

Prüfen vor der Prüfung!

Auf dem Weg zu Aus- und Weiterbildung gibt es eine Vielfalt von Anbietern – Privater neben staatlichem Bildungsbereich hat Tradition in der Schweiz

Anne-Marie Nega-Ledermann

Wenn man versucht, das vielfältige und bisweilen verwirrende Angebot an Schulung und Weiterbildung in der Schweiz zu sichten, fragt man sich unwillkürlich: Ist die Schweiz ein Volk von Lehrern? Ist Ausbildung ein Schweizer Exportartikel? Gab es früher für die «akademische Karriere» nur den Weg über die Matura, die den Zugang zu den kantonalen Universitäten sowie zur Eidgenössischen Technischen Hochschule ETH und damit zu akademischen Graden öffnete, so kennt das Land heute ein duales Bildungssystem.

Neben die herkömmliche Matura der Mittelschulen ist die Berufsmatura getreten, neben den Universitäten haben sich die eidgenössisch anerkannten Fachhochschulen (FH) etabliert, basierend auf dem entsprechenden Bundesgesetz von 1995. Nach einer Aufbauphase von etwa sieben Jahren erhielten 2003 insgesamt sieben von Kantonen getragene FH die unbefristete Genehmigung durch den Bundesrat. 2005 bekam mit Kalaidos auch eine privatwirtschaftlich aufgebaute Fachhochschule die Genehmigung.

Im Rahmen dieses Sonderbundes der «Finanz und Wirtschaft» interessieren vor allem die Angebote für die Nachfrager nach weiterführender Ausbildung in den Bereichen Wirtschaft und Management. Seit einem Jahr wird von den Finanzinstituten in Zug und Winterthur gemeinsam ein direkt an den Bachelor anschliessender Studiengang angeboten, der zum (konsekutiven) Master of Science (MSc) in Banking und Finance führt (vgl. Seite 10). Auch Executive Education, das heisst kontinuierliche Weiterbildung für Unternehmer und Geschäftsleitung, ist zu einem gefragten «Artikel» geworden.

Von Mastern und MBA

Angesichts der Vielfalt stellt sich die Frage: Sind gleichlautende Titel gleichwertig? Wo, auf welcher Ebene, situieren sich die vielen Master-Titel, MBA (Master of Business Administration) und Executive MBA, die an privatwirtschaftlichen Ausbildungsstätten verliehen werden? Die Tatsache, dass die volle Durchlässigkeit zwischen den einzelnen Bildungsstätten fehlt und die Zulassungskriterien zu den Studiengängen sehr unterschiedlich ausgestaltet sind, weist auf unterschiedliche Qualitäten von Anbietern und Titeln hin.

Das Nebeneinander von staatlichen und privaten Trägerschaften im Bildungsbereich hat in der Schweiz Tradition. In Ermangelung staatlicher Richtlinien (vgl. Kasten) stellt das breit gefächerte private Angebot ein höheres Risiko dar, denn es eröffnet sich hier ein Tummelfeld auch für unseriöse «Titelverkäufer» und Scheinfirmen. Vorsicht ist daher am Platz. Angebote müssen von Lernwilligen kritisch geprüft und hinterfragt werden – vor dem Unterschreiben! Bezeichnungen wie «Academy» oder gar «University» sind noch keine Garantie für Seriosität. Hingegen stellen die Zugehörigkeit zum

Verband Schweizerischer Privatschulen (über 260 Mitglieder) sowie Atteste von Akkreditierungsagenturen (z. B. Eduqua, AACSB International) eine gewisse Gewähr für Qualität dar.

Amerikanisches Vorbild

Nach amerikanischem Vorbild der Business Schools lanciert, haben sich viele private Anbieter über Jahrzehnte einen Ruf geschaffen, der besonders in der Privatwirtschaft und auch bei ausländischen Interessenten einen guten Klang hat. So feierte beispielsweise die ursprünglich als Oekreal gestartete, heute unter der Bezeichnung GSBA Zürich (Graduate School of Business Administration) firmierende Managementsschule vor einem Jahr ihr 40-jähriges Bestehen. Ihren im Jahr 2000 neu gebauten Campus hat sie heute in Horgen am Zürichsee. Nicht weit entfernt, in Thalwil, domiziliert das 1978 gegründete Zentrum für Unternehmensführung ZfU. Albert Stähli, Gründer der GSBA, verkaufte sein Werk Ende Juli 2009 an Prof. Peter Lorange. Der 66-jährige Norweger, Träger eines Dokortitels der Harvard University, stammt aus altem Hugenotten-Geschlecht. Von 1993 bis Ende März 2008 präsierte er das IMD (International Institute for Management Development) in Lausanne, auch das eine privatwirtschaftlich getragene Managementsschule.

Das IMD ist 1990 aus dem Zusammenschluss der zwei Institutionen IMI in Genf (gegründet 1946 durch Alcan) und IMEDE in Lausanne (gegründet 1957 durch Nestlé) hervorgegangen. Gemäss Angaben auf der Website des IMD nehmen jedes Jahr über 8000 Führungskräfte aus mehr als 98 Ländern an den mehr als 20 sogenannten offenen Executive-Development-Programmen teil. Die 60 Dozenten aus 19 Nationen unterrichten ausschliesslich am IMD, sind aber nebenher noch im Consulting für Firmen aktiv. Zudem betreibt das IMD selbst Forschung und Entwicklung in enger Kooperation mit der Industrie.

Die ebenfalls in Lausanne ansässige, 1987 gegründete BSL – Business School Lausanne – fokussiert gemäss ihrer Homepage auf Entrepreneurre. Sie ist mit rund 100 Studenten und zwischen 25 und 30 Dozenten wesentlich kleiner als die IMD. Seit einem Jahr wird die BSL durch einen weiblichen Dekan, Katrin Muff, geleitet. Muff hatte an der BSL ihren MBA gemacht und vor ihrer Rückkehr als Dekan unter anderem als Analystin und Managerin für grosse Konzerne in Pittsburgh, Moskau und den Niederlanden gearbeitet. Sie hat als Erstes eine Gesamtrevision aller Kurse an die Hand genommen. Bis heute ist vorab der MBA-Studiengang komplett revidiert worden, und zwar, wie Muff erläutert, aufgrund des Einbezugs der Anforderungen von Unternehmen an die Schule. Neu nach Modulen strukturiert worden ist auch die Ausbildung zum Executive MBA. Ähnlich dem IMD ist die BSL durch die weltweite Herkunft ihrer Absolventen (aus 35 Nationen) geprägt. Die Klassengrösse (maximal 20 Studenten) erlaubt einen äusserst interaktiven und individuellen Unterricht.

Praxisbezogen

Die Business Schools zeichnen sich insgesamt durch intensiven Praxisbezug aus. Lucia Peters, Marketing- und PR-Verantwortliche der GSBA, beschreibt die von der Schule entwickelte und praktizierte «Zurich Living Case»-Methode wie folgt: «Eine Firma kann mit einem Unternehmensproblem an uns gelangen. Dann werden von den Studierenden in Consulting Groups, unter Leitung von zwei Professoren im sogenannten Team Teaching, Lösungsvorschläge erarbeitet und nach zwei Wochen der Geschäftsleitung des Living Case Unternehmens präsentiert. Zu dem Vorschlag, der akzeptiert und in der Praxis umgesetzt wird, erhalten wir später ein Feedback. Das Unternehmen kauft also bei uns Consultancy und erhält mit den diversen Lösungsvorschlägen den letzten Wissensstand der Forschung.»

Für den Unterricht werden Professoren von der ganzen Welt verpflichtet und eingeflogen. Deren Zahl wird von der GSBA mit 49 angegeben. Auch unterhält die GSBA – analog zu anderen Business Schools, Universitäten und Fachhochschulen – ein weltweites Netz von Partnerschaften, das insbesondere für Studienreisen und Dozentenverpflichtungen von Nutzen ist. Vor einem Jahr ist in Zürich die Gründung der World Executive Education Alliance bekanntgegeben worden. Zu den Gründungsinstitutionen gehören neben der GSBA Managementsschulen aus Chicago, Moskau, New Delhi, Kapstadt und Rio de

Janeiro. «Im September 2009 gehen wir erstmals für eine zweiwöchige Studienreise an die Universität Stellenbosch in Südafrika», erläutert Peters.

Nützliche Netzwerke

Im Gegensatz zu anderen Institutionen führt die GSBA keine eigentlichen Klassen, sondern unterrichtet laufend in diversen Modulen mit zwischen 40 und 60 Teilnehmenden. Jeder Interessent erhält im Verlauf eines ausgedehnten Assessments einen individuellen Studienvorschlag. Das erfordert eine hohe Selbstdisziplin. Dafür kann ein Teilnehmer, nach Selbststudium der vorab zugesandten Manuskripte, «zu jedem Zeitpunkt einsteigen». Für einen BBA (Bachelor of Business Administration) nennt Peters einen Zeitaufwand von anderthalb bis zwei Jahren, ein MBA ist in drei Jahren zu erreichen. Die Kosten stellen mit ca. 20 000 Fr. (BBA) bzw. 90 000 Fr. (MBA) eine stattliche Investition dar, die indessen von einer beachtlichen Anzahl Studenten (derzeit rund 900) vorgenommen wurde. Die Mehrheit stammt aus Deutschland.

Der Kontakt zu und zwischen den Absolventen wird auch nach Abschluss des Studiums aufrecht erhalten – durch die Alumni-Vereinigung, News-Websites, Events und Tagungen. Alumninetzwerke sind für jede Ausbildungsstätte, ebenso wie für die Absolventen selbst, ein wertvolles Instrument. Sie werden von Universitäten, Fachhochschulen und privaten Ausbildungsanbietern gleichermaßen gepflegt. Für Absolventen, Arbeitgeber und Personalvermittler sind sie gute Quellen auf der Suche nach Talenten und Kontakten.

Dr. oec. publ. Gabriela Nagel-Jungo, Dozentin und Projektleiterin, ZHAW School of Management and Law

«Das Verständnis des Zusammenwirkens von Real- und Finanzwirtschaft ist eine wesentliche Voraussetzung für den nachhaltigen Erfolg. Es braucht nicht vorwiegend noch weiteres technisches Wissen, sondern es sind Mitarbeitende gefragt, die unternehmerisch denken.»