

MITTWOCH, 16. JULI 2008



Chefärzte Generationenwechsel am Kantonspital St. Gallen: Heute René Hornung, [kanton.st.gallen/10](#)

Talent Der Vorderländer Nico Lenggenhager führt im Zehnkampf in der Kategorie U18 in Schweizer Bestenliste an. [ausserrhoden&innerrhoden/11](#)

Kantonsapotheke Abschied von den Nonnenzellen – die Kantonsapotheke am Spital Münsterlingen wird neu gebaut. [kanton.thurgau/14](#)

China erproben

Studierende der Fachhochschule St. Gallen machen Marktanalysen in Shanghai

ST.GALLEN. Die Fachhochschule St. Gallen sucht für ihre internationalen Projekte einen Partner im Osten – und fand ihn in der Tongji-Universität in Shanghai. Eine erstmalige Zusammenarbeit.

REGULA WEIK

Am Sitz der FHS St. Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften, an der Teufener Strasse in St. Gallen gehen diese Woche auffallend häufig Frauen und Männer aus dem asiatischen Raum ein und aus. Der Grund: Die Fachhochschule führt erstmals im asiatischen Raum internationale Praxisprojekte durch. Ihr Partner ist die Tongji-Universität in Shanghai – «eine renommierte Adresse für universitäre Ausbildungen in China», sagt Peter Müller, Leiter der Wissenstransferstelle der FHS und damit Verantwortlicher für sämtliche Praxisprojekte der Fachhochschule St. Gallen.

Gefragte China-Kenntnisse

Die Fachhochschule hat Erfahrung mit internationalen Praxisprojekten – in den USA. Seit fünf Jahren führt sie mit Studierenden der Betriebsökonomie Marktforschungsstudien für Schweizer Unternehmen auf dem amerikanischen Markt durch. Ihr dortiger Partner: das Babson College in Boston. Es zählt zu den 20 besten Wirtschaftsuniversitäten der USA.

Was drängt die FHS, auch im Osten aktiv zu werden? Der chinesische Markt wächst, ebenso das Interesse von Schweizer Unternehmen an ihm, sagt Müller. «Es ist uns als Schule ein Anliegen, Studierende mit China-Wissen auf den Arbeitsmarkt zu bringen

und Schweizer Unternehmen zu notwendigem Know-how zu verhelfen.»

Umgekehrt betonen auch die Chinesen, wie wichtig ihnen die Kontakte zu einer westlichen Fachhochschule und zu westlichen Unternehmen sind; eine Art der Zusammenarbeit – Studienende zweier Länder und Unternehmen – die ihnen völlig neu ist. «Wir sind stolz, sagt Yao Ming, Direktor des International Office der Tongji-Universität. Die chinesische Universität hatte deren auch – anders als die FHS – kein Qualifikationsverfahren durchgeführt; sie bestimmte kurzum die besten Studierenden für die Teilnahme an den beiden Projekten. Die Tongji-Universität zählt 70'000 Studierende.

Sich als Team finden

Die beiden Projekte mit China stecken in der Endphase. Ende Monat werden die Ergebnisse den Auftraggebern, den Unternehmen Geberit China und Schindler China, in Shanghai präsentiert; die FHS-Studierenden schalten sich per Video-Konferenz dazu.

Diese Woche sind die fünf chinesischen Studierenden zur Vorbereitung des Projektabschluss in die Schweiz gereist; im Frühjahr, zum Projektauftritt, hatten die sechs FHS-Studierenden zehn Tage in Shanghai verbracht. Und in den Wochen dazwischen? «Die Teams tauschten sich regelmässig über elektronische Kommunikationsmittel aus», sagt Müller. Kein einfaches Unterfangen – von der geographischen Distanz bis hin zu den kulturellen Unterschieden, die laut Müller «viel Flexibilität und Offenheit erforderten». Er ist überzeugt: «Es ist ein Gewinn für die Studierenden, den Markt so direkt zu spüren und nicht nur Wissen in den Kopf zu bringen.»



Bild: Hanspeter Salzer

Vorbereitung der Schlusspräsentation: Studierende aus St. Gallen und Shanghai, begleitet vom Projektverantwortlichen Peter Müller (links).

PERSON



Japing Lu (23)

«Die Schweizer Studenten sind sehr professionell», sagt Japing Lu aus Shanghai, Beteiligter am internationalen Praxisprojekt. Vorgesetzten kam die 23-Jährige mit ihren chinesischen Studienkollegen nach

PERSON



Roger Gruber (24)

«Die Chinesen arbeiten extrem hart. Und sie sind ehrgeizig». Das hat FHS-Student Roger Gruber schon beim Besuch der Schweizer im Frühling in Shanghai festgestellt. Das sei definitiv kein

St. Gallen – ihre erste Reise in die Schweiz. Die Zusammenarbeit mit den FHS-Studenten erlebt sie positiv: «Einzig in der Kommunikation in Englisch gibt es hin und wieder kleine Missverständnisse. Aber wir lernen viel von den Schweizern.» Das Lernen sei auch im Beruf der Unternehmensberater, den sie mit dem Studium anstrebe, zentral: «In diesem Job hat man es mit verschiedenen Branchen und Industrien zu tun. Es ist daher wichtig, sich inhaltlich schnell aneignen zu können.» (av)

Unlauf gewesen, sondern hartes Business-Alltag: «Das Leben eines Unternehmensberaters ist anstrengend, aber ich mochte es», sagt der 24-Jährige Thurgauer. «Vor allem zu Beginn hatten wir Schweizer mehr theoretisches Wissen darüber, wie man ein Projekt anpackt. Aber die Chinesen finden oft unkomplizierte Lösungen für Probleme, über die wir uns lange den Kopf zerbrechen. Ich denke dann jeweils: Warum bin ich eigentlich nicht selber auf diese Idee gekommen?» (av)