

Horgen, 4. Mai 2007

High Potentials Meeting

Professioneller Karriereschub

High Potential sein ist das eine, sein Talent materialisieren und Karriere machen das andere. Und genau hier setzte das erste neu gestaltete High Potentials Meeting vom 4. Mai 2007 an. Der attraktive Event hatte Magnetwirkung. An die 100 Teilnehmer vereinigten sich auf dem GSBA-Campus am Zürichsee. Hochkarätige Firmen auf der Suche nach Führungspersönlichkeiten, renommierte Executive Search Spezialisten, topqualifizierte GSBA-Studienabsolventen – eine Erfolg versprechende Formel. Und Startpunkt mancher beeindruckender Karriere im In- und Ausland.

Nichts verbindet stärker und nachhaltiger als gemeinsame Interessen. Gemeinsame Studien an der GSBA Zürich. Und ein gemeinsames Ziel: Sich im Beruf zu verwirklichen, vorwärts kommen, Lebensqualität gewinnen durch erfolgreiche Aufgabenbewältigung. Wie aber dieses Ziel erreichen? Wie die aktuellen und immer grösseren Führungsherausforderungen meistern? Das High Potentials Meeting gab überzeugende, überlegenswerte Antworten. An motivierte und mit modernstem Managementwissen ausgestattete Nachwuchskräfte mit Degreeabschluss und Leistungsausweis in der Berufspraxis.

Marketing, Marketing, Marketing

Keynote Speaker Norbert Quinkert, Präsident des Aufsichtsrates der Motorola Deutschland GmbH und Partner von QUINKERT, HERBOLD, FISCHER, Executive Search GmbH, drückte dem Event seinen Stempel auf. „Managementaufgaben im Zeitalter der Globalisierung“ – ein brennend aktuelles Thema.



Norbert Quinkert

Brillant seine Darlegungen zu Outsourcing, Insourcing, Inhouse outsourcing. Materialisiert am Beispiel Motorola: Spesen in Indien, Buchhaltung in China, Facilities Management in U. K., HR back office in Flensburg, Desk top support in Chicago, Cafeteria U. S. based, Communications Deutsche Telekom, Handy-Reparaturen in Polen. Kurz: Globalisierung pur. Doch erfolgreich implementiert. Belegt durch erstaunliche Motorola-Erfolgszahlen. Mit rasanten Veränderungen seit dem Jahr 2000. Produkte verzehnfacht. Losgrößen von 5000 auf 500. Auftragsdurchlauf von 2,5 Tagen auf 4 Stunden. Mitarbeiterzahlen gedrittelt, viele Werke geschlossen. Stückzahlen auf über 30 Millionen gestiegen. Und das Erfolgsrezept? Weltweite Entwicklung. Europäisches Design. Marketing, Marketing, Marketing! Und eine überzeugende Plattformstrategie.

Aufschlussreiche Podiumsdiskussion

Renommierte Executive Search Consultants und Coaches gaben in ihren Kurzvorträgen praxisnahe Tipps. Und trafen sich zum aufschlussreichen Podiumsgespräch und ebenso lebhafter Anschlussdiskussion unter Leitung von Rolf Leimer, Partner SHIKAR Group. Gemeinsam interessierendes Thema: „Erfolgsfaktoren für die eigene berufliche Karriere“. In Stichworten essentielle Statements. Gudrun Gaus, Gaus Coaching Logistics: „Eine gute Aus- und Weiterbildung ist das A und O jeder erfolgreichen Karriere. Sich situativ anpassen können ist sicher eine gute Voraussetzung dazu. Aber auch der Mut, einmal Nein sagen zu können.“ Eric Rudolf von Rohr, Managing Partner The Gotthard Concept: „Man muss wissen,

was man will. Es braucht nicht nur realisierbare Visionen. Es braucht ebenso Begeisterung, die überspringt und überzeugt!“

Peter Hensel, Hensel Personal- und Unternehmensberatung: „Drei Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Karriere: Eine Topausbildung an der GSBA Zürich, berufliche Praxis sowie überzeugende Persönlichkeit. Dabei darf man sich selber nicht überschätzen. Weder seine eigene Person noch seine Kraft.“



Von links nach rechts: Rolf Leimer, Christian Schweingruber, Gudrun Gaus, Peter Hensel, Eric Rudolf von Rohr

Christian Schweingruber, Partner AHEAD: „Eine Vision ohne Kunden bringt nichts. Der Kunde ist interessiert an Problemlösungen, nicht an Visionen. Eine weitere Grundbedingung für Erfolg in der Karriere: Man muss handeln und denken wie Geschäftsleute. Auch Networking ist eine wichtige Ingredienz. Und die bekommt man ebenfalls an der GSBA Zürich vermittelt.“ Rolf Leimer, nicht nur eine anerkannte Executive Search Persönlichkeit, sondern auch ein erfahrener und beschlagener Leiter von Podiumsgesprächen. So mündete das Podiumsgespräch in eine spannende Diskussion mit den Zuhörern. Rolf Leimer schloss die Runde über Führungsprinzipien mit einem Wort von Henry Moore: „Do it as a master and not as a slave“.

Award an IQ4YOU

Ein weiterer Höhepunkt des High Potentials Meetings: Die Präsentation der besten Propädeutikums-Gruppe und Awardverleihung. In die Ränge kam die Gruppe IQ4YOU (siehe Bild) mit dem GSBA-Living Case „Karl der Grosse“. GSBA-Rektor Dr. Albert Stähli verdankte die überzeugende Arbeit und unterstrich deren praktische Bedeutung bei der permanenten Angebotsoptimierung der GSBA Zürich.



Dass zum GSBA-Leistungspaket auch erstklassiges Networking gehört, bewies schliesslich Duri Campell, neuer und initiativer Präsident der GAA. „Karrierevorteile mit einem hochkarätigen Alumni-Netzwerk“. Dies der Titel seines Kurzreferates. Und verbunden mit der Präsentation einer verlockend gespickten GAA-Veranstaltungsagenda(www.gaa.ch), die es wirklich in sich hat.

Bitte merken Sie sich: Das nächste High Potentials Meeting findet am 16. November 2007 statt!