



Berner
Fachhochschule



Partner-Netzwerk Institut Digital Technology Management

Das Institut Digital Technology Management (IDTM) ist eine Plattform für eine ganzheitliche und verantwortungsvolle digitale Transformation. Unsere Expert*innen begleiten die Digitalisierung von Industrie & Gesellschaft, Organisationen und Individuen mit dem Ziel einer verantwortungsbewussten und wertschöpfenden Nutzung von digitalen Technologien.

Partnerschaften sind für das IDTM von strategischer Bedeutung. Die Aktivitäten des Partner-Netzwerks sind auf die Nutzung von Synergien zwischen Forschung, Ausbildung und Praxis ausgerichtet. Dazu gehört eine praxisnahe Gestaltung von Aus- und Weiterbildung sowie die Profilierung von Netzwerkpartnern als potenzielle Arbeitgebende für unsere Studierenden.

► Wirtschaft

Basisleistungen für alle Partner

2

Austausch & Networking an Events und Konferenzen

Das Netzwerk des IDTM bietet Partnern eine wichtige Plattform für den Wissenstransfer, den persönlichen Austausch und das «Networking» - insbesondere über Veranstaltungen und Events sowie Konferenzen. Damit werden Vertreter*innen von Partnern unabhängig vom Partnerschaftstyp mit Mitarbeitenden des IDTM sowie anderer Institute und Departemente der Berner Fachhochschule zusammengebracht.

Bei folgenden, regelmässig stattfindenden Anlässen und Konferenzen ist das IDTM direkt in die Organisation involviert:

- HERMES Tagung
- TRANSFORM-Konferenz des Departements Wirtschaft
- PRAEVENIRE Gesundheitsforum Schweiz & Österreich
- Schweizer Digitaltage (digitaltage.swiss).

Weitere Veranstaltungen finden sich laufend auf der [Website](#) der Berner Fachhochschule

Partner des IDTM nehmen an Events und Konferenzen kostenfrei oder zu stark reduzierten Konditionen teil.

Individualisierte Leistungen zu Vorzugskonditionen

Wir bieten unseren Partnern stark individualisierte Leistungsangebote (z.B. von Forschenden des Instituts durchgeführte Fallstudien). Es können aber auch eigene geschäftliche Herausforderungen sein, für die wir Lösungen entwickeln.

Beispielsweise werden in «[Live-Cases](#)» auf Bachelor- & Masterstufe über ganze Semester hinweg von mehreren Studierendengruppen an konkreten, vom Partner entworfenen Aufgabenstellungen Lösungskonzepte und Prototypen erarbeitet und präsentiert.

Leistungen des IDTM, inkl. Kollaborationsprojekte und Dienstleistungen, werden Partnern soweit möglich zu Vorzugskonditionen angeboten. Bei der Akquise von weiteren Unternehmenspartnerschaften nimmt das Institut zudem Rücksicht auf die Interessen bestehender Partner.

Reichweite durch vernetzte Kommunikation

Die Social-Media-Kanäle des Departements Wirtschaft der Berner Fachhochschule (u.a. LinkedIn, Instagram, Twitter, TikTok) werden für gemeinsame Ziele, Projekte, Aktivitäten, etc. mit Partnern genutzt, um diese medial zu bewerben. Berichte und Interviews werden auf der Website des Instituts und in Fachzeitschriften veröffentlicht.

Dazu zählen auch die BFH-eigene Plattform «[SocietyByte](#)» und der [BEBusiness-Newsletter](#). Der Inhalt wird mit den Kommunikationsabteilung der Partner und der BFH Wirtschaft erstellt.

Wissenstransfer und Publizität durch immaterielle Leistungen

Immaterielle Leistungen für Partner des Instituts umfassen unter anderem Logopräsenz und Nennung bei allen Veröffentlichungen zu Partner-Veranstaltungen sowie das Recht die Partnerschaft und BFH-Logo auf der Website zu führen. Der im Zusammenhang mit Partnerschaften erstellte Medien-Inhalt (Texte, Bilder, Video, Audio, etc.) steht Partnern des IDTM zur Nutzung und Weiterverwendung zur Verfügung (Autorenennung im Einzelfall zu klären).

Zusammenarbeit im Rahmen studentischer Projekte

Partnern des IDTM steht die kostenfreie Teilnahme am [Programm für studentische Projekte](#) zur Verfügung.

Dies umfasst unter anderem die Eingabe von Themenstellungen sowie die Betreuung von Semester-, Bachelor- und Masterarbeiten in den Studiengängen Betriebswirtschaft und Wirtschaftsinformatik.

Visibilität bei Studierenden durch Präsenz an Career Days

Am jährlichen [Career Day](#) des Departements Wirtschaft können sich Unternehmen mit Informationsständen als attraktive Arbeitgeber gegenüber Studierenden präsentieren und unverbindliche Rekrutierungsgespräche führen. Referate und Präsentationen bilden das Rahmenprogramm.

Das IDTM pflegt zudem weitere Veranstaltungsformate, an denen Partner des IDTM mit Studierenden direkt in Kontakt treten können, dies sind u.a.: Brown Bag Lunches, Fachvorträge, Podiumsdiskussionen etc.

Für Partner des IDTM ist der Auftritt am Career Day und ähnlichen Anlässen kostenlos.

4

Rekrutierungsmöglichkeit auf BFH Studentjobs

Das IDTM unterstützt Partner auf der Suche nach qualifizierten Nachwuchskräften, Fachpersonen sowie Absolventinnen und Absolventen. Praktika und Stellen während und nach der Ausbildung werden dazu auf [BFH Studentjobs](#), dem Stellenportal für Studierende und Absolvent*innen der BFH, ausgeschrieben.

Für Partner des IDTM ist die Publikation von Inseraten auf BFH Studentjobs kostenlos

Vertretung im Sounding Board

Unser Sounding Board besteht aus ausgewählten Personen die durch ihre spezielle Erfahrung, Vernetzung oder Verantwortlichkeit ausgezeichnet sind. Das Board berät das IDTM regelmässig in der strategischen Ausrichtung und profitiert gleichzeitig vom engen Austausch mit Forschenden und Dozierenden. Vertreter*innen von Praxispartnern, Forschungs- & Implementationspartnern und Netzwerkpartnern des IDTM werden bevorzugt für die Wahl ins Sounding Board nominiert.

Individuelle Kooperationsmöglichkeiten

Darüber hinaus entwirft das IDTM nach Bedarf mit und für seine Partner individualisierte Kollaborationsmöglichkeiten und Kooperationen in den Bereichen angewandte Forschung, Dienstleistung, Aus- und Weiterbildung. Dazu zählen unter anderem gemeinsame Publikationen, individuelle Veranstaltungen, Inhouse-Kurse und Ähnliches.

«Am IDTM haben wir einen Kernanspruch, der alle Aktivitäten in Forschung, Lehre und Weiterbildung beeinflusst: aus der Praxis, in die Praxis. Mit einem starken Partnernetzwerk wissen wir, was die digitale Welt gerade bewegt, und können gemeinsam an Themen arbeiten, die direkten Impact für die Praxis haben»

Partnerschaftstypen

Das IDTM unterscheidet zwischen vier Partnerschaftstypen: Praxispartner, Forschungs- und Implementationspartner, Netzwerkpartner und dem Sounding Board.

5

Praxispartner

Firmen und Institutionen, die aktiv das Leistungsangebot an anwendungsorientierter Forschung, Dienstleistungen und Bildung des IDTM prägen. Sie bestimmen mit ihrem Engagement die Themenagenda sowie die strategische Positionierung und Profilierung des Instituts mit. Praxispartner erhalten Visibilität an Anlässen des IDTM, des Departements Wirtschaft sowie der Berner Fachhochschule. Vertreterinnen und Vertreter der Praxispartner werden als Referenten für Anlässe und Vorlesungen des Instituts bevorzugt. Wo immer möglich, werden Praxispartner des IDTM mit Logo und Namen als solche identifiziert.

Forschungs- & Implementationspartner

Ob private Service-Provider oder Forschungsorganisationen und -einrichtungen, die zusammen mit dem IDTM anwendungsorientierte Forschungsprojekte umsetzen und Dienstleistungen für Kunden und Praxispartner implementieren: Gemeinsam mit Forschungs- und Implementationspartnern akquiriert das IDTM neue Projekte und Förderungen. Sie bringen Know-How und Umsetzungsressourcen in die Projekte des IDTM mit ein und unterstützen das Institut mit Profilierung und Outreach. Insbesondere für Beratungsfirmen und Service-Provider bietet das IDTM Hand für Auftragsforschung, Umfragen, Themenanalysen bei potenziellen Kunden und so weiter.

Sounding Board

Unsere Partner sehen wir als Sounding Board für die Institutsleitung des IDTM. Es tagt zwei Mal jährlich. Mitglieder des Boards sind Persönlichkeiten, die in relevanten Branchen und Unternehmen etabliert und vernetzt sind. Sie vertreten das Institut nach aussen und beraten die Institutsleitung zu ausgewählten Fragestellungen der strategischen und thematischen Ausrichtung.

Netzwerkpartner

Vereinigungen und Netzwerke von Branchen-, Wirtschaftsförderungsorganisationen, Berufen und Fachorganisationen. Sie helfen, Netzwerke von potenziellen Kunden und Unternehmenspartnern des IDTM zu erschliessen. Sie verstärken die Reichweite des Instituts und bieten Hand für angewandte Forschung, Umfragen sowie der Profilierung etc.

Leistungen des Partners

Voraussetzung für eine Partnerschaft ist das Interesse am Themengebiet der digitalen Transformation und Innovation, die Bereitschaft zur Vernetzung, der Wille zur Gestaltung und das Bekenntnis als Partner eines Instituts der Berner Fachhochschule. Das Funktionieren des

6 IDTM-Partnernetzwerks lebt vom Engagement der Beteiligten.

Partnerschaftstyp	Beitrag
Praxispartner	<ul style="list-style-type: none">– Engagement im IDTM-Netzwerk– Finanzieller Beitrag auf Stufe «Basisleistungen» beträgt CHF 7500 (exkl. MwSt) pro Vertragsjahr
Forschungs- und Implementationspartner	<ul style="list-style-type: none">– Fortlaufende Einbringung von Wissen, Personal und finanziellen Ressourcen in ausgewählten Studien und Projekten gemeinsam mit dem IDTM– Miteinbezug des IDTM und ausgewählter Vertreter*innen in eigenen Projekten
Netzwerkpartner	<ul style="list-style-type: none">– Aktive Einbindung des IDTM und ausgewählter Vertreterinnen und Vertreter in eigene Netzwerkaktivitäten– Punktuelle Präsenz an vom IDTM organisierten Anlässen
Sounding Board	<ul style="list-style-type: none">– Präsenz an Sounding Board-Tagungen– Thematischer Input und Guidance der Institutsleitung– Unterstützung in der Akquise von weiteren Partnern und Referent*innen für Anlässe– Punktuelle Präsenz an vom IDTM organisierten Anlässen

Rechtlicher Hinweis:

Die vorliegende Broschüre dient der allgemeinen Orientierung. Im Zweifelsfall ist der Wortlaut der gesetzlichen Bestimmungen und Reglemente massgebend. Überdies bleiben Änderungen vorbehalten.

1. Auflage: 50 Exemplare August 2022



No. 01-11-810-335 – www.myclimate.org

Berner Fachhochschule

Institut Digital Technology Management
Brückenstrasse 73
3005 Bern

Telefon +41 31 848 41 61



nikolaus.obwegeser@bfh.ch
[linkedin.com/in/nikolaus-obwegeser](https://www.linkedin.com/in/nikolaus-obwegeser)
<https://www.bfh.ch/idtm>

