



Certificate of Advanced Studies

Professional Business Case Development

Unternehmen aller Branchen stehen vor der Herausforderung, sich auf allen Ebenen kontinuierlich weiterzuentwickeln. Gleichzeitig sind die zur Verfügung stehenden Ressourcen limitiert. Mit dem CAS Professional Business Case Development lernen Sie, für innovative Vorhaben aus einer unternehmerischen Perspektive professionelle Business Cases zu entwickeln und zu kommunizieren. Und dabei vernetzt auf Markt, Kundschaft, Wettbewerb, Technologie, Risiken und Wirtschaftlichkeit einzugehen.



Inhaltsverzeichnis

1	Umfeld	4
2	Zielpublikum	4
3	Ausbildungsziele	4
4	Voraussetzungen	5
5	Didaktik	5
6	Durchführungsort	5
7	Kompetenzprofil	6
8	Kursübersicht	7
9	Kompetenznachweis	9
10	Dozierende	9
11	Organisation	10

Stand: 14.11.2022

1 Umfeld

Das Wettbewerbsumfeld eines Unternehmens verändert sich durch technologische Entwicklungen, neue Kundenbedürfnisse und Geschäftsmodelle rasant. In diesem Kontext gilt für Organisationen, die richtigen Chancen zu erkennen und die Ressourcen fokussiert in die erfolgversprechendsten Vorhaben und Projekte zu investieren. Dabei sind Aspekte wie Markt, Kundschaft, Wettbewerb, Technologie, Risiken und Wirtschaftlichkeit zu berücksichtigen.

Die professionelle Vorbereitung und experimentelle Überprüfung von operativen und strategischen Vorgaben ist eine Fähigkeit, welche für ein Unternehmen in einem dynamischen Umfeld langfristig erfolgsentscheidend ist.

Das CAS Professional Business Case Development bietet Ihnen dafür eine vollständige und integrierte Palette erfolgreicher Kompetenzen und Methoden: von klassischen Konzepten über moderne qualitative und quantitative Analyse- sowie Entscheidungsinstrumenten bis hin zu agilem Experimentieren zur Klärung von Unsicherheiten in dynamisch und komplexen Umfeldern.

2 Zielpublikum

- Personen, welche für die professionelle Vorbereitung von Investitionen verantwortlich sind. Typischerweise Senior Expert*innen und mittlere Kader aus den Bereichen Produkt- und Service-Management, IT, Innovation, Business Development sowie Produktion.
- Expert*innen, Gruppen-, Team- und Projektleitende aus Klein-, Mittel- und Grossunternehmen, welche ihre Position verbessern und mittels neuester Methoden unternehmerische Vorhaben effizient und effektiv planen wollen.
- Personen, die eine Beratungsfunktion ausüben oder künftig Gesamtverantwortung im Zusammenhang mit Investitionen und strategischen Projekte übernehmen wollen.

3 Ausbildungsziele

- Sie sind in der Lage, anspruchsvolle Investitionsvorhaben selbständig professionell zu planen und zu evaluieren.
- Sie können überprüfen, in welchem Masse das Vorhaben nachhaltig die Strategie des Unternehmens unterstützt und kompetitive Vorteile mit sich bringt.
- Sie verstehen, wie auf der Grundlage von Kunden- und/oder Nutzenanalysen offene Probleme und Anforderungen an die neue Lösung fundiert erhebt werden können.
- Sie sind fähig, qualitative und insbesondere quantitative Nutzenpotenziale von Vorhaben zu strukturieren, diese Einschätzungen auf der Grundlage verschiedener Simulationen und Tests systematisch zu erhärten und in der Folge Investitionsrisiken zu reduzieren.
- Sie können Kosten-, Verkaufs- und Umsatzprognosen erstellen und erwartete Profitabilität abschätzen.
- Sie sind fähig, praxisorientierte Umsetzungspläne mit risikosenkenden Vorgehensweisen entwerfen.
- Sie sind in der Lage, fakten- und chancenorientiert Empfehlungen zusammenzufassen und wirkungsvoll einem Entscheidungsgremium zu kommunizieren.

4 Voraussetzungen

Idealerweise verfügen Sie beruflich über einen Bezug zu Projektarbeit und der damit verbundenen Auseinandersetzung mit der wirtschaftlichen Beurteilung dieser Vorhaben.

Sie verfügen über betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, sie haben bereits an ein grösseres Investitionsprojekt geleitet oder an einem solchen mitgearbeitet und haben ein Flair für vernetztes Denken und quantitative Analysen.

Nach der Anmeldung zum CAS PBC reichen Sie nach Möglichkeit eine Beschreibung eines konkreten Investitionsprojekts ein, für das Sie im Rahmen des CAS einen Business Case arbeiten möchten (max. 2000 Zeichen). Selbstverständlich werden sämtliche Daten vertraulich behandelt. Wir können bei der Identifikation von Themen gerne unterstützen.

5 Didaktik

Dieser CAS verwendet sowohl klassische Didaktik (Vorlesungen, Übungen, Workshops) sowie moderne Formate wie «Flipped Classroom»: Anwendungsfokus in der Präsenzzeit, individuelle Vorbereitung und Aneignung konzeptioneller Inhalte im Selbststudium u. A. durch Literaturstudium, E-Learning bzw. Online-Studium.

