

# 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**