

Bachelorarbeiten Betriebsökonomie 2020



Inhalt

4	Daniela Andreoli	18	Flurin Jost
4	Christian Balzer	18	Oliver Kälin
5	Sandro Beck	19	Joka Kocic
5	Leonora Bekteshi	19	Gianin Krausz
6	Marco Berweger	20	Marc Kressig
6	Sandro Breu	20	Nico Kunfermann
7	Nico Bär	21	Cedric Kühne
7	Tanja Caluori	21	Laura Kühnis
8	Noemi Caplazi	22	Stephanie Lippuner
8	Moreno Cortesi	22	Dario Lohner
9	Milan Derouck	23	Anja Marquart
9	Daria Eberhard	23	Simon Meier
10	Mick Egert	24	Delia Martina Mendoza Reyes
10	Ilijana Fisch	24	Notker Müller
11	Reto Fischli	25	Oliver Nägele
11	Manuel Florin	25	Andri Nay
12	Lorraine Flury	26	Gian Andro Pfister
12	Nina Frick	26	Nicole Pinggera
13	Zino Gees	27	Janick Rensch
13	Lea Giger	27	Marc Risi
14	Renata Giger	28	Sonja Romann
14	Fabienne Good	28	Enrico Somma
15	Mahmut Güner	29	Gabriela Vincetic
15	Fabian Haas	29	Markus Walther
16	Fabio Hilti	30	Laura Zanchin
16	Julia Hofer	30	Eva Zogg
17	Jeton Ibishi	31	Sina Zumbühl
17	Mattia Iseppi	31	Fiona Züger

Bachelorstudium Betriebsökonomie
Studienleitung: Prof. Fulvio Bottoni
Die Kurzbeschreibungen wurden von den
jeweiligen Diplomierten selbst verfasst.

Liebe Diplomandinnen und Diplomanden

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Bachelorabschluss. Sie gehören zum ersten Jahrgang, welcher Diplome der Fachhochschule Graubünden erhält! Freuen Sie sich über das erreichte Ziel, Sie dürfen mit Recht stolz auf sich sein. Ein Studium erfolgreich zu absolvieren erfordert einen grossen Einsatz. Sie haben es geschafft, haben Ihr Ziel nie aus den Augen verloren, und dies hat sich gelohnt.

Nun dürfen Sie aufatmen und Ihren Erfolg geniessen. In diesen Stunden des persönlichen Erfolgs werden Sie bestimmt an die Menschen denken, die mitgeholfen haben, diesen Erfolg zu erreichen. Ihren Familien, Freundinnen und Freunden sowie Bekannten, deren Unterstützung Ihnen sicher war, gehört darum ebenfalls ein grosses Dankeschön.

Sie haben Begabung und Disziplin unter Beweis gestellt und sich selber eine gute Ausgangslage für Ihre weitere Karriere verschafft. Und trotzdem heisst es: Nicht stehen bleiben, gerade auch im weiteren dynamisierten Umfeld. Denn das Wissen wird nicht für den gesamten Berufsweg ausreichen. Halten Sie also die Augen offen und beobachten Sie, was in Ihrem Fachgebiet weiter passiert. Nehmen Sie regelmässig an Weiterbildungen teil – möglicherweise an der Fachhochschule Graubünden – und bauen Sie Ihr Netzwerk weiter aus. Denn mit Menschen, die Sie schon kennen, werden Sie leichter zusammenarbeiten. Sie werden sich dabei gegebenenfalls an Ihre Mitstudentinnen und Mitstudenten erinnern, die Sie an der FH Graubünden kennen gelernt haben, mit denen Sie heitere und anstrengende Stunden geteilt haben.

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

Fachhochschule Graubünden



Prof. Jürg Kessler
Rektor

Überprüfung der Bewertungsmethode von nichtlandwirtschaftlichen Grundstücken im Kanton Glarus

Diplomand/in	Daniela Andreoli
Referent/in	Mathias Oertli
Korreferent/in	lic. iur. Remo Allemann
Auftraggeber/in	Steuerverwaltung Glarus
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die Vermögenssteuerwerte im Kanton Glarus werden mit der Mischwertmethode bewertet und liegen oft unter dem Verkehrswert. Zudem fehlt eine transparente und objektive Bewertungspraxis für die Mietwertermittlung. Ziel der Bachelor Thesis ist die Überarbeitung und Anpassung der Bewertungsmethode- und -praxis, damit die Steuerwerte von Liegenschaften dem Verkehrswert und die Mietwerte der Marktmiete entsprechen.

Dies erfolgt mit einer Analyse der Bewertungspraxis von anderen Kantonen und dem Auswerten von gesammelten Daten der letzten Jahre. Um die steuerlichen Auswirkungen aufzuzeigen, werden die vorgeschlagenen Anpassungen einer Prüfung unterzogen.

Management Reporting: Erfolgsfaktoren eines innerbetrieblichen Berichtswesens für Führungskräfte im digitalen Zeitalter

Diplomand/in	Christian Balzer
Referent/in	Christoph Benz
Korreferent/in	Vice President Shared Services, Roger Lang
Auftraggeber/in	Hamilton Bonaduz AG
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Informationen werden zu einem immer wichtiger werdenden Gut in Unternehmen, während die Möglichkeiten der Digitalisierung völlig neuartige Wege für das Berichtswesen an Führungskräfte (Management-Reporting) eröffnen.

Infolgedessen sind die Erfolgsfaktoren des Management-Reportings bei der Hamilton Bonaduz AG untersucht worden. Durch eine gezielte Literaturanalyse anhand eines integrierten, mehrdimensionalen Modells ist der Soll-Zustand definiert worden. Der Ist-Zustand hat sich durch Dokumentenanalyse und Interviews mit dem Management abgeleitet. Resultierend aus dem Vergleich zwischen Soll und Ist sind Abweichungen und Verbesserungspotentiale in einigen Bereichen aufgedeckt worden, die als Basis für Handlungsempfehlungen verwendet worden sind.

Durch die Empfehlungen kombiniert mit einer ersten Prototypenerstellung für die Praxis kann Hamilton deren Management-Reporting weiter verbessern. Somit können die Entscheidungen des Managements im Hightech-Konzern weiter unterstützt werden.

Umsetzung der EBA Guideline zu den Stresstests der Institute im Risikomanagement der LGT Gruppe

Diplomand/in **Sandro Beck**
Referent/in Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in LGT Gruppe
Vertiefungsrichtung Accounting and Finance

Diese Bachelor Thesis beschäftigt sich mit der Umsetzung der Vorschriften der EBA Guideline zu Stresstests im bestehenden Stresstesting Modell der LGT Gruppe. Dabei wurde zuerst eine allgemeine Literaturanalyse zum Thema der Stresstests erarbeitet. Als Vorbereitung für den Vergleich zwischen den Vorgaben durch die EBA Leitlinien und dem internen Modell der LGT wurden beide Vorgehensweisen inhaltlich analysiert. Der Vergleich hat aufgezeigt, dass es eine Möglichkeit gibt den Aufbau von inversen Stresstests bei der LGT anders zu gestalten. Dementsprechend wurde eine Handlungsalternative erarbeitet, welche diese neue Herangehensweise skizziert. Im Anschluss konnte mithilfe von Expertiseinterviews die Validierung dieser Handlungsalternative vorgenommen werden. Der Mehrwert für den Auftraggeber wurde dadurch deutlich gesteigert und die neue Herangehensweise optimiert.

Die Vermittlung von Immobilien

Diplomand/in **Leonora Bekteshi**
Referent/in Prof., MA Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in DE GANI IMMOBILIEN
Vertiefungsrichtung Accounting and Finance

Einige Inserate, ein paar Besichtigungstermine und dann geht es bereits zum Notar bzw. Grundbuchamt. So stellt sich eine Eigenheimbesitzerin oder ein Eigenheimbesitzer den Immobilienverkauf vor. In der Realität sieht es jedoch komplexer aus. Mit der Unterzeichnung des Kaufvertrages endet die Verantwortung für die Immobilienverkäuferinnen oder -verkäufer nicht. Der Immobilienverkauf ist ein langer Prozess mit beachtlichem wirtschaftlichem Ausmass, in dem nicht nur grosse Geldmengen in Umlauf gebracht werden, sondern auch gesetzliche Vorschriften eingehalten werden müssen. Egal ob Einfamilienhäuser, Stockwerkeigentumswohnungen oder Gewerbeobjekte, bei der erfolgreichen Veräusserung von Liegenschaften müssen einige wichtige Schritte befolgt werden.

Diese Bachelor Thesis zeigt den Weg zu einem erfolgreichen und professionellen Immobilienverkauf auf, in dem nicht nur der Immobilienverkaufende, sondern auch der Immobilienkaufende davon profitieren kann.

Entwicklung von Hedging-Strategien bei Währungen für Small & Mid Cap biased Fonds der Bonafide Wealth Management AG

Diplomand/in	Marco Berweger
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Martin Janser Philipp Hämmerli
Auftraggeber/in	Bonafide Wealth Management AG
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die Thesis analysiert die Auswirkungen von verschiedenen Hedging-Szenarien auf die Rendite- und Risikokennzahlen des Bonafide Global Fish Fund. Dabei liefert eine Literaturanalyse die fachlichen Grundlagen für das Verständnis des Währungshedging. Ein Expertiseinterview liefert weitere praxisnahe Inputs. Der Hauptteil befasst sich mit der Untersuchung von verschiedenen Hedging-Szenarien auf die vergangenen acht Jahre (seit der Lancierung der Fonds von Bonafide). Testphase I analysiert die Auswirkungen eines Full-Hedgings auf die Rendite- und Risikokennzahlen. Diese Untersuchung wird für die Währungstranchen EUR, USD und CHF durchgeführt. Testphase II untersucht ein Teil-Hedging der grössten Währungspositionen. In Testphase III wird ein entwickeltes Timing-Modell mit Hilfe der Doppelten Bollinger Bänder getestet. Aufgrund der Ergebnisse sämtlicher Testphasen werden Empfehlungen für die Ausrichtung der künftigen Hedging-Strategie abgegeben.

