

Forschungsberichte zur Unternehmensberatung - Reports on Consulting Research -

Herausgegeben von
Prof. Dr. Volker Nissen

Thomas Deelmann, Volker Nissen

Lehrkonzept für eine Studienvertiefung „IV-Beratung“ – Vorschlag zur Diskussion

Forschungsbericht Nr. 2011-02, September 2011



Technische Universität Ilmenau
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Institut für Wirtschaftsinformatik
Fachgebiet Wirtschaftsinformatik für Dienstleistungen (WI-2)

Autoren: Thomas Deelmann, Volker Nissen

Titel: Lehrkonzept für eine Studienvertiefung „IV-Beratung“ – Vorschlag zur Diskussion

Forschungsberichte zur Unternehmensberatung Nr. 2011-02, 1. Aufl., September 2011
Technische Universität Ilmenau, FG Wirtschaftsinformatik für Dienstleistungen

ISSN 1862-1805

ISBN 978-3-938940-34-1

urn:nbn:de:gbv:ilm1-2011200501

© 2011 FG Wirtschaftsinformatik für Dienstleistungen, TU Ilmenau

Dieses Material ist urheberrechtlich geschützt.

Anschrift: Technische Universität Ilmenau, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften,
Institut für Wirtschaftsinformatik, PF 100565, D-98684 Ilmenau.
http://www.tu-ilmenau.de/fakww/Forschungsberichte_z.1664.0.html

Inhaltsverzeichnis

Tabellenverzeichnis	2
Zusammenfassung	3
1 Einleitung	4
1.1 Motivation	4
1.2 Ziel des Beitrages	4
1.3 Aufbau	4
1.4 Methode und bisheriges Vorgehen	5
2 Richtlernziele und Kompetenzniveaus der Studienvertiefung	6
3 Konzeptionelle Struktur der Studienvertiefung	7
4 Beschreibung der Lehrveranstaltungen	10
4.1 Übersicht	10
4.2 Beschreibung „Einführung in die IV-Beratung“	11
4.3 Beschreibung „Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre“	13
4.4 Beschreibung „Allgemeine Beratungstechniken, insb. IV-Projektmanagement“	15
4.5 Beschreibung „Werkzeuge für IV-Berater“	16
4.6 Beschreibung „Fallstudien“	18
4.7 Beschreibung „Beratermanagement aus Kundenperspektive“	19
4.8 Beschreibung „Grundlagen des Geschäftsprozessmanagements“	20
4.9 Beschreibung „Grundlagen von ERP-Systemen und Unternehmenssoftware“	22
4.10 Beschreibung „Ausgewählte aktuelle Themen der IV-Beratung“	23
5 Weiteres Vorgehen	24
Literaturverzeichnis	25

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Steckbrief zur Lvst. „Einführung in die IV-Beratung“	13
Tabelle 2: Steckbrief zur Lvst. „Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre“	14
Tabelle 3: Steckbrief zur Lvst. „Allgemeine Beratungstechniken“	16
Tabelle 4: Steckbrief zur Lvst. „Werkzeuge für IV-Berater“	18
Tabelle 5: Steckbrief zur Lvst. „Fallstudien“	19
Tabelle 6: Steckbrief zur Lvst. „Beratermanagement aus Kundenperspektive“	20
Tabelle 7: Steckbrief zur Lvst. „Grundlagen des Geschäftsprozessmanagements“	21
Tabelle 8: Steckbrief zur Lvst. „Grundlagen von ERP-Systemen/Unternehmenssoftware“	23
Tabelle 9: Steckbrief zur Lvst. „Ausgewählte Themen der IV-Beratung“	24

Zusammenfassung

Die Arbeit in einer Unternehmensberatung und insbesondere im Bereich der informationsverarbeitungsbezogenen Unternehmensberatung (IV-Beratung) stellt für viele Studienabsolventen eine interessante Perspektive dar, was sich wiederum an einer steigenden Anzahl von Lehrveranstaltungen in diesem Umfeld spiegelt. Der vorliegende Beitrag bündelt Anregungen für die Gestaltung einer entsprechenden Vertiefung mit vier Schwerpunkten (allgemeine Grundlagen und Einführung, Perspektive der Angebotsseite, Perspektive der Nachfrageseite, ausgewählte aktuelle Themen), z.B. im Rahmen eines Masterstudiums, mit einem Umfang von 18 SWS und stellt diese zur kritischen Diskussion.

Schlüsselwörter: Consulting Research, IV-Unternehmensberatung, Studienführer

1 Einleitung

1.1 Motivation

Die Tätigkeit in einer Unternehmensberatung (kurz: Beratung) und vor allem in der informationsverarbeitungsbezogenen Unternehmensberatung (kurz: IV-Beratung) ist seit einiger Zeit ein sehr attraktives Arbeitsfeld für Berufseinsteiger¹. Dies spiegelt sich auch an einer großen Zahl von Hochschulen und Lehrstühlen wider, die Beratung oder IV-Beratung in ihr Lehrangebot aufgenommen haben² sowie der Anzahl von Studierenden, welche diese Lehrveranstaltungen besuchen. Ein empirisch auswertbarer Längsschnitt liegt den Autoren nicht vor, auf Basis einer persönlichen Einschätzung kann aber vermutet werden, dass Angebot und Nachfrage in den letzten Jahren zugenommen haben. Die Herangehensweise, der Aufbau und die Durchführung von Lehrveranstaltungen im Bereich IV-Beratung scheinen sehr heterogen zu sein, ein Bedarf nach einer Hilfestellung jedoch zu bestehen.

