



Certificate of Advanced Studies

Digital Business Development

Digitalisierung bildet die Grundlage, auf der Wirtschaft und Gesellschaft heute und in Zukunft aufbauen. Das CAS Digital Business Development richtet sich an Führungspersonen und Fachkräfte, die in Organisationen mit digitalen Optionen neues Wachstum generieren wollen. Es vermittelt Ihnen Kenntnisse in digitalen Geschäftsmodellen, digitalen Ökosystemen und umsetzungsorientierten Organisationsmodellen.

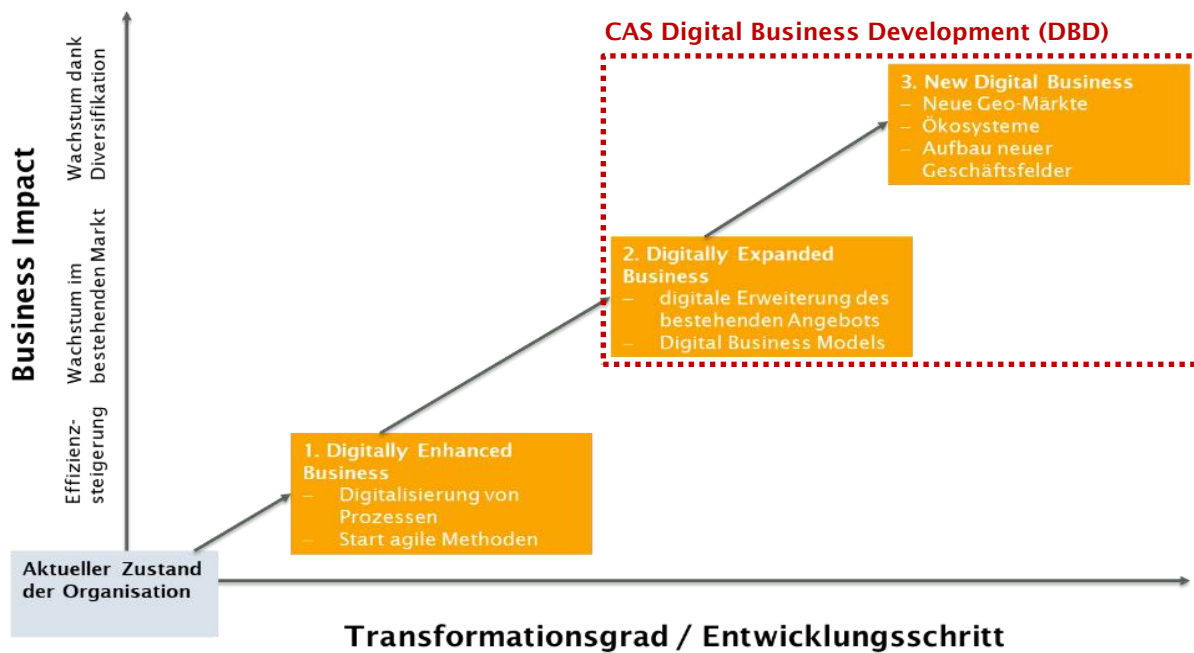
Inhaltsverzeichnis

1	Umfeld	3
2	Zielpublikum	4
3	Ausbildungsziele	4
4	Unterrichtssprache	4
5	Durchführungsorte	4
6	Kompetenzprofil	5
7	Kursübersicht	6
8	Kursbeschreibungen	7
	8.1 Basics of Digital Business Development / Executive Start	7
	8.2 Digital Business Development	7
	8.3 AI-driven Business Innovation	8
	8.4 Digital Business Models & Innovation	8
	8.5 Digital Skills & Leadership	9
	8.6 Digital Platforms and Digital Ecosystems	9
	8.7 Digital Governance	10
	8.8 Data Driven & Performance Marketing	10
	8.9 Digital Sustainability	11
	8.10 Lernprotokoll	11
	8.11 Living Case (LC DBD)	11
9	Kompetenznachweis und ECTS-Note	12
10	Dozierende	13
11	Partnerschaft und Organisation	13

Stand: 02.04.2024

1 Umfeld

Digitalisierung ist mehr als technologischer Wandel: Strategische Unternehmensplanung und Unternehmensprozesse, Marketing, Organisations- und Projektmanagement, neue Anforderungen an die Leadership im Unternehmen sowie nicht zuletzt ein gesellschaftlicher Wandel beeinflussen sich gegenseitig. Getrieben wird die Digitalisierung durch eine immer engere Vernetzung von elektronischen Geräten (u.a. Internet of Things) und einer immer stärkeren Nutzung von Daten (Big Data, Analytics, Artificial Intelligence) in allen Unternehmensfunktionen. Intelligente Maschinen können in naher Zukunft Aufgaben wahrnehmen (z.B. autonome Fahrzeuge, Dienstleistungen), die früher ausschliesslich Menschen vorbehalten waren.



