

Programm CAS General Management

Sommersemester 2021

Certificate of Advanced Studies
Kalaidos Fachhochschule



Einführung



Ich begrüße Sie herzlich im CAS General Management. Wenn Sie diese Seiten zum ersten Mal lesen, hat das Semester wahrscheinlich noch nicht begonnen. Deshalb finden Sie hier ein paar allgemeine Hinweise und einige Gedanken zur Vorbereitung. Beim General Management handelt es sich um eine Grundlagenbildung im Bereich Betriebswirtschaftslehre mit all den notwendigen Facetten.

General Management

- Profilanalyse und Persönlichkeitsentwicklung
- Leadership
- Unternehmensführung
- Organisationslehre
- Marketing
- Rechtslehre
- Finanzen
- VWL
- Business Game
- Case : Organisation, Change
- Case : Wertschöpfung
- Digital Management

General Management richtet sich zugleich an Fachspezialisten und Führungskräfte, die in Ihrem bisherigen Berufsweg keine betriebswirtschaftliche Ausbildung geniessen durften. General Management ist dabei oft Teil der klassischen EMBA oder MBA Weiterbildung in der Schweiz.

Studierende, die bereits betriebswirtschaftliche Kenntnisse haben, haben bei uns darüber hinaus die Möglichkeit auch andere CAS zu belegen, da das General Management für sie eine Wiederholung wäre. In Unternehmen sind dennoch betriebswirtschaftliche Kenntnisse unabdinglich und daher ermöglicht der Studiengang General Management eine solide Grundlage für die Karriere. Die Kalaidos FH bietet dieses Studium in der folgenden Variante an:

- ca. 18 Tage pro Semester am Mittwoch ab 13 Uhr bis 21:00 Uhr, dafür keine Wochenendveranstaltung

Der Praxisbezug in diesem CAS ist dreifach: Sie lösen in Teams Cases, Sie erarbeiten für praktische Fragestellung in Ihrem Berufs- und Arbeitsfeld Lösungen und Sie entwickeln in Lernprotokollen und Gruppenarbeiten persönliche Kompetenzen für Ihren Arbeitsleben. Die Leistungsnachweise sind vorwiegend praktisch orientiert und verteilen sich auf das Semester. In diesem Studiengang gibt es keine closed-book Präsenzprüfung, sondern Aufgabenstellungen, die Sie innerhalb von Zeiträumen verteilt einzeln oder in Gruppen bearbeiten. Hierzu erhalten Sie einen Abgabetermin für die verschiedenen Aufgaben im jeweiligen Modul.

Unsere Dozierenden sind erfahrene Praktiker unterschiedlicher Herkunft und mit unterschiedlichen beruflichen Schwerpunkten. Wir wollen damit die Lebenswirklichkeit im General Management möglichst umfassend berücksichtigen. Je nach Modul verwenden die Dozierenden unterschiedliche Unterlagen und Sie müssen sich mit unterschiedlichen Dokumenten und Aufgaben auf den Unterricht vorbereiten. Hierzu erhalten Sie die Lehr-/Lernpläne, in denen auch die Inhalte der Veranstaltungen beschrieben sind.

Ich wünsche Ihnen Freude, spannende Momente, Einsichten und Erfolg in diesem Semester und darüber hinaus! Sollten Sie Fragen haben, wenden Sie sich gerne an mich oder an Josh Walter (siehe weiter unten).



Prof. Dr. Ugo Merkli

Semesteraufbau und Modulbeschreibungen



Die genauen Daten finden Sie im Stundenplan der jeweiligen Variante. Dieser wird möglichst zeitnah erstellt. Den aktuellen Stundenplan können Sie gerne in den letzten Seiten dieses Dokuments einsehen.

Modul	Sem.	Bezeichnung	NEU		LN
			Präsenz tage	ECTS	
M1.1	1	Profilanalyse und Persönlichkeitsentwicklung	1	2	Test und Schlussreflexi- on, bestanden/nicht bestanden (Transferarbeit, wahlweise)
M1.2	1	Leadership	1		
M2.1	1	Unternehmensführung	2	3	1 Aufgabe bestan- den/nicht bestanden (Transferarbeit, wahlweise)
M2.2	1	Marketing	2		
M2.3	1	Organisation & Change	1	1	Seminarteilnahme
M3.1	1	Rechtslehre	2	2	Seminarteilnahme
M3.2	1	Finanzen	3	3	Case bewertet (Transferarbeit, Pflicht)
M3.3	1	VWL	2	1	Seminarteilnahme
M4.1	1	Planspiel	1	0.5	Seminarteilnahme
M4.2	1	Praxistransfer: Case HR, Change, Org.	1	1	Testat
M4.3	1	Praxistransfer: Case Wertschöpfung	1	1	Testat
M4.4	1	Digital Management	1	0.5	Seminarteilnahme
GESAMT			18	15	