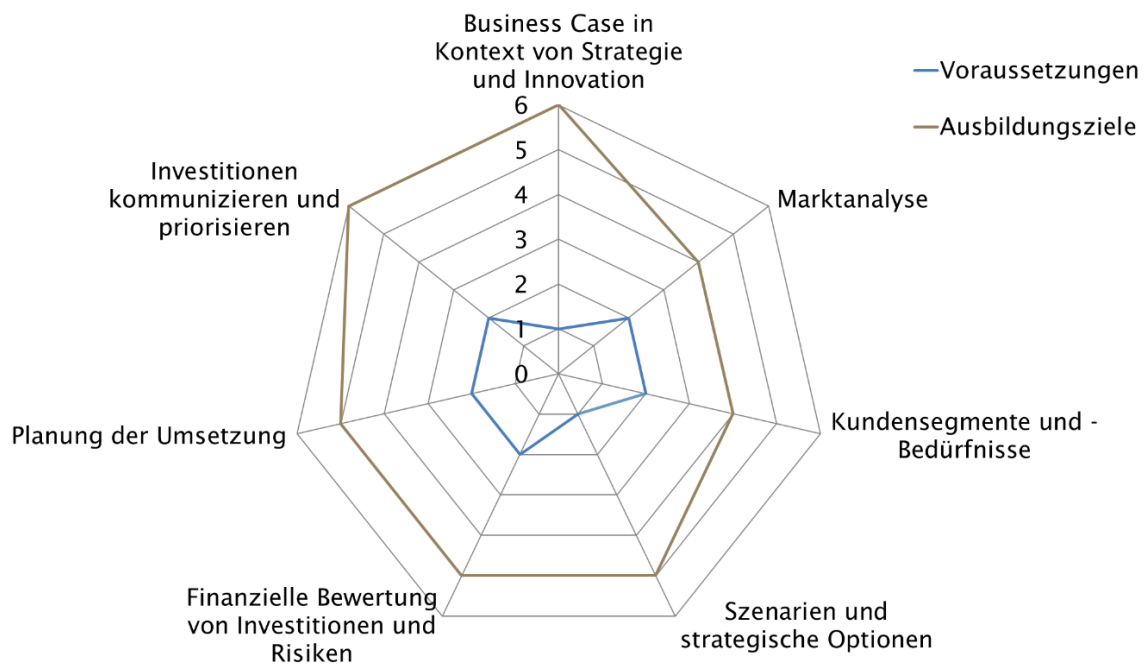
Folgende Bücher sind Standardbücher für das CAS und werden Ihnen zu Beginn als E-Book zugänglich gemacht:

- Taschner, Andreas (2017). *Business Cases – Ein anwenderorientierter Leitfaden* (3. Auflage). Wiesbaden: Springer Gabler. ISBN 978-3-658-14677-1

6 Durchführungsort

- SIPBB, Berner Fachhochschule, Weiterbildung, Aarbergstrasse 46, 2503 Biel/Bienne
- Virtuell (Distance Learning)

7 Kompetenzprofil



Kompetenzstufen

1. Kenntnisse/Wissen
2. Verstehen
3. Anwenden
4. Analyse
5. Synthese
6. Beurteilung

8 Kursübersicht

Das CAS besteht aus acht thematischen Bereichen. Alle Lehrveranstaltungen werden von hochkarätigen Expert*innen aus Industrie, Lehre und Forschung durchgeführt. Danach erfolgt eine konkrete Anwendung auf Ihren Fall mit der Unterstützung durch die Dozierenden.

Kurs / Lehreinheit	Lektionen	Stunden	Dozierende
Kurs A: Grundlagen und Kategorien von Investitionsvorhaben Einführung und Übersicht Investitionen und ihre Ziele: neue Produkte und DL gestützt auf Kundenbedürfnisse oder neue technischen Möglichkeiten, neue Geschäftsfelder, Start-Ups inkl. M&A, technologiegestützte Optimierung von Produktions- oder Service-Prozessen, Ausbau von IT-Infrastruktur (u.a. Cloud) Kategorien von Business Cases, Phasenmodell (Idee, Feasability, Umsetzung), Intro Matrix Fragestellungen / Tools vs. Kategorien von Invests.	16		Felix Kamer (BFH)
Kurs B: Der Businessplan im Kontext von Strategie und Innovation – Strategisches Management: Strategieprozess und wichtige Tools wie BCG Matrix, GE Matrix, Vision/ Mission, Positionierung Strat. Stossrichtungen/ Ziele und Initiativen – Innovation: Innovation-Funnel, Ideen-Generierung und -Bewertung, Scoping, Canvas	16		Dr. Beat Kropf (PHW)
Kurs C: Analyse des relevanten Marktes Marktgrösse, Trends, Wachstum, Segmentierung, Kostenstruktur, Marktprofitabilität, Vertriebskanäle, Erfolgsfaktoren	16		TBA
Kurs D: Kundensegmente und deren Bedürfnisse Von unausgesprochenen Kundenbedürfnissen zu validierten Produkten und Services: Entdecken und validieren von Bedürfnissen, Erarbeiten von Personas für ein differenzierendes Kundenerlebnis, Entwicklung zum validierten Prototypen / Pitch mittels Methoden des Human Centered Design. Praxisdiskurs rund um den Einsatz von Methoden aus der Marktforschung und dem Design Thinking.	16		Christina Taylor (BFH)

Kurs E: Szenarien und strategische Optionen Aus den verschiedenen Analysen Optionen ableiten und diese bewerten. Dies unter anderem auf der Basis systemischer Ansätze (Business Dynamics).	16		Dr. Stefan Grösser (BFH)
Kurs F: Finanzielle Bewertung von Investitionen und Risiken Finanzanalysen inkl. Investitionsrechnung, Risikomanagement	16		Dr. Andreas Jacobs (PHW)
Kurs G: Planung der Umsetzung Planungs- und Vorgehensansätze: klassisch und unternehmerisch-experimentell Exkurs: Future Thinking and Change: Kennenlernen der diversen Methoden aus dem Werkzeugkasten von Future Thinking; Tipps und Tricks rund um das Stakeholder Management	8 8		Bramwell Kaltenrieder (BFH) Christina Taylor (BFH)
Kurs H: Investitionen kommunizieren und priorisieren – Kommunikation und Dokumentation des Vorhabens: zentrale Dokumente, Empfehlungen herleiten und kommunizieren vor Entscheidungsgremien – Projekt-Portfolio-Management: relevante Vorhaben aus einer Fülle von Projekten selektieren / priorisieren.	8 8		Felix Kamer (BFH) TBA
Living Case Seminararbeit		120	Felix Kamer (BFH) Peter Link (PHW)
Total	128	120	

* = ein substantieller Anteil des Living Cases können die Studierenden im Rahmen von Anwendungsaufgaben an den Präsenztagen bereits erbringen.

Das CAS PBC umfasst insgesamt 12 ECTS-Credits. Für die einzelnen Kurse ist entsprechend Zeit für Selbststudium und Prüfungsvorbereitung einzurechnen. Die detaillierte Zeitplanung zeigt die konkrete Planung.

9 Kompetenznachweis

Für die Anrechnung der 12 ECTS-Credits ist das erfolgreiche Bestehen der Qualifikationsnachweise (Prüfungen, Projektarbeiten) erforderlich, gemäss folgender Aufstellung:

Kompetenznachweis	Gewicht	Art der Qualifikation	Erfolgsquote Studierende
Living Case	10.0	Bewertung der Arbeit	0 - 100 %
Gesamtgewicht / Erfolgsquote	10.0		0 - 100 %

Jeder Studierende kann in einem Kompetenznachweis eine Erfolgsquote von 0 bis 100% erreichen. Die gewichtete Summe aus den Erfolgsquoten pro Thema und dem Gewicht des Themas ergibt eine Gesamterfolgsquote zwischen 0 und 100%. Der gewichtete Mittelwert der Erfolgsquoten der einzelnen Kompetenznachweise wird in eine Note zwischen 3 und 6 umgerechnet. Die Note 3 (gemittelte Erfolgsquote weniger als 50%) ist ungenügend, Die Noten 4, 4.5, 5, 5.5 und 6 (gemittelte Erfolgsquote zwischen 50% und 100%) sind genügend.

10 Dozierende

Vorname Name	Firma	E-Mail
Felix Kamer	BFH	felix.kamer@bfh.ch
Dr. Beat Kropf	PHW	beat.kropf@transperform.ch
Giorgio Mini	PHW	mini@mini-consulting.ch
Stefan Grösser	BFH	stefan.groesser@bfh.ch
Christina Taylor	BFH	christina@creaholic.com
Dr. Andreas Jacobs	PHW	andreas.jacobs@bluewin.ch
Bramwell Kaltenrieder	BFH	bramwell.kaltenrieder@bfh.ch
Lukas Bieri	BFH	lukas.bieri@csp-ag.ch

11 Organisation

CAS-Leitung:

Felix Kamer

Tel: +41 79 634 50 10

E-Mail: felix.kamer@bfh.ch

CAS-Administration:

Barbara Reichmuth

Tel: + 41 31 848 32 72

E-Mail: kathrin.blumenthal@bfh.ch

Während der Durchführung des CAS können sich Anpassungen bezüglich den Inhalten, Lernzielen, Dozierenden und Kompetenznachweisen ergeben. Es liegt in der Kompetenz der Dozierenden und der Studienleitung, aufgrund der aktuellen Entwicklungen in einem Fachgebiet, der konkreten Vorkenntnisse und Interessenslage der Teilnehmenden, sowie aus didaktischen und organisatorischen Gründen Anpassungen im Ablauf eines CAS vorzunehmen.

Berner Fachhochschule

Technik und Informatik

Weiterbildung

Aarbergstrasse 46

CH-2503 Bern

Telefon +41 31 848 31 11

Email: weiterbildung.ti@bfh.ch

bfh.ch/ti/weiterbildung

bfh.ch/ti/cas-pbc