

Bachelor Thesis

Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsingenieur:innen von morgen



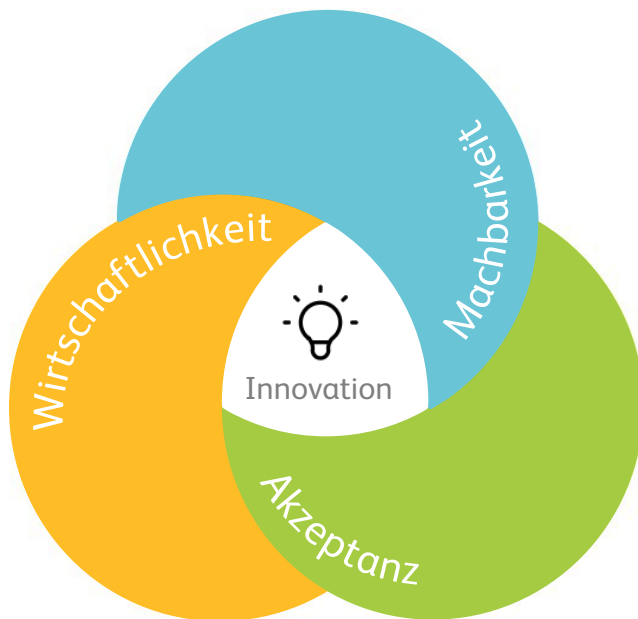
Wirtschaftsingenieurwesen | Innovation

Institut für Innovation und Technologie Management IIT

Was ist ein Wirtschaftsingenieur?

Wirtschaftsingenieur:innen verbinden **technisches und betriebswirtschaftliches Fachwissen** und agieren so als **Brückenbauer** zwischen Technik und Wirtschaft in ihren Unternehmen. Als Projektmanager oder in Führungspositionen treiben sie **Innovation** und **operative Exzellenz** voran, indem sie Herausforderungen ganzheitlich angehen.

Dank ihrer ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten und ihres breiten, fundierten Fachwissens sind sie in der Lage, interdisziplinäre Teams zu leiten und sich intensiv mit spezifischen Themenbereichen auseinanderzusetzen.



Unser Studiengang vermittelt die notwendigen Methoden, Fähigkeiten und Werkzeuge, um die drei Bereiche **technische Machbarkeit, wirtschaftliche Tragfähigkeit** und **Kundenakzeptanz** miteinander in Einklang zu bringen.

Dies führt zu Innovationen, die die traditionellen Grenzen zwischen Technologie, Wirtschaft und Design überwinden.

Durch praxisorientierte Spezialisierungen werden unsere Studierenden gezielt auf ihre zukünftigen Berufsprofile vorbereitet.



Product Management und New Business Development

- Kundenorientierte Produktstrategien, Konzeptentwicklung und erfolgreiches Marketing
- Ermittlung neuer Geschäftsmöglichkeiten durch Markttrendanalysen, die Entwicklung von Geschäftsmodellen und die Gewinnung neuer Kunden
- Enge Zusammenarbeit mit den Design- und Entwicklungsteams



Operations Management

- Gestaltung von Fertigungsprozessen, Materialplanung und Personalmanagement für hohe Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit
- Überwachung der Lagerbestände und Einführung von Qualitätsmanagementsystemen zur Steigerung der betrieblichen Exzellenz
- Direkte Auswirkungen auf Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit



Sales and Marketing Management

- Planung, Umsetzung und Supervision von Marketingmassnahmen für einen erfolgreichen Vertrieb
- Steuerung des Vertriebsprozesses und Leitung des Vertriebsteams
- Entwicklung von Strategien, Produktkonzepten und Werbemassnahmen zur Stärkung der Kundenbindung und Steigerung des Umsatzes

BAT – Bachelor Thesis

Die BAT verbindet Unternehmen mit HSLU Wirtschaftsingenieur:innen im Abschlussjahr, die 3–4 Jahre Praxiserfahrung aus ihrer Lehre mitbringen. Der Umfang ist ca. 360 h über das Semester (4 Monate, 90 h/Monat bzw. ~3 Tage/Woche). Basierend auf Ihrer Fragestellung führt ein Student ein angewandtes Forschungsprojekt durch; erstellt eine fundierte Evidenzbasis; wählt passende Methoden; analysiert Ergebnisse und leitet klare Entscheidungsgrundlagen sowie praxisnahe Empfehlungen ab. Sie profitieren von frischem, strukturiertem Denken, zusätzlicher Kapazität und einem hochwertigen Bericht (40–60 Seiten) plus Präsentation—wöchentlich betreut durch einen erfahrenen Professor.

Product Management & New Business Development

Kundenbedürfnisse identifizieren, (digitale) Geschäftsmodelle entwickeln und validieren sowie nachhaltige Produkte/Dienstleistungen von der Idee bis zur Markteinführung über strukturierte Innovationsprojekte aufbauen.

- Entwicklung eines digitalen Geschäftsmodells und einer Erlöslogik für ein neues Angebot
- Konzeption eines Produkt-Service-Systems (Servitization) inkl. Business Case
- Kundenanalyse und Konzeptvalidierung für eine neue Produktidee (MVP/Prototyp-Plan)
- Aufbau einer nachhaltigen Produktstrategie und einer Circularity-Roadmap
- Aufbau und Management einer Innovationspipeline (von der Idee bis zur Umsetzung)

Operations Management

End-to-End-Prozesse und Lieferketten gestalten und verbessern mittels digitalem Process Engineering und Excellence-Methoden zur Steigerung von Qualität, Liefertreue, Kosteneffizienz und Produktivität.

- Neugestaltung eines Produktionsprozesses mittels Digital Process Engineering
- Einführung von Operational Excellence: KPI-System, Shopfloor-Management und Verbesserungsrouinen
- Kapazitätsplanung und Produktionsprogramm-Optimierung für bessere Lieferperformance
- Optimierung von Lieferkettennetzwerk und Beständen (Servicelevel vs. Kosten)
- Verbesserung von Qualität und Prozessstabilität (Ursachenanalyse + Standardisierung/Controls)

Sales & Marketing Management

Nachfrage und Umsatz durch datengetriebenes Online-Marketing, CRM und Vertriebsmanagement aufbauen—Go-to-Market-Strategien gestalten und Kunden in internationalen Märkten entwickeln.

- Entwicklung einer B2B-Vertriebsstrategie und eines Sales-Playbooks (Segmente, Wertversprechen, Pitch)
- Einrichtung eines CRM-Systems und Gestaltung der Customer Journey
- Online-Lead-Generierungsstrategie (Kanäle, Content-Plan, Kampagnenmessung)
- Internationaler Markteintrittsplan (Zielmärkte, Positionierung, Partner, Preise)
- Marketingstrategie und Markenpositionierung für eine industrielle Lösung

Die BAT kann auch aufbauend auf eine vorhergehende Industriearbeit gemacht werden!

Nach einem erfolgreichen PAIND-Projekt starten unsere Studierenden mit dem nächsten Kooperationsprojekt, ihrer **Bachelorarbeit (BAT)**. Der umfangreiche Zeitrahmen ermöglicht es den Studierenden, tiefer in Themen einzutauchen und sich als Expert:innen zu entwickeln. Die Studierenden wählen ihre Themen frei und dürfen gerne mit dem bisherigen Unternehmen weiterarbeiten und **auf ihrem PAIND-Projekt aufbauen**. Der Kostenbeitrag eines Industriepartners beträgt für die BAT CHF 1'000.-*

PAIND

Product Management & New Business Development

Customer Discovery & Problem-Solution Fit für einen Digital Service

Operations Management

Supply Chain Diagnostik (Inventory, Lead Times, Service Level)

Sales & Marketing Management

Market & Kunden Segmentation Analyse für ein B2B Angebot



BAT

MVP Concept, Business Model & Launch Plan für den Digital Service

Inventar Policy & Planungs Konzept (S&OP/Prognose) + KPI System

Go-to-Market & Sales Playbook (Channels, Pitch, KPIs)

Danke für Ihr Interesse!

Wir beantworten jederzeit gerne Ihre Anfragen zu unserem Programm oder zu den beeindruckenden Projekten, die unsere Studierenden erfolgreich umsetzen. Profitieren Sie von erfahrenen Coaches mit umfassender Erfahrung in Kooperationsprojekten.

Institut für Innovation und Technologie Management IIT



Prof. Dr. Michael Kellerhals
Institutsleiter IIT
Institute für Innovation und
Technologie Management
T direkt +41 41 349 35 56
michele.kellerhals@hslu.ch



André Trochsler
Oberassistent
Institute für Innovation und
Technologie Management
T direkt +41 41 349 38 97
andre.trochsler@hslu.ch

*ausgenommen sind gemeinnützige Organisationen und Start-ups, die nicht älter als 5 Jahre und weniger als CHF 700'000.- Jahresumsatz haben.