1.2 Ziel des Beitrages

An dieser Stelle setzt der vorliegende Beitrag an. Er hat zum Ziel ein Lehrkonzept für eine Vertiefung „IV-Beratung“³ im Umfang von insgesamt circa 18 Semesterwochenstunden innerhalb eines wirtschaftswissenschaftlichen oder IT-orientierten Masterstudiums vorzustellen und als Grundlage für eine Diskussion innerhalb von Fachvertretern aus Wissenschaft, Praxis und Hochschulverwaltung zu dienen.

1.3 Aufbau

Nach diesem einleitenden Kapitel werden im folgenden Abschnitt zunächst die allgemeinen Richtlernziele einer Vertiefung IV-Beratung aufgezeigt, bevor die Studienstruktur mit Hilfe von Veranstaltungsblöcken zunächst im Hinblick auf Aufbau,

¹ Dieser Beitrag verzichtet auf Grund der einfacheren Handhabung und Lesbarkeit auf die weiblichen Endungen von Berufsbezeichnungen. Selbstverständlich sind immer beide Geschlechter gemeint.

² Vgl. die Erhebung von Klauk und Nissen aus 2008 über beratungsorientierte Studiengänge, die auf der Website der Gesellschaft für Consulting Research (GCR) e.V. abgerufen werden kann (<http://www.gcr-ev.de>, Navigation: Beratungsstudium, Abruf am 09.08.2011).

³ Explizit kein Ziel ist, eine Bewertung und / oder Empfehlung über die Einführung einer solchen Studienvertiefung im Rahmen bestehender Studiengänge abzugeben oder die Vor- und Nachteile eines Beratungsstudiengangs, einer Studienvertiefung oder einer (verpflichtenden oder freiwillig zu wählenden) Einzelveranstaltung zu diskutieren.

Zusammenspiel und Umfang skizziert wird. Im nachfolgenden Kapitel werden dann einzelne Module oder Lehrveranstaltungen mit Hilfe eines einheitlichen Rahmens, der z.B. den Namen, das Lernziel, den Umfang und die Methode enthält genauer beschrieben. Diese Ausführungen haben im vorliegenden Diskussionsbeitrag den Charakter eines Steckbriefes. Ein abschließendes Kapitel gibt neben einer Zusammenfassung und einem Fazit auch Ausblick auf das weitere Vorgehen zur konkreteren Ausgestaltung des Lehrkonzepts.

1.4 Methode und bisheriges Vorgehen

Der vorliegende Vorschlag eines Lehrkonzepts für eine Studienvertiefung „IV-Beratung“ spiegelt den bisher erreichten Diskussionsstand über ein solches Konzept bis zum August 2011 wieder. Ihm vorausgegangen sind zunächst Fachüberlegungen zwischen den Autoren, die in einem ersten Papier konsolidiert wurden und im Rahmen eines Treffens des Arbeitskreises IV-Beratung innerhalb des Fachbereichs Wirtschaftsinformatik in der Gesellschaft für Informatik e.V.⁴ vorgestellt und intensiv diskutiert wurden.⁵ Dieser erste Vorschlag bestand im Wesentlichen aus einer stichwortartigen Zusammenstellung und Gruppierung von möglichen Studiumsinhalten.

Die Ergebnisse der Diskussion wurden aufgegriffen und haben Eingang in den jetzt vorliegenden Beitrag gefunden. Aufbauend darauf wurden explizit artikuliert Richtlernziele, die Struktur und das Zusammenspiel einzelner Studienelemente sowie ihre steckbriefartige Beschreibung ergänzt.

Eine weitere Detaillierung sowie vertiefende Diskussionen in der Fachöffentlichkeit, gedacht wird hier an Vertreter aus Lehre und Forschung, aus der Praxis, der Hochschulverwaltung und von Studierenden sowie an einschlägige Interessengruppen⁶, soll iterativ erfolgen und die (Zwischen-) Ergebnisse regelmäßig dokumentiert und publiziert werden. Dies kann u.a. im Rahmen von wissenschaftlichen Konferenzen und Tagungsberichten, mit Hilfe von Vorträgen oder durch die Publikation von Arbeitsberichten geschehen.

⁴ Das Treffen fand am 19. September 2010 in den Räumlichkeiten der FH Aschaffenburg statt.

⁵ Vgl. Deelmann, Nissen (2010).

⁶ Hier sei der weiter oben schon genannte Arbeitskreis IV-Beratung in der GI genannt, die Gesellschaft für Consulting Research (GCR) e.V. oder der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e. V.

2 Richtlernziele und Kompetenzniveaus der Studienvertiefung und durch diese zu vermittelnde individuelle Fähigkeiten

Ziel der Studienvertiefung ist es, Studierenden allgemeine und multiperspektivische Kenntnisse über das Objekt IV-Beratung zu vermitteln.

Mit Hilfe von Richtlernzielen sollen die Hauptaspekte der gesamten Studienvertiefung formuliert werden. Einzelne Lehrveranstaltungen unterstützen diese gesamthaft oder in Teilen.

