



Universität  
Basel

Wirtschaftswissenschaftliche  
Fakultät



**Master of Business Administration (MBA)**

# MBA Marketing and Business Development

**Berufsbegleitender Master-Studiengang  
der Universität Basel**

**WEITERBILDUNG**

## Ihr Einstieg zum beruflichen Aufstieg



«Digitalisierung, (De-)Globalisierung, Klimawandel und gesellschaftliche Herausforderungen definieren die Spielregeln in nahezu allen Märkten neu.

Der Kunde steht dabei mehr denn je im Mittelpunkt aller marktbezogenen Aktivitäten. Für das Marketing ergeben sich neue Perspektiven, um innovative Geschäftsmodelle und Märkte zu entwickeln, neue Kunden zu gewinnen und Beziehungen zu bestehenden Kunden zu intensivieren. Im Mittelpunkt stehen dabei nachhaltige Transformationsprozesse, die diesen Veränderungen gerecht werden.

Unser Anliegen im MBA Marketing and Business Development ist es, Ihnen diese Zukunftsperspektiven zu eröffnen und praxisbewährte Konzepte und Lösungen anwendungsnah zu vermitteln.»

**Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Manfred Bruhn**  
Leiter des Studiengangs und Dozent  
MBA Marketing and Business  
Development

## MBA Marketing and Business Development

Das wichtigste auf einen Blick:



Integriertes Programm zur fundierten und praxisorientierten Weiterbildung in Marketing und Business Development.



Intensives, berufsbegleitendes und professionell betreutes Masterprogramm mit einer Laufzeit von 16 Monaten.



Master Abschluss mit akademischem Grad:  
**«Master of Business Administration (MBA) Marketing and Business Development» der Universität Basel**



Der Master richtet sich an High Potentials mit akademischem Abschluss oder äquivalentem Bildungs- und Berufsweg sowie mehrjähriger Berufserfahrung in Marketing und Business Development.



Die Studierenden sind im Bereich Marketing und Business Development tätig und stammen aus vielfältigen Branchen (Konsumgüter, Handel, Dienstleistungen, Industriegüter, Non-Profit).

## Value Proposition

Der MBA Marketing and Business Development gehört zu den **führenden Studiengängen in dieser Thematik**. Wir legen besonderen Wert auf:

### **Integriertes Programm zur Professionalisierung in Marketing und Business Development**

Sie gewinnen umfassendes Expertenwissen und vertiefende Einblicke in Marketing und Business Development und bauen so Ihr Potenzial aus.

### **Zukunftsgerichtetes, wissenschaftlich fundiertes und praxisorientiertes Denken und Handeln**

Wir fördern innovative Denkweisen und befähigen zu fundierten Entscheidungen, die Sie sofort in Ihrer Arbeit anwenden können.

### **Anregende und wertschätzende Lernatmosphäre in einem persönlichen und vernetzten Lernumfeld**

Wir legen viel Wert auf einen kollegialen und wertschätzenden Umgang. Lernen Sie miteinander und voneinander durch interaktive Aufgaben und Diskussionen.

### **Zielführender Mix aktueller Lernmethoden – vor Ort und digital**

Unsere persönliche Unterstützung und aktivierenden Lernmethoden helfen Ihnen, Ihre Ergebnisse zu maximieren.

### **Gute Kombinierbarkeit von Beruf, Weiterbildung und privaten Umfeld**

Der MBA wird berufsbegleitend durchgeführt. Die Studierenden bleiben in der Regel bei ihrem bestehenden Arbeitspensum.

### **Teilnehmerzentrierte Organisation und Programmbegleitung**

Das erfahrene Leitungsteam begleitet Sie persönlich während Ihres gesamten Studiums.

## Zielgruppe

Der MBA richtet sich an **High Potentials** im Marketing und Business Development. Sie gehören zu unserer Zielgruppe, wenn Sie in Ihrer Karriere den nächsten wichtigen Schritt **zur Professionalisierung Ihrer Tätigkeit** unternehmen, Ihre beruflichen Verantwortungsbereiche erweitern und sich für neue Aufgabenfelder vorbereiten wollen.

Als Studierende möchten Sie sich für Ihre anspruchsvoller werdende Tätigkeit in Marketing und Business Development **fundiert mit innovativen Konzepten und Methoden** befassen, sich auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereiten und das neu angeeignete Wissen im praktischen Umfeld umsetzen.

