



KMU + EVENT FÜHRUNG BUSINESS NACHFOLGE CASH SERVICES

CAS UNTERNEHMENSFÜHRUNG KMU

Erarbeiten Businessplan/Business-Case

Leadership und Managementweiterbildung für Unternehmer, Führungskräfte und Projektleitende mit dem Ziel, Unternehmergeist und Unternehmenskultur weiterzutragen und die Selbständigkeit zu fördern. Die Erarbeitung von persönlichen, marktreifen Businessplänen in den Bereichen Produkte oder Dienstleistungen, Unternehmensgründungen und/oder Nachfolgeregelungen stehen im Fokus.

Zielgruppen

- Führungskräfte, Projekt- und Produktverantwortliche von KMU
- Personen, die eine Unternehmens-Nachfolge antreten
- Unternehmerinnen, Unternehmer und solche, die es werden wollen

IMMER AKTUELL

www.fhnw.ch/wirtschaft/kmu

www.kmu.org

www.blkb.ch

Hochschule für Wirtschaft	4
Wirtschaftskammer Baselland	5
Zielsetzungen CAS Unternehmensführung KMU	6
<hr/>	
Studium auf einen Blick	7
Aufbau	8
Termine	9
Kursinhalte	10
- Modul 1 Leadership	
- Modul 2 Management	
- Modul 3 Marketing, Verkauf und Kommunikation	
- Leistungsbewertung Tagebuch und erarbeiten Businessplan	
<hr/>	
Grundlegendes zum Studiengang	14
Adressen und Kontaktpersonen	15

INSTITUT FÜR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW

Die Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW umfasst heute neun Hochschulen mit weit über 8000 Studierenden in Bachelor- und Masterprogrammen in den vier Kantonen Aargau, Basel-Landschaft, Basel-Stadt und Solothurn. Sie ist eine der acht vom Bund anerkannten Fachhochschulen der Schweiz. Ihr Angebot ist vielfältig, praxisnah und marktorientiert. Sie deckt mit Ausnahme der Gesundheit alle bundesrechtlich vorgesehenen Fachbereiche ab.

Institut für Unternehmensführung

Das Institut für Unternehmensführung orientiert sich an der Leitidee der hervorragenden Führung. Hervorragende Führung wird praktiziert durch das nachhaltige Management. Das nachhaltige Management berücksichtigt systematisch die ökologische und soziale Dimension der Führung unter besonderer Berücksichtigung der zukünftigen Verfügbarkeit ökologischer, humaner und sozialer Ressourcen. Unverzichtbarer Bestandteil der hervorragenden Führung ist zudem der systematische Einbezug der legitimen Interessen aller relevanter Anspruchsgruppen.

Im Zentrum aller Aktivitäten und Bemühungen zur hervorragenden Führung stehen das unternehmerische Denken, das eigenverantwortliche Handeln, die Gesundheit und die Leistungsfähigkeit der Mitarbeitenden.

Die folgenden 3 Aktivitäten, upSTART, KMU+ und SWISS upSTART CHALLENGE des Institutes für Unternehmensführung, fördern Unternehmensgründungen und stärken die KMUs:

- upSTART: Sensibilisierungs-, Schulungs-, Betreuungs- und Coachingangebote für Studierende und Mitarbeitende der neun Hochschulen der FHNW, www.fhnw.ch/upstart.
- KMU+: Leadership und Managementweiterbildungen für Unternehmer, Führungskräfte und Projektleitende mit dem Ziel den Unternehmergeist und -kultur weiterzutragen und die Selbständigkeit zu fördern, www.fhnw.ch/wirtschaft/kmu.
- SWISS upSTART CHALLENGE (in Planung): Der Wettbewerb will sicherstellen, dass wachstumsorientierte und innovative Jungunternehmen den Zugang zum Markt erfolgreich meistern und am Markt nachhaltig bestehen (ähnlich dem Beispiel MassChallenge Boston). SWISSupSTART CHALLENGE versteht sich als Bildungspartner und Zubringer für Inkubatoren, Plug & Start, Techno- und Businessparks sowie als Plattform für Investoren.

Nahe bei Kundinnen und Kunden

Das Institut für Unternehmensführung der FHNW bündelt seine Stärken an den Standorten Basel, Brugg-Windisch und Olten. Es ist mit seinem Know-how und der Praxisorientierung nahe bei Kundinnen und Kunden. Ziel ist die Befähigung von Unternehmerinnen und Unternehmern zur erfolgreichen Unternehmensgründung und Unternehmensführung.

PARTNER

Wirtschaftskammer Baselland

Die Wirtschaftskammer Baselland WKBL kann auf eine bald 125-jährige Geschichte zurückblicken. Seit ihrer Geburtsstunde im Jahre 1887 handelt die Wirtschaftskammer –als Dachverband der Baselbieter KMU-Wirtschaft– im Interesse ihrer über 10'000 Mitglieder und über 100 angeschlossenen Mitgliederorganisationen, den Berufs- und Branchenverbänden sowie den lokalen Gewerbevereinen.

Im Sinne einer effektiven KMU-Förderung setzt sich die Wirtschaftskammer Baselland konstant und hartnäckig für konkurrenzfähige und wirtschaftliche Rahmenbedingungen ein, die eine positive Entwicklung der im Kanton Baselland ansässigen KMU ermöglicht. Ausserdem werden regelmässig Veranstaltungen organisiert, welche die Vernetzung unter den KMU fördern. Eine Kernaufgabe der Wirtschaftskammer Baselland stellt zudem die Förderung der Berufsbildung dar.

Die Geschäftsstelle der Wirtschaftskammer Baselland ist im Haus der Wirtschaft in Liestal angesiedelt und funktioniert als autonom handelndes und umfassendes Dienstleistungszentrum. Neben der Geschäftsführung von verschiedenen schweizerischen und kantonalen Branchenverbänden werden den Mitgliedern eine hauseigene Familienausgleichskasse und eine AHV-Ausgleichskasse angeboten. Ausserdem stehen den Mitgliedern im Haus der Wirtschaft ein Rechtsdienst, ein betriebswirtschaftlicher Beratungsdienst und ein EU-Beratungsnetz für KMU sowie optimal ausgestattete Seminar- und Versammlungsräume zur Verfügung.

Basellandschaftliche Kantonalbank

Die Basellandschaftliche Kantonalbank BLKB mit Hauptsitz in Liestal ist die grösste Bank im Kanton Basel-Landschaft und eine führende Banken in der Nordwestschweiz. Sie wurde 1864 durch den Kanton gegründet. Das alleinige Stimmrecht liegt beim Kanton Baselland, der gemäss Gesetz für die Verbindlichkeiten der Bank haftet. Standard & Poor's hat 2011 das AAA-Rating für die Basellandschaftliche Kantonalbank bestätigt.

Die BLKB bietet umfassende Dienstleistungen und Produkte im Privatkunden-, Firmenkundenbereich und Private Banking an. Mit 26 Filialen hat sie das dichteste physische Vertriebsnetz im Kanton. Sie positioniert sich als Sparring Partner für ihre Kunden und ihre Mitarbeitenden. Als nachhaltige Bank sucht sie die Balance zwischen den wirtschaftlichen und den ökologischen, sozialen und ethischen Dimensionen ihres Handelns. Ihre Werte sind: Persönlich, nachhaltig und engagiert.

In Artikel 2 des Kantonalbankgesetzes ist festgehalten: „Die Bank hat den Zweck, im Rahmen des Wettbewerbs und ihrer finanziellen Möglichkeiten zu einer ausgewogenen Entwicklung des Kantons und der Region Nordwestschweiz beizutragen.“ Für die BLKB ist dies die Verpflichtung, den Unternehmen im Kanton Mittel zur Verfügung zu stellen, die sie für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit benötigen. Als wichtigste Bank für die KMU nimmt sie diese Verantwortung wahr.

ZIELSETZUNGEN CAS

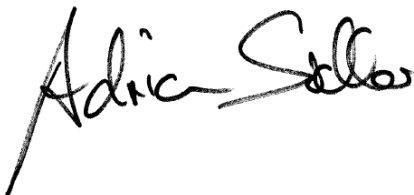
Erarbeiten Businessplan/Business-Case

Leadership und Managementweiterbildung für Unternehmer, Führungskräfte und Projektleitende mit dem Ziel, Unternehmergeist und Unternehmenskultur weiterzutragen und die Selbständigkeit zu fördern. Die Erarbeitung von persönlichen, marktreifen Businessplänen in den Bereichen Produkte oder Dienstleistungen, Unternehmensgründungen und/oder Nachfolgeregelungen stehen im Fokus.

Der vorliegenden CAS Unternehmensführung KMU bringt den Teilnehmenden folgende persönliche Nutzen

- Sie lernen die zentralen betriebswirtschaftlichen Methoden und Instrumente der Unternehmensführung näher kennen.
- Sie wenden diese Methoden und Instrumente an und entwickeln einen Businessplan für ein eigenes Projekt.
- Sie lernen Ihre Führungspersönlichkeit mit allen Stärken und Schwächen bewusster kennen und erhalten eine persönliche und individuelle Standortbestimmung.
- Sie trainieren ihre Kooperations- und Kommunikationsfähigkeit sowie ihre Sozialkompetenz.
- Sie lernen Menschen aus anderen Branchen kennen und tauschen gegenseitig Erfahrungen aus.

Wir freuen uns, Sie im nächsten CAS begrüßen zu dürfen und mit Ihnen zusammen Ihren Businessplan zu erarbeiten.



Adrian Urs Sidler
Studienleitung
CAS Unternehmensführung KMU



Christoph Buser
Bereichsleiter
KMU-Förderung

STUDIUM AUF EINEN BLICK

Unterrichtsorte	Basel und Liestal
Studiendauer	Januar bis September 2012 11 Ganztage, 2 Nachmittage und 3 Abende Jeweils am Donnerstag
Kosten	CHF 7'900.- CHF 6'900.- für Mitglieder Wirtschaftskammer Baselland
Dozierende	Ausgewiesene Dozierende aus Wissenschaft und Praxis
Aufnahmebedingungen	Berufs- und Führungserfahrung, vorzugsweise in KMU Bereitschaft, einen Businessplan zu erarbeiten und zu präsentieren
CAS Diplom	Zertifikat der FHNW mit 15 ECTS-Punkten CAS - Certificate of Advanced Studies
Auskunft	FHNW, Institut für Unternehmensführung, Adrian Urs Sidler, +41 (0)79 797 42 24 Wirtschaftskammer Baselland Michele Vono, +41 (0)61 927 65 58

AUFBAU DES CAS

Der Studiengang enthält folgende Module:

Module	Fachgebiete
Modul 1 2 Tage	Leadership <ul style="list-style-type: none">- Selbstkompetenz- Entwicklung- Zusammenarbeit- Unternehmer-Persönlichkeit- Persönliche Standortbestimmung
Modul 2 5 Tage	Management <ul style="list-style-type: none">- Geschäftsidee und Businessplan- Strategisches Management (2 Tage)- Finanzmanagement (2 Tage)
Modul 3 4 Tage	Marketing, Verkauf und Kommunikation <ul style="list-style-type: none">- Marketingstrategie (2 Tage)- Verkauf- Kommunikation
Leistungs- bewertung 2 Nachmittage 3 Abende	Tagebuch Erarbeiten Businessplan <ul style="list-style-type: none">- Support Businessplan- Elevator-Pitch

Der CAS Unternehmensführung hat 15 ECTS, das einem geschätzten Gesamt-Arbeitsaufwand von 450 Stunden entspricht (13 Unterrichtstage, Tagebuch und Erarbeitung des Businessplans). Der Leistungsnachweis setzt sich aus einem persönlichen Tagebuch, dem Businessplan und dessen Präsentation zusammen.

TERMINE DES CAS

Der Studiengang findet jeweils am Donnerstag statt.

Termine	Fachgebiete	Dozenten	Ort
19. Januar 2012	Kurs 1: Selbstkompetenz, Entwicklung	Adrian Sidler und	FHNW
2. Februar 2012	Kurs 2: Zusammenarbeit, Unternehmer-Persönlichkeit	Dennis Ulmann	WKBL
12./13. März 2012	Kurs 3: Persönliche Standortbestimmung (45 Minuten pro Person)	Dennis Ulmann	WKBL
15. März 2012	Kurs 4: Geschäftsidee und Businessplan	Adrian Sidler	WKBL
22. März 2012	Kurs 5: Strategisches Management (1. Teil)	Peter Metzinger	FHNW
29. März 2012	Kurs 6: Strategisches Management (2. Teil)	Peter Metzinger	FHNW
19. April 2012	Kurs 7: Finanzmanagement (1. Teil)	Philipp Hammel	BLKB
26. April 2012	Kurs 8: Finanzmanagement (2. Teil)	Philipp Hammel	BLKB
10. Mai 2012	Kurs 9: Support (Nachmittag) Kurs 10: Elevator-Pitch 1 (Abend)	Adrian Sidler und Dennis Ulmann	WKBL WKBL
24. Mai 2012	Kurs 11: Marketingstrategien (1. Teil)	Peter Metzinger	FHNW
7. Juni 2012	Kurs 12: Marketingstrategien (2. Teil)	Peter Metzinger	FHNW
21. Juni 2012	Kurs 13: Verkauf	Dennis Ulmann	WKBL
16. August 2012	Kurs 14: Support (Nachmittag) Kurs 15: Elevator-Pitch 2 (Abend)	Adrian Sidler und Dennis Ulmann	WKBL WKBL
30. August 2012	Kurs 16: Kommunikation	Adrian Sidler	WKBL
13. Sept. 2012	Abgabe Businesspläne		
20. Sept. 2012	Wettbewerb und Diplomübergabe (Abend)	Adrian Sidler und Dennis Ulmann	FHNW

FHNW Peter Merian-Strasse 86, Basel

BLKB Rheinstrasse 7, Liestal

WKBL Altmarktstrasse 96, Liestal

Kursinhalte

Modul 1: Leadership

Lernziele Die Teilnehmenden kennen nach Abschluss des Kurses ihre eigenen Stärken und Schwächen, ihre Problemfelder und ihr Team- und Führungsverhalten. Sie können durch Reflexion sachlich und kompetent die persönlichen Grenzen und jene der Mitarbeitenden und Kunden einschätzen.

Lerninhalte

Selbstkompetenz

- Der Kern des Unternehmens ist der Mensch.
- EIAM-Selbst-Einschätzung und Reflexion.
- Was habe ich für Talente und Fähigkeiten?
- Meine Attraktivität und Anziehungskraft.

Entwicklung

- Das Leben ist ein Entwicklungs-Prozess.
- EIAM-Selbst-Einschätzung und Reflexion.
- Meine Konfliktverhalten und Problemfelder?
- Stärken stärken und Schwächen schwächen.

Zusammenarbeit

- Miteinander erfolgreich sein.
- EIAM-Fremd-Einschätzung und Reflexion im Team.
- Wie sehe ich meine Teammitglieder und wie sehen diese mich?
- Meine Teammitglieder sachlich einschätzen und kennen lernen.

Unternehmer-Persönlichkeit

- Den Baum zum Blühen bringen.
 - EIAM-Fremd-Einschätzung und Reflexion für Führungskräfte.
 - Was macht eine Unternehmer-Persönlichkeit aus?
 - Mensch und System. 3 Führungsstile.
-

Support

Persönliche Standortbestimmung

- Mit dem Coach im persönlichen Gespräch die Selbst- und Führungskompetenz klären und bestätigen
-

Leistungsbewertung Modul 1: Leadership

Inhalt

Selbstreflexion

- Tagebuch: Reflektieren eines Erlebnisses pro Tag während 30 Tagen mit EIAM-Modell.
-

Modul 2: Management

Lernziele	Die Teilnehmenden kennen nach Abschluss des Moduls Methoden und Hilfsmittel zur Entwicklung von Erfolg versprechenden Unternehmensstrategien, zum Verfassen überzeugender Businesspläne und zur finanziellen Führung und Planung einer Unternehmung.
Lerninhalte	<p>Geschäftsideen und Businessplan (1 Tag)</p> <ul style="list-style-type: none">- Was macht eine (gute) Geschäftsidee aus?- Wie können Geschäftsideen entwickelt werden?- Was kommt in den Businessplan und für wen wird er geschrieben? <p>Strategisches Management (2 Tage)</p> <p>Analyse Umfeld - direkte/indirekte Einflussfaktoren Analyse Unternehmen - Stärken und Differenzierungspotential Strategie-Entwicklung: Theorie, Instrumente und Verfahren Philosophie, Vision und Mission - die gemeinsame Basis Stakeholder-Management Unternehmenskultur und Change Management Wissensmanagement und Qualitätssicherung</p> <p>Finanzmanagement (2 Tage)</p> <ul style="list-style-type: none">- Jahresrechnung mit Bilanz, Erfolgsrechnung und Mittelflussrechnung- Finanzanalyse- Finanzplanung- Kostenrechnung und Kalkulation
Support	<p>Erarbeiten Businessplan</p> <ul style="list-style-type: none">- An jedem Kurs wird am Businessplan gearbeitet.- Die Teilnehmenden werden von der Dozentin, dem Dozent unterstützt.

Modul 3: Marketing, Verkauf und Kommunikation

Lernziele	<p>Die Teilnehmenden kennen die wesentlichen Konzepte, Strategien und Instrumente in den Bereichen Marketing, Verkauf und Kommunikation. Sie können zudem dieses Wissen in ihrem eigenen Businessplan anwenden.</p> <p>Die Teilnehmenden können Produkte und Dienstleistungen am Markt gezielt positionieren, kommunizieren und erfolgreich verkaufen.</p>
Lerninhalte	<p>Marketingstrategie (2 Tage) Marketingphilosophie und -verständnis Konsumentenverhalten und Zielgruppenorientierung Eigene Ideen durchsetzen Marktanalyse Marketingstrategie(n) Marketingmethoden, -instrumente und -mix Erwartungsmanagement Customer Relationship Management Networking und Social Media Marketing</p> <p>Verkauf (1 Tag)</p> <ul style="list-style-type: none">- Verkaufsgrundlagen: Eröffnungsphase, Angebots- und Verhandlungsphase sowie Abschlussphase.- Kundentypen nach EIAM-Modell.- Wie kann ich beim Verkauf erfolgreich sein?- Rollenspiel nach EIAM-Modell. <p>Kommunikation (1 Tag)</p> <ul style="list-style-type: none">- Kommunikationsgrundlagen: Wachsende Bedeutung, person-/sachorientierte und bewusste/unbewusste Kommunikation- EIAM-Kommunikation für Führungskräfte.- Warum, wann und wie kommuniziere ich?- Rollenspiel nach EIAM-Modell
Support	<p>Erarbeiten Businessplan</p> <ul style="list-style-type: none">- An jedem Kurs wird am Businessplan gearbeitet.- Die Teilnehmenden werden von der Dozentin, dem Dozent unterstützt.

Leistungsbewertung Modul 2 und 3: Businessplan

Ziele	Die Teilnehmenden wenden die gelernten Methoden und Instrumente bei der Entwicklung ihres Businessplans an. Der Businessplan kann die Entwicklung und Lancierung eines neuen Produktes bzw. Dienstleistung, die Erschliessung eines neuen Marktes, die Übernahme einer Abteilung oder einer Unternehmung oder gar die Gründung einer eigenen Unternehmung zum Inhalt haben.
Inhalt	Verfassen eines 10 – 30 seitigen Businessplans
Bewertung	Der Businessplan sowie die Schlusspräsentation werden bewertet. Es wird das übliche Notensystem von 1 bis 6 angewandt, wobei nur ganze Noten (z.B. 4, 5, 6) sowie halbe Noten (z.B. 4.5, 5.5) vergeben werden.

GRUNDLEGENDES ZUM STUDIUM

Praxisorientierte Wissensvermittlung

Kernelement ist eine praxisorientierte Vermittlung des Lehrstoffs, der einen möglichst einfachen Transfer in die eigene Führungspraxis ermöglicht. Auch werden mit Fallstudien, Gruppenarbeiten und Rollenspielen in bestimmten Kursen neben der Wissensvermittlung Teamfähigkeit, Sozialkompetenz und Kommunikationsfähigkeit geübt.

Qualitätssicherung

Durch systematisch erhobene Feedbacks der Studierenden wird die Qualität des CAS regelmässig überprüft. Die Resultate bespricht die Studienleitung mit den Teilnehmenden.

Leistungsnachweise

Der Leistungsnachweis setzt sich aus dem Tagebuch und dem Businessplan inkl. Schlusspräsentation zusammen. Für das Tagebuch stehen 30 Tage zur Verfügung. Es wird davon ausgegangen, dass die Studierenden ca. 30 Arbeitsstunden aufwenden. Für das Erstellen des Businessplanes stehen rund acht Monate zur Verfügung. Es wird davon ausgegangen und bei der Themenwahl berücksichtigt, dass die Studierenden ca. 270 Arbeitsstunden aufwenden. Im Weiteren ist eine Mindestpräsenz von 80 % während der Unterrichtszeiten Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikates.

Abschluss

Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen erhalten ein CAS Certificate of Advanced Studies mit 15 ECTS-Punkten. Zusätzlich zum Zertifikat erhalten die Absolventinnen und Absolventen einen Ausweis über die in den einzelnen Kursen erbrachten Leistungen.

Zeitstruktur und Unterrichtsorte

Kurszeiten Ganztage, jeweils von 8.30 bis 17.00 Uhr, Nachmittage von 13.30-17 Uhr und Abende von 17.30 bis 21 Uhr. Unterrichtsorte sind Basel und Liestal.

Teilnehmerzahl

Aus didaktischen Gründen werden höchstens 24 Teilnehmende in den Studiengang aufgenommen.

Aufnahmebedingungen

Für die Aufnahme ins Studium müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

- Berufs- und Führungserfahrung, vorzugsweise in KMU
- Bereitschaft, einen Businessplan zu entwickeln und zu präsentieren

Über die Zulassung zum Studium und Ausnahmen zu den Aufnahmebedingungen entscheidet die Studienleitung. Die Interessentinnen und Interessenten werden in der Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigt. Es wird eine Warteliste geführt.

Allgemeine Geschäftsbedingungen AGB

Sofern nicht in dieser Broschüre anders geregelt, kommen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der FHNW zur Anwendung.

Adressen und Kontaktpersonen

KMU+ BUSINESS

Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft
Institut für Unternehmensführung,
Studienleitung
Adrian Urs Sidler
Tel. direkt +41 (0)79 797 42 24
Internet www.fhnw.ch/wirtschaft/kmu
E-Mail adrian.sidler@fhnw.ch

KMU-Förderung
WIRTSCHAFTSKAMMER **BASELLAND**
Michele Vono
Haus der Wirtschaft
Altmarktstrasse 96
CH-4410 Liestal
Tel. direkt +41 (0)61 927 65 58
Fax direkt +41 (0)61 927 66 58
Internet www.kmu.org
E-Mail m.vono@kmu.org



Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