Performance Attribution bezogen auf das Mehrfaktoren-Modell der Graubündner Kantonalbank

Diplomand/in	Sandro Breu
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	Graubündner Kantonalbank
Vertiefungsrichtung	Banking

Die Graubündner Kantonalbank verwendet in ihrem Investmentprozess ein Mehrfaktoren-Modell. Dabei werden die Titel auf verschiedene Faktoren, wie zum Beispiel fundamentale, technische oder sentimentale Kennzahlen geprüft und bewertet. Damit im Bereich der Performanceanalyse eine Zuweisung der Erträge auf die Faktoren vollzogen werden kann, wurde in dieser Arbeit ein Performance Attribution-Modell entwickelt. Ein faktorbasierter Attributions Ansatz kam dabei zur Anwendung. Der theoretische Teil der Arbeit umfasst die Performanceanalyse, die Thematik «Factor Investing» und die Grundlagen zum Portfoliomanagement. Darauf folgend wird auf die Umsetzung bei der GKB eingegangen und das entwickelte Modell vorgestellt. Den Abschluss bildet eine Empfehlung an die GKB und die kritische Würdigung.

Informationspolitik der Gemeinde Grüşch

Diplomand/in	Nico Bär
Referent/in	Florian Sorg
Auftraggeber/in	Gemeinde Grüşch, Herr Marcel Konzett-Roffler, Gemeindepräsident
Vertiefungsrichtung	Sports Management

Es wird immer schwieriger zu unterscheiden ob ein Bericht, eine Reportage, ein Zeitungsartikel, ein Video oder ein Bild wahr oder falsch ist. Leider sind Fake News heutzutage Alltag. Dies stellt auch die öffentliche Verwaltung vor grosse Herausforderungen. Bürgerinnen und Bürger eines Landes, einer Stadt oder eines Dorfes haben unterschiedliche Erwartungen und Ansprüche an die Informationspolitik einer Behörde. Auch nimmt die Komplexität von Abläufen und von Themen immer mehr zu und somit wird auch die Entscheidungsfindung anspruchsvoller.

Auch eine kleine Gemeinde im Prättigau wird davon nicht verschont. Die Gemeinde Grüşch muss sich diesen Herausforderungen stellen und will ihre Informationspolitik verbessern. Auf Basis einer Bedürfnisanalyse werden in der Bachelor Thesis Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung der Informationspolitik der Gemeinde Grüşch erarbeitet. Ganz im Sinne von Henry Ford: Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.

Recruiting 2025 – Von der Stellenausschreibung zum Active Sourcing

Diplomand/in	Tanja Caluori
Referent/in	Frank Bau
Auftraggeber/in	Dr. oec. HSG Alexander Villiger, Leiter Personal, Graubündner Kantonalbank
Vertiefungsrichtung	Leadership and Change

Der Arbeitsmarkt befindet sich im Wandel. Durch die Treiber der Digitalisierung, der demografischen Entwicklung und des Wertewandels sehen sich Unternehmen mit komplett neuen Herausforderungen konfrontiert. Besonders das Recruiting durchläuft einen Philosophiewandel. Daher soll mit dieser Arbeit am Beispiel der Graubündner Kantonalbank untersucht werden, wie Unternehmen hinsichtlich des Philosophiewandels am Arbeitsmarkt im 2025 rekrutieren sollen. Es wird aufgezeigt, welche Massnahmen zur Verfügung stehen, um die besten sowie genügend Fachkräfte für das Unternehmen zu gewinnen. Die Ausgangslage der Kantonalbank wurde analysiert. Durch Tiefeninterviews mit nationalen Unternehmen wurden Vorreiter oder der GKB ähnliche Unternehmen zu ihrer Recruiting Strategie befragt. Durch diesen vertieften Einblick und Best-Practice-Ansätze wurden begründete Handlungsempfehlungen für die zukünftige Recruiting Strategie der Graubündner Kantonalbank abgegeben.

Die Bedeutung der ESG-Kriterien im Anlagebereich

Diplomand/in **Noemi Caplazi**
Referent/in Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in Graubündner Kantonalbank
Vertiefungsrichtung Banking

Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Der Trend für nachhaltige Anlagen steigt und mit ihm das für Nachhaltigkeit im Anlagebereich bekannte Synonym ESG. Versierte Investorinnen und Investoren haben sich bereits ein gewisses Knowhow hinsichtlich des Themas verschafft. Jedoch ist die grosse Mehrheit der potenziellen Anlegerinnen und Anleger noch nicht ausreichend über das Thema informiert, wie diverse Studien zeigen. Dennoch gibt es auch kleinere Investorinnen und Investoren, die bereits nachhaltig investieren oder Interesse hätten, dies künftig zu tun. In diesen Zeiten des Wandels hat nicht nur ESG Aufmerksamkeit im Anlagebereich erlangt, sondern vermehrt auch die SDGs der Vereinten Nationen. Die SDGs erlauben einen anderen Blickwinkel im Kontext der nachhaltigen Investments und werden gar als das neue Mantra nachhaltiger Anlagen bezeichnet. Ziel ist es, basierend auf diesem neu gewonnenen Wissen ein Beratungstool zu erstellen, damit die Beraterinnen und Berater das Wissen an die Kundschaft vermitteln können.

Die Auswirkungen einer neuen Bilanzierungswährung für die WITTENSTEIN AG, Grüşch

Diplomand/in **Moreno Cortesi**
Referent/in Prof., lic. oec. HSG Dominik Just, Professor für Rechnungswesen
Auftraggeber/in Daniel Trojer, Leiter Finanzen & Dienste, Mitglied der Geschäftsleitung der WITTENSTEIN AG, Grüşch
Vertiefungsrichtung Accounting and Finance

Angesichts der internationalen Ausrichtung und der Zugehörigkeit des Unternehmens zu einem deutschen Konzern bestehen seit Jahren Zweifel daran, dass der Schweizer Franken, die aktuelle Bilanzierungswährung der Wittenstein AG, als solche ideal ist. Ziel dieser Bachelor Thesis ist es, eine geeignete Bilanzierungswährung zu definieren und durch einen allfälligen Wechsel die Finanzberichterstattung innerhalb der Wittenstein-Gruppe zu optimieren. Durch die Analyse der Geschäftsbücher des Unternehmens werden mögliche Bilanzierungswährungen mit Vor- und Nachteilen formuliert und deren Auswirkungen kritisch betrachtet. Unter Berücksichtigung der Bedürfnisse und Ziele der Tochtergesellschaft und des Konzerns wird jede Währung untersucht und bewertet. Dabei sind die gesetzlichen Vorschriften im Bereich Wirtschaftsprüfung zu beachten. Abschliessend wird eine Handlungsempfehlung geliefert und ein Umsetzungshandbuch erstellt, um die Implementierung der neuen Währung möglichst optimal zu gestalten.

Aufbau eines Business Intelligence Informationssystem für die Hotelbranche – ein Praxisbeispiel

Diplomand/in	Milan Derouck
Referent/in	Edith Jesenak
Auftraggeber/in	Hotel Alpina Tschierschen - Michael Gehring
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Informationen sind ein wertvolles Gut und deren Handhabung wird durch das vermehrte Datenaufkommen zukünftig einen noch höheren Stellenwert besitzen. Für Unternehmen wird die Frage entscheidend sein, wie daraus Wissen und kompetitive Vorteile generiert werden können. Eine Antwort dazu versucht das Business Intelligence zu liefern, was das Hauptthema der Arbeit ist.

Das Ziel ist dabei der Aufbau eines verwendbaren Informationssystems für die Hotelbranche, welches die finanziellen und hotelspezifischen Leistungskennzahlen darstellt.

Dazu wird auf die theoretischen Grundlagen und die praktische Vorgehensweise von solchen Projekten eingegangen. Die umfassende Evaluation und Abwägung der Lösungsvarianten sowie die praktische Umsetzung, runden die Arbeit schliesslich ab.

Das Vorhaben wurde eng in Zusammenarbeit mit dem Hotel Alpina in Tschierschen realisiert.

Shareholder Rights Directive II – Auswirkungen der neuen regulatorischen Anforderungen am Beispiel der Liechtensteinischen Landesbank AG

Diplomand/in	Daria Eberhard
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	Liechtensteinische Landesbank AG
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die Bachelor Thesis befasst sich mit dem Thema Shareholder Rights Directive II (SRD II) und untersucht die Auswirkungen der neuen regulatorischen Anforderungen am Beispiel der Liechtensteinischen Landesbank AG (LLB AG). Das Ziel dieser Arbeit ist, die Auswirkungen der Richtlinie auf verschiedene Parteien festzustellen, mögliche Handlungsempfehlungen zu ermitteln und konkrete Vorschläge für die optimale Umsetzung zu definieren. Dabei stützt sich die Arbeit auf ein theoretisch erarbeitetes Wissen, welches auf der Richtlinie mit deren Durchführungsverordnung basiert. Ergänzend dazu wurden Stellungnahmen einer Anwaltskanzlei und des Bundesverbandes deutscher Banken in die Analyse einbezogen. Mithilfe einer Umfrage wurden weitere Meinungen und Aspekte eingeholt, um die Auswirkungen zu erarbeiten. Basierend auf diesen Erkenntnissen und den aktuellen Prozessen bei der LLB AG werden mögliche Handlungsempfehlungen vorgestellt und konkrete Vorschläge zur Umsetzung für die LLB AG gemacht.

