



HTW Chur



Hochschule für Technik und Wirtschaft
University of Applied Sciences

Bachelor- und Masterarbeiten 2010

Inhaltsverzeichnis

Kurzbeschreibungen der Bachelor- und Masterarbeiten 2010

Bachelor-Studiengänge	Seiten
– Bau und Gestaltung	3-14
– Betriebsökonomie	15-30
– Tourism	31-76
– Telekommunikation/Elektrotechnik	77-82
– Informationswissenschaft	83-96
 Master-Studiengänge	
Business Administration Major Entrepreneurial Management	97-100

Die Kurzzusammenfassungen wurden von den jeweiligen Diplomierten selbst verfasst.

Bau und Gestaltung

Studienleitung

a.i. Placido Pérez

Neubau Wohnzeile in Cazis

Diplomandin

Claudia Danuser

Referenten

Felix Jerusalem, Mike Bürgi

Korreferenten

Ramun Capaul, Timon Reichle

Das Grundstück befindet sich im Wohnquartier St. Martin am Dorfrand von Cazis. Die lange und schmale Parzelle verläuft parallel zur Erschliessungsstrasse und einer Hangkante. Diese räumliche Situation wieder-

spiegelt sich im Volumen: Die lange schmale Zeile wird mitten in der Parzelle platziert. Dadurch entsteht viel Frei- und Grünraum. Durch diese Form und die parallele Setzung des Körpers zur Hangkante und der Bahngleisachse schliesst das Projekt das Quartier zur Talseite hin ab. Mit dem Neubau bringt das Projekt der Bachelorarbeit eine dichte und kompakte Wohnform mit einem breiten Wohnungsmix für alle Generationen in das heterogene Quartier.



Reihenhaus in Chur

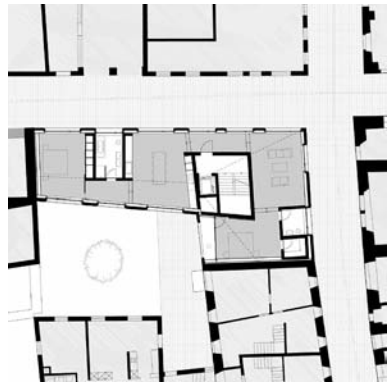
Diplomand Marc Dinkel
Referenten Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle



Die Parzelle befindet sich in einem gediegenen Quartier oberhalb des Churer Stadtzentrums. Die Hanglage des Grundstückes wurde zum Anlass genommen, ein in Grundriss und Schnitt gestaffeltes Gesamtvolumen zu entwickeln, welches in einzelne Wohneinheiten gegliedert ist. Das Haus wird aus einem eher dunklen Backstein konstruiert. In jedem zweiten Geschoss sind alternierende Loggien eingeschnitten, welche die seitliche Abtreppung verstärken. Die Komplexität der inneren Raumfolgen ist aussen ablesbar. Die Wohnungen sind pro Einheit um ein halbes Geschoss versetzt. Der Komplex bietet ein städtisches Wohnen auf hohem Niveau an.

Eckhaus in der Churer Altstadt

Diplomand Martin Feichtenschlager
Referenten Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle



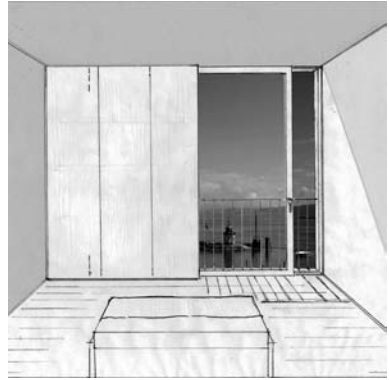
Die Parzelle befindet sich inmitten der Churer Altstadt. Das neue, städtische Eckhaus ergänzt den bestehenden Blockrand und ersetzt den früheren abgebrannten Stall. Trotz der grossen Fenster sind die dahinterliegenden ungewöhnlichen Räume nicht erkennbar.

Im Erdgeschoss, das zwei Geschäften Platz bietet, bildet die gerasterte Fassade über einen Materialwechsel einen Sockel aus. In den zwei oberen Wohngeschossen erstreckt sich je eine Wohnung über die gesamte Fläche. In der prägnanten Gebäudecke befindet sich jeweils der geräumige Wohnbereich. Der Koch- und Essraum wurde auf den Hof orientiert. Über Höhengsprünge in der Decke und im Boden und eine um Kerne mäandrierende Raumfolge entstehen innerhalb der Wohnung spannende Durchblicke.

Ein Hotel auf dem alten Fährplatz in Romanshorn

Diplomandin Patricia Fischer
Referenten Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle

Das Hotel liegt direkt am grössten Bodenseehafen. Es unterstreicht den Wandel des Dorfes vom Güterumschlagplatz zum attraktiven Ferienort direkt am Bodensee. Das neue Gebäude steht auf der ehemaligen Anlegestelle der Fähren nach Friedrichshafen. Daneben befindet sich das ehemalige Zollgebäude. Das neue Hotel bildet den Abschluss der gewachsenen Dorfstruktur gegen den Hafen und den See. Die Betonfassade des Hotels wächst mit neun Stockwerken aus der bestehenden Hafenmauer empor. Der Turm ist richtungslos und wird allseitig gleich behandelt. Die Hotelzimmer sind um den zentralen Infrastruktorkern herum angeordnet. Jede der vier Fassaden bietet einen attraktiven Blick auf den See oder ins Alpsteingebirge.



«Haus Nr.9» in Castasegna

Diplomand Davide Fogliada
Referenten Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle

Ausgangspunkt der Bachelorarbeit waren zwei prinzipielle Fragestellungen in Castasegna: Wie geht man mit der bestehenden Dorfstruktur um? Wie baut man diese weiter? Der Zustand des um 1860 gebauten Hauses Nr. 9 entspricht den heutigen Bedürfnissen nicht mehr. Jedes Geschoss wird mit einem zusätzlichen Raum erweitert. Die Schlafräume befinden sich im Altbau und werden mit Nasszellen ausgestattet. Zentral ist hierbei, dass der archaische Ausdruck des Hauses erhalten bleibt. Da das Gebäude an einer gut frequentierten Stelle des Dorfes liegt, soll der Neubau im Erdgeschoss auch eine öffentliche Funktion – beispielsweise ein Atelier – übernehmen.



Neubau Hallenbad in Altstätten

Diplomand Josua Gamper
Referenten Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle

Das bestehende Hallenbad in Altstätten ist sanierungsbedürftig und stösst an seine Kapazitätsgrenzen. Das Areal «GESA» liegt im hinteren Teil einer zentralen Grünfläche nördlich der Altstadt von Altstätten. Die Grünzone wird durch bewaldete Bachläufe von ihrem Umfeld separiert. Der städtebauliche Zusammenhalt, die landschaftlichen Bezüge und die Weiterentwicklung des Sportareals «GESA» bilden die zentralen Ankerpunkte der Bachelorarbeit. Städtebaulich generiert die Setzung des Hallenbades und die Anpassung der Wegführung eine neue Struktur und ordnet die heute verstreuten Sportbauten. Das Konzept trennt die vorhandenen Aussensportanlagen durch einen Grünfilter von der bebauten Fläche.



Zwischen – Bäche, verdichteter Wohnungsbau in Balzers

Diplomand John Gulli
Referenten Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle

Das ländliche Dorf Balzers ist von gestreuten Punktbauten geprägt. Die Wunsch nach verdichteten Wohnbauten wird immer grösser. Ziel der Bachelorarbeit ist, die Parzelle zwischen den zwei Bächen städtebaulich nicht zu überladen und dennoch kompakt zu bebauen. Die neu erstellten Wohnhäuser bestehen in ihrer Grundform aus zwei

gleichgrossen Rechtecken und einem mittig platzierten Erschliessungskern. Bandartige Balkone wachsen windradartig aus dem Gebäude heraus. Gleichzeitig werden die Grundrisse jeweils pro Geschoss gespiegelt. Zweigeschossige Balkonbereiche entstehen und die Massstäblichkeit wird den umliegenden Bauten angeglichen. Die einzelnen Gebäude sind richtungslos und bauen stets Sichtbezüge zu den beiden Bächen auf.



Herberge Sand in Chur

Diplomandin Jelena Jovanovic
Referenten Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle

Zwischen dem baumbesäumten Plessurquai und dem steil ansteigenden Kathedraffelsen, der belebten städtischen Badeanstalt Sand und dem alten Lehrerseminar entsteht auf dem Grundstück des ehemaligen Töchterinstituts ein Komplex aus Jugendherberge und Schülerwohnheim.

Der T-förmige Gesamtkomplex nützt die Synergien der beiden Institutionen und ist funktional in zwei Teile aufgeteilt. Der städtische Kopfbau liegt entlang der Hauptstrasse und bildet den Haupteingang des Komplexes. Das hintere Volumen ist tiefer und greift in den Garten. Durch hell gehaltene Loggien, welche die dunkle Fassade der Herberge brechen, entsteht eine Verzahnung der Aussen- und Innenräume. Die Betonfassade greift die Materialität des angrenzenden Gebäudes des alten Lehrerseminars auf.

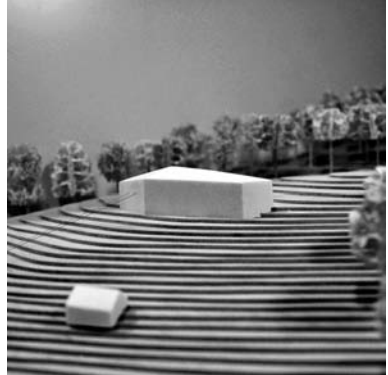


Neubau Panorama-Restaurant «Rämel» für das Skigebiet Uetliburg

Diplomand Michael Krähenmann
Referent Felix Jerusalem, Mike Bürgi
Korreferenten Ramun Capaul, Timon Reichle

Vor einigen Jahren wurde das Skigebiet Uetliburg oberhalb der Linthebene mit dem Panorama-Restaurant «Rämel» mangels Schnee still gelegt. Der Zustand der bestehenden Bauten ist sehr schlecht und auf einzelne verstreute Volumen aufgeteilt. Der Standort ist aber sehr schön. Die Aussicht zieht sich vom Glarnerland über die Linthebene bis hin zum Zürichsee.

Das Neubauprojekt integriert die bestehenden Nutzungen wie Sesselliftankunft und Restaurant. Zudem bietet das Volumen einen Saal für Events und Konzerte, günstige Zimmer zum übernachten sowie eine Wohnung für den Betreiber an. Durch die neuen Nutzungsangebote soll das Gebiet um das Restaurant «Rämel» für Jung und Alt wieder attraktiv werden.



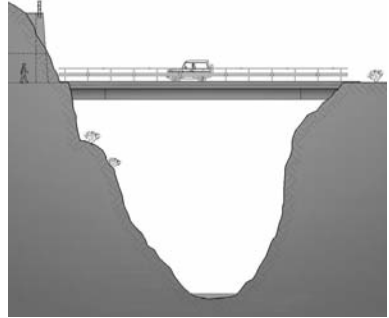
Ersatz Dienstbrücke über die Bondasca

Diplomand Pascal Barrea
Referent Claudio Tschuor
Korreferent Thomas Jäger

Das Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (ewz) betreibt neben anderen Wasserkraftwerken in Graubünden das Kraftwerk Bondo im Bergell. Der Zugang zu dessen Stauwehr und Entsander erfolgt über eine Stahlbrücke über die Bondasca. Infolge einer Betriebsoptimierung reicht die Traglast der bestehenden Dienstbrücke nicht aus.

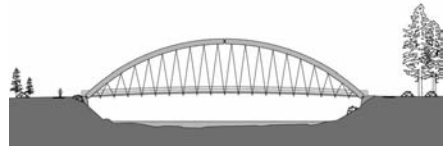
Eine neu geplante Brücke überspannt die Bondasca mit 24m und weist eine 4.0m breite Fahrbahn auf. Sie besteht aus vorgespanntem Stahlbeton und ist für das Betriebsgewicht von 18t-Fahrzeugen ausgelegt.

In einem Variantenstudium wurde bezüglich Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit, Dauerhaftigkeit sowie Ästhetik die Bestvariante festgelegt und diese bis Stufe Bauprojekt ausgearbeitet.



Fussgängerbrücke Fürstenau

Diplomand Jonas Buff
Referent Claudio Tschuor
Korreferent Thomas Jäger

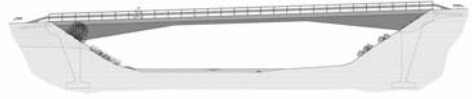


Die bestehende Fussgängerbrücke bei Fürstenau verbindet die durch den Hinterrhein getrennten Gemeinden Fürstenau und Cazis. Die fünf Pfeiler dieser «Militärbrücke» wurden infolge Sohleintiefung unterspült, sie soll daher durch einen Neubau ersetzt werden.

Im Rahmen der Bachelorarbeit werden im Variantenstudium verschiedene Tragstrukturen untersucht. Der Neubau soll den Rhein frei überspannen. Hinsichtlich Machbarkeit, Wirtschaftlichkeit und Ästhetik wird die beste Variante festgelegt und in einer weiteren Phase als Vorprojekt ausgearbeitet. Neben dem statischen Konzept ist auch die Konstruktion und der Bauablauf ein wichtiger Bestandteil der Arbeit.

Ersatz Vorderrheinbrücke Pardomat

Diplomand Michael Cadruvi
Referent Matthias Schmidlin
Korreferent Rolf Bachofner
Auftraggeber TBA Graubünden



Die Brücke Pardomat überspannt den Vorderrhein zwischen Disentis und Sumvitg und dient als Zufahrt zur Siedlung Madernal. Sie wird hauptsächlich durch Landwirtschafts- und Normalverkehr beansprucht. Im Zusammenhang mit der laufenden Instandsetzung der Verbindungsstrasse, wird sie einige Meter weiter flussaufwärts durch eine neue Brücke ersetzt. Im ersten Teil der Bachelorthesis werden drei Varianten und deren Machbarkeit geprüft. Aus der Gegenüberstellung der Varianten mit ihren Vor- und Nachteilen erfolgte die Wahl des Einfeldrahmens (oberes Bild).

Der zweite Teil der Arbeit führt in die konstruktive Durchbildung der Tragkonstruktion. Details, wie zum Beispiel Kräfteverlauf in der Rahmenecke, werden genauer untersucht und mittels Fachwerkmodellen dargestellt. Weitere Bestandteile der Thesis sind Nutzungsvereinbarung, Projektbasis, Bericht Variantenstudium, Technischer Bericht, statische Berechnung sowie ein Übersichtsplan.

Wasserversorgung Andiast Vorprojekt und Variantenstudium des Ausbaues

Diplomand Armin Candrian
Referent Dr. Franz Gallati
Korreferent Serafin Rensch



Die Gemeinde Andiast sah sich veranlasst, die in die Jahre gekommene Wasserversorgung einer umfassenden Zustandsbeurteilung und Kapazitätsprüfung zu unterziehen. Dabei wurde festgestellt, dass nicht genügend Wasser anfällt. Ebenfalls genügt die Qualität des Wassers nicht den heutigen Standards und es sind keine Schutzzonen ausgeschieden. Das bestehende Reservoir ist für die künftige Entwicklung zu klein. Die Quelfassungen der Wasserversorgung verteilen sich über ein sehr grosses Gebiet. Im Rahmen der Bachelorthesis werden verschiedene Varianten überprüft und einander gegenübergestellt.

Hochwasserschutz Seewen, Sz

Diplomand Manuel Darms
Referent Dr. Franz Gallati
Korreferent Serafin Rensch

Am Lauerzersee im Kanton Schwyz liegt die Ortschaft Seewen. Direkt an der Ortschaft vorbei fliesst die Seeweren, welche den Abfluss des Lauerzersees bildet und in die Muota mündet und schlussendlich in den Vierwaldstättersee. Da die Abflusskapazität der Seeweren sehr klein ist, wird Seewen wiederholt von Überschwemmungen heimgesucht. Das Abflussvermögen muss stark

vergrössert werden, um ein Hochwasser ohne grössere Schäden überstehen zu können. In Verbindung mit dem Hochwasserschutz werden diverse Renaturierungsmassnahmen erarbeitet, um das Bachbett aufzuweiten und natürlich zu gestalten.



Wirtschaftlichkeitsanalyse Kleinwasserkraftwerk Tiefencastel & Lantsch/Lenz

Diplomand Gion Carla Dosch
Referent Dr. Franz Gallati
Korreferent Serafin Rensch

Lantsch/Lenz hat in den letzten zehn Jahren grosse Investitionen in seine Wasserversorgung getätigt. Es wurden sämtliche Reservoirs, Zuleitungen und Quelfassungen saniert und zum Teil Quellen neu gefasst.

Die Quelfassungen von Tiefencastel liegen größtenteils auf landwirtschaftlich genutzten Flächen der Gemeinde Lantsch/Lenz und sind in einem schlechten Zustand.

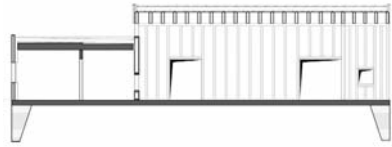
In einem Vorprojekt wurden verschiedene Varianten geprüft. Die Idee ist, die Wasserversorgungen zu vereinen, die Quellen der Gemeinde Tiefencastel zu sanieren und beim Reservoir Rand (970 m ü.M.) ein Turbinenhaus mit zwei Turbinen zu erstellen. Die erste Turbine wird mittels Brauchwasser aus den Quellen von Tiefencastel betrieben und beim Reservoir dem Vorfluter übergeben. Die Trinkwasserleitung wird an die zweite Turbine angeschlossen und dem Reservoir übergeben.



Neubau Dreifachkindergarten in Samedan

Schnitt C-C

Diplomandin **Simone Feyerabend**
Referent **Matthias Schmidlin**
Korreferent **Rolf Bachofner**



Die Gemeinde Samedan beabsichtigt im Gebiet Puoz den Bau einer neuen Dreifach-Kindergarten-Anlage. Der Neubau besteht aus drei Gruppenräumen mit 13mx10m, welche komplett in Holz erstellt werden. Sie sind mit 4.50m um 1.50m höher als die Nebenräume. Der Gebäudeteil mit den Nebenräumen erscheint in einer Sichtbeton-Aussenfassade. Die Bachelorarbeit umfasst auf Stufe Vorprojekt die Erarbeitung aller Tragstrukturen in Holz- und Massivbauweise unter Berücksichtigung der innen gedämmten Fassade.

Ersatz Rabiusa Brücke am Glaspass in Safien

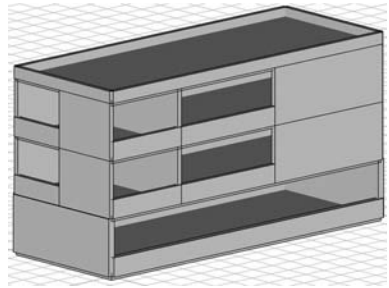
Diplomand **Adrian Hunger**
Referent **Claudio Tschuor**
Korreferent **Thomas Jäger**



Unterhalb des Ausgleichsbeckens in Safien Platz führt eine Stahlbrücke über die Rabiusa. Sie bildet den Einstieg zum Wanderweg über den Glaspass. Die aus dem Jahre 1930 stammende Stahlbrücke wurde beim Kraftwerkbau verschoben und am jetzigen Ort zum zweiten Mal aufgebaut. Sie ist nur noch bedingt tragfähig und soll durch einen Neubau ersetzt werden. Die Lage der neuen Brücke wird optimiert, um eine kleinere Spannweite zu erreichen. Beim Entwurf waren die Dauerhaftigkeit und tiefe Erstellungskosten massgebend. Aus dem Variantenstudium wurde für die weitere Bearbeitung der Bachelorthesis eine aufgelöste Stahlbrücke mit obenliegenden Bögen gewählt.

Neubau Einfamilienhaus Räfiserhalde

Diplomand Marc Huser
Referent Matthias Schmidlin
Korreferent Thomas Jäger
Auftraggeber Lapostolle Partner AG



Oberhalb Buchs-Räfis entstehen nebst einer neuen Strasse zur Erschliessung der Parzellen mehrere Einfamilienhäuser in Hanglage. Das Einfamilienhaus Räfiserhalde bietet einen schönen Ausblick über Buchs und Liechtenstein. Auf der gegenüberliegenden Seite des Rheintals befindet sich das Schloss von Vaduz. Die Aufgabe der Bachelorthesis besteht darin, das Tragwerk in Stahlbeton zu konstruieren und zu bemessen. Das Haus erstreckt sich über drei Stockwerke. Die Ost- und Südfassade werden möglichst offen gestaltet, um die Qualitäten dieser Baulage beizubehalten. Als Grundlage der Bemessungen dienen die Architektenpläne.

Neubau einer Werkhalle in Savognin

Diplomandin Asina Klaus
Referent Claudio Tschuor
Korreferent Thomas Jäger

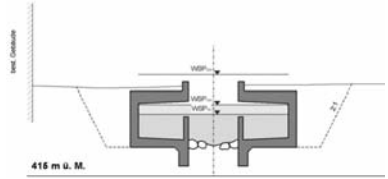


Die Bachelorthesis umfasst das Vorprojekt mit Variantenstudium und das Bauprojekt für den Neubau einer Stahlhalle. Die Halle hat einen Grundriss von 25m x 45m und eine Höhe von 9m. Für die Dachkonstruktion werden mehrere Varianten ausgearbeitet. Die Auswahl der Best-Variante erfolgt mittels überschlägigen statischen Vorbemessungen und Vordimensionierungen der Haupttragelemente, eines kurzen technischen Berichts für jede Variante, sowie einer Aufstellung der Bewertungskriterien. Detailliert ausgeführt wird die Berechnung des Fachwerkgerütes, sowie die des Zweigelenkrahmens.

Hochwasserschutz Pfäffikon SZ Staldenbach

Diplomandin
Referent
Korreferent

Stephanie Kühne
Dr. Franz Gallati
Serafin Rensch



Im Zusammenhang mit dem Strassenbauprojekt der Umfahrung Pfäffikon wurde die Gefahrenkarte für Pfäffikon erstellt. In dieser ist ersichtlich, dass schon ein fünfjähriges Hochwasser des Staldenbachs die Gemeinde überschwemmen wird. Um den Schutz zu gewährleisten müssen deshalb Massnahmen ergriffen werden.

In der Bachelorthesis werden Lösungsvarianten mittels Retentionsstandorten und Entlastungskanäle miteinander verglichen.

Unterhalb der Weidstrasse bis zur Oberdorfstrasse wird das Bachprofil natürlich aufgeweitet. Von dort bis in den Zürichsee wird der bestehende Kanal durch ein grösseres Profil ersetzt.

Brückenersatz Val Zavragia 7037 Zignau, Trun

Diplomand
Referent
Korreferent

Corado Moser
Mathias Schmidlin
Rolf Bachofner



Die beiden Dorfteile Capeder und Vriela werden durch die Brücke über die Zavragia verbunden. Der Bachübergang ist ein zentraler Bestandteil des Dorfes Zignau. Die bestehende Stahlbrücke muss in Folge hoher Korrosionsschäden ersetzt werden. Sie dient in erster Linie dem Nahverkehr

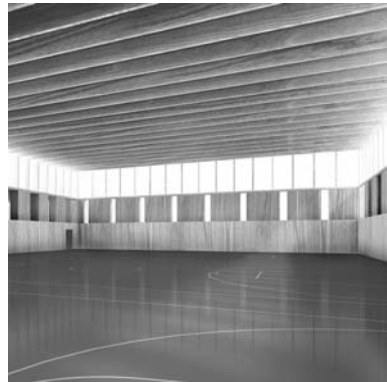
Das Erscheinungsbild des Neubaus und die Integration in die Umgebung sind neben der Wirtschaftlichkeit von wesentlicher Bedeutung.

Die Bachelorthesis beinhaltet ein umfassendes Variantenstudium und eingehende statische Berechnungen im Rahmen eines Vorprojekts für einen Brückenersatz. Zudem werden verschiedene projektspezifische Dokumente, wie Nutzungsvereinbarung, Projektbasis und ein Technischer Bericht verfasst. Die gewählte Konstruktion wird im Wesentlichen gemäss den aktuellen Normenwerken auf Tragsicherheit und Gebrauchstauglichkeit geprüft.

Neubau Dreifach-Sporthalle Schulhaus Landquart

Diplomand Adrian Tobias Wagner
Referent Rolf Bachofner
Korreferent Matthias Schmidlin

Die Gemeinde Igis lässt eine neue Sporthalle planen. Auf der Grundlage des Wettbewerb-Projektes werden in der Bachelorthesis weitere, kostengünstige Möglichkeiten des Hallentragwerkes geprüft: Brettschichtholzbinder mit grösserem Abstand, ein Fachwerk sowie ein Hohlkastenträger. Das ausgewählte Tragwerk wird bemessen und die massgebenden Verbindungen konstruiert.



Betriebsökonomie

Studienleitung

Prof. Fulvio Bottoni

Neuorganisierung der Gönnerorganisation «KIDSEVENT-CLUB» als Fundraising- und Marketinginstrument für den Verein KIDSEVENT.GR

Diplomandinnen	Seraina Bezzola, Nicole Thöny
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Alessandra Savino
Auftraggeber	KIDSEVENT.GR

KIDSEVENT.GR ist ein Verein, welcher für Kinder und Jugendliche kostenlos vielfältige Angebote ausrichtet. Ziel der Arbeit ist es ein neues Konzeptes für die Gönnerorganisation, den KIDSEVENT-CLUB zu schreiben. Der Club dient dem Verein als Fundraising- und Marketinginstrument und wurde mit dem Zweck gegründet, den Verein finanziell zu sichern.

Die Arbeit gliedert sich in fünf Teile. Im ersten Teil werden die relevanten theoretischen Grundlagen erarbeitet. Der zweite Teil befasst sich mit der Ist-Situation des KIDSEVENT-CLUB. Ergänzend dazu wird im dritten Teil der Arbeit ein Vergleich zu anderen Non-Profit-Organisationen durchgeführt. Im vierten Teil wird das Konzept für die Neulancierung des KIDSEVENT-CLUB erarbeitet. Basierend auf den vorangehenden Themen werden verschiedene Lösungsvarianten zur Neulancierung des KIDSEVENT-CLUB aufgezeigt. In der Schlussfolgerung wird die beste Lösungsvariante präsentiert.

Weiterentwicklung der Werkbetriebe der Justizvollzugsanstalt Sennhof, Chur

Diplomanden	Tenzin Ghartsang, Silvio Krauss, Jasmin Suleiman, Hannes Wengle
Referent	Prof. Urs Kappeler
Korreferent	Hans Peter Eschmann
Auftraggeber	Justizvollzugsanstalt Sennhof, Chur (JVA)

Ziel dieser Arbeit ist, die Erarbeitung verschiedener Lösungsansätze, wie die Werkbetriebe der JVA Sennhof ihre Wirtschaftlichkeit verbessern können und gleichzeitig dem gesetzlichen Auftrag der Insassenförderung hinsichtlich deren Resozialisierung entsprechen. Es gilt zudem der Problematik der Kapazitätsengpässe, vornehmlich in räumlichen Belangen, besondere Beachtung zu schenken. In einem Pool werden prüfenswerte Strategien gesammelt, die sich aus einer Ist-Analyse, dem Beizug von Normstrategien aus der Literatur und einem Branchenvergleich ergeben haben. In einem zweiten Schritt hat eine Vielzahl dieser strategischen Möglichkeiten Verwendung – in verdichteter Form – innerhalb von acht unabhängigen Lösungsmodulen gefunden. Schliesslich entstanden durch sinnvolle Kombinationen dieser Module die Lösungsempfehlungen in drei Varianten, wovon die Erste auftragsgemäss zusätzlich als Antrag an den Anstaltsleiter formuliert wurde.

Entscheidungsverhalten von Personalverantwortlichen bei der Einstellung von Hochschulabsolventen

Diplomandinnen	Claudia Guntli, Regina Spälti
Referent	Dr. Frank Bau
Korreferent	Prof. Theophil Wyssen
Auftraggeber	Hochschule für Technik und Wirtschaft, Chur

Die Stellensuche nach dem Studium ist für viele Studierende ein brisantes Thema. So stellt sich unter anderem die Frage, wie Personalverantwortliche bei der Rekrutierung von Hochschulabsolventen entscheiden, beziehungsweise welche Bedeutung einzelne Merkmale, wie zum Beispiel der Studienabschluss, die Berufserfahrung oder das Bewerbungsfoto bei der Selektion einnehmen. Dieser Frage wird in der empirischen Arbeit nachgegangen.

Die Studie gliedert sich in drei Hauptbestandteile auf, wobei im ersten Teil die theoretischen Grundlagen der Entscheidungstheorie behandelt und die wichtigsten Grundsätze der Personalauswahl vorgestellt werden. Im empirischen Teil wird auf die methodische Vorgehensweise bei der Erhebung und insbesondere auf das Erhebungsinstrument, die Conjoint-Analyse eingegangen. In einem nächsten Schritt werden die Ergebnisse der Untersuchung dargestellt und diskutiert, sowie Empfehlungen aus den Erkenntnissen abgeleitet.

Ökologischer Footprint von Microsoft Schweiz

Diplomandinnen	Anita Hobi, Brigitte Reber
Referenten	Prof. Urs Kappeler, Prof. Dominik Just
Korreferentin	Joanna Hafenmayer, Sustainability Officer
Auftraggeber	Microsoft Schweiz, Wallisellen

Ziel der Arbeit ist, den ökologischen IST-Zustand bzw. den Ressourcenverbrauch von Microsoft Schweiz mittels ökologischer Footprint-Analyse zu ermitteln. Dabei sollen Massnahmen zur Verbesserung des ökologischen Footprints erarbeitet und die Kosten und Umweltauswirkungen aufgezeigt werden.

Die Arbeit ist in vier Teile gegliedert: Im ersten Teil nehmen wir eine Standortbestimmung betreffend der Umweltbelastung aus definierten Aktivitäten von Microsoft Schweiz vor und weisen den ökologischen Footprint anhand der GHG-Accounting-Methode aus.

Im zweiten Teil der Arbeit präsentieren wir ein eigens für Microsoft Schweiz erstelltes, excelbasiertes Controlling-Instrument, welches in Zukunft einfache Footprintberechnungen ermöglicht. Im dritten Teil stellen wir einen Massnahmenplan vor, der auf der Footprintanalyse basiert. Wir setzen dabei bei den grossen Emissionsquellen an und zeigen auf, wie Microsoft Schweiz die Umweltbelastung senken und somit den ökologischen Footprint verkleinern kann. Der letzte Teil der Arbeit beinhaltet ein Kommunikationskonzept, dass sich vorwiegend an die Mitarbeiter richtet und eine ökologieorientierte Unternehmenskultur festigen und verankern soll.

Die Prozesskostenrechnung der INFICON AG nach dem Krisenjahr 2009

Diplomanden	Matthias Bachmann, Enzo Pontoriero
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferenten	Wilfried Zerlauth, Patrik Merk
Auftraggeber	INFICON AG, Balzers

Das Ziel der Bachelor-Thesis bestand darin, Transparenz bei der Prozesskostenrechnung der INFICON AG zu schaffen sowie Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten. Dazu wurde im ersten Teil der Arbeit der bestehende Aufbau der Prozesskostenrechnung geprüft. In einem zweiten Schritt wurden diverse Analysen im ERP-System der INFICON AG, dem SAP, vorgenommen. Aufgrund der dabei gewonnenen Erkenntnisse und mithilfe der Literatur konnte im dritten Teil der Arbeit das bestehende Modell der Prozesskostenrechnung überarbeitet und ein Neues entworfen werden.

Verrechnungskonzept für Teilbereiche der Kostenrechnung der REpower Schweiz

Diplomanden	Fridolin Caduff, Stephan Fasciati, Marina Kirchen, Thomas Ruoss
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Achille Zala
Auftraggeber	REpower AG, Poschiavo

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus zwei Teilen zusammen. Im ersten Teil werden Kostenrechnungssysteme sowie deren neue Entwicklungen vorgestellt. Dabei werden eine allgemeine und eine energiebranchenspezifische Beurteilung vorgenommen. Im Sinne eines Benchmarks wird die Anwendung der verschiedenen Kostenrechnungssysteme in der Energiebranche aufgezeigt. Anschliessend werden drei konkrete Verrechnungskonzepte für die Kostenbereiche Fahrzeuge, Porti und Transporte sowie Telefonie erarbeitet. Diese Verrechnungskonzepte beschreiben die aktuelle IST-Situation und zeigen mehrere Alternativen einerseits für die organisatorische Gestaltung der Kostenstellen andererseits für die kostenrechnerische Handhabung der Verrechnung auf. Abgerundet werden die Konzepte mit einer Empfehlung, welche sich auf eine Kosten-/Nutzenanalyse stützt. Abschliessend ist eine konkrete und detaillierte Ausgestaltung der empfohlenen Variante, um die Umsetzung und Anwendung der Konzepte im Unternehmen zu gewährleisten, enthalten.

Wirtschaftlichkeitsüberlegungen für einen Produktionsbereich eines Pharmaunternehmens

Diplomanden	Gabriel Derungs, Stefan Fauster, Marcel Hardegger
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Richard Weishaupt, Hans Ulrich Bärtschi
Auftraggeber	Vertraulich

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil werden theoretische Ansätze zur Desinvestition, Planung und zu Wirtschaftlichkeitsüberlegungen vorgestellt, welche für den weiteren Verlauf der Arbeit von Bedeutung sind. Danach wird die Ausgangslage der Unternehmung dargelegt und aufgezeigt, wieso sie sich in der aktuellen Situation befindet. Hierfür werden die wichtigsten Kennzahlen analysiert. Im letzten Teil wird mittels drei Szenarien (best-, normal- und worst-case) aufgezeigt, wie sich die Kennzahlen über die nächsten 8 Perioden entwickeln können. Für jedes Szenario werden danach die drei Strategien (Stilllegung, Fortführung modifiziert, Fortführung unverändert) berechnet und es wird aufgezeigt, welches die Folgen für den betroffenen Geschäftsbereich sowie die Gesamtunternehmung sein könnten. Diese Analyse bildet für die Unternehmung eine Entscheidungsgrundlage, was mit dem betroffenen Geschäftsbereich in Zukunft geschehen soll.

Finanzierungskonzept für die Sportbahnen Braunwald AG im Hinblick auf das 75-Jahr-Jubiläum 2011

Diplomandinnen	Marianne Figi, Nicole Gächter
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferent	Werner Bähler
Auftraggeber	Sportbahnen Braunwald AG, Braunwald

Die Sportbahnen Braunwald AG feiert im 2011 ihr 75-Jahr-Jubiläum. Dieses Jubiläum ist gleichzeitig Anlass für die zweite Investitionsphase. Nach dem Neubau der Gumenbahn im Jahre 2007 stehen diverse Erneuerungen für die Sesselbahnen Seblengrat und Bächital an. Auch die Strategieanpassung fordert finanzielles Engagement.

Die vorliegende Bachelorthesis prüft verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten für die geplanten Projekte und macht Vorschläge für den Jubiläumsevent 2011, welcher in erster Linie als Investorenkommunikationsplattform genutzt werden soll. Sämtliche geprüften Möglichkeiten werden danach entsprechend ihrer Realisierbarkeit sowie ihres Nutzens priorisiert. In einem dritten Schritt wird zudem ein Entwurf eines Emissionsprospekts für die geplante Kapitalerhöhung erarbeitet, der in eine umfassende Jubiläumsbroschüre integriert werden soll.

Rechnungswesen-Handbuch für die Stäubli Sargans AG

Diplomandinnen	Nadja Gubser, Larissa Simonovic, Zrinka Stjepandic
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferenten	Jules Landolt
Auftraggeber	Stäubli Sargans AG, Sargans

Im Rahmen der Bachelor-Thesis wird für die Stäubli Sargans AG ein Rechnungswesen-Handbuch erstellt. Ziel dieser Arbeit ist, Prozesse aus der Finanzbuchhaltung und der Kostenrechnung in einem Handbuch festzuhalten. Das Handbuch soll die Transparenz erhöhen und neuen Mitarbeitern die Einarbeitung erleichtern. Die Arbeit setzt sich aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird auf einzelne Prozesse der Finanzbuchhaltung eingegangen, wie das Reporting, die Anlagebuchhaltung, das Debitoren-/Kreditorenmanagement und die Hauptbuchhaltung. Im zweiten Teil beschäftigt sich die Arbeit mit zwei Controllingprozessen, der Produkterfolgsrechnung und der Kalkulation, wobei der Schwerpunkt beim Kalkulationsprozess liegt. Im letzten Teil geht es schliesslich um die Implementierung eines einheitlichen Investitions- und Lagerliquidationsformulars für das Unternehmen.

Bewertung eines Hotels

Diplomandinnen	Melanie Kim, Viktoria Laim
Referent	Prof. Dominik Just
Korreferenten	Daniel Barmettler, Giorgio Cappellin
Auftraggeber	Riedi Ruffner Theus AG, Treuhand- und Revisionsgesellschaft, Chur

Die Arbeit setzt sich aus drei Hauptteilen zusammen. Im ersten Teil wird das Hotel und dessen Umwelt drei verschiedenen Analysen (Strategie-, Accounting- und Kennzahlenanalyse) unterzogen. Anschliessen werden die zur Bewertung eines Hotels geeigneten Bewertungsmethoden beschrieben, die verschiedenen Meinungen von Experten kritisch hinterfragt und die Vor- und Nachteile der Methoden aufgezeigt. Im letzten Teil wird die Bewertung des Hotels anhand der im Theorieteil erwähnten Methoden durchgeführt. Zur Vorbereitung der Bewertungen mussten die Bilanz und Erfolgsrechnung bereinigt, Zukunftsprognosen erstellt sowie die wichtigsten Grössen wie der WACC bestimmt werden. Dieser Teil beinhaltet auch die Durchführung von Szenarien. Schlussendlich wurde eine Bandbreite mit den Resultaten der Bewertung festgelegt und ein möglichst realistischer Unternehmenswert bestimmt.

Ist-Zustands-Analyse und Kommunikationskonzept für die Wissensstadt Davos

Diplomanden	Marijke Martens, Dario Wellinger
Referent	Franco Item
Korreferentin	Dr. Britta Allgöwer
Auftraggeber	Wissensstadt Davos

Ziel dieser Arbeit ist, dass die Davoser Bevölkerung den Bildungs- und Forschungsplatz besser wahrnimmt und weiss, welche Ziele die ansässigen Institute verfolgen. Die Arbeit setzt sich aus zwei Teilen zusammen. Im ersten Teil wird der Ist-Zustand aus kommunikativer Sicht sowohl von innen als auch von aussen beleuchtet und bewertet. Die interne Analyse betrachtet Aspekte aus der Sicht der Wissensstadt und nutzt Theorien und Methoden im Bereich der integrierten Unternehmenskommunikation und der Corporate Identity. Für die externe Analyse konnten mittels Befragung der Davoser Bevölkerung wichtige Erkenntnisse zur Wahrnehmung und zur Prüfung der These geholt werden. Die Ist-Zustands-Analyse schliesst mit einer SWOT-Analyse ab, welche erste strategische Zielsetzungen zeigt. Der zweite Teil der Arbeit ist das Kommunikationskonzept. Hier wird eine geeignete Strategie formuliert, und Massnahmen im Detail geplant: von der Optimierung der PR-Taktik bis zum Einsetzen von multimedialen Aktionen.

Wir wollen der beste Arbeitgeber sein

Diplomanden	Dimitri Anliker, Marc Frei, Denise Wegmann
Referent	Prof. Theophil Wyssen
Korreferentin	Daniela Angius-Braun
Auftraggeber	Würth International AG, Chur

In der heutigen Zeit wird es immer wichtiger, aber auch schwieriger, sich als guter Arbeitgeber zu positionieren, weil in dieser Hinsicht von vielen Unternehmen bereits diverse geboten wird. Auch die Würth International AG unternimmt einiges, um die Mitarbeiter an das Unternehmen zu binden und dies gegen aussen zu kommunizieren. Diese Aktivitäten tätigt die Würth International AG auf Grund von Erfahrungen in Kombination mit der Unternehmenskultur. Nun möchte die Würth International AG diese Erfahrungen mit empirischen Erfahrungen am Markt abgeglichen wissen. Diese Wissenslücke soll mit der Arbeit geschlossen werden. Der erste Teil der Arbeit beinhaltet theoretische Komponenten, wie zum Beispiel Methoden, die zur Mitarbeitergewinnung oder -bindung beitragen sowie Analysen von auserwählten Studien zum Thema Arbeitgeberattraktivität. Im zweiten Teil wird der Würth International AG ein konkretes Konzept mit innovativen und konkreten Massnahmen vorgeschlagen, welches das Unternehmen zum besten Arbeitgeber werden lassen soll.

Personalentwicklungs-Konzept für die LGT Financial Services AG

Diplomanden	Marcel Beyer, Caroline Rüdisser, Curdin Tuor
Referent	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent	Dr. Bernhard Strauch
Auftraggeber	LGT Financial Services AG

Die erstellte Bachelor-Thesis setzt sich aus drei Teilen zusammen.

Der theoretische Teil, indem wir auf Wunsch des Auftraggebers die Theorie aufgearbeitet haben. Dieser Teil wurde sehr ausführlich bearbeitet und deckt ein breites Spektrum der zur Verfügung stehenden Theorie ab. Damit wird dem Korreferenten/Auftraggeber das Grundwissen in Bezug auf die Faktoren der Personalentwicklung (PE) vermittelt.

Der zweite Teil zeigt die Ist-Situation bezüglich der Personalentwicklung bei der LGT Financial Services AG auf – dies ist notwendig um die vorgeschlagene Soll-Situation in Teil drei zu verstehen und Vergleiche anstellen zu können.

Die Soll-Situation, die anschliessende Empfehlung und die Implementierung des PE-Konzepts sind Inhalt des dritten Teils, welcher dem Auftraggeber für die Umsetzung des Konzepts hilfreich ist. Ziel dieser Arbeit, verknüpft mit der Umsetzung die durch den Auftraggeber selbst zu bewerkstelligen ist, ist es, die PE-Situation in dessen Bereich zu verbessern indem die Entwicklungsmöglichkeiten aufgebaut und somit die Motivation der einzelnen Mitarbeiter erhöht wird.

Entwicklung und Einführung eines professionellen Personalmanagements für die Gemeindeverwaltung Poschiamo

Diplomanden	Gion Caviezel, Christian Dannat
Referent	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent	Nicola Passini
Auftraggeber	Gemeinde Poschiamo

Neben der allgemeinen, theoretischen Abhandlung des Themas mit besonderem Blickwinkel auf die Bedürfnisse des Gemeindegewesens, beschreibt die Thesis ein mögliches Konzept und eine optimierte Vorgehensweise für die Modernisierung des gegenwärtig praktizierten Personalmanagements in Poschiamo.

Innerhalb des Change-Managements sind vorab Sinn und Nutzen eines modernen kommunalen Personalmanagements im Bewusstsein der Beschäftigten der Gemeindeverwaltung in Poschiamo zu festigen. Anschliessend sind Massnahmen zur Stärkung der Feedback-Mentalität angebracht. Mit dem sich einstellenden Erfolg dieser ersten Massnahmen können neue Anreizsysteme für die Angestellten entwickelt werden. Bei sorgfältiger Planung, Einführung und Überwachung (Erfolgskontrolle) der ersten Neuerungen steht einer Kontinuität des Personalmanagement nichts mehr im Weg.

Führung eines mittelgrossen Familienunternehmens

Diplomandinnen	Marlis Gasser, Irene Lüthi
Referent	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent	Josias F. Gasser
Auftraggeber	Gebr. Gasser Holding AG, Josias F. Gasser

Die Arbeit setzt sich im Wesentlichen aus drei Teilen zusammen. Im ersten Teil werden die Begriffe über Familie, Familienunternehmung und Führung erörtert. Zusätzlich wird der Stand der Forschung mittels bestehenden Studien und Literatur aufgeführt. Im zweiten Teil wird die Familienholding und die Familie analysiert und die aktuelle Ist-Situation festgehalten. Im letzten Teil der Arbeit geht es um die praktischen Empfehlungen für die Gebr. Gasser Holding AG. Die Empfehlungen ergeben sich aus den Herausforderungen, welche mittels Interviews ausgemacht worden sind. Als wichtigste Herausforderungen wurden Familien- und Unternehmenswerte, Besitzverhältnisse, Zusammenarbeit der Generationen, Kompetenzen und Know-how, Abgrenzung von Familie und Geschäft, Mitarbeiter und Management erkannt. Die vielfältigen Empfehlungen umfassen unter anderem die Errichtung einer Notfallakte, die Gründung eines Familienrates und eines Management-Gremiums, die Personalentwicklung und gruppenübergreifende Projekte.

Erarbeitung eines Marketing-Konzeptes zur Steigerung der Arbeitgeber-Attraktivität der GKB bei der Zielgruppe HTW-Absolventen

Diplomanden	Marco Hemmi, Laura Meyer, Ramon Ruf
Referent	Prof. Theophil Wyssen
Korreferent	Dr. Alex Villiger
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank, Chur

Das wichtigste Gut eines Unternehmens sind seine Mitarbeiter. Sie ermöglichen dem Unternehmen nicht nur, eine Leistung zu erstellen, sondern wirken auch gegen aussen als Markenbotschafter. Für ein Unternehmen ist es daher von zentraler Bedeutung, dass möglichst gute Mitarbeiter rekrutiert werden können. Dabei gilt es die Besten unter den passenden auszuwählen.

Damit dies gelingen mag, muss die Attraktivität eines Unternehmens als Arbeitgeber in der Wahrnehmung von potentiellen Mitarbeitern möglichst hoch sein. Die Forschungsfrage für die vorliegende Arbeit lautet demnach: Wie kann die Graubündner Kantonalbank ihre Arbeitgeber-Attraktivität bei den HTW-Absolventen steigern?

Mit dieser Arbeit wird versucht, basierend auf theoretischen Grundlagen, diese Frage zu beantworten und der Graubündner Kantonalbank einen konkreten Vorschlag zur Umsetzung sowie der Ausgestaltung von griffigen Massnahmen zu unterbreiten. Durch die Umsetzung des Konzeptes soll sich die Graubündner Kantonalbank erfolgreich als Employer of Choice bei den HTW-Absolventen positionieren können.

Indien im Jahr 2025 – Was der Investor wissen muss

Diplomandinnen	Julika Chatelain, Neva Laurent
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Alexander Jörger
Auftraggeber	UBS AG

Unsere Bachelorthesis befasst sich mit der Thematik, wie sich Indien bis ins Jahr 2025 entwickelt und was für Anlagechancen sich daraus für den Privatinvestor ergeben.

Seit der Liberalisierung 1991 ist Indien auf dem Weg zu einem der (wirtschaftlich) bedeutendsten Länder der Welt. Aspekte wie die demografische Dividende und das enorme Wachstumspotenzial machen Indien für Anleger immer attraktiver. Obwohl Indien in vieler Hinsicht noch eine stark unterentwickelte Volkswirtschaft ist, besitzt das Land ein enormes Potenzial. Andererseits birgt es aber auch Gefahren. Unsere Arbeit soll dem Investor einen Einblick in die relevanten politischen, sozialen und wirtschaftlichen Faktoren des Landes gewähren. Um die mögliche zukünftige Entwicklung des südasiatischen Staates zu verdeutlichen, haben wir unter Einbeziehung globaler und länderspezifischer Faktoren drei unterschiedliche Szenarien erstellt. Auf der Basis des mittleren, realistischen, Szenarios wurden anschliessend Investitionsempfehlungen abgeleitet und begründet.

The forces behind markets and their implications to investment strategies

Diplomanden	George Gadelia, Thomas Kühne
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	René Hanselmann
Auftraggeber	LGT Capital Management Ltd.

In our bachelor paper, we develop a theory under which we identify investor sentiment and market precipitance as main forces behind the US stock market (apart from fundamental information). Our theory suggests that sentiment drives prices away from fundamental valuation during high-precipitance phases while low-precipitance phases allow prices to reverse to their fundamental value. We set up a model to quantify both sentiment and precipitance, based on a number of different indicators. This model is used to test the hypotheses that trend-following strategies outperform the market during high-precipitance phases while fundamentally-driven strategies outperform the market in low-precipitance phases. Furthermore, we develop a trading model based on our theory and perform a back-and forward-testing for the US stock market. Finally, we also test various equity investment styles against the model to identify sentiment and precipitance patterns under which these styles over- respectively underperform.

