

Einheitliches Kernwissen ASCO CMC (Body of Knowledge)

ASCO definiert nachfolgend das einheitliche Kernwissen für Unternehmensberater. Dies umfasst den ICMCI Summary Common Body of Knowledge (A3.1.) sowie das ICMCI Competence Framework (A3.3.).

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 Politische Einbindung
Das Verständnis des Beraters für die Einbindung des Kunden in das politische Umfeld ist von grosser Bedeutung, um sinnvollen und umsetzbaren Rat zu geben.
- 1.6 Ökonomische Einbindung
Macroökonomische Faktoren, Microökonomische Faktoren, Marktpotentiale, Ressourcen Allokation
- 1.7 Soziale Einbindung
Nationale Kultur, Organisationskultur, Wirtschaftsethik, Zwischenmenschliche Beziehungsgeflechte
- 1.8 Technologische Einbindung
Wahrnehmung technischer Veränderungen; Bedürfnisse, Bedarfe und Möglichkeiten; Infrastruktur, Kommunikation
- 1.9 Rechtliche Einbindung
Der Berater muss die rechtlichen Rahmenbedingungen, unter denen die Klientenunternehmen agieren, in die Beratungsaufgabe einbeziehen können.
- 1.10 Umweltschutz
Klienten und Berater haben die Verantwortung für ein umweltgerechtes Verhalten. Dem Berater müssen die Grundregeln des Umweltschutzes bewusst sein, um Vorschläge zu vermeiden, die einen Schaden für die Umwelt verursachen können.

2. Allgemeines Berater Know-how / Kernkompetenzen des Beraters

- 2.1 Beratungsprozess / Berater-Klienten-Beziehung; Vertragsverhandlung und Vertragsabschluss inkl. Norm EN 16114, 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, Gesamtkostenwertanalyse, 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.
- 2.6 Sozialkompetenz
Der Berater besitzt die Fähigkeit, sowohl in sozialen als auch in gesellschaftlichen Zusammenhängen denken und verantwortungsbewusst handeln zu können. Hierzu gehört zum Beispiel der Umgang mit Widersprüchen, Konfliktmanagement und Analyse und Steuerung von Gruppenprozessen.

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