Wir streben eine breite und **branchenübergreifende Diversität** unter den Studierenden an. Entsprechend stammen sie aus vielfältigen Branchen (Konsumgüter, Handel, Dienstleistungen, Industriegüter, Non-Profit).



## Ihr Nutzen – Qualifikationsziele

Sie haben die Möglichkeit, ein **universitäres Masterstudium berufsbeleitend** und ohne Unterbruch Ihrer beruflichen Laufbahn zu absolvieren. Sie erweitern Ihr Verständnis für Marketing und Business Development auf Master-Niveau und schaffen die Voraussetzungen für die **Übernahme einer Leitungsfunktion** in anforderungsstarken Bereichen des Marketing und Business Development.

Mit dem Abschluss des MBA Marketing and Business Development...

- haben Sie ein **vertieftes Fachwissen** im Marketing und Business Development, kennen in dem Themenfeld die neuesten Entwicklungen und haben Impulse erhalten, um die vielseitigen Prozesse der Marktbearbeitung und -entwicklung zu verstehen, zu strukturieren und anschliessend in der Praxis abbilden zu können.
- verfügen Sie über die erforderlichen Kenntnisse über die **Funktionsweise von Märkten und Geschäftsmodellen** und können diese Kenntnisse in unternehmerische Entscheidungen einbringen.
- sind Sie in der Lage, die für eine systematische Planung von marktgerichteten Strategien und Massnahmen notwendigen **Informationen über Märkte und Marktteilnehmer** zu beschaffen, aufzubereiten und zu interpretieren.
- können Sie für unterschiedliche Unternehmen und Organisationen absatzgerichtete **Ziele ableiten, Strategien entwickeln** und eine systematische Planung über den Einsatz von **markt- und kundengerichtete Einzelmassnahmen** vornehmen.
- verfügen Sie über die **Problemlösungskompetenzen**, um innovative Lösungen für aktuelle und zukünftige Aufgabenstellungen im Marketing und Business Development zu entwickeln und umzusetzen.
- können Sie das Neugelernte im **beruflichen Alltag** erfolgreich einsetzen.
- können Sie Innovationsprozesse anstossen und Veränderungsprozesse (**Transformations- und Change Management**) begleiten.

## Themen und Inhalte

Der MBA vermittelt in einem integrierten Weiterbildungsstudium wissenschaftlich fundierte und anwendungsorientierte Kompetenzen für eine professionelle Tätigkeit im Bereich Marketing und Business Development. Das sind unsere **Themen und Inhalte**:

### Market, Business und Customer Insights

- Konsumentenverhalten
- Marktforschung
- Marketing Performance Management
- Financial Accounting und Corporate Finance
- Controlling
- Volkswirtschaftliche und wirtschaftspolitische Zusammenhänge

### Marketinginstrumente und -prozesse

- Produktmanagement
- Markenmanagement
- Marken- u. Immaterialgüter-Recht
- Integrierte Kommunikation
- Preismanagement
- Marketing und Business Development im Handel
- Vertriebsmanagement
- Vertriebs- u. Wettbewerbsrecht

### Strategisches Marketing und Business Development

- Strategisches Marketing und Business Development
- Relationship Marketing
- Dienstleistungsmarketing
- Internationales Market- und Business Development
- Marketing und Business Development im BtoB-Geschäft
- Verhandlungsmanagement
- Innovation Management und Business Transformation

### Digitale Transformation

- Digital Marketing Analytics
- Digitales Marketing
- Social Media Marketing
- Content Marketing
- Digitale Transformation
- Internetrecht

### Nachhaltige Entwicklung und Wandel

- Nachhaltigkeitsmanagement und Nachhaltigkeitsmarketing
- Nachhaltige Geschäftsmodelle
- Corporate Responsibility
- Strategieentwicklung und -umsetzung
- Organisationsentwicklung und interkulturelle Kompetenz

### Studienarbeit

Die Studienarbeit wird von einem Dozierenden des MBA betreut. Das von Ihnen selbst gewählte Thema sollte eine aktuelle Problemstellung Ihres Unternehmens behandeln.

Das vernetzte Denken und Handeln in der Markt- und Kundenlogik bildet den Kern des Prozesses von der Analyse über die strategische Konzeption bis zur operativen Umsetzung.



