

FHS schaut nach China

Studierende der Fachhochschule St. Gallen machen Marktanalysen in Shanghai

Die Fachhochschule St. Gallen führt für Schweizer Unternehmen internationale Marktforschungen durch: Seit 2003 in den USA, dieses Jahr erstmals in China.

REGULA WEIK

Vor fünf Jahren betrat die FHS St. Gallen, Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Neuland: Erstmals führten zwei Studentengruppen der Betriebsökonomie Marktforschungsstudien für Schweizer Unternehmen auf dem amerikanischen Markt durch. Für diese internationalen Projektarbeiten suchte die Fachhochschule St. Gallen einen Partner und fand ihn im Babson College in Boston; dieses zählt zu den besten zwanzig Wirtschaftsuniversitäten der USA.

Schon seit längerem plante die FHS, auch im asiatischen Raum internationale Praxisprojekte durchzuführen – ebenfalls in Zu-

sammenarbeit mit einer ausländischen Universität. Nun ist der Partner gefunden: die Tongji-Universität in Shanghai – «eine renommierte Adresse für universitäre Ausbildungen in China», sagt Peter Müller, Leiter der Wissenstransferstelle (WTT) der Fachhochschule St. Gallen und damit Verantwortlicher für sämtliche Praxisprojekte der FHS. Die Tongji-Universität wurde 1907 vom deutschen Arzt Erich Paulun gegründet und zählt heute 70000 Studierende.

Die Besten

Die Projekte sind inzwischen gestartet; die FHS-Studierenden haben zehn Tage in Shanghai hinter sich – zusammen mit Vertretern der beiden Auftraggeber, der Unternehmen Geberit China und Schindler China. «Die Zusammenarbeit der schweizerischen und chinesischen Studenten klappte gut», sagt Müller, «nicht zuletzt dank der guten Vorbereitung beider Teams.»

Die Tongji-Universität hatte für ihre Studierenden – anders als die Fachhochschule St. Gallen – kein Qualifikationsverfahren durchgeführt; sie hatte kurzum die Besten für die beiden Projekte bestimmt. «Die Chinesen betonten mehrmals, wie wichtig ihnen die Zusammenarbeit mit einer westlichen Fachhochschule und mit westlichen Unternehmen ist – ein für sie neues Kooperationsfeld», sagt Müller. Und er fügt an: «Die Tongji-Universität erwies sich als zuverlässiger Partner.»

Fragen der Auftraggeber

Mit welchen Marktklärungen sind die beiden Teams beauftragt? Für Geberit, den Sanitärtechnik-Spezialist aus Rapperswil-Jona, sollen die Studierenden den chinesischen Abflussröhrenmarkt durchforsten und analysieren. Das Schweizer Unternehmen möchte sich mit seinem Produkt in China durchsetzen – ein Produkt, das in der Schweiz und anderen europäischen Ländern

Marktführer, in China aber kaum bekannt ist.

Schindler, der traditionelle Luzerner Lift- und Rolltreppen-Hersteller, ging bereits 1980 ein Joint Venture in China ein. Er beauftragte die Studierenden mit einer Analyse im Bereich Human Resources. Sie sollen die individuellen Zielsetzungen des mittleren Kaders untersuchen und prüfen, inwieweit sie mit den übergeordneten Zielen des Unternehmens zusammenpassen.

Über Video-Konferenz dabei

Zum weiteren Projektverlauf sagt Müller: Die beiden Teams tauschen sich regelmässig über elektronische Kommunikationsmittel aus; im Juli reisen die chinesischen Studierenden zur Vorbereitung des Projektabschlusses in die Schweiz. Die Schlusspräsentation findet Ende Juli in Shanghai statt: Die Tongji-Studierenden präsentieren die Resultate vor Ort, die FHS-Studierenden schalten sich per Video-Konferenz dazu.