Digitalisierung hat in Organisationen drei typische Ausprägungen:

- 1. Digitally Enhanced Business:** Mit dem primären Ziel der Effizienzsteigerung geht es hier um die Vereinfachung und Digitalisierung bestehender Prozesse und Funktionen. Typische Anwendungsbereiche sind die Digitalisierung der Interaktion zwischen der Organisation und ihren Kunden*innen, die digitale Umgestaltung von Kern- oder Produktionsprozessen oder die Automatisierung von HR-Prozessen. Auch als Grundlage für weitere Schritte werden in dieser Phase oft agile Praktiken eingeführt und neue Fähigkeiten aufgebaut. Ohne ein Durchlaufen dieses Schritts können die Phasen 2. und 3. selten erfolgreich umgesetzt werden.
- 2. Digitally Expanded Business:** Diese oft unternehmensweite Umgestaltung von Organisationen umfasst die digitale Erweiterung des bestehenden Angebots oder gar die Neuerfindung des bestehenden Geschäfts. Mit dem Aufbau eines digitalen Geschäftsmodells wird die Grundlage für Differenzierung und neues Wachstum im bestehenden Markt geschaffen. Ein Beispiel ist ein Einzelhändler, der ein vollständig integriertes Kundenerlebnis über alle seine physischen und digitalen Kanäle bietet. Die Angleichung traditioneller organisatorischer Silos, die Einführung geeigneter Governance-Modelle und die Hinzunahme neuer Talente sind wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Transformation.

3. **New Digital Business:** Bei diesem Diversifikationsschritt geht es um die Schaffung neuer Erlösquellen. Dies kann durch das Erschliessen neuer geographischer Märkte über digitale Vertriebswege, eine Vor- und Rückwärtsintegrationen über digitale Wertschöpfungs-systeme (Ökosysteme) oder den Aufbau neuer Geschäftsfelder bewerkstelligt werden. Letzteres kann beispielsweise über den Zukauf von Start-ups oder organisch über den selbstständigen Aufbau etabliert werden.

Das CAS Digital Business Development ermöglicht einen breiten Einstieg in alle relevanten Themen der Digitalisierung, wobei der Fokus auf den oben skizzierten Ausprägungen 2 & 3 besteht.

2 Zielpublikum

Das CAS Digital Business Development richtet sich an:

- Führungsverantwortliche in typischerweise mittleren und grossen Unternehmen
- Mitarbeitende in unternehmerischen Stabsstellen, wie zum Beispiel Business Development oder strategisches Management
- Wissenschaftliche Mitarbeitende
- Product / Service Manager*innen
- Verantwortliche für Marketing und Verkauf
- Trend Scouts
- IT-Verantwortliche
- HR-Verantwortliche

3 Ausbildungsziele

Das CAS vertieft die Kenntnisse aus dem CAS Digital Transformation (der Besuch ist allerdings keine zwingende Voraussetzung für die Teilnahme). Es befähigt Sie insbesondere...

- Chancen und Potenziale digitaler Geschäftsmodelle und Ökosysteme im Unternehmen zu erkennen und umzusetzen.
- den digitalen Wandel im Unternehmen zu erkennen und auf Basis digitaler Strategien zu gestalten.
- die digitale Transformation im Unternehmen auf Basis passender Organisationsmodelle zu steuern. Voraussetzungen
- Bachelor oder Abschluss der höheren Berufsbildung und betriebswirtschaftliche Erfahrungen.

4 Unterrichtssprache

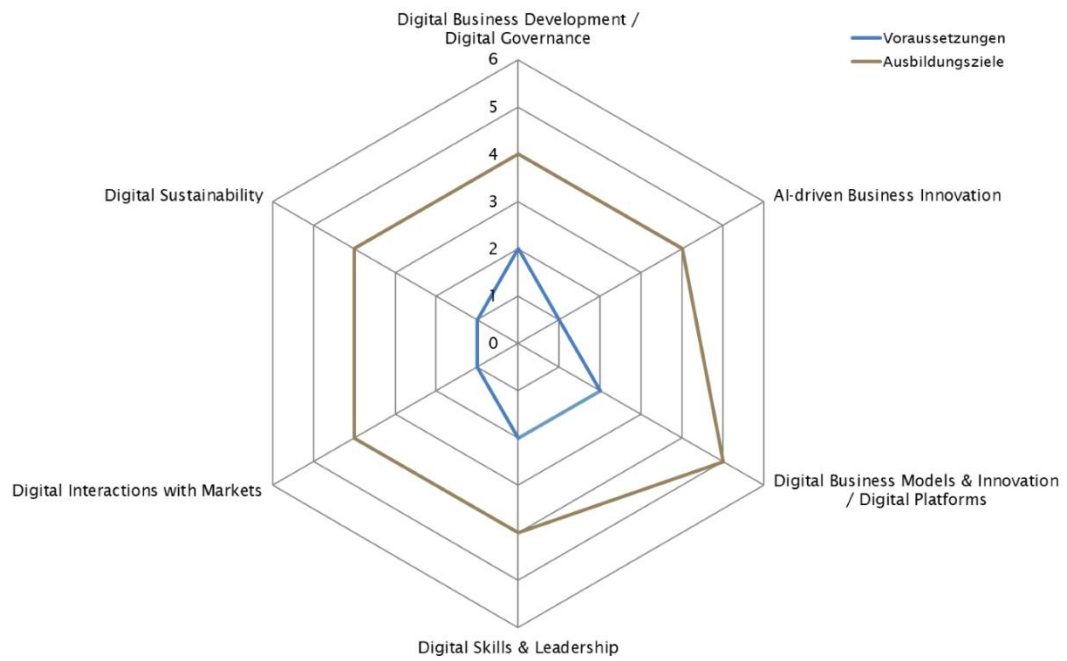
Die Unterrichtssprache ist Deutsch, die Unterlagen sind teilweise in Englisch.

5 Durchführungsorte

- Berner Fachhochschule, Weiterbildung, Aarbergstrasse, 2503 Biel,
- PHW Hochschule Wirtschaft Bern, Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern.

Die Lehrveranstaltungen finden sowohl in Präsenz (ca. 60%) als auch virtuell (ca. 40%) statt. Details dazu sind im Stundenplan der jeweiligen CAS aufgeführt (siehe entsprechende CAS-Webseiten).

6 Kompetenzprofil



Kompetenzstufen

1. Kenntnisse/Wissen
2. Verstehen
3. Anwenden
4. Analyse
5. Synthese
6. Beurteilung

7 Kursübersicht

Kurs / Lehreinheit	Lektionen	Stunden	Dozierende
Basics of Digital Business Development / Executive Start	8		Bramwell Kaltenrieder Frank Liebermann
Digital Business Development	8		Bramwell Kaltenrieder
AI-driven Business Innovation	8		Amir Tabakovic
Digital Business Models & Innovation	16		Peter Brugger Bernhard Frei
Digital Skills & Leadership	16		Martine-Laure Wissmann Bastian Widenmayer
Digital Platforms	16		Bastian Widenmayer
Digital Governance	16		Eric Dubuis
Digital Marketing & Sales	16		Frank Liebermann
Digital Sustainability	16		Sebastian Höhn
Living Case Digital Business Development		100	Bramwell Kaltenrieder Frank Liebermann
Total	120	100	

Mit dem CAS erwirbt die studierende Person 12 ECTS. Für die einzelnen Kurse ist entsprechend Zeit für Selbststudium, Prüfungsvorbereitung etc. einzurechnen.

8 Kursbeschreibungen

Nachfolgend sind die einzelnen Kurse dieses Studienganges beschrieben.

Der Begriff Kurs schliesst alle Veranstaltungstypen ein, es ist ein zusammenfassender Begriff für verschiedene Veranstaltungstypen wie Vorlesung, Lehrveranstaltung, Fallstudie, Living Case, Fach, Studienreise, Semesterarbeiten usw.

8.1 Basics of Digital Business Development / Executive Start

Einführung und Grundlagen:

Lernziele	<p>Einführungstag in den CAS. Sie erhalten eine Einführung in das Thema und eine Übersicht, wie sich der heutige Stand der Wissenschaft in diesem Bereich präsentiert. Weiter erhalten Sie einen Überblick, wie das CAS aufgebaut ist. Sie werden anschliessend über die Art und Weise der Durchführung der CAS Abschlussarbeit orientiert.</p> <p>Ein Tutorial zur Methodik von CAS-Arbeiten rundet den Start des CAS am zweiten Tag ab.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– Einführung / Starterseminar– Einfluss der Digitalisierung auf Wirtschaft und Gesellschaft– Gegenseitige Vorstellung– Überblick über die Lehrgangsmodule– Briefing CAS Abschlussarbeit (Living Case) / Gruppenbildung– Einführung in die Themen des CAS– Initialer Workshop
Lehrmittel	Script / Handout Dozierende

8.2 Digital Business Development

Das Geschäft erweitern auf Basis digitaler Optionen:

Lernziele	<p>Digital Business Development ist ein strategischer Ansatz, der darauf abzielt, das Wachstum und die Rentabilität von Unternehmen zu steigern, indem neue Geschäftsmöglichkeiten auf Basis digitaler Technologien, Trends und Geschäftsmodelle identifiziert, entwickelt und umgesetzt werden. Digital Business Development umfasst die Gestaltung von Strategien, die Entwicklung von Partnerschaften und die Durchführung von Aktivitäten, die dazu beitragen, das Geschäft zu erweitern.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– Einführung Business Development– Analyse des Marktes, der Kundenbedürfnisse und digitaler Trends– Entwicklung einer Digitalstrategie– Erstellung neuer digitaler Produkte und Dienstleistungen– Entwicklung von Partnerschaften
Lehrmittel	Script / Handout Dozierende

8.3 AI-driven Business Innovation

AI-driven Business Innovation ist ein zentrales Handlungsfeld von Organisationen:

Lernziele	<p>Das Thema Artificial Intelligence (AI) macht rasant Fortschritte. Heute übernehmen AI-Tools Aufgaben, die noch vor wenigen Jahren nur durch Menschen ausgeübt wurden. Bei vielen Tätigkeiten ist AI den Menschen mittlerweile haushoch überlegen.</p> <p>Nebst der Automatisierung von Prozessen oder Entscheidungen ermöglicht AI auch neue Geschäftsmodelle oder gar Geschäftsfelder, die den Unternehmen Differenzierungs- und Wachstumspotentiale eröffnen.</p> <p>Dieses Modul bildet eine praktische Einführung in das Thema AI und befähigt Studierenden, selbstständig neue AI-Vorhaben zu initiieren.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– Kurzeinführung AI (traditionelle & generative AI)– AI als Enabler neuer Geschäftsmodelle und Geschäftsfelder– Unterstützung des Innovationsprozesses durch AI– AI-driven Organizations– Von Daten bis zu AI-unterstützten Entscheidungen Leadership in der Digitalisierung– Einflussnahme auf die Zusammenarbeit und auf Kollaborationsmöglichkeiten
Lehrmittel	Script / Handout Dozierende

8.4 Digital Business Models & Innovation

Aufzeigen, wie Business Models und Innovation zusammenspielen:

Lernziele	<p>Ob Start-up oder arriviertes Unternehmen: um erfolgreich zu sein, braucht jedes Unternehmen ein funktionierendes Geschäftsmodell, das in der Lage ist, eine Balance zwischen Wertschaffung für den Kunden und Wertabschöpfung für das Unternehmen zu finden. Die Digitalisierung verlangt von den meisten Unternehmen eine Überarbeitung oder sogar Transformation des bestehenden Geschäftsmodells. Dabei helfen verschiedenste Werkzeuge aus der Innovation, um die richtigen Chancen zu identifizieren und diese dann sukzessive im Markt zu testen.</p> <p>Dieses Modul enthält eine Einführung in das Thema Geschäftsmodell-Innovation durch Digitalisierung - von der Analyse des aktuellen Geschäftsmodells bis hin zur Entwicklung und Validierung von neuen, innovativen Geschäftsmodell-Ideen.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– Einführung Business Models und Business Model Innovation (BMI)– BMI Patterns– Analyse, Entwicklung und Validierung eines Geschäftsmodells– Vertiefung «Servitization» (Bernhard Frei)
Lehrmittel	Script / Handout Dozierende

8.5 Digital Skills & Leadership

Aufzeigen, welche Leadership-Kompetenzen vorhanden sein müssen:

Lernziele	<p>Die Digitalisierung erfordert innovative Ansätze in der Personalführung. Es sind neue Generationen in das Erwerbsleben eingetreten, die mit der Digitalisierung aufwuchsen. Die globale Vernetzung, das Infragestellen von Hierarchien und Herausforderungen wie Demografie und Klimawandel führen zu veränderten Rahmenbedingungen, in denen Führung stattfindet.</p> <p>Dieses Modul zeigt auf, wie Führungskräfte mit diesen Rahmenbedingungen umgehen können und welche Problemlösungsmuster bestehen.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> – Generationen im Erwerbsleben – Ambitextrie – Digital Skills – Digitaler Kulturwandel – Full Range Leadership – Arbeitsplatzgestaltung – Teamwork Online vs. Präsenz – Partizipative Führung – Digital Transformational Leadership – Digital Culture – Soziokratie und Holokratie – Challenges & Risks – Organisational Behaviour and Digital Transformation (Bastian)
Lehrmittel	<ul style="list-style-type: none"> – Script / Handout Dozierende

8.6 Digital Platforms and Digital Ecosystems

Aufzeigen, welchen Impact Digital Platforms im Digitalisierungsumfeld haben:

Lernziele	<p>Digitale Plattformen sind der Ort, an dem der Austausch von Informationen, Waren oder Dienstleistungen zwischen Hersteller*innen und Verbraucher*innen sowie der Community, die mit dieser Plattform interagiert, stattfindet. Digitale Plattformen sind aus der heutigen Welt nicht mehr hinwegzudenken.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> – Plattfortmtypen – Netzwerkeffekte & Scale up – Business Models – Governance – B2B vs. B2C – Komponenten & Erfolgsfaktoren – Entwicklung einer Plattform – Digitale Ökosysteme: Strukturen und Dynamiken
Lehrmittel	<ul style="list-style-type: none"> – Script / Handout Dozierende

8.7 Digital Governance

Welche «Spielregeln» braucht es bei der Entwicklung und Umsetzung von Digitalstrategien:

Lernziele	<p>Der digitale Wandel braucht Regeln für die Gestaltung und Führung. Eine Digital Governance leitet sich aus der Corporate Governance ab. Sie hat die Verteilung von Aufgaben, Rollen und Verantwortlichkeiten im Digitalisierungskontext zu regeln.</p> <p>Eine optimierte Digital Governance verbessert die Entscheidungsfindung, beschleunigt Changes und erhöht den Reifegrad von Unternehmen. Ausserdem stellt sie die Übereinstimmung von digitalen Initiativen mit der Geschäftsstrategie sicher.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– Steuerungsparadigmen und Verantwortungsbereiche– Digital Risk Management– Digital Due Diligence– M&A, Kooperation mit Startups– Veränderung der Wettbewerbsposition– Unterstützung der Digitalen Transformation– Entscheidungsfindung– Legal Issues (GDPR)– OKRs and Digital KPIs– Business Alignment– Governance Frameworks
Lehrmittel	Script / Handout Dozierende

8.8 Data Driven & Performance Marketing

Wie verändern sich Marketing und Sales im Kontext der Digitalisierung:

Lernziele	<p>Marketing ist einem starken Wandel unterworfen. Nebst den klassischen Instrumenten hat sich eine breite Palette an digitalen Instrumenten etabliert.</p> <p>Digital Marketing umfasst alle Aktivitäten, die der Kundenbindung, dem Branding und dem Verkauf über das Internet dienen. Dabei ist es für Kund*innen zentral, an allen relevanten Touchpoints der Customer Journey präsent zu sein.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">– Die Customer Journey verstehen– Digitale Marketingkampagnen– E-Commerce & Onlineshops– Content für das Marketing schaffen– Landing Pages & Konversion– Traffic generieren– Social Media– Paid Traffic– Kampagnen entwickeln
Lehrmittel	Script / Handout Dozierende

8.9 Digital Sustainability

Lernziele	<p>Digital Sustainability umfasst alle Themen, die helfen, die Umwelt zu verbessern. Die Digitalisierung hilft, Produkte nachhaltiger zu produzieren, die Ressourcenverschwendung zu reduzieren und Dinge zu produzieren, die tatsächlich nachgefragt werden.</p> <p>Dabei helfen neue Geschäftsmodelle, die durch die Digitalisierung entstanden sind und Technologien, die eine optimale Produktion ermöglichen.</p>
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> – Digital Sustainability – Open Source – Open Data – Smart Home – Smart Products – Smart Production – Green Technology and Circular Economy
Lehrmittel	Script / Handout Dozierende

8.10 Lernprotokoll

Das Lernprotokoll dokumentiert die persönliche Reflexion der Studierenden zu den vermittelten Lerninhalten. Das Ziel dabei ist, dass die Studierenden sich explizit überlegen, welche Teile der Lerninhalte für sie persönlich oder auch für ihre Firma am relevantesten sind. Das Lernprotokoll dokumentiert diese gedankliche Auseinandersetzung und bietet damit eine Hilfestellung bei der Übertragung des Gelernten in ihre berufliche Praxis.

Das Lernprotokoll sollte nicht länger als zwei Seiten sein (über alle Lerneinheiten hinweg). Dementsprechend beschränken sich die Einträge auf kurze Abschnitte. Es muss nicht zwingend zu jedem Kurs etwas protokolliert werden (nur dann, wenn es Lehren für die Praxis bzw. den eigenen Betrieb zu ziehen gibt).

Das Lernprotokoll wird gleichzeitig mit dem Living Case als separates Dokument abgegeben. Die Abgabe erfolgt elektronisch als PDF durch Hochladen auf die Lernplattform.

Beim Lernprotokoll wird nicht der Inhalt bewertet (dieser ist ja persönlich), sondern vielmehr die Qualität der gedanklichen Auseinandersetzung mit der Aufgabe. Dabei kommen insbesondere die folgenden Kriterien zur Anwendung:

- Relevanz der Themen: Wurden Lerninhalte identifiziert, die wirklich für die aktuelle Arbeitssituation relevant sind?
- Intensität der Reflexion: In welchem Masse wurden die Lerninhalte für die Arbeitsumgebung «übersetzt», wie intensiv erfolgte die Reflexion?

8.11 Living Case (LC DBD)

Lernziele	Der LC DBD dient dazu, die Anwendbarkeit des Gelernten sicherzustellen.
Themen und Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> – Im LC DBD zeigen Sie den Einfluss der Digitalisierung in Ihrem Unternehmen in einem von Ihnen erwähnten Arbeitsbereich auf. – Sie dokumentieren das in einem Bericht.

Lehrmittel	<ul style="list-style-type: none"> – Script / Handout Dozierende – Vertiefende Literatur
Grundlagen	<ul style="list-style-type: none"> – Im LC DBD wird das Gelernte in einem realen Fall direkt im Unternehmen eingesetzt. Der LC DBD ist daher für das Unternehmen von grossem Interesse. Er kann von den Studierenden deshalb in vielen Fällen auch für die eigene Profilierung im Unternehmen genutzt werden. – Der LC DBD hat einen geplanten Umfang von 100 Arbeitsstunden pro Studierende. Er wird im CAS DBD als eigener Kurs bewertet und geht mit dem in Kapitel 11 definierten Gewicht in die Bewertung des gesamten CAS ein. – Der LC DBD wird in der Regel durch Zweierteams erarbeitet. In Ausnahmefällen sind auch Dreier teams oder Einzelarbeiten möglich. Die Studienleitung CAS DBD entscheidet über solche Ausnahmen abschliessend. – Die Studierenden sind für die Durchführung ihres LC DBD grundsätzlich selbst verantwortlich. Dies gilt insbesondere für dessen zeitlichen Ablauf.
Ziel des LC DBD	<ul style="list-style-type: none"> – Der LC DBD bearbeitet eine reale Aufgabenstellung aus der Praxis. Ziel ist es, den Einfluss der Digitalisierung in Ihrem Unternehmen in einem von Ihnen erwähnten Arbeitsbereich direkt aufzuzeigen. Dies umfasst bereits einen groben Massnahmenplan. – Die im CAS DBD erworbenen Kenntnisse sollen also in einem realen Praxisfall erfolgreich angewendet werden. Der LC DBD wird zu diesem Zweck mit einem Coaching begleitet. Die Inanspruchnahme des Coachings erfolgt auf Initiative der Studierenden (Terminabsprache und Thema für das Gespräch).
Vertraulichkeit	<ul style="list-style-type: none"> – Der LC DBD wird a priori vertraulich behandelt und nur von den Studienleitenden bzw. Coaches der Living Cases eingesehen. Eine separate Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA, Non Disclosure Agreement) ist dementsprechend nicht erforderlich. – (Bemerkung: Für allfällige Ansichtsexemplare wird explizit eine Freigabe durch Autor*innen bzw. die betreffende Firma eingeholt.)

Vertiefende Informationen zum Living Case werden im Rahmen der ersten Kurstage kommuniziert.

9 Kompetenznachweis und ECTS-Note

Für die Anrechnung der 12 ECTS-Credits ist das erfolgreiche Bestehen der Qualifikationsnachweise (Prüfungen, Projektarbeiten) erforderlich, gemäss folgender Aufstellung:

Kompetenznachweis	Gewicht	Art der Qualifikation	Erfolgsquote Studierende
Lernprotokoll	3	Lernprotokoll	0 – 100 %
Living Case DBD	7	Projektarbeit	0 – 100 %
Gesamtgewicht / Erfolgsquote	10		0 – 100 %

Studierende können in einem Kompetenznachweis eine Erfolgsquote von 0 bis 100% erreichen. Die gewichtete Summe aus den Erfolgsquoten pro Thema und dem Gewicht des Themas ergibt eine

Gesamterfolgsquote zwischen 0 und 100%. Der gewichtete Mittelwert der Erfolgsquoten der einzelnen Kompetenznachweise wird in eine Note zwischen 3 und 6 umgerechnet. Die Note 3 (gemittelte Erfolgsquote weniger als 50%) ist ungenügend. Die Noten 4, 4.5, 5, 5.5 und 6 (gemittelte Erfolgsquote zwischen 50% und 100%) sind genügend.

10 Dozierende

Vorname Name	Firma	E-Mail
Prof. Bramwell Kaltenrieder	BFH	bramwell.kaltenrieder@bfh.ch
Dr. Frank Liebermann	PHW Bern	frank.liebermann@phw.ch
Prof. Dr. Bastian Widenmayer	BFH	bastian.widenmyer@bfh.ch
Martine Wissmann	BHF und HRmove	martine-laure.wissmann@bfh.ch
Prof. Dr. Sebastian Höhn	BFH	sebastian.hoehn@bfh.ch
Dr. Eric Dubuis	PHW Bern	eric.dubuis@phw.ch

11 Partnerschaft und Organisation

Das CAS Digital Business Development ist eine Kooperation zwischen der privaten Hochschule Wirtschaft PHW Bern und der Berner Fachhochschule BFH, Departement Technik und Informatik. Das CAS ermöglicht den Einstieg und Überblick in die durch die Digitalisierung entstehenden neuen Möglichkeiten für Unternehmen.

Anmeldung, Zulassung und Studienorganisation finden unter der Führung der PHW statt. Alle Lehrveranstaltungen werden an den Standorten der PHW und der BFH, beide in Bern Wankdorf, durchgeführt. An der BFH ist das CAS Digital Transformation Teil des modularen CAS-Systems von EMBA- und MAS Studiengängen gemäss Masterplan.

- Private Hochschule Wirtschaft PHW Bern
- Berner Fachhochschule TI, Weiterbildung

CAS-Leitung BFH:

Prof. Bramwell Kaltenrieder
Tel: +41 32 321 63 57
E-Mail: bramwell.kaltenrieder@bfh.ch

CAS-Leitung PHW:

Dr. Frank Liebermann
Tel: +41 31 537 35 35
E-Mail: frank.liebermann@phw.ch

Administrative Leitung CAS DBD und Administration BFH:

Ana Held
Tel: +41 31 848 60 21
E-Mail: ana.held@bfh.ch

Administration PHW:

Vanessa Sewer
Tel: +41 31 537 35 35
E-Mail: vanessa.sewer@phw.ch



Während der Durchführung des CAS können sich Anpassungen bezüglich Inhalten, Lernzielen, Dozierenden und Kompetenznachweisen ergeben. Es liegt in der Kompetenz der Dozierenden und der Studienleitung, aufgrund der aktuellen Entwicklungen in einem Fachgebiet, der konkreten Vorkenntnisse und Interessenslage der Teilnehmenden, sowie aus didaktischen und organisatorischen Gründen Anpassungen im Ablauf eines CAS vorzunehmen.

Berner Fachhochschule

Technik und Informatik

Weiterbildung

Aarbergstrasse 46 (Switzerland Innovation Park Biel/Bienne)

2503 Biel

Telefon +41 31 848 31 11

E-Mail: weiterbildung.ti@bfh.ch

bfh.ch/ti/weiterbildung

bfh.ch/cas-dbd