





by Stefano Gatti*

Strategyzing for the New Global Competition

Managerial education in Europe: is there space for a domestic market?

The tendencies of the executive education market and executive MBA, reveal two trends. On one side there are the European business schools which have always been playing an international role based on foreign faculty usually coming from the job market (by this term we mean the annual meeting where PhD's try to get a position as teacher assistants). On the other side there are business schools with domestic imprinting and an elevated market share. The first case is best represented by schools such as the London Business School, Insead, IMD, and the Spanish IESE and Esade which is the model destined to prevail and be the most competitive.

The consolidation processes underway in the large industry and in the finance field (according to the Thomson Financial data the year 2006 will be the year of the M&A), is stressing the need for every company to recruit international partners. Bocconi SDA already

strengthened its commitment for challenging the competitive international arena. The prestigious positions held in the Financial Time rankings for its MBA and Executi-

ve programs, together with the outstanding research studies, demonstrate its will to improve its position in the managerial education global market.



London Business School

**Associate Professor of Banking and Finance at "L.Bocconi University" in Milan, Italy. Professor at Credit and Insurance Area of SDA, Management and Business School of "L.Bocconi University", Milan. Researcher at Newfin, Research Centre of Financial Innovation of "L.Bocconi University", Milan. Member of the Faculty of MBA – Master in Business Administration at SDA Bocconi, Bocconi University, Milan. Member of the Steering Committee of the Research Division at SDA Bocconi. Director of the Bachelor of Science in Economics and Finance, Bocconi University*



Strategie per una competizione globale

Formazione manageriale in Europa: c'è ancora spazio per un mercato domestico?

Se osserviamo le dinamiche del mercato della executive education e degli executive MBA's nel corso degli ultimi anni sono evidenti due trend dominanti. Da un lato si pongono le business school europee che da sempre hanno giocato un ruolo internazionale fondato su una faculty non domestica e spesso reclutata a livello internazionale sul job market (termine con cui si identificano gli appuntamenti annuali in cui i dottori in ricerca, PhD's, si presentano per ottenere posizioni di assistant professor negli atenei). Dall'altro lato sono presenti le business school con vocazione più domestica e con quote di mercato ragguardevoli nei rispettivi mercati nazionali. Il primo modello, rappresentato da London Business School, Insead, IMD e, sempre più, dalle spagnole IESE

ed Esade, tenderà a divenire peraltro il modello competitivo dominante negli anni a venire. I processi di consolidamento in atto nell'industria e nei servizi finanziari – il 2006 passerà alla storia come l'anno dell'M&A stando alle rilevazioni di Thomson Financial pubblicate negli scorsi giorni – imporranno sempre più alle imprese la ricerca di partners nella formazione con un profilo internazionale spinto. SDA Bocconi, in questo senso, ha da tempo intensificato lo sforzo competitivo a livello internazionale. Le posizioni prestigiose ricoperte nei rankings del Financial Times per i programmi MBA ed Executive e una rinnovata attenzione ai temi della ricerca di alto profilo sono prove tangibili della volontà di rafforzarsi nel nuovo mercato globale della managerial education.



Стратегия борьбы с глобальной конкуренцией

Экономическое образование в Европе: есть ли ещё место на внутреннем рынке?

Наблюдая динамику рынка в сфере экономического образования и подготовки специалистов MBA (Master of Business Administration - магистр управления бизнесом - звание выпускника высший бизнес-школы) за последние несколько лет можно выделить две доминирующие тенденции. С одной стороны - европейские бизнес-школы международного значения с факультетами, направленными на внешний рынок и часто востребованными на международном уровне в области job market (термин, с помощью которого устанавливается годовые соглашения по которым доктора научно-исследовательских институтов и доктора PhD (доктора

наук - высшая учёная степень, которая присваивается магистру как гуманитарных, так и естественных наук после нескольких лет научной работы и защиты диссертации перед комиссией, состоящей из профессоров) С другой стороны существуют бизнес-школы, ориентирующиеся больше на внутренний рынок, но достаточно котируемые и по отношению к международному рынку. Первая модель представлена Лондонской Бизнес Школой, Insead, IMD и конечно испанскими школами IESE и Esade. Она будет стремиться, в будущем, стать доминирующей конкурентоспособной моделью. Процесс консолидации в сфере индустрии и финансов - и здесь 2006



войдёт в историю, как год M&A, согласно исследованию проведённому Thomson Financial опубликованному на днях - всё больше и больше навязывает предприятиям поиск партнёрства в области образования с высоким международным профилем. SDA Bocconi, в связи с этим, уже давно увеличил свою конкурентоспособность на международном уровне. Престижное место в рейтинге Financial Times за программы MBA и Executive и вновь повышенное внимание к теме исследований высокого уровня являются явным доказательством желания укрепиться на новом глобальном рынке в сфере экономического образования.