

Einheitliches Kernwissen CNS CMC (Body of Knowledge)

Das Consulting Network Switzerland CNS definiert nachfolgend das einheitliche Kernwissen für Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberater. Dieses umfasst den [ICMCI Summary Common Body of Knowledge](#) sowie das [ICMCI Competence Framework](#).

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
Makroökonomische Faktoren, mikroökonomische 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
Die Beraterin, 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. Der Beraterin, 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 der Beraterin, des Beraters

- 2.1. Beratungsprozess / Berater-Klienten-Beziehung; Vertragsverhandlung und Vertragsabschluss inkl. Norm ISO 20700, 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

*) Die Beraterin, 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 der Beraterin und ihrer Klienten resp. des Beraters und seiner Klienten.

2.6. Sozialkompetenz

Die Beraterin, 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 den Spezialgebieten (Funktion und/oder Branche)

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

Vorgehensweise: Die Beraterin oder der Berater legt ihre resp. seine Spezialgebiete dar. Anhand der Sichtung von 3 Projektbeschreibungen und von 2 Fachinterviews wird beurteilt, ob die Person in ihren Spezialgebieten auf dem neuesten Stand von „Wissenschaft und Technik“ ist. Aus diesem Grund sollten die beiden Interviews von Beraterinnen und 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 sowie Mitgliedschaft des lokalen Verbands für Unternehmensberatung (d.h. CNS)
- 4.2 Umsatzentwicklung und Markttendenzen
- 4.3 Berufsprinzipien 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