## Dozentinnen und Dozenten

Die Dozierenden des MBA kommen aus **Wissenschaft und Praxis**. Sie sind anerkannte **Fachexperten** und sehr erfahren in der Weiterbildung. Sie vermitteln fundiert und anwendungsorientiert die relevanten Kenntnisse ihres Fachgebietes und geben anhand von weiterführenden Beispielen und Fallstudien **reflektierte Anwendungserfahrungen** weiter. Sie arbeiten gerne mit Personen, die im Berufsleben stehen, die sich aktiv beteiligen und Erfahrungen einbringen. Ihr **aktivierender Unterrichtsstil** fördert das Mitdenken und den Transfer.

### Dr. Mareike Ahlers

Prof. Bruhn & Partner AG, Basel

### Dr. Simone Brauchbar Birkhäuser

CMS von Erlach Partners AG, Zürich

### Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Manfred Bruhn

Universität Basel

### Ariane Curdy

Ctrl Culture Relations, Lausanne

### Prof. Dr. Stefan Dierkes

Georg-August-Universität Göttingen

### Lukas Fässler

Rechtsanwalt/ Informatikexperte, Zug

### Prof. Dr. Andrea Gröppel-Klein

Universität Saarbrücken

### Dr. Brigitte Guggisberg

Universität Basel

### Prof. Dr. Karsten Hadwich

Universitäten Basel und Hohenheim

### Prof. Dr. Peter Jung

Universität Basel

### Christoph Langenegger

FHNW Basel

### Florian Lüdecke-Freund

ESCP Business School Berlin

### Prof. Dr. Dirk Morschett

Universität Fribourg

### Prof. Dr. Marc K. Peter

Dynamic Transformation AG

### Prof. Dr. Sven Reinecke

Universität St. Gallen

### Prof. Dr. Stefan Schaltegger

Universität Lüneburg

### Prof. Dr. Florian Siems

Technische Universität Dresden

### Dr. David Staubli

Eidg. Finanzdepartement EFD, Bern

### Prof. Dr. Bernhard Swoboda

Universität Trier

### Prof. Dr. Markus Voeth

Universität Hohenheim

### Prof. Dr. Georg von Schnurbein

Universität Basel

### Prof. Dr. Thomas Wunder

Hochschule Neu-Ulm

### Lucia Yapi

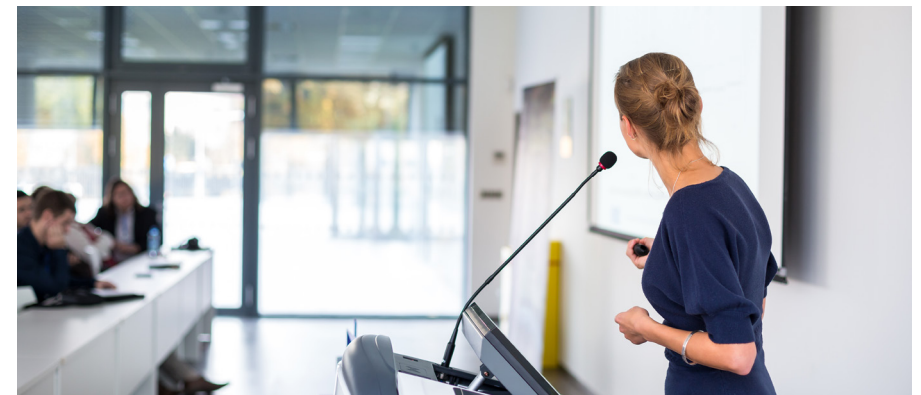
Yapi Web

## Didaktik – Anregendes Lernen und Mitgestalten

Der MBA wirkt inspirierend durch die Zusammenarbeit unter den Studierenden und durch den **Austausch auf Augenhöhe** mit den Dozierenden. Anregend ist auch der Wechsel der inhaltlich vertiefenden Vorträge mit den Diskussionen im Plenum und der Zusammenarbeit in Workshops.

Synergien und Transfer entstehen durch...

- die gut aufbereiteten und gut dokumentierten Inhalte des MBA,
- Fallstudien und kleine Workshops,
- die Interaktion zwischen den Dozierenden und den Studierenden,
- die Durchführung der Kurse in einer sinnvollen Kombination aus reinen Präsenztagen vor Ort an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel (überwiegend) und digitalen bzw. hybriden Live-Sitzungen sowie Blended Learning-Formaten; alle in der gewohnt hohen Qualität bezüglich Inhalt, Didaktik und Ablauf,
- Berichte der Studierenden aus der eigenen Praxis,
- Gastreferate aus der Unternehmenspraxis,
- die unternehmensbezogene Studienarbeit im dritten Semester,
- Ihre Bereitschaft, sich im Selbststudium weiter mit den Themen des MBA zu befassen.



## Ablauf

Der MBA wird **berufsbegleitend** durchgeführt. Das fördert die direkte Anknüpfung an Ihre eigene aktuelle und künftige Tätigkeit.

Dieser zeitlich kompakt aufgebaute Weiterbildungsstudiengang erstreckt sich über **16 Monate**.

Der MBA setzt sich in der Regel aus zweitägigen (Freitag und Samstag) bzw. dreitägigen (Donnerstag bis Samstag) Kursen im zweiwöchigen Abstand zusammen. Ihr Arbeitsaufwand entspricht 60 ECTS-Punkten, wobei Sie für einen ECTS-Punkt einen Zeiteinsatz von 30 Stunden rechnen sollten.

In einem hochwertigen MBA ist neben der Zeit für Ihre aktive Teilnahme am **Präsenzunterricht** auch ein spürbarer persönlicher Zeiteinsatz für die Vor- und Nachbearbeitung der Kurse (**Blended Learning**) und für die Erstellung der Studienarbeit erforderlich. Aus Sicht der bisherigen Jahrgänge ist dies sinnvoll investierte Zeit – und mit einer aufmerksamen persönlichen Organisation **zusammen mit Beruf und Privatwelt auch gut leistbar**.

Die Studierenden bleiben in der Regel bei ihrem bestehenden Arbeitspensum.



## Leistungsnachweise

### Klausuren

Im Verlauf des MBA sind **fünf Klausuren** zu bestehen. Pro Klausur sind vier Teilklausuren enthalten. Sie wählen von diesen vier Teilklausuren zwei zur Bearbeitung aus.

### Studienarbeit

Mit der Studienarbeit (Einzelarbeit) bearbeiten Sie eine relevante Marketing- oder Business Development-**Problemstellung aus Ihrem Unternehmen**.

### Kolloquium

Sie präsentieren **wichtige Aspekte Ihrer Studienarbeit** und führen eine vertiefende Diskussion darüber mit der Studiengangleitung und dem Teilnehmerkreis des MBA.

### Abschluss des MBA

Mit dem erfolgreichen Bestehen aller Prüfungen erhalten Sie den akademischen Grad

### «Master of Business Administration (MBA) Marketing and Business Development» der Universität Basel.

Dieser MBA und sein Diplom erfüllen die **internationalen Qualitätsstandards** für Executive-Master-Programme sowie die weitergehenden Standards der Universität Basel für ihre hochwertigen universitären Weiterbildungsstudiengänge. Das Diplom und das Diploma Supplement bieten den Nachweis dafür.

In Bezug auf die Qualität und die Wertigkeit steht der MBA Marketing and Business Development der Universität Basel und sein Diplom auf dem gleichen Level mit anderen führenden MBA Angeboten im In- und Ausland.

## Teilnahmevoraussetzungen

Erwartet wird ein Bachelor- oder Masterabschluss einer Fachhochschule oder Universität (unabhängig von der Fachrichtung) oder ein anderer äquivalenter Bildungs- und Berufsweg (Aufnahme «sur dossier»).

Dazu kommt eine mehr als **dreijährige qualifizierte Berufserfahrung** in Marketingfunktionen oder anderen markt- und kundenorientierten Bereichen.

Ausreichend **Zeit für einen engagierten und konzentrierten Lernprozess** ist Voraussetzung für einen optimalen «Lernertrag» aus diesem Weiterbildungsstudiengang.

### Bewerbung

Das digitale Bewerbungsblatt finden Sie unter dem Stichwort Bewerbung auf [www.mbamarketing.ch](http://www.mbamarketing.ch).

Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen digital an [mba-marketing@unibas.ch](mailto:mba-marketing@unibas.ch) oder per Post an:

MBA Marketing and Business Development  
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
Peter Merian-Weg 6  
4002 Basel

Ihrer Bewerbung fügen Sie bitte bei:

- Lebenslauf,
- Kurzbeschreibung der Schwerpunkte Ihrer beruflichen Tätigkeiten,
- Kopien wichtiger Zeugnisse,
- eine Darstellung Ihrer Ziele und Erwartungen, die Sie mit Ihrer Teilnahme verbinden.

## Aufnahme

Die Bewerbungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge des Einganges berücksichtigt. Die Studiengangleitung behält sich vor, zugunsten einer ausgewogenen Zusammensetzung des Teilnehmerkreises eine Auswahl zu treffen. Über die Zulassung entscheidet die Studiengangleitung. Bei einem positiven Entscheid wird Ihnen nach Massgabe freier Plätze die Teilnahme mit einem Vertrag verbindlich angeboten. Nach der Rücksendung des Vertrages wird der Studienplatz fest an Sie vergeben.

### Studiengebühr

Die Studiengebühr beträgt CHF 33'200.

Darin sind alle Kosten für das Programm, Leistungsnachweise inkl. der Studienarbeit im dritten Semester, Materialien zu den Kursen, Literatur sowie Wasser und Kaffee/ Tee enthalten.

Die Studiengebühr kann gesamthaft bis 3 Monate vor Beginn des Studienganges entrichtet werden oder in 4 Raten:

CHF 3'200	4 Wochen nach Aufnahme in den Studiengang,
CHF 10'000	3 Monate vor Beginn des Studienganges,
CHF 10'000	3 Monate nach Beginn,
CHF 10'000	10 Monate nach Beginn.

Alternative Ratenzahlungen und Fälligkeiten sind in Absprache mit der Studiengangleitung möglich.

### Veranstaltungsort und Veranstaltungszeiten

Die Kurse finden in den modernen Räumlichkeiten der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel statt (Jakob Burckhardt Haus, Peter-Merian-Weg 6, Basel).

Die Räume sind vom Bahnhof SBB in nur 7 Minuten zu Fuss entfernt. Der Beginn des Unterrichts ist mit 08.45 Uhr und dem Ende um (in der Regel) 17.45 Uhr auf die Züge Richtung Bern oder Zürich abgestimmt.



## Ihre Ansprechpartner

**Wir sind für Sie da!** Gerne stehen wir Ihnen für Fragen und ein persönliches Beratungsgespräch zur Verfügung.



### Prof. Dr. Karsten Hadwich

Studiengangleiter, Dozent  
MBA Marketing and Business Development  
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
Tel: +41 61 207 33 49 | karsten.hadwich@unibas.ch

Karsten Hadwich ist im MBA zum einen Ansprechpartner für Interessierte und Studierende und zum anderen Dozent für Dienstleistungsmarketing und Produktmanagement. Er lehrt und forscht an den Universitäten Basel und Hohenheim und sammelt als Strategieberater fortwährend Management-erfahrungen an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.



### Dr. Mareike Ahlers

Betreuung Studienarbeiten, Dozentin  
MBA Marketing and Business Development  
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
mareike.ahlers@bruhnpartner.com

Mareike Ahlers ist Dozentin im MBA für Strategie, Markenführung und Integrierte Kommunikation. Sie ist Lehrbeauftragte der Universität Basel und berät als Geschäftsführerin der Prof. Bruhn & Partner AG mittelständische Unternehmen zu wichtigen Strategiethemen, insbesondere Kundenorientierung, Schärfung der Markenstrategie und Entwicklung des Servicegeschäfts.



### Isabel Plüss

Studiengangkoordinatorin  
MBA Marketing and Business Development  
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
Tel: +41 61 207 32 07 | isabel.pluess@unibas.ch

Isabel Plüss ist Studiengangkoordinatorin und Anlaufstelle für Interessenten. Sie ist Ansprechpartnerin für die kommunikativen und administrativen Belange der Studierenden und Dozierenden, koordiniert diesen Studiengang und sichert einen reibungslosen Ablauf.

## International kompetitive Forschung und innovative Lehre mit breitem Spektrum

Die **Universität Basel ist eine Hochschule von internationalem Ruf**, die in Forschung und Lehre hervorragende Leistungen erbringt. Unter der Bezeichnung Weiterbildung bietet die Universität Basel zudem ein breites Angebot an berufsbegleitenden Weiterbildungen an. Gegründet 1460, kann sie als älteste Universität der Schweiz auf eine über 550-jährige erfolgreiche Geschichte zurückblicken.

An der **Fakultät für Wirtschaftswissenschaften (WWZ)** forschen und lehren rund 30 Professorinnen und Professoren sowie rund 100 wissenschaftliche Mitarbeitende. Sie pflegt ein für diese Grösse erstaunlich **breites Spektrum an wissenschaftlichen Fachbereichen**. Zudem liegt eine wesentliche Stärke der Fakultät in **international kompetitiver Forschung** in für die Schweiz relevanten Themen.

Der MBA Marketing and Business Development wird bereits seit über 20 Jahren an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel erfolgreich durchgeführt und ist ein fest verankerter Bestandteil der Fakultät.



### MBA Marketing and Business Development

Aufbauend auf der akademischen Exzellenz der Universität Basel bietet dieser Studiengang ein anwendungsorientiertes Weiterbildungsprogramm.

## Das sagen unsere Alumnae und Alumni



«Im MAS Marketing and Business Development konnte ich meine Kompetenzen sehr praxisorientiert weiter ausbauen und entwickeln, was mir bei der täglichen Arbeit zugute kommt.»

Zudem hat mich der Austausch mit den Dozierenden und anderen Studierenden mit ganz unterschiedlichen Hintergründen inspiriert und persönlich weitergebracht.»

*Stefanie Braun, Executive Manager Marketing & Business Development, Dr. Oetker Schweiz*



«Der MAS Marketing and Business Development ist ein wichtiger Faktor für meine berufliche und persönliche Weiterentwicklung.»

Das Wissen aus dem MAS ermöglicht es mir, mich in einem stark wachsenden Unternehmen fundiert einzubringen und den Wandel in einem dynamischen Umfeld mitzugestalten.»

*Dr. rer. nat. Markus Haufe, Senior Scientist, Sika Technology AG*



«Dieser MAS ist ein perfekter Mix aus exzellenter Lehre und Praxisnähe und hat mir sehr geholfen, meine vorhandenen Kenntnisse zu vertiefen und zu erweitern.»

*Pirmin Koller, Leiter Business Development, ewz Elektrizitätswerk der Stadt Zürich*

«Gerade in einer Wachstumsfirma kann ich mit dem Wissen aus dem MAS Marketing and Business Development viel gestalterisch beitragen und mich einbringen. Für meine Karriere ist der MAS ein positiver Baustein. Nebst der persönlichen Weiterentwicklung zahlt es sich auch im Job aus.»

*Raphael Conrad, Head of Department, Endress + Hauser*



«Mit dem MAS Marketing and Business Development konnte ich mein Fachwissen vertiefen und nach dem Abschluss im Job mehr Verantwortung übernehmen. Während der Monate in Basel konnte ich mein berufliches Netzwerk erweitern und vom Austausch mit den Dozierenden und den Mitstudenten profitieren – eine gute Investition in die berufliche Zukunft!»

*Rina Zuberi, Leiterin Marketing, Bischoff AG*



«Aus dem MAS Marketing and Business Development habe ich mitgenommen, wie man Herausforderungen in einem dienstleistungsorientierten Umfeld konzeptionell angehen kann und diese im Sinne eines Kundennutzens zu lösen weiss.»

*Vilson Dushaj, Leiter Business Units, Chemia Brugg AG*



«Mit dem MAS Marketing and Business Development konnte ich meine Marketingkompetenzen weiter vertiefen und mein Know-how im Business Development aufbauen. Was mir beruflich auch neue Karrieremöglichkeiten eröffnet hat.»

*Sara Rothweiler, Projektleiterin Werbung & Verkaufsförderung, Coop*



«Mein Ziel war es, mein Wissen und meine Interessen im Bereich Marketing und Business Development zu vertiefen und zu spezialisieren, um mein individuelles Kompetenzprofil zu schärfen. Der gute Theorie-Praxis-Transfer hilft mir im Job die richtigen Fragen zu stellen und dabei mehr Verantwortung zu übernehmen.»

*Jasmina Sarajlic, MarKom Manager, Delica AG*



«Der Lehrgang des MAS Marketing and Business Development brachte mir die richtigen Tools und verbindet die Praxis mit Theorie perfekt, um in der Realität echte Pionierarbeit leisten zu können.»

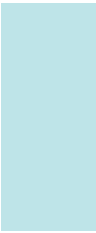
*Philippe Hauser, Senior Product Manager Nutrition, Mibelle AG*



«Der MAS vermittelt praxisbewährte Konzepte und weit mehr als das Big Picture zu Marketing und Business Development. Er vertieft und vernetzt das

Know-how durch grossen Wissens- und Erfahrungsaustausch mit den Dozierenden und Studierenden. Eine wertvolle Investition in die berufliche Karriere für Nachfolgeplanungen, Geschäftseinstiege und strategisch nachhaltigen Erfolg.»

*Stefano Di Giusto, Geschäftsführer, Burki Scherer AG*



**Educating  
Talents**  
since 1460.

Universität Basel  
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät  
Peter Merian-Weg 6  
Postfach  
4002 Basel  
Schweiz  
[www.unibas.ch](http://www.unibas.ch)