

Know-how Austausch VSE – ZHAW

Theory meets Practice – Life Cases



Prof. Dr. Mathias Schüz

Stv. Leiter Center for International Business
ZHAW School of Management and Law
sumi@zhaw.ch

Building Competence. Crossing Borders.

Idee: Theory meets Practice – Students Work Professionally

International Management Consulting Services:

Ziel:

Lösung von konkreten Problemstellungen aus der
Wirtschaft durch Studierende unter Supervision von
Experten und Dozenten

.

International ausgerichtete Firmen im In- und Ausland
beauftragen Studentengruppen unter Supervision von
Dozenten mit Aufgaben wie z. B. (Pre-)Feasibility
Studies, Businessplänen, Vermarktungsstrategie,
Markstudien, Expansionsplänen etc.

Supervisors der Life Cases des International Management Studiengangs



Auftraggeber der Life Cases (Auswahl)



Beispiel 1: Russlandgeschäft von Hanro

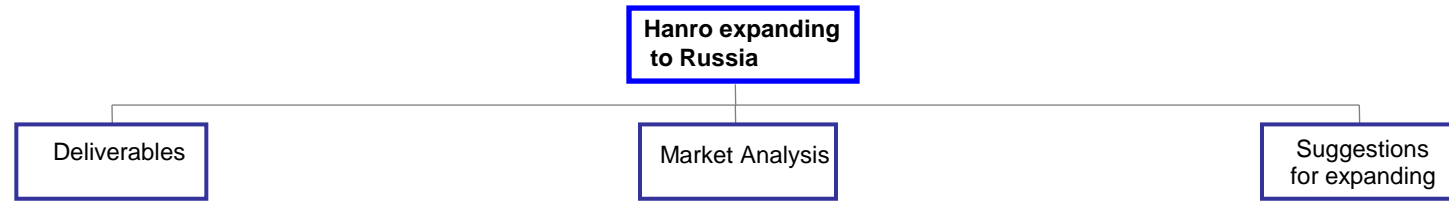


Why was Nicole Kidman in *Eyes Wide Shut* so sexy?

HANRO
OF SWITZERLAND

It was because she was wearing the *Undershirt 1501* of Hanro!

Beispiel 1: Russlandgeschäft von Hanro



Report



Prospective for expanding

Beispiel 1: Besondere Lerneffekte

- **Umfassendes Einarbeiten in die Lingerie Branche**
- **Eintauchen in den russischen Markt**
- **Survey mit Hilfe russischen Teammitglieds**
- **Wesentliche Einsichten durch hartnäckiges Bearbeiten eines der besten Experten**
- **Dadurch Empfehlung, derzeitigen Partner zur Disposition zu stellen**
- **Mehrstündige Präsentation der Ergebnisse vor CEO**



Beispiel 2: Expansionsstrategie eines spanischen Photovoltaic-Anlagenbauers in die USA

Fragestellung: Wie kann Avanzalia am besten in die USA mit ihren Solaranlagen expandieren?



Beispiel 2: Expansionsstrategie eines spanischen Photovoltaic-Anlagenbauers in die USA

Kriterien für einen geeigneten Joint-Venture-Partner:



Criteria		Weight
Partner is able and willing to participate in joint-venture	CSF	10
Good existing infrastructure [allows easy grid-connection]	CSF	10
Accelerated or avoided environmental review	CSF	10
Partner can profit from ITC		10
PPA available for planned facility		10
Existing PPA contract with utility [possibility for extension/addition]		8
Accelerated depreciation possible		9
Has good industry connections to utility, suppliers and competitors		7
Partner company has good track record		5
Good market knowledge of partner		7
Partner has other facilities that also have opportunity for extension		6
Partner is operating on same scale as Avanzalia		5

CSF:
Critical
Success
Factor
PPA:
Power
Purchasing
Agreement

Beispiel 2: Besondere Lerneffekte

- **Umfassendes Einarbeiten in die Photovoltaik-Branche**
- **Erfassen der gesamten Wertschöpfungskette (z.B. Markt der Panelhersteller)**
- **Erfassen der gesetzlichen Rahmenbedingungen für Photovoltaik-Anlagen in bestimmten Staaten der USA**
- **Rolle der Fördermittel (feste Abnahmepreise)**
- **Begründung strategischer Methoden (organisches Wachstum, M&A, strategische Allianzen)**
- **Präsentation der Ergebnisse vor Eigentümer**



Didaktischer Nutzen der Life Cases

1. Eintauchen ins wirkliche Business und Anwendung erlernter Modelle und Theorien (Applied Sciences)
2. Erleben, dass die Problemstellung sowie Problemlösung meistens unklar und nicht von Dozenten vorgegeben werden kann und soll
3. Hineinarbeiten in ein völlig neues Thema (abhängig vom Produkt bzw. Dienstleistung, Branche, Land etc.)
4. Bewältigung von Schwierigkeiten im Umgang mit Stakeholdern (z. B. bei Interviews)
5. Kundengerechte Aufarbeitung der Lösungsvorschläge
6. Präsentation vor Auftraggebern höchste Motivation und Einsatzbereitschaft gewährleistet mit einzigartigem Lerneffekt
7. Selbstreflektion der Teammitglieder hinsichtlich Zusammenarbeit
8. Enorme Steigerung der Employability