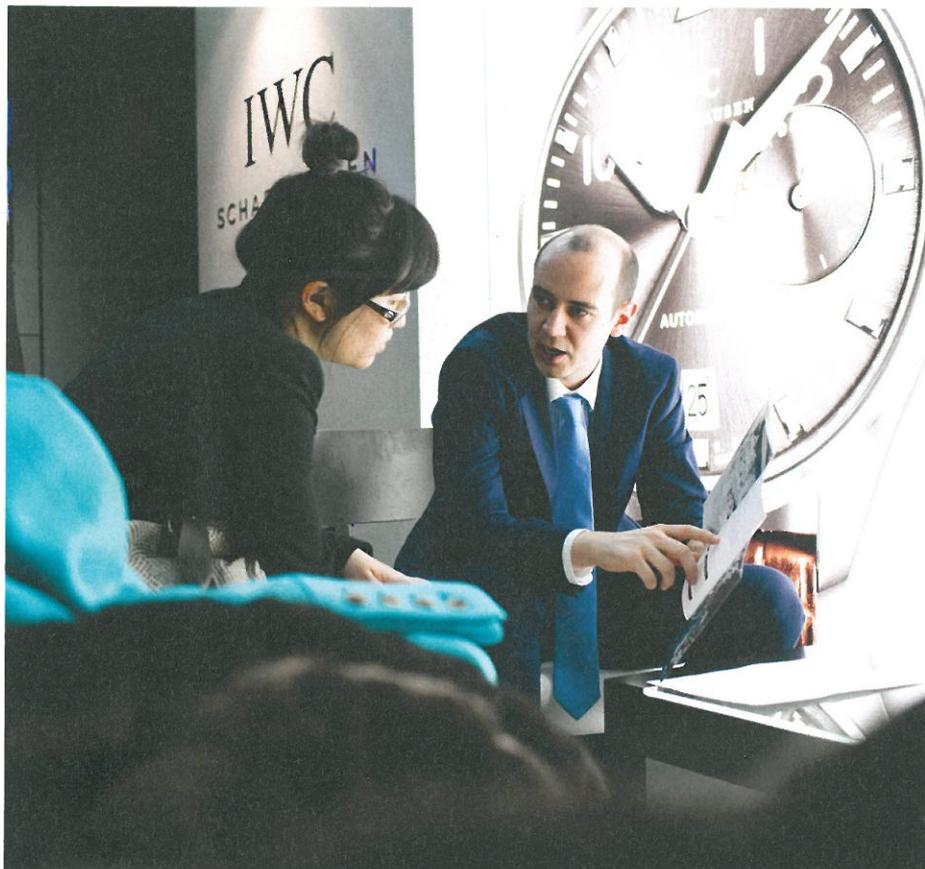


HSG TALENTS Conference: Von Bühler bis Coca-Cola

Ende Februar/Anfang März fand an der HSG die Rekrutierungsveranstaltung «HSG TALENTS Conference» statt. Das Career Services Center der HSG und das studentische Organisationsteam brachten zu diesem Anlass über 100 regionale, nationale und internationale Firmen nach St.Gallen. Studierende konnten während des Anlasses ihre beruflichen Perspektiven ausloten.



Blick in die Job-Messe von HSG Talents.

Den Auftakt machte eine öffentliche Podiumsdiskussion zum Thema: «Entgleist die Hochgeschwindigkeitsökonomie – Will less be more?» Zu Gast waren Oswald Grübel ehemaliger CEO der UBS, Monika Bütler, Professorin für Volkswirtschaft an der HSG, der St.Galler Ständerat Paul Rechsteiner, Christian Casal, CEO von McKinsey Schweiz, und David Bosshart, CEO des GDI und Autor von «The Age of Less».

Messtag auf dem Olma-Gelände

Das Herzstück der HSG TALENTS Conference, die Job-Messe, fand in der Olma-Halle 9.1 statt. Rund 90 Unternehmen aus sämtlichen Branchen wie die KPMG, Credit Suisse AG, Coca-Cola, SBB, IWC Schaffhausen, Microsoft, Nestlé International, Die Schweizerische Post, Raiffeisen, Hugo Boss und Bühler AG sind dort während eines Nach-

mittages präsent. Die Unternehmen hatten auch die Möglichkeit, mit einzelnen Studierenden bereits vorgängig ein Interview zu vereinbaren. In der MBA Lounge tauschten sich MBA-Studierende, Doktorierende und Alumni mit Unternehmensvertretern aus. Bis Ende März führten ausserdem über 100 internationale Konzerne und regionale Unternehmen eine Reihe von Workshops, Präsentationen und Interviews auf dem HSG-Campus durch. Zu Gast waren auch CEOs wie Thomas Metzger von Feldschlösschen.

«Meine Familie, mein Business»

Ergebnisse einer Studie des Center for Family Business an der HSG zeigen: Um erfolgreich zu bleiben, versuchen Unternehmerfamilien, dauerhaft Neues zu entwickeln. Sie besitzen eine hohe Anzahl von Unternehmen und erweitern das Portfolio dynamisch. Das Privatvermögen legen sie mit geringer Experimentierfreude an. Bei sehr grossen Vermögen kann die Einrichtung eines Single Family Offices (SFO) sinnvoll sein. Unterstützt wurde die Umfrage von der Credit Suisse.

Vier Elemente sind besonders wichtig für die dauerhafte Erhaltung finanzieller und nicht-finanzieller Werte in Unternehmerfamilien: Die unternehmerische Ausrichtung der Familie und der Firma; Unternehmertum jenseits «des» Familienunternehmens; das Management der finanziellen Ressourcen der Familie sowie die Einrichtung eines «Single Family Offices», kurz SFO. Die Studie beruht auf den Antworten von über 300 Eigentümern grosser Familienunternehmen und ergänzenden Interviews mit Eigentümern von SFO.

Die Studie betrachtet nicht nur das grösste oder sichtbarste Familienunternehmen, sondern die Unternehmerfamilien als Ganzes. Dabei zeigt sich eine sehr hohe unternehmerische Kraft der Familien: Sie besitzen im Durchschnitt fast zehn verschiedene Unternehmen, wobei nur ein gutes Drittel aller Unternehmerfamilien nur eine Firma besitzt. In der Geschichte der Unternehmerfamilien wurden im Durchschnitt 7,6 Unternehmen gegründet, 7,4 wurden gekauft, und mehr als zwei wurden aufgegeben oder verkauft. «Die Aufgabe eines Unternehmens ist dabei nicht gleichbedeutend mit Scheitern», sagt Philipp Sieger, Assistenzprofessor an der Universität St.Gallen und einer der Autoren der Studie. «Sie kann vielmehr Ausdruck einer langfristigen unternehmerischen Gesamtstrategie sein». Die dynamische Weiterentwicklung eines Portfolios von Unternehmen ist daher eine vielversprechende Erfolgsstrategie.



www.cfb.unisg.ch