

Businessplan für Ihr (neues) Unternehmen

Was wir bieten

Mit Hilfe eines Businessplans schaffen wir gemeinsam die Grundlagen für Ihr neues Unternehmen!

Wollen Sie ein neues Unternehmen gründen oder innerhalb eines bestehenden Unternehmens einen Expansionsschritt wagen? Dann unterstützen wir Sie gerne beim Erstellen eines professionellen Businessplans.

Der Businessplan dient in erster Linie dazu, eine strategische Entscheidungsbasis zu schaffen, um die Attraktivität des neuen Geschäfts zu ermitteln und die nächsten Schritte zu planen. Er dient also Ihnen als Jungunternehmer oder Leiter einer neuen Business Unit als strategisches Instrument. Weiter dient ein Businessplan auch dazu, Partner, Investoren oder potentielle Mitarbeiter zu überzeugen. Sie verkaufen Ihre Idee – entsprechend sollte auch der Businessplan inhaltlich und formal stichhaltig sein.

Ihr Businessplan wird von Studierenden der Fachrichtung Betriebsökonomie im letzten Studienjahr erarbeitet und von Experten des SIFE betreut.

Termine und Rahmenbedingungen

Was Sie von uns erhalten:
Vollständiger Businessplan und Präsentation der Ergebnisse, Arbeitsaufwand für Studierende ca. 720 bis 1200 Stunden (Teams von 3-5 Studierenden)

Termin	Gegenstand
Bis Ende Aug.	Eingabe Ihrer Aufgabenstellung bei Urs Kappeler
Sept.	Zuteilung der Aufträge an die Studierenden
Sept. bis Okt.	Kick-Off-Meeting mit den Studierenden bei Ihnen
Sept. bis März	Bearbeitung durch die Studierenden
April	Fertigstellung des Businessplans und Präsentation der Ergebnisse

Was wir von Ihnen benötigen:
Meetings mit Studierenden, Zugang zu Informationen und Daten ermöglichen, Teilnahme an Präsentation, Bewertung

Was dieser Auftrag Sie kostet:
Die studentische Arbeit ist kostenlos.

Erfolgreiche Businesspläne

Mit ihrem Businessplan für die Camion Transport AG gewannen Giuliano Bonzani, Simone Giorgio, Dominik Schmid, Manfred Steinbacher und Julius Thomann den Wettbewerb «Best Businessplan 2019» der FH Graubünden. Die Gruppe überprüfte, ob sich die Einführung einer eigenen Reparaturwerkstatt für Europaletten für die Camion Transport AG lohnen könnte. Hierfür erarbeiteten sie im Rahmen ihres Businessplans einen neuen Prozess für das Wiler Transportunternehmen.



Ihr direkter Kontakt

Gerne gibt Ihnen Urs Kappeler detailliertere Informationen zu diesem Angebot.



Prof. Urs Kappeler
Leiter Vertiefungsstudium
Entrepreneurship
Tel direkt: +41 (0)81 286 24 81
Email: urs.kappeler@fhgr.ch
www.sife.ch

Ich freue mich, von Ihnen zu hören!

Fachhochschule Graubünden
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship
Comercialstrasse 22
7000 Chur

In Kooperation mit:

Marktforschungsstudie

Was wir bieten

Marktforschung schafft die Grundlage für eine erfolgreiche Marktbearbeitung.

Sie stehen vor der Aufgabe ein neues Produkt zu entwickeln oder ein neues Produkt auf den Markt zu bringen. Ihr Ziel ist es, einen neuen Markt zu erschließen. Sie wollen mehr über das Image Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte erfahren. Gerne unterstützen wir Sie in diesen oder anderen Anliegen mittels einer empirischen Marktforschungsstudie.

Die Marktforschungsstudie dient Ihnen in erster Linie dazu, Ihre Kunden besser kennenzulernen. Mit ihrer Hilfe sind Sie in der Lage Marktpotentiale und Marktchancen besser einzuschätzen, Ihr Unternehmen strategisch weiterzuentwickeln und gegebenenfalls Fehlinvestitionen zu vermeiden.

Ihre Marktforschungsstudie wird von Studierenden der Fachrichtung Betriebsökonomie im 4. Semester im Rahmen des Moduls Empirische Marktforschung erarbeitet.

