

Living Case 2023: Projektskizze

1. Konzeptidee

Die Hochschule für Wirtschaft Zürich HWZ führt im Rahmen des Nachdiplomstudiums „Executive MBA General Management“ einen Living Case durch. Dabei wird ein aktuelles Thema eines konkreten Auftraggebers aus der Wirtschaft („living“) in Form einer Case Study bearbeitet.

- Die Studierenden sind Führungskräfte mit mehreren Jahren Führungserfahrung in Klein-, Mittel- und Grossunternehmen verschiedensten Branchen.
- Der Dozent (selbst seit über 20 Jahren als Unternehmensberater tätig) coacht die Studiengruppe und bringt eigenes Beratungs-Know-how ein.

Die Arbeit am Case mit den damit einhergehenden Anforderungen und Drucksituationen bietet einen optimalen Bezug zum Thema Leadership. Das persönliche Führungs- und Mitarbeiter-Verhalten wird gegenseitig beobachtet und reflektiert. In den Debriefing-Runden wird neben der fachlichen Optimierung immer auch die Optimierung des Führungsverhaltens thematisiert.

2. Hoher Nutzen für den Auftraggeber

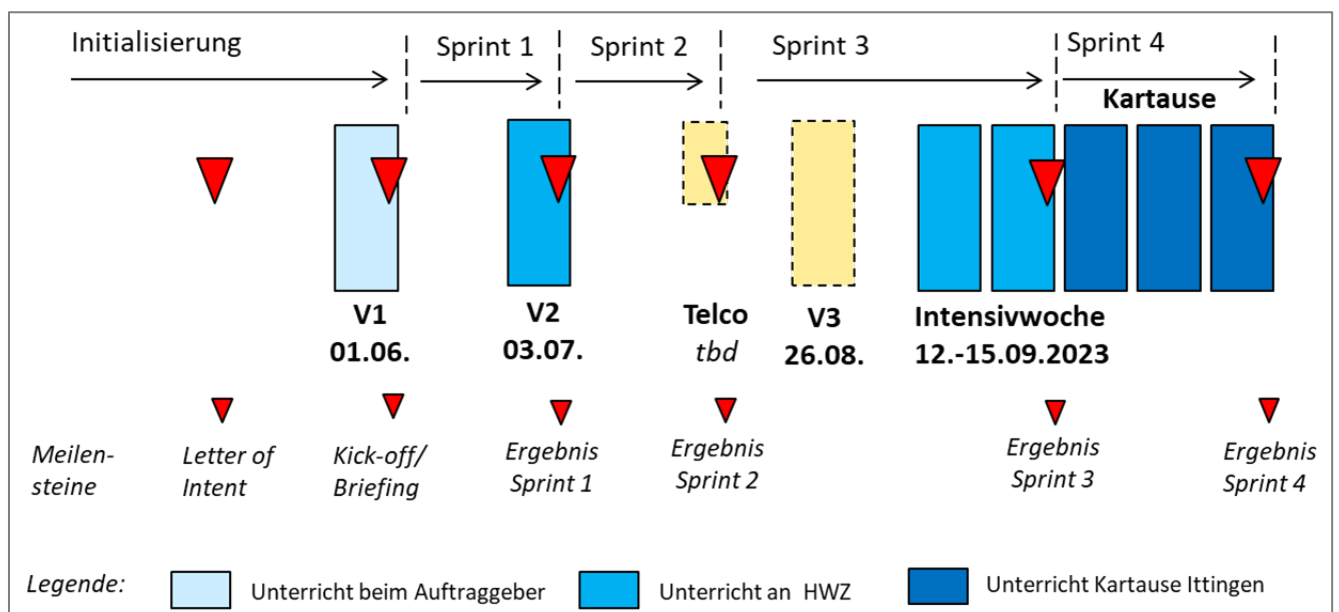
Der Auftraggeber

- erhält über 100 Tage Arbeitskraft (zusätzliche qualifizierte Ressourcen)
- hat Zugang zu aktuellem Fach- und Führungswissen aus verschiedensten Branchen (Know-how-Transfer)
- kommt zu externen Inputs für eigene Projekte (Aussensicht und kreative Ansätze)
- erhält in relativ kurzer Zeit konkrete Resultate (Boost für eigenes Projekt)

3. Phasenplan

Das Projekt läuft folgendermassen ab:

- April/Mai 23: Initialisierung: Letter of Intent, Projektauftrag
- Fr, 03.06.22: Kick-off, anschl. Sprints 1-4
- Fr, 09.09.22: Schlusspräsentation, Projektabschluss



