



Certificate of Advanced Studies

Professional Business Case Development

Unternehmen aller Branchen stehen vor der Herausforderung, sich auf jeder Ebene 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	3
2	Zielpublikum	3
3	Ausbildungsziele	3
4	Voraussetzungen	4
5	Unterrichtssprache	4
6	Durchführungsort	4
7	Kompetenzprofil	5
8	Kursübersicht	6
9	Didaktik	6
10	Kursbeschreibungen	7
	10.1 Kurs A: Grundlagen und Kategorien von Investitionsvorhaben	7
	10.2 Kurs B: Der Businessplan im Kontext von Strategie und Innovation	7
	10.3 Kurs C: Analyse des relevanten Marktes	7
	10.4 Kurs D: Kundensegmente und deren Bedürfnisse	7
	10.5 Kurs E: Szenarien und strategische Optionen	7
	10.6 Kurs F: Finanzielle Bewertung von Investitionen und Risiken	8
	10.7 Kurs G1: Planung der Umsetzung	8
	10.8 Kurs G2: Exkurs: Change und Future Thinking	8
	10.9 Kurs H1: Kommunikation und Dokumentation des Vorhabens	8
	10.10 Kurs H2: Projekt-Portfolio-Management	8
	10.11 Living Case	8
11	Kompetenznachweis	9
12	Lehrmittel	9
13	Dozierende	9
14	Organisation	10

Stand: 04.10.2023

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 dynamischen 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 Projekten übernehmen wollen.

3 Ausbildungsziele

- Sie sind in der Lage, anspruchsvolle Investitionsvorhaben selbstständig professionell zu planen und zu evaluieren.
- Sie können überprüfen, in welchem Masse das Vorhaben die Strategie des Unternehmens nachhaltig unterstützt und kompetitive Vorteile mit sich bringt.
- Sie verstehen, wie auf der Grundlage von Kund*innen- und/oder Nutzenanalysen offene Fragen und Anforderungen an die neue Lösung fundiert erhoben werden können.
- Sie sind fähig, qualitative und insbesondere quantitative Nutzenpotenziale von Vorhaben zu strukturieren, ihre Einschätzungen auf der Grundlage verschiedener Simulationen und Tests systematisch zu erhärten und dadurch Investitionsrisiken zu reduzieren.
- Sie können Kosten-, Verkaufs- und Umsatzprognosen erstellen und erwartete Profitabilität abschätzen.
- Sie sind fähig, praxisorientierte Umsetzungspläne mit risikosenkenden Vorgehensweisen zu entwerfen.
- Sie sind in der Lage, fakten- und chancenorientiert Empfehlungen zusammenzufassen und diese einem Entscheidungsgremium wirkungsvoll 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 erarbeiten möchten (max. 10-15 Seiten). Selbstverständlich werden sämtliche Daten vertraulich behandelt. Wir können bei der Identifikation von Themen gerne unterstützen.

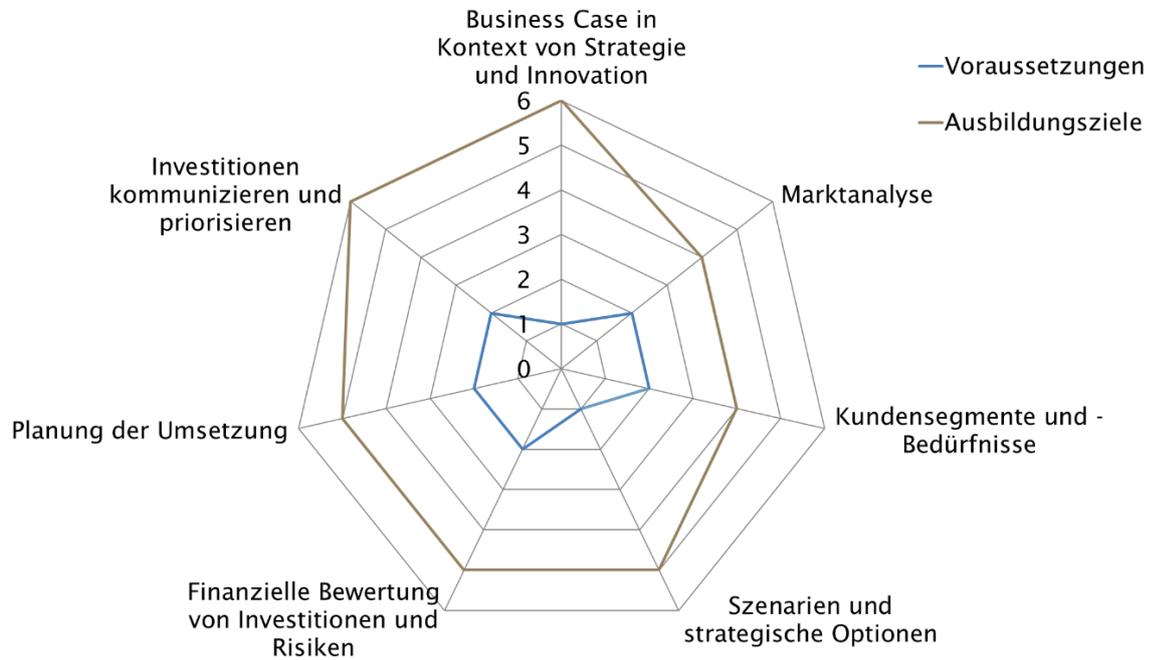
5 Unterrichtssprache

Die Unterrichtssprache ist Deutsch, die Unterlagen sind teilweise in Englisch.

6 Durchführungsort

Berner Fachhochschule, Weiterbildung, Aarbergstrasse 46 (Switzerland Innovation Park Biel/Bienne),
2503 Biel,
Telefon +41 31 848 31 11, E-Mail weiterbildung.ti@bfh.ch.

7 Kompetenzprofil



Kompetenzstufen

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

8 Kursübersicht

Kurs / Lehreinheit	Lektionen	Stunden	Dozierende
Kurs A: Grundlagen und Kategorien von Investitionsvorhaben	16		Felix Kamer
Kurs B: Der Businessplan im Kontext von Strategie und Innovation	16		Dr. Beat Kropf
Kurs C: Analyse des relevanten Marktes	16		Giorgio Mini
Kurs D: Kundensegmente und deren Bedürfnisse	16		Christina Taylor Judith Wimmer
Kurs E: Szenarien und strategische Optionen	16		Dr. Stefan Grösser
Kurs F: Finanzielle Bewertung von Investitionen und Risiken	16		Dr. Andreas Jacobs
Kurs G1: Planung der Umsetzung	8		Bramwell Kaltenrieder
Kurs G2: Exkurs: Change und Future Thinking	8		Christina Taylor Judith Wimmer
Kurs H1: Kommunikation und Dokumentation des Vorhabens	8		Felix Kamer
Kurs H2: Projekt-Portfolio-Management	8		Lukas Bieri
Living Case*		120	Felix Kamer
Total	128	120	

*Einen substantziellen Anteil des Living Cases können die Studierenden im Rahmen von Anwendungsaufgaben an den Präsenztagen bereits erbringen.

Das CAS umfasst insgesamt 12 ECTS-Credits. Für die einzelnen Kurse ist entsprechend Zeit für Selbststudium, Prüfungsvorbereitung etc. einzurechnen.

9 Didaktik

Dieses CAS verwendet sowohl klassische Didaktik (Vorlesungen, Übungen, Workshops) als auch 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.

10 Kursbeschreibungen

Nachfolgend sind die einzelnen Kurse dieses Studiengangs beschrieben.

Der Begriff Kurs schliesst alle Veranstaltungstypen ein, es ist ein zusammenfassender Begriff für verschiedene Veranstaltungstypen wie Vorlesung, Lehrveranstaltung, Fallstudie, Living Case, Fach, Studienreise, Semesterarbeiten, usw.

10.1 Kurs A: Grundlagen und Kategorien von Investitionsvorhaben

Themen und Inhalte	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.
--------------------	--

10.2 Kurs B: Der Businessplan im Kontext von Strategie und Innovation

Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– 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
--------------------	---

10.3 Kurs C: Analyse des relevanten Marktes

Themen und Inhalte	Marktgrösse, Trends, Wachstum, Segmentierung, Kostenstruktur, Marktprofitabilität, Vertriebskanäle, Erfolgsfaktoren
--------------------	---

10.4 Kurs D: Kundensegmente und deren Bedürfnisse

Themen und Inhalte	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 Designs. Praxisdiskurs rund um den Einsatz von Methoden aus der Marktforschung und dem Design Thinking.
--------------------	---

10.5 Kurs E: Szenarien und strategische Optionen

Themen und Inhalte	Aus den verschiedenen Analysen Optionen ableiten und diese bewerten. Dies unter anderem auf der Basis systemischer Ansätze (Business Dynamics).
--------------------	---

10.6 Kurs F: Finanzielle Bewertung von Investitionen und Risiken

Themen und Inhalte	Finanzanalysen inkl. Investitionsrechnung, Risikomanagement
--------------------	---

10.7 Kurs G1: Planung der Umsetzung

Themen und Inhalte	Planungs- und Vorgehensansätze: klassisch und unternehmerisch-experimentell
--------------------	---

10.8 Kurs G2: Exkurs: Change und Future Thinking

Themen und Inhalte	Exkurs: Future Thinking and Change: Kennenlernen der diversen Methoden aus dem Werkzeugkasten von Future Thinking; Tipps und Tricks rund um das Stakeholder Management
--------------------	--

10.9 Kurs H1: Kommunikation und Dokumentation des Vorhabens

Themen und Inhalte	Kommunikation und Dokumentation des Vorhabens: zentrale Dokumente, Empfehlungen herleiten und vor Entscheidungsgremien kommunizieren
--------------------	--

10.10 Kurs H2: Projekt-Portfolio-Management

Themen und Inhalte	Projekt-Portfolio-Management: relevante Vorhaben aus einer Fülle von Projekten selektieren/priorisieren.
--------------------	--

10.11 Living Case

Themen und Inhalte	Im Living Case erstellen Sie einen konkreten Business Case aus Ihrem beruflichen Alltag. Wir arbeiten vorzugsweise in Teams von 2 bis 3 Personen. Sie wählen das Thema, setzen die Schwerpunkte entsprechend der Aufgabe und evaluieren diese Punkte mit den im CAS erlernten Instrumenten. Die Resultate fassen sie in einem 10- bis 15-seitigen Business Case und einer Finanzkalkulation zusammen. Abgeschlossen wird der Living Case mit einer Präsentation vor einer «Geschäftsleitung».
--------------------	---

11 Kompetenznachweis

Für die Anrechnung der 12 ECTS-Credits ist das erfolgreiche Bestehen der Qualifikationsnachweise (Living-Case-Erarbeitung, Living-Case-Dokumente, Living-Case-Präsentation) erforderlich, gemäss folgender Aufstellung:

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

12 Lehrmittel

Folgendes Buch ist ein Standardbuch für das CAS. Es wird 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

Für das Einlesen und als Begleitmaterial werden nachfolgend aufgeführte Bücher empfohlen. Die Beschaffung liegt im Ermessen der Studierenden.

13 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.taylor@scenarioc.com
Judith Wimmer	BFH	judith@so-und-anders.ch
Dr. Andreas Jacobs	PHW	andreas.jacobs@bluewin.ch
Bramwell Kaltenrieder	BFH	bramwell.kaltenrieder@bfh.ch
Lukas Bieri	BFH	lukas.bieri@csp-ag.ch

14 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 04

E-Mail: barbara.reichmuth@bfh.ch

Während der Durchführung des CAS können sich Anpassungen bezüglich 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

Weiterbildung

Aarbergstrasse 46 (Switzerland Innovation Park Biel/Bienne)

2503 Biel

Telefon +41 31 848 31 11

E-Mail: weiterbildung.ti@bfh.ch

bfh.ch/ti/weiterbildung

ti.bfh.ch/cas-pbc