Die Evolution der Social-Media-Kanäle – Das Potenzial von TikTok

Diplomand/in	Mick Egert
Referent/in	Prof. Dr. Lutz Erik Schlange
Auftraggeber/in	Thomas Hagmann, digicube AG
Vertiefungsrichtung	Smart Marketing

In der digitalen Welt bestehen mittlerweile so viele verschiedene Social-Media-Kanäle. Einige Social-Media-Kanäle kommen neu hinzu und werden zu den neuen Trend-Kanälen, während andere auftauchen und ebenso rasch wieder verschwinden. Für KMUs ist es schwierig zu beurteilen, welcher Social-Media-Kanal für die eigene Unternehmenstätigkeit am besten geeignet ist. Vor allem stellt sich auch die Frage: wann ist der richtige Zeitpunkt für den Einstieg? Ziel der Arbeit ist es, eine Entscheidungshilfe für KMUs zu erarbeiten, welche auf die für sie wesentlichen Kriterien fokussiert. Dazu wurden mittels einer Befragung die Social-Media-Tätigkeiten von KMUs erfasst und zielgruppengerecht aufbereitet.

Einführung eines Bonussystems mit Einbeziehung der Nachhaltigkeit

Diplomand/in	Ilijana Fisch
Referent/in	Urs Kappeler
Korreferent/in	Sandro Uhlmann
Auftraggeber/in	Raiffeisenbank Werdenberg
Vertiefungsrichtung	Leadership and Change

Das Bonussystem der Raiffeisenbank Werdenberg basiert auf einer variablen Vergütung. Durch den Gewöhnungseffekt bietet das Bonussystem keinen Anreiz mehr. Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, ein anwendbares Bonussystem unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten zu konzipieren. Dazu werden die Bedürfnisse der Mitarbeitenden mittels einer Mitarbeitendenumfrage abgeholt. Ergänzend dazu werden die Bedürfnisse der Führungskräfte miteinbezogen. Dadurch können die Ergebnisse von zwei Seiten betrachtet werden. Um das Ziel zu erreichen, werden zuerst die theoretischen Grundlagen erläutert. Folgend dazu wird eine Ist-Analyse der RB Werdenberg erstellt. Diese beinhaltet eine SWOT-Analyse. Nach diesen Aspekten werden die Bedürfnisse zu Anreiz und Motivation, Leistung und Kommunikation und zur Nachhaltigkeit analysiert. Um auch einen externen Blickwinkel einzunehmen, werden Erfolgsfaktoren anderer Banken integriert. Abschliessend wird ein Lösungskonzept erarbeitet.

Chancen und Herausforderungen bei der Einbindung elterlicher Freiwilligenarbeit in Glarner Fussballvereinen

Diplomand/in	Reto Fischli
Referent/in	Ruth Nieffer
Auftraggeber/in	FC Linth 04, Andy Iten
Vertiefungsrichtung	Entrepreneurship and Corporate Responsibility

In dieser Bachelorthesis wird die Einbindung freiwillig Mitarbeitender in Glarner Fussballvereinen untersucht, insbesondere jene der Eltern. Dazu werden verschiedene Aspekte der Freiwilligkeit beleuchtet und verschiedene Merkmale dargelegt. Die gesellschaftliche Relevanz von freiwilliger Arbeit wird genauer erläutert und auf die positiven Auswirkungen von freiwilliger Mitarbeit in Sportvereinen eingegangen. Die Analyse der Mitarbeitendenstruktur in Fussballvereinen sowie die Auswertung der Motive und Erwartungen von sich freiwillig engagierenden Personen dient dazu, die Herausforderungen sowie die Chancen zur besseren Einbindung zu erkennen. Mithilfe von qualitativen Befragungen im Umfeld des Auftraggebers FC Linth 04 werden Informationen gesammelt, geeignete Massnahmen abgeleitet und konkrete Vorschläge erarbeitet. Es wird aufgezeigt, wie der Auftraggeber Personen proaktiv zur freiwilligen Mitarbeit motivieren und eine längerfristige Bindung aufbauen kann.

Konzeption Finanzplanung für die Gemeinde Seewis i.P.

Diplomand/in	Manuel Florin
Referent/in	Prof. Dominik Reto Just
Korreferent/in	Gemeindeschreiber Jürg Tarnutzer
Auftraggeber/in	Gemeinde Seewis i.P.
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die gesetzliche Umstellung der Rechnungslegung von HRM 1 zu HRM 2 führte bei den Gemeinden zu Neuerungen. So werden die Bündner Gemeinden dazu verpflichtet, eine Finanzplanung zu erstellen. Ziel dieser Bachelor Thesis ist die Konzeption einer Finanzplanung für die Gemeinde Seewis i.P. Dafür wird im ersten Teil die Theorie erläutert. Die Analyse der vorhandenen Ist-Situation der Gemeinde wird in einem nächsten Abschnitt gemacht. Die Soll-Situation zeigt auf, wie die Gemeinde Seewis sich weiterentwickeln soll. Der Finanzplanprozess wird darin genauer untersucht und optimiert. Im Finanzplan werden die Folgen aufgrund von Annahmen über zukünftige Entwicklungen ersichtlich und der entsprechende Handlungsbedarf aufgezeigt. Die Erarbeitung von Templates ist ebenfalls ein Bestandteil dieser Arbeit. Diese sollen als Grundlage für die zukünftige Bearbeitung des Finanzplans in der Exekutive dienen.

Historische Risiko- und Renditeeigenschaften des SPI nach ESG-Ratings

Leitfaden zur strategischen Entscheidungsfindung bei der Auswahl von Finanzierungs- und Investitionsalternativen in der Altersvorsorge

Diplomand/in	Lorraine Flury
Referent/in	Prof. Dominik Reto Just
Auftraggeber/in	Marco Schädler, BMU Treuhand AG
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Vor der Planung der eigenen Altersvorsorge kann und soll sich niemand drücken. Sie ist zentral für jede Person. Ein geringer Kenntnisstand bezüglich der eigenen Einkünfte und Vermögensverhältnisse für die Zeit der Pensionierung kann zu einem überhöhten Lebensstandard und somit zu einem schnellen Vermögensverzehr führen. In dieser Bachelor Thesis wird aufgezeigt, mit welchen Möglichkeiten jede Person für das Alter vorsorgen kann. Anhand eines Best-Case-Szenarios mit tiefen Kosten und eines Worst-Case-Szenarios mit hohen Kosten, welche vor allem mit dem Einzug in ein Pflegeheim zusammenhängen, werden drei Finanzierungs- und Investitionsalternativen geprüft. Szenario 1 behandelt die Finanzierung der Rentenzeit durch die 1. und 2. Säule. Im zweiten Szenario wird zusätzlich in eine Säule 3a einbezahlt und in einem dritten Szenario wird untersucht was geschieht, wenn alle verfügbaren Finanzen in eine Liegenschaft investiert werden, und die Mieterträge für die Einkünfte verantwortlich sind.

Historische Risiko- und Renditeeigenschaften des SPI nach ESG-Ratings

Diplomand/in	Nina Frick
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	Martin Heutschi (Liechtensteinische Landesbank AG)
Vertiefungsrichtung	Banking

Die Nachhaltigkeit prägt die Welt zunehmend, weshalb auch Anleger und Anlegerinnen dem Thema nicht mehr den Rücken kehren können. Die Chancen und Risiken in Zusammenhang mit der Nachhaltigkeitsthematik für verschiedenste Unternehmen zu erkennen, gestaltet sich jedoch als schwierig. Hier kommen die ESG-Ratings sowie deren Anbieter ins Spiel.

Diese Arbeit setzt sich mit den ESG-Ratings von MSCI Inc. und Refinitiv auseinander und will herausfinden, wie sich die historischen Risiko- und Renditeeigenschaften entlang der ESG-Ratings über diverse Zeitperioden verhalten. Dabei wurde der Swiss Performance Index als Benchmark herangezogen. Die Erkenntnisse wurden im Anschluss auf den Aktienfond der Liechtensteinischen Landesbank AG (LLB AG) «LLB Aktien Schweiz», dem ebenfalls der SPI als Benchmark zugrunde liegt, abgeleitet. So konnten Empfehlungen für die Optimierung hinsichtlich des aktuell stattfindenden Nachhaltigkeitsprojekts bei der LLB AG ausgesprochen werden.

Organisation der Gemeinde Glarus Nord – Ist-Analyse und Prüfung alternativer Organisationsmodelle

Diplomand/in	Zino Gees
Referent/in	Curdin Derungs
Korreferent/in	Thomas Kistler
Auftraggeber/in	Gemeinde Glarus Nord
Vertiefungsrichtung	Leadership and Change

In den letzten Jahren sind die Ansprüche an die Dienstleistungen und Leistungsfähigkeit von Schweizer Gemeinden mit ihren Verwaltungen gestiegen. Die zu erfüllenden Aufgaben sind heute vielfältiger und komplexer. Für die bestmögliche Bewältigung dieser Herausforderungen sucht die Gemeinde Glarus Nord ein zweckmässiges Organisationsmodell. Als Forschungsgegenstand wird daher untersucht, ob die aktuelle Gemeindeorganisation von Glarus Nord mit dem Geschäftsleitungsmodell und sieben Mitgliedern im Gemeinderat noch zielführend ist. Neben dem Geschäftsleitungsmodell haben sich in der Schweiz unterschiedliche Organisationsmodelle entwickelt. Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, diese in einem ersten Schritt aufzuzeigen und zu bewerten. In einem nächsten Schritt werden alternative Organisationsformen für die Gemeinde Glarus Nord entwickelt, woraus Handlungsempfehlungen abgeleitet werden. So wird eine Entscheidungsgrundlage für die Diskussionen über das zukünftige Organisationsmodell der Gemeinde Glarus Nord geschaffen.