Termine und Rahmenbedingungen

Was Sie von uns erhalten:
Fragebogen, erhobene Daten, Bericht und Präsentation der Ergebnisse, Arbeitsaufwand für Studierende ca. 300 bis 480 Stunden (Teams von 5-8 Studierenden)

Termine	Gegenstand
Bis spätestens Mitte Januar	Eingabe Ihrer Aufgabenstellung bei Franz Kronthaler
Februar	Zuteilung der Aufträge an Studierende
Mitte Februar	Kick-Off-Meeting mit den Studierenden an der FHGR
Februar bis Juni	Bearbeitung durch die Studierenden
Juni	Fertigstellung des Berichts und der Präsentation

Was wir von Ihnen benötigen:
Teilnahme am Kick-Off; Besprechung des Befragungskonzeptes und des Fragebogens mit den Studierenden; ggfs. Bereitstellung von Adressen

Was dieser Auftrag Sie kostet:
Die studentische Arbeit ist kostenlos. Allfällige Spesen müssen übernommen werden.

Marktforschungsprozess

Der empirische Marktforschungsprozess lässt sich in 5 Phasen unterteilen, von der Problemstellung bis zur Strategieformulierung:



Am Ende des Prozesses stehen die Unternehmensstrategie mit Blick auf das gestellte Problem, die Umsetzung in die Praxis und Ihr Unternehmenserfolg!

Ihr direkter Kontakt

Gerne gibt Ihnen Dr. Franz Kronthaler detailliertere Informationen zu diesem Angebot.



Prof. Dr. Franz Kronthaler
Professor für Statistik und
Volkswirtschaftslehre
Tel direkt: +41 (0)81 286 39 92
Email: franz.kronthaler@fhgr.ch
www.fhgr.ch

Ich freue mich, von Ihnen zu hören!

Fachhochschule Graubünden
Zentrum für Betriebswirtschaftslehre
Comercialstrasse 22
7000 Chur

In Kooperation mit:

Projektmanagement

Was wir bieten

Gemeinsam mit unseren Studierenden finden wir Lösungen für Ihre Problemstellungen.

Studierende der Betriebsökonomie der Fachhochschule Graubünden arbeiten im Rahmen ihrer Ausbildung mit Unternehmen aus verschiedenen Branchen zusammen. Hierbei wird eine Vielfalt von Projektthemen, wie Marketingkonzept, Geschäftsmodell, Konkurrenzanalyse bearbeitet.

Zweimal jährlich können Unternehmen, Verwaltungen und andere Organisationen eine aktuelle Problemstellung aus ihrer Praxis in Form von Studierendenprojekten bearbeiten lassen.

Die Studierenden bearbeiten in Kooperation mit Praxispartnern während 4 bis 6 Monaten die gegebene Problemstellung, setzen sich mit dieser intensiv auseinander und entwickeln innovative Lösungsvorschläge.

Ohne den für Beratungsleistungen üblichen hohen finanziellen Aufwand erhalten Sie so fundierte, kreative und wertvolle Lösungsansätze.

Nebst dem Wissenstransfer zwischen Studium und Praxis lernen sich Studierende und Praxispartner auch als potenzielle Arbeitnehmer und Arbeitgeber kennen.

Termine und Rahmenbedingungen

Was Sie von uns erhalten:
Arbeitsergebnisse in Form eines Endberichts & Präsentation, Anzahl investierte Stunden durch die Studierenden ca. 180 bis 300h (Teams von 5-8 Studierenden)

Termin	Gegenstand
Bis Ende Dez./ Ende Aug.	Themeneinreichung bei Ivan Nikitin
März / Okt.	Kick-Off-Meeting mit Studierenden
März – Juni/ Okt. – Jan.	Bearbeitung durch die Studierenden
Mitte Juni/ Anfang Feb.	Fertigstellung des Reviews und Präsentation

Was wir von Ihnen benötigen:
Aufgabenstellung, Teilnahme am Kick-Off-Meeting und Präsentation, Zugang zu Informationen

Was dieser Auftrag Sie kostet:
Die studentische Arbeit ist kostenlos. Allfällige Spesen und Zusatzleistungen müssen übernommen werden.

Beispiel

Teams der Fachhochschule Graubünden bearbeiteten im Rahmen früherer Praxisprojekte erfolgreich verschiedenste Problemstellungen für Praxispartner. Beispiele:

- Erarbeiten eines Marketingkonzepts für ein KMU aus dem Grossraum Zürich
- Durchführung einer auf Kundenbefragungen basierenden Konkurrenzanalyse
- Erstellen eines Marketingkonzepts für die Vermietung von Luxusferienwohnungen für ein Bündner Architekturbüro
- Analysieren, optimieren und dokumentieren von Geschäftsprozessen für eine Abteilung der Stadtbehörde
- Überprüfung des Geschäftsmodells für neue Dienstleistungsprodukte für eine kleinere Unternehmensberatung
- Überprüfung und Erweiterung des Dienstleistungsangebotes für einen Eventveranstalter in Graubünden
- Überprüfung des Kommunikationskonzeptes für eine Behindertenstiftung
- Wirtschaftlichkeitsanalyse für ein geplantes Seniorenheim

Ihr direkter Kontakt

Gerne gibt Ihnen Dr. Ivan Nikitin detailliertere Informationen zu diesem Angebot.



Prof. Dr. Ivan Nikitin
Dozent Projektmanagement
Tel direkt: +41 (0)81 286 39 80
Email: ivan.nikitin@fhgr.ch
www.fhgr.ch

Ich freue mich, von Ihnen zu hören!

Fachhochschule Graubünden
Zentrum für Betriebswirtschaftslehre
Comercialstrasse 22
7000 Chur

In Kooperation mit:



Kommunikationskonzept für ...

Was wir bieten

Ein Kommunikationskonzept sichert Zielerreichung und Kontinuität.

Sie wollen die Kommunikation mit Ihren Zielgruppen optimieren? Sie möchten Ihre Kunden präziser ansprechen, ihnen Erlebnisse vermitteln, die sie begeistern und Empfehlungen auslösen, die zu Neugeschäft führen? Oder Sie wollen Ihr Produkt erfolgreich im Markt lancieren?

Dann erarbeiten wir für Sie die professionellen Grundlagen für Ihren Markterfolg in den Bereichen Verkauf, Kampagnen- und Kundenmanagement.

Ein Kommunikationskonzept ist eine für Sie massgeschneiderte Planungsgrundlage, die Ihre Ausgangslage durchleuchtet, Ihre Kommunikationsziele erarbeitet und in handfeste Massnahmen umsetzt.

Die Leiter der Unterrichtsmodule wählen Ihren Auftrag aus. Anschliessend schlüpfen Studierende der Betriebsökonomie mit Vertiefung Smart Marketing für Sie in die Rolle von Agenturteams.

Termine und Rahmenbedingungen

Was Sie von uns erhalten:
Konzeptvorschlag mit Empfehlungen, Präsentation.
Der Arbeitsaufwand für Studierende liegt bei ca. 180 bis 300 Stunden. (Teams von 3-5 Studierenden)

Termin	Gegenstand
Spätestens Ende August	Sie geben Ihren Projektauftrag bei Lutz E. Schlange ein.
Sep./Dez./Mrz.	Ihr Auftrag erhält den Zuschlag für die Durchführung
Nov./Feb./Apr.	Sie nehmen am Briefing mit den studentischen Agenturteams teil
anschliessend	Agenturteams bearbeiten Ihren Auftrag
Jan./Apr./Mai	Agenturteams präsentieren für Sie ihre Konzeptvorschläge

Was wir von Ihnen benötigen:
Aufgabenstellung, Teilnahme Briefing, Teilnahme Präsentation.

Was dieser Auftrag Sie kostet:
Für Sie arbeiten die Studierenden und betreuenden Dozenten kostenlos.

Beispiele



Der Energieversorger rhienergie will sein Angebot im Bereich erneuerbarer Energien offensiv vermarkten. Dazu wollen sie die Kommunikationsarbeit überprüfen und überarbeiten lassen um die Schlagkraft zu erhöhen. Studierende im Unterrichtsmodul Smart Media Marketing besuchen rhienergie in Tamins/GR, wo sie mit dem Auftraggeber die Ausgangslage diskutieren. Das Team der studentischen Agentur SMART kann sich im Pitch mit seinem Vorschlag durchsetzen, den rhienergie anschliessend umsetzt.



