit Kindern und Jugendlichen unter dem Aspekt der Medienpräsentation", ausgehend von der Kinder- und Jugendbibliothek (KiJuBi) Solothurn. Diese kann aufgrund des Platzmangels ihren attraktiven und aktuellen Medienbestand nicht mehr genügend zur Geltung bringen. Der bevorstehende Umzug gab Anlass zur Entwicklung eines Konzepts für die Raumnutzung und -gestaltung sowie zur benutzerorientierten Überarbeitung der Bestandesgruppen. Dazu wird die Bibliotheksarbeit und verschiedene benutzerorientierte Bibliothekskonzepte aus Sicht der Kinder- und Jugendbibliotheken erläutert, auf die Bestandespräsentation eingegangen und vier Best Practice-Beispielen betrachtet. Abschliessend werden der KiJuBi unter Berücksichtigung neuer Trends sowie der Rahmenbedingungen und vorhandenen Ressourcen Empfehlungen zur Optimierung ihrer Bestandespräsentation gegeben.

Erhebung über den Stand von Records Management in der Schweiz: Eine Benchmarking-Studie über die chemisch-pharmazeutische Branche

Diplomand	Luigi Ciullo
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Norbert Lang

Unternehmen werden heutzutage unabhängig davon, zu welcher Branche sie gehören, nicht nur mit immer strengeren Unternehmensrichtlinien und Regulierungsauflagen konfrontiert, sondern gleichzeitig mit einem exponentiellen Wachstum des Unternehmen – Contents und des Informationsflusses. Dabei müssen Unternehmen in stark regulierten Branchen, wie der chemisch-pharmazeutischen Industrie, in der Lage sein, mit den Auswirkungen der wachsenden Informationsflut und deren gesetzlichen Regelungen, effizient umzugehen. Die mangelhafte Einhaltung geltender Vorschriften kann für Unternehmen dieser Branche ernste Konsequenzen haben. Dazu zählen neben erheblichen Einbussen bei der Rentabilität auch ein längeres Time-to-Market und der Verlust von Wettbewerbsvorteilen. Die Ausarbeitung will anhand von Interviews mit acht RM-Verantwortlichen den Stand von Records Management in der schweizerischen chemisch-pharmazeutischen Branche zeigen, Handlungsbedarfe formulieren und generelle Trends dieser Disziplin aufzeigen. Zudem wird der Status vom RM in dieser Industrie mit anderen Benchmarks wie dem öffentlichen Sektor in der Schweiz und in New South Wales sowie grossen Industrieunternehmen in den USA verglichen.

Entwicklung und Erprobung vom Analyseinstrument "ReaDy", zum systematischen Vergleich der Nutzerbedürfnisse und der Bedürfnisse der Dokumentenlieferer

Diplomandin	Christa Schmid
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Prof. Dr. Rüdiger Buchkremer

Dokumentationsstellen bauen ihre Dienstleistungen auf der Sammlung auf. Komplexe Überlegungen, in denen die Situation der Nutzer und der Lieferer parallel betrachtet werden, sind kaum Thema von Diskussionen. Durch die Erstellung des Analyseinstruments "ReaDy", welches den Ablauf Leser/Nutzer und den Ablauf Lieferer mit dem Sammelauftrag der Dokumentationsstelle vergleicht, sollen die verschiedenen Positionen systematisch untersucht werden. Auftauchende Diskrepanzen sollen genauer betrachtet und durch lösungsorientierte Handlungsempfehlungen einander näher gebracht werden. Durch die Anwendung vom Analyseinstrument in der Gemeindeverwaltung und der Dokumentationsstelle Riehen BS, wird das Analyseinstrument in der Praxis angewendet. Die aus den auf Interviews, Analysen und Vergleichen abgestützten Untersuchungen resultierenden Handlungsempfehlungen, sollen praxisnah sein. Die Erfahrungen dieser ersten Anwendung vom Analyseinstrument bringen Hinweise für den zukünftigen Einsatz von "ReaDy" in Dokumentationsstellen.

Prozess- und Anlagentechnik

Studienleitung
Prof. Dr. Bruno Bachmann

eBus zu USB Adapter

Diplomanden	**Silvio Caminada, Oliver Lehmann**
Referent	**Prof. Reto Bonderer**
Korreferent	**Hans-Peter Capatt**
Auftraggeber	**TEM AG, Chur**

Ein in der Heizungstechnik verbreiteter Bus ist der eBus. Die Firma TEM AG in Chur setzt ihn zur Kommunikation intelligenter Heizungskomponenten untereinander ein. Der zurzeit für die Überwachung und zur Fernwartung der mit eBus ausgerüsteten Anlagen verwendete Adapter besitzt nur eine RS-232 Schnittstelle. Diese Schnittstelle wird von vielen neuen PCs nicht mehr unterstützt. Dies führte zum Entschluss einer Neuentwicklung mit dem Universal Serial Bus (USB). Der verwendete USB – Kontroller AT43USB380 besitzt neben einem 8-Bit Interface für die von der Firma TEM verwendeten AVR – Prozessoren auch die Fähigkeit, als Host (Verbindung mit Modem) wie auch als Device (Verbindung mit PC) an einer USB – Kommunikation teilnehmen zu können.
Die Diplomarbeit beinhaltet neben der Software zur Ansteuerung des USB- Kontrollers auch die Implementation der auf dem Adapter laufenden Applikation, sowie der Detektierung der Datenpakete auf dem eBus. Als Plattform für die Entwicklung dienen zwei Evaluationboards. Durch diese Arbeit ist eine Grundlage zur Entwicklung eines universell einsetzbaren Servicetools via USB entstanden.

Steuerung und Visualisierung eines Hochregallagers

Diplomanden	Rolf Murer, Michele Isepponi
Referenten	Prof. Max Schalcher, Urban Battaglia
Korreferent	Günter Nagel
Auftraggeber	HTW Chur

Die Flaschenabfüllanlage im Labor der HTW Chur besteht aus einer Abfüll- und einer Palettiereinheit sowie aus einem Hochregallager. Die Steuerung des Hochregallagers erfolgt mit Hilfe einer Simatic S7 Steuerung. Sie übernimmt die Ansteuerung und Positionierung der Achsen sowie die Bewirtschaftung des Lagers. Die Bedienung ist mit Hilfe eines Touch-Panels realisiert, welches über den MPI-Bus mit der Steuerung verbunden ist. Die Kommunikation mit der Abfüll- und der Palettiereinheit erfolgt via Ethernet.
Die Palettiereinheit liefert die Paletten an das Hochregallager, wo sie von einer Andockstation übernommen und anschliessend in eines der 81 Lagerfächer abgelegt werden. Aufgrund des zuerst erstellten Pflichtenheftes wurde ein Konzept für die Realisierung erarbeitet. Es gibt grundsätzlich die drei Betriebsarten Einrichten, Halbautomatik und Automatik, die man über das Touch-Panel anwählt. Dadurch lassen sich alle wichtigen Betriebsfälle optimal handhaben.

Mobile Arbeitsbühne für Automobile

Diplomand	Jamshed Mearan
Referent	Rolf Gruber
Korreferenten	Hans Engi, Matthias Willi
Auftraggeber	AES GmbH, Bonaduz

Unterhaltsarbeiten und Reparaturen an Automobilen erfordern häufig eine gute Zugänglichkeit zur Unterseite des Fahrzeuges. Autowerkstätten verfügen zu diesem Zweck über entsprechende ortsfeste Anlagen wie Gruben oder Hebevorrichtungen. Ausserhalb der Werkstatt müssen besagte Arbeiten aber häufig unter ergonomisch äusserst ungünstigen und gefährlichen Bedingungen ausgeführt werden.
Für Einsätze im Feld wird das Konzept einer mobilen Arbeitsbühne vorgestellt, wobei davon ausgegangen wird, dass keine Energieversorgung verfügbar ist und demzufolge alle erforderlichen Hebe- und Schwenkbewegungen manuell ausführbar sind. Sicherheitstechnische und wirtschaftliche Aspekte werden hinreichend berücksichtigt.