Beitrag einer kulturhistorisch ausgerichteten Jubiläumsveranstaltung zur Identitätsstiftung in Gemeinden, untersucht an der Gemeinde Schänis und ihrem 1050sten Jubiläum

Diplomand/in	Lea Giger
Referent/in	Ruth Nieffer
Auftraggeber/in	Politische Gemeinde Schänis
Vertiefungsrichtung	Entrepreneurship and Corporate Responsibility

Die konzeptionelle Bachelorthesis untersucht im Auftrag der politischen Gemeinde Schänis, welchen identitätsstiftenden Beitrag eine kulturhistorisch ausgerichtete Jubiläumsveranstaltung für die Gemeinde Schänis zu leisten vermag. Mittels Literaturrecherche wird der aktuelle Forschungsstand zum sozialwissenschaftlichen Thema Identität aufgearbeitet und bereits durchgeführte Studien sowie aufgestellte Konzepte wiedergegeben. Die Erkenntnisse werden in den Kontext einer Schweizer Gemeinde gebracht und in ein Analyseschema integriert. Dieses dient als Basis für die Durchführung eines Fokusgruppeninterviews. Im Rahmen dieses Interviews wird das Analyseschema nicht nur bewertet, sondern auch ein erstes Mal angewandt, um die Identität der Gemeinde Schänis in ihren Grundzügen zu analysieren und identitätsstiftende Elemente zu ermitteln. Die Arbeit dient als Basis für weiterführende Studien und spricht richtungsweisende Handlungsempfehlungen aus.

Nachhaltigkeit in der Schmuckindustrie

Anforderungen von Konsumentenseite und die Auswirkungen auf die Materialien

Diplomand/in	Renata Giger
Referent/in	Urs Kappeler
Korreferent/in	Daniel Kälin
Auftraggeber/in	Swarovski AG
Vertiefungsrichtung	Entrepreneurship and Coporate Responsibility

Der nachhaltige Wandel ist bereits in vollem Gange und wird somit auch für global tätige Konzerne immer wichtiger. Gerade Firmen im Luxusbereich müssen sich nachhaltig zeigen. Die Bachelor Thesis untersucht Anforderungen der Konsumentinnen und Konsumenten im Bereich Nachhaltigkeit an die Schmuckindustrie und deren gezielten Auswirkungen auf die zu verwendenden Materialien. Abgeleitet aus den Erkenntnissen werden für den Schmuckhersteller Lösungsansätze erarbeitet wie aufgrund des hohen Rohmaterialbedarfs, der Fragilität und der Modeabhängigkeit von Schmuck, ein wesentlicher Beitrag auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit geleistet werden kann.

Analyse des Bonus- und Innovationssystems einer Treuhandgesellschaft++

Diplomand/in	Fabienne Good
Referent/in	Frank Bau
Korreferent/in	Cedric Hauser
Auftraggeber/in	OBT AG
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Im Auftrag einer schweizweit tätigen Treuhandgesellschaft wurden in der Bachelorarbeit das interne Bonussystem sowie das Innovationsmanagement analysiert und diesbezügliche Handlungsempfehlungen aufgezeigt. Aufgrund der Neuintegration der genannten Anreizsysteme sollte für die Auftraggeberin eine Übersicht der Mitarbeitermotivation, -akzeptanz sowie -identifikation der aktuellen Situation dargelegt werden. Um die menschliche Psyche und das Potenzial der genannten Anreizsysteme zu verstehen, wurde eine Literaturanalyse zu diesen Kernthemen durchgeführt. Zudem wurden Mitarbeitende anhand einer qualitativen Umfrage zu der momentanen unternehmerischen Situation zu diesen fokussierenden Thematiken befragt.

Smart Beta als Investmentansatz

Diplomand/in	Mahmut Güner
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	LGT Bank AG, Herr Lorenzo Crescenti
Vertiefungsrichtung	Banking

Ziel dieser Bachelor Thesis ist es zu überprüfen, ob mit dem Einsatz von Smart Beta konstante Überrenditen gegenüber dem Markt erzielt werden können. Nach einer ausführlichen Literaturrecherche wurden die zwei grundlegenden Smart-Beta-Ansätze (alternativ gewichtete Indizes und Faktor-Investing) und ihre Vorgängermodelle (CAPM sowie Drei-, Vier-, und Fünf-Faktoren-Modell) untersucht und erläutert. Der Fokus lag dabei auf dem Ansatz des faktorbasierten Investierens, welcher im praktischen Teil dieser Bachelor Thesis angewendet wurde. In einer empirischen Untersuchung wurden zwei bzw. drei Faktoren (High und Low) Momentum und Low Volatility in einem Modell eingesetzt und überprüft. Dabei wurden für einen Untersuchungszeitraum von fünf Jahren Titel aus dem S&P 500 Index mittels Faktoren selektiert. Die Auswertungen (Rendite- und Sharpe-Ratio-Vergl.) wurden mit Experten besprochen und kritisch betrachtet, um zum Schluss der Arbeit realistische Handlungsempfehlungen aussprechen zu können.

Analyse der Möglichkeiten und Herausforderungen von künstlicher Intelligenz zur Beurteilung der Akzeptanz von Bewerbenden in der Personalbeschaffung

Diplomand/in	Fabian Haas
Referent/in	Frank Bau
Korreferent/in	Gian Andri Hässig
Vertiefungsrichtung	Smart Marketing

Künstliche Intelligenz erobert die Welt. Die zukünftigen Anwendungsfelder versprechen phänomenale Verbesserungen im Leben aller. Doch sind die Menschen überhaupt bereit für das neue Zeitalter? Ziel dieser wissenschaftlichen Arbeit ist es, die Akzeptanz von künstlicher Intelligenz bei Bewerbenden in der Personalbeschaffung zu erforschen, um beurteilen zu können, ob sie als Herausforderung zu betrachten ist. Hierfür werden Wissensgrundlagen, Einsatzmöglichkeiten und Herausforderungen von künstlicher Intelligenz analysiert. Anschliessend wird in einer empirischen Untersuchung mit berufserfahrenen Studierenden der Betriebswirtschaftslehre evaluiert, wie hoch die Akzeptanz der künstlichen Intelligenz bei Chatbots, der Vorauswahl sowie bei Interviews ist. Mit Modellen und Konstrukten der Akzeptanzforschung sowie statistischen Tests wird untersucht, welche Faktoren die Nutzungsintention von künstlicher Intelligenz beeinflussen, um Handlungsempfehlungen zur Erhöhung der Akzeptanz abzugeben.

Marketingkonzept für das Skino in Schaan

Diplomand/in	Fabio Hilti
Referent/in	Prof. Dr. Lutz Erik Schlange
Korreferent/in	Sarah Mehrmann
Auftraggeber/in	Filmclub im Takino
Vertiefungsrichtung	Smart Marketing

Das Skino ist das neue Arthouse-Kino in der Gemeinde Schaan und zeichnet sich durch ein spezielles und vielfältiges Filmprogramm in Originalsprache aus. Als ein nicht-gewinnorientiertes Unternehmen ist es in seiner Existenz auf staatliche und private Förderbeiträge angewiesen. Bis anhin wurden keine aktiven Marketingstrategien entwickelt. Die Bachelor Thesis befasst sich daher mit der Erstellung eines Marketingkonzepts mit Fokus auf Sozial- und Kulturmarketing. Es werden die unter den besonderen finanziellen und personellen Umständen zur Zielerreichung erforderlichen Massnahmen aufgezeigt. Ziel ist es, langfristig die Besuchszahl kontinuierlich zu steigern und das Skino zu einem regionalen Kulturtreffpunkt zu etablieren. Aufgrund der Situationsanalyse ergeben sich Marketing-Strategien, die es im Rahmen des Marketing-Mix operativ umzusetzen gilt. Ebenso werden neue Möglichkeiten und Optimierungsmassnahmen zur Finanzierung des Skinos dargelegt.

Sinnstiftung bei Digital Natives: Implikationen für die Arbeitgeberattraktivität

Diplomand/in	Julia Hofer
Referent/in	Frank Bau
Korreferent/in	Alexander Villiger
Auftraggeber/in	Graubündner Kantonalbank
Vertiefungsrichtung	Leadership & Change

Die demografischen Veränderungen und der damit verbundene Wertewandel fordern Unternehmen heraus. Die Digital Natives (Generationen Y und Z) sind ab dem Jahr 2025 grösstenteils im Arbeitsmarkt vertreten und verhelfen dem Wertewandel zum Durchbruch. Der Sinn in der Arbeit nimmt dabei eine zentrale Rolle ein. Es wird eine Tendenz weg von extrinsischen hin zu intrinsischen Motivationsfaktoren ersichtlich. Die Graubündner Kantonalbank (GKB) hat diese Trends erkannt und bereitet sich aktiv darauf vor. Diese Bachelorthesis leistet einen Beitrag zur zukünftigen Attraktivität der GKB.

Durch wissenschaftliche Beiträge sowie mit einem Expertiseinterview wird die Bedeutung des Sinns in der Arbeit bei den Digital Natives aufgezeigt. Zudem werden sinnstiftende Themen und Wirkungen aus der beruflichen Sinnerfüllung eruiert. Diese Erkenntnisse werden durch eine empirische Untersuchung bei den Digital Natives der GKB untersucht. Zudem werden der Bank pro Sinnthema Gestaltungsempfehlungen abgegeben.