Die Bündner Traditionsmarke SIMA Kaffee hat einen Relaunch ihres Marktauftritts mit einem Rebranding verknüpft. Sie will ihre Marketingkommunikation grundlegend überarbeiten und auf ihre neue Zielkundschaft ausrichten. Im Unterrichtsmodul Smart Media Marketing besuchen Studierende die Rösterei in Trimmis/GR, lassen sich in die Welt des Kaffees einführen und diskutieren die Ausgangslage mit dem Marketingleiter der Schweizerischen Kaffeehäuser. Das Agenturteam Las Creativas gewinnt den Pitch und darf bei der Umsetzung der Kampagne Unterstützung leisten.

Ihr direkter Kontakt

Gerne gibt Ihnen Lutz E. Schlange detailliertere Informationen zu diesem Angebot.



Prof. Dr. Lutz E. Schlange
Leiter Vertiefungsstudium
Smart Marketing
Tel direkt: +41 (0)81 286 39 66
Email: lutz.schlange@fhgr.ch
www.fhgr.ch

Ich freue mich, von Ihnen zu hören!

Fachhochschule Graubünden
Zentrum für Betriebswirtschaftslehre
Comercialstrasse 22
7000 Chur

In Kooperation mit:



Bachelor Thesis

Was wir bieten

Ihr Ziel ist es, neue Kunden zu gewinnen oder bestehende Kunden an sich zu binden? Sie brauchen ein Controlling Konzept? Sie möchten die Nachfolge Ihres Kleinbetriebs umsetzen? Die Studierenden Studiengangs Betriebsökonomie der Fachhochschule Graubünden bieten Ihnen an, sich einer interessanten Herausforderung zu stellen und sich zum Höhepunkt ihres Studiums mit Ihrer Aufgabenstellung auseinanderzusetzen.

Die Bachelor Thesis soll zeigen, dass die Studierenden fähig sind, ein komplexes betriebswirtschaftliches Thema aus der Praxis zu verstehen, zu analysieren und mit betriebswirtschaftlichen Methoden zu bearbeiten. Bei der Ausarbeitung der Bachelor Thesis steht die Praxisorientierung im Vordergrund. Konkrete Umsetzungsvorschläge sollen erarbeitet und ein Wissenstransfer von Theorie zur Praxis hergestellt werden.

Die Bachelor Thesis wird von Studierenden des Studiengangs Betriebsökonomie als Einzelarbeit im letzten Studienjahr durchgeführt.

Mögliche Themen

- Marketingkonzepte
- Nachfolgeregelungen
- Change Management
- Kundenbindungsstrategien
- Mitarbeiterzufriedenheitsanalysen
- Personalentwicklungsmethoden
- Unternehmensentwicklung
- Machbarkeitsstudien
- Geschäftsmodellentwicklung
- Ausarbeitung eines Budgetkonzepts
- Struktur- und Prozessoptimierungen
- Einführung einer Kostenrechnung
- Controllingkonzept und Managementinformationssystem
- Verkaufskonzept und -planung
- Vermarktungskonzept
- Und viele mehr ...

Termine und Rahmenbedingungen

Was Sie von uns erhalten:
Präsentation und schriftliche Dokumentation (ca. 40 – 70 Seiten plus Anhang), Arbeitsaufwand für Studierende ca. 360 Stunden (Einzelarbeit)

Termin	Gegenstand
Bis Ende August	Eingabe Ihrer Aufgabenstellung an Fulvio Bottoni
Bis Dezember	Auswahl der Themen und Formulierung des Auftrags
Februar bis August	Bearbeitung durch die Studierenden
Zweite Hälfte August	Präsentation und Verteidigung durch die Studierenden

Was wir von Ihnen benötigen:
Meetings mit Studierenden, Zugang zu Informationen und Daten ermöglichen, Sicherstellung Praxisbezug, Teilnahme an Präsentation & Verteidigung, Bewertung

Was dieser Auftrag Sie kostet:
Die studentische Arbeit ist kostenlos.

Ihr direkter Kontakt

Gerne gibt Ihnen Fulvio Bottoni detailliertere Informationen zu diesem Angebot.



Prof. Fulvio A. Bottoni
Leiter Studiengang
Betriebsökonomie
Tel direkt: +41 (0)81 286 39 47
Email: fulvio.bottoni@fhgr.ch
www.fhgr.ch

Ich freue mich, von Ihnen zu hören!

Fachhochschule Graubünden
Zentrum für Betriebswirtschaftslehre
Comercialstrasse 22
7000 Chur

In Kooperation mit:

Praxisprojekte

Was wir bieten

Lösung von anspruchsvollen praktischen Problemen im Bereich Innovation, Internationalisierung oder Transformation

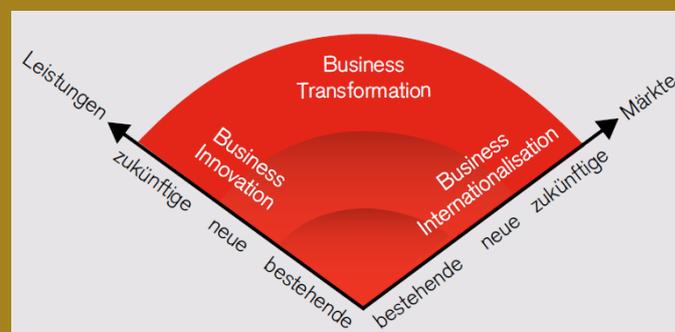
Der Masterstudiengang MScBA New Business behandelt die Erschliessung von neuen Geschäftsfeldern durch die Entwicklung von neuen Produkten (Innovation), den Eintritt in neue Märkte (Internationalisierung) und die Realisierung von neuen Geschäftsmodellen (Transformation).

Die Praxisprojekte bieten interessierten Unternehmen die Möglichkeit, eine Lösung für ein anspruchsvolles praktisches Problem entwickeln zu lassen.

Die Masterstudierenden bearbeiten die Praxisprojekte jeweils im Frühlingsemester in Dreier-Teams. Diesen Teams stehen rund 540 Stunden zur Verfügung. Betreut werden die Arbeiten durch einen Dozierenden der Fachhochschule Graubünden.

Beispiele von Praxisprojekte im MScBA

Vor einigen Jahren hat eine Gruppe von Studierenden im Auftrag eines Medizinaltechnik-Unternehmens Strategien zur Diversifikation in neue Geschäftsfelder entwickelt. Eine andere Gruppe hat untersucht, wie international tätige KMU in Märkten agieren, die durch Korruption gekennzeichnet sind, wie sie verhindern, selber straffällig zu werden und trotzdem selber Geschäfte tätigen können. Eine weitere Gruppe hat einen Benchmarking-Index entwickelt, der es kleinen und mittleren Unternehmen erlaubt, die eigene Innovationskraft mit Wettbewerbern zu vergleichen und im Bedarfsfall zu stärken.



Termine und Rahmenbedingungen

Was wir von Ihnen benötigen:
Ausgefülltes Auftragsblatt mit ausformuliertem Projektauftrag

Termin	Gegenstand
Ende Dezember	Einreichung Ihres Projektauftrags an die Studienleitung
Februar (KW 8)	Studierende wählen die zu bearbeitenden Aufträge aus
Ende Februar	Kick-off-Sitzung zwischen Auftraggeber und Studierenden
März bis August	Bearbeitung durch die Studierenden
August	Abgabe Projektreport und Präsentation beim Auftraggeber

Was dieser Auftrag Sie kostet:
Die studentische Arbeit ist kostenlos. Die Auftraggeber übernehmen im Projekt anfallende Spesen für Reisen, Telefonate oder Druckkosten nach Absprache mit den Studierenden.

Ihr direkter Kontakt

Gerne gibt Ihnen Ralph Lehmann detailliertere Informationen zu diesem Angebot.



Prof. Dr. Ralph Lehmann
Studienleiter MScBA
Tel direkt: +41 (0)81 286 39 45
Email: ralph.lehmann@fhgr.ch
www.sife.ch

Ich freue mich, von Ihnen zu hören!

Fachhochschule Graubünden
Schweizerisches Institut für Entrepreneurship
Comercialstrasse 22
7000 Chur

In Kooperation mit: