HANDELSZEITUNG
NR. 37 | 15. SEPTEMBER 2022



# SPECIAL MBA

**Neugier und Mut**
Absolvierende müssen Krisen handhaben können. Dafür gibt es Simulatoren.
Seite 44

**Die besseren Manager?**
Sind MBAler emotional intelligent oder einfach nur kalte Kosten-Cutter?
Seite 45

**Der Nutzen der Rankings**
Für Business Schools sind sie wichtig fürs Marketing. Und auch für die Qualität.
Seite 46

**MBA oder Doktorat?**
Für Life Sciences oder Jura ist der Promotion ein Vorteil. Ansonsten punktet MBA.
Seite 49

**MBA-Absolventinnen und -Absolventen:** Für diese acht Top-Führungskräfte war ein MBA-Programm ein wichtiger Baustein ihrer Karriere. Warum sie das MBA-Programm so schätzen, erläutern

## Auf den Jahrgang kommts an

Überfällig sind **Innovationen** der Schulen, damit bisherige MBA-Abschlüsse nicht entwertet werden.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Business Schools, so die Kritik des bekannten MIT-Ökonomen Daron Acemoglu, vermitteln vor allem Rezepte zum Kostensparen und Stellenabbau. Shareholder Value und Lean Company bilden die jahrzehntelang gelehrten Grundlagen für das Denken und Handeln in Case Studies und später dann im Firmenumfeld.

Viele Business Schools haben reagiert: Sie ergänzen ihre Lehrpläne und Fallstudien um Themen wie Nachhaltigkeit, neue Technologien mit Schwerpunkt künstliche Intelligenz – und sie vermitteln den Stoff auch anders. Beispielsweise in dreitägigen simulierten Krisenszenarien wie an der ZHAW School of Management and Law. Oder beim MBA Luzern: Dort wenden die Studierenden Nachhaltigkeits-Scores auf die eigene Firma an. Diese ESG-Scores sind indes genauso umstritten wie die MBA-Business-School-Rankings: Wenige grosse Adressen dominieren, und es stellen sich immer wieder Fragen, warum einzelne Business Schools beziehungsweise Firmen unterschiedlich abschneiden und wie sich solche Veränderungen erklären lassen.

Möglicherweise zeichnen sich hier Veränderungen ab: Wenn sich die Business Schools rasch mit neuen Inhalten und Vermittlungsformen auf die immer rascher eintretenden Veränderungen einstellen, dann haben die MBA-Absolvierenden mit Abschlussjahrgang 2024 ein ungleich zeitgemässeres Curriculum als beispielsweise die mit Abschluss 2017. Neue Inhalte bereiten die MBA-Absolvierenden heute ungleich besser auf die aktuellen Herausforderungen vor. Gleichzeitig entwerten sie die älteren Abschlüsse. Die Frage nach dem Abschlussjahrgang wird wichtiger werden, auch auf Kosten der Bedeutung der Rankings einer Business School. Ein 2012er-Abschluss an erstklassigen US-Einrichtungen ist heute nur noch gut für die Wand im Homeoffice.

Die Studierenden an den Business Schools haben darüber hinaus die Möglichkeit, ihre Perspektiven durch die Wahl der Case-Themen zu optimieren. Der Umbau eines Unternehmenskonglomerats in Richtung nachhaltiges Ökosystem mithilfe von KI beispielsweise statt Auslandexpansion und Marktanteilgewinne.

Und auch die Business Schools können einiges unternehmen: Wenn das bisherige Handlungswissen so rasch veraltet und kontinuierliches Lernen gefragt ist – wie wäre es mit MBA-Kursen im Abomodell? Eine Art Grundkurs, dann jährliche Auffrischungen. Und für die besonders Ambitionierten gibt es zusätzliche Ergänzungen und Verlängerungen.

**Impressum**
Der Special «MBA» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe.
Herausgeber: Redaktion und Verlag «Handelszeitung», Ringier Axel Springer Schweiz, 8021 Zürich.