Richtlernziele der Studienvertiefung IV-Beratung im Rahmen eines wirtschaftswissenschaftlichen oder IT-orientierten Masterstudiums, die das genannte Oberziel unterstützen, sind:

1. Kenntnis der Interdependenzen von Beratung und Kunde auf wissenschaftlicher Basis und die Fähigkeit, diese an der Praxis zu reflektieren, insbesondere mit Bezug auf die IV-Beratung.
2. Kenntnis des Beratungsmarktes und der Geschichte der Unternehmensberatung.
3. Kenntnis über die Grundzüge einer Beratungsbetriebslehre.
4. Detailkenntnisse zum Beratungsprozess und zu ausgewählten Phasen sowie über allgemeine Beratungstechniken, insbesondere mit Bezug auf die IV-Beratung.
5. Kenntnisse über das kundenseitige Management von Beratungsunternehmen und Beratungsprojekten.
6. Detailkenntnissen zu ausgewählten Kernfragestellungen der IV-Beratung und korrespondierenden Beratungsmethoden und Lösungsansätzen.
7. Kenntnis und Reflexion der Anforderungen an die Person des IV-Beraters und der Möglichkeiten einer individuellen beruflichen Entwicklung.

Die Studienvertiefung will verschiedene individuelle Fähigkeiten vermitteln und fördern:

- Ökonomische Denk- und Handlungsmuster erkennen und mit Hilfe betriebswirtschaftlicher Instrumente und Methoden anwenden.
- Komplexe, multidimensionale Vernetzung zwischen verschiedenen Beteiligten eines Beratungsprojektes sowie dessen Umfeld erfassen.
- Systematische Anwendung der erworbenen fachlichen Expertise sowie Lösungskonzepte auf praktische ökonomische und IV-technische Problemstellungen.
- Weiterentwicklung der individuellen Persönlichkeit und Stärkung der Teamfähigkeit und Sozialkompetenz auf Grund neuer Lernerfahrungen und des intensiven Zusammenwirkens in der Gruppe.

- Stärkung der persönlichen Reife zur Übernahme von Verantwortung in unternehmerischer und organisatorischer Hinsicht.

Das Erreichen der Richtlernziele und der Ausbau der individuellen Fähigkeiten lassen sich mit Hilfe verschiedener didaktischer Methoden erreichen. In Abhängigkeit der jeweiligen Ausprägung werden verschiedene Lernkompetenzen, die bei den unterschiedlichen Methoden verschieden stark ausgeprägt sind, gefördert:

- Fachkompetenz, also das inhaltlich-fachliche Lernen.
- Methodenkompetenz, also das methodisch-strategische Lernen.
- Sozialkompetenz, also das sozial-kommunikative Lernen.
- Persönlichkeitskompetenz, also das affektive Lernen.

Zur Qualifizierung und zur Vermittlung der Richtlernziele kann bei der Didaktik auf das Ziel des Erreichens von einer von vier Lernzielstufen zurückgegriffen werden:

1. Reproduktion des Lernstoffes.
2. Reorganisation des Lernstoffes.
3. Transfer des Lernstoffes in die Praxis bzw. praxisähnliche Umgebung.
4. Entwickeln und Einbringen eigener Lösungskonzepte.

Die unterschiedlichen Studieninhalte spiegeln auf Grund der inhaltlichen Ausprägung und gewählten Methode eine individuelle Mischung aus Richtlernzielen, Lernzielstufen und der Vermittlung individueller Fähigkeiten wider.

3 Konzeptionelle Struktur der Studienvertiefung

Die vorgeschlagene Studienvertiefung umfasst ein Veranstaltungsvolumen von 18 Semesterwochenstunden (SWS) oder 36 Unterrichtseinheiten (UE). Die insgesamt neun Veranstaltungen lassen sich in vier sachlogische Blöcke unterteilen: (i) Allgemeine Grundlagen und Einführung, (ii) Perspektive der Angebotsseite, (iii) Perspektive der Nachfrageseite, (iv) aktuelle und übergreifende Themen. Im Rahmen der Perspektive der Angebotsseite werden Aspekte behandelt, welche die Beratung i.e.S. betreffen, die Perspektiven der Nachfrageseite behandeln zum einen spezifische Rahmenbedingungen, welche für Kunden von IV-Beratung determinierend sind und zum anderen den Umgang mit IV-Beratern im operativen Sinne (Stichwort: Klientenprofessionalisierung). Block (iii)

wird unter anderem deshalb aufgenommen, um der im Tagesgeschehen einer IV-Abteilung vorkommenden Zusammenarbeit zwischen Berater und Kunden Rechnung zu tragen. Für die vier genannten Blöcke werden im Folgenden die Lehrveranstaltungen benannt und kurz skizziert. Ergänzend wird indikativ ein quantitativer Lehrumfang genannt.

(i) Allgemeine Grundlagen und Einführung in die IV-Beratung

- *Einführung in die IV-Beratung*: Die Veranstaltung gibt zunächst einen Überblick und eine Einführung in das Forschungs-, Lehr- und Praxisobjekt IV-Beratung. Hierzu wird das Marktumfeld abgegrenzt, übergreifende Themen der Unternehmensberatung diskutiert, Beratungsformen und Rollen des Beraters erarbeitet, ein Abriss der Beratungsgeschichte und zum Stand der Beratungsforschung gegeben und die gesellschaftliche Rolle der Unternehmensberatung erarbeitet. Besonderheiten der IV-Beratung werden im Vergleich zu anderen Beratungsfeldern (z.B. Strategieberatung) herausgestellt. Praxisrelevanz und Forschung werden ausgewogen berücksichtigt. Die späteren Kontakte in der Praxis (als Berater bzw. in der Zusammenarbeit mit Beratern in Projekten) sind als Leitgedanke der Veranstaltung eingebaut. Umfang: 2 SWS.