M1.1 Persönlichkeitsentwicklung und Profilanalyse

Modulverantwortung	Josh Walter																							
Stand	März 2020																							
Modulkurse	M1.1 Persönlichkeitsentwicklung und Profilanalyse																							
Dozent	Ulrich Kohler																							
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised																							
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul																							
ECTS-Punkte	2 ECTS (Zusammen mit M 1.2)																							
Aufwand und Gliederung des Moduls	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Teilmodul</th> <th>Präsenz- unterricht</th> <th>Begleitetes Selbststudium</th> <th>Unbegleitetes Selbststudium</th> <th>ECTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>M1.1</td> <td>8</td> <td>10</td> <td>7</td> <td rowspan="2">2</td> </tr> <tr> <td>M1.2</td> <td>8</td> <td>10</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>16</td> <td>20</td> <td>14</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>					Teilmodul	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS	M1.1	8	10	7	2	M1.2	8	10	7	TOTAL	16	20	14	2
Teilmodul	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS																				
M1.1	8	10	7	2																				
M1.2	8	10	7																					
TOTAL	16	20	14	2																				
Kompetenznachweis	M1.1 und M1.2 Aufgabenstellung, Potenzialanalyse INSIGHTS MDI®																							
Eingangskompetenzen	Keine																							
Modulevaluation	Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.																							
Lernziele: Die Studierenden...																								
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • haben ein diagnostisches Tool für eine Potenzialanalyse eingesetzt und ihr individuelles Profil analysiert und verstanden • Techniken des wissenschaftlichen Arbeitens. • verstehen, welche Auswirkungen die verschiedenen Profile in Gruppen und der Zusammenarbeit haben. • lernen die Big 5 kennen. 																							
Eingesetzte Literatur	Potenzialanalyse INSIGHTS MDI®																							
Modulevaluation	Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.																							

M1.2 Leadership

Modulverantwortung	Josh Walter																						
Stand	März 2020																						
Modulkurse	M1.2 Leadership																						
Dozent	Rolf Zemp																						
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised																						
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul																						
ECTS-Punkte (Anteil)	2 ECTS (Zusammen mit M 1.1)																						
Aufwand und Gliederung des Moduls	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Teilmodul</th> <th>Präsenz- unterricht</th> <th>Begleitetes Selbststudium</th> <th>Unbegleitetes Selbststudium</th> <th>ECTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>M1.1</td> <td>8</td> <td>10</td> <td>7</td> <td rowspan="2">2</td> </tr> <tr> <td>M1.2</td> <td>8</td> <td>10</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>16</td> <td>20</td> <td>14</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table>				Teilmodul	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS	M1.1	8	10	7	2	M1.2	8	10	7	TOTAL	16	20	14	2
Teilmodul	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS																			
M1.1	8	10	7	2																			
M1.2	8	10	7																				
TOTAL	16	20	14	2																			
Kompetenznachweis	M1.1 und M1.2 Aufgabenstellung, Potenzialanalyse INSIGHTS MDI®																						
Eingangskompetenzen	Keine																						
Lernziele: Die Studierenden...																							
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • wissen, was zeitgemässe Führung nach heutiger Lehre bedeutet (inkl. Modelle) • kennen die verschiedenen Führungsstile und die Bedeutung von situativer Führung • setzen sich mit verschiedenen Führungsinstrumenten und deren Wirkungsgrad auseinander • haben ein grundlegendes Verständnis von Teams und Rollen in Teams • verstehen die grundlegenden Phasen, welche Teams durchlaufen • verstehen Definition von Führung und Führungskraft, Wirkungsgrad und Rollenverständnis • Definition vom Begriff „Team“, Teamdiagnose, -phasen und -rollen • Persönliche Reflektion des eigenen Führungsverständnisses und -verhaltens 																						
Eingesetzte Literatur	<p>LE: Kotter, John P. (2011) What leaders really do. Harvard Business Review, S. 3-12</p> <p>Voigt, Bert (1993) Team und Teamentwicklung. Organisationsentwicklung, 1993 (3), S. 34- 49</p> <p>Auszug aus Malik Fredmund (neuste Auflage) Führen, leisten, leben - ‚Wirk-same Führung‘ (Autor: Rolf Zemp)</p> <p>Abstract: ‚Die 12 neuen Gesetze der Führung‘ von Niels Pfläging</p>																						
Modulevaluation	Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.																						