Atteignez 58 000 lectrices et lecteurs

# Hors-série «MBA»

Le hors-série axé sur la pratique de la Handelszeitung du 19 octobre 2023

Ringier | Advertising

## Caractéristiques

Elle n'a jamais été aussi précieuse qu'aujourd'hui: l'éducation. Cela s'applique aux jeunes sortant de l'école, aux professionnels classiques dans les secteurs de l'artisanat et du commerce ainsi qu'aux spécialistes du secteur. Et c'est justement à un âge avancé qu'une formation initiale et/ou continue ciblée permet non seulement de progresser, mais aussi d'éviter de se retrouver en chômage de longue durée. Et en plus des connaissances spécialisées acquises, on élargit son réseau, par exemple lors d'une formation MBA.

Mais quelle formation convient à sa situation personnelle et portera ses fruits? Répartis tout au long de l'année, les cinq hors-séries sur le thème de l'éducation contiennent des conseils et des classifications utiles, donnent la parole à des spécialistes et abordent les tendances de manière critique.

Le hors-série «MBA» du 19 octobre aborde principalement les thèmes suivants: le «Master of Business Innovation» n'est pas donné comme formation et requiert beaucoup de temps. En revanche, pour les personnes qui ne sont pas gestionnaires d'entreprise, ces formations sont idéales en termes de savoir-faire et de réseautage, à condition qu'on choisisse l'établissement pour futurs cadres qui convienne. Le supplément donne des clés pour prendre sa décision.

**Publiez dès maintenant une annonce dans ce hors-série axé sur la pratique en même temps que l'extension numérique. Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller!**

## Date de parution

| Thème | Publication | Clôture des annonces | Délai de remise du matériel d'impression |
|---|---|---|---|
| **MBA** | 19.10.2023 | 05.10.2023 | 16.10.2023 |

## Tarifs publicitaires

| Format | Largeur x hauteur | Prix brut CHF 4c |
|---|---|---|
| 1/1 page | 291 x 438 mm | 13 500 |
| Junior Page mini | 173 x 250 mm | 6 954 |
| Junior Page maxi | 232 x 300 mm | 10 173 |
| 1/2 page largeur | 291 x 219 mm | 8 505 |
| 2/5 page | 114 x 438 mm | 6 664 |
| 1/3 page largeur | 291 x 145 mm | 5 631 |
| 1/4 page largeur | 291 x 110 mm | 4 272 |
| 1/5 page hauteur | 114 x 219 mm | 4 950 |

Autres formats sur demande

## Autres hors-séries sur le thème de l'éducation

| Thème | Titre porteur | Publication |
|---|---|---|
| **Filières de master** | Handelszeitung | 09.11.2023 |
| **Formation + carrière** | Handelszeitung | 23.11.2023 |

## Online

Désormais, tous les numéros spéciaux de «Handelszeitung» sont publiés en ligne sur handelszeitung.ch/specials.
Nous proposons dans l'environnement des possibilités et des formats publicitaires passionnantes.

Elargissez votre rayon d'action en y ajoutant notre audience en ligne. Nous nous ferons un plaisir de vous conseiller en détail.

**Conditions**
Tarifs publicitaires valables à partir du 01.01.2023; tous les prix sont donnés en CHF brut, CC/RACHA 15%, hors TVA de 7,7%. Sous réserve de modification des prix. Les conditions générales de vente en vigueur sont consultables sur www.ringier-advertising.ch/fr.

| **Chiffres clés** | **Handelszeitung** |
|---|---|
| Tirage diffusé: | 31 607 exemplaires |
| Lectorat: | 58 000 lectrices et lecteurs |
| Pénétration: | 1,2 % |
| Hommes/Femmes: | 73 % / 27 % |

Sources: Bulletin des tirages REMP 2022 et MACH Basic 2023-1, Suisse alémanique

**Contact**
Ringier Advertising

Michael Germann
michael.germann@ringier-advertising.ch
Tél. +41 44 259 89 63

**Livraison du matériel d'impression**
anzeigen-prod@ringier.ch