(ii) Ausgewählte anbieterseitige Aspekte in der IV-Beratung

- *Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre*: Die Veranstaltung folgt dem Leitmotiv des „Consulting as a Business“ und vertieft die oben skizzierte Einführungsveranstaltung dahingehend, dass typische Mechanismen der Beratung im Sinne einer Beratungsbetriebswirtschaftslehre erarbeitet und vorgestellt werden. Phasenorientiert sind hier Methoden und Instrumente zu nennen, die vor einem IV-Beratungsprojekt, während des Projektes und nach dem Projekt eingesetzt werden. Kernbestandteile sind weiterhin die Vertiefung der möglichen Beratungsformen und -rollen sowie der Aspekt der Unternehmensethik beim IV-Beratungsunternehmen. Einen weiteren Schwerpunkt stellen die Geschäftsprozesse in Beratungsunternehmen sowie zugehörige Rollen und Verantwortlichkeiten im Sinne des Geschäftsprozessmanagements in der Unternehmensberatung dar. Umfang: 2 SWS.
- *Allgemeine Beratungstechniken, insb. IV-Projektmanagement*: Die Veranstaltung will das Bewusstsein für verschiedene Arbeitstechniken schärfen und gibt einen jeweils kurzen Abriss in die für Berater im Allgemeinen relevanten Techniken. Der Schwerpunkt liegt hier auf dem Projektmanagement und den Besonderheiten von IV-Projekten. Weitere Techniken, die im Vergleich kürzer vorgestellt werden sind z.B. Change Management, Rhetorik, Präsentationstechnik, Gesprächsführung und Interviewtechniken, Konfliktmanagement, Analyse- und Kreativitätstechniken, persönliches Zeitmanagement, Arbeiten im Team und interkulturelles Management. Umfang: 2 SWS.
- *Werkzeuge für IV-Berater*: Die Veranstaltung fokussiert auf typische Kundensituationen und gibt (zukünftigen) IV-Beratern einen Einblick in die sie erwartenden Aufgabenfelder sowie einen Überblick über die „Consulting Toolbox“ des IV-Beraters, d.h. konkrete Werkzeuge, die sich im Rahmen des oben genannten Prozessablaufs und der allgemeinen Beratungstechniken einordnen lassen oder

auch unabhängig hiervon genutzt werden können. Neben den strategischen Fragestellungen (z.B. die Ableitung einer IV-Strategie aus der Organisationsstrategie), werden auch operative Aspekte des IT-Managements (z.B. das IT-Demand Management und das IT-Service Management), behandelte und organisatorische Aspekte (z.B. Rollen und Verantwortlichkeiten) betrachtet. Beispiele für die behandelten Werkzeuge sind: Methoden des IT-Business-Alignment, Methoden der IT-Bebauungsplanung, IT-Service Management, relevante Frameworks wie COBIT und ITIL, Requirements Engineering, Kriterien der Softwareauswahl, Phasenmodelle der Software-Einführung, Kosten-Nutzen-Analysen, TCO-Analysen, Hype-Cycles, Benchmarking.
Umfang: 2 SWS.

- *Fallstudien:* Die in dieser Veranstaltung mit Hilfe von Fallstudien vermittelten Inhalte sollen explizit interaktiv bearbeitet werden und möglichst viele typische Tätigkeitsfelder der IV-Beratung abdecken. Die Fallstudien können hypothetischen Charakter haben, sich analog der in Auswahlverfahren von Beratungen genutzten Case Studies an der Realität orientieren oder auch konkrete Problemstellungen bearbeiten (z.B. im Rahmen einer studentischen Unternehmensberatung).
Umfang: 2 SWS.

(iii) Ausgewählte nachfragerseitige Aspekte in der IV-Beratung

- *Beratermanagement aus Kundenperspektive:* Der professionelle Umgang mit Beratungsunternehmen, selbständigen Einzelberatern und Beratungsprojekten ist für Klienten wichtig. Die Veranstaltung behandelt neben dem Entstehen von Beratungsbedarf daher den möglichen Umgang der Kundenunternehmen mit ihren IV-Beratern und Professionalisierungsbemühungen in diesem Kontext. Neben transaktionskostenorientierten Überlegungen (Make-or-Buy) werden Aspekte der Klientenprofessionalisierung entlang des IV-Beratungsprojektes, also vor dem Projekt, während und nach dem Projekt, erläutert.
Umfang: 2 SWS.
- *Grundlagen des Geschäftsprozessmanagements und der Unternehmensreorganisation:* Diese Veranstaltung beleuchtet im Detail eine Klasse von konkreten Kundensituationen im Rahmen des Geschäftsprozessmanagements. Für den IV-Berater bietet sich an dieser Stelle die Gelegenheit, auf Basis der Gesamtunternehmenssituation konkrete prozessuale Aspekte herauszugreifen, diese zu analysieren, zu verbessern und optimiert IV-unterstützt zu implementieren. Die Brückenfunktion zwischen den sogenannten Fachseiten und der IT wird durch die Nutzung einschlägiger Methoden reflektiert.
Umfang: 2 SWS.
- *Grundlagen von ERP-Systemen und Unternehmenssoftware:* In dieser Veranstaltung stehen für einen IV-Berater typische Aufgabenstellungen im Mittelpunkt. Gegenstand sind u.a. die Grundlagen von ERP-Systemen, die Modellierung betrieblicher Realitäten hierin und ihre Architekturen und technologischen Teilaspekte. Hierzu sollte auch ein softwarebezogenes Praktikum gehören.
Umfang: 2 SWS.