4. Termine

Termin	Inhalte (Ort)	Wer
Do, 01.06.23	Vorbereitungstag V1 (vor Ort bei Auftraggeber oder an HWZ) <ul style="list-style-type: none"> - Einführung, Drehbuch, Teambildung - Erteilung Projektauftrag (13.30-15.00) 	ds, Studierende Auftraggeber
Anschl.	Bereinigung Projektauftrag durch Projektleitung Festlegung Termin Sprintreview Sprint 2 Festlegung evtl. Termine für update-Calls mit Auftraggeber	PL, Auftraggeber
	Ausarbeitung Ergebnisse Sprint 1 in den einzelnen Teams (Analyse, Handlungsbedarf, Zielbild, erste Lösungsansätze)	
Mo, 03.07.22	Vorbereitungstag V2 (HWZ) Ergebnisse Sprint 1 <ul style="list-style-type: none"> - Präsentation Ergebnisse Sprint 1, Feedback, Fragen an Auftraggeber (09.00-11.30) - Anschl. Sprintplanung Sprint 2 	Studierende Auftraggeber ds, Studierende
Anschl.	Ausarbeitung Ergebnisse Sprint 2 in den einzelnen Teams	
tbd (anfangs/Mitte August)	Ergebnisse Sprint 2 (remote) (tbd = zu vereinbaren durch TPL mit AG) <ul style="list-style-type: none"> - Präsentation Ergebnisse Sprint 2, Feedback, Fragen an Auftraggeber (Zeit tbd) - Anschl. Sprintplanung Sprint 3 	Studierende Auftraggeber (ohne ds)
Sa, 26.08.23	Vorbereitungstag V3 (HWZ) <ul style="list-style-type: none"> - Erarbeitung Ergebnisse Sprint 3 	Studierende (ohne ds)
Mo, 11.09.23	Vorbereitung Präsentationen Sprint 3 (HWZ) <ul style="list-style-type: none"> - Training Präsentationstechnik, Finalisierung Konzepte 	Studierende Hugo Bigi
Di, 12.09.23	Intensivwoche Di (HWZ) Ergebnisse Sprint 3 <ul style="list-style-type: none"> - Präsentation Ergebnisse Sprint 1, Feedback, Fragen an Auftraggeber (09.00-11.30) - Anschl. Sprintplanung Sprint 2 - Evtl. (Re-)Organisation für Intensivphase Sprint 4 	Studierende Auftraggeber ds, Studierende
Mi/Do, 13./14.09.23	Ausarbeitung Ergebnisse Sprint 4 (Kartause Ittingen) <ul style="list-style-type: none"> - Evtl. update-calls mit Auftraggeber, tbd 	Studierende
Fr, 15.09.23	Schlusspräsentation (Ergebnisse Sprint 4) und Debriefing (Kartause Ittingen) <ul style="list-style-type: none"> - Präsentation der Detailkonzepte (08.30-10.45) - Feedback Auftraggeber (11.15-12.00) - Gemeinsames Mittagessen (12.00-13.30) - Debriefing in der Studiengruppe 	Studierende Auftraggeber Alle ds, Studierende

Legende:

ds = Dieter Schmid

Zeiten mit Auftraggeber

Noch festzulegen

5. Aufwand für den Auftraggeber

Im Vorfeld zum Intensiv-Seminar

- Bereinigen der Fallstudie mit dem Dozenten (Projektauftrag)
- Bereitstellen der nötigen internen Unterlagen für die Teams
- Teilnahme am Briefing (V1, Ort: HWZ oder bei Auftraggeber), Abnahme Ergebnisse Sprint 1 (V2, Ort: HWZ), Abnahme Ergebnisse Sprint 2 (remote)

Während des Intensiv-Seminars

- Abnahme Ergebnisse Sprint 3 (Di Intensivwoche, Ort: HWZ)
- Abnahme Schluss-Präsentation und Ergebnisse Sprint 4 (Fr Intensivwoche, Ort: Kartause Ittingen)

Nach dem Intensiv-Seminar

- Information der Studierenden über die effektive Verwendung der Inputs und Konzepte
- Finanzierung der Seminar-Infrastruktur während der Intensivphase: CHF 22'500.00 (CHF 21'500.00 werden direkt durch Kartause In Rechnung gestellt, CHF 1'000.00 werden von Studierenden als Pauschalspesen in Rechnung gestellt).

6. Anforderungen an den Case

Das Thema sollte in einer möglichst frühen Phase der Bearbeitung sein, da detaillierte, operative Implementierungskonzepte nicht geleistet werden können. Ideal sind:

- Vorstudien
- Grobvarianten-Evaluationen
- Machbarkeitsabklärungen, etc.

Das Thema sollte für den Auftraggeber zeitkritisch und von hoher strategischer oder operativer Bedeutung sein.

7. Kontakt

Dr. Dieter Schmid

HWZ, Executive MBA General Management, Dozent für Leadership

Dieter Schmid GmbH, Durachweg 24, 8200 Schaffhausen

dieter@dieterschmid.ch, Tel +41 79 229 08 58, www.dieterschmid.ch