M2.1 Unternehmensführung

Modulverantwortung	Josh Walter			
Stand	März 2020			
Modulkurse	M2.1 Unternehmensführung			
Dozent	Josh Walter			
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised			
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul			
ECTS-Punkte (Anteil)	1 ECTS			
Aufwand und Gliederung des Moduls	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS
	16	9	ergänzend	1
Kompetenznachweis	Aufgabenstellung			
Eingangskompetenzen	Keine			
Ausgangskompetenzen	Lernziele: Die Studierenden...			
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • erkennen die Bedeutung operativer Unternehmensführung im betrieblichen Gesamtzusammenhang • befassen sich mit unterschiedlichen Ansätzen/Modellen der Unternehmensführung (Führungsinhalte, -prozesse und -methoden) • können deren Stärken und Schwächen erkennen, die Vorteile und Nachteile an konkreten Fallsituationen erklären und auf diese anwenden • weisen mit einer reflektiven, wissenschaftlich korrekt abgestützten Transferaufgabe nach, dass sie die Inhalte verstanden und auf einen konkreten Fall anwenden können • kennen die Bedeutung der Strategie für die Entwicklung eines Unternehmens • können den Strategieentwicklungsprozess zielorientiert durchlaufen • kennen Hilfsmittel des Strategieentwicklungsprozesses • können erkennen, welchen Einfluss dynamische externe Veränderungen auf die Planbarkeit strategischer Ausrichtung haben • verstehen die betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Unternehmensführung. • sind befähigt, in konkreten Situationen angemessene, fundierte Entscheide zu fällen • sind bereit, ihre eigene Führungstätigkeit selbstkritisch zu beurteilen und Verbesserungsmöglichkeiten abzuleiten 			
Eingesetzte Literatur	<p>Malik, F. (o.A.). Führen – Leisten – Leben. FAZ Businessbestsellersummaries Nr. 142. (Fachartikel).</p> <p>Peters, T. (2011). A Brief History of the 7-S ("McKinsey 7-S") Model. (Fachartikel).</p> <p>Aberer, D. (2013). Strategisches Management (Skript). Zürich: Kalaidos-FH</p> <p>Aberer, D. (2013): Strategisches Management (Arbeitsblätter). Zürich: Kalaidos-FH.</p>			

Modulevaluation

Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.

M2.2 Marketing

Modulverantwortung	Josh Walter		
Stand	März 2020		
Modulkurse	M2.2 Marketing		
Dozent	Raymond Zenhäusern		
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised		
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul		
ECTS-Punkte (Anteil)	2 ECTS		
Aufwand und Gliederung des Moduls	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium
	16	26	8
ECTS	2		
Kompetenznachweis	Aufgabenstellung		
Eingangskompetenzen	Keine		
Lernziele: Die Studierenden...			
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • lernen Marketing als eine Denkhaltung kennen, die den Markt in den Mittelpunkt des gesamten unternehmerischen Handels stellt • erwerben die Fähigkeit in marktorientierten Prozessen zu denken und zu handeln • erlernen die Entwicklung und Formulierung von Marketingzielen und Marketingstrategien sowie deren Implikationen für die Ausgestaltung des Marketing-Mix • lernen, wie ihr erworbenes Wissen bei der Lösung praktischer Fallbeispiele angewendet werden kann. 		
	<ul style="list-style-type: none"> • beherrschen die Grundlagen des Marketings; • kennen und verstehen die Elemente eines Marketingkonzepts und besitzen ein integratives Marketingverständnis aus Analyse, Planung, Umsetzung und Kontrolle • kennen die wichtigen Faktoren des Konsumentenverhaltens sowie die wesentlichen Elemente der Marktforschung, der marktorientierten Strategieplanung und der Marktsegmentierung • kennen die einzelnen Marketing-Instrumente und deren Zusammenspiel im Marketing-Mix 		
Eingesetzte Literatur	Michel, Stefan & Oberholzer, Karin (2018). Marketing - Eine praxisorientierte Einführung mit zahlreichen Beispielen. (7. überarbeitete Auflage) AKAD Compendio Bildungsmedien AG		

Modulevaluation

Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.

M2.3 Organisationslehre

Modulverantwortung	Josh Walter				
Stand	März 2020				
Modulkurse	M2.3 Organisationslehre & Change				
Dozent	Josh Walter				
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised				
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul				
ECTS-Punkte	1 ECTS				
Aufwand und Gliederung des Moduls	Teilmodul	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS
	M2.3	8			1
Kompetenznachweis	Seminarpartizipation				
Eingangskompetenzen	Keine				

	Lernziele: Die Studierenden...				
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • kennen traditionelle und moderne Organisationsansätze und können deren Eigenschaften und Einsatzfelder nennen • kennen die Hürden und Grenzen bei der Einführung von modernen Ansätzen in KMU's und Konzernen • kennen die wichtigsten Belange der Aufbau- und der Ablauforganisation eines Unternehmens und sind in der Lage, Gestaltungsaspekte der Organisation und deren Zusammenhänge aufzuzeigen • sind in der Lage, einen realistischen Projektplan zu erstellen und im Projekt massgeblich mitzuwirken • kennen die wichtigsten Methoden und Techniken, die bei der Bestimmung von Organisationsprozessen eingesetzt werden • kennen die wichtigsten Ursachen für Veränderungsprozesse und verfügen über das nötige Grundlagewissen, um Veränderungsprozesse in Unternehmen zu gestalten und zu begleiten; die Wirkungsweise von Motivation und Anreizsystem ist ihnen vertraut • sind in der Lage, aktuelle Megatrends in verschiedenen Organisationsformen aufzuzeigen und zu diskutieren • kennen moderne hierarchiereduzierte Ansätze (z.B: Lean, Agile, Holacracy) • sind in der Lage, Gestaltungsaspekte der Organisation und deren Zusammenhänge aufzuzeigen • kennen die wichtigsten Methoden und Techniken, die bei der Lösung von Organisationsprozessen eingesetzt werden • sind in der Lage, organisatorische Regelungen in der Aufbauorganisation aufzuzeigen 				

- können eine funktionale und divisionale Bereichsbildung bestimmen sowie eine ein- oder mehrdimensionale Strukturierung des Leitungssystems festlegen
- können die Grundlagen der Prozessorganisation erklären
- können Ergebnisse der Geschäftsprozesse festlegen, Geschäftsprozesse gegeneinander abgrenzen und die jeweils relevanten Prozessinformationen definieren
- sind in der Lage, den Menschen in die Veränderungsprozesse mittels Change Management einzubinden

Eingesetzte Literatur

Kneubühl, Daniel & Züger, Rita-Maria (2015). Organisation-Management-Basiskompetenz. (4. Auflage). Compendio Bildungsmedien.

