

Leadership und Glaubwürdigkeit

Marko Petrovic Der Software-Ingenieur setzt seinen MBA als Basis für seine eigene Firma ein.

LUKAS TONETTO

Bereits vor vier Jahren fühlte sich Softwareingenieur und IT-Projektleiter Marko Petrovic zu Geschäftsaufgaben hingezogen. Manchmal braucht es im Leben ein Quäntchen Glück und Zufall, die beide am Anfang seiner eigenen Firma Quentin stehen. Ursprünglich Deckname

MAS BA den Studierenden vorgelegt – die ZHAW sucht Startups und Partner, die ihre Businesspläne einbringen, wie Studiengangsleiter Christian Olivier Graf bekräftigt: «Früher oder später stehen Studierende vor Geschäftsleitungen oder Investoren. Somit ist das ein ideales Training.» Die ZHAW gebe damit jungen Firmen und der Öffentlichkeit etwas zurück: «Die Businesspläne, die unsere Studierenden den Startups schreiben, sind kostenlos.»

Eine Einsicht fehlt Marko Petrovic aber noch: Zwar schliesst er Lücken in Finanzen und Strategie. Führung aber lernt er nach

eines Projekts, blieb es beim Namen. Dannzumal stand Petrovic für seinen damaligen Arbeitgeber Solve bereit, eine neue Niederlassung zu gründen.

Unmittelbar kam der Gedanke: Habe ich die betriebswirtschaftlichen Fähigkeiten? Und die Erkenntnis: Strategie, Führung und Finanzen sind schwarze Löcher. Es war sein damaliger Chef, der ihm einen MAS in Business-Administration (BA) vorschlug: «So hast du die Theorie, bei uns lernst du die Praxis.» Marko Petrovic erinnert sich, wie er seinen Chef mit an der ZHAW neu Gelerntem konfrontierte: «Wie

Abschluss des MAS BA im sechsmontatigen Aufbauprogramm zum MBA ZHF. Zwei Gründe sprechen für den MBA, wie er sagt: «Wegen des Leadership-Themas und weil ich vom MBA zusätzliche Glaubwürdigkeit gegenüber Kunden aus den USA erwarte.» Denn die drei Buchstaben MBA haben auf der anderen Seite des Atlantiks noch immer einen magischen Klang. So werden Kunden bald eine Business-Card in den Händen halten von: Marko Petrovic, dipl. Software Ingenieur / MBA ZFH.

Lukas Tonetto, Autor, Aarau.

lösen wir das? Stimmen Theorie und Praxis überein?» Er war schon damals jemand, der sich am beruflichen Alltag orientierte. «Lernen ist okay», sagt er, «aber ich muss das Gelernte anwenden, damit ich es verstehe.» Mitten in der zweijährigen Weiterbildung kam die Pandemie und hat so ziemlich alles verändert. Die Firma Solve wurde Teil einer Unternehmensgruppe, die neue Niederlassung obsolet.

Noch vor dem Lockdown absolvierte Petrovic im modular aufgebauten, berufsbegleitenden MAS BA die Marketing- und Strategiemodule und schrieb im Dezem-

ber 2019 an der ZHAW im Rahmen einer Fallstudie für ein reales Projekt einen Businessplan. Angestachelt von Wissen und Erfahrung aus seinem IoT-Plattform-Projekt «Bühler Insights», schrieb er und seine heutige Geschäftspartnerin im Lockdown das methodische Wissen in einen Businessplan für eine Plattform, zugeschnitten auf die pharmazeutische CBD-Branche; Codename Quentin.

Nun schliesst sich der Kreis: So, wie Petrovic während des MAS einen realen Business-Case bearbeiten konnte, hat er seinen eigenen Businessplan im laufenden



«Ich muss das Gelernte anwenden, damit ich es verstehe.»

Marko Petrovic
Quentin