Telekommunikation und Informatik

Studienleitung
Prof. Dr. Rolf Hofstetter

Netzwerkmanagement-Lösung für die Spitäler Chur AG

Diplomanden	**Roman Aebli, Patric Conrad**
Referent	**Prof. Dr. Bruno Studer**
Korreferent	**Michele Donnicola**
Auftraggeber	**Spitäler Chur AG**

Ein Netzwerkmanagement-System (NMS) dient dazu, ein IT-Netzwerk zu verwalten und zu überwachen. Im Störungsfall ist es so möglich, Fehler schnell zu lokalisieren und zu beheben - im besten Fall bevor die Benutzer etwas davon merken.
Der realisierte IT-Alarmserver ist eine Netzwerkmanagement-Lösung, welche speziell auf die Bedürfnisse der Spitäler Chur AG (SCAG) zugeschnitten ist. Er erlaubt dem Administrator Alarmmeldungen zu erstellen, welche bei auftretenden Fehlern im Netzwerk automatisch klare Anweisungen an den Help-Desk liefern. So wird die IT-Abteilung der SCAG von einfach zu lösenden Problemen befreit, und auf gewisse Netzwerkprobleme kann proaktiv reagiert werden.
Für die Realisierung des IT-Alarmservers wurde die Unix-basierte Open Source Lösung Nagios gewählt. Dank einer Vielzahl von Plugins und Add-ons kann das NMS bei Bedarf erweitert oder angepasst werden.

Personal Moving Guide

Diplomanden	Jonas Bendel, Cyrill Schweizer
Referent	Prof. Jean-Marie Zogg
Korreferent	Ruedi Haller
Auftraggeber	Chur Tourismus

Wohl jeder, der sich schon in einer fremden Stadt als Tourist aufgehalten hat, kennt das Problem der Orientierung. Man verfügt zwar über einen Stadtplan mit allerlei eingezeichneten Sehenswürdigkeiten, findet sich aber auf der Karte nicht zurecht und tut sich mit der örtlichen Sprache schwer.
Mit dem Personal Moving Guide (PMG) gehören diese Probleme nun der Vergangenheit an. Die Stadt kann mit Hilfe einer mehrsprachigen Menüführung besichtigt werden. Jederzeit ist die aktuelle Position ersichtlich. Zusätzlich werden die Sehenswürdigkeiten und die individuelle Route auf dem Display dargestellt. Nähert man sich einer Sehenswürdigkeit, werden die zugehörigen Informationen automatisch angezeigt und akustisch wiedergegeben. Realisiert wird dies mit Hilfe des globalen Positionierungssystems GPS und einem Pocket PC (bzw. PDA: Personal Digital Assistant). Dank einer sehr einfach zu bedienenden Applikation kann jede Tourismusstelle eigene Routen für die entsprechende Stadt erstellen und die zugehörigen Sehenswürdigkeiten aufnehmen.

MMS-based Advertising

Diplomanden	Nedzad Erdic, Peter Lutz
Referent	Prof. Bruno Wenk
Korreferent	Matthias Meierhöfer
Auftraggeber	Institut für Kommunikationstechnologien (IKT), Chur

Der Multimedia Messaging Service MMS erlaubt bereits heute, mehrseitige PowerPoint-artige Präsentationen mit Text, Bild und Ton an Handys zu senden. Der Dienst eignet sich somit hervorragend als Werbeplattform für Unternehmen. Das Ziel war es nun verschiedene Composer für das Erstellen und Versenden von MMS zu analysieren und einen geeigneten auszuwählen. Mit dem Composer musste es möglich sein, MMS mit mehreren Slides über ein GPRS-Modem an mehrere Handys zu versenden. Eine wichtige Aufgabe stellte dabei auch die Darstellung und Qualität der MMS auf den verschiedenen Handytypen dar.
Nach einer intensiven Recherche und Analyse wurde der Composer Mozat M2U ausgewählt und ein geeignetes GPRS-Modem gefunden. Der Aufbau funktionierte soweit gut, so dass man PowerPoint-artige MMS erstellen, versenden und auf beliebigen Handys empfangen konnte. Mit einer intensiven Testreihe wurde das Verhalten der gesendeten MMS geprüft. Dabei spielten die verschiedenen Netzanbieter, Handytypen und Displaygrössen eine grosse Rolle.

Benutzerfreundliche Bedienungsanleitung mit animierten Agenten

Diplomandin	Marília Gemperle
Referent	Prof. Dr. Rolf Hofstetter
Korreferent	Thomas Schnider
Auftraggeber	Institut für Kommunikationstechnologien (IKT), Chur

Das Ziel dieser Arbeit ist eine nutzbare Anwendung mit animierten Agenten und eine prägnanten Anleitung für deren Realisierung. Als Beispiele wurden eine Microsoft Power Point Präsentation und eine Internet-Anwendung mit der Microsoft Agent Technology realisiert. Die Programmierung dieser animierten Agenten erfolgte mit JavaScript- und Visual Basic Script.

Eine Übersicht der animierten Agentenwelt zeigt zudem, welche Arten von Agenten vorhanden sind, wofür sie eingesetzt werden, welche Erfahrungen in diesem Gebiet schon existieren, welche Interaktionen möglich sind und welche Anwendungen es bereits gibt. Dabei wird auch darauf eingegangen, wie wichtig die künstliche Intelligenz in diesem Zusammenhang ist.

Neue Serverüberwachung für exigo

Diplomanden	Michael Kunz, Andreas Ziltener
Referent	Merens Decasper
Korreferent	Thomas Schnider
Auftraggeber	Exigo, Chur

Resultat dieser Diplomarbeit ist die Ausarbeitung einer neuen Serverüberwachungs-Anwendung für den Internet Service Provider exigo. Die Arbeit beinhaltet die Ablösung der bisher eingesetzten Open Source Software netsaint durch seinen Nachfolger nagios.
Es wird beschrieben, wie die erstellte Anwendung in das neue Housing-Konzept der exigo integriert wurde. Dieses Housingtool ermöglicht es Kunden, über ein selbst erstelltes Web-Frontend, Einsicht in die wichtigsten Serverparameter der eigenen oder gemieteten Serverinfrastruktur zu nehmen oder neue Sensoren zu konfigurieren. Dabei deckt die realisierte Serverüberwachung die Funktionen Service Monitoring, Quality of Service Monitoring und Hardware Monitoring durch ein flexibles Plugin-Konzept ab. Mit Hilfe von SNMP-Meldungen und MRTG-Diagrammen können die einzelnen Server und deren Dienste überwacht werden. Bei Über- oder Unterschreitungen von definierten Schwellwerten können Benachrichtigungen an definierte Kontakte per E-Mail oder SMS versendet werden.

Car-Sharing Portal

Diplomanden	Bertram Weckmann, Gian Reto Rauch, Tim Jufer
Referent	Prof. Rolf Herheuser
Korreferent	Peter Gilli
Auftraggeber	nabor net, Zürich

Sind die Benzinpreise wieder einmal gestiegen? Da wäre es doch praktisch, eine Mitfahrgelegenheit für die nächste Fahrt zu finden. Im Zeitalter der Telekommunikation bietet sich für dieses Unterfangen das Internet mit seinen zahllosen Nutzern bestens an.
Das Vermitteln von Mitfahrgelegenheiten, auch "Car Sharing" genannt, ist nicht neu. Es gibt bereits zahlreiche Plattformen im Internet, die auf dieses Ziel ausgerichtet sind.
Das im Rahmen dieser Diplomarbeit erstellte Webportal vereinigt die Stärken der bestehenden Konkurrenzsysteme mit Innovationen und hat somit beste Chancen, sich im heiss umkämpften Markt zu behaupten.

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