(iv) Ausgewählte aktuelle Themen der IV-Beratung

- *Ausgewählte aktuelle Themen der IV-Beratung:* Im Rahmen dieser Veranstaltung werden aktuelle Aspekte aus u.a. den Bereichen Wirtschaftswissenschaften, Informatik, Gesellschaft, Forschung und unternehmerische Praxis mit Blick auf die Relevanz für die IV-Beratung beleuchtet und diskutiert. Direkte Einblicke von Praktikern unterstützen hier den rein akademischen Horizont der Curricula-Gestaltung.
Umfang: 2 SWS.

4 Beschreibung der Lehrveranstaltungen

4.1 Übersicht

Die in Kapitel 3 skizzierten Lehrveranstaltungen werden im Folgenden detaillierter und mit Hilfe eines einheitlichen Rahmens steckbriefartig beschrieben. Hierbei werden folgende acht Parameter beleuchtet und je Veranstaltung in einer Tabelle zusammengefasst:

- *Name der Lehrveranstaltung:* Der Name soll den wesentlichen Inhalt der Lehrveranstaltung kurz und prägnant wiedergeben.
- *Umfang:* Der mögliche Umfang der Lehrveranstaltung wird in Semesterwochenstunden (SWS) angegeben und bezieht sich auf eine Semesterdauer von 14 Wochen.
- *Lernziel:* Das Lernziel der einzelnen Veranstaltung unterstützt die in Kapitel 2 genannten Richtlernziele.
- *Inhalte:* Der Inhalt der Lehrveranstaltung wird kurz skizziert.
- *Methode:* Lehrveranstaltungen lassen sich typischerweise mit Hilfe verschiedener Lehr-Lern-Methoden durchführen (bspw. Vorlesung, Seminar, Übung, Hausarbeit⁷). Zu jeder Lehrveranstaltung wird ein Methodenvorschlag und ggf. ein

⁷ Eine grobe Unterscheidung der Methoden kann wie folgt getätigt werden: (i) Vorlesung: Vermittlung fachlicher und methodischer Kenntnisse (theoretischer Background) durch Vortrag und Diskussion. (ii) Seminar: Die Lehrinhalte werden anhand von Problemstellungen bzw. deren Lösungen erarbeitet; die Studierenden haben die aktive Rolle und bearbeiten selbständig oder in einem Team eine Problemstellung zur Vertiefung ihres Wissens aus dem jeweiligen Fach; sie stellen den Problemlösungsprozess, die Ziele, Inhalte, Methoden etc. schriftlich dar und die Lösung den anderen Studierenden vor; der Dozent übernimmt bei dieser Methode die Rolle eines Coachs. (iii) Übung: Der Lehrstoff wird anhand von Problemstellungen oder Fällen der betrieblichen Praxis durch den Dozenten demonstriert bzw. in der Gruppe durchgearbeitet. (iv) Hausarbeit: Die individuelle Problemlösungskompetenz wird durch entsprechende Aufgabenstellungen entwickelt und durch Feedback des Dozenten geschult. (v) Fallstudien: Der fachsystematisch entwickelte Lehrstoff wird exemplarisch anhand von praktischen Fällen unter aktiver Beteiligung der Studierenden in der Regel als Gruppenarbeit vertieft und ergänzt; auch hierdurch soll eine individuelle Gestaltungs- und Handlungskompetenz gestärkt werden. (vi) Projekt: Die Lehrinhalte werden anhand eines Projektes vermittelt, welches die Studierenden (soweit möglich) gründen, planen, vorbereiten, durchführen und nachbereiten müssen; sie werden dabei vom Dozenten begleitet. (vii) Selbststudium: Durch eigenständiges

Alternativvorschlag unterbreitet, ohne jedoch auf die Vor- und Nachteile einzugehen bzw. die Vorschläge zu begründen.

- *Schlüsselbegriffe:* Nach Abschluss einer Lehrveranstaltung sollten Studierende die genannten Schlüsselbegriffe kennen, einordnen, erläutern und im Kontext verwenden können. Die Schlüsselbegriffe greifen wesentliche Konzepte der Lehrveranstaltung auf.
- *Leitfragen:* An den Leitfragen orientieren sich zum einen wesentliche Elemente der Lehrveranstaltung und zum anderen können sie einen Eindruck möglicher Prüfungsfragen bieten.
- *Einstiegsliteratur:* Es wird Schlüsselliteratur genannt, mit deren Hilfe Dozenten und Studierende das Thema der Lehrveranstaltung vertiefen können. Die jeweilige Literaturübersicht ist im Rahmen dieses Beitrages selbstverständlich nicht auch nur ansatzweise vollständig, kann aber Hilfestellung für die weitere, individuelle Recherche bieten.

4.2 Beschreibung „Einführung in die IV-Beratung“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung in die IV-Beratung
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Kenntnis der Interdependenzen von Beratung, Kunde und Gesellschaft auf wissenschaftlicher Basis und ihre Reflektion an der Praxis, insbesondere mit Bezug auf die IV-Beratung. • Kenntnisse über den Beratungsmarkt, Grundzüge einer Beratungsbetriebslehre sowie des Beratungsmanagements auf Kundenseite. • Darstellung der Anforderungen an die Person des IV-Beraters und die Möglichkeiten einer individuellen beruflichen Entwicklung.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung und Übersicht Marktumfeld (makroökonomische Aspekte): Begriff und Wesen von Unternehmensberatung, Beratungsformen, Beratungsverständnis,

Skript- und Literaturstudium eignen sich die Studierenden gegebenen Lehrstoff an; diese Form der Wissensaneignung kann eine Vorbereitung bzw. Vertiefung auf das lebenslange Lernen sein.

	<p>historischer Rückblick, Marktsegmente, Anbieter, Marktvolumen, Marktentwicklung und -trends</p> <ul style="list-style-type: none"> • Übergreifende Themen der Unternehmensberatung (mikroökonomische Aspekte): Unterscheidung von Beratungsdisziplinen, Berater, Kunde und Beratungssystem, Beratungsprozess, Geschäftsmodell der Beratung und seine Kernelemente, Aufbauorganisation einer Beratung, Rollen und Verantwortlichkeiten, Kennzahlen im Beratungsmanagement, Leitbilder und Projekttypen in der Beratung, Karriere- und Qualifikationsmodelle, Leverage, Sicherung von Profitabilität und Qualität der Beratung, Make or Buy in der Beratung, Inhouse-Consulting, Juristische Aspekte der Unternehmensberatung (Vertragsgestaltung, Haftung, (Schein-) Selbständigkeit) • Ausgewählte theoretische Aspekte der Beratung • Besonderheiten der IV-Beratung sowie Besonderheiten anderer Beratungsfelder
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Vorlesung
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (o.ä.) • Einführung in die Wirtschaftsinformatik (o.ä.) • Empfehlenswert: Abgeschlossenen Bachelor-Studium im Umfeld der Wirtschaftswissenschaften
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensberatung, Strategie-, Organisations-, IV-, HR-Beratung, Beratungssystem, Karrierepfad und Bezeichnungen typischer Karrierelevel, Up or Out-Prinzip, wesentliche Marktteilnehmer⁸
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Wie lässt sich Beratung und insb. IV-Beratung charakterisieren und welches

⁸ Hiermit sind insbesondere die Firmierungen von ausgewählten Beratungsunternehmen gemeint.

	<p>sind ihre Besonderheiten?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Beratungsformen und -ansätze werden typischerweise unterschieden? Eignen sich einige Ansätze besser für die IV-Beratung als andere? • Wie kann ein typischer Karrierepfad in der IV-Beratung beschrieben werden?
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Scheer, Köppen (2001) • Nissen (2007) • Heuermann, Herrmann (2003) • BDU (2011) • Lünendonk (2011) • Walger (1999) • Eichen (2005)

Tabelle 1: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“

4.3 Beschreibung „Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Anwendungsfähigkeit betriebswirtschaftlicher Grundlagen auf das Erkenntnisobjekt Beratung (im Sinne von „Consulting as a Business“) • Kenntnis unterschiedlicher Methoden und Fähigkeit, diese zu einzelnen Phasen des Beratungsprojekts zuzuordnen, insbesondere mit Bezug auf die IV-Beratung
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsmodelle und Strategien • Beratungsprozess mit seinen Hauptaktivitäten vor, während und nach einem Projekt • Beraterauswahl und Karriereplan • Marketingplan

	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrieb • Finanzplan • Wissens- und Dokumentenmanagement • Rechtsformen für Beratungsunternehmen • Backoffice- und sonstige Funktionen in einer Beratung • Beratersprache / Consulting-Englisch • Beratungsstile und Rollen des IV-Beraters • Unternehmensethik • Gesellschaftliche Rolle und Relevanz der Unternehmensberatung • Ausgewählte theoretische Aspekte der Beratung
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Vorlesung • Alternativ: Seminar mit Hausarbeit
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Consulting as a Business, Karrierestufen, Leverage-Effekt, Professional Service Firms, Partnerschaft
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Zeichnen Sie Geschäftsmodell und Strategie einer selbst gewählten großen, international tätigen IV-Beratung nach! • Wie sieht ein typischer Beratungsprozess aus Sicht des Beraters aus? Und wie aus Sicht des Kunden? • Wie sieht ein typischer Karrierepfad für einen Berater aus? In welchem Zusammenhang steht hier das „Up or Out“-Prinzip??
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Hofmann (2010) • Niedereichholz (2008, 2010) • Nissen, Seifert (2008)

Tabelle 2: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre“

4.4 Beschreibung „Allgemeine Beratungstechniken, insb. IV-Projektmanagement“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> Allgemeine Beratungstechniken, insb. IV-Projektmanagement
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> Grundlagenkenntnisse in den allgemeinen Beratungstechniken erlangen, so dass Vertiefungsveranstaltungen besucht oder sich eigengetrieben weitere Informationen angeeignet werden können Erwerb von Detailkenntnissen zu ausgewählten Phasen sowie über allgemeine Beratungstechniken, insbesondere mit Bezug auf die IV-Beratung
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> Projektmanagement (Definitionen, Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren des Projektmanagements, Projektorganisation, Programmmanagement & Multiprojektmanagement, Vorgehensmodelle und Phasen in IT-Projekten, Projektplanungstechniken, Projektsteuerung und Projekt-Controlling (inkl. Werkzeuge), Aufwandschätzung und Wirtschaftlichkeitskalküle in IV-Projekten, Management von Anforderungsänderungen, PM-Standards, spezielle PM-Konzepte (z.B. Earned Value Analyse, Risikomanagement), Besonderheiten von Software-Entwicklungsprojekten), PM-Standards (z.B. PRINCE2, PMBoK) Change Management (Modelle der Technologie-Akzeptanz, Change- und Transformations-Management, Entwicklung einer Vision, Entwicklung eines Kommunikationskonzeptes, Beteiligungsmaßnahmen & Überwinden mentaler Widerstände, Qualifizierungsaufgaben) Rhetorik

