

Innovatives Vorlesungsformat AN DER WIRTSCHAFTSFAKULTÄT DER UNIVERSITÄT LUZERN

Die neue Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät setzt im strategischen Management auf ein «innovatives» Vorlesungsformat. Damit soll der Marktzugang der Studierenden zu Zentralschweizer Firmen sichergestellt werden.



Karolin Frankenberger,
Assistenzprofessorin
für Strategisches
Management
Universität Luzern

Digitalisierung, steigender Wettbewerbsdruck, die anhaltende Globalisierung sowie veränderte Markt- und Wettbewerbsbedingungen sind nur einige der Gründe, warum es für Unternehmen immer wichtiger wird, ihre strategische Ausrichtung und ihr Geschäftsmodell zu überdenken und allenfalls neu zu definieren. Nur wer es schafft, sich permanent neu zu erfinden, wird langfristig im Markt erfolgreich sein.

THEORIE UND PRAXIS VERBINDEN

An der neuen Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Luzern haben wir eine Vorlesung ins Leben gerufen, in welcher die Studierenden die Chance haben, neben dem Erlernen der theoretischen Grundlagen an solchen spannenden Fragestellungen zusammen mit einem ausgewählten Zentralschweizer Unternehmen zu arbeiten. Wie sollte beispielsweise die strategische Ausrichtung der SCHURTER Holding AG, der TITLIS Bergbahnen oder des Luzerner Theaters in Zukunft aussehen? Welchen Einfluss haben die oben genannten Herausforderungen auf das jeweilige Geschäft und wie können die Unternehmen strategisch darauf reagieren?

Insgesamt sind 17 Zentralschweizer Unternehmen aus verschiedenen Branchen an der Fallstudie der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät beteiligt (siehe Box). Gearbeitet wird in Teams von vier bis acht Studierenden, gecoacht werden sie vom CEO oder VRP des jeweiligen Unternehmens. Am Ende des Semesters werden die Ergebnisse im Rahmen einer grossen Abschlussveranstaltung allen Firmenvertretern präsentiert.

«Die neue Wirtschaftsfakultät der Uni Luzern startet mit einer Einzigartigkeit. Prof. Karolin Frankenberger bringt schon im ersten Semester 110 Studierende mit 17 Zentralschweizer Unternehmen für eine Fallstudie zusammen. Davon profitieren die Studierenden wie auch die Unternehmen, beide können sich früh gegenseitig beschnuppern. Damit ermöglicht die Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät den Studierenden den wichtigen Marktzugang zu den Unternehmen in der Region und geht damit einen ersten Schritt auf dem Weg, KMU-taugliche Nachwuchs-Führungskräfte auszubilden. Wir Unternehmer hoffen, dass die Uni Luzern diese Art der Ausbildung auch in Zukunft weiterverfolgt und sich damit von den anderen Unis in der Schweiz differenziert. Für Studierende und KMUs wär's ein riesiger Gewinn.»

Reto Sieber, Mitinhaber SIGA Holding AG

ZUGANG ZUM MARKT WICHTIG SCHON AM ANFANG

Bei der Entwicklung der Vorlesung war es uns sehr wichtig, dass unsere Studierenden gleich zu Beginn Zugang zum Markt und zu verschiedenen Unternehmen haben. Damit lernen sie nicht nur die theoretischen Modelle kennen, sondern auch, wie man diese in der Praxis anwendet. Diese Kompetenz ist essenziell für zukünftige erfolgreiche Entscheidungsträger.

Das innovative Vorlesungsformat wird sowohl von unseren Studierenden als auch von den beteiligten Unternehmerinnen und Unternehmen sehr geschätzt. Die Durchführung dieser Fallstudie wäre nicht möglich ohne das ausserordentliche Engagement der beteiligten Unternehmen. Es ist ein Privileg für mich und für die Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, diese Unterstützung durch die Unternehmer zu erfahren. Und wer weiss: Vielleicht kommt die nächste grosse Geschäftsmodell-Innovation à la Uber von einem Zentralschweizer Unternehmen – initiiert durch die Ideen junger, talentierter Wirtschaftsstudierender der Universität Luzern. Ich freue mich darauf. ◇

FOLGENDE UNTERNEHMEN HABEN EIN COACHING ÜBERNOMMEN:

- 4B Fenster AG,
Mark Bachmann
- Centralschweizerische Kraftwerke AG,
Imre Kostyák
- Elektrisola Feindraht AG,
Benno Zemp
- Entlebucher Medienhaus,
Hieronymus Bieri
- Garaventa AG,
Istvan Szalai
- Haupt AG,
Beat Haupt
- Luzerner Theater,
Birgit Aufterbeck Sieber
- Perlen Papier AG,
Peter Schildknecht
- Pirmin Jung Ingenieure AG,
Pirmin Jung
- Rekag AG,
Franz Wüest
- RENGGLI AG,
Max Renggli
- SCHURTER Holding AG,
Hansrudolf Schurter
- SIGA Holding AG,
Reto Sieber
- smeyers Immobilien Management AG,
Thomas Lingg
- TITLIS Bergbahnen,
Hotels & Gastronomie
Norbert Patt
- TRISA AG,
Roland Ulrich
- Tschopp Holzbau AG,
Ivan Tschopp