

Uniform Body of Knowledge

(Einheitliches Wissensgerüst für Unternehmensberater)

Gliederung

- Allgemeine Kenntnisse der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre
- Allgemeines Berater Know-how; Kernkompetenzen des Beraters
- Vertiefte Kenntnisse in seinem Spezialgebiet (Funktion oder Branche)
- Allgemeine Kenntnisse zur Entwicklung des Berufs und zu ethischen Grundsätzen und Sanktionen

1. Allgemeine Kenntnisse der Betriebs- und Volkswirtschaftslehre

Allgemeine Kenntnisse der Betriebswirtschaft

- 1.1 Unternehmensziele
Strategische Planung; Strategieentwicklung, Organisationsentwicklung, Zielsysteme, Zielkonflikte, Grundkenntnisse des Gesellschaftsrechts, Businesspläne
- 1.2 Unternehmensführung
Funktion des Managements, Personalführung und -entwicklung, Managementsysteme und -techniken, Qualitätsmanagement, Umweltmanagement, Datenschutzmanagement
- 1.3 Betriebliche Leistungsprozesse
Marketing/Absatzplanung, Produktionsplanung, Bereitstellungsplanung, Informationsmanagement, Vertriebs- und Logistikmanagement
- 1.4 Finanzen
Betriebliche Finanzplanung, Finanzierungsinstrumente, Rechnungswesen im Unternehmen, Controlling / Kostenrechnung, Grundzüge der Bilanzierung

Allgemeine Kenntnisse der Volkswirtschaft

- 1.5 Mikroökonomie
Produktmärkte, Faktormärkte
- 1.6 Makroökonomie
Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Einkommen und Beschäftigung, volkswirtschaftliches Gleichgewicht, Wachstum, Einkommensverteilung, Geld, Inflation, Konjunktur

Aussenwirtschaftstheorie/Binnenmarkt

- 1.7 Technologische Grundkenntnisse
ITK Grundkenntnisse, elektronische Marktplätze, Grundlagen und Mechanismen des eBusiness, Einflüsse der Informationstechnologie

2. Allgemeines Berater Know-how / Kernkompetenzen des Beraters

- 2.1 Beratungsprozess / Berater-Klienten-Beziehung; Nachbetreuung bereits abgeschlossener Aufträge bzw. Pflege bestehenden Kundenkontakte
- 2.2 Recht der Unternehmensberatung
- 2.3 Management von Beratungsunternehmen
- 2.4 Beratungstechniken
Projektmanagement, Moderationstechnik, Kommunikation, Gesprächsverhalten, Interviews etc., Präsentationstechniken, Techniken zur Teambildung, Kreativitätstechniken, Akquisitionstechniken
- 2.5 Beratungsmethoden/Problemlösungsmethoden *)
Change-Management-Methoden, Business-Reengineering, Konfliktmanagement
Gesamtkosten-Wertanalyse, Benchmarking
*)Der Berater muss die Methoden nicht beherrschen, aber erklären können, worum es dabei geht. Wichtig ist die verpflichtende und nachweisbare ständige Weiterbildung im Sinne ‚lebenslangen Lernens‘ in einer sich ständig durch die moderne Technologie verändernden Umwelt des Beraters und seines Klienten.

3. Vertiefte Kenntnisse in seinem Spezialgebiet (Funktion und/oder Branche)

Hier liegt der wichtigste Punkt in der gesamten Know-how-Beurteilung des Beraters. Man kann allerdings darüber diskutieren, ob dies zum „Uniform“ Body of Knowledge gehört oder nicht. Da der Unternehmensberaterberuf so breit gefächert ist, kann an dieser Stelle nicht für jedes Spezialgebiet das erforderliche Mindest-Know-how aufgeführt werden.

Vorgehensweise: Der Berater legt seine Spezialgebiete dar. Anhand der Sichtung von 3 Projektbeschreibungen und von 2 Fachinterviews wird beurteilt, ob der Berater in seinen Spezialgebieten auf dem neuesten Stand von „Wissenschaft und Technik“ ist. Aus diesem Grund sollten die beiden Interviews von Beratern geführt werden, die ebenfalls dieses Spezialgebiet beherrschen.

4. Allgemeine Kenntnisse zur Entwicklung des Berufs und zu ethischen Grundsätzen und Sanktionen

- 4.1. Entwicklung des Berufsstandes, national und International
- 4.2. Umsatzentwicklung und Markttendenzen
- 4.3. Berufsgrundsätze für Unternehmensberater (Code of Conduct)
- 4.4. Abgrenzungen zu verwandten Berufen (z.B. Wirtschaftsprüfer/Public Accountants, Rechtsanwälte, Steuerberater, Finanzdienstleistungen etc.)
- 4.5. Grundsätze für freiberufliches Handeln und berufliche Kooperation
- 4.6. Funktionsweise, Aufgaben und Sanktionsmöglichkeiten des Ehrenrates

Verabschiedet von den Präsidenten der deutschsprachigen Verbände in München am 11. Oktober 2002