

CAS Strategisches Real Estate & Facility Management 2023					
Modulverantwortung: Michael S. Kauer, ZHAW					
Datum	Ort	Thema: Strategie	Lerninhalte Die Teilnehmenden erweitern ihr Fachwissen über...	Outcome Kompetenzen (Ziele) Die Teilnehmenden entwickeln ihr(e)...	Dozentin / Dozent
DO 24.08.23 08:30 bis 10:00 Uhr	ZL	Einführung ins CAS	<ul style="list-style-type: none"> • Ablauf des CAS; Aufzeigen und Information zu den Themenblöcken • Informationen zum Leistungsnachweis (begleitender Businessplan) 	Sie sind informiert über den Ablauf des ganzen CAS. Sie haben sich einen Businesspartner / eine Businesspartnerin gesucht. Sie wissen, wie sich der Leistungsnachweis gestaltet.	Michael Kauer, Dozent und Studienleitung
10.20 bis 11:50 und 13:00 bis 16.15 Uhr	ZL	Themenblock Strategisches Management / Grundlagen, Analyse	<ul style="list-style-type: none"> • Begriffe, Modelle • Strategische vs. operative Führung • Prozess der Strategieentwicklung • Analyse, Vision, Mission (1. Teil) 	Sie sind mit den gängigsten Begriffen und Modellen des Strategischen Managements vertraut. Sie erkennen die Bedeutung der Analyse, der Mission und Vision im Strategieprozess und können für ihr Arbeitsumfeld Mission und Vision selber formulieren. (1. Teil)	Michael Kauer
FR 25.08.23	ZL	Strategisches Management / Formulierung / Umsetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse, Vision, Mission (2. Teil) • Balanced Score Card (BSC)-/Strategy Map • Auftrag zur Entwicklung einer Strategy Map für ihr Arbeitsumfeld 	Sie erkennen die Bedeutung der Analyse, der Mission und Vision im Strategieprozess und können für ihr Arbeitsumfeld Mission und Vision selber formulieren. (2. Teil) Sie können die BSC als eines von möglichen strategischen Tools beschreiben.	Michael Kauer Werner Notter, Dozent BSC
SA 26.08.22	ZL	Strategieumsetzung / Controlling / Reflexion	<ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung einer Strategie, z.B. mit Hilfe einer BSC (Scorecard und Kennzahlen) und/oder einem integrierten Management System (IMS) • Strategische und operative Ziele allg. und spezifisch im REFM 	Sie sind in der Lage ihre Strategie auf operative Einheiten / Ziele umzulegen. Sie kennen den Unterschied zwischen strategischen und operativen Zielen und können sie situationsgerecht anwenden.	Werner Notter, Dozent BSC

Änderungen vorbehalten

Datum		Thema: Strategisches REFM	Lerninhalte Die Teilnehmenden erweitern ihr Fachwissen über...	Outcome Kompetenzen (Ziele) Die Teilnehmenden entwickeln ihr(e)...	Dozentin / Dozent
Do 14.09.23	Olma, St. Gallen	Fallstudie / Exkursion	Einführung und Besichtigung vor Ort Kick-off Leistungsnachweis	Olma / St. Gallen	Michael Kauer
FR 15.09.23	ZL	Strategisches Immobilienmanagement mit Fokus auf Betriebsimmobilien (CREM und PREM)	<ul style="list-style-type: none"> • Betriebsimmobilien als Erfolgsfaktor für das Kerngeschäft und als Investitionsgut • Gegenseitige Beeinflussung von Kerngeschäfts- und Immobilienstrategie • Prozess des strategischen Flächenmanagements • Instrumente für die Analyse eines Immobilienportfolios • Handlungsoptionen für die Bereitstellung- und Verwertung von Flächen • Eigentum versus Miete 	<p>Sie kennen die Spezifika und den Zweck von Betriebsimmobilien.</p> <p>Sie können den Zusammenhang zwischen Unternehmens- und Immobilien-Strategie und den Prozess des strategischen Flächenmanagements erläutern.</p> <p>Sie wenden die Instrumente zur Analyse eines Immobilienportfolios an einem Fallbeispiel an.</p> <p>Sie kennen Handlungsoptionen für die Flächenbereitstellung und -verwertung sowie die wesentlichen Unterschiede zwischen Eigentum und Miete.</p>	Andreas Müller Dozent ZHAW
SA 16.09.23	ZL	Strategisches Immobilienmanagement mit Fokus auf Betriebsimmobilien (CREM und PREM)	<ul style="list-style-type: none"> • Instrumente zur strategischen Flächenplanung • Qualitative und quantitative Methoden zum Vergleich verschiedener Varianten (Entscheidungsfindung) 	<p>Sie wenden die Instrumente zur strategischen Flächenplanung an einem Fallbeispiel an.</p> <p>Sie wenden quantitative und qualitative Methoden zur Entscheidungsfindung an einem Fallbeispiel an.</p>	Andreas Müller Dozent ZHAW

Änderungen vorbehalten

Datum		Thema: Business- und Finanzplanung	Lerninhalte Die Teilnehmenden erweitern ihr Fachwissen über...	Outcome Kompetenzen (Ziele) Die Teilnehmenden entwickeln ihr(e)...	Dozentin / Dozent
DO 28.09.23	ZL	Business Planning	<ul style="list-style-type: none"> • Idee und Geschäftsidee • Geschäftsmodell • Customer Centricity • Business Model «Canvas» 	<p>Sie kennen die Schritte von der Idee, zur Geschäftsidee, zum Geschäftsmodell.</p> <p>Sie kennen die Bedeutung von Customer Centricity und sind in der Lage versch. Modelle anzuwenden.</p> <p>Sie können ein Geschäftsmodell entwickeln mit der «Canvas» Methode.</p>	Michael Kauer
FR 29.09.23	ZL	Business Planning	<ul style="list-style-type: none"> • Klass. Bestandteile eines Businessplans • Prozess zur Erstellung eines Businessplans 	Sie kennen den Prozess zur Erstellung sowie die Inhalte eines Businessplans.	Andreas Müller, Dozent ZHAW
SA 30.09.23	ZL	Fallbearbeitung in Gruppen	Brainstorming Entwicklung Geschäftsmodell	-	-

Änderungen vorbehalten

Datum	Ort	Thema: Objekt- und Projektentwicklung	Lerninhalte Die Teilnehmenden erweitern ihr Fachwissen über...	Outcome Kompetenzen (Ziele) Die Teilnehmenden entwickeln ihr(e)...	Dozentin / Dozent
DO 02.11.23	ZL	Management von Facility Services	<ul style="list-style-type: none"> • Make-Or-Buy-Entscheidung in Bezug auf Dienstleistungen 	Sie kennen die wesentlichen Vor- und Nachteile der Eigenleistung und des Outsourcings von Facility Services. Sie befassen sich mit den Kriterien und Methoden für die Make-or-Buy-Fragstellung in Bezug auf Dienstleistungen.	Andreas Müller Dozent ZHAW
FR 03.11.23	ZL	Objektentwicklung / Projektentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Projektentwicklung • Standort / Marktpotenziale Aspekte des Baurechts in Bezug zur Projektentwicklung	Sie sind in der Lage, Immobilien ganzheitlich über den Lebenszyklus zu betrachten. Sie können die Bedürfnisse, Anforderungen und Rahmenbedingungen von Markt, Nutzer, Standort und Bauherr gegeneinander abwägen. <ul style="list-style-type: none"> - Sie verstehen wie die Projektentwicklung funktioniert und warum sie eingesetzt wird. - Sie verstehen die Bedeutung von Standort- / Marktanalysen Sie kennen die Aspekte des Baurechts und deren Wirkung auf den Prozess der Projektentwicklung.	Dr. Frank Wadenpohl, Dozent ZHAW
SA 04.11.23	Online	Objektentwicklung / Projektentwicklung	<ul style="list-style-type: none"> • Projektmanagement Immobilienentwicklung • Nutzungskonzeption / Produktdefinition 	<ul style="list-style-type: none"> • Sie kennen ein Projektmanagementsystem näher. • Sie verstehen die Basis der Nutzungskonzeption und deren Ziel Sie kennen den Ablauf einer Projektentwicklung und können diese in einer praxisnahen Fallstudie anwenden.	Dr. Frank Wadenpohl, Dozent ZHAW

Änderungen vorbehalten

Datum	Ort	Thema: Transformation	Lerninhalte	Outcome Kompetenzen (Ziele)	Dozentin / Dozent
DO 23.11.23	ZL	Leadership 4.0	Die Teilnehmenden erweitern ihr Fachwissen über... • Strategisches HR, Strategisches Personalmanagement	Die Teilnehmenden entwickeln ihr(e)... Sie verstehen die Bedeutung des HR und die Wichtigkeit der Personalstrategie, welche auf das Business der Unternehmung ausgerichtet ist	Matthias Möllene
FR 24.11.23	ZL	What's next: Innovation und Transformation im Real Estate Bereich	• Zukunftstrends • Digitale Transformation	Sie kennen die wichtigsten allgemeinen und digitalen Zukunftstrends und haben sich mit diesen auseinandergesetzt. Sie sind in der Lage, diese in eine strategische Planung einzubinden.	Simon Caspar
SA 25.11.23 Vormittag	ZL	Ökosysteme und Allianzen in Real Estate Bereich	• Herausforderungen bei der Umsetzung einer Immobilienstrategie • Einbezug der relevanten Stakeholder • Fallstudie eines von MA getragenen Umbaus.	Sie verstehen die Einflussnahme der verschiedenen Stakeholder und Miteinbezug von politischen Realitäten.	Dr. Isabelle Wrase, Dozentin ZHAW
Nachmittag		Abschluss	Zwischen Lagerstrasse und Neumarkt. Immobilienentwicklung in der Stadt Zürich.		Michael Kauer

FR, 15.12.23 17.00 Uhr	Abgabe Fallstudie (via moodle)
MO, 18.12.23 08.30 – 11.50 Uhr	Präsentationen Fallstudie

Änderungen vorbehalten