Modulevaluation

Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.

M3.1 Rechtslehre

Modulverantwortung	Josh Walter			
Stand	März 2020			
Modulkurse	M3.1 Rechtslehre			
Dozent	Thomas Hirt			
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised			
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul			
ECTS-Punkte	2 ECTS			
Aufwand und Gliederung des Moduls	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS
	16	17	17	2
Kompetenznachweis	Aufgabenstellung (Case)			
Eingangskompetenzen	keine			
Ausgangskompetenzen	Lernziele: Die Studierenden...			

- erlangen ein Gesamtverständnis unseres Rechtssystems und finden sich darin zurecht. Sie verstehen insbesondere den Unterschied zwischen privatem und öffentlichem Recht und wissen, wie Rechtsprobleme im Berufsalltag grundsätzlich angegangen werden.
- sind in der Lage zu beurteilen, ob Verträge rechtsgültig sind und können einfache Verträge verfassen.
- sind sich insbesondere bewusst, dass eine Unternehmung in der Praxis mit diversen Schadenersatzforderungen vertraglicher und ausservertraglicher Natur konfrontiert wird.
- kennen die verschiedenen Gesellschaftsformen und ihre Eigenheiten und können Vor- und Nachteile davon identifizieren
- kennen die positiven und negativen Auswirkungen des Wettbewerbsrechtes auf ein Unternehmen und wissen auch, wo ihre Grenzen in Bezug auf Rechtsbelange sind und Fachpersonen einbezogen werden müssen.

Kompetenz	<ul style="list-style-type: none"> • verstehen die schweizerische Rechtsordnung • verstehen den Unterschied zwischen öffentlichen und privaten Recht • sind fähig, Rechtsprobleme grundsätzlich zu erkennen, rechtliche Risiken grob abzuschätzen und geeignete Massnahmen abzuleiten • können einzelne Vertragsverhältnisse unterscheiden und einzelne Verträge kritisch würdigen • kennen die verschiedenen Gesellschaftsformen und ihre Besonderheiten • kennen ihre Grenzen in Rechtsbelangen und können abschätzen, wann eine Fachperson beizuziehen ist
Eingesetzte Lehrmittel	<p>Schmid, L., Deplazes, M., & Jost, R. (2011): Grundlagen des Obligationenrechts I u. II</p> <p>Schneiter, E. J. (2017/2018) ZGB/OR Kaufmännische Studienausgabe. Orell Füssli</p>
Modulevaluation	Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.

M3.2 Finanzen

Modulverantwortung	Josh Walter			
Stand	März 2020			
Modulkurse	M3.2 Finanzen			
Dozent	Prof. Paul Sidiropoulos			
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised			
Typus	<input checked="" type="checkbox"/> Core Course <input type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul			
ECTS-Punkte	3 ECTS			
Aufwand und Gliederung des Moduls	Präsenzunterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS
	24	30	21	3

Kompetenznachweis	Aufgabenstellung (Case)
Eingangskompetenzen	keine

Lernziele: Die Studierenden...	<ul style="list-style-type: none"> • erlangen ein Gesamtverständnis des Finanz- und Rechnungswesens und finden sich darin zurecht • kennen die Bedeutung finanzwirtschaftlicher Zusammenhänge für interne und externe Stakeholder und verstehen die finanziellen Aspekte und Implikationen der betriebswirtschaftlichen Praxis • sind in der Lage, finanzwirtschaftliche Analysen durchzuführen und kennen die Bedeutung des Finanz- und Rechnungswesens für die Führung eines Unternehmens und ihrer strategischer Belange • können sie praxisorientiert Lösungen für konkrete Problemstellungen erarbeiten und können verantwortungsbewusste Entscheidungen treffen
--------------------------------	---

Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • verstehen die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen des Finanz- und Rechnungswesens • sind fähig, Jahresabschlüsse (Bilanz, Erfolgsrechnung, Anhang) zu interpretieren und zu analysieren • kennen die Grundbegriffe und Grundkonzepte der Kostenrechnung und der Kalkulation und können konkrete Problemstellungen in diesem Zusammenhang lösen
Eingesetzte Lehrmittel	<p>Walter Hugentobler et al. (2012): „Integrale Betriebswirtschaftslehre – Finanzmanagement“, 4. Auflage, Orell Füssli Verlag, Zürich, (S. 346-395), (ISBN 978-3-280-05411-6) (steht im Lernraum in PDF-Form zur Verfügung)</p> <p>Robert Baumann et al. (2017): „Bilanz- und Erfolgsanalyse“, Compendio Verlag, Zürich, (ISBN 978-3-7155-3320-9)</p> <p>Robert Baumann et al. (2018): „Kalkulation, Break-Even-Analyse“, Compendio Verlag, Zürich, (ISBN 978-3-7155-3322-3)</p>
Modulevaluation	Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.