	<ul style="list-style-type: none"> • Präsentationstechnik • Interview- und Moderationstechnik • Konfliktmanagement • Analyse- und Kreativitätstechniken • Persönliches Zeitmanagement • Arbeiten im Team • Interkulturelles Management
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Vorlesung mit Übung oder Seminar
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“ • Lehrveranstaltung „Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Projektmanagement, Projektleiter, Projektlenkungskreis, Steering Committee, Programmmanagement, Change Management, Projekt-Controlling
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Beschreiben Sie die Elemente des Projektmanagements für ein kleines IV-Projekt (z.B. TCO-Analyse für einen Multifunktionsdrucker)! • Skizzieren Sie die Herausforderungen beim Change Management in internationalen Umgebungen!
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Andler (2010) • Mangold (2008) • Doppler, Lauterburg (2008)

Tabelle 3: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Allgemeine Beratungstechniken“

4.5 Beschreibung „Werkzeuge für IV-Berater“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> • Werkzeuge für IV-Berater
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Erwerb von Detailkenntnissen zu ausgewählten Kernfragestellungen der IV-

	<p>Beratung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenntnis über gebräuchliche Werkzeuge für die Analyse und die Lösung von typischen Beratungsprojekten sowie für die Implementierung dieser Lösungen • Fähigkeit, situationsbezogen die Werkzeuge zuzuordnen und anzuwenden • Erwerb von Detailkenntnissen über allgemeine Beratungstechniken, insbesondere mit Bezug auf die IV-Beratung
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Strategisches und operatives IV-Management, Organisation der IV (Strukturen, Rollen, Verantwortlichkeiten), Grundlagen des Outsourcings (Vorgehensmodelle, Rahmenbedingungen, Wirtschaftlichkeit) • Vorstellung von IV-Beratungs-Tools (z.B. Methoden des IT-Business-Alignment, IT-Service-Management, relevante Frameworks wie COBIT und ITIL, Phasenmodelle der Software-Einführung., Kosten-Nutzen-Analysen, TCO-Analysen, Benchmarking) • Anwendung der Beratungs-Tools
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Seminar mit Hausarbeit oder Übung • Alternativ: Vorlesung
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“ • Lehrveranstaltung „Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Methoden und Tools, Toolset, Business-IT-Alignment, IT-Demand-Management, IT-Service-Management, IT-Strategie
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Beschreiben Sie das Konzept der Normstrategien und ihrer Ausprägungen! Wie können IV-Berater Normstrategien nutzen? • Was verstehen Sie unter Business-IT-Alignment? • Skizzieren Sie ein typisches IT-Service-Management-Framework!

	<ul style="list-style-type: none"> • Was sind Vor- und Nachteile des IT-Outsourcings?
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Heinrich, Stelzer (2009) • Nissen, Simon (2009) • Niedereichholz, Niedereichholz (2008) • Johannsen, Goeken (2007) • Zarnekow, Hochstein, Brenner (2005)

Tabelle 4: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Werkzeuge für IV-Berater“

4.6 Beschreibung „Fallstudien“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> • Fallstudien
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Möglichst realitäts- und praxisnahe Eindrücke und Kenntnisse mit Hilfe von Fallstudien • Vermittlung von Detailkenntnis zum Beratungsprozess und zu ausgewählten Phasen vermittelt sowie über allgemeine Beratungstechniken • Kenntnis und individuelle Einordnung von Anforderungen an die Person des IV-Beraters und die Möglichkeiten einer individuellen beruflichen Entwicklung an Hand von Praxisreflexionen
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Inhalte sollten möglichst viele typische Tätigkeitsfelder der IT-Beratung abdecken; ideal ist hier die Einbindung externer Beratungsunternehmen in Form von Vorträgen und Workshops. Solche Inhalte könnten z.B. sein: Konzeption von Anwendungslandschaften; Integration von Anwendungssystemen; Einzelthemen wie BI, SCM oder CRM (IT-seitig), Prozessanalyse und -optimierung; Internet als Vertriebskanal nutzen, Online-Shop etc.; Unternehmensfusion – Auswirkungen auf Organisation und IT;

	<p>Change Management / Anforderungsmanagement in Projekten; Beispiele zur vielschichtigen Verquickung von Organisation, Personal, IT, Technik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vorstellbar ist die Nutzung von Success Stories von Partner-Beratungsunternehmen (Mentorensystem) • Vorstellbar auch die Bearbeitung realer Problemstellungen aus Unternehmen (gegen Schutzgebühr) mit Präsentation der Ergebnisse vor dem Auftraggeber
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Übung • Alternativ: Seminar mit Hausarbeit
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“ • Lehrveranstaltung „Grundlagen der Beratungsbetriebswirtschaftslehre“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht anwendbar; aus dem Kontext der Fallstudie zu entwickeln
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht anwendbar; aus dem Kontext der Fallstudien zu entwickeln.
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Abhängig von Themen der Fallstudien

Tabelle 5: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Fallstudien“

4.7 Beschreibung „Beratermanagement aus Kundenperspektive“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> • Beratermanagement aus Kundenperspektive
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Grundzüge des Beratermanagements auf Kundenseite kennen
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Methoden und Instrumente im Einsatz vor dem IV-Beratungsprojekt (Beratungsbedarf, Make or Buy-Entscheidung, Ausschreibung, Auswahl, Vertragsvorbereitung)

	<ul style="list-style-type: none"> • Methoden und Instrumente im Einsatz während des IV-Beratungsprojektes (Übergreifendes Projektmanagement, Steuerung, Implementierung, Übergang Projekt- zu Linienorganisation) • Methoden und Instrumente im Einsatz nach dem IT-Beratungsprojekt (Wirkbetrieb, Projektbewertung, Beraterbewertung, Wissensmanagement) • Exkurs: Interne Beratung • Exkurs: Rollen des Berater
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Vorlesung
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Klientenprofessionalisierung, Make-or-Buy-Analyse, Ausschreibung, Beauty Contest, Wissensmanagement in Projekten, Inhouse Consulting, Auswahl und Bewertung von Beratern
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Wie kann die Auswahl eines IV-Beraters durch den Kunden erfolgen? • Warum betreiben Kunden von IV-Beratern Wissensmanagement im Beratungskontext? Wie gehen sie vor? • Was kennzeichnet die Interne Beratung? Welches sind Stärken und Schwächen?
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Mohe (2003) • Petmecky, Deelmann (2005) • Deelmann, Mohe (2006)

Tabelle 6: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Beratermanagement aus Kundenperspektive“

4.8 Beschreibung „Grundlagen des Geschäftsprozessmanagements“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Geschäftsprozessmanagements

Lehrveranstaltung:	
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Erwerb von Detailkenntnissen zu ausgewählten Kernfragestellungen der IV-Beratung
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Architektur integrierter Informationssysteme • Unterscheidung von Sichten auf einen Geschäftsprozess • Modellierung von Ereignisgesteuerten Prozessketten • Analyse und Verbesserung von Geschäftsprozessen
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Vorlesung und Übung oder Seminar
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“ • Lehrveranstaltung „Beratermanagement aus Kundenperspektive“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsprozess, ARIS, Modellierung, Datensicht, Prozesssicht, Funktionssicht, Steuerungssicht, Geschäftsprozessmanagement
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Wodurch ist ein Geschäftsprozess gekennzeichnet und was macht ihn für die IV-Beratung interessant? • Beschreiben Sie die vier Sichten der Architektur integrierter Informationssysteme
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Scheer (1995) • Schmelzer, Sesselmann (2010) • Becker, Mathas, Winkelmann (2009) • Allweyer (2005)

Tabelle 7: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Grundlagen des Geschäftsprozessmanagements“

4.9 Beschreibung „Grundlagen von ERP-Systemen und Unternehmenssoftware“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen von ERP-Systemen und Unternehmenssoftware
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Erwerb von Detailkenntnissen zu ausgewählten Kernfragestellungen der IV-Beratung
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen und Markt zu ERP-Systemen • Modellierung in ERP-Systemen • Architekturen und technologische Teilaspekte von ERP-Systemen • Vorstellung einer Auswahl von Modulen aus SAP ERP (mit Systemdemonstration) • Systeme im Verbund mit ERP (z.B. BI, MES, Integration mit Partnern) • Intensive Übungen am System (z.B. den Produkten der SAP) • Ergänzend: SAP-Projektseminar zur Unternehmens-Software (Möglichkeit, Prozesse und Zusammenhänge in SAP-Systemen anhand konkreter Fragestellungen kennen zu lernen. Dies geschieht im realitätsnahen Kontext einer Modellfirma und beinhaltet auch die Vermittlung wesentlicher Customizing-Einstellungen am System und erste Kenntnisse in der Programmiersprache ABAP. Neben SAP Know-how werden auch Teamfähigkeit, Konfliktmanagement und Projektmanagement quasi nebenbei erlernt)
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Vorlesung mit Übung • Alternativ: Seminar mit Übung
Voraussetzungen, besuchte	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“

Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Beratermanagement aus Kundenperspektive“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Enterprise Resource Planning, ERP-System, SAP, ABAP, Customizing, Unternehmenssoftware
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Skizzieren Sie die typische Architektur von ERP-Systemen! • Warum sind ERP-Systeme für die IV-Beratung interessant?
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Dorrhauer, Zlender (2004) • Hansen, Neumann (2009) • Kühnhauser, Franz (2011)

Tabelle 8: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Grundlagen von ERP-Systemen und Unternehmenssoftware“

4.10 Beschreibung „Ausgewählte aktuelle Themen der IV-Beratung“

Veranstaltungsmerkmal	Merkmalsausprägung
Name der Lehrveranstaltung:	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgewählte aktuelle Themen der IV-Beratung
Umfang:	<ul style="list-style-type: none"> • 2 SWS
Lernziel:	<ul style="list-style-type: none"> • Reflexion von Interdependenzen zwischen Beratung und Kunde an der Praxis • Erwerb von Kenntnissen zum IV-Beratungsprozess und ausgewählten Phasen sowie über allgemeine Beratungstechniken • Erwerb von Detailkenntnissen zu ausgewählten Kernfragestellungen der IV-Beratung • Anforderungen an die Person des IV-Beraters und die Möglichkeiten einer individuellen beruflichen Entwicklung werden dargestellt
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Inhalte sind im konkreten Einzelfall zu spezifizieren. Stand August 2011 zählen zu den aktuellen Themen der IV-Beratung

	z.B. Cloud Computing, IV-Sicherheit, Near- und Offshoring, Konvergenz von IT und TK, SOA
Methode:	<ul style="list-style-type: none"> • Seminar mit Praktikervorträgen • Alternativ: Seminar mit Hausarbeiten
Voraussetzungen, besuchte Lehrveranstaltungen:	<ul style="list-style-type: none"> • Lