

# Leistung als System

Kompetenzentwicklung am Beispiel  
des Capstone-Projekts im Bachelor BWL

---

Universität St. Gallen  
Tag der Lehre 2022

Dr. Jürgen Spickers  
Lehrbeauftragter für Betriebswirtschaftslehre

# MAINSTREET FACTORY



# Das Capstone-Format im HSG Bachelor BWL

«Bearbeitung einer (strategischen) Aufgabe eines Projektponsors als 8-Credits-Abschlussarbeit im BBWL»

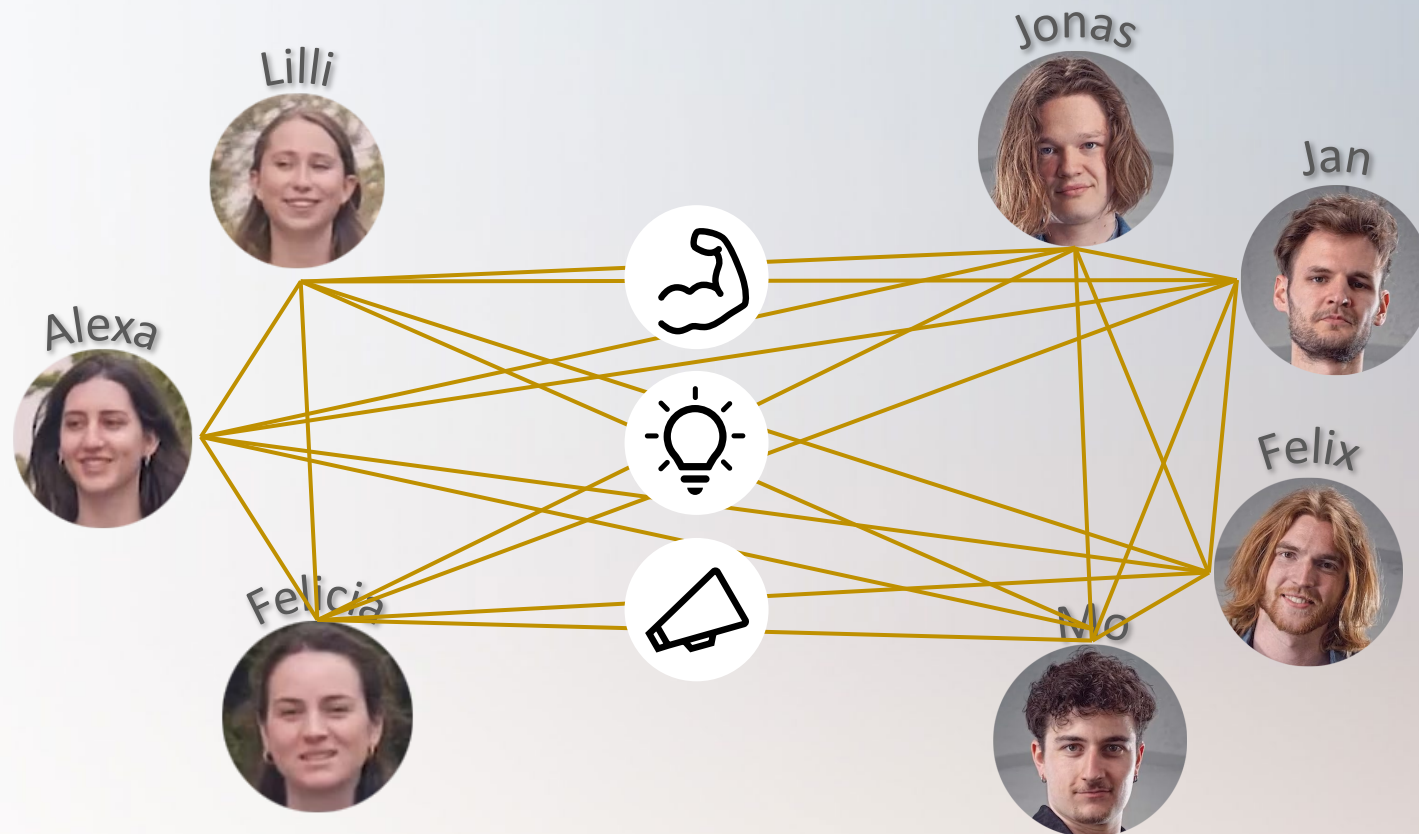


Zielsetzung:

- Anwendung und Integration
- von **Kompetenzen** aus den Pflichtveranstaltungen
- zur Lösung von komplexen, realen Problemstellungen.

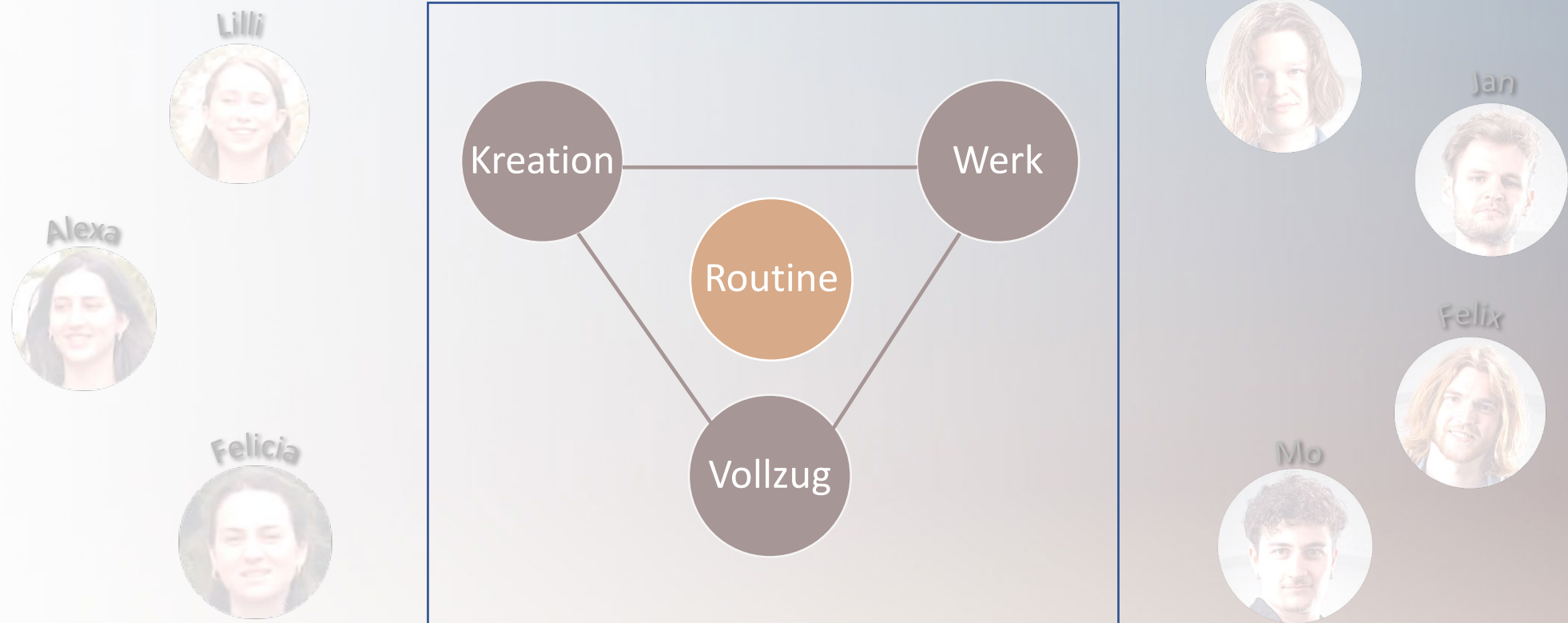
# 'Player' und 'Game'

«Organismen – Kognitionen – Kommunikationen – Interaktionen»



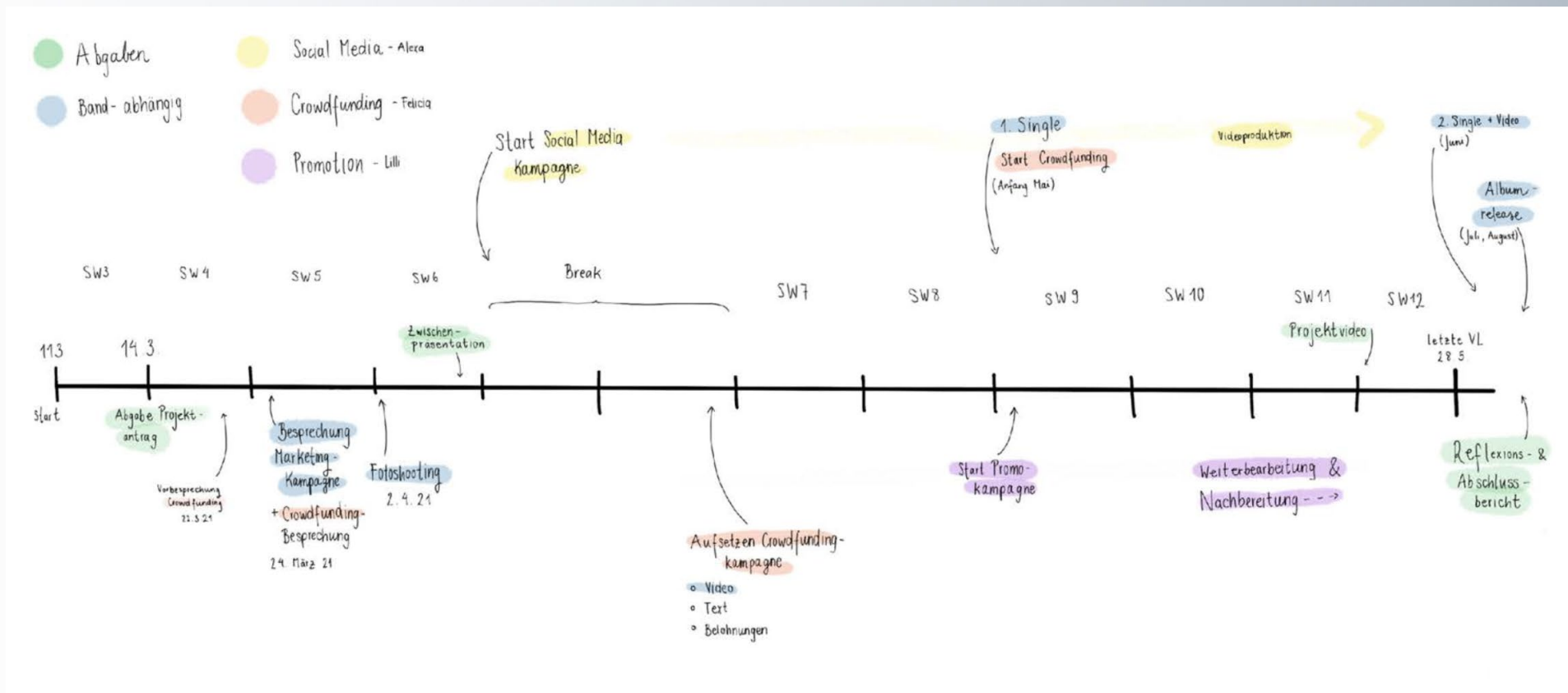
# Operation und Struktur des Leistungssystems

«Mainstreet Factory – Geschäftsmodell-Strategie im Musikgeschäft»



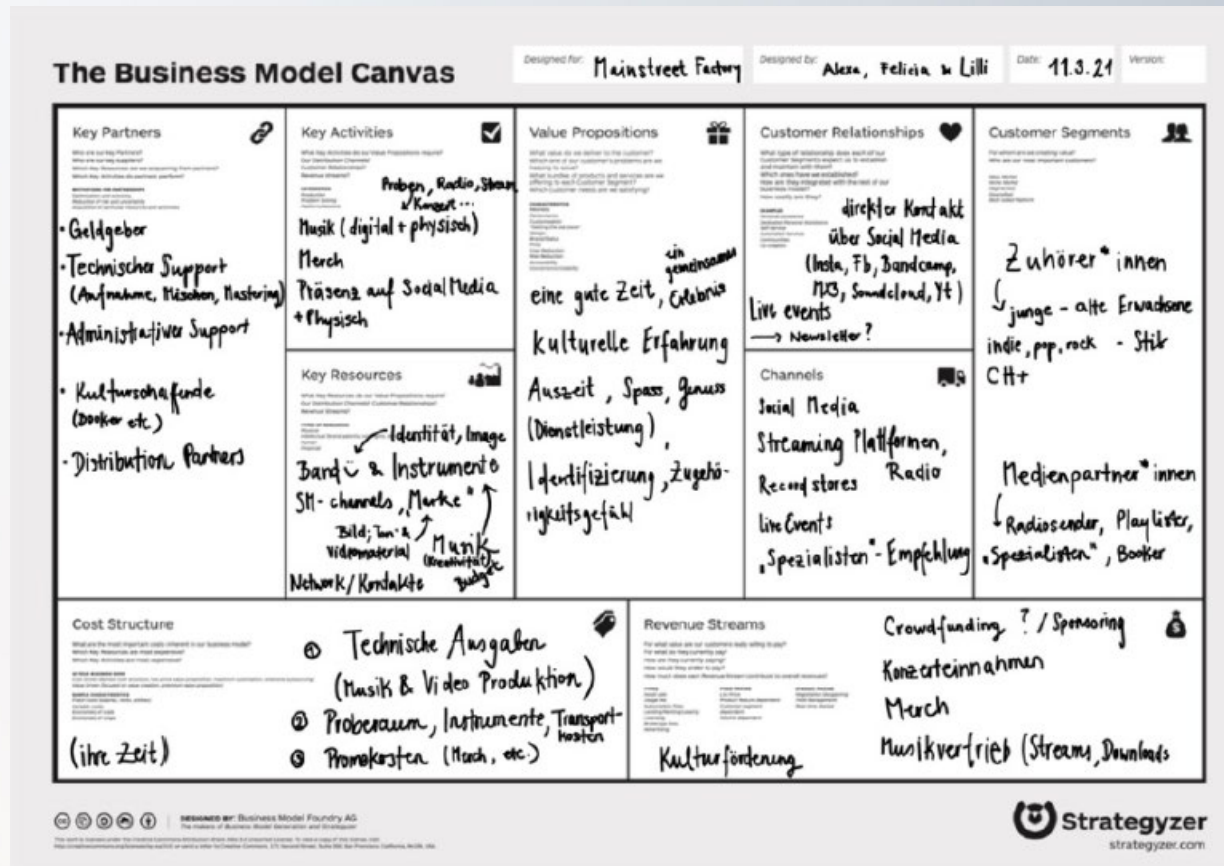
# Episoden

«Kick-off – Projektantrag – Zwischenpräsentation – Schlusspräsentation – Reflexion»



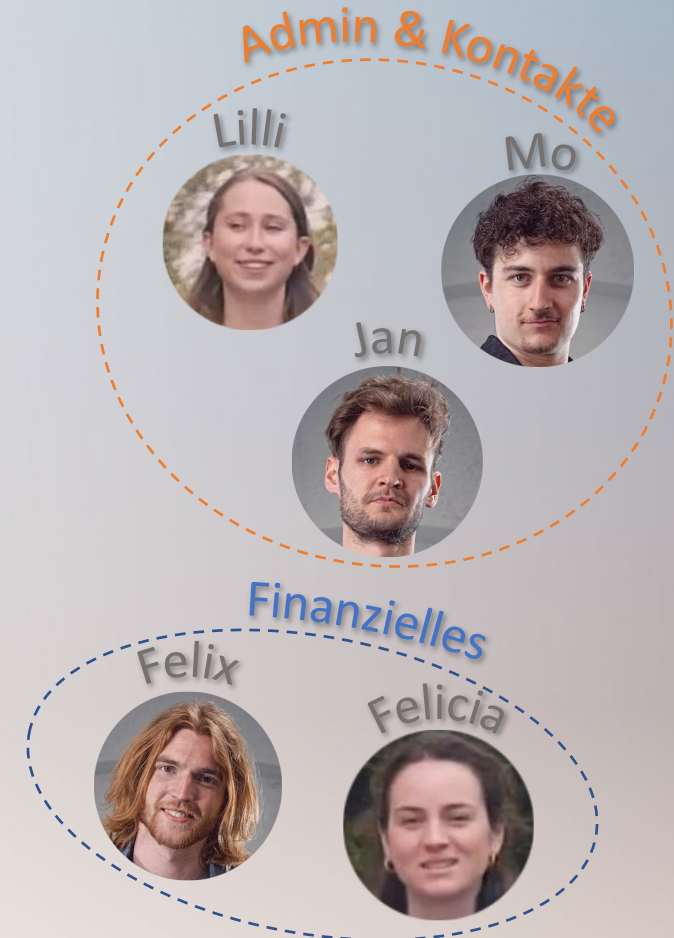
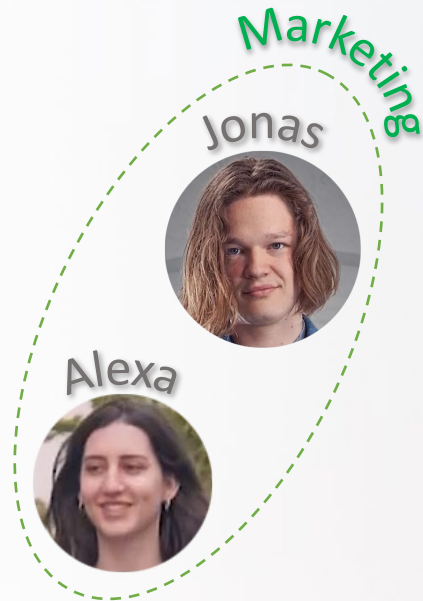
# Themen und Beiträge

«SWOT – BMC – Fotoshooting – Social Media – Crowdfunding – Promotion - ...»



# Organisation

«Marketing – Admin & Kontakte – Finanzielles»



The Business Model Canvas

Designed for: Mainstreet Factory | Designed by: Alexa, Felicia & Lilli | Date: 11.3.21 | Version:

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geldgeber</li> <li>• Technischer Support (Aufnahme, Mixdown, Mastering)</li> <li>• Administrativer Support</li> <li>• Kulturschaufende (Booker etc.)</li> <li>• Distribution Partners</li> </ul>	<p>Podgen, Radio, Shows, Concert...</p> <p>Musik (digital + physisch)</p> <p>Merch</p> <p>Präsenz auf Social Media</p> <p>• Physisch</p> <p>Key Resources</p> <p>Identität, Image</p> <p>Band &amp; Instrumente</p> <p>SH- Channels, Marke</p> <p>Bild, Text &amp; Videomaterial</p> <p>Musik</p> <p>Netzwerk / Kontakte</p>	<p>ein gemeinsames</p> <p>eine gute Zeit, Erlebnis</p> <p>Kulturelle Erfahrung</p> <p>Auszeit, Spass, Genuss</p> <p>Identifizierung, Zugehörigkeitsgefühl</p>	<p>direkter Kontakt über Social Media (Web, FB, Bandcamp, Mys, Soundcloud, YT)</p> <p>Live events</p> <p>→ Newsletter?</p> <p>Channels</p> <p>Social Media</p> <p>Streaming Plattformen,</p> <p>Record stores</p> <p>Radio</p> <p>Live Events</p> <p>„Spezialisten“-Empfehlung</p>	<p>Zuhörer*innen</p> <p>↳ junge - alte Erwachsene</p> <p>indie, pop, rock - Stik</p> <p>CH+</p> <p>Medienpartner*innen</p> <p>↳ Radiosender, Playlister, „Spezialisten“, Booker</p>
Cost Structure	Revenue Streams			
<p>(ihre Zeit)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Technische Ausgaben (Musik &amp; Video Produktion)</li> <li>• Probenraum, Instrumente, Transportkosten</li> <li>• Promokosten (Merch, etc.)</li> </ul>	<p>Crowdfunding, ? / Sponsoring</p> <p>Konzerteinnahmen</p> <p>Merch</p> <p>Musikvertrieb (Stream, Downloads)</p> <p>Kulturförderung</p>			

© Strategyzer / WANNABE WARM Agency 2021



# Funktionssysteme

gelingen/scheitern  
**Leistungssystem**  
«Capstone-Projekt»



# Kompetenz