Erstellung einer Risikomanagementanalyse in der Beschaffung für die Debrunner Acifer AG

Diplomand/in	Jeton Ibishi
Referent/in	Urs Kappeler
Korreferent/in	Mariano Russo
Auftraggeber/in	Debrunner Acifer AG
Vertiefungsrichtung	Entrepreneurship and Corporate Responsibility

Vor dem Hintergrund zunehmender Komplexität der internen und externen Unternehmensumwelt ist bei vielen Unternehmen eine deutliche Verschärfung des Risikoumfeldes zu verzeichnen. Der Beschaffung ist in den letzten Jahren eine steigende Bedeutung bei der Generierung von Wettbewerbsvorteilen zugewiesen worden. Das Beschaffungsmanagement wird mit verschiedensten beschaffungsrelevanten Risiken konfrontiert, die den Gesamterfolg des Unternehmens gefährden können.

Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, durch eine Analyse Risiken für die Beschaffung zu definieren und geeignete Lösungsansätze zu erarbeiten wie relevante Risiken frühzeitig zu identifizieren, zu bewerten, zu handhaben sowie zu überwachen sind.

Employer-Branding-Konzept für die Unternehmung comunicaziun.ch

Diplomand/in	Mattia Iseppi
Referent/in	Gian Andri Hässig
Korreferent/in	Roman Benker
Auftraggeber/in	comunicaziun.ch
Vertiefungsrichtung	Leadership and Change

Als Reaktion auf die sich verändernden Machtverhältnisse zwischen Arbeitnehmenden und Arbeitgebenden ist es essentiell für Unternehmungen, ihre Attraktivität als Arbeitgeber oder Arbeitgeberin zu steigern. Das wesentliche Ziel dieser Bachelor-Thesis besteht darin, die Bedeutsamkeit einer Arbeitgebermarke zu vermitteln und Empfehlungen für die Unternehmung comunicaziun.ch festzuhalten. Grundlage bildet das theoretische Grundwissen, welches die Materie auslegt und eingrenzt. Um die interne und externe Wahrnehmung der Zielgruppen zu erfassen, wurden im Rahmen der Unternehmensanalyse zwei Umfragen durchgeführt. Des Weiteren konnten durch Expertiseinterviews umfassende Einblicke in die Employer-Branding-Aktivitäten von drei ausgewählten Unternehmungen gewonnen werden. Das Ergebnis dieser Bachelor-Thesis ist ein Konzept mit konkreten Umsetzungsmassnahmen.

Impact Investing: Kriterien und Messbarkeit effektiver und verantwortungsvoller Projektfinanzierung

Diplomand/in	Flurin Jost
Referent/in	Eric Dieth
Auftraggeber/in	Coereso
Vertiefungsrichtung	Entrepreneurship and Corporate Responsibility

Die Agenda 2030 für nachhaltige Entwicklung der UNO bietet einen Entwurf für Frieden und Wohlstand für die Menschen und den Planeten. Sie soll ein Aufruf an alle Länder sein, unabhängig davon ob Entwicklungsland oder Industrieland, zu handeln. Der Privatsektor ist explizit aufgefordert, zur Erreichung dieser Ziele beizutragen. In dieser Arbeit wird der Frage nachgegangen, ob das Impact Investing ein Teil der Lösung sein kann. Diese Art des Investierens erfährt gegenwärtig einen weltweiten Boom.

Coereso, die Auftraggeberin dieser Bachelor Thesis, spezialisiert sich auf die Entwicklungszusammenarbeit in Ruanda. Sie ist daran interessiert zu erfahren, was Impact Investing bedeutet, und wünscht weitere Unterlagen und Formulare für den Nachweis wirkungsvollen Impact Investings.

Erstellung eines Entwicklungskonzepts für die Connectrade GmbH

Diplomand/in	Oliver Kälin
Referent/in	Urs Kappeler
Korreferent/in	Tim Gerber
Auftraggeber/in	Connectrade GmbH
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Jährlich werden viele Unternehmen gegründet, davon überdauern nur wenige. Die Connectrade GmbH ist seit gut eineinhalb Jahren als Onlinehändler tätig. Damit aus einer guten Idee ein florierendes Unternehmen entsteht, bedarf es konkreter Ziele und geeignete Wege, um diese Ziele zu erreichen. Die Bachelorarbeit befasst sich mit der Frage, anhand welcher Entwicklungskonzepte die Connectrade für die Zukunft gerüstet ist. Die aktuelle Situation wird mit betriebswirtschaftlichen Modellen analysiert und bewertet. Aus den Erkenntnissen werden verschiedene Entwicklungsansätze erarbeitet und vorgestellt.

Erarbeitung einer Strategie für das betriebliche Gesundheitsmanagement

Diplomand/in	Joka Kocic
Referent/in	Frank Bau
Auftraggeber/in	Nadja Clopath, Kantonsspital Graubünden
Vertiefungsrichtung	Leadership & Change

Das Thema «Gesundheit» wird in der Öffentlichkeit immer mehr thematisiert. So gewinnt es auch in den Unternehmungen immer mehr an Bedeutung. Mit dem betrieblichen Gesundheitsmanagement wird die Gesundheit der Mitarbeitenden in Unternehmen erhalten und gefördert. Somit ist auch deren strategische Ausrichtung von hoher Relevanz.

Ziel dieser Arbeit ist es, eine geeignete Strategie für das betriebliche Gesundheitsmanagement des Kantonsspital Graubünden zu erarbeiten. Mithilfe einer SWOT-Analyse werden unterschiedliche Strategien formuliert und anhand von verschiedenen gesundheitsförderlichen Massnahmen wird eine passende Strategie ausgewählt. Damit die Auswirkung der gesundheitsförderlichen Massnahmen auf die Gesundheit überprüft werden kann, werden dafür Messkriterien festgelegt. Ausserdem erfordert ein erfolgreiches betriebliches Gesundheitsmanagement das Commitment verschiedener Mitglieder, weshalb eine sinnvolle Organisationsgruppe vorgeschlagen wird.

Wirkungen von Arbeitsplatzkonzepten und Gestaltungsempfehlungen für das geplante Fachhochschulzentrum Graubünden

Diplomand/in	Gianin Krausz
Referent/in	Prof., Dr. rer. pol., Dipl.-Kfm. Frank Bau
Korreferent/in	Arno Arpagaus, Verwaltungsdirektor, Mitglied der Hochschulleitung
Auftraggeber/in	Fachhochschule Graubünden
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die wissensbasierte Arbeit und die Kommunikation sowie Koordination von Wissen werden immer wichtiger. Um den daraus entstehenden Anforderungen gerecht zu werden, wurden in den vergangenen Jahren unterschiedliche Arbeitsplatzkonzepte entwickelt. Die Fachhochschule Graubünden plant aktuell den Neubau des Fachhochschulzentrum Graubünden und steht vor der Frage, welches Konzept dabei implementiert werden soll.

In dieser Bachelor Thesis werden mittels Literaturanalyse die Wirkungen verschiedener Arbeitsplatzkonzepte untersucht und es wird aufgezeigt, welche Anforderungen Menschen an ihre Arbeitsumgebung haben. Ebenso wird darauf aufbauend eine Onlinebefragung mit den Mitarbeitenden der Fachhochschule Graubünden durchgeführt, um deren Bedürfnisse und Anforderungen an ihre Arbeitsumgebung zu erforschen. Aus den Erkenntnissen der Befragung werden anschliessend Gestaltungsempfehlungen abgeleitet, die der Fachhochschule Graubünden bei der Planung des Fachhochschulzentrum Graubünden dienen.

Wie gehen gemeinnützige Stiftungen mit dem Thema Nachhaltigkeit in Bezug auf ihre Wertschriftenanlagen um?

Diplomand/in	Marc Kressig
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Marco Eberle
Auftraggeber/in	St.Galler Kantonalbank
Vertiefungsrichtung	Banking

Diese Bachelorarbeit verfolgt das Hauptziel, ein Scoring Modell zur Selektion von Unternehmen zu entwickeln, welche die Nachhaltigkeitsanforderungen erfüllen. Dabei beleuchtet die Thesis in der Analysephase die Entwicklung nachhaltiger Anlagen und die Definition der damit verbundenen Begrifflichkeiten. Nebst der Nachhaltigkeit spielen auch die Bedürfnisse von gemeinnützigen Stiftungen eine zentrale Rolle. Die Basis der Modellerstellung bildet der Vergleich des «MSCI ESG Ratings» sowie die 17 UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung. Die Bachelorthesis interpretiert die Abweichungen der Kriterien im MSCI ESG Rating zu den Zielen der Vereinten Nationen. Um der Arbeit den notwendigen Praxisbezug zu verleihen, wurden Expertiseinterviews mit gemeinnützigen Stiftungen durchgeführt und dadurch das Modell zur Analysierung der Unternehmen überarbeitet. Aus dem erarbeiteten Wissen werden mögliche Handlungsalternativen für Finanzinstitute abgeleitet.

Einfluss von ESG-Ratings auf die Performance

Diplomand/in	Nico Kunfermann
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	Roman Bättig, Graubündner Kantonalbank
Vertiefungsrichtung	Banking

Das Gesamtvolumen der als nachhaltig klassifizierten Anlagen in der Schweiz betrug Ende 2019 über eine Billion Schweizer Franken. Die erhöhte Nachfrage nach Investmentmöglichkeiten, welche Investorinnen und Investoren beim Kauf ein verantwortungsvolles Handeln suggerieren, führten in den letzten Jahren zu einem enormen Anstieg an Produkten in den Bereichen nachhaltiges, ökologisches oder ethisches Investieren. Beiläufig zu den beabsichtigten Effekten der Nachhaltigkeit eines Investments, stellt sich die Frage der Auswirkungen auf die finanziellen Renditen.

