

CAS

UNTERNEHMENSFÜHRUNG FÜR ARCHITEKTEN UND INGENIEURE CERTIFICATE OF ADVANCED STUDIES (CAS-UFAI)

Die Professur für Architektur und Bauprozess an der ETH Zürich widmet sich in ihren Weiterbildungsprogrammen generell der identitätsstiftenden Kompetenz des Planers. Das CAS-Programm «Unternehmensführung für Architekten und Ingenieure» (CAS ETH UFAI) fokussiert auf die Kompetenz des Entrepreneurs; und dies zu jeder Zeit nahe an der praktischen Projektarbeit des Planers, dessen Persönlichkeit und dessen Berufsethos. Gemeinsam mit dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA, der als Partner Konzept und Inhalte mitträgt, werden laborartig die Grundlagen für ein erfolgreiches Geschäftsmodell erörtert, um eigenständige Rückschlüsse und Ausblicke in die mittelfristige Zukunft geben zu können. Das Programm ist für Architekten und Ingenieure konzipiert, die durch professionelle Kenntnis und interdisziplinären Austausch die Schweizerische Baukultur durch ihre Haltung und ihr unternehmerisches Handeln mitgestalten wollen. Ziel ist es, neben der notwendigen Grundlagenvermittlung auch den Stand der Dinge bezüglich einer umsichtigen Unternehmensführung für Architekten und Ingenieure zu erfassen, zu interpretieren und Meinungen zu definieren. Das CAS-Programm will kein weiterer Managementkurs sein, der Unternehmensführung als einzelne operative Prozesse versteht; es ist das einzige, das die Kompetenz des Entrepreneurs Planer als Beitrag zur Schweizerischen Baukultur versteht.

Das CAS-Programm UFAI an der ETH Zürich vermittelt in zehn kompakten Modulen die Unternehmensführung im spezifischen Umfeld des Planers und dient sowohl der Vermittlung als auch der Vertiefung dafür relevanter Themen. Bewusst interdisziplinär stärkt es die fachlichen Fähigkeiten von Architekten und Ingenieuren bezüglich ihrer Haltung und ihren Handlungen. Ausgehend von der Vermittlung der theoretischen Grundlagen in den zehn Modulen wird in Studien auf die Umsetzung in der spezifischen Praxis des Planers eingegangen. Ein wesentlicher Teil bildet der Workshop eines jeden Moduls, der nahe am eigenen Büro die Möglichkeiten verantwortungsvoller Handlungen in der Unternehmensführung aufzeigt: Es gilt, Chancen zu entdecken, Veränderungen zu verwirklichen, Ressourcen zu nutzen und Risiken einzuschätzen. Der Austausch unter den Teilnehmern im Sinn eines Netzwerks ist wichtig und wird erwartet. Begleitend wird immer wieder Wert auf Kommunikation, Gesprächsführung und Präsentation gelegt. Das CAS-Programm UFAI wird berufsbegleitend während zwei Semestern mit insgesamt 200 Kontaktstunden als wöchentliche Kurstage durchgeführt und umfasst 12 ECTS-Punkte. Erfolgreiche Teilnehmer erhalten ein «Weiterbildungszertifikat ETH in Unternehmensführung für Architekten und Ingenieure».

Teilnehmer

Das CAS-Programm UFAI richtet sich im speziellen an Planer, die in naher Zukunft mit Führungsaufgaben im Büro betraut sein werden oder diese bereits jetzt innehaben. Ein ausgeprägtes Interesse an einem interdisziplinären Austausch, aktiver Mitarbeit und der Schweizerischen Baukultur wird vorausgesetzt. Zugelassen werden kann, wer über einen anerkannten Hochschulabschluss auf Stufe Master im Bereich Architektur oder Ingenieurwissenschaften verfügt und in der Regel mindestens zwei Jahre Berufserfahrung nachweisen kann.

Dauer und Kosten

Zwei Semester, September bis Dezember, Februar bis Mai
Das CAS-Programm UFAI umfasst je 20 Programmtage pro Semester, wovon je vier ein Modul darstellen. Die Programmtage sind Freitag Nachmittag von 13–19 Uhr und Samstag Vormittag von 9–13 Uhr. Die Kosten für das gesamte Programm betragen 14.000 CHF. Der Unterricht findet in deutscher Sprache statt.

Anmeldung

Jährlich vom 1. Januar bis 30. April
Die Anmeldung erfolgt durch Zustellung des Anmeldeformulars sowie eines Motivationsschreibens, Curriculum Vitae, der Berufs- und Projekterfahrung und der Arbeitszeugnisse. Wir bevorzugen elektronische Post mit Anhängen als Pdf-File. Nähere Informationen zur Anmeldung und das Anmeldeformular können auf der Website bezogen werden.
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, über die Zulassung entscheidet die Trägerschaft des CAS-Programms UFAI. Wir bitten Sie, sich jeweils bis zum 30. April anzumelden. Es kann vorkommen, dass das CAS-Programm infolge ungenügender Anzahl Anmeldungen nicht durchgeführt wird. Die Trägerschaft behält sich in diesem Fall das Recht vor, das Programm abzusagen. Bei einer Abmeldung später als 30 Tage nach Erhalt der Zulassung zum CAS-Programm UFAI wird eine Gebühr von 50% der Gesamtkosten erhoben. Bei Abmeldung ab Beginn des CAS-Programms oder bei Nichterscheinen werden 100% der Gesamtkosten in Rechnung gestellt.

www.kompetenz.ethz.ch , kompetenz@arch.ethz.ch , Tel. +41 44 633 25 36

sia
schweizerischer ingenieur- und architektenverein
société suisse des ingénieurs et des architectes
società svizzera degli ingegneri e degli architetti
swiss society of engineers and architects

Professur für Architektur
und Bauprozess

Prof. Sacha Menz

ETH zürich

CAS ETH UFAI

UNTERNEHMENSFÜHRUNG FÜR ARCHITEKTEN UND INGENIEURE

Modul 1: Unternehmung

Markt, Zweck und Geschäftsmodell

Das einführende Modul «Unternehmung» betrachtet die Rolle von Organisationen im ökonomischen Netz der Märkte und deren Identität. Es stellt die Besonderheiten von Planungsbüros als Dienstleister dar, zeigt verschiedene Unternehmensformen auf und erörtert den Unternehmenszyklus von der Gründung bis zur Nachfolgeplanung. Weiterführend wird sowohl die branchenspezifische Entwicklung von Führungs- und Organisationsmodellen als auch die Problematik des Zugangs zu internationalen Märkten untersucht. Begleitend werden Grundlagen eines allgemeingültigen Geschäftsmodells für Dienstleistungsunternehmen vermittelt und Schlüsselkriterien definiert. Ziel ist es, durch Kenntnis die Momentaufnahme der eigenen Unternehmung interpretieren und Chancen und Gefahren einschätzen zu können.

Modul 6: Rechtliche Grundlagen

Vergabe, Auftrag und Arbeitsrecht

Das Recht definiert und steuert die Geschäftsbeziehungen des Planungsbüros. Dabei sichert es die Ansprüche und Pflichten der am Planungs- und Bauprozess Beteiligten und setzt den Rahmen für deren unternehmerisches Handeln. Auftrag, Arbeits- und Versicherungsrecht stellen relevante rechtliche Grundlagen eines Planungsbüros dar. Im Modul «Rechtliche Grundlagen» werden die wesentlichen Inhalte eines Planungsvertrags aufgezeigt, dessen Einbindung ins schweizerische Recht vermittelt, die wichtigen Rechte am Werk vorgestellt und ein Überblick über das Vergaberecht gegeben. Ergänzt wird das Modul durch die unternehmensspezifischen Themen wie zum Beispiel Arbeitsrecht und Versicherungsrecht. Ziel ist es, einen Überblick über die wesentlichen Rechtsgrundlagen zu verschaffen.

Modul 2: Akquisition

Kompetenz, Kommunikation und Netzwerk

Die Akquisition stellt innerhalb des unternehmerischen Handelns ein eigenes Projekt dar, da unter diesem Begriff alle Aktivitäten zum Erwerb eines Auftrags fallen. Das Modul «Akquisition» fokussiert auf die Vermittlung der Grundkenntnisse im Networking und der professionellen Gesprächsführung. Für beide Instrumente bedarf es der Einschätzung der eigenen Situation bezüglich der Kompetenz, der Ressourcen und der Kundenbeziehung. Das Gespräch ist unmittelbare Interaktion: Alle Beteiligten sind sowohl Adressat als auch tendenziell gleichberechtigte Gesprächspartner. Networking ist erlernbar: Situativer Smalltalk, soziale Kompetenz und gesunde Kommunikationsfähigkeit können trainiert werden. Ziel ist es, die Prozesse und Instrumente der Akquisition innerhalb der eigenen Unternehmung analysieren und einsetzen zu können.

Modul 7: Führung

Zusammenarbeit, Personal und Unternehmenskultur

Wirtschaftliche Veränderungen, Globalisierung, internationale Zusammenarbeit und eine stetige Zunahme der Komplexität von Projekten, Organisationen und Aufträgen bestimmen das heutige Arbeitsumfeld. Das Unternehmen als Ganzes, die Führungskräfte sowie die einzelnen Mitarbeiter müssen sich an diese Veränderungen anpassen, um erfolgreich handeln zu können. Personalführung vermittelt Grundlagen in den Bereichen Führung, Motivation, Personalselektion, Kultur, Change Management und Kommunikation. Hierbei wird auf wichtige Erfolgsfaktoren fokussiert, um das Verständnis der zugrunde liegenden Prozesse zu fördern. Ziel ist es, die Anforderungen der Personalführung zu definieren, mit dem Wissen, dass strukturierte Prozesse zur erfolgreichen Zusammenarbeit und Zielerreichung beitragen.

Modul 3: Marketing

Planung, Positionierung und Identität

Marketing bedeutet die Ausrichtung der Unternehmensaktivitäten auf die Bedürfnisse der Märkte. Dabei spielt die Kommunikation zwischen Anbieter, Nachfrager und Konkurrenz die entscheidende Rolle. Im Modul «Marketing» werden die Grundlagen der Marketingplanung für Architekten und Ingenieure aufgezeigt: Es werden die wesentlichen Definitionen gegeben und die Kernaufgaben des Marketings vermittelt. Auf dieser Basis wird die Erstellung eines Marketingplans erläutert und die strategische und operative Marketingplanung detailliert beschrieben. Die Themen Branding und Chancen der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für Architekten und Planer ergänzen das Modul «Marketing». Ziel ist es, die Instrumente des Marketings zu kennen und in spezifischen Situationen anwenden zu können.

Modul 8: Organisation

Dienstleistung, Lenkung und Projekt

Ein Büro organisieren heisst, zweckmässig interne und projektbezogene externe Abläufe, Prozesse und Standards zusammenzuführen. Es gilt, all diese zuerst zu analysieren und abzubilden, um sie dann zu optimieren. Das Modul «Organisation» stellt die verschiedenen organisatorischen Aufgaben eines Architektur- und Ingenieurbüros dar und zeigt die Verknüpfungen zum Prozessmodell des Projekts auf, um eine ökonomische Bewertung der Dienstleistung einzuschätzen. Grundlagen bilden dabei das Verständnis der Dienstleistungscompetenz, die Kenntnis des Instruments Balanced Scorecard, das Anwenden von SWOT-Analysen und die Theorie des Projektmanagements. Ziel ist es, wirkungsvoll eine Arbeitsmethodik einsetzen zu können, die zwischen Unternehmung und Projekt als verbindendes Element steht.

Modul 4: Finanzielle Führung

Kalkulation, Budgetierung und Controlling

Finanzielle Führung heisst, den angestrebten Unternehmensoutput mit möglichst geringen Kosten zu erreichen und langfristig sichere Vermögens- und Kapitalstrukturen zu schaffen. Zu den Aufgaben der finanziellen Führung im Planungsbüro gehören ein gut strukturiertes Rechnungswesen, eine sorgfältige Kalkulation, eine solide Budgetierung und ein effektives Controllingsystem. Im Modul «Finanzielle Führung» wird auf der Basis eines praxisnahen Aufbaus des Finanzwesens in Architektur- und Ingenieurbüros das dazu notwendige Wissen vermittelt, um professionell und verantwortungsbewusst diese Aufgaben wahrzunehmen. Ziel ist es, vertieft die finanziellen Ressourcen der eigenen Unternehmung analysieren, Schlüsselparameter zur aktuellen Situation interpretieren und diese prüfen zu können.

Modul 9: Erfolgsmethoden

Struktur, Wirkung und unternehmerisches Handeln

Verständliche Strukturen und deren Instrumente lenken die Koordinationsabläufe in einem Planungsbüro entscheidend und bestimmen die Führung mit Wirkung auf die Unternehmung selbst wie auch auf das Projekt. Unternehmerisches Handeln stellt ein Verständigungsmittel zwischen allen Beteiligten dar. Das Modul «Erfolgsmethoden» zeigt anhand von Fallbeispielen das unternehmerische Handeln unterschiedlicher Architektur- und Ingenieurbüros auf und stellt deren Geschäftsmodelle als Ganzes dar. Dabei wird das in den vorangegangenen Modulen Erlernte praxisnah aufgegriffen, verglichen und diskutiert. Ziel ist es, etablierte und erfolgreiche Geschäftsmodelle analysieren, den State of the Art interpretieren und die Schlussfolgerungen auf die eigene Unternehmung anwenden zu können.

Modul 5: Informationstechnologie

Strategie, Potenziale und digitale Planung

IT beschreibt zum einen die Informations- sowie Datenverarbeitung im Unternehmen und zum anderen die dafür benötigten Hard- sowie Softwarekomponenten. Das Modul «Informationstechnologie» fokussiert mögliche Strategien der Unternehmensführung im IT-Bereich. Es steht nicht die Anwendung des einzelnen Programms im Vordergrund, sondern der bewusste Entscheid für oder gegen Komponenten der IT in der eigenen Unternehmung, um hilfreichen Support in der täglichen Arbeit zu erhalten. Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren der Strategie zeigen mögliche Potenziale auf. Ziel ist es, die aktuelle Praxis der IT im Planungsbüro zu kennen und sowohl deren spezifischen Anforderungen bewerten als auch eigene Entwicklungsperspektiven ableiten zu können.

Modul 10: Strategie

Versicherung, Robustheit und Flexibilität

Organisationen operieren mit ihrer Strategie im Hinblick auf eine Zukunft, die sie nicht kennen können; gleichwohl brauchen sie und ihre Steuerung Zukunftsbilder, an denen sie sich orientieren können. Das Modul «Strategien» zeigt auf, wie bewusst multiple Bilder von alternativ für möglich gehaltenen zukünftigen Situationen für die eigene Unternehmung entwickelt werden können. Strategische Prozesse basieren auf Reflexion und Handhabung: So liegen im letzten Modul Ausblick und Rückblick nah beieinander. Abschliessend wird wiederholt auf ein für die Teilnehmer spezifisches Geschäftsmodell eingegangen, das dem Berufsethos der Planer in der Schweizerischen Baukultur entspricht. Ziel ist es, den Anspruch an die Führungskompetenz des Architekten und des Ingenieurs definieren zu können.