M3.3 VWL

Modulverantwortung	Josh Walter			
Stand	März 2020			
Modulkurse	M3.3 VWL			
Dozent	Dino Brazzoni			
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised			
Typus	<input checked="" type="checkbox"/> Core Course <input type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul			
ECTS-Punkte	1 ECTS			
Aufwand und Gliederung des Moduls	Präsenzunterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS
	16	9	ergänzend	1
Kompetenznachweis	Aufgabenstellung			
Eingangskompetenzen	keine			

	Lernziele: Die Studierenden...		
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • können kurz-, mittel- und langfristiger wirtschaftlicher Entwicklungen wie etwa Wettbewerb von Unternehmen untereinander und in Branchen, Regionen, Finanzkrisen, Wachstum und Verteilung etc. beurteilen • werden einen Einblick erhalten, wie sie wirtschaftliche Entwicklungen umfassend interpretieren können und erlangen ein besseres Verständnis individueller Anreize und ökonomischer Abläufe in deren Zusammenspiel • fokussieren sich hierbei auf die Geld- und Konjunkturpolitik • kennen die Grundregeln marktwirtschaftlichen Verhaltens • sind in der Lage konjunkturpolitische Massnahmen einzuordnen und möglich Auswirkungen kritisch zu reflektieren 		

- kennen den Aktionsradius der Zentralbanken und deren Instrumente
- sind mit der aktuellen Geldpolitik vertraut und sind in der Lage diese kritisch zu beurteilen

Eingesetzte Literatur

Mankiw, Gregory N. & Taylor, Mark P. (2012): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre (5. Auflage). Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
Kapitel 1, 29, 30, 34

Modulevaluation

Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.

M4.2 Case HR, Change, Organisation

Modulverantwortung	Josh Walter														
Stand	März 2020														
Modulkurse	M4.2 Case HR, Change, Organisation														
Dozent	Mike Herter														
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised														
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul														
ECTS-Punkte	1 ECTS														
Aufwand und Gliederung des Moduls	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Teilmodul</th> <th>Präsenz- unterricht</th> <th>Begleitetes Selbststudium</th> <th>Unbegleitetes Selbststudium</th> <th>ECTS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>M4.2</td> <td>8</td> <td>4</td> <td>13</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>				Teilmodul	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS	M4.2	8	4	13	1	
Teilmodul	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS											
M4.2	8	4	13	1											
Kompetenznachweis	Testat (Anwesenheitspflicht), Aufgabenstellung														
Eingangskompetenzen	Keine														
Lernziele: Die Studierenden...															

- lernen die Grundlagen zur erfolgreichen Bewältigung des organisatorischen Wandels im Rahmen eines ganzheitlichen Cases kennen und diskutieren Projektvorbereitung, -umsetzung sowie Erfolgs- und Misserfolgskriterien des Unternehmenswandels.
- Bearbeiten die situationsgerechte Aufnahme eines Change Projekts (Ausgangslage, Problemanalyse) eines ausgewählten Unternehmens
- Diskutieren die fundierte und begründete Anwendung von Modellen
- Erkennen die Kernaufgaben einer Führungskraft am konkreten Fall
- Erarbeitung Lösungsskizzen für den ausgewählten Cases in Gruppen
- Erkennen die geforderten Führungskompetenzen hinsichtlich Leadership im Change für die Umsetzung von partizipativen Veränderungsstrategien

Kompetenzen

Eingesetzte Literatur

Lehrmittel Fachbereiche Semester

Modulevaluation

Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.

M4.3 Case Wertschöpfung

Modulverantwortung	Josh Walter			
Stand	März 2020			
Modulkurse	M4.3 Case Wertschöpfung			
Dozent	Prof. Dr. Ugo Merkli			
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised			
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul			
ECTS-Punkte (Anteil)	1 ECTS			
Aufwand und Gliederung des Moduls	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium	ECTS
	8	6	ergänzend	1
Kompetenznachweis	Testat (Anwesenheitspflicht), Aufgabenstellung			
Eingangskompetenzen	keine			

Lernziele: Die Studierenden...			
Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> • begreifen die eminente Bedeutung des Themas Wertschöpfung und können mit geeigneten Wertschöpfungsmanövern das Unternehmen neu ausrichten • weisen in einer reflektiven, praxisorientierten und korrekt abgestützten Fallstudien-Lösung nach, dass sie die Probleme im Fall erkannt und verstanden haben und den Fall so lösen können • verstehen die Grundlagen zum Thema Wertschöpfung aus den drei Phasen der Ist-Situation mit Ist-Analyse, der Soll-Konzeption und der Umsetzung der resultierenden Wertschöpfungsmanöver • sind befähigt, in konkreten Situationen angemessene, fundierte Entscheide zu Wertschöpfungsmanövern im eigenen Bereich zu fällen • sind bereit, ihre eigene Führungstätigkeit selbstkritisch zu beurteilen und entsprechende Verbesserungsmöglichkeiten abzuleiten 		
	Eingesetzte Literatur		
	Müller-Stewens, G. & Lechner, C. (2011). Strategisches Management: wie strategische Initiativen zum Wandel führen. (Auszug wird im Lernraum abgelegt)		
	Modulevaluation		
Strukturierter Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragen, der am Ende des Moduls durch Studierende auszufüllen ist.			

M3.4 Digital Management

Modulverantwortung	Josh Walter		
Stand	März 2020		
Modulkurse	M4.4 Managing Science		
Dozent	Josh Walter		
Niveau	<input checked="" type="checkbox"/> Basic <input type="checkbox"/> Intermediate <input type="checkbox"/> Advanced <input type="checkbox"/> Specialised		
Typus	<input type="checkbox"/> Core Course <input checked="" type="checkbox"/> Related Course <input type="checkbox"/> Minor Kurs, Wahlmodul		
ECTS-Punkte	0.5 ECTS		
Aufwand und Gliederung des Moduls	Präsenz- unterricht	Begleitetes Selbststudium	Unbegleitetes Selbststudium
	8	0	7
ECTS	0.5		
Kompetenznachweis	Seminarteilnahme		

Lernziele: Die Studierenden sind in der Lage...

- die wichtigsten Brennpunkte der Digitalisierung zu benennen
 - den Unterschied zwischen Digitalisierung und der digitalen Transformation verstehen
 - die Grundbegriffe in der digitalen Welt kennen lernen
 - digitale Themen im Hinblick auf ihre ökonomische Relevanz zu verstehen
 - Grundzüge der digitalen Strategie verstehen
 - Einblick in digitale Systeme erhalten
 - Ihre Erfahrungen mit digitalen Instrumenten am Arbeitsplatz zu teilen
 - Verbesserungspotenzial bei digitalen Mechanismen zu erkennen
 - Einen Einblick in digitale Wirtschaftsfelder, wie z.B. digital Marketing, zu erhalten
- Kompetenzen
- Überblick über die wichtigsten Grundbegriffe und Konzepte
 - Können die Literatur zu Themen im Feld von digitalem Management im Ansatz nachvollziehen und verstehen
 - Können für ihre eigene Recherche oder Arbeitstätigkeit Literatur zum Thema bearbeiten
 - Haben Werkzeuge, um über Digitalisierungsprojekte zu verfügen
 - machen eine erste Erfahrung, ihre digitalen Kompetenzen zu entwickeln und in eine allgemeine Sprache zu übersetzen

Dokumente und Lernraum



Lehrmittel

Die Bücher, die begleitend zu den Veranstaltungen eingesetzt werden, erhalten Sie vorab über Edubook. Weitere Lehrmittel sind im Lernraum hinterlegt oder werden von den Dozierenden direkt verteilt. Die Weiterführende Literatur finden Sie in den jeweiligen Modulbeschreibungen (Lehr- und Lernpläne) im Lernraum.

Dokumente

Dokumente zum CAS General Management können über die Studiengangskoordination oder direkt von den zuständigen Dozierenden angefordert werden. Für das Studium relevante Dokumente werden in digitalisierter Form im Lernraum zugänglich gemacht.

Lernraum

Mit Beginn des Semesters erhalten Sie Ihren Zugang zum Lernraum. In diesem befinden sich neben den allgemeinen Regelungen zum Studium die für die Vor- und Nachbereitung wichtigen Dokumente im Studiengang General Management. Die Dozierenden sowie die Studiengangskoordination und Studiengangskoordination laden ihre Dokumente in diesen Lernraum.

Sollten Sie Fragen zum Lernraum haben wenden Sie sich bitte an Josh Walter oder Ugo Merkli.

Studienführer

Mit Beginn jedes Semesters erhalten Sie den Studienführer. Darin sind alle Regelungen und Einrichtungen sowie Änderungen beschrieben. Gleichzeitig werden wir Sie zu Studiengang gerne persönlich begrüßen und Ihnen die wichtigsten Änderungen und Informationen mitteilen.

Verzeichnis der Dozierenden



Dino **Brazzoni**



Dino Brazzoni ist Prorektor an der Kaufmännischen Berufsschule Lachen und unterrichtet seit vielen Jahren auch an der Kalaidos Fachhochschule Volkswirtschaftslehre. Er verfügt über mehrere Jahre Berufserfahrungen aus der Finanzindustrie, und zwar im Bereich Vermögensverwaltung, Börse, Geld- und Währungspolitik. Dank dieser Berufserfahrung vermittelt er praxisnah sein Wissen und versucht mit reellen Wirtschaftsfällen (z. B. Finanzkrise) die theoretischen Kenntnisse zu verbinden. Seit kurzem beschäftigt er sich auch mit der Realisierung eines neuen Lehrmittels im Bereich Volkswirtschaft Schweiz.

Thomas **Hirt**



Jurist und Musiker. Er absolvierte sein Jura-Studium in Zürich und blickt auf eine langjährige Tätigkeit als Chefredaktor des AKAD Verlags sowie als Leiter Entwicklung von Compendio Bildungsmedien zurück. Er ist Verfasser zahlreicher Lehrmittel und langjähriger Dozent auf Stufe Fachhochschule und höhere Fachschule (HF).

Ulrich **Kohler**



Seit 1992 in der personalorientierten Unternehmensberatung tätig. Hohe Prozessorientierung bei der strukturellen Gestaltung des Personalmanagements in den unterschiedlichsten Branchen. Die interaktionelle Systemlenkung mit Fokus auf die Leadershipprozesse vor dem Hintergrund eines differenzierten Modelltransfers komplettieren seine Praxiserfahrungen bei der Begleitung von Unternehmen im Bereich der Organisationsentwicklung und des Change Managements.

Ausbildung in validen Führungsmodellen und der Transaktionsanalyse, ausgebildet als Prozessauditor bei der Deutschen Gesellschaft für Qualität und mit über 18 Jahren Lehrererfahrung an deutschen und Schweizer Hochschulen. Als studierter Betriebswirt (Diplom Betriebswirt FH) mit Marketinghintergrund und aus dem internationalen Agenturbereich und dem industriellen Produktmanagement ist er für seine Kunden zudem Experte beim Personalmarketing und Employer Branding.

Jürg **Peter**



Jürg Peter, eidg. dipl. Betriebsökonom HWV, führt seit 1985 Mandate in den Bereichen Beratung und Schulung aus. Nach der Matura in Aarau und dem Studium an der HWV in Olten war er in der Bank- und Versicherungsbranche als Organisator tätig, zuletzt als Leiter der Abteilung Betriebsorganisation. In der Folge übte er weitere Führungsmandate in verschiedenen Branchen aus und engagierte sich hauptsächlich für die Weiterentwicklung einer mittleren Unternehmung in der Personalberatung. Seine Unternehmensberatung konzentriert sich auf die Segmente Personalmanagement / Leadership / Organisation und Change Management.

Prof. Paul **Sidiropoulos**



Prof. Paul Sidiropoulos ist Leiter des Instituts für Accounting und Controlling an der Kalaidos Fachhochschule. Das Institut bietet Masterlehrgänge im Bereich des Controllings und der Internationalen Rechnungslegung nach IFRS und US-GAAP an. Paul Sidiropoulos hat an der Universität St. Gallen Betriebswirtschaft (lic.oec. HSG, Vertiefung Revision & Treuhand) und Staatswissenschaften (lic.rer.publ. HSG, Vertiefung Internationale Beziehungen) studiert sowie das amerikanische Wirtschaftsprüferdiplom Certified Public Accountant CPA erworben. Er verfügt über langjährige Berufserfahrung in der Bankbranche sowie in der Wirtschaftsprüfung und -beratung bei einem internationalen Revisionsunternehmen. Als Hochschuldozent ist er spezialisiert auf die Gebiete International Accounting, Corporate Finance und Controlling.

Josh **Walter**



Josh Walter darf auf Berufserfahrung in kleineren Familienbetrieben, wie auch in grösseren Organisationen, z.B. der Credit Suisse, und in NPOs zurückgreifen. Er begann ursprünglich mit einem akademischen Abschluss in der Betriebswirtschaftslehre mit dem Fokus auf Management. Sein breites Interesse führte ihn durch weitere wissenschaftliche Abschlüsse in den Natur- und Geisteswissenschaften, welche er letztlich in einem interdisziplinären Doktorat miteinander verbindet.

Rolf **Zemp**



Rolf Zemp hat eine betriebswirtschaftliche und wirtschaftspsychologische Ausbildung absolviert. Er war im Verlaufe seiner Berufslaufbahn sowohl als Linienmanager auf Stufe Direktion wie auch als Personalleiter in verschiedenen Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen tätig. Seit über 15 Jahren ist er als selbständiger Führungs-Berater, Coach und Trainer sowie als Fachhochschul-Dozent im deutschsprachigen Raum engagiert. 2017 wurde er von der Kalaidos mit dem Award for Best Teaching ausgezeichnet

Prof. Dr. Raymond
Zenhäusern



Raymond Zenhäusern unterrichtet im Schwerpunkt Strategisches Management, Marketing und Unternehmensführung an verschiedenen Hochschulen. Darüber hinaus war er in verantwortungsvollen Führungspositionen in der Wirtschaft im In- und Ausland tätig und ist Prüfungsexperte in Verbänden. Der diplomierte Betriebsökonom absolvierte seinen Master in Zürich und New York und kann auf einen grossen Erfahrungsschatz vor allem im Bereich

Marketing praxisnah zurückgreifen.

Ansprechpartner für Fragen



Gerne können Sie uns jederzeit anrufen oder vorbeikommen. Im Studienführer stellt sich das ganze Team vor, wo wir sitzen und wann wir wie für sie da sind.

Prof. Dr. Ugo Merkli
Supervision

Tel. 044-200-1957

ugo.merkli@kalaidos-fh.ch



Prof. Dr. Ugo Merkli ist verantwortlich für die Supervision des CAS General Management. Er hatte verschiedene Geschäftsleitungsfunktionen inne und war danach zehn Jahre lang für die Informatik-Berufsbildung in der Schweiz zuständig. Daneben führt er seine eigene Unternehmensberatung und zusammen mit seiner Frau engagiert er sich in Kamerun. Er studierte an der Universität Zürich Betriebswirtschaftslehre und schrieb parallel zu seiner beruflichen Tätigkeit eine Dissertation zum Thema Erdölwirtschaft.

Josh Walter
Programmleitung

Tel. 044-200-1911

yoshija.walter@kalaidos-fh.ch



Josh Walter darf auf Berufserfahrung in kleineren Familienbetrieben, wie auch in grösseren Organisationen, z.B. der Credit Suisse, und in NPOs zurückgreifen. Er begann ursprünglich mit einem akademischen Abschluss in der Betriebswirtschaftslehre mit dem Fokus auf Management. Sein breites Interesse führte ihn durch weitere wissenschaftliche Abschlüsse in den Natur- und Geisteswissenschaften, welche er letztlich in einem interdisziplinären Doktorat miteinander verbindet.

Studienverlaufsplan Sommersemester 2021



Hier finden Sie den Studienverlaufsplan mit den Unterrichtstagen zum CAS General Management. Die Module finden jeweils Mittwoch nachmittags und abends statt mit einer Pause von ca. einer Stunde. Die genaue Definition der Pause wird jedoch individuell vom jeweiligen Dozenten veranlasst.

	Datum	Nachmittag (13:00 – 16:30 Uhr)	Nachmittag (17:30 – 21:00 Uhr)
1	14.04.2021	Persönlichkeitsentwicklung und Profilanalyse <i>Ulrich Kohler</i>	
2	21.04.2021	Leadership <i>Rolf Zemp</i>	
3	28.04.2021	Digital Management <i>Josh Walter</i>	
4	05.05.2021	Volkswirtschaft 1 <i>Dino Brazzoni</i>	
5	12.05.2021	Volkswirtschaft 2 <i>Dino Brazzoni</i>	
6	19.05.2021	Recht 1 <i>Thomas Hirt</i>	
7	26.05.2021	Marketing 1 <i>Raymond Zenhäusern</i>	
8	02.06.2021	Unternehmensführung 1 <i>Josh Walter</i>	
9	09.06.2021	Finanzen 1 <i>Paul Sidiropoulos</i>	
10	16.06.2021	Marketing 2 <i>Raymond Zenhäusern</i>	
11	23.06.2021	Organisationslehre & Change Management <i>Josh Walter</i>	

12	30.06.2021	Finanzen 2 Paul Sidiropoulos
13	07.07.2021	Unternehmensführung 2 <i>Josh Walter</i>
Sommerferien		
14	11.08.2021	Finanzen 3 <i>Paul Sidiropoulos</i>
15	18.08.2021	Case Wertschöpfung <i>Ugo Merkli</i>
16	25.08.2021	Recht 2 <i>Thomas Hirt</i>
17	01.09.2021	Case Organisation <i>Mike Herter</i>
18	08.09.2021	Ökonomikus Basic <i>Game Solution AG</i>

CAS General Management: Leistungsnachweise, Abgabetermine CASGM_01/21

Modul-Nr.	Module / Fächer	Prüfungsform	Art des Leistungsnachweises	Präsenztag	Abgabetermin
M1	Persönlichkeitsentwicklung, Leadership & Management				
1.1	Profilanalyse und Persönlichkeitsentwicklung	Seminarteilnahme	Insights MDI (vorgängig eingereicht) (Teilnahmepflicht)	14.04.2021	19.05.2021
1.2	Leadership	Schriftliche Transferarbeit	Schlussreflexion	21.04.2021	
1.3	Unternehmensführung	Schriftliche Transferarbeit	Aufgabenstellung	02.06.2021/ 07.07.2021	25.08.2021
1.4	Marketing	Schriftliche Transferarbeit	Aufgabenstellung	26.05.2021/ 16.06.2021	
1.5	Organisation & Change	Seminarteilnahme	Im Unterricht	23.06.2021	
M2	General Management				
2.1	Rechtslehre	Seminarteilnahme	Im Unterricht	19.05.2021/ 25.08.2021	
2.2	Finanzen	Prüfungscase	Bearbeitung Case	09.06.2021/ 30.06.21/11.08.2021	08.09.2021
2.3	VWL	Seminarteilnahme	Im Unterricht	05.05.2021/ 12.05.2021	
M3	Praxistransfer und wissenschaftliches Arbeiten				
3.1	Planspiel (Ökonomikus Basics)	Seminarteilnahme	Im Unterricht	08.09.2021	
3.2	Praxistransfer: Case HR, Change, Organisation	Testat / Fallstudie	Im Unterricht (Teilnahmepflicht) : Achtung auf Vorbereitung	01.09.2021	
3.3	Praxistransfer: Case Wertschöpfung	Testat	Im Unterricht (Teilnahmepflicht)	18.08.2021	
3.4	Digital Management	Seminarteilnahme	Im Unterricht	28.04.2021	