Um diese Fragestellung zu untersuchen werden das Nachhaltigkeitsinvesting und im speziellen die ESG-Ratings analysiert. Diese bieten eine Bewertung von Firmen und in der Konsequenz deren Aktien, bezüglich den drei Komponenten Ökologie (E), Soziales (S) und Unternehmensführungspraktiken (G). Basierend auf den Analysen werden Backtests mit ESG-Ratings durchgeführt, um daraus Handlungsempfehlungen für die Auftraggeberin abzuleiten.

Factor Investing – Aktien Risikoprämien im Kontext des Konjunkturzyklus

Diplomand/in	Cedric Kühne
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	Graubündner Kantonalbank
Vertiefungsrichtung	Banking

Ergänzend zur traditionellen strategischen Asset Allocation auf Basis der Anlageklassen, gewann die Berücksichtigung von sogenannten Risikoprämien über die letzten Jahre an Bedeutung. Bei Aktien sind dabei Value, Low Size (Small Cap), Momentum, Low Volatility, Dividend Yield, Quality und Growth in der akademischen Forschung weit anerkannte und erforschte Risikoprämien. Die Tatsache, dass sie langfristig den breiten Markt ausstechen jedoch eine kurzfristige Zyklizität mit Schwächephase aufweisen, macht die Möglichkeit des Timings dieser Faktoren interessant. Daher wurden basierend auf den vier Phasen des Konjunkturzyklus die Renditeeigenschaften der sieben Faktoren genauer untersucht. Ziel der Arbeit war es, der Graubündner Kantonalbank Empfehlungen abzugeben, wie die Verwendung der Risikoprämien über die Phasen des Konjunkturzyklus optimiert werden kann.

Einfluss des Welt- und Menschenbilds auf die Wahrnehmung von und den Umgang mit Arbeitslosigkeit generell und mit ü50-Arbeitslosen und Plädoyer für einen integrativen Ansatz

Diplomand/in	Laura Kühnis
Referent/in	Eric Dieth
Korreferent/in	René Mätzler
Auftraggeber/in	Der Profi Personalmanagement AG
Vertiefungsrichtung	Leadership and Change

Welche Bedeutung hat Arbeit? Ist sie ein Mittel zum Zweck? Dient sie der finanziellen Absicherung? Arbeitet man, um sich schöne Dinge leisten zu können oder hat Arbeit eine darüber hinaus gehende Bedeutung wie beispielsweise etwas kreieren zu können, sich selbst zu verwirklichen, seine Identität zu bilden, gesellschaftlich anerkannt zu werden? Die Bedeutung von Arbeit für die Individuen wie für die Gesellschaft wird von den massgebenden Welt- und Menschenbildern bestimmt. Desgleichen gilt für den Umgang mit Arbeitslosigkeit. In dieser Arbeit wird die Rolle des Welt- und Menschenbildes bei der Wahrnehmung und Bewertung von Arbeitslosigkeit diskutiert. Und es wird erörtert, welches Welt- und Menschenbild sich am besten für einen integrativen Umgang mit Arbeitslosigkeit eignet.

Profilentwicklung Altersheim Forstegg auf Grund abgelegenen Standort

Diplomand/in	Stephanie Lippuner
Referent/in	Urs Kappeler
Korreferent/in	Jeanette Mösli-Koch
Auftraggeber/in	Altersheim Forstegg, Sennwald
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Der Mensch wird immer älter. Gleichzeitig möchten immer mehr Menschen im gewohnten Umfeld so lange wie möglich wohnen bleiben. Die Alters- und Pflegeheime stecken in einem tief greifenden Wandel. Erhöhte Anforderungen an die Heime von allen Seiten, sich verändernde Bedürfnisse der älteren Menschen und ein wachsender Kostendruck fordern die Verantwortlichen immer mehr heraus.

Ziel dieser Bachelorarbeit ist es, für das Altersheim Forstegg in Sennwald eine Profilentwicklung zu erarbeiten. Zwei Herausforderungen stehen im Fokus: Steigerung der Attraktivität des nicht zentrumsnahen Standortes und die Erarbeitung von Angeboten und Dienstleistungen um die soziale Teilhabe der Bewohnerinnen und Bewohner zu gewährleisten.

Little Kingdom – Integration der Zielgruppe Familien im neuen Auftritt der Bikeregion Lenzerheide

Diplomand/in	Dario Lohner
Referent/in	Walter Burk
Korreferent/in	Nicole Gysi
Auftraggeber/in	Lenzerheide Marketing und Support AG
Vertiefungsrichtung	Sports Management

Das Bike Kingdom legt den Grundstein für die Positionierung von Lenzerheide als Mountainbikehotspot der Alpen. Das Angebot spricht eine breite Zielgruppe an, zu der auch Familien und Kinder gehören. Das erarbeitete Konzept ermöglicht, das Angebot für Familien attraktiv und zielgruppengerecht zu gestalten. Dazu wurden die Bedürfnisse der Familien aufgezeigt und geprüft, inwiefern die Ansätze von ausgewählten Konkurrenzdestinationen auf Lenzerheide adaptiert werden können. Auch wurden Vertretende der regionalen Leistungsträger befragt, um Erfahrungen aus der Praxis miteinzubeziehen und deren Erwartungen an das Angebot und das Bike Kingdom zu berücksichtigen. Daraus leiten sich Handlungsempfehlungen für die regionalen Leistungsträger sowie die Lenzerheide Marketing und Support AG ab, durch welche die Destinations- und Angebotsentwicklung des Bike Kingdoms unterstützt werden können.

Erstellung eines Marketingkonzepts für die veloinsel

Diplomand/in	Anja Marquart
Referent/in	Heinz Schildgen
Auftraggeber/in	veloinsel
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

In dieser Bachelor Thesis wurde ein Marketingkonzept für die veloinsel erarbeitet. Ziel dieser Arbeit ist es, Empfehlungen für das Fachgeschäft zu entwickeln, um die Bekanntheit zu erhöhen, Neukundinnen und Neukunden zu gewinnen und die Kundenbindung zu stärken. Dafür wurde zuerst eine detaillierte Situationsanalyse durchgeführt, welche die aktuellen Gegebenheiten der Unternehmung und ihres Umfeldes erfasst. Darin enthalten sind neben einem Expertiseinterview ebenfalls eine Umfrage, mit welcher die Bedürfnisse und Erwartungen der Kundinnen und Kunden abgeholt wurden. Die SWOT-Analyse fasst die Kernaussagen zusammen, woraus abgeleitet die Marketingziele formuliert wurden. Anschliessend wurden die Marketingstrategien sowie der Marketingmix erarbeitet. Letzterer enthält Empfehlungen zur Umsetzung. Zum Schluss wurde auf den Umsetzungsplan sowie auf das Budget und Controlling eingegangen.

Finanzplanung in der Gemeinde Felsberg – Konzept, Planung und Betrieb

Diplomand/in	Simon Meier
Referent/in	Prof. Dominik Reto Just
Auftraggeber/in	Gemeinde Felsberg - Ernst Cadosch
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die Gemeinden sind seit der Einführung des harmonisierten Rechnungslegungsmodells (HRM2) zur Erstellung einer Finanzplanung verpflichtet. Ziel der Bachelor Thesis ist es, die Kenntnisse innerhalb der Gemeindeverwaltung und den politischen Akteuren aufzufrischen und zu erweitern. Zu diesem Zweck wird im ersten Teil der Arbeit die relevante Theoriegrundlage vorgestellt. Anschliessend erfolgt eine Analyse und eine Konzeption der Finanzplanung für die Gemeinde Felsberg. Diese soll neben den rechnerischen und buchhalterischen Funktionen auch als politisches Instrument eingesetzt werden. Ebenfalls wird der zeitliche und inhaltliche Prozess der Finanzplanung dargestellt. Darüber hinaus erfolgt der Einbezug des Finanzplanungsprogramms der Gemeinde Felsberg. Die Arbeit soll als künftiger Leitfaden für die Erstellung der Finanzplanung in der Gemeinde dienen.

Konzept für die Digitalisierung der Schalterhalle eines Finanzdienstleisters

Diplomand/in	Delia Martina Mendoza Reyes
Referent/in	Dr. oec. HSG Nico Tschanz
Auftraggeber/in	Vertraulich
Vertiefungsrichtung	Banking

Durch die Digitalisierung hat sich der Bankensektor in den letzten Jahren zunehmend verändert. Die Bachelor Thesis soll nun erörtern, wie Schalterhallen von innovativen Geschäftsstellen aussehen könnten und was die Anforderungen dafür sind. Mithilfe einer Konkurrenzanalyse und Trendforschungen werden mögliche Konzepte aufgezeigt. Durch den Einsatz von Innovationsmanagement und digitaler Transformation können auf Kunden zugeschnittene Varianten eruiert werden, welche in Einklang mit der Unternehmensstrategie umgesetzt werden können. Wettbewerbsdruck und Risiken, welche die neue digitale Welt mit sich bringt, werden untersucht. Mit einer Empfehlung zur digitalen Schalterhalle des Auftraggebers wird die Bachelor Thesis abgeschlossen.

Cash Management im Kanton St. Gallen: Situationsanalyse und Empfehlungen zur Weiterentwicklung.

Diplomand/in	Notker Müller
Referent/in	Prof. lic. oec. Dominik Just
Korreferent/in	Herr Stefan Schneider
Auftraggeber/in	Finanzdepartement Kanton St. Gallen
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die Bachelor Thesis befasst sich mit dem Cash Management des Kantons St.Gallen. Der Auftraggeber dieser Bachelor Thesis, das Amt für Finanzdienstleistungen des Kantons St. Gallen, ist verantwortlich für die Planung der Liquiden Mittel des gesamten Kantons. Als zentrale Anlaufstelle für alle Departemente regelt das Amt für Finanzdienstleistungen als oberste Instanz den ganzen Zahlungsfluss des Kantons und plant alle Zahlungseingänge sowie Zahlungsausgänge. Weiter ist das Finanzdepartement verantwortlich, dass die Flüssigen Mittel optimal eingesetzt werden. Dies bedeutet unter anderem, dass die Liquiden Mittel unter Berücksichtigung der Governance, des Cash Managements und des Liquiditätsrisikomanagements möglichst optimal disponiert werden. Ziel der Bachelor Thesis ist, anhand einer Gap-Analyse, konkrete Handlungsempfehlungen abzuleiten, um das Cash Management des Kanton St. Gallen weiterzuentwickeln.

Behavioral Finance – Der Einfluss psychologischer Effekte bei starken Aktien-Kursausbrüchen

Diplomand/in	Oliver Nägele
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Silvio Keller
Auftraggeber/in	LLB Fund Services AG
Vertiefungsrichtung	Banking

Im Vordergrund dieser Forschungsarbeit steht die Untersuchung verschiedener Aspekte der Behavioral Finance. Es werden entsprechend Elemente von Finanzwirtschaft und Verhaltenspsychologie vereint. Durch die Analyse von Fachliteratur und Studien soll ein tiefer Einblick in die oft irrationalen Verhaltensweisen von Investoren ermöglicht werden. Dabei werden grundlegende ökonomische Theorien hinterfragt und versucht, diese eher realitätsnahen Umständen anzupassen. Der Fokus wird in dieser Hinsicht weitgehend auf die Prozesse der Informationswahrnehmung und Entscheidungsfindung von Investorinnen und Investoren an Finanzmärkten gelegt. Anschliessend sollen verschiedene Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt werden, welche Investorinnen und Investoren vor fatalen Fehlentscheidungen bewahren könnten. Deshalb wurde durch ein quantitatives Trading-Modell untersucht, ob rein rationales Trading zu höheren Renditen verhilft und vor der Voreingenommenheit des Herdenverhaltens bei starken negativen Kursausbrüchen schützen kann.

Entwicklungspotenzial für den Amateurverein CB Trun/Rabius

Diplomand/in	Andri Nay
Referent/in	Prof., MBA Urs Kappeler
Auftraggeber/in	CB Trun/Rabius
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Wie jede Organisation muss auch ein Amateurfussballverein mit der Entwicklung in Gesellschaft und Sport mithalten, um in Zukunft bestehen zu können. Der Dorfverein CB Trun/Rabius kann sich dem nicht verschliessen. Seit 30 Jahren hat sich der Club kaum verändert und kämpft um den Anschluss. Mittels einer Standortbestimmung werden für den Verein Empfehlungen in den Bereichen Strategie, Vereinsorganisation und Finanzierung erarbeitet.

Greenwashing oder echt nachhaltig? Bewertung bestehender ESG-Bewertungen börsenkotierter Unternehmen in der europäischen Stromindustrie

Diplomand/in	Gian Andro Pfister
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Korreferent/in	Ralf Piersig
Auftraggeber/in	LGT Capital Partners
Vertiefungsrichtung	Banking

Die weltweite Verschmutzung unserer Natur wird in Form des Klimawandels fassbarer. Auch die soziale Ungerechtigkeit steigt. Die Schere zwischen arm und reich spannt weiter auseinander. Diese Faktoren führen zu einer bewussteren Wahrnehmung des Themas Nachhaltigkeit. Stark im Fokus befindet sich aufgrund ihrer signifikant umweltbelastenden Tätigkeit die Stromindustrie. Das intensivere Bewusstsein führt ebenfalls zu einer höheren Nachfrage von nachhaltigen Investitionen: Anlagen, welche nichtfinanzielle Aspekte berücksichtigen. Um verantwortungsbewusste Anlagemöglichkeiten zu identifizieren, nehmen Investorinnen und Investoren Nachhaltigkeitsbewertungen zu Hilfe. Diese Bewertungen besitzen bezüglich ihrer Glaubwürdigkeit einen umstrittenen Ruf. Einige bestehende Nachhaltigkeitsbewertungen für Stromversorgungsunternehmen implizieren: Diese Unternehmen agieren nachhaltig. Ich untersuche, ob diese Unternehmen Greenwashing betreiben oder tatsächlich nachhaltig agieren.

Marketingkonzept für die Startup-Unternehmung «sult marketing kig» zum Markteintritt

Diplomand/in	Nicole Pinggera
Referent/in	Prof. Dr. Lutz Erik Schlange
Korreferent/in	Elodie Bertoldo
Auftraggeber/in	sult marketing kig
Vertiefungsrichtung	Smart Marketing

Diese Bachelor Thesis stellt ein praxisnahes Marketingkonzept für die noch zu gründende Startup-Unternehmung «sult marketing kig» dar.

«sult marketing kig» wird Schweizer KMU massgeschneiderte Marketingdienstleistungen anbieten. Die Tatsache, dass es bereits viele Unternehmungen in der Schweiz gibt, die Marketingleistungen anbieten, ist die zentrale Herausforderung für «sult marketing kig». An dieser Herausforderung setzt die Bachelor Thesis an.

Es ist ein auf «sult marketing kig» abgestimmtes Marketingkonzept von den Analysen über die Positionierung-, Ziel- und Strategiefestlegungen bis hin zu den Marketingmassnahmen und deren Controlling für die erste Planungsperiode (Jahr 2021) erarbeitet worden. Nebst dem wurden grundlegende Fragestellungen bezüglich Zielgruppen, Konkurrenz und weitere wichtige Punkte wie Marktgrösse, Trends, Branchenattraktivität etc. geklärt.

Modellentwicklung zum Forex-Trading

Diplomand/in	Janick Rensch
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	Lorenzo Crescenti, LGT Bank AG
Vertiefungsrichtung	Banking

Die Bachelor Thesis befasst sich mit dem Thema Forex-Trading mittels technischer Analyse. Anfangs werden die Grundlagen des Devisenmarktes und der Analysemethoden näher erläutert, damit ein grundlegendes Verständnis für die Materie aufgebaut werden kann. Die Arbeit setzt ihren Fokus hauptsächlich auf den technischen Indikator Ichimoku Kinko Hyo, welcher ebenfalls im Detail vorgestellt wird. Dieser Indikator wird auch für die Entwicklung des Trading-Modells genutzt und dient als Signalgeber für Kauf- und Verkaufsentscheidungen. Anhand entsprechender Literatur werden zwei unterschiedliche Strategien entwickelt und über zwei definierte Zeiträume an einem Währungspaar getestet. Die daraus resultierenden Ergebnisse werden anschliessend analysiert und interpretiert. Abgerundet wird die Bachelor Thesis mit adäquaten Handlungsempfehlungen zur jeweiligen Strategie.

Nachhaltigkeitsbericht für die Genossame Lachen – Konzept, Indikatoren und Instrumente

Diplomand/in	Marc Risi
Referent/in	Curdin Derungs
Korreferent/in	Armin Hüppin
Auftraggeber/in	Genossame Lachen
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Die Anspruchsgruppen von Unternehmungen verlangen heutzutage vermehrt Transparenz im Bereich der Nachhaltigkeit. In dieser Bachelor Thesis wird untersucht, wie die Genossame Lachen, ein hauptsächlich im Bereich der Liegenschaftsverwaltung tätiges Unternehmen, einen aussagekräftigen Nachhaltigkeitsbericht erstellen kann. Im ersten Schritt werden dazu mögliche Zielgruppen, Themen, Indikatoren, Motive, Nutzen sowie Aufbau des Reports und Anforderungen an diesen analysiert. Anschliessend wird im zweiten Schritt bestimmt, wie der Bericht der Genossame Lachen aufgebaut sein sollte. Hier fliessen Erfahrungswerte aus der Praxis mithilfe von Expertiseinterview und Fallbeispielen ein. Im dritten Schritt wird der Status quo erfasst, die Stakeholder des Unternehmens analysiert und darauf aufbauend ein Konzept zum Nachhaltigkeitsbericht für die Genossame Lachen inklusive Umsetzung in einem Excel-Tool entwickelt.

Ermittlung der Arbeitsbelastung bei der Zimmermann AG und daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen

Diplomand/in	Sonja Romann
Referent/in	Prof. Dr. Frank Bau
Korreferent/in	Jörg Zimmermann
Auftraggeber/in	Zimmermann AG
Vertiefungsrichtung	Leadership and Change

In Hinblick auf die sich verändernden Arbeitsbedingungen steigt die Gefahr, Belastungen am Arbeitsplatz zu begegnen. Der Fakt, dass Unternehmungen nur mit gesunden und leistungsfähigen Mitarbeitenden erfolgreich sein können, spiegelt die Wichtigkeit wider, sich mit der Arbeitsbelastung auseinanderzusetzen. Das Ziel dieser Arbeit ist es, allfällige Arbeitsbelastungen bei der Unternehmung zu identifizieren und dafür entsprechende Handlungsmassnahmen abzuleiten. Dafür werden die Begrifflichkeiten rund um das Thema aufgegriffen und behandelt, wie die Belastungen mit den Beanspruchungen zusammenhängen. Im Weiteren werden theoretische Präventionsansätze aufgegriffen. Um mit dem erlangten Wissen die Arbeitsbelastung bei der Zimmermann AG zu erfassen, wird eine Umfrage mit quantitativer Erhebungs- und Auswertungsmethodik durchgeführt. Auf Basis der Ergebnisse werden in einem letzten Schritt praxisnahe Handlungsempfehlungen abgeleitet.

Neue internationale steuerliche Regulatorien und deren Auswirkungen für Liechtenstein als Onshore-Standort

Diplomand/in	Enrico Somma
Referent/in	Prof. Dr. Mathias Oertli
Korreferent/in	lic.iur. Ralph Thiede
Auftraggeber/in	First Advisory Group
Vertiefungsrichtung	Accounting and Finance

Diese Bachelor Thesis befasst sich mit internationalen Steuerstandards und deren Auswirkungen auf Liechtenstein als Onshore-Standort. Auf Basis der aktuellen Literatur sollen die Steuerstandards genau analysiert werden. Zudem soll aufgezeigt werden, warum Liechtenstein als Onshore-Standort attraktiv sein kann, und welche verschiedenen Arten davon bestehen. Die steuerlichen Konsequenzen dieser Instrumente des Onshorings werden berücksichtigt. Der Fokus hierbei liegt bei der Ertrags- und Mehrwertsteuer sowie bei den Stempelabgaben.

Ziel ist es, die erlernten Grundkenntnisse anhand konkreter Praxisfälle aufzuzeigen. Dabei werden in einem ersten Schritt etwas einfachere Sachverhalte erläutert und konkrete Handlungsempfehlungen gegeben. Zum Schluss wird auf eine komplexe Struktur eines konkreten Falles eingegangen und wie dieser aufgrund der neuen internationalen steuerlichen Regulatorien umstrukturiert werden kann.

Erstellung eines Kommunikationskonzepts um den Marktauftritt der Giger Glasmontagen zu verbessern.

Diplomand/in	Gabriela Vincetic
Referent/in	Heinz Schildgen
Auftraggeber/in	Giger Glasmontagen
Vertiefungsrichtung	Smartmarketing

In dieser Bachelorarbeit wurde ein Kommunikationskonzept für die Einzelunternehmung Giger Glasmontagen erarbeitet. Ziel dieser Arbeit ist es, Empfehlungen für die Firma zu entwickeln, um deren Marktauftritt zu verbessern. Dafür wurde zuerst eine ausführliche interne und externe Analyse durchgeführt. Darin enthalten ist auch ein qualitatives Expertiseinterview, welches die Grundlage bildete für die quantitative Umfrage bei den potentiellen B2B-Kunden der Branchen Architektur und Sanitär. Die Ergebnisse der Umfrage verhalfen die Ziele, Strategien und Massnahmen in den folgenden Kapiteln zu formulieren. Die SWOT-Analyse fasst die Ergebnisse der internen und externen Analyse zusammen. Danach wurden die qualitativen und quantitativen Marketingziele formuliert. Anschliessend wurden die Marketingstrategien sowie der Marketingmix erarbeitet. Die Empfehlungen zur Umsetzung sind im Massnahmenplan enthalten. Zum Schluss wurden noch das Budget und Controlling erarbeitet.

Erarbeiten einer Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsleitung zur Kundenbindung mittels Rückvergütung für das Unternehmen Elcotherm AG Vilters

Diplomand/in	Markus Walther
Referent/in	Edith Jesenak
Korreferent/in	Philipp Oswald
Auftraggeber/in	Elcotherm AG Vilters
Vertiefungsrichtung	Leadership and Change

Die Elco Therme Vilters gehört zu den führenden Unternehmen in der Heizungsbranche und zeichnet sich durch eine hohe Produkt- und Servicequalität aus. Die Elco lancierte vor über 30 Jahren ein Rückvergütungssystem zur Kundenbindung. Dieses System wurde in den letzten Jahren genauer unter die Lupe genommen. Aufgrund der immer grösser werdenden Konkurrenzsituation wurden seitens der Elco nach neuen Spar- und Anreizmassnahmen gesucht. In der Bachelor Thesis sollen die verschiedenen Rückvergütungsverträge mit den unterschiedlichen Kundengruppen und deren Nutzen untersucht werden. Hauptziel dieser Bachelor Thesis ist es, eine Entscheidungsgrundlage für die Geschäftsleitung der Elco zu erarbeiten, die sie nutzen kann, um daraus weitere Schlüsse für die Zukunft der Rückvergütungsverträge zu ziehen. Darüber hinaus, soll auch der Stellenwert der Rückvergütungsverträge in der Rabattstruktur der Elco untersucht werden.

Realitätscheck eines UBS Nachhaltigkeitsfonds basierend auf den ESG-Kriterien

Diplomand/in	Laura Zanchin
Referent/in	Ivo Wallnöfer
Auftraggeber/in	UBS Switzerland AG
Vertiefungsrichtung	Banking

Das Interesse am Thema Nachhaltigkeit und den damit verbundenen Anlagen ist in den letzten Jahren stetig gestiegen. Aus diesem Grund befasst sich die Bachelor Thesis mit der Thematik der nachhaltigen Geldanlagen und zeigt die alternativen Anlageansätze der Finanzdienstleistenden gegenüber den traditionellen Möglichkeiten auf. Speziell wird ein UBS Nachhaltigkeitsfonds auf Basis der ESG-Kriterien überprüft und Auskünfte betreffend den tatsächlichen Umfeld-Einflüssen gegeben.

Das Hauptziel dabei ist es, herauszufinden in welchen Bereichen die ESG-Kriterien eingehalten werden und weshalb gewisse Titel trotz Nichterfüllung der Vorgaben in den Fonds inkludiert werden. Zudem wird das Ziel verfolgt, die Erfahrungen der Kundenberatenden zu erfassen und eine Hilfestellung für deren Gespräche zu entwickeln. Sie sollten sich durch diese Empfehlungen und Argumentationen besser auskennen, sicherer fühlen und ihre Kundenschaft vermehrt auf den nachhaltigen Standard der Investitionen ansprechen.

Neue Wege in der Finanzierung

Diplomand/in	Eva Zogg
Referent/in	Urs Kappeler
Korreferent/in	Stefan Almberger
Auftraggeber/in	AVV Factoring AG
Vertiefungsrichtung	Banking

Die Finanzierung von Schweizer KMU verdient aufgrund ihrer wichtigen Bedeutung für die Schweizer Wirtschaft besondere Aufmerksamkeit. Viele KMU sind auf Fremdfinanzierungsquellen angewiesen, um ihre Liquidität jederzeit sicherzustellen oder zukunftsichernde Projekte zu finanzieren. Diese Bachelor Thesis behandelt die Fragen, wie sich die aktuelle Finanzierungssituation der Schweizer KMU präsentiert und welche Bedürfnisse und Probleme diese Unternehmen hinsichtlich der Finanzierung haben. Zudem wird für ein mittelgrosses, ausländisches Factoring Unternehmen, welches eine Expansion in den vielschichtigen KMU-Finanzierungsmarkt plant aufgezeigt, in welchen Segmenten sich besonders attraktive Chancen ergeben und wo bei der Umsetzung die Massnahmenswerpunkte liegen.

Wie müssen Kommunikationsagenturen in Graubünden ihr Angebot anpassen, um in Zukunft auf dem Markt zu bestehen?

Diplomand/in	Sina Zumbühl
Referent/in	Prof. Dr. Lutz Erik Schlange
Auftraggeber/in	Fabio Aresu, Markenkern AG
Vertiefungsrichtung	Smart Marketing

Die Digitalisierung ist allgegenwärtig und bringt viele Veränderungen mit sich. Für die Kundschaft der Kommunikationsagenturen können diese Marktveränderungen eine grosse Herausforderung darstellen und somit ihre Anforderungen an die Agentur verändern. Die Markenkern AG ist von diesem Wandel betroffen und möchte herausfinden, was die Kunden, die Kundinnen aktuell und künftig von den Kommunikationsagenturen erwarten und wie sich diese Ansprüche erfüllen lassen.

Wie müssen Bündner Kommunikationsagenturen ihr Angebot also anpassen, um in Zukunft auf dem Markt zu bestehen? Um diese Frage zu beantworten, wurde in der Literatur recherchiert, Kundenumfragen und Expertiseinterviews durchgeführt sowie an einem Webforum teilgenommen. Das Ziel der Arbeit ist es, konkrete Handlungsempfehlungen für die aktuelle und künftige Angebotsgestaltung der Bündner Kommunikationsagenturen zu erarbeiten.

Social Media im Finanzsektor: Anforderungen der Millennials

Diplomand/in	Fiona Züger
Referent/in	Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent/in	Jann Andrea Roffler
Auftraggeber/in	Graubündner Kantonalbank
Vertiefungsrichtung	Smart Marketing

Der langfristige Erfolg einer Unternehmung ist durch die Gewinnung und Bindung von Jungkundinnen und Jungkunden abhängig. Die Millennials, auch Generation Y genannt, sind ein wesentlicher Bestandteil davon und stellen auch für die Graubündner Kantonalbank (GKB) eine wichtige Zielgruppe dar. Damit diese Zielgruppe erreicht werden kann, ist die Präsenz auf Social-Media-Kanälen unumgänglich. Doch die alleinige Präsenz genügt nicht, es müssen die Anforderungen der Millennials von der GKB erkannt und mit den Unternehmenszielen abgeglichen werden. Durch die Auswertung von bestehenden Studien und einer eigenen empirischen Analyse mittels Gruppendiskussionen wurden die Anforderungen der Millennials erfasst (SOLL-Situation) und mit den bestehenden Social-Media-Aktivitäten der GKB abgeglichen (IST-Situation). Resultierend aus dem Ist-Soll-Vergleich wurden einige Optimierungspotentiale erkannt und Umsetzungsempfehlungen für die GKB ausgearbeitet.

Fachhochschule Graubünden

Pulvermühlestrasse 57

7000 Chur

Schweiz

T +41 81 286 24 24

info@fhgr.ch



fhgr.ch

Fachhochschule Graubünden
Scola auta spezialisada dal Grischun
Scuola universitaria professionale dei Grigioni
University of Applied Sciences of the Grisons

© FH Graubünden, September 2020



swissuniversities

