

Ausgabe 6, August 2008

Inhalt

- Rückblende
- JTI Firmenbesichtigung
- Campus Sport Luzern
- Erfolgreich gestartet!
- Transfer Services

Editorial

Liebes Alumni-Mitglied

Unsere Fachgruppe Kommunikation-Marketing stösst auf reges Interesse, meldeten sich doch über 50 Personen aus den Kommunikations- und Marketing-Weiterbildungen an. Wir heissen die neuen Mitglieder herzlich Willkommen und freuen uns auf den gegenseitigen Austausch.

Gerne informieren wir euch in diesem Newsletter über zwei weitere erfolgreiche Veranstaltungen sowie über Interessantes rund um die Hochschule Luzern.

Mit sommerlichen Grüssen

Michael Zimmerli
Präsident

Rückblende

„Networking“ – der Schlüssel zum Erfolg.

Am Montag, 26. Mai referierte Udo Hamm an der Hochschule Luzern - Wirtschaft zum Thema Networking. Udo Hamm ist Eigentümer der Unternehmung Prospect Equity, die auf systematische und kosteneffektive Neukundengewinnung spezialisiert ist. Udo Hamm könnte aber auch als Berufs-Netzwerker bezeichnet werden. In seinem sehr unterhaltsamen und witzigen Referat teilte er rund 80 Studierenden und Alumni-Mitgliedern mit, wie wichtig Netzwerken ist und wie schnell man neue geschäftliche Kontakte knüpfen kann.

Auch beim Netzwerken ist laut Udo Hamm wichtig, genau zu wissen, was man will. Daraus soll ein Plan entstehen, welche Personen bei der Zielerreichung hilfreich sein können. Udo Hamm: „Ich mache mir dafür eine Liste und achte mich auch in den Medien darauf, wo und mit welchen Personen meine Zielperson verkehrt.“

Denn nicht immer bekomme man zu einer Person direkten Zugang. So muss man wissen, über welche Leute man die eigentliche Zielperson erreicht. Grundsätzlich seien aber zwei Punkte bedeutend: Man darf das Gegenüber nie unterschätzen und nie über jemanden negativ sprechen. „Auch die Anderen entwickeln sich und können zu einem späteren Zeitpunkt wichtig werden“, sagte Udo Hamm. Er machte in seinem Referat auch deutlich, dass Netzwerken ein Tauschgeschäft ist. „Netzwerken ist ein ‚give and take‘“ sagte Udo Hamm. Beim Netzwerken steht der eigene Gewinn an erster Stelle. Doch man soll sich bewusst sein, dass man zuerst selbst etwas geben oder bieten muss. „Oder hat sich schon einmal jemand überlegt, weshalb es nicht ‚take and give‘ heisst?“ meinte Udo Hamm dazu. „Für die Zielpersonen soll sichtbar sein, weshalb es für sie einen Gewinn darstellt, gerade mich kennen zu lernen.“ Kurzfristig gleichen sich Geben und Nehmen nicht aus. Doch Netzwerken darf nicht kurzfristig betrachtet werden. Wirkliches Netzwerken baut auf einem Vertrauensverhältnis auf und dieses wird nur über längere Zeit aufgebaut. Ein Vertrauensverhältnis baut sich auch auf, indem man im Gespräch die andere Person zum Reden bringt und danach die Gemeinsamkeiten betont. Denn je mehr Gemeinsamkeiten vorhanden sind, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit für ein weiteres Treffen.

Udo Hamm referierte länger als geplant, doch seine Tipps und Beispiele waren sehr hilfreich und regten zu einer Diskussion an. Beim anschließenden Apéro hatten die Besucherinnen und Besucher die Möglichkeit, das Gelernte anzuwenden und umzusetzen. **Selina Villiger**

JTI Firmenbesichtigung

20'000 Zigaretten pro Minute! In Dagmersellen steht eine der modernsten Produktionsanlagen für die Zigarettenherstellung.

Die After Work Veranstaltung vom Mittwoch, 2. Juli führte uns nach Dagmersellen zur JTI. Die Japan Tobacco

International ist eine der grössten Arbeitgeber der Region (380 Mitarbeiter) und stellt Zigaretten für den Weltmarkt her. Norbert Koch, Abteilungsleiter Stellvertretung Produktion, gab uns einen interessanten Einblick in den Produktionsprozess. Die Führung durch das grosse Firmengelände dauerte knapp 90 Minuten und zeigte uns auf eindruckliche Weise den gesamten Herstellungsprozess einer Zigarette. Von der Filterherstellung über die Aufbereitung und Veredelung des Tabaks zur eigentlichen Produktion bis zur Verpackung in die Bahnpaletten läuft alles vollautomatisiert ab. Die anwesenden Operateure überwachen die Maschinen nur noch und kontrollieren die Zigaretten und Verpackungen stichprobenmässig.



JTI International in Dagmersellen

In Dagmersellen werden täglich etwa 60 Tonnen Tabak verarbeitet. Dies entspricht in etwa 80 bis 85 Millionen Zigaretten pro Tag. Rund 85% der gesamten Produktion wird ins Ausland exportiert; mehrheitlich in den Mittleren und Nahen Osten, Ukraine, Russland und auch nach Kanada.

Beeindruckend, auch für Nichtraucher, war einerseits der Einblick in ein hochtechnisiertes Unternehmen und andererseits die enorme Geschwindigkeit der Zigarettenproduktion. Von blossem Auge waren die vorbeifliegenden Zigaretten in den Maschinen nicht mehr erkennbar. **Thomas Fosco**

Schon dabei?

**Unsere Alumni-Gruppe im
XING**

www.alumnihslu.ch

Nächste Veranstaltungen

6. und 7. Sept. Kunst- und Kulturreise, den Neuenburger Jura entdecken
12. Sept. Referat BR Doris Leuthard
6. Nov. Whisky-Seminar

Impressum

Der Alumni-Newsletter erscheint viermal jährlich als Beilage zum INLINE. Alle Ausgaben werden ergänzend auf der Internetseite www.alumnihsu.ch publiziert.

Redaktion

Selina Villiger und Thomas Fosco

Campus Sport Luzern

Luzern ist in Bewegung. Mit dem Ausbau der Hochschulen und Universität entwickelt sich auch das studentische Leben in der Stadt. Interessant sind vor allem die sehr preiswerten Sportangebote für Studentinnen und Studenten.

Dass Studentinnen und Studenten knapp bei Kasse sind ist kein Mythos. Nur mit Hilfe von einem sehr gut bezahlten Nebenjob oder grosser Unterstützung der Eltern können sie sich gewisse Extras wie ein Fitnessabo leisten. Doch auch ohne grosse finanzielle Auslagen sollte ein Ausgleich zum Lernen möglich sein. In Zürich ist dies schon länger möglich, der Akademische Sportverband existiert schon seit 1939. In Luzern allerdings entwickelte sich das zum grössten Teil kostenlose Sportangebot für Studierende erst in den letzten Jahren. Erst mit dem Aufbau der Universität Luzern und den Fachhochschulen entwickelte sich Luzern zu einer Studentenstadt. Und auch erst seit kurzem geniessen Studierende in der Stadt Luzern Vergünstigungen zum Beispiel beim Haarschneiden, Einkaufen und im Nachtleben. Mit dem Projekt ‚Campus Luzern‘ haben die Universität, die Hochschulen und die Pädagogische Hochschule Zentralschweiz eine Zusammenarbeit in den Bereichen Kinderbetreuung, studentisches Wohnen, Sport und Beratungen geschaffen. Speziell das Angebot des Campus Sport wird jedes Jahr besser und ist sehr beliebt. Das Angebot beinhaltet konventionelles wie zum Beispiel Kraftraining, aber auch unkonventionelles wie der brasilianische Kampftanz Capoeira. Regelmässig werden neben den regulären Trainings auch Kurse wie zum Beispiel Kletter- oder Tanzkurse angeboten. Während die regelmässigen Trainings kostenlos sind, muss bei den Kursen ein kleiner Beitrag geleistet werden. Zusätzliche Anlässe wie die Volleyballnacht sind in

Luzern legendär. Zutritt zu diesem Angebot haben Studierende des Campus Luzern. Alumni können dieses Angebot auch nutzen, bezahlen aber eine Gebühr von CHF 250.-. **Selina Villiger**

Erfolgreich gestartet!

Über 50 neue Alumni-Mitglieder konnten Dank der Lancierung der Fachgruppe gewonnen werden.

Die neu gegründete Fachgruppe Kommunikation-Marketing stiess auf grosses Interesse und startete äusserst erfolgreich. Insgesamt haben sich bis jetzt über fünfzig Absolventen aus den Kommunikations- resp. Marketing-Weiterbildungsangeboten unserer Hochschule für die Fachgruppe, resp. unseren Verein angemeldet.

Auch der durch das Institut für Kommunikation und Marketing IKM gesponserte Willkommensapéro vom 10. Juli konnte sich sehen lassen, nahmen doch rund 20 Personen daran teil. Er wurde bei wunderschönem Wetter auf der neuen Dachterrasse der Penthouse-Bar in Luzern durchgeführt. Bei einem einmaligen Blick über die Dächer von Luzern wurde in lockerer Atmosphäre bei gekühlten Getränken und feinen Häppchen interessante Gespräche geführt und aktiv „genetzwerkelt“. Der offizielle Rahmen hielt sich bewusst klein. Michael Boenigk, verantwortlich für die Weiterbildungen des IKM, sprach ein Begrüßungswort und leitete dann an Seraina Mohr, Fachgruppenkoordinatorin und Vorstandsmitglied, weiter. Sie erläuterte den Anwesenden nochmals die Idee und Hintergründe für die Einrichtung der Fachgruppe. Abschliessend ergriff Thomas Fosco das Wort und informierte kurz über die Alumni Organisation sowie über den Dachverband FH SCHWEIZ. **Thomas Fosco**

Transfer Services

Thomas Fosco, Leiter Geschäftsstelle Alumni, übernimmt einen neuen Aufgabenbereich.

Per 1. September 08 wird Thomas Fosco, Leiter der Alumni-Geschäftsstelle ergänzend eine neue Aufgabe übernehmen. Infolge Pensionierung und Funktionswechsel des Leiters Transferstelle, resp. seiner Assistentin, übernimmt Thomas Fosco die Leitung für den Bereich der Studentischen Arbeiten. Darunter fällt einerseits die Information potentieller Auftraggeber sowie andererseits die gesamte Administration der Projektarbeiten (3. und 4. Semester) und der Bachelorarbeitsprojekte (5. und 6. Semester). Pro Jahr fallen rund 50 Projektarbeiten sowie 200 Bachelorarbeiten, Tendenz steigend, an. Um das zusätz-



Eva Vonmoos

liche Arbeitspensum zu bewältigen, wird Thomas seit anfangs Juni tatkräftig durch Eva Vonmoos unterstützt. Sie ist ausgebildete Primarlehrerin und arbeitete die letzten Jahre als Projektleiterin bei einer grossen Catering-Firma. Eva Vonmoos wird vorerst hauptsächlich mit der Administration der Studentischen Arbeiten beschäftigt sein. Zukünftig wird sie aber vermehrt Aufgaben für die Alumni-Geschäftsstelle und den Careers Service der Hochschule Luzern - Wirtschaft übernehmen und dadurch Thomas in seinen zwei weiteren Bereichen aktiv und kompetent unterstützen. **Selina Villiger**



Newsletter-Sponsoring

Newsletter sponsern und rund 2'000 Mitglieder erreichen. Weitere Informationen dazu auf unserer Internetseite.

ALUMNI

Hochschule Luzern Wirtschaft

ALUMNI
Hochschule Luzern - Wirtschaft
Zentralstrasse 9, Postfach 3140
6002 Luzern
Telefon 041 228 42 35
Fax 041 228 41 31
info@alumnihsu.ch
www.alumnihsu.ch

Mitglied FH SCHWEIZ -
Dachverband Absolventinnen
und Absolventen Fachhochschulen
www.fhschweiz.ch