Core-Satellite Umsetzungsempfehlung für die Credit Suisse: Entscheidungsgrundlage für aktives oder passives Investieren aufgrund Theorie und Datenbankauswertung

Diplomanden	Benjamin Ginesta, Annina Riedi
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Daniel Ammon
Auftraggeber	Credit Suisse, Institutional Clients, Daniel Ammon

Das Ziel der Arbeit ist eine Umsetzungsempfehlung für den Core-Satellite-Ansatz der Credit Suisse zu erarbeiten. Für vordefinierte Aktien- und Obligationenmärkte soll entweder ein passives (Core) oder aktives (Satellite) Management empfohlen werden. Die Grundlage der Empfehlung beruht einerseits auf einer Performanceauswertung der Fonds-Datenbank von Morningstar, andererseits auf dem Grad der Effizienz nach Theorie in den Märkten. Einerseits wird die Datenbank ausgewertet und eine Entscheidung getroffen, wie aufgrund dieser Performanzenwerte investiert werden müsste. Andererseits werden die Märkte anhand von Beurteilungskriterien auf ihre Effizienz untersucht. Auf dieser Grundlage wird ebenfalls entschieden wie nach der Effizienztheorie aktiv/passiv investiert werden sollte. Schlussendlich folgt der Vergleich Theorie/Performance und eine abschliessende Empfehlung in welche Märkte gemäss unserer beiden Auswertungen, aktiv oder passiv investiert werden sollte.

Die Regulierung von systemrelevanten Banken in der Schweiz: Analyse, Bewertung und Zukunft

Diplomanden	Thomas Hug, Andreas Romer
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Andreas Thöni
Auftraggeber	FMA Liechtenstein

Das eigentliche Ziel der Arbeit besteht darin, verschiedene geeignete regulatorische Massnahmen aufzuzeigen, welche verhindern, dass eine Bank eine systemische Gefahr für die eidgenössische Volkswirtschaft darstellt, ohne dass die Wettbewerbsfähigkeit des Schweizer Finanzmarkts geschmälert wird. Dabei wird in einem ersten Schritt die aktuelle Finanzmarktregulierung untersucht. Die Gesetzesgrundlagen, Institutionen und Massnahmen, welche die Regulierung der systemrelevanten Banken in der Finanzkrise 2008 geprägt haben, werden analysiert und bewertet. Mittels einer Analyse einer strukturierten Befragung von verschiedenen Interessenvertreter (Ökonomie, Banken, Politik, Prüfgesellschaften) werden Massnahmen für eine zukünftige Finanzmarktregulierung diskutiert. Schlussendlich wird ein möglicher Massnahmekatalog für die zukünftige Finanzmarktregulierung präsentiert. Die FMA Liechtenstein erhält damit eine Bewertung der bisherigen Regulierungsmassnahmen in der Schweiz und eine von verschiedenen Interessengruppen diskutierte Bewertung verschiedener Regulierungsmassnahmen für die Zukunft.

Funding bei Banken

Diplomanden	Reto Jost, Patric Schwab
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Ivo Enderli
Auftraggeber	LGT Group, Vaduz

Die Arbeit setzt sich mit den Refinanzierungsmöglichkeiten, welcher sich Banken bedienen können, auseinander. Zudem wird vertieft auf das net stable funding ratio eingegangen, welches Teil von neuen Regulatorien ist, die im Zuge der Aufarbeitung der Finanzkrise von 2008 mit hoher Wahrscheinlichkeit zum Einsatz kommen werden. In einem ersten Teil werden die Refinanzierungsinstrumente mittels Theorie hergeleitet. Nach der Bewertung auf die Attraktivität dieser Instrumente werden der LGT Group ungenutzte attraktive Möglichkeiten aufgezeigt. Mittels eines Peergroup-Vergleichs fünf unterschiedlicher Banktypen werden zudem die aktuellen net stable funding ratios berechnet. Die Handlungsempfehlungen, wie die LGT Group das geforderte Mindestratio erreichen kann, bildet den Schluss dieser Arbeit.

Ermittlung von adäquaten Stichprobenarten und -grössen im Rahmen der Revision der Graubündner Kantonalbank

Diplomanden	Andy Nham, Patrick Tschirky
Referent	Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent	Curdin Bonell
Auftraggeber	Graubündner Kantonalbank

Die vorliegende Bachelor-Thesis befasst sich mit der Ermittlung von adäquaten Stichprobenarten und -grössen im Rahmen der Revision der Graubündner Kantonalbank. Dabei wird auf die folgenden drei Prozesse eingegangen; Anlageprozess, Prozess der Bonitätsprüfung und Zahlungsverkehrsprozess. Gleichzeitig werden Leitlinien und Konzepte erarbeitet, die auch auf andere Prozesse übertragbar und anwendbar sind. Die Arbeit befasst sich im ersten Teil mit einer umfangreichen Literaturanalyse und statistischen Modellen zur Ziehung von Stichproben. Im zweiten Teil werden die drei Prozesse untersucht und mit unseren Ergebnissen einer optimalen Stichprobenziehung verglichen. Diesen optimalen Ergebnissen liegt ein risikoorientierter Ansatz zu grunde. Die Handlungsempfehlungen und Zeitaufwandskonsequenzen, welche sich daraus ergeben, sind Inhalt des letzten Teils dieser Bachelor-Thesis.

Luxusimmobilien

Diplomandinnen Iris Rast, Ruzica Tepsic
Referent Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent Alexander Jörgler
Auftraggeber UBS AG, Chur

Die Studie verschafft dem Leser ein Bild über die verschiedenen Begriffsdefinitionen von Luxusimmobilien. Anschliessend zeigt sie auf, wie der Anbieter eines Luxusobjekts den richtigen Abnehmer ermitteln kann. Anhand einer durchgeführten Analyse wird dargelegt, wie sich die Preise der Luxusimmobilien in den letzten Jahren entwickelt haben. Des Weiteren erläutert sie, welche grundlegenden Bewertungsmodelle für Immobilien in der Theorie existieren und welche die Praxis anwendet. Der Leser wird vertieft an die Thematik herangeführt, indem detaillierte Beurteilungskriterien für die Standortattraktivität und die Luxusimmobilie erklärt werden. Ebenfalls beinhaltet die Arbeit eine Bewertungsempfehlung, welche den Anwender bei der Wertermittlung von Luxusimmobilien unterstützt. Die Handlungsempfehlungen und Informationen zur Profitabilität bei Investitionen in Luxusimmobilien runden die Arbeit ab und geben dem Leser eine umfassende Sicht über das Thema Luxusimmobilien.

Risikoevaluation für das Hypothekengeschäft der Raiffeisenbank Vorderprättigau

Diplomandinnen Barbara Steinbacher, Linda Werner
Referent Prof. Ivo Wallnöfer
Korreferent Jakob Casal
Auftraggeber Raiffeisen Vorderprättigau Genossenschaft, Schiers

Im Rahmen dieser Arbeit werden Risiken für die Raiffeisenbank im Hypothekemarkt Vorderprättigau unter dem Gesichtspunkt von typisch regionalen Gegebenheiten eruiert, wobei unterschiedliche Wirtschaftsszenarien abgebildet werden. Deshalb wird eine Risikoevaluation durchgeführt. Dabei interessieren uns das Finanzierungsrisiko, wie auch das Tragbarkeitsrisiko. Untersuchungen hierzu sollen Auskunft darüber geben, ob die Tragbarkeit der Hypothekarengagements beim Eintreten der definierten Szenarien gewährleistet ist. Auf der anderen Seite soll auch die Kreditdeckung im Hinblick auf ein sich veränderndes wirtschaftliches Umfeld geprüft werden. Dies unter Berücksichtigung der aktuellen Trends und Prognosen im Segment der Einfamilienhäuser. Dazu werden im Rahmen von Untersuchungen Marktpreise mit Belehnungswerten verglichen und auch eine moderne Variante der Immobilienbewertung wird angewendet. Schliesslich wird der Bogen von der Wirtschaftsregion Vorderprättigau hin zum Risiko der Raiffeisenbank Vorderprättigau im Hypothekengeschäft gespannt.

Marketingkonzept «Corporate Volunteering» für BENEVOL Graubünden

Diplomanden	Adrian Ciardo Christian Fuchs, Lukas Studer
Referent	Prof. Dr. Lutz Schlange
Korreferent	Prof. Markus Feltscher
Auftraggeber	BENEVOL Graubünden, Kathrin Mani

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Einbindung von Corporate Volunteering in die Dienstleistungen von BENEVOL Graubünden. Im ersten Teil wird der Begriff Corporate Volunteering, deren Bedeutung, Verbreitung und Potential aufgezeigt. Im zweiten Teil werden die Ergebnisse der Marktanalyse erläutert und ausgewertet. Aufgrund dieser Analyse werden im dritten Teil das strategische Marketingkonzept für BENEVOL Graubünden, entsprechende Massnahmen, ein Umsetzungs- und Ressourcenplan formuliert. Das Marketingkonzept mit konkret umsetzbaren Massnahmen, soll BENEVOL Graubünden in einem Zeitraum von fünf Jahren ermöglichen, das Vermitteln, Beraten und Betreuen von Corporate Volunteering Aktionen als Dienstleistung erfolgreich anbieten zu können. Dazu sieht das Konzept die Schaffung einer Zwanzigprozentstelle vor, um die vorgeschlagenen Massnahmen umsetzen zu können. Zudem soll mittels der formulierten Massnahmen der Bekanntheitsgrad von BENEVOL Graubünden im Kanton Graubünden gesteigert werden.

Marketingkonzept zur Kompetenzsteigerung im Direktvertrieb mittels neuen Medien – Hilti AG Fallbeispiel

Diplomanden	Manuel Graf, Michael Lenz
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Dr. Kerim Can
Auftraggeber	HILTI, Schaan

Die dreiteilige Arbeit konzentriert sich auf die Fragestellung wie new media Instrumente einen Beitrag zur Kompetenzsteigerung im Direktvertrieb leisten können. Die HILTI AG Schweiz dient dabei als Fallbeispiel. Die Einsatzmöglichkeiten von new media Instrumenten zur Kompetenzsteigerung werden im ersten Teil generell erläutert. Im zweiten Teil werden die Gegebenheiten und Anforderungen der HILTI AG Schweiz untersucht und beschrieben. Die Daten wurden systematisch erhoben und ausgewertet. So basieren auch die Schlussfolgerungen und Empfehlungen im dritten Teil auf Interviews, Online Fragebogen und Workshop welche mit den betroffenen HILTI Mitarbeitern durchgeführt wurden. Auf Grund dieser ausführlichen Analysen wird ein konkretes Instrumentarium vorgestellt, das auf die Anforderungen und Bedürfnisse der Direktvertriebsmitarbeiter der HILTI AG Schweiz abgestimmt ist. Die Arbeit enthält ausserdem wertvolle Beschreibungen und weiterführende Links zu den gängigsten new media Instrumenten.

Marketingkonzept für die Hosang'sche Stiftung Plankis

Diplomanden	Roman Guntli, Roland Wehrle
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Beda Gujan
Auftraggeber	Hosang'sche Stiftung Plankis, Chur

Unser Ziel für das Marketingkonzept der Stiftung Plankis ist es, konkrete Massnahmen für die Verbesserung der Bekanntheit, der Marktposition und der Marktleistung zu erarbeiten. Herrn Gujan liegt die Einzigartigkeit von Plankis gegenüber dem Nachbarn ARGO-Chur ebenfalls sehr am Herzen. Problematisch für unsere Arbeit war einerseits die bereits hohe Auslastung der Arbeitsstätten ohne weitere Ausbaumöglichkeiten und andererseits die geringe Grösse gegenüber ARGO. Offensive Massnahmen in dieser geschützten Branche sind aus mehreren Gründen nicht sinnvoll. Wir mussten uns nach anderen Möglichkeiten umsehen.

In der Analysephase haben wir uns grösstenteils mit 40 Kunden-, mehreren Verkäuferbefragungen und interessanten Gesprächen mit dem Geschäftsführer beschäftigt.

Die daraus gewonnenen Informationen haben wir in die neuen Verbesserungsvorschläge integriert. Das Resultat brilliert mit über 40 Optimierungsansätzen, die ohne grossen Kostenaufwand umgesetzt werden können. Mit unseren Massnahmen ist eine Verbesserung der uns vorgegebenen Ziele gesichert.

Marketingkonzept für «OekoTube»

Diplomanden	Simona Streiff, Peter Wettstein
Referent	Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent	Daniel Jud
Auftraggeber	OekoSolve AG

Die Arbeit beinhaltet ein fundiertes Marketingkonzept für die Markteinführung der zweiten Generation des Feinstaubfilters «OekoTube». Dabei umfasst der erste Teil eine ausführliche Informationsanalyse, welche als Standortbestimmung für die weiteren Schritte dient. Im zweiten Teil beschäftigen wir uns mit der Entwicklung einer optimalen Strategie. Ebenfalls grenzen wir die Haupt- und Nebenzielgruppen ein und legen die Marketingziele fest. Der letzte und wichtigste Teil der Arbeit bildet die Strategieumsetzung. Dabei geht es nebst der genauen Beschreibung des Marketing-Mix auch um den zielgruppenorientierten Einsatz der Marketinginstrumente. Weiter sollen die Umsetzungsplanung und Budgetierung operative Hilfestellung für die Einführung des neuen OekoTube leisten. Der letzte Abschnitt des Teils Strategieumsetzung beinhaltet Vorschläge zum Thema Controlling. Dazu gehören sowohl Empfehlungen zur Kontrolle der Ziele und Massnahmen als auch Ratschläge zur Einhaltung der Zeit- und Budgetvorgaben.

Tourism

Studienleitung

Andreas Deuber

The Experience of Nature – Positioning and Marketing of Nature Based Experiences in Tourism

Graduate	Sara Baer
Advisor	Prof. Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Maurus Lauber
Principal	Zürich Tourismus, Zürich

Zürich's intact nature is a crucial asset for Zürich Tourism's market portfolio. The upcoming trend of authenticity requires professional investigation of the marketing approach in order to market nature-based experiences successfully on an international scale. This Bachelor thesis consists of an introduction, a theoretical section, a conceptualization of the marketing approach and finally, an empirical section, in which stakeholder interviews are analysed. Although research about urban tourism, tourist experiences and authenticity exists, little is known about nature-based experiences close to an urban area. Therefore, the objective of this research paper was to find out which target market is attracted by which natural attractions and how it should be marketed internationally. In order to answer these questions, nine stakeholder interviews were conducted with the objective to reveal their opinions, expectations and concerns. Furthermore, secondary data was analysed in order to reveal the nature of the target groups, the suitability of existing natural attractions and implications for the marketing approach. In summary, this paper provides a marketing concept which is supported by statements of the different stakeholders.

Structural Change and Reengineering in Grisons' Tourism Industry – A Change Management Perspective

Graduate	Nicolas Barblan
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Eugen Arpagaus
Principal	AWT Graubünden, Chur

Existing literature about strategic management of tourism destinations predominantly deals with detailed approaches and methods for the development of strategies. Attempts at a solution for the implementation of change management, however, have so far hardly been explored. This Bachelor thesis highlights this new approach for the European Alpine tourism industry, focusing on change on the destination level. To this end, the destination is seen as an enterprise, as several aspects of a contemporarily managed destination are congruent with those of a company. Moreover, a brief overview of regional networks is provided. Their significance in gaining competitive advantage has long been overlooked. Finally, critical success factors of destination management organizations have been identified.

The empirical part encompasses a snapshot of structural development in tourism in the canton of Grisons and the analysis of the two destination management organizations Davos-Klosters and Engadin-St. Moritz. Successful elements have been extracted, which can help when making propositions for future Alpine.

DMO (Destination Marketing Organization) formations. Furthermore, experts in the field of change management, destination management and interconnected businesses were interviewed; these underpin the empirical part of this paper.

Development of a professional event management tool for the planning and realisation of the event «F&B Messe Chur»

Graduate	Elisabeth Baumgartner
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Marco Engel
Principal	Expo Chur AG, Chur

The canton of Grisons is a touristic region with a large number of well-known restaurants and domestic producers of exclusive, local and numerous biological comestibles. In spite of this, neither the canton nor its capital Chur have had, until now, a trade fair focusing on food and beverages. Based on this awareness, research was done to estimate the potential for a new platform for the food scene in the Grisons. The first part of the research is purely theoretical, considering the noteworthy tools within the project and event management, describing the different departments of an event organisation team. This is followed by the practical development of a new trade fair concept. To this end, existing competition was considered, moreover the location Chur and the Expo Chur AG were evaluated, resulting in an estimate of success probability for such an event. The last part comprises the concept development of a «F&B Messe Chur» and a procedure plan for the company Expo Chur AG, showing how the event could be realised.

Development of a marketing concept for language studies abroad – The case of EF Education AG

Graduate	Fabienne Bernet
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Co-Advisor	André Fahrni
Principal	EF Education AG, Zürich

This paper gives a general overview of the Swiss language travel market and the situation of the international company EF Education First. Special emphasis lies on potential customers aged between 25 and 35 years living in the German-speaking part of Switzerland. In a first step, this age cohort was analysed in order to assess their travel expectations and booking behaviour for language travels to English-speaking countries. Literature review and internal booking data from EF Education AG in Zürich helped to characterise the target audience more clearly. To support this secondary research with recent information, an online survey was conducted with customer contacts of EF Education AG. Based on these findings, possible marketing channels and activities were evaluated. The most suitable and promising measures were finalized in a marketing concept with the goal to enhance bookings from the target group. Finally, general marketing recommendations to increase the awareness of EF Education First were proposed to the principal.

How to improve St.Gallen's attractiveness for Day Trips. Analysis of Visitors' and Non-Visitors' perception

Graduate	Livia Bisquolm
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Boris Tschirky
Principal	St.Gallen-Bodensee Tourismus, St.Gallen

Day tourism is still known to be overshadowed by overnight stay tourism. However, in the highly competitive tourism industry, day tourism is becoming more and more important. Further, for different reasons, tourism around Lake Constance is mostly focused on the German lakeside. Nevertheless, this fact can have great potential for day tourism to St.Gallen. The overall scope of this Bachelor thesis is to make recommendations for St.Gallen about how to attract more day-trip visitors from the lakeside. The thesis consists of three main chapters. Firstly, the theoretical part discusses the topic of day-trip visitors and attraction management in order to assess visitors' behaviour and aspects of city attractiveness. Secondly, in an empirical part, face-to-face visitor surveys were conducted so as to evaluate how St.Gallen is perceived by its visitors and by non-visitors interviewed in Friedrichshafen, Constance and Zurich. In addition, expert interviews in two well-known day tourism destinations were held, in order to make the case of St.Gallen comparable and to obtain insights for final suggestions. Finally, this paper combines theoretical issues with practical findings in order to make recommendations for St.Gallen.

E-ticketing at Zürich Zoo – Developing a Strategy for Touristic Value Added

Graduate	Peter Broder
Advisor	Alexander Fritsch
Co-Advisor	Markus Rege
Principal	Zürich Zoo

The fast development of information communication technologies and the introduction of the Internet have changed the way consumers buy products or services. Analysing the newly implemented e-ticketing system at the Zoo Zürich is therefore vital. This bachelor thesis includes a theoretical section, discussing contemporary literature to the topic, an evaluation of e-ticketing systems at comparable leisure companies, an analysing part of the existing e-ticketing system at the Zoo Zürich, and finally a conclusion and recommendation part. Although e-ticketing already exists for more than 15 years, only limited literature is available concerning leisure industry examples, even less for Zoos. Hence, one objective of this research paper was to analyse satisfaction of customers using e-ticketing at the Zoo Zürich and to detect improvement opportunities. To identify this, an online and an on-site survey have been developed and 148 questionnaires were collected. Findings of the evaluation of comparable leisure companies and this research have then been used to derive recommendations for the Zoo Zürich. In summary, this thesis complements the existing knowledge about e-ticketing at leisure institutions and generates implications for future development at the Zoo Zürich.

New mountain bike trends in tourism and leisure – The future role of Swiss Cycling

Graduate	Dominick Bächler
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Tom Vinkenleugel
Principal	Swiss Cycling, Ittigen

Mountain biking has evolved fast in recent years and Swiss Cycling is aware of this fact. This Bachelor thesis deals with individual trend disciplines of the mountain bike industry, the so-called Gravity disciplines, and their touristic potential. Furthermore, the future role of Swiss Cycling in terms of mountain biking is examined. The theoretical part consists of a market demand analysis, a stakeholder analysis and finally, trends in tourism and sports are discussed. The empirical part includes the findings of a survey which was conducted during the Swiss Mountain Bike Championship in Chur in 2009. Secondly, experts in the field of the mountain bike industry discuss the service and infrastructure requirements of the Gravity scene and the evaluation of touristic potential. Additionally, concepts are formulated about the tasks of Swiss Cycling, how best to integrate the mountain bike sport in the organization and how to attract new members to the sport. The findings then provide recommendations for tourism destinations and Swiss Cycling with individual concepts.

Feasibility Study of an Early-Warning System for Touristic Phenomena

Graduate	Michelle Bächler
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Martin Nydegger
Principal	Schweiz Tourismus, Zürich

The Swiss tourism industry largely depends on external factors in order to be economically successful. However, only very little has been done in the area of early warning. Therefore, it happens quite often that the industry is insufficiently prepared for trends that might have an effect on turnover. This Bachelor thesis introduces an early warning system designed for the Swiss tourism industry. The system will be able to show major long-term trends and give recommendations on how to deal with them. The aim of the feasibility study is to find out how much effort is involved and what the benefits of such a system would be. Furthermore, it examines whether or not there is a demand for such a warning in the industry. In order to estimate this, 17 interviews were conducted, in which experts from different sub-industries were questioned. At the end of the thesis, a realistic approach on how to proceed with this early-warning system is presented and also other alternatives are suggested, including what further steps can be taken. Thanks to this paper, Switzerland Tourism will be able to decide whether or not to develop such a system.

The Chinese Economic Expansion – Opportunities and Threats with a Special Focus on the Swiss Perspective on Tourism and Leisure Industry

Graduate	Julie Cartwright
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Josef Mondl, DBA, MDM
Principal	Institute for Public Services and Tourism, University of St. Gallen

China's economic expansion and its impact on the world is a widely discussed topic nowadays. Ever since the reform period, China's influence on the world economy and on international affairs has increased rapidly. The number of Chinese tourists travelling abroad has increased tremendously in the last decade and is anticipated to expand further with unbelievable speed. This Bachelor thesis comprises an introduction, a literature review outlining theoretical aspects and cultural backgrounds and an empirical section. Finally, there is a conclusion with recommendations. The first objective of the thesis is to investigate the opportunities and threats of the Chinese economic expansion from the Swiss perspective. For this reason, qualitative interviews were carried out with Swiss and Chinese experts in order to compare the opinions of experts from different cultural backgrounds. Furthermore, the thesis examines to what extent the Swiss tourism and leisure industry needs to adapt to the upcoming situation. Three quantitative online-surveys with important touristic service providers in Switzerland, namely cable cars, tourist offices and hotels, were conducted in order to answer this issue.

Enhancement of passenger numbers at Zurich Airport – how to attract more passengers from remote catchment areas

Graduate	Elia De Santis
Advisor	Monika Heeb-Lendi
Co-Advisor	Thomas Heimberg
Principal	Flughafen Zürich AG

The liberalisation of the international airline market has led to a steady increase of civil air traffic in the last decades and augmented competition in the entire aviation business. Therefore, the role of airports, whose aim it is to fulfil the existing wish of mobility by society through most efficient operations, is exposed to new challenges. Living in a system where a choice between different airports for passengers has become reality, airports have to position themselves in order to maintain and attract new customers. The catchment area of Zurich Airport stands in the centre of this thesis, at the same time looking at alternative departure regions, where potential passengers could be encouraged to choose Zurich as a point of reference. The aim of this paper is to analyse where potential for enhancement lies compared to the competition. In a benchmark analysis and qualitative in-depth interviews with experts of the airline and travel industry, statements are extracted, from which different models can be derived, by which more passengers from remote catchment areas can be attracted.

Strategies and Corporate Culture in New Business Environments – Managing the International Expansion of the Cube Hotels Group

Graduate	Michael Delaney
Advisor	Dr. Heinrich Bischoff
Co-Advisor	Berny Huber
Principal	The Cube Hotels Group

International expansion presents many challenges and considerations for any organization. These challenges are particularly prevalent for the service sector, such as those found in the field of hospitality. Can the strategies and the corporate culture that made the business successful in the first place be the same as those that can achieve similar results in new terrain? To answer this question, this Bachelor thesis takes into consideration the aspects a company must consider before it decides to grow through global expansion. The Cube Hotels Group has had success within the confines of Austria and Switzerland and is now considering opening new locations abroad. An investigation into the thriving aspects of this unique type of niche hotel exposes the concept of a destination for young-at-heart, active holidays-makers. In addition, the factors that the hospitality industry must pay heed to when expanding abroad are elaborated in an in-depth study. Hence, the thesis shows how the Cube Hotels Group can expand internationally by adapting the successful elements of the Group's strategies and corporate culture to new business environments.

Economic benefits and ecological consequences of snow farming in Davos

Graduate	Jan André Dreier
Advisor	Romano Wyss
Co-Advisor	Hansueli Rhyner
Principal	WSL Institute for Snow and Avalanche Research SLF, Davos

Snow farming as a method of storing snow over the summer was used already in ancient times. In 2008, the WSL Institute for Snow and Avalanche Research SLF carried out a snow farming project in Davos. The aim of the project was to analyse two different methods for snow storage. The project proved that it is possible to store snow successfully over the summer in Davos. The snow was afterwards used to prepare a cross-country ski track. This Bachelor thesis addresses the questions whether there are economic benefits of snow farming in Davos and what the ecological consequences of snow farming are. One objective of this paper is to investigate the current application of snow farming in Davos with focus on the future potential of this method for cross-country skiing. To identify the potential, in-depth interviews with experts were conducted. The paper consists of an introductory section, a theoretical part, and finally, an analytical part. Existing literature on the method of snow farming and the impact of climate change on winter sports served as a basis to demonstrate an optimal application of snow farming in economic and ecological perspective.

Hierarchy and Positioning of Brands: The Case of Ticino Tourism

Graduate	Theresa Ecoffey
Advisor	Dr. Daniel Romer
Co-Advisor	Patrick Lardi
Principal	Ticino Turismo, Bellinzona

Branding is becoming more and more important in tourism destinations. Ticino Tourism as a cantonal tourism organisation deals with their own brand and several regional, local and product brands that are strongly related to tourism. A concrete strategy for handling all existing brands in Ticino has not yet been established. This Bachelor thesis sets out to analyse the branding situation in Ticino for the first time. It gives an overview of the current literature about brands in general, brand image, brand positioning and hierarchy as well as branding strategies in tourism. To analyse the current positioning and hierarchy of the most important brands in Ticino, in-depth interviews with representatives of Ticino, Bellinzona, Lugano and Locarno-Ascona were conducted. To gain an overview on the perceived image of the analysed brands a customer survey was conducted. 80 tourists or potential tourists participated in the survey. In conclusion, a strategy how to deal with the existing brands is put forward in order to give Ticino Tourism ideas on which direction to take in terms of a future branding strategy.

Success criteria of volunteer recruitment for sports events with specific reference to the Ironman contest – How to motivate volunteers? How to foster a sustainable relationship?

Graduate	Salomé Egloff
Advisor	Paul Ruschetti
Co-Advisor	Nico Aeschimann
Principal	BK Sportpromotion AG, Schlieren

Volunteers are crucial for the success of sports events such as the Ironman Switzerland. Therefore, great attention has to be paid to them, especially when considering the steady decline of people willing to volunteer in many sectors where they are needed.

This Bachelor thesis consists of a theoretical and a practical part, in which the motives and preferences of the volunteers at the Ironman Switzerland are evaluated. Research was done through expert interviews with leaders of volunteering clubs. This method should reveal the major motives of volunteers and in addition outline the form of compensation they value most. The aim of this thesis is to facilitate ways for the organizers of the Ironman Switzerland (BK Sportpromotion AG) of finding enough volunteers and also to increase their motivation to remain as volunteers for future events. This goal can be achieved by finding out each person's motives and preferences.

Development of a Measurement Instrument for Day-trip Visitors to Chur – Case Study of Chur

Graduate	Michael Fahrni
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Co-Advisor	Michael Meier
Principal	Chur Tourismus

This paper addresses the topic of day tourism and within this field it is the aim to develop a strategy for measuring the amount of day visitors. These play an important role in the tourism industry but are much more difficult to count than their counterparts, those who stay overnight. Due to this difficulty, there are hardly any methods or instruments in use yet anywhere in the world. It was the goal of the author together with the external partner Chur Tourismus to change that. This Bachelor thesis compares and evaluates different counting methods in tourism in order to find and develop the most suitable instrument for Chur, considering the requirements of Chur Tourism and the characteristics of the city. Two survey-based methods were tested for the first time within this paper, guest surveys in nearby destinations as well as counting visitors and conducting surveys in the old town of Chur. Although the thesis is a case study for the city of Chur, the findings indicate a strategy which could be implemented in other Swiss cities as well.

New guests for the Hotel Schweizerhof in Lenzerheide – Evaluation of new geographical markets

Graduate	Michelle Camper
Advisor	Dr. Andreas Deuber
Co-Advisor	Claudia Züllig-Landolt
Principal	Hotel Schweizerhof, Lenzerheide

The Hotel Schweizerhof is a leading 4-star hotel in Lenzerheide with 80% of its customers being Swiss. The purpose of this thesis is to identify new geographical markets for the hotel. The theoretical part is about wellness tourism and its diversity, and the presentation of hotel Schweizerhof, the destination Lenzerheide and the canton Grison. Out of the literature critical success factors are determined for analyzing particular potential geographical markets. The second part contains a comparison of hotels in similar destinations and their current geographical markets and the analysis of the various geographical markets on the basis of the critical success factors. The findings of the analyses present the most appropriate geographical market. The conclusion highlights the potentials of the final market and outlines strategies to attract this market. Furthermore, recommendations for the Hotel Schweizerhof are suggested.

The Development of the Emmental as a destination from the perspective of the BLS AG

Graduate	Rahel Gasser
Advisor	Prof. Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Damian Pfister
Other contact person	Jan Cermak
Principal	BLS AG, Bern

Today, rural areas are suffering from various problems, such as insufficient infrastructure and migration of the younger generation to the towns. For some of these areas, the manifold forms of rural tourism could be a solution. However, it is not a panacea and not suitable for all non-urban regions. The Emmental, a rural region in the canton of Berne, was analysed in detail and found to be suitable for rural tourism. However, beautiful scenery is not enough to attract tourists. Furthermore, the number of passengers transported by the railway company BLS AG in this region needs to be increased in order for it to become sustainable. This Bachelor thesis gives an overview of the region by investigating its strengths and weaknesses as well as the opportunities it has to offer and the threats which tourism could pose. Further, a social network analysis with various tourism stakeholders from the region gives detailed information about how they are interlinked. Moreover, this work illustrates the relationship between the tourism stakeholders and the BLS AG as well as the perception of the transport company in the region. Out of these findings, some new products for the railway company have been created, which aim at making the Emmental area more attractive for visitors.

An analysis of visitor expectations and perceptions of the Tropic House Frutigen

Graduate	Urs Geissbühler
Advisor	Noelene Orsolini
Co-Advisor	Beat Schmidt
Principal	Tropenhaus Frutigen AG, Frutigen

The Tropic House Frutigen opened for business in November 2009. The operators have certain expectations and perceptions. However, the expectations and perceptions of visitors and the positive impact on the region of Frutigen, Adelboden and Kandersteg generated by these visitors, have yet to be analysed. The main focus of this work is to investigate the expectations and the perceptions of the visitors to The Tropic House and to find out where they correspond with and where they differentiate from those of the operators. This Bachelor thesis consists of an introductory part, a theoretical chapter and a main part, examining the results of a survey conducted using two questionnaires. One questionnaire was distributed to the visitors before their visit in order to collect expectation data. The second one was collected after the visit in order to gather data about their perception, together with information in relation to their expenses outside The Tropic House in order to calculate the added value to the region. The main target of this work is to propose suggestions to close the gaps identified between the expectations and perceptions of the visitors, which in turn will improve what the Tropic House Frutigen has to offer.

How can SWISS increase Customer Value of Budget Leisure Travellers?

Graduate	Andreas Gerber
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Thomas Benz
Principal	Swiss International Air Lines Ltd., Zürich

The market entrance of low cost carriers has led to deregulation in the airline industry. Air fares have decreased and more people can now afford to fly. In particular, the industry registers an increase of price-sensitive passengers, so-called Budget Leisure Travellers. Therefore, a profound understanding of this customer segment is essential for full service carriers.

This Bachelor thesis highlights travel and buying behaviour of the Low Budget Traveller and investigates service propositions that create additional value for this price-sensitive customer segment. What is more, it assesses the willingness to pay for selected service elements and analyses the findings together with experts from different organisational units of Swiss International Air Lines.

Although various literature about segmentation approaches of Low cost and full service carriers exists, little research has been done on Low Budget Travellers. The main objective of this work is to fill this gap. The literature review is supplemented by a passenger survey with 275 SWISS and 105 low cost carrier passengers, a case study and expert interviews. Finally, recommendations for SWISS are deduced from the findings.

The development of a Corporate Social Responsibility (CSR) concept with reference to Kids Cross 2010

Graduate	Monika Gessler
Advisor	Paul Ruschetti
Co-Advisor	Olivier Bernhard
Principal	KidsX, Heiden

In recent years, sport, as a substantial element of our global every day culture, has increased greatly in significance within most societies. Its simplicity, emotional and global characteristics are thought to play an important role in developing personal and social competences. Considering present social challenges, the following question gains importance: How can sport unfold the full potential of the individual and society? The first goal is to find the answers in the one-day event called KidsX in Heiden. The second is to find criteria which have sustainable effects on a social, economic and environmental level. The third will be to explain the differences between CSR, Sustainable Event Management and Charity. To identify relevant criteria, a literature review will be made and qualitative research using expert interviews will be done. Besides the theoretical parts and an analysis of the existing KidsX concept, the author will give recommendations for future KidsX events. Finally, a new CSR model for KidsX will be developed.

The Green Outdoor Consumer – Willingness to Consume Green Goods and to Cooperate in Recycling Outdoor Equipment

Graduate	Monika Gojkovic
Advisor	Dr. Tobias Luthé
Co-Advisor	Hilke Patzwall
Principal	European Outdoor Group, Zug

Global changes are taking on ever bigger dimensions. In the seventies, a new lifestyle was initiated – The Lifestyle of Health and Sustainability. The people subscribing to this lifestyle care a lot about the ecologically friendly production of the products that they consume. The followers of this lifestyle have become one of many groups with considerable purchasing power. This means that industry needs to provide products and services in line with this trend; largely, this is already being done. Recycling comprises a large part of this Bachelor thesis, as the life cycle and the recyclability of a product has a strong impact on the environment. In outdoor industries, this green trend has been strongly pursued. This thesis focuses on polyester for outdoor jackets, which are already 100% recyclable. Some outdoor companies have already proposed a recycling program, but the offer is not used regularly by owners of discarded outdoor jackets. This was a matter for analysis through a survey with 185 participants. This thesis is about the reason for disuse and the willingness to participate in a recycling program, as well as the readiness to purchase recycled products from the perspective of the outdoor customer.

The contribution of mega-events to sustainable tourism in rural areas – Case study World Cup 2010 Northern Cape South Africa

Graduate	Marius Haag
Advisor	Noelene Orsolini
Co-Advisor	Drienie Samson
Principal	Northern Cape Tourism Authority, Kimberley /South Africa

The FIFA World Cup 2010 took place in South Africa. It is the first time that an African country has hosted the FIFA World Cup. Logically, a lot of hopes were created through the successful bid. But what will remain of it in the rural areas of South Africa?

This Bachelor thesis focuses on the sustainability of products implemented for the FIFA World Cup in the Northern Cape – the main question is to find out whether the products are sustainable or not. To answer this question, this Bachelor thesis, which is built up around a case study, consists of a literature part, in which the most important books and articles about sustainability, tourism in rural areas and product development are discussed. Moreover, a sustainability analysis and interviews with very well-known experts (Richard Butler, C. Michael Hall etc.) will complete the case study.

In summary, this paper researches the sustainability of products implemented for a mega-event in a rural environment and defines possible mistakes which are made.

»The destination Arosa and its chance to excel by expanding its summer offer«

Graduate	Severin Heidelberger
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Pascal Jenny
Principal	Arosa Tourismus

Since the demand for year-round activities in mountain regions is steadily increasing, the need to focus on the development of Alpine summer offers is essential for the future. Moreover, there is great potential for further growth in Switzerland's current Alpine summer tourism industry, which is far from being exhausted. This Bachelor thesis deals with the current situation of Alpine summer tourism and its potential for the future, based on the example of Arosa. Furthermore, this research paper illustrates the introduction and development of all-inclusive offers in Alpine regions. Hence, a closer look will be taken at the most successful competitors within the all-inclusive market in Grisons as well as in Austria. Additionally, upcoming trends and development opportunities in the field of all-inclusive offers and alpine summer tourism will be looked at. Finally, this thesis will give suggestions for conceivable product expansion in Arosa.

Quality audit of Eitzinger Sport- und Aktiv-Ferien GmbH – How could Eitzinger Sport und Aktiv-Ferien GmbH evolve and improve their quality, based on a Quality Management System?

Graduate	Martin Helg
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Co-Advisor	Peter Eitzinger
Principal	Eitzinger Sport- und Aktiv-Ferien GmbH, Ettenhausen

In the service industry, and therefore also in tourism, quality is evaluated by the customer. For this reason, perceived service quality represents an essential indicator for the business success. Furthermore, the tourism market is characterized by a high degree of competition. This was reason enough for Eitzinger Sport- und Aktiv-Ferien GmbH to test the organization's quality management. This Bachelor thesis is divided into several sections and starts with an introduction. Secondly, existing literature in the field of quality management is analyzed closely in order to devise questions for the interview questionnaire. This enabled the compilation of qualitative data for part three. Expert interviews were conducted with three employees in managerial positions at Eitzinger Sport- und Aktiv-Ferien GmbH. Based on this data, the company's quality management system is illustrated. In order to integrate customer perception in the quality audit, existing customer survey data, compiled by the company, is further analyzed in part three of the thesis. Finally, recommendations concerning the future development of the organization's quality management are given.

Market Analysis for the «Milestone» Tourism Prize

Graduate	Kerstin Horlacher
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Co-Advisor	Sabrina Jörg
Principal	htr hotel revue, Bern

The purpose of this thesis was to conduct a market analysis for the «Milestone» tourism prize. Regular market analysis is needed in order to remain competitive in the dynamic world of tourism awards in Switzerland.

To restrict the broad term market analysis, special research focus was put on the brand awareness level, the positioning and image of the «Milestone» as well as its sustainability. The research done gave insight into the added value for the «Milestone» winners as well as USPs that could improve the competitive advantage of the «Milestone». In order to measure the competitiveness of the «Milestone», a benchmarking analysis was conducted. In a second step an evaluation of sustainability research, including surveys and expert interviews was undertaken. The results of the benchmark analysis and the evaluation of sustainability resulted in a summarizing SWOT analysis which presented the main findings of the research conducted. The weaknesses and opportunities from the SWOT analysis finally helped to elaborate recommendations for the «Milestone» and its future.

Does art add value to a destination? – The case of Bad Ragatz

Graduate	Johanna Hürlimann
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Esther Hohmeister / Dr.med. Rolf Hohmeister
Principal	Schweizerische Triennale der Skulptur, Bad Ragaz

Since 2000, every three years from May until November, the sculpture exhibition «Triennale der Skulptur» Bad Ragatz has taken place in Bad Ragaz. There is neither an entrance fee nor are there any opening hours because the sculptures are spread out all over the village and can be viewed freely day and night. This Bachelor thesis analyses the question whether art can add value to a destination, using the example of the sculpture exhibition Bad Ragatz. After an introduction in chapter one, the literature review in chapter two contains added-value analyses of cultural events in different places. In the following chapter, an overview of Bad Ragatz and an analysis of the current situation as well as the potential of the sculpture exhibition is presented. Owners of hotels, restaurants, cafés, shops, the community, the organisers and the tourism organisation were interviewed to give insight into the matter. The findings are summed up in a SWOT analysis to determine models for the development of the sculpture exhibition. In addition to the question whether the sculpture exhibition adds value to Bad Ragaz, there are also suggestions for improvement, and a critical discussion is developed in this thesis.

Market potential of the Andermatt Swiss Alpine Resort for the Rhätische Bahn (RhB)

Graduate	Manuela Jäger
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Carlo Däscher, Stefan Reichmuth
Principal	Rhätische Bahn AG, Chur

The goal of this Bachelor thesis is to analyze the potential of the prospective resort in Andermatt for the RhB. Furthermore, it makes suggestions how to generate added value and attract additional clients for the RhB from the Andermatt Swiss Alpine region. An obstacle within this context is that the RhB is not directly connected with Andermatt but only through the premium product Glacier Express, which is managed together with the Matterhorn Gotthard Bahn.

Firstly, the target group of the new resort was examined and also what Andermatt has to offer. To estimate the economic potential for the RhB, expert interviews were conducted and a potential analysis made. In the analysis, a list of criteria was evaluated and adapted to the situation. Through this, the author found out how a particular offer could meet the needs and wants of guests to the resort. Finally, the opportunities and limitations of various offers were researched and some product ideas proposed that would be popular with the guests as well as the RhB.

Suitability Analysis of Winter Offers in Parc Ela

Graduate	Katja Keller
Advisor	Dr. Tobias Luthe
Co-Advisor	Marieke Jelic
Principal	Parc Ela Management, Savognin

Parc Ela is a regional nature park embracing the valleys Albula and Surses. Still in its early stages of existence, the park is about to apply for a federal park label. A lot of effort in enhancing the summer product portfolio has been made so far. However, no winter offers have been developed and promoted by the park management yet. That is the reason why research for suitable winter offers has been done within the scope of this Bachelor thesis. The literature analysis gave insight into rules and regulations of regional nature parks in general and Parc Ela with its sensitive nature and cultural diversity in particular. Besides the collection of already existing winter offers in Parc Ela, ideas based on winter offers from other destinations were generated. Expert interviews with key stakeholders such as tourism organisations, farmers, hiking guides and hoteliers of Parc Ela enhanced these ideas with their diverse points of view, providing a new level of qualitative research. In conclusion, all winter offers chosen were evaluated for their suitability with the help of a sustainability model. In the end, a final collection of suitable new winter offers for Parc Ela was presented

Communications Concept for Sudden Rush – Positioning a Travel Agency on the Market: Analysis and Recommendations

Graduate	Melanie Keller
Advisor	Dr. Marcel Kamm
Co-Advisor	Markus Trapp
Principal	Sudden Rush GmbH, Zurich

Due to the internet and the increase of suppliers in the market of board sport travel providers, it is necessary for a company to expose itself in order to find a unique economic position. As an established board sport travel agency, Sudden Rush GmbH has had no clear strategy concerning its communicational activities, so far. Even if the company puts effort into its existing communications instruments, they are not aligned strategically. The aim of this Bachelor thesis was therefore to set up a successful communications concept for Sudden Rush GmbH. First, the initial situation of the company was analysed in order to find out about market conditions and the current perception of stakeholders. These findings clarified the problem and, together with the future vision of the company, which was identified in an internally organised workshop, served as basis for developing a communications strategy. Based on this strategy, essential elements of the communications concept, such as goals, target group and messages, were defined. As a result, recommendations for the implementation of the concept with concrete measures with which the company could reach its targets were presented.

Cultural Tourism – The case of St. Gallen-Bodensee

Graduate	René Kim
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Boris Tschirky
Principal	St. Gallen-Bodensee Tourismus, St. Gallen

Changing interests and worldwide trends cause an increasing number of destinations to try to position themselves in cultural tourism. A development, which, of course, has led to fierce competition. It is becoming more and more important to offer guests unique experiences and to expand services constantly. St. Gallen-Bodensee, a region with a UNESCO World Cultural Heritage and an attractive natural scenery, is assumed to have a promising future in cultural tourism. This Bachelor thesis examines the potential of cultural tourism in the region of St. Gallen-Bodensee. The work is structured in three main parts. Firstly, central aspects of cultural tourism such as typologies of cultural tourists, trends, marketing and strategies are outlined. In the second part, a SWOT analysis of St. Gallen-Bodensee as a destination for cultural tourism is made. The contributions for conducting this analysis were made with the help of in-depth interviews with nine experts. Based on the findings of literature research and interviews, recommendations for St. Gallen-Bodensee Tourism on how to tap the identified potential are revealed.

Economic challenges for hotels in Arosa and recommendations for the hotel Eden

Graduate	Corinne Knecht
Advisor	Dr. Andreas Deuber
Co-Advisor	Christian Leu
Principal	Hotel Eden, Arosa

While the destination Arosa is well known for lots of sunshine, fresh Alpine air and guaranteed snow, it also has to deal with economic problems. A profound understanding of success factors for a destination was therefore essential. The main goal was to find out what economic challenges hotels in Arosa are facing and how the destination has developed over the years. This Bachelor thesis consists of a careful analysis of statistical data focusing on the number of overnight stays and the number of hotels. One objective of the research was to find out how the hotel industry has changed and why the number of hotels has decreased. Additionally, the impact of the accessibility and the location of Arosa were examined in depth. The famous hotel Eden in Arosa was chosen for a financial analysis. Finally, the results of the destination Arosa were compared with the findings of the Hotel Eden. In conclusion, this paper gives an overview of the destination Arosa with regard to the development of the hotel industry and gives recommendations for the future development of the Hotel Eden.

Integration of foreigners in Liechtenstein through leisure activities – How to use leisure activities to integrate foreigners?

Graduate	Vanessa Kranz
Advisor	Prof. Gregory Root
Co-Advisor	Alex Biedermann
Principal	Ausländer- und Passamt, Vaduz, Liechtenstein

Foreigners are becoming more and more important for Liechtenstein due to increasing immigration numbers and their importance for Liechtenstein's economy. Therefore, a profound understanding of the thoughts, needs, values and beliefs of foreign and local citizens is essential for professional and successful integration. This Bachelor thesis consists of an introductory part, a theoretical section and an analysis of leisure activities which can be used successfully in integration work. Literature about integration in general and about foreigners in Liechtenstein does exist, but none about integration through leisure activities. Hence, one objective of this paper was to find out which activities are both popular and helpful for integration. In order to determine this, a questionnaire was devised for foreigners and local citizens. Also leisure clubs were contacted to investigate their situation with foreigners. Furthermore, expert interviews were conducted in order to obtain a professional view about the integration issue. To sum up, this thesis summarizes the present situation in Liechtenstein, giving comparative examples, and finally helps to further integrate foreigners successfully.

The Development of a Media Strategy for the Congress Center Basel

Graduate	Maximilian S. Kuhn
Advisor	Dr. Peter Tromm
Co-Advisor	Jonas Scharf
Principal	Congress Center Basel

The right kind of promotion and a good communications strategy towards target groups is essential for every organization. The Congress Center Basel, which offers the largest congress space in Switzerland, is no exception. Its method of communication needs to be improved in order to become more efficient. As a result, it is necessary to develop a suitable new media strategy. This Bachelor thesis supports the Congress Center Basel in the successful utilization of their media handling and tries to optimize their communication channels. The aim is to develop a media strategy for a more efficient way to reach the target group and media coverage. The thesis is structured in four main parts. First of all, the theory about communication, media types and media strategies is defined. Secondly, the Congress Center Basel and its current situation are described. Afterwards, qualitative research obtained through conducting expert interviews is done and the results compared with theoretical findings from literature. Finally, these results are adapted to the Congress Center Basel and a suitable media strategy is recommended.

The Potential of Health Tourism for Zurich

Graduate	Fabrice Kündig
Advisor	Monika Heeb-Lendi
Co-Advisor	Maurus Lauber
Principal	Zurich Tourism

The aim of this Bachelor thesis is to find out what potential health tourism has in Zurich and how this potential could be used. The thesis consists of an introductory part which comprises the research problem, the research scope, the research strategy and the structure of the thesis. In the literature review chapter, a delimitation of the term health tourism can be found. Moreover a benchmark analysis with best practice of national and international competitors of Zurich is made and the existing offers in Zurich are presented. In the empirical part, the analytical method used for the thesis is explained. The findings of various expert interviews, conducted with representatives of hospitals, hotels and health tourism organisations are listed in the results and discussion chapter. Next, recommendations for Zurich tourism are made and lastly, to summarise it, a final conclusion can be found.

Identification and development of strategic key elements for the sports sponsorship concept of Beach Mountain

Graduate	Wanda Ledermann
Advisor	Paul Ruschetti
Co-Advisor	Tobias Kunz
Principal	Beach Mountain, Otelfingen

The amount of money Swiss companies invest in sponsorship is increasing. Large enterprises have enhanced their professionalism in this sector over the last years immensely since the power of this marketing tool to reach customers was discovered. The question is, can small and middle-sized companies with a smaller communications budget benefit from sponsorship activities as well? The case of Beach Mountain, founded in 1985, is an example of a Swiss skate, snowboard and surf shop. Due to increased competition over the last decade, it aims to use its advertising budget more efficiently. The aim of this thesis is to identify key factors for a successful sponsorship concept and to improve the current process.

In the first part, existing literature about sponsorships was investigated in order to present a general theoretical framework. In a next step, the Beach Mountain Company and its internal processes were analysed to detect current issues. Finally, expert interviews were conducted to gain more knowledge about the special case of small and middle-sized companies as sponsors as well as the current sponsoring situation in the Swiss skate and snowboard scene. All in all, it can be said that the aim of the paper is to build a bridge between the existing theoretical framework of sponsorships and the case of the Beach Mountain company as a small and middle-sized enterprise.

Airport Service Quality at Bengaluru International Airport – Identification of the critical success factors for performance management

Graduate	Livia Maag
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Annette Ulmer
Principal	Zurich Airport, Kloten

In times of airport privatization in India, Bengaluru International Airport Ltd. (BIAL) as the first to undergo this process, is supported with a knowledge transfer by Zurich Airport Ltd. Since BIAL's start of operations in 2008, both shareholders aspire high Airport Service Quality (ASQ) which requires permanent improvement. The objective of this research is hence to identify the critical success factors of performance management that allows BIAL to improve its results in the quarterly conducted ASQ survey. Structurally, this Bachelor thesis consists of an introductory part and further an overview of the relevant science in the literature analysis, including the main cultural differences between Switzerland and India. Later on, a qualitative study in the form of 14 expert interviews, described in the research methodology part, was conducted. The chapter results consist of the data analysis and the success factors revealed through this analysis which contribute to well-functioning performance management. How those factors can be implemented under consideration of cross-cultural differences is presented in several specific recommendations that form the conclusion of this thesis.

Assessment and Conceptualization of Green Tourism Tax Models for Tourism Regions

Graduate	Liliane Mäder
Advisor	Prof. Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Mirjam Ballmer
Principal	Pro Natura, Basel

Environmental resources are core ingredients for the tourism industry and background elements for the production of tourism experience. Consequently, a region's competitiveness is highly dependent on the protection of the ecological integrity of these features. Although the interdependency of tourism and environment is obvious, nature is still seen as a public commodity without any market price. This Bachelor thesis aims to find a way to make tourists contribute to the maintenance of the landscape. More specifically, an appropriate green tourism tax model for the region of Glarus is to be developed. The paper consists of three main parts: introductory part, theoretical part, and practical part. In the practical part, existing tourism taxation models with environmental aspects as well as alternative taxation models have been analyzed according to five assessment criteria. As a result, an ideal green tax model for canton Glarus has been conceptualized. In a final step, the model that was developed was discussed in a Focus Group Interview with the aim to adapt it professionally. In summary, the overall aim of this thesis was to assess existing green tourism tax models giving best practice for an ideal model for canton Glarus.

Development of a Customer Acquisition and Retention Strategy for Tourism Destinations – Integrating Seelisberg

Graduate	Camillo Messmer
Advisor	Dr. Daniel Romer
Co-Advisor	Christoph Näpflin
Principal	Seelisberg Tourismus, Seelisberg

The Swiss Tourism industry today is still characterized by highly fragmented structures due to a long standing tourism culture within the country. Parallel to this and with increasing competition, customer acquisition and retention have gained in value. Since, however, such customer strategies often depend on a professional relationship management system, many tourist destinations have decided to merge and thus profit from synergies and split costs in order to stay competitive. This Bachelor thesis consists of an introductory part, a literature research section and a section about the research of two-case studies, which subsequently give comparative insights. Due to a broad range of inconsistent customer acquisition and retention strategies found in literature, the conclusion was made to implement a situational based strategy. Respecting this fact, the main objective of this thesis in a first step is to illustrate the strategic possibilities within customer acquisition and retention in the case of Seelisberg Tourism. In a later step and based on the second case study, it is shown that cooperation with other regional partners at this level is logical. Conclusively, as a result of this study, recommendations about suitable strategies are given.

Development of a Marketing Strategy to Promote Armenia as a Travel Destination in Switzerland

Graduate	Julia Möckli
Advisor	Flurina Joos
Co-Advisor	Heinz Wirthlin
Principal	AirPass Services Switzerland AG, Zürich-Flughafen

International travel is expected to grow within the next years. An increasing number of people want to discover new parts of the world, where travel was not possible a few years ago. An example of such a country is Armenia, a former Soviet country situated in the Caucasus. Tourists have started to experience the beauty as well as the rich cultural heritage of Armenia. The aim of this Bachelor thesis is to develop a marketing strategy to promote Armenia as a travel destination in Switzerland. This should lead to full airplanes on the direct flights Zurich-Yerevan-Zurich, operated by the Armenian airline Armavia Aircompany with its Swiss general sales agency, AirPass Services Switzerland AG. The thesis consists of three main parts. The methodology outlines the research method which was chosen, namely expert interviews. It is followed by theoretical background about marketing planning, in which several approaches by different authors are discussed. The findings of this chapter lead to the application of marketing planning, which starts with an in-depth situation review. With the outcome of the analysis as a basis, the strategy formulation with its main part «development of a marketing mix» is undertaken.

Kuoni's Stakeholder Communication in Corporate Social Responsibility – Review from status quo to how it will develop in the future

Graduate	Christian Mügler
Advisor	Dr. Tobias Luthé
Co-Advisor	Matthias Leisinger
Principal	Kuoni Reisen AG, Zürich

Since Kuoni implemented its Corporate Social Responsibility (CSR) strategy, it has striven to accomplish a positive contribution to sustainable development. An important aspect is to make customers aware of sustainable issues. Together with the help of the tourism service chain, this Bachelor thesis examines where and how sustainable aspects can be integrated in customer communications. The paper is structured in four main parts. Firstly, the literature review gives insight into sustainable tourism development and the role of CSR associated with stakeholder collaboration. The tourism service chain as well as sustainable marketing and communications complete this part. Secondly, the current situation of Kuoni and its CSR is analysed. In the third part, surveys and interviews with Kuoni customers were conducted in order to investigate two holiday trips. Finally, the practical findings and the theoretical approach are compared in order to answer the research question.

Complaint Management and its Role for Continuous Improvement of a Tourism Destination – An Application in the Case of Canton Ticino

Graduate	Dominic Müller
Advisor	Clarissa Schatzmann
Co-Advisor	Charles V. Barras
Principal	Ticino Turismo, Bellinzona

Although the role of complaints as an important part of customer relationship management is indisputable, little study has been done on the contribution of complaint management to quality improvement. On the other hand, quality with respect to tourism is now receiving increasing attention. This is also true in the case of Ticino Turismo, which is considering the implementation of a common complaints management for its destination. The purpose of this Bachelor thesis is to investigate to what extent the common management of complaints can help to improve the quality of a tourism destination. With this in mind, Ticino's tourism environment was analyzed with special regards to complaint management by interviewing 13 experts. In addition to a broader understanding of the theoretical relations, the thesis makes recommendations for the principal.

Differentiation as a strategy in musical theatres – Success factors and strategic options for the Schlossoper Haldenstein

Graduate	Christoph Noser
Advisor	Paul Ruschetti
Co-Advisor	Hansruedi Schiesser
Principal	Schlossoper Haldenstein, Chur

In the catchment area of Grisons there is a comparatively large number of organisers of open-air musical theatres. With increasing competition, actors have to distinguish themselves from their competitors in order to achieve competitive advantage. The Schlossoper Haldenstein has to meet this challenge in order to remain competitive. The aim of this Bachelor thesis is to evaluate how regional open-air musical theatres differentiate from each other, what potential strategic success factors exist in that specific field of business and how important they are for establishing competitive advantage. By applying a benchmark analysis in conjunction with expert interviews, strategic success factors of the Schlossoper Haldenstein will be identified, which will be the basis for a detailed SWOT analysis. According to the findings from the SWOT analysis, appropriate strategic options for the Schlossoper Haldenstein are developed.

The Hotel Industry in Appenzell Innerrhoden – Structures, Business Models, Ownership and Succession: Analysis and Recommendations

Graduate	Valerie Oesch
Advisor	Dr. Heinrich Bischoff
Co-Advisor	Guido Buob
Principal	Appenzellerland Tourismus AI

The hotel industry in Appenzell Innerrhoden is a small-scale structured business sector in a rural area, mainly operated by families. In the last few years, Appenzell Innerrhoden has been able to register a steady increase in overnight stays. However, is this industry ready to manage the challenges of the upcoming decade? A thorough analysis of the current situation in this canton was established by conducting interviews with 27 Appenzell Innerrhoden hoteliers. Furthermore, several experts in terms of hotel business, succession and financing were interviewed. In addition, interviews with people who have successfully taken over a hotel recently, delivered valuable information. The literature review covers the most important aspects of structures, business models, ownership and succession. Taking all these findings into consideration, a set of recommendations was given. In summary, this Bachelor thesis provides customized recommendations for the hotels of Appenzell Innerrhoden, based on the study of the status quo and the potential for future development.

Development of an innovative event management concept – Subtitle: A professional event management concept for the Open Air Val Lumnezia

Graduate	Stefanie Pankler
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Norbert Cavegn
Principal	UNIUN Open Air Lumnezia, Vella

The Open Air Lumnezia is the largest open air music festival in canton Grisons. It is performed by the Association Open Air Lumnezia, and the tasks required for the delivery of the festival are performed by fairly experienced, but semi-professional persons. This means that there is a need for the development of a clearly written concept. This Bachelor thesis consists of two parts. First, a theoretical part including a short introduction is written to elucidate the crucial basics as well as models and techniques related to event management. Secondly, the theory illustrated is applied to establish a suitable concept and action plan for the festival to assure further success. Besides the analysis of literature and databases, a benchmark study on open air festivals in Switzerland was conducted to gather additional information regarding the approaches used by individual organizers. Moreover, expert interviews were conducted in order to evaluate the present situation of the festival and further assess the fields in which innovation is needed. To sum up, this thesis designs an event management concept which is perfectly customized to the needs of the successful planning and realization of the Open Air Lumnezia.

Russian tourists and Swiss locals – the impact of Russian tourism on Alpine destinations analyzed in the case of St. Moritz

Graduate	Vasja Popovic
Advisor	Prof. Ulrike Kuhnhehn
Co-Advisor	Samuel Salm
Principal	Best of the Alps, Grindelwald

Every destination which attracts a large amount of tourists experiences both positive and negative effects. Improved economic well-being versus increase in prices for living and real estate; different cultures bringing life into a small village versus local annoyance resulting from overcrowded public transport, streets, restaurants, bars; preservation of cultural sites and historical monuments versus overall pollution caused by over-consumption, wastage and traffic – these are only some examples of the challenges every destination should be aware of and be prepared to deal with. The author of this Bachelor thesis analyses the situation in the 'Top 5' Alpine destinations most popular among Russians, with a special focus on St. Moritz. In order to do this, interviews with experts from relevant fields, and questionnaires with stakeholders from each destination were conducted in order to find out the answer to the question: «Weighing the positive and negative impact of Russian tourism – is this trend in general a help or a problem for the future success of Alpine destinations?»

Chances and Risks of Marketing Cooperations – The Case of Austrian's Farm Stay «Alpen in Sicht»

Graduate	Juliane Poschke
Advisor	Prof. Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor	Mag. Julia Weger
Principal	VIA3 Communications, Andelsbuch / Austria

Continuously changing and evolving markets define the global economy, where the customer of today might already be a different one tomorrow. Inevitably, change demands adaptation and has caused the marketing industry to take creative and innovative measures in order to keep up with the ongoing changes. One of these measures is marketing cooperations, which in recent years have enjoyed increasing popularity amongst more and more companies. This Bachelor thesis consists of an introduction, a theoretical approach and a practical framework about marketing cooperations and analyses the cause behind the increasing establishment with respect to the objectives pursued, the chances created and the crucial factors which are influential. In the empirical section, an example of a marketing cooperation is introduced and the findings of the theoretical part are applied. In general, this paper aims to provide the reader with profound knowledge about marketing cooperations in combination with a practical viewpoint.

Measuring employee satisfaction in the travel industry – Development of an integrated concept

Graduate	Rina Scaramuzza
Advisor	Prof. Dr. Philipp Boksberger
Co-Advisor	Christiane Harling
Principal	TUI Service AG, Altendorf

Employee satisfaction is crucial for every company. Especially when employees are in close contact with clients it is essential to know if they are satisfied. There are many theories which exist about employee satisfaction but not specifically for the travel industry. The first part of this Bachelor thesis explains the theory and in a next step the analytical part including expert interviews. One problem was to find the appropriate way to measure employee satisfaction in the travel industry. There are various models and methods which can be used for the measuring process but not all of them are useful. The expert interviews conducted for this research paper are very informative and show how sensitive the topic is. The conclusion of this thesis explains which aspects have to be respected in order to conduct a representative survey in the travel industry and furthermore how crucial it is to conduct such surveys as they are a chance for improvement for a company.

Suitability of environmental impact studies in a green outdoor industry. The example of Life Cycle Assessment

Graduate	Bruno Schaub
Advisor	Dr. Tobias Luthé
Co-Advisor	Kilian Hochrein
Principal	W.L. Gore & Associates GmbH, Putzbrunn / Germany

The impact caused by human activities to the natural environment has led to a range of problems. The outdoor industry is highly dependent on an intact natural environment. Therefore, the outdoor industry in particular is concerned with measures which reduce a negative environmental impact on their activities. This Bachelor thesis consists of an introductory part, in which the aim and the research strategy are outlined. The literature review represents the main part of the thesis. A holistic view on the suitability of the Life Cycle Assessment (LCA) methodology is followed by an insight into the outdoor industry and its environmental developments. The aim of the thesis is to provide an overview of the measures undertaken by the outdoor industry to reduce its environmental footprint. Furthermore, there is an investigation, on the basis of a case study, how significantly consumers contribute to overall emissions attributable to the outdoor industry with their behaviour. The results indicate the suitability of the LCA methodology within the outdoor industry, where in the industry environmental improvements have already been made and where future improvements should be addressed.

Brand creation, positioning and brand awareness of Montafon

Graduate	Stefan Schiesser
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Manuel Bitschnau
Principal	Schruns-Tschagguns Tourismus, Montafon / Austria

Consumers today are faced with information overload. The number of brands has dramatically increased during the past years. At the same time, the capacity and willingness of consumers to absorb and process information has decreased. The importance of strong brands has become a central theme in marketing and sales. This Bachelor thesis analyses the identity, image and level of awareness of the destination brands Schruns-Tschagguns and Montafon. Important questions are how the brands Schruns-Tschagguns and Montafon are perceived by people in target markets and how well-known the brands are in comparison with each other. To be able to answer these questions, an online survey was conducted. Additionally, the image brand managers have of Schruns-Tschagguns and Montafon was evaluated by conducting interviews. To summarise, the content of this papers reflects the range of perceptions of the two brands both from an inside as well as from an outside perspective.

Conception for a GPS Audio-Tour in the Lake Lucerne Region

Graduate	Simone Schmutz
Advisor	Flurina Joos
Co-Advisor	Christopher Jenni, Christopher Prinz
Principal	Audiotours GmbH, Zürich

Tourism has seen a long history in the Lake Lucerne region and is still of great significance today. As consumer behavior is changing, the tourism industry is developing. Tourist requirements and expectations are increasingly higher and ever more sophisticated. Information technologies have become daily routine. As a result, unique locations are no longer enough to attract visitors. New, flexible and better products are needed. Within the area of audio entertainment, the wireless GPS tour entertainment system TriggerPOINT is one new option which presents tourism providers in mobile surroundings, such as ships or trains, these much needed opportunities. The aim of this Bachelor thesis is to investigate the overall interest of tourism providers in introducing a TriggerPOINT audio tour in the Lake Lucerne region and give recommendations to Audiotours GmbH accordingly. This work is firstly based on existing literature concerning tourism market trends, the attractions of the region of Lake Lucerne and the audio guide market. Secondly, a total of seven expert interviews provide primary findings. Finally, the recommendations suggesting potential cooperation partners, attractions and the general handling process round off this thesis.

Challenges and Opportunities for Braunwald-Klausenpass Tourismus AG within the DMO Structures in Canton Glarus

Graduate Maria Schneider
Advisor Prof. Dr. Markus Schuckert
Co-Advisor Susi Zentner
Principal Braunwald-Klausenpass Tourismus AG, Braunwald

Globalisation and changing consumer needs have led to important changes within the tourism industry. In order to promote sustainable and competitive destination development, traditional tourism structures need to be reorganised. This Bachelor thesis deals with the challenges and opportunities for the Braunwald-Klausenpass Tourismus AG (BKT AG) within possible new destination management organisation (DMO) structures in Canton Glarus. The paper comprises an introductory part followed by a literature review, analysing existing literature about destination management. Secondly, the paper presents the holiday region Braunwald-Klausenpass and the company BKT AG, followed by a SWOT analysis. Furthermore, the tourism structures in Canton Glarus are analysed before possible future organisational structures are presented. Based on the first two parts, possible strategies are discussed as to how the BKT AG could fit in best into new DMO structures. Finally, recommendations for the future development of the BKT AG are given.

Development of an Event Concept for a Tennis Gala Night (Charity Event)

Graduate Cornelia Schnyder
Advisor Jon Andrea Schocher
Co-Advisor Christoph Schmocker
Principal Roger Federer Foundation, Bottmingen

The Roger Federer Foundation is a charity foundation, which was founded in 2004 by the tennis player, Roger Federer. At the end of the year 2010, the foundation will hold its very first charity event. The aim of the event is to raise money for social projects supported by the Roger Federer Foundation. This Bachelor thesis presents the ideas of the Roger Federer Foundation and gives valuable input for the design and planning of the event. In addition, it provides an overview of the charity event market, its industry players and how event management is ideally implemented in practice. A vital part of this paper consists of the elaboration of a communication and pricing concept for the charity event. Last but not least, recommendations for successful implementation are given and potential success factors for the event are outlined. The results of this paper are obtained through an extensive literature review, expert interviews and a market analysis in the field of event management.

Impacts and Influences on Tourism in Lithuania with regards to its Nomination as European Capital of Culture 2009

Graduate **Christoph Schuler**
Advisor **Prof. Ulrike Kuhnhehn**
Co-Advisor **Bruno Kaspar**
Principal **SBCC Swiss Baltic Chamber of Commerce, Vilnius / Lithuania**

The European Capital of Culture event 2009 was hosted in Vilnius, the capital of Lithuania. The concept of the European Capital of Culture, which is today one of the most renowned and prestigious cultural events in Europe, developed 25 years ago from the ideas of cultural exchange and bringing Europe closer together into a valuable marketing tool and an instrument which could accelerate cultural, social and economical development of the host city and country. However, little research has been done to ascertain what impact such an event might have. Moreover, how it affected tourism in the host city and country has hardly been subject to investigation. This Bachelor thesis focuses on the impact and influences in Vilnius and Lithuania caused by the European Capital of Culture from a tourism point of view. In a first step, an overview of relevant literature available is provided, followed by a benchmark analysis, including former host cities. Expert interviews were conducted in Vilnius among individuals from the tourism industry, the national and local government and the organisation committee of the event in order to evaluate the impact from various perspectives.

Analysis of Customer Satisfaction – The Case of Sattel-Hochstuckli AG

Graduate **Sandra Schuler**
Advisor **Clarissa Schatzmann**
Co-Advisor **Mathias Ulrich**
Principal **Sattel-Hochstuckli AG, Sattel**

Customer satisfaction has become increasingly important in the last years. Nowadays, companies focus on customer satisfaction as it is related to customer retention, customer loyalty as well as company profitability. The company Sattel-Hochstuckli AG, a recreational area in central Switzerland, has not put great effort into the topic of customer satisfaction so far. Therefore, a profound analysis of the status quo of customer satisfaction is essential in order to make improvements in the future. This Bachelor thesis contains four different parts. Firstly, essential theory regarding customer satisfaction was reviewed. In a next step, customer surveys for the winter and summer were developed. This was followed by the conduction of the summer surveys with 420 guests. The data gained was statistically analysed and recommendations for improvement concluded. This thesis provides Sattel-Hochstuckli AG with essential information about the satisfaction of their customers. From these findings, Sattel-Hochstuckli AG will be able to recognize where improvement and change is needed in order to remain competitive in the future.

The future development of non-hotel accommodation in the Principality of Liechtenstein – The case of Campsite Mittagspitze

Graduate	Michela Schurte
Advisor	Romano Wyss
Co-Advisor	Bianca Ruosch
Principal	Camping Mittagspitze, Triesen / Liechtenstein

Consumer behaviour has changed during the last years and campsite tourism faded from the spotlight for a short period. Today outdoor fans have rediscovered camping with its many outdoor activities and increasing standards. Campsite Mittagspitze opened its doors at the right time, when camping tourism was booming. However, the needs of the guests are different today than they used to be. For this reason, Campsite Mittagspitze realized that a different infrastructure should be implemented, as well as new offers created. Therefore guests at the campsite were asked about their needs, and expert statements were included in order to find out general trends in camping tourism. Constructed on the historical background of non-hotel accommodation, to which campsites belong, this work is about campsite tourism and its development over the years. As a framework, non-hotel accommodation is covered and this Bachelor thesis shows where the trend of this sector lies in the future.

Applicability of Yield Management in the Alpine Resort Operation Business – An Examination using the Case of the Orascom Resort «Andermatt Swiss Alps»

Graduate	Simon Schwegler
Advisor	Prof. Dominik Just
Co-Advisor	Gérard Jenni
Principal	Andermatt Swiss Alps Ltd, Altdorf

Integrated resorts offer a complete range of vacation services to their customers. All services in the resort, including accommodation, amenities and dining are provided by the resort owner or by appointed contractual managers, such as large hotel chains. The resort amenities program represents the revenue positions of a resort operator. In order to maximize revenue, this amenity program constantly needs to be optimized. One possible approach, which has not been researched yet, is to implement a yield management system. The main goal of this Bachelor thesis is to verify which segments of a resort could be managed with dynamic pricing methods and to what extent. In order to give a valid statement in this matter, both disciplines, resort management and yield management, are covered with literature research and, in the second part, a yield management applicability model is used to test each revenue generating amenity of a resort for the applicability of yield management. As a test sample, the large scale resort Andermatt Swiss Alps, which is currently under construction, was chosen. The test results provide implications for the further development of the operation strategy of the resort, the amenities program and hotel management contracts.

Low-cost carrier or network carrier? The decision of flight passengers

Graduate	Sonja Stadler
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Rudolf Schumacher
Principal	Swiss International Air Lines Ltd., Basel

During the last decade, traditional network carriers have been challenged by the rapid growth and rising market share of low-cost carriers. Especially on short-haul routes, network carriers have been forced to alter their strategies in order to remain competitive. Therefore it is vital for airlines to gain knowledge about the needs and preferences of their customers in order not to lose them. By understanding how passengers decide between different flight carriers, airlines are able to customize their product and thus make it more attractive. In order to ascertain passenger characteristics and flight preferences, a survey at Zurich Airport was conducted with both low-cost and SWISS passengers. The questionnaire contains a choice question according to the choice-based-conjoint-analysis with which it is possible to detect the part-worths of certain airline attributes. The first part of the paper is dedicated to existing literature and theory about customer value in air transport, passenger choice behaviour and airline pricing models. This is followed by an empirical part as well as an analysis and discussion of the results obtained.

Analysis of financing and sponsoring concepts for world music festivals

Graduate	Bettina Stauffacher
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Thomas Kayser
Principal	Thomas Kayser Kulturproduktionen, Riehen

A sound financing and sponsoring concept is crucial for festivals of any kind. World music festivals have to rely on financial partners in particular, as the financing of the concept with ticketing is problematic. Hence, the development of reliable and long-lasting partnership with sponsors and financiers is a main pillar for the success of world music festivals. This requires a systematic approach to deal with the uncertainty and complexity of financing and sponsoring. In the last decades, academic research in this field has become popular and therefore the know-how of both sides of the partnership has increased. However, in literature no guidelines exist which take the specific issues of world music festivals into account.

This study evaluates important factors in the field of financing and sponsoring of world music festivals. In a first step, a theoretical discussion is outlined. Afterwards, two case studies on world music festivals in Switzerland are presented. Finally, a benchmarking and best-practices concept provides recommendations for festivals. As a result, this study provides a strategic approach for financing and sponsoring concepts of world music festivals.

Developing the student market for Alpine skiing – An investigation of the demand for special winter tourism products among Swedish students travelling to the Alps for skiing

Graduate	Ted Stübner
Advisor	Michael Tschapka
Co-Advisor	Trine Ørskov
Principal	Lion Alpin/ Gothenburg / Sweden

Swedish students are a market segment with restricted economy but with flexibility regarding time. Lion Alpin is seeking to attract more students, preferably groups, during weeks 2-6 in the low season. A better understanding of students as consumers will help Lion Alpin to become more successful. This Bachelor thesis consists of an introduction, a theoretical part, and also an analysis of the travel behavior of Swedish students. There is plenty of literature about tourism consumer behavior in general, but little research has been done with regard to Swedish students as tourists. Therefore, one of the main objectives of this paper was to investigate travel and consumer behavior among Swedish students. An expert interview was conducted and a survey for students created to find this out. The interview was conducted with a former customer of Lion Alpin and the questionnaires were collected from Swedish students all over the country. Later on, the empirical data was compared to the theory in order to detect differences and similarities. In the final part, this report supports some of the existing knowledge and gives recommendations how Lion Alpin can attract more students.

How to create beds in a rural Swiss tourism area – Potential and Constraints

Graduate	Daria Tinner
Advisor	Romano Wyss
Co-Advisor	Stephan Gartmann
Principal	Gemeindekanzlei, Safien

The main focus of this Bachelor thesis is to analyze the potential and constraints of an additional hotel in Safien. Safien is a remote village in the Grisons, specialized in nature-based tourism. The main questions are what the commitment of the population is regarding an additional hotel and what such a hotel could look like with respect to organization, infrastructure and additional services. A final question is what additional added value could be generated. The thesis is structured on the two main pillars, hotel and tourism. To answer the above questions, three different analyses were made. Firstly, in-depth interviews with the local population were conducted in order to find out their commitment and give suggestions for a possible organizational form. Secondly, different hotel concepts were analyzed and compared in order to find out what kind of infrastructure was required. The third analysis concerned the added value for the village; the net value added for the village without a hotel was compared to the net value with a hotel. The results led to suggestions for the planned project.

A feasibility study of a chairlift at the «Sollegg» in Appenzell

Graduate	Simon Trachsler
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Guido Buob
Principal	Appenzellerland Tourismus AI

Tourism is affected by constant development of new attractions and infrastructure. The motives are to strengthen the attractiveness of a destination, the utilisation of a special value or to ensure the long-term existence of a company. With the idea of a chairlift at the Sollegg, all three aspects are affected. On the one hand, the Skilift Sollegg AG, which operates a skilift there, wants to ensure its continuity and on the other hand, Appenzellerland Tourismus AI aims at creating a new product which would increase the attractiveness of the village Appenzell as a tourism destination. Both companies propose to exploit the value of the Alpstein, which represents one of the most important places to visit in the Appenzellerland.

This Bachelor thesis aims to show possible financing methods, as well as approaches for feasibility studies towards tourism infrastructure. Beside a literature review, the research contains expert interviews, in which the requirements and expectations of key stakeholders and possible pitfalls are examined in order to improve the likelihood of success of the project. Finally, all aspects are applied to the feasibility study for a chairlift at the Sollegg.

Optimal distribution channels for a prospective Russian customer segment at Park Hyatt Zurich

Graduate	Viktoria Uhl
Advisor	Prof. Gregory Root
Co-Advisor	Volker Thamm
Principal	Park Hyatt Zurich

Guests travelling from Russia have grown to be a very attractive visitor segment for the Hotel Park Hyatt Zurich over the years. Great growth potential and spending nature of these customers can be identified as two main reasons for this interest. It has, however, become very difficult to understand the online behaviour of this group and to identify their preferences when booking a hotel. The author of this Bachelor thesis was given the assignment to analyse these issues and to identify what the optimal distribution channels for reaching these clients are and whether they book directly or by means of intermediaries. In order to do this, a great deal of research was done on the subject of distribution channels, overview of the tourism industry and on the issue of cultural differences between Switzerland and Russia. Furthermore, several interviews with experts from the tourism industry in Moscow were conducted and the needs of Russian tourists analysed by obtaining an independent overview of the tourism organizations in Moscow. This paper gives an impression of the tourism industry in Russia and proposes best ways to distribute its services to Park Hyatt Zurich.

New Service packages for the «Titlis Resort» in Engelberg

Graduate	Barbara Ulrich
Advisor	Dr. Andreas Deuber
Co-Advisor	Albert Wyler
Principal	Titlis Rotair Cableways, Restaurants & Hotels, Engelberg

In 2012, the Titlis Rotair is planning to open a new resort village called «Titlis Resort». The aim of this Bachelor thesis is to assist the management of Titlis Rotair in identifying new service packages for target client groups and to evaluate models for cooperation with external partners. The thesis comprises an introductory chapter, in which the research is explained, a literature review section which deals with the theory of new business models in tourism, case studies and the theory of service packages and an analytical part, which evaluates cooperation models of other appropriate mountain railway companies and hotels. In conclusion, this thesis compares literature available with the results of the analytical data based on an online survey to establish whether service packages can be recommended and which business model is most efficient.

The development of a sustainable market strategy for golf travel – The case of «The Golf Butler»

Graduate	Andrea Vollenweider
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Karin Fenner
Principal	The Golf Butler, Buchs

A small company such as The Golf Butler is faced with two main challenges in order to survive on the market; one, growing competition within the golf travel industry, secondly, the customer who is more experienced than ever and therefore harder to please. The main goal of a company is to launch customised and innovative products or services which convince customers to buy them. The aim of this Bachelor thesis is to determine a specific market strategy and to develop services and packages for golf travel in potential destinations. A professional understanding of the golf market is essential and therefore an analysis of the golf industry, its trends and competitors were analysed within the theoretical part of the thesis. In order to gain profound insight and practical knowledge, in-depth interviews were conducted. Moreover, an online survey with 320 responses was collected to find out about the specific requirements and needs of golf travellers as well as their desired destinations. Finally, the theory and empirical data derived from the survey and expert interviews were interlinked in order to make recommendations for the future. In brief, this study provides specific ideas and expands The Golf Butler's range of products.

Development of an Online Marketing Concept for a Barge Chartering Operator

Graduate	Christoph von Euw
Advisor	Dr. Daniel Romer
Co-Advisor	Eric Termeer
Principal	The Hollandsche Vaartochten Maatschappij (HVM), Amsterdam / Holland

With the growth and development of the Internet, online marketing has become very important for the tourism industry. However, to implement online marketing in a small-sized enterprise with limited resources, it is essential to understand the online market place and the most important tools of online marketing. This paper is divided into an introductory part, a literature review and an analysis, including online marketing in practice and a market analysis. Even though existing literature covers a vast amount of online marketing strategies, the objective of this Bachelor thesis was to develop an online marketing concept suitable for a small-sized barge charter operator in Amsterdam. By carrying out a comparative case study, a market analysis and a competitor benchmark, the practical approach in the industry as well as the potential of online marketing for a small-sized company was analyzed. Another aspect, which was mainly observed in a literature review, was the impact online marketing has on a company's marketing strategy and marketing mix. The findings of the literature and empirical research built the basis for the finally developed online marketing concept.

How to Merchandise UNESCO World Heritage Sites in Switzerland Effectively?

Graduate	Marlene Vonmoos
Advisor	Dr. Daniel Romer
Co-Advisor	Rafael Enzler
Principal	Schweiz Tourismus, Zürich

The UNESCO World Heritage sites are of major importance for the tourism industry since they benefit from worldwide awareness and contribute to the cultural diversity of Switzerland. Nowadays, more and more destinations have recognized that these sites represent a huge potential for attracting visitors and therefore add value to the region. However, in order to do this successfully, it is necessary to establish the necessary infrastructure and touristic offers in order to satisfy touristic needs. This Bachelor thesis aims to elaborate new ways of merchandising the World Heritage sites in Switzerland successfully. The current situation of national and international label usage, its potential, and the benefits for service providers will be analyzed. The thesis is divided into three main parts: Firstly, a theoretical part in which existing literature and the present situation are analyzed, secondly, an empirical part, in which the methodological procedure is outlined and case studies of two different World Heritage sites are presented as well as interviews conducted with experts from different industries. Finally, the knowledge gained will be transferred into recommendations how to fully use the given potential of this strong label in order to create sustainable and qualitative tourism.

Development of a marketing and sales concept for MICE-services in Swiss cities – The case of Bern as an international congress destination

Graduate	Ruth Walter
Advisor	Dr. Alexander Schmidt
Co-Advisor	Bernhard Rhyn
Principal	Bern Incoming GmbH, Bern

The meeting industry, including meetings, incentives, conferences and events, has grown steadily in the last years. The number of companies entering the market is increasing and also competition among Convention Bureaus (CVBs) is becoming harsher. Therefore, an effective marketing and sales strategy is essential.

Although sufficient research on the meeting industry has been conducted, literature on effective marketing concepts for congress destinations is rare. The aim of this Bachelor thesis is to develop an appropriate marketing and sales concept for Convention Bureaus of Swiss cities with focus on attracting international congresses. In a second step, this ideal concept is adapted and tailored to the destination Bern. To this end, different trends and challenges facing the industry, as well as innovative aspects of marketing concepts are identified by conducting expert interviews. Finally, Bern as a congress destination is analysed and compared to three other cities on a cantonal (Interlaken), on a national (Zurich) and on an international (Graz) basis. From the theoretical part and the benchmark analysis, recommendations and proposals for the destination Bern are made, which define the outcome of this thesis.

Process optimization in the service sector by using Kaizen – The case of Swiss International Air Lines

Graduate	Marco Wanner
Advisor	Dr. Andreas Wittmer
Co-Advisor	Patrick Heiz
Principal	Swiss International Air Lines Ltd., Zurich

The airline business is highly competitive and the pressure on costs as well as increased service expectations of premium travelers has been rising continuously. In 2006, SWISS decided to introduce Kaizen (a Japanese term meaning "improvement") and the lean management principles to counteract the very tense market situation. Since 2006, more than 130 Kaizen workshops have taken place in almost every department of the company. Workshops have become the main part of the Kaizen activities, supported by marketing campaigns such as posters, intranet pages and road shows. To evaluate the success of past activities and especially the workshops, a questionnaire was sent to recent workshop participants. Based on the results of the questionnaire, interviews with Kaizen experts were conducted to obtain profound knowledge of the situation. The main goal of this Bachelor thesis is to give recommendations for further developments of Kaizen within SWISS, based on previous findings and a literature review. It can be said that regardless of whether considering the survey and interviews or not, it is essential to see Kaizen as a long- term strategy, which requires the full commitment of its top management. Only this ensures the successful establishment of the Kaizen philosophy within the corporate culture of SWISS.

Development of Strategic Marketing Concept for Candidature of Youth Olympic Games Lucerne 2020

Graduate	Seraina Weber
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Werner Grossniklaus
Principal	ricom communication, Lucerne

Initiated by IOC President Jacques Rogge, the IOC members approved the project «Youth Olympic Games» in 2007. The target group are young athletes between 14 and 18 years of age, and its aim is to make young people enthusiastic about participating in sport and taking on the Olympic values. The first summer games will take place this August in Singapore. The first winter Youth Olympic Games will be hosted in 2012 in Innsbruck.

A group of initiators aim to bring the winter Youth Olympic Games of 2020 to Lucerne.

This paper consists of three main parts: The literature review which forms the basis for the thesis, followed by a methodology section. The third part is dedicated to the identification and discussion of critical success factors regarding the three main topics – sports, culture and education program, and cooperations. Sports and the culture and education program are two themes of the candidature file. Cooperations are not a theme of the candidature file itself even though they were integrated because of their influence on the whole event. The critical success factors were established through expert interviews. Finally, the thesis should have a supportive function for the development of the candidature.

Economic value of the speed skating rink in Davos – tangible and intangible effects

Graduate	Walter P. Weber
Advisor	Dr. Franz Kronthaler
Co-Advisor	Claudio Meng
Principal	International Skating Club Davos (ISCD), Davos

The ISCD would like to revive the rich tradition of speed skating in Davos by constructing an artificial ice rink. In this Bachelor thesis, the added value which could be generated for the club and the city due to the operating of the rink will be examined. In particular, the potential economy and image effects resulting from training camps and international professional competitions are of interest. After a brief introduction into the world of speed skating, the thesis starts with a literature study which presents evaluation tools and methods for measuring added value within a region as well as tangible and intangible effects. Although many value studies have been made in the field of sport, very little data on speed skating is currently available. Ensuing parts of the paper are the methodological explanations of the research which was done, consisting mainly of a questionnaire to the associations affiliated to the International Speed Skating Union (ISU) and two expert interviews with the management of the Davos Destination-Organisation (DDO) and the ISU speed director, followed by an analysis of the research, which, in the final chapter of this thesis, is brought together to assess the expected real case effects.

Health and vitality in tourism – The historic roots and future potential for the holiday region Meraner Land

Graduate	Eliane Widin
Advisor	Monika Heeb-Lendi
Co-Advisor	Thomas Aichner
Principal	Marketinggesellschaft Meran / Italy

Being healthy and active has become a major concern of today's society, and wellness is one of its key terms. Health tourism is booming and it promises competitive advantages for those who manage to jump onto the bandwagon. The city of Meran had a glorious period of health-cure tourism around 1900, when the rich and noble visited the destination for its curative climate, but this brand faded over the decades. The leading question of this Bachelor thesis is to discover how these two circumstances can be brought together purposefully, so that the holiday region Meraner Land can position itself successfully in the health tourism market. After an introduction into current literature, the paper focuses on five pillars: A STEEP analysis focuses on the impact of surrounding spheres, the product analysis reveals existing health-related products and services in the Meraner Land, the most salient stakeholders in tourism and health were interviewed in face-to-face meetings, tourists of the Meraner Land were asked via internet survey about their expectations and a benchmark analysis sheds light on other health destination strategies. These five pillars lead to a catalogue of measures and recommendations for a successful positioning strategy in health tourism.

Innovative Customer Relationship Management to Improve Customer Retention and Customer Acquisition – A new approach for Vögele Reisen

Graduate

Dario Wieland

Advisor

Clarissa Schatzmann

Co-Advisor

Erich Mühlemann

Principal

TUI Suisse Direct Ltd. (Vögele Reisen), Zurich

This Bachelor thesis is concerned with innovative customer relationship management (CRM). The goal is to improve customer acquisition and customer development of Vögele Reisen, a Swiss direct selling tour operator. As they have faced increasing acquisition problems and increased competition in last years, there is a need to improve their CRM. Currently, the company does not have a clear CRM strategy nor has it established effective activities or tools. Therefore they are looking for new tools and approaches in order to improve customer acquisition and development. The thesis concentrates on customer value management and segmentation issues as well as campaign management in order to foster effective customer acquisition and development. Data management is a further key issue, covering data collection and data mining subjects.

Beside literature and case study results from successfully established CRM approaches, interviews with experts from different industries have been conducted. The interviews cover all above-mentioned subjects and provide concrete data and practical approaches. Finally, secondary data and interview results are linked together, leading to generating a theory which forms a basis for recommendations.

Freizeit- und Sportarena Adelboden AG – Development of a Strategic Marketing Concept with Operational Application Opportunities

Graduate	Caroline Winkler
Advisor	Jon Andrea Schocher
Co-Advisor	Adrian Haueter
Principal	Freizeit- und Sportarena Adelboden

The plans for the Freizeit- und Sportarena Adelboden were made after the closure of the public ice-sport venue in Adelboden. As ice-sport enjoys a long tradition in Adelboden, initiators from the sport clubs supported a new training venue. Later, public voting clearly decided in favour of the realisation and the opening is planned to take place at the end of December 2010. Funding was realised through the main support of the municipality and from the tourism organisation. Due to a large amount of voluntary work and limited financial resources, no detailed marketing concept has been established so far. This was therefore an ideal basis for my Bachelor thesis.

The thesis consists of an introduction, a theoretical part, a benchmark analysis of similar ice-sport venues, expert interviews and finally the application of a marketing and a sponsoring concept. The objective of this thesis is to generate a marketing concept that complies to the overall purpose and goals identified in this thesis. The interviews provide relevant information about the different expectations of the stakeholders. In summary, the concept proposal aims to satisfy all stakeholders and builds the basis for the following sponsorship suggestion.

Feasibility Study of a Youth Hostel in Appenzell

Graduate	Anita Zellweger
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Guido Buob
Principal	Appenzellerland Tourismus AI

The village of Appenzell has a wide range of hotels in the middle-class segment; however, there is a lack of cheap accommodation. As this niche needs to be filled, the aim of this Bachelor thesis is to analyse the feasibility of a youth hostel in Appenzell. The hostel is planned as a substitute for the present youth accommodation with its big dormitories. In the first part, the theoretical structure of a feasibility study is shown, which is used in the main part accordingly to support the case of a youth hostel in Appenzell. This part includes a general description of the market, where also other possible accommodation types are discussed, apart from the Swiss Youth Hostels, followed by an analysis of demand, competitors and supply and an evaluation of the project location. Based on these analyses, a concept will be developed and subsequently a profitability prognosis is made for the planned project. The summarising assessment constitutes the end of the feasibility study. Finally, it should become clear for Appenzell what they need to do and who could be a possible sponsor for this accommodation project.

Sales Concept for the Swiss Youth Hostels – Optimizing Sales Activities in Foreign Individual Traveller Markets

Graduate	René Ziegler
Advisor	Roland Anderegg
Co-Advisor	Beatrice Amacher
Principal	Swiss Youth Hostels, Zurich

Leisure and business travellers still represent the main customer segments in the hospitality industry. Nevertheless, many hospitality companies have started to target special market segments to make sure that their occupancy rate remains at a consistent level. One of these special market segments is the so-called «Foreign Individual Travellers» (FIT), which signify an important trend within the individual travel segment. The key objectives of this Bachelor thesis are to investigate the nature of FITs and to figure out how the Swiss Youth Hostels can best reach this new segment. The first part of this paper deals with the identification of existing and potential FIT markets, as well as with the characteristics of FITs. In the second part, different sales concepts are presented, which target the FIT segment. Moreover, travel intermediaries are brought into focus regarding their function as distribution channels. In this case, they play a crucial role, since they can facilitate the Swiss Youth Hostels to reach the FIT segment efficiently. Finally, recommendations are given concerning further steps in terms of potential cooperation and sales objectives.

Communications Concept for the New Experience Path – Positioning a Touristic Attraction

Graduate	Roger Zimmermann
Advisor	Marcel Kamm
Co-Advisor	Johan-Georg Bircher
Principal	Schanfigg Tourism, Tschierschen

Tschierschen as part of the Schanfigg valley intends to adapt their product range. Therefore, they want to provide an additional touristic product. Mainly, daily visitors from several target audiences are aimed to be attracted with the construction of an experience path. The Bachelor thesis processes the steps of a communication concept from the analysis of Tschierschen's initial situation to the performance review of the communicative measures. Principally, the experience path operators are provided with an overview of the possibilities in communication. Moreover, the thesis highlights the financial expenditures. Event though, the expenditures might be in excess of the budget, the provided information serve as basis to become aware of what financial resources are needed to market the product properly. Finally, several suggestions for the implementation of the path from planning, financing, designing, to the construction and the sustainable use are given. Therefore, best practice experience paths were analysed and responsible managers in Switzerland and Austria interviewed. Additionally, data has been gathered from interviews with local businesses, the general manager, several visitors and guests of Tschierschen.

Opportunities and impediments of direct sales on the Internet – A forecast, illustrated with the example of the manufacturer Mammut

Graduate	Fabian Zubler
Advisor	Dr. Tobias Luthe
Co-Advisor	Christian Gisi
Principal	Mammut Sports Group AG, Seon

The Internet has become an important platform – not only for private purposes but also for commercial goals. More and more people are in possession of up-to-date appliances and in this way can gain easy access to the Internet; also worldwide E-Commerce usage is growing. Offering products online seems promising business but besides the financial component, other factors come into effect. As a producer of a well-known brand, Mammut would like to have its products on offer for online shoppers as well as on display in shops. The consequences of selling products directly and not exclusively via retail are not foreseeable yet. Even though there is a lot of literature about intermediaries expanding online, not so much is known about what manufacturers can expect by taking such a move. In order to understand what Mammut's needs really are, internal interviews were carried out and information gathered about problems arising with business partners in such situations. The goal is to develop strategies of how end-users can be approached more directly while keeping friction with dealers low – so as to carry on steady business with them. However, it is not intended to judge whether E-Commerce will be remunerative.

Timesharing and Fractional Ownership – A comparison between different models

Graduate	Reto Zumstein
Advisor	Aurelia Kogler
Co-Advisor	Edvart Kus
Principal	Hapimag, Baar

Timesharing is one of the fastest growing industries in international tourism. Sharing holiday real estate and, in doing so, reducing the purchasing price and ongoing expenses for consumers is not a new phenomenon: Hapimag implemented the idea of timesharing in 1963. However, the potential this alternative funding brings with it is far from exhausted. In Switzerland in particular, the funding of tourism infrastructure through borrowed capital has proved to be increasingly difficult. Often, traditional financial institutions shy away from the prospects of high investments and low returns. Timeshare models could be a genuine alternative to close the budget gap in the tourism industry. In today's timesharing market, the variety of different models is almost commensurate with the number of providers available on the market. This Bachelor thesis thus aims at providing an overview which compares different models of timesharing and explains their potential from the perspective of various stakeholders, such as the consumer, the developer, or the local community.

Telekommunikation/Elektrotechnik

Studienleitung

Prof. Bruno Wenk

Radiowunschkonzert über mobile Endgeräte

Diplomanden	Roman Aebischer, Reto Castellazzi
Referent	Prof. Martin Studer
Korreferent	Fredrik Gundelsweiler
Auftraggeber	Institut für Informations- und Kommunikationstechnologien, HTW Chur

Die HTW Chur arbeitet im Rahmen von Forschungs- und Studierendenprojekten zusammen mit SMHR (SwissMountainHolidayRadio) an der Vision des interaktiven Radios der Zukunft. Ziel dieser Bachelorarbeit war die Entwicklung einer Software für mobile Endgeräte, welche die Bedürfnisse von SMHR deckt. Die Applikation wurde für das Betriebssystem Android in der Version 2.1 entwickelt. Sie bietet die Möglichkeit zum Senden und Empfangen von Grüßen, zum Absetzen von Musikwünschen und Hören des Radio-Webstreams. Jeder Gruss kann einen Text, eine Audiodatei mit einem aufgenommenen Gruss sowie ein Bild enthalten. Beim Erfassen eines Musikwunsches hat der Hörer die Möglichkeit, einen Titel von der Radiodatenbank auszuwählen oder eine eigene Musikdatei hoch zu laden. Falls er dies tut, muss die Datei jedoch vor dem Abspielen durch einen Moderator geprüft werden.

VulnWatcher v3 – A Qualitative Vulnerability Analysis and Management Tool

Diplomand	Paulo Morais Santos
Referent	Prof. Martin Studer
Korreferent	Dr. Ulrich Hauser-Ehninger
Auftraggeber	ASTALAVISTA IT Engineering GmbH

VulnWatcher ist eine Lösung, welche das Prüfen, Erkennen und Beheben von Schwachstellen in einem Prozess abbildet. Dabei werden Hosts über ihre IP-Adresse oder ihrem FQDN auf Schwachstellen untersucht. Der Prozess beinhaltet als Hauptpunkte das Erkennen von Schwachstellen, deren Einstufung nach Risiko, E-Mail- und/oder SMS-Benachrichtigung bei Überschreitung von bestimmten Schwellwerten, Erstellen von Tickets, Verifizierung der Behebung und die Darstellung in einem übersichtlichen Bericht.

Mit VulnWatcher können Schwachstellen frühzeitig erkannt werden. So können Massnahmen schnell und effizient eingeleitet werden. Durch die Abbildung als Prozess wird die Qualität der IT-Sicherheit erhöht und die Kosten langfristig gesenkt.

VulnWatcher v3 ist eine komplett überarbeitete und moderne Version der bereits bestehenden Dienstleistung. Sie baut auf den neusten Internet-Technologien auf, um den Usern die bestmögliche Benutzerfreundlichkeit zu bieten. Ein objektorientierter Aufbau vereinfacht das Erweitern durch zukünftige Module.

RIMO – Remote Infrastructure Monitoring and Operation

Diplomand	Ronny Weber
Referent	Prof. Jean-Marie Zogg
Korreferent	Beat Stucki, ENKOM Inventis AG
Auftraggeber	ENKOM Inventis AG, Gümligen

Viele Liegenschaftsverwaltungen stehen häufig vor der Aufgabe, leer stehende Gebäude in regelmässigen Abständen zu überprüfen. Es besteht konkret das Bedürfnis einer Organisation, welche für die leer stehenden Zivilschutzanlagen zuständig ist, die Kosten für solche monatlichen Kontrollgänge mit einer Fernüberwachung zu reduzieren.

Mit dieser Bachelorarbeit wurde ein Projekt ausgearbeitet für die Umsetzung einer solchen Fernüberwachung. Für die Aufnahme und Aufwertung der einzelnen Sensoren wurde eine kleine speicherprogrammierbare Steuerung (SPS) eingesetzt. Die Zustände der einzelnen Sensoren wurden auf dem integrierten Webserver der Steuerung mittels eines Java-Applets visualisiert. Diese Applets dienen als Grundlage für die zentrale Überwachung. Dadurch ist es möglich via Internet den Status der Liegenschaften jederzeit zu überprüfen. Weiter wird beim Auftreten einer Störung der Verantwortliche via SMS und/oder E-Mail alarmiert.

Energieeffizientes, selbstorganisierendes Netzwerk für Datenmonitoring

Diplomand	Silvan Weber
Referent	Dr. Ulrich Hauser-Ehninger
Korreferent	Prof. Rolf Hofstetter
Auftraggeber	Institut für Informations- und Kommunikationstechnologien, HTW Chur

In Elektro-Umspannwerken werden heute regelmässig Feldmessungen für die Überwachung von Werten von Strom und Spannung gemacht. Dafür müssen lange Stromkabel verlegt werden, was arbeitsintensiv, aber aufgrund von Spannungsübertragungen oder Stolpern auch gefährlich sein kann.

Ziel dieser Arbeit ist, die kabelgebundenen Messungen mit in einem Netzwerk organisierten Funkmodulen für Sensoren zu ersetzen. Nach einer genauen Evaluation von möglichst geeigneten Funktechnologien und dazugehörigen Produkten mit dem Fokus auf die Energieeffizienz und Selbstorganisation des Netzes ist das Produkt ausgewählt worden, welches die Anforderungen am besten erfüllt.

Mit dem gewählten Produkt sind Tests für die Energieeffizienz und Selbstorganisation in diversen Messszenarien geplant, durchgeführt und danach ausgewertet worden.

Als Resultat der Bachelorarbeit liegt ein sauber dokumentiertes und getestetes drahtloses Sensornetz als Prototyp vor.

Optische Synchronisation von Sensoren

Diplomand	Walther Christopher
Referent	Peter Kühne
Korreferent	Carl Meinherz
Auftraggeber	CEDES Safety & Automation AG

Damit man die Vorteile der bestehenden CEDES Safety & Automation AG Produkte kombinieren kann, ist es nötig eine optische Synchronisation zu entwickeln, welche es dem Empfänger erlaubt sich auch bei grösseren Unterbrüchen des Schutzfeldes zu synchronisieren. Möchte man, die bestehenden Produkte optimieren, dann stösst man schnell an die Grenzen der Realisierbarkeit. Änderungen an der Hardware sind nicht zu vermeiden. Damit man möglichst alle funktionalen Wünsche der Kunden erfüllen kann, ist eine grössere Neuentwicklung kaum zu umgehen. Bei der Realisierung würde eine kundenspezifische ASIC-Entwicklung helfen, die Anforderungen zu erfüllen. Bei der Einarbeitung der ASIC-Thematik stellte sich heraus, dass beispielsweise der bekannte Interbus-S nahezu alle Anforderungen erfüllt. Die Synchronisationsarten, welche mit jeweils mit einem Strahlenpaar funktionieren, konnten nicht überzeugen. Deshalb wurden neue Wege gefunden. Der Schlüssel für eine stabil funktionierende Synchronisation ist, die Synchronisationskennung auf möglichst vielen Empfängern zu erkennen. Mit diesem Verfahren sind auch Funktionen wie «Blanking» oder «Muting» durchaus möglich.

NewTLS – Optimierung eines bestehenden Reflexions-Lichttasters in Bezug auf Kosten und Baugrösse

Diplomanden	Marcel Dort, Mario Meli
Referent	Peter Kühne
Korreferent	Christian Signer
Auftraggeber	CEDES AG

Die Firma CEDES AG hat seit über 12 Jahren einen Reflexions-Lichttaster (TLS) im Portfolio, welcher hauptsächlich als Präsenzdetektor oder Tür- und Toröffner in grossen Stückzahlen eingesetzt wird. Um am Markt weiterhin mitmischen zu können war eine Neuentwicklung unumgänglich.

In dieser Diplomarbeit ist es durch ein fast komplett neues Konzept gelungen, einen Sensor zu entwickeln welcher die wichtigsten Anforderungen der CEDES bei weitem übertrifft. Durch ein ausgeklügeltes Hardwaredesign konnte nicht nur die gewünschte kompakte Bauform realisiert werden, sondern auch die geforderten Materialkosten liegen 20 % unter Budget. Weiter konnte der Energieverbrauch auf ein Minimum reduziert werden, was dem Sensor neben dem tiefen Preis zu grossen Marktvorteilen verhilft.

Energiegewinnung aus der Umgebung auf Umspannwerke

Diplomanden	Urs Erhard, Renato Hirsiger
Referent	Dr. Ulrich Hauser-Ehninger
Korreferent	Toni Venzin
Auftraggeber	Institut für Informations- und Kommunikationstechnologien, HTW Chur

Sensoren zur Isolatorenüberwachung auf Umspannwerken sollen autark betrieben werden können. Diese Bachelorarbeit dient als Machbarkeitsstudie für die Idee, Energie, aus dem Erdleiterstrom von Transformatoren, Trennern und Leistungsschaltern auf Umspannwerken, zu gewinnen. In einem ersten Schritt wurden verschiedene Spulenformen und Entwicklungsansätze geprüft und getestet. Anhand von Messungen und Simulationen konnte der Transformatoransatz als beste Lösung evaluiert werden.

Im zweiten Teil der Arbeit wurden auf einem Umspannwerk die tatsächlichen Ströme in Erdleitern gemessen. Damit konnten genauere Aussagen zur Machbarkeit getätigt werden. Zum Schluss wurde noch ein Energy Management System entwickelt. Dieses dient als Prototyp einer möglichen Realisierungsvariante der autarken Energieversorgung. Bei den abschliessenden Tests konnten verheissungsvolle Ergebnisse erzielt werden.

Mobile Services in Public Transport

Diplomand	Martin Lang
Referent	Toni Venzin
Korreferent	Domenico Genco
Auftraggeber	ONAX IT Solutions

Die Stadtbus Chur AG ist als Dienstleister im öffentlichen Transportsektor tätig und betreibt den «Bus vu Chur» und den «Engadin Bus». Die Hauptaufgabe eines Dienstleisters im öffentlichen Verkehr ist die zuverlässige Erbringung des Personentransports. Das Kundenerlebnis wird dabei stark geprägt von der Art und Weise wie sich der Reisende über Abfahrtszeiten und Haltestellen informieren kann.

Der technische Fortschritt auf dem Netzwerk- und Mobiltelefonsektor ermöglicht diesbezüglich völlig neuartige Lösungen wie GPS-Navigation und real-time Fahrplaninformationen. Dabei tauchen folgende Fragen auf: Wie sieht die Nachfrage aus? Welche Dienstleistungen können angeboten werden? Was kosten die Entwicklung und der Unterhalt für solche Dienste? Wie können zukünftige Technologieentwicklungen ins System aufgenommen werden? Wie kann der Dienst Menschen mit besonderen Bedürfnissen zugänglich gemacht werden? Im Rahmen dieser Bachelorarbeit werden diese Fragen beantwortet und es wird anhand eines lauffähigen Prototyps gezeigt, wie eine solche Lösung für die Stadtbus Chur AG aussehen und sich anfühlen könnte.

T-Systems NextGeneration ClientSolutions

Diplomand	Fabio Cortesi
Referent	Prof. Bruno Wenk
Korreferent	Prof. Martin Studer
Auftraggeber	T-Systems Schweiz AG

Windows7 – das Arbeitsplatzbetriebssystem der nahen Zukunft. Nebst dem neuen Betriebssystem dreht sich alles um die Applikationslandschaft: Wie stellt man sicher, dass alle Anwendungen noch funktionieren? Wie installiert man die Anwendungen auf die Clients/Server? Mit welchen Herausforderungen muss man in der Software-Paketierung unter Windows7 / Windows2008R2 rechnen? Wie muss die Infrastruktur aufgebaut werden?

All diese und noch viele andere Fragen werden in dieser Arbeit beantwortet bzw. mögliche Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt. Dabei handelt es sich um Lösungen, die produktiv in der T-Systems Schweiz AG bzw. T-Systems International GmbH mittels dieser Arbeit umgesetzt wurden. Sämtliche Lösungen sind für mittlere oder grössere Unternehmungen gedacht und liegen dem zentral verwalteten Aspekt zu Grunde.

Als Blick in die Zukunft geht der Autor dem Modewort «Virtualisierung» nach und zeigt Trends und Lösungsmöglichkeiten zur Desktop- und Anwendungsvirtualisierung auf.

Informationswissenschaft

Studienleitung

Prof. Dr. Robert Barth

Model Requirements for the Management of Electronic Records (MoReq2) – Anleitung zur Umsetzung

Diplomandin

Pia Baier Benninger

Referent

Prof. Dr. Niklaus Stettler

Korreferent

Christoph Müller

Viele auch kleinere Unternehmen, Verwaltungen und Organisationen sind angesichts eines wachsenden Berges von digitalen Informationen mit dem Ordnen und Strukturieren ihrer Ablagen beschäftigt. In den meisten Organisationen besteht ein Konzept der Dokumentenlenkung. Records Management verfolgt vor allem in zwei Punkten einen weiterführenden Ansatz. Zum einen stellt es über den Geschäftsalltag hinaus den Kontext und den Entstehungszusammenhang ins Zentrum und zum anderen gibt es Regeln vor, wie mit ungenutzten oder inaktiven Dokumenten zu verfahren ist.

Mit den «Model Requirements for the Management of Electronic Records» – MoReq – wurde von der europäischen Kommission ein Standard geschaffen, der alle Kernbereiche des Records Managements und damit den gesamten Entstehungs-, Nutzungs-, Archivierungs- und Aussonderungsbereich von Dokumenten abdeckt. In der «Anleitung zur Umsetzung» wird die umfangreiche Anforderungsliste von MoReq2 (August 2008) zusammengefasst und durch erklärende Abschnitte ergänzt, mit dem Ziel, als griffiges Instrument bei der Einführung eines Record Management Systems zu dienen.

Archive und Geodaten: GIS als Kontextualisierungs- und Visualisierungsinstrument für Archivnutzer

Diplomandin	Jris Bertschi
Referent	Prof. Dr. Niklaus Stettler
Korreferent	Christoph Müller

Archive und Geodaten: In den letzten zwei Jahren haben sich, aufgrund des neuen Geo-informationsrechts in der Schweiz, Archive und Spezialisten aus der Geofachwelt mit der Frage auseinandergesetzt wie Geodaten archiviert werden können. In Projekten werden verschiedene Aspekte der Fragestellung thematisiert. Kaum behandelt wird in der Diskussion dagegen der Nutzeraspekt. Diese Arbeit geht der Frage nach, welche Anforderungen Archivnutzer an die Geodaten haben. Welche Informationen und Hilfsmittel es aus Sicht der Nutzer braucht, um einerseits die Daten verstehen und andererseits weiterverarbeiten zu können.

Anhand der Reflektion eines Fallbeispiels werden die Bedürfnisse vertieft analysiert sowie unterschiedliche Nutzerbedürfnisse aufgezeigt. Sie erlauben erste Rückschlüsse auf die Art der Vermittlung und die Frage, ob sich das GIS als Kontextualisierungs- und Visualisierungsinstrument für Archivnutzer eignet.

Die Organisation von Ablieferung und Bewertung bei der Langzeitarchivierung im Stadtarchiv Chur: Ist-Analyse und Optimierungsvorschläge

Diplomand	Manuel Kunz
Referent	Dr. Edzard Schade
Korreferent	Prof. Dr. Niklaus Stettler

Die elektronische Langzeitarchivierung wird eine immer grössere Rolle spielen. Dokumente müssen erhalten werden für zukünftige Generationen. Dies hat auch das Stadtarchiv Chur erkannt. Das Stadtarchiv möchte deshalb Ratschläge zur Handhabung der Ablieferung von Unterlagen (Ingest) und der Bewertung erhalten. Diese Bachelor-Thesis zeigt zum einen die aktuellen Arbeitsabläufe des Stadtarchivs Chur auf. In einem weiteren Schritt werden die theoretischen Anforderungen an das Langzeitarchiv und die Schilderungen aus der Praxis miteinander verknüpft zu einem Leitfaden. Ebenfalls werden die Bedingungen aufgezeigt, welche ein Records-Management-System der Stadtverwaltung erfüllen sollte, um die Akten sinnvoll für das Langzeitarchiv aufbereiten zu können.

Kostenelemente der Archivierung analoger Fotografien ab 1920: ein Entscheidungsbaum

Diplomandin	Ariane Wyss
Referent	Dr. Edzard Schade
Korreferent	Prof. Dr. Niklaus Stettler

Gegenstand der hier vorgestellten Arbeit sind die Kostenelemente der Archivierung analoger Fotografien ab 1920. Fotografien sind oft umfangreich in Ablagen und Archiven, sowohl in Verwaltungs- wie in Privatarchiven, vertreten. Der Umgang mit diesen historisch wertvollen Zeitzeugen-Objekten birgt für Betreuer dieser Bestände verschiedene Probleme. Der Erhalt und die Vermittlung von Fotografien stehen im Vordergrund. Die Archivierung, die Konservierung, die fachgerechte Lagerung und Erschliessung verursachen Kosten. Um diese Kostenelemente bestimmen zu können, müssen vorgängig eine Reihe von Entscheidungen getroffen werden. Ein Kapitel widmet sich der Bewertung analoger Fotografien, wobei der Ansatz des Lifecycle Managements als Grundlage dient. Ferner wird dargelegt, welche kosten-treibenden Faktoren aus dem Bestandsmanagement von Fotografien resultieren. Beispiele aus der Praxis werden anhand von fünf Experten in Kapitel 4 illustriert. Die Entscheidungsgrundlagen werden in einem Entwurf eines Entscheidungsbaums skizziert. Die aufzuwendenden Kosten werden in hypothetischen Aufwandkalkulationen errechnet. Eine persönliche Schlussfolgerung und offene Fragestellungen beschliessen die Arbeit.

Evaluation und Entwicklung von Fallstudien zur Vermittlung von Recherchekompetenz im Bereich wissenschaftlicher Suchmaschinen

Diplomandin
Referent
Korreferentin

Beatrice Altorfer
Prof. Dr. Bernard Bekavac
Gabi Schneider

Das Internet wird als Informationsquelle für Wissenschaftler zunehmend wichtiger, da online angebotene wissenschaftliche Information immer öfter die gedruckte Literatur ergänzt oder gar ersetzt. Mit wissenschaftlichen Suchmaschinen kann gezielt nach entsprechenden Inhalten im Internet recherchiert werden. Der Umgang damit muss jedoch erlernt werden. Dafür eignen sich unter anderem Fallstudien.

In der vorliegenden Arbeit wird untersucht, wie Fallstudien aufgebaut sein müssen, um Recherchekompetenz im Bereich wissenschaftlicher Suchmaschinen zu vermitteln. Anhand einer Evaluation von zehn Fallbeispielen, welche eine Klasse im 6. Semester des Teilzeitstudiengangs Informationswissenschaft an der HTW Chur erstellt hat und auf der Grundlage der Fallstudientheorie werden entsprechende Kriterien erarbeitet.

Die Untersuchung zeigt die Stärken und Schwächen der einzelnen Fallbeispiele, aber auch der wissenschaftlichen Suchmaschinen auf. Anschliessend wird ein Fallbeispiel entsprechend weiterentwickelt und es werden drei Szenarien für den Einsatz der Fallstudien vorgeschlagen.

Langzeitarchivierung und -verfügbarkeit von CAD-Bauplänen – mit einem Schwerpunkt auf geeigneten Dateiformaten

Diplomandin
Referent
Korreferent

Isabelle Fischer
Prof. Dr. Niklaus Stettler
Christoph Müller

In verschiedensten Organisationen auf der ganzen Welt werden täglich unzählige Pläne mit CAD-Programmen entworfen. Die Pläne sind oft vitale Dokumente, die über viele Jahre hinweg gebraucht werden und deren Verlust für die Organisation fatal wäre. Diese digitalen Daten über eine lange Zeit hinweg zu archivieren, stellt viele vor Probleme. Diese Bachelor-Thesis beschäftigt sich schwerpunktmässig mit Lösungen, welche die Dateiformate der CAD-Pläne betreffen. Es werden Formate beschrieben und bewertet, die im Zusammenhang mit der Langzeitarchivierung und -verfügbarkeit in der Literatur als geeignet bezeichnet werden. Zudem werden bestehende Praktiken aufgezeigt. Dazu werden einerseits die Ergebnisse von zwei Projekten und einer Studie zusammenfassend dargestellt, und andererseits anhand von drei Schweizer Organisationen dargelegt, was in der Praxis im Bereich der Langzeitarchivierung von CAD-Bauplänen gemacht wird. Aufgrund dieser Ergebnisse sowie anhand der Definition von konkreten Anwendungsszenarien, die zeigen, wie CAD-Pläne genutzt werden könnten, werden drei Lösungsvarianten definiert, wie CAD-Baupläne über längere Zeit verfügbar und nutzbar bleiben.

Die Verbreitung und Zukunft der DiViBib in der Schweiz unter Berücksichtigung der Kosten

Diplomand	Felix Hüppi
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferentin	Gabi Schneider

Digitale Medien verbreiten sich immer mehr und werden für Bibliotheken wichtiger. In wissenschaftlichen Bibliotheken gibt es verschiedene Angebote für digitale Medien, in den öffentlichen Bibliotheken nur eins: die DiViBib. Dieses Angebot wird in der Schweiz seit zwei Jahren benutzt. Die vorliegende Arbeit untersucht die Erfahrungen der bisherigen Nutzer, analysiert die Stärken und Schwächen des Angebots und versucht, die weitere Verbreitung in der Schweiz zu prognostizieren. Ein Schwerpunkt der Untersuchung liegt bei den Kosten. Zur Veranschaulichung werden die Kosten einer digitalen Ausleihe mit jenen einer konventionellen Ausleihe verglichen. Das Ziel der Arbeit ist eine Darstellung der aktuellen Situation der DiViBib in der Schweiz und eine Prognose für die Weiterentwicklung und das Wachstum der DiViBib in der Schweiz in den nächsten Jahren.

Bibliothek, nein danke! Das Verhältnis von Jugendlichen im Alter zwischen 13 und 16 Jahren zur Bibliothek

Diplomandinnen	Samantha Hutter und Caroline Mattes
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Urs Dahinden

Jugendliche haben individuelle Bedürfnisse und sollen deswegen auch in Bibliotheken als eine eigene Zielgruppe wahrgenommen werden. Um diesen Interessen entgegenzukommen, ist es notwendig, dass ihnen die Bibliothek ein entsprechendes Angebot anbietet (Lutz, 2009, S. 303).

Durch eine Befragung über 700 Jugendlichen an Oberstufenschulen und Gymnasien im Kanton St. Gallen, konnten Einblicke in das Verhältnis von Jugendlichen im Alter von 13 bis 16 Jahren zu Bibliotheken gewonnen werden. In der vorliegenden Arbeit wurden die Häufigkeit der Bibliotheksbesuche sowie die Mediennutzung näher betrachtet. Bei letzterem wurde untersucht, welche Medien Jugendliche am liebsten ausleihen und wie sie das Medienangebot der Bibliothek beurteilen. Es wurden nicht nur Medien- und Bibliotheksnutzung abgedeckt, sondern auch andere Bereiche wie Räumlichkeiten & Atmosphäre und Nichtnutzung. Beim Aspekt Nichtnutzung wurden u.a. Gründe festgestellt, weshalb die Jugendlichen nicht (mehr) in die Bibliothek gehen.

Evaluation eines Usability-Konzepts für Angebote im Informations- und Bibliotheksbereich

Diplomand	René Noser
Referent	Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent	Prof. Dr. habil. Wolfgang Semar

Die Bachelor-These präsentiert die Evaluation des Usability-Konzepts des Schweizerischen Instituts für Informationswissenschaft. Der SII Kriterienkatalog ist eine Heuristikensammlung für die Usability-Evaluation von digitalen Bibliotheksangeboten. Anhand dieser Bibliotheks-Heuristiken und der Heuristiken für Webkommunikation von Schweizern wurden die Internetauftritte von drei Bibliotheks-Typen untersucht. Die Studien-Resultate dienen der Evaluation des angewendeten Kriterienkatalogs.

Die Heuristiken des Kriterienkatalogs ergänzten die allgemeinen Webheuristiken praktisch ohne Überlappungen. Sie ermöglichten eine differenziertere Inspektion der herkömmlichen Bibliotheks-Angebote sowie der Suchdienste der neuesten Generation. Die Anzahl gefundener Usability-Probleme erhöhte sich durch Hinzunahme der Bibliotheks-Heuristiken um etwa das Dreifache. Der Anteil Katalog-bezogener Benutzerschwierigkeiten betrug in der untersuchten Bibliothek mit Standard-OPAC zwischen zwanzig und vierzig Prozent, in den Metakatalogen mit neuesten Recherche-Funktionen dagegen um fünfzig Prozent, wie die Anwendung der Katalog-Komponente des Kriterienkatalogs zeigte. Die verwendeten Heuristiken des SII eignen sich für die Evaluation von Informations- und Bibliotheks-Webangeboten unterschiedlicher Grösse und Ausrichtung und bieten – eventuell in Kombination mit anderen Usability-Methoden – eine gute Basis.

«State-of-the-Art» Semantisches Retrieval: Potentiale von Ontologien in Information Retrieval Systemen

Diplomandin	Rachel Schlüssel
Referent	Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent	Prof. Dr. Wolfgang Semar

Gegenstand der hier vorgestellten Arbeit sind Ontologien als Komponenten in Retrieval Systemen. Mittels einer Literaturrecherche wurde herausgearbeitet, wie Ontologien aus informationswissenschaftlicher Sicht abgefragt werden können. Im Hinblick auf das Wissensmanagement in Privatwirtschaft und öffentlichen Institutionen wurden Potentiale von Ontologien in Retrieval Systemen zusammengestellt und beschrieben. Für einen konkreten Einsatz von Ontologien in Retrieval Systemen wurden einige Entscheidungskriterien herausgearbeitet und könnten als eine erste Basis für weitere Forschungen dienen.

Die Gläserne Decke in Schweizer Bibliotheken

Diplomandin	Laura Stadler
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferentin	Gabi Schneider

Der Begriff der Gläsernen Decke stammt aus den Genderwissenschaften und beschreibt das Phänomen des mit steigender Hierarchieebene abnehmenden Frauenanteils und die Barrieren, die zu diesem Effekt führen. Subjektiv entsteht oft der Eindruck, dieses Gefälle zwischen den Geschlechteranteilen auf den verschiedenen Hierarchieebenen bestünde auch im meist staatlich getragenen und weiblich dominierten Schweizer Bibliothekswesen.

Anhand einer statistischen Untersuchung sollte dieser Eindruck veri- oder idealerweise falsifiziert werden. Analysiert wurde das Geschlechterverhältnis in grösseren Bibliotheken der Schweiz auf ihren verschiedenen Führungsebenen, in den drei Landesteilen und in den Bibliothekstypen «allgemeine öffentliche Bibliothek» und «wissenschaftliche Bibliothek». Um hinter die Zahlen blicken zu können, wurden qualitative Befragungen mit Kaderfrauen der untersuchten Bibliotheken durchgeführt und die Aussagen verglichen.

Entstanden ist so eine Momentaufnahme des aktuellen Standes der Chancengleichheit im Schweizer Bibliothekswesen.

Angebote für Senioren in Deutschschweizer Bibliotheken

Diplomandin	Regula Trachsler
Referent	Prof. Dr. Robert Barth
Korreferent	Prof. Dr. Urs Dahinden

Die Bevölkerung in der Schweiz wird älter, und die Zahl der Senioren wird auch zukünftig weiter ansteigen. Gemäss den SAB- und IFLA-Richtlinien müssen öffentliche Bibliotheken allen Altersgruppen Zugang zu ihren Angeboten gewährleisten. Dies rechtfertigt es, dass die Bibliotheksarbeit für und mit der Zielgruppe Senioren ins Zentrum gerückt wird.

Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist die Situation der Bibliotheksarbeit für und mit Senioren in Deutschschweizer öffentlichen Bibliotheken. Anhand einer Befragung der Kollektivmitglieder der Schweizerische Arbeitsgemeinschaft der allgemeinen Öffentlichen Bibliotheken (SAB) wurde der Stand in Bezug auf Angebote in den Bereichen Sammlung / Bestand, Dienstleistungen, Programmen, räumlicher Ausstattung und Freiwilligenarbeit erhoben. Die Ergebnisse dieser Umfrage, Beispiele von Angeboten für Senioren in ausgewählten Ländern und allgemeine Informationen zu den Senioren über deren Gesundheit, Freizeitverhalten, Bildungsbedürfnis, Mediennutzung und das Seniorenmarketing zeigen, welche Herausforderungen die Bibliotheksarbeit mit und für Senioren mit sich bringt.

Zwischen Stuhl und Bank: Zusammenarbeit von Fachhochschulbibliotheken am Beispiel der Fachhochschule Nordwestschweiz

Diplomandin
Referentin
Korreferent

Silvia Witzig
Gabi Schneider
Prof. Dr. Robert Barth

Am Beispiel der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) wird untersucht, wie das Bibliothekssystem einer Fachhochschule organisiert ist und wie die Bibliotheken zusammenarbeiten. Schwierigkeiten bei der Zusammenarbeit, die durch die dezentrale Organisation des Bibliothekssystems und die Zugehörigkeit der Bibliotheken zu unterschiedlichen Verbänden entstehen, werden beschrieben. Vier Experteninterviews zeigen, dass im zweischichtigen Bibliothekssystem der FHNW Zusammenarbeit punktuell zwischen einigen Bibliotheken stattfindet, dass jedoch Interessen an engerer Zusammenarbeit vorhanden sind. Die dezentrale Organisation führt dazu, dass die Grundlagen für die Zusammenarbeit zwischen den Bibliotheken fehlen. Die Zugehörigkeit zu unterschiedlichen Verbänden wird hauptsächlich im Bereich der Ausleihe als problematisch wahrgenommen, beeinflusst aber auch den Austausch und die Erwerbungs- oder Archivierungs-Kooperation. Aufbauend auf dieser Untersuchung sowie Erläuterungen zu Organisationsformen und Entwicklung von Bibliothekssystemen an Universitäten, werden die Einrichtung einer Koordinationsstelle für die Bibliotheken einer Fachhochschule sowie ein Ausleihverbund als Lösungsmöglichkeiten für vorhandene Schwierigkeiten bei der Zusammenarbeit im Bibliothekssystem einer Fachhochschule der Schweiz vorgestellt.

Innovation Community – Anreizsysteme in einem Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen

Diplomandin	Tenzin Dunchu
Referentin	Sonja Hierl
Korreferent	Prof. Dr. habil. Wolfgang Semar

In der heutigen schnelllebigen und globalisierten Welt müssen sich Dienstleistungsunternehmen um zu überleben, mit Innovation befassen. Dies geschieht oft neben der alltäglichen Arbeit und steht somit in Konflikt mit den hohen Arbeitsstunden, welche die Mitarbeiter bereits belasten. Deswegen sind Anreize unerlässlich, um das Engagement der Mitarbeiter im Innovationsprozess zu erreichen. Vorliegende Arbeit beschäftigt sich damit, welche Anreizsysteme die potentiellen Teilnehmer einer Innovation Community zur Teilnahme motivieren können. Mittels einem Literaturstudium und qualitativer Interviews bei einem Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmen wird diese Fragestellung untersucht. Als theoretische Grundlage für die Analyse dient das Literaturstudium des Innovationsumfelds und der Funktionsweise von Communities, im Speziellen Innovation Communities. Diese Kenntnisse sind unabdingbar, um zu verstehen, wie Anreizsysteme für die Teilnahme an einer Innovation Community gestaltet werden sollen. Die Ergebnisse der Untersuchung bestätigten die hohe Bedeutung der intrinsisch motivierenden Anreizsysteme. Weiter konnte festgestellt werden, dass die Unternehmenskultur bei der Einführung einer Innovation Community eine zentrale Rolle spielt.

Relaunch von Websites nach Kriterien des Informations- und Kommunikationsdesigns. Theorie, Herleitung und Anwendung eines Leitfadens zur Optimierung von textuellen Informationen

Diplomandin	Franziska Moser
Referent	Prof. Dr. Norbert Lang
Korreferent	Prof. Dr. Urs Dahinden

Das Vermitteln von Inhalten über Websites ist aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken und gewinnt weiterhin an Bedeutung. Dabei ist der geschriebene Text der wichtigste Kommunikationsmodus. Um Texte für das Medium Web zu optimieren, müssen verschiedene Aspekte berücksichtigt werden. Darunter fallen beispielsweise das Leseverhalten am Bildschirm, die Gestaltpsychologie, multimodale Konstellationen von Inhalten, Typographie, Layoutkonzepte, Farbtheorien. Die Entwicklung eines Leitfadens zur Optimierung von textuellen Informationen erfordert es, dass Erkenntnisse aus der Kommunikationswissenschaft und aus dem Webdesign in einen Bezug zu Informations- und Kommunikationsdesign gesetzt werden. Die Überprüfung des Leitfadens durch eine exemplarische Anwendung und dessen Evaluation in einem Expertengespräch zeigen den Nutzen für jeden Gestalter von Webtexten und auch Mängel und Schwachstellen auf.

Bewertung der Qualität von Musik-Datenbanken (anhand einer neuer Datenbank bei Schweizer Radio DRS)

Diplomand	Othmar Wüthrich
Referent	Prof. Dr. Urs Naegeli
Korreferent	Dr. Edzard Schade

Die Arbeit befasst sich mit Evaluationskriterien für eine neue Musikdatenbank bei Schweizer Radio DRS. Zu diesem Thema existiert nur wenig Literatur. Für die Evaluation wurden die bestehenden Datenbanken untersucht. Ein Workshop, verbunden mit einer Onlineumfrage, sowie bilaterale Interviews trugen zur Klärung der Wünsche an eine Datenbank bei. Das Ziel war ein Kriterienkatalog als Empfehlungsschreiben für eine neue Datenbank. Die hohe Konsistenz wird als unabdingbare Voraussetzung erkannt. Die kaum mehr vollziehbare Trennung von E- und U-Musik soll aufgehoben werden. Dass eine DRS-Insellösung nicht zeitgemäss ist, wird im Wunsch nach einem SRG-weiten (d. h. schweizweiten) Zugriff deutlich. Eine internationale Verknüpfung ist problematisch, da kein Angebot den vorhandenen Ansprüchen genügt. Eine Ideallösung gibt es nicht. Entweder übernimmt man exakt das bewährte Modell, oder es muss ein Datenverlust durch die Migration in Kauf genommen werden. Ins Mittelfeld dieser beiden Positionen wird wohl die Lösung für die neue Datenbank zu liegen kommen.

Konzeption und Modellierung eines Bibliothekssystems mittels UML

Diplomandin	Carla Domenig
Referent	Prof. Dr. Bernard Bekavac
Korreferent	Prof. Dr. Robert Barth

Integrierte Bibliothekssysteme wurden in der Vergangenheit meist aufgebaut, indem bereits bestehenden Systemkomponenten mit anderen vernetzt und dann ergänzt wurden. Das Ergebnis dieser historischen Entwicklung ist, dass grosse Unterschiede zwischen den Systemen in den Bereichen Funktionsumfang und Abläufe existieren. Heutzutage ergeben sich zudem neue technische Anforderungen an Bibliothekssysteme wie beispielsweise Datenimport oder Kataloganreicherung. In der dieser Bachelor-Thesis wird ein zeitgemässes Bibliothekssystem konzipiert und modelliert. Auf der Grundlage dieser Arbeit soll für die deutsche Fachcommunity möglich sein, Bibliothekssysteme zu optimieren, weiter- oder auch neuzuentwickeln. Am Anfang der Entwicklung von Informationssystemen stehen jeweils die Konzeption sowie die Modellierung. Für die in dieser Arbeit durchgeführte Modellierung wurde die international standardisierte Unified Modelling Language (UML) verwendet. Mit Hilfe der erstellten UML-Diagrammen war es möglich, die verschiedenen Aspekte aber auch der Kontext von Informationssystemen zu veranschaulichen.

Evaluation von Textmining-Software für die automatische Erstellung von Zusammenfassungen

Diplomand	Adrian Funk
Referent	Prof. Dr. Urs Dahinden
Korreferent	Prof. Dr. Wolfgang Semar

Methoden des Textmining dienen dem Zweck, die Ermittlung relevanter Informationen aus Textdokumenten zu automatisieren. Die Textextraktion ist eine der dabei häufig eingesetzten Teilfunktionen. In dieser Arbeit werden verschiedene Softwareangebote hinsichtlich der Qualität maschinell produzierter Textzusammenfassungen untersucht. Im ersten Teil werden die für den Gesamtzusammenhang relevanten Grundlagen erläutert. Es wird erklärt, wie Textzusammenfassungen in den übergeordneten Bereich des Wissensmanagements einzubetten sind, welche Aufgaben sie dabei erfüllen und welche Ansätze bei der Extraktion und Evaluation maschineller Verfahren zur Anwendung kommen. Danach werden die aus der Evaluation resultierenden Erkenntnisse diskutiert. Die in Kombination von Softwaretest, Nutzerbefragung und qualitativer Fallstudie entstandenen Ergebnisse dokumentieren, inwieweit der Einsatz welcher Systeme für welche Textgattungen im Hinblick auf welche Zwecke einen Nutzen erbringen.

Daran anknüpfend wird schliesslich die Frage reflektiert, wie Textzusammenfassungen ganz allgemein in Beziehung zu Wissensgenerierungsprozessen stehen können.

Medieninhaltsanalyse: Darstellung des Themas Depression in den Medien

Diplomandin	Caroline Licata
Referent	Prof. Dr. Urs Dahinden
Korreferent	Dr. Edzard Schade

Depressionen und anverwandte Störungen haben in den letzten Jahren stark zugenommen. Dennoch werden sie in der Öffentlichkeit wenig thematisiert und sind immer noch mit starken Vorurteilen behaftet. Die hier vorliegende Bachelor-Thesis beschäftigt sich mit der Darstellung des Themas Depression in den Medien. Der Fokus liegt dabei auf Schweizer Tageszeitungen. Über einen Zeitraum von drei Jahren – von 2007 bis 2009 – wird die Präsenz dieser Krankheit bzw. Störung in Zeitungsartikeln von sieben verschiedenen Tageszeitungen – davon vier Boulevardzeitungen – untersucht. Dies geschieht über die Analyse der Texte nach Nennung der verschiedenen Störungen, möglichen Ursachen, Symptomen, Behandlungsmethoden, Genderfrage und Art der Berichterstattung. Dabei wird untersucht, inwieweit die Darstellung eine Erhöhung der Toleranz fördert, und inwieweit bestehende Stigmata verstärkt werden.

Konzept zur Nutzerschulung mit Hilfe von E-Learning-Systemen am Beispiel der Einführung von Records Management und OXBA in der kantonalen Verwaltung Graubünden

Diplomandin	Petra Wyss
Referent	Prof. Dr. habil. Wolfgang Semar
Korreferent	Dr. Edzard Schade

Immer häufiger werden Mitarbeiter am Arbeitsplatz weitergebildet. Viele Unternehmen schulen dabei ihre Mitarbeiter mittels E-Learning, da es Kosten und Zeit spart. In der kantonalen Verwaltung Graubünden wird E-Learning bisher nicht eingesetzt. Dies soll sich jedoch ändern, denn im Auftrag des Staatsarchivs Graubünden wurde ein Konzept zur Nutzerschulung von Records Management und OXBA mittels E-Learning erstellt. Für die Erstellung eines solchen Konzepts, musste herausgefunden werden, wie E-Learning in der kantonalen Verwaltung Graubünden vermittelt werden kann. Mittels Literaturanalyse wurde daher untersucht, welche Varianten von E-Learning es gibt sowie, welche Inhaltsarten und Medien sich für die Vermittlung mittels E-Learning eignen. Da es für ein solches Konzept einer didaktischen Gestaltung bedarf, wurden zudem die didaktische Gestaltung und didaktische Modelle untersucht. Damit sämtliche Inhalte auf die Zielgruppe abgestimmt werden konnten, wurden Interviews in einigen Dienststellen der kantonalen Verwaltung Graubünden durchgeführt. Auf der Grundlage dieser Interviews und der erarbeiteten Theorie wurde das E-Learning-Konzept erstellt.

Konzeption eines nutzerorientierten Fragebogens für die Evaluation von Webauftritten im Bibliotheks- und Informationsbereich

Diplomandin
Referent
Korreferent

Esther Zaugg
Prof. Dr. Bernard Bekavac
Prof. Dr. Robert Barth

Die vorliegende Bachelor-Thesis beschäftigt sich mit der Konzeption eines nutzerorientierten Fragebogens zur Evaluation von Webauftritten im Bibliotheks- und Informationsbereich. Der nutzerorientierte Fragebogen wurde anhand eines bestehenden expertenorientierten Leitfadens, standardisierten Fragebögen zur Software Evaluation, einer Analyse von Bibliothekswebsites und Literatur bzw. Studien zur Nutzerbefragung in Bibliotheken zur Evaluation von Websites erarbeitet. Bibliotheken oder anderen Institutionen im Informationsbereich soll damit ein Instrument zur Usability Evaluation zur Verfügung gestellt werden. Mit diesem Instrument kann die Institution die Evaluation der Website von ihren Nutzern vornehmen lassen. Über die Evaluation sollen Mängel bezüglich der Nutzerfreundlichkeit bzw. Usability der Website aufgedeckt und Rückmeldungen der Nutzer zur Website eingeholt werden. Die Evaluation soll helfen die Website zukünftig besser auf die Bedürfnisse der Nutzer auszurichten.

Master-Studiengang Business Administration – Major Entrepreneurial Management

Studienleitung
Prof. Ralph Lehmann

Exportfitness: Ermittlung der erfolgsbestimmenden Exportvoraussetzungen für Unternehmen

Diplomand	Kevin Brunold
Referent	Prof. Dr. Ralph Lehmann
Korreferent	Prof. Dr. Christian Hauser
Auftraggeber	Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE, Chur

Die Master-Thesis ermittelt die erfolgsbestimmenden Exportvoraussetzungen für Unternehmen. Ebenfalls wird eine Grundlage für ein internetbasiertes Exportfitness-Tool für die HTW geschaffen. Um diese Ziele zu erreichen, wurde die Arbeit in vier Phasen unterteilt. In der ersten Phase wurde eine ausführliche Literaturanalyse zur Ermittlung der erfolgsrelevanten Exportvoraussetzungen durchgeführt. Die erhobenen Daten wurden selektiert und analysiert. Die daraus resultierten Exportvoraussetzungen wurden klassifiziert und zu einem Modell weiterentwickelt. Für die Ermittlung der bestehenden Instrumente wurde in der zweiten Phase eine ausführliche Internetrecherche durchgeführt. Die relevanten Exportfitness-Tools wurden ausgewählt und analysiert. In der dritten Phase wurden die bestehenden Instrumente mit dem Stand der empirisch-wissenschaftlichen Forschung verglichen. Aus all diesen Ergebnissen wurden in einer letzten Phase die Anforderungskriterien an ein Exportfitness-Tool festgelegt.

Management principles for successful community building with Web 2.0 technologies

Diplomand: Dick Driessen
Referent: Prof. Dr. Andreas Ziltener
Korreferent: Prof. Urs Jenni
Auftraggeber: Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE, Chur

During the last decade many Web 2.0 communities have been founded. These communities, like Facebook and YouTube, became popular in a very short time. People use them for various activities, and the use intensifies fast. This thesis aims to identify how successful Web 2.0 communities were able to grow at high rates. To reach this goal, several communities were selected. Their structure was applied to the Viable System Model (VSM). With this model it is possible to arrange managerial functions, which can be found in a company, in five systems. Each of these systems has its own goal, and only when these five systems are cooperating and working in harmony, the viability of the company is guaranteed. Based on this analysis, management principles are developed which can help community builders to successfully implement their ideas.

Innovationsmonitor Graubünden – Modellansatz zur Erhebung innerbetrieblichen Innovationsverhaltens auf regionalem Niveau

Diplomand: Michael Forster
Referent: Prof. Dr. Andreas Ziltener
Korreferentin: Prof. Dr. Kerstin Wagner
Auftraggeber: Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE, Chur

Diese Arbeit bildet das theoretische Fundament zur Entwicklung eines Innovationsmonitors für Graubünden. Derzeit existiert kein anerkanntes Messgrössensystem auf regionaler Ebene, das die innerbetrieblichen Vorgänge und deren Vernetzung in Bezug auf das Innovationsmanagement adäquat erfasst. Dieser Monitor erhebt die Innovationsfähigkeit und -aktivitäten von Bündner Unternehmen und dient als Instrument für die Formulierung geeigneter Massnahmen zur gezielten Innovationsförderung. Auf Basis eines Literatur-Reviews wurde ein eigenständiges, quantitativ geprägtes Untersuchungsmodell zur Messung des Innovationsmanagements entwickelt und zur Diskussion gestellt. Dieses Analyseraster positioniert das Unternehmen in ein symbiotisches Wirkungsgefüge von intern und extern wirkenden Kräften und kombiniert innerbetriebliche Innovationsroutinen und dynamische Fähigkeiten mit alternativen Wachstumspfadern. In der umfangreichen Primärerhebung zum «Innovationsmonitor Graubünden 2010» wurde das Modell erstmals angewendet und mit Bezug auf den Innovation-Unternehmenserfolg-Zusammenhang validiert.

Finanzierung und Wachstum von KMU in der Hightech-Branche der Schweiz

Diplomand: Alexander Graf Strachwitz
Referent: Prof. Dr. Kerstin Wagner
Korreferent: Prof. Josef Walker
Auftraggeber: Schweizerisches Institut für Entrepreneurship SIFE, Chur

Die Master Thesis beschäftigt sich mit dem Einfluss der Finanzierung (Venture Capital, staatliche Fördermittel) auf das Wachstum von KMU in der Hightech-Branche der Schweiz. Das Datenmaterial der Studie basiert auf 37 qualitativen Interviews zu der Entwicklungsgeschichte von KMU aus der Schweiz. Zur Beantwortung der Forschungsfragen wurde eine systematische Quantitative Datenanalyse mit einem qualitativen Ansatz kombiniert. Die Arbeit lässt sich in drei Teile gliedern. Im ersten Teil wird die Forschungslücke aufgezeigt, dass es keine Studie zu dem Einfluss der Finanzierung auf das Wachstum von Unternehmen in der Hightech-Branche der Schweiz gibt. Dahingehend werden relevante Forschungsfragen herausgearbeitet und im Folgenden zweiten Teil wird eine umfassende Literaturanalyse über Finanzierungen und dessen Einfluss auf das Wachstum von Unternehmen in der Schweiz durchgeführt. Dies leitet abschliessend zum Hauptteil der Arbeit hin, indem ein Wachstumsfinanzierungsmodell für Unternehmer entwickelt wird.

Nachhaltig orientierte Dienstleistungsunternehmen sind erfolgreich – Das Beispiel der Credit Suisse

Diplomand: Thomas Pool
Referent: Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Korreferent: Reto Isenegger, Credit Suisse AG
Auftraggeber: Credit Suisse AG, Zürich

Die Finanzkrise hat auch innerhalb der Bankbranche tiefe Spuren hinterlassen. Schon vor der Krise hat sich bezüglich Nachhaltigkeit und nachhaltiger Geschäftstätigkeit einiges in der Branche bewegt. Basierend auf der Fragestellung, inwiefern der Geschäftserfolg einer Unternehmung von den Auswirkungen nachhaltig orientierter Handlungen abhängig ist und in welchem Ausmass sich diese Effekte quantifizieren lassen wird die Credit Suisse in einer Fallstudie analysiert. Im Vordergrund dieser Arbeit stehen das Erkennen von Kausalzusammenhängen und das Abbilden von Wirkungsketten. Die Arbeit zeigt durch die fallbezogene, tentative Anwendung eines Referenzmodells, dass die konkrete Messbarkeit von nachhaltigen Geschäftstätigkeiten vor allem im Bereich der ökologischen Aktivitäten mit bankinternen Dokumenten belegt werden kann, dass der Vergleich jedoch keine generalisierbaren Aussagen über Wirkungen und Zusammenhänge zulässt. Die Erkenntnisse dieser Arbeit münden in eine Kausalitäten-Matrix zur Messung von Nachhaltigkeit mit diversen Wirkungsketten.

Internet Self Service – Integration des Kunden in die Wertschöpfungskette im B2B Segment

Diplomand: Giulio Rosamilia
Referent: Prof. Urs Jenni
Korreferent: Marc Cadalbert, Geschäftsleiter Impac GmbH
Auftraggeber: Impac GmbH, Malans

Das Internet hat das Konsumverhalten der Verbraucher entscheidend verändert. Unternehmen können Kunden mittels Internet-Self-Service-Applikationen in die Wertschöpfungskette eingliedern. Die Master-Arbeit schlägt ein Modell vor, das Unternehmen helfen kann, diese Evolution als Vorteil zu nutzen. Sie zeigt auf, wie der Kunde entlang der Wertschöpfungskette effektiv als «unbezahlter Mitarbeiter» integriert werden kann, damit Kosten gespart und die Kundenbindung erhöht werden kann. Eine wichtige Erkenntnis dieser Arbeit ist, dass es mit der alleinigen Einführung der Technologie nicht getan ist. Internen und externe Anspruchsgruppen müssen sorgfältig an die Hand genommen, und die technologische Lösung muss an die individuellen Bedürfnisse und Prozesse der Unternehmung angepasst werden. Dabei steht nicht die Technologie im Vordergrund sondern die Frage, wie diese am besten genutzt werden kann. Hierzu liefert das vorgeschlagene Modell einen Analyseraster wie die Integration des Kunden in die Wertschöpfungskette untersucht und die Potenziale daraus genutzt werden können.

Potenzialermittlung der zwischenbetrieblichen Stoffstromoptimierung im Kanton Graubünden

Diplomandin: Nikolett Szollár
Referent: Prof. Ivan Nikitin
Korreferent: Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Auftraggeber: Hochschule für Technik und Wirtschaft, Chur

Die Herausforderung des 21. Jahrhunderts ist die Verknappung unserer natürlichen Ressourcen. Die Arbeit befasst sich auch mit dieser Problematik und ermittelt die Potenziale der zwischenbetrieblichen regionalen Stoffstromoptimierung im Kanton Graubünden. Damit wird in dieser Arbeit dargestellt, was nachhaltige Entwicklung bedeutet und welche Teilaspekte der Nachhaltigkeit für die Unternehmen in Graubünden im Vordergrund stehen. Ausserdem wird der Frage nachgegangen, welche Nutzenpotenziale der zwischenbetrieblichen Stoffstromoptimierung für die Unternehmen eine hohe Bedeutung haben und welche Möglichkeiten die Betriebe zur Weiterverwendung der Nährstoffe als Ausgangsstoffe für andere Unternehmen sehen. Zuletzt zeigt die Master-Thesis einen Versuch zur Aufstellung von Ressourcen-Vernetzungsmöglichkeiten zwischen den Firmen.

HTW Chur
Hochschule für Technik und Wirtschaft
Pulvermühlestrasse 57
CH-7004 Chur

Tel. +41 (0)81 286 24 24
Fax +41 (0)81 286 24 00

hochschule@htwchur.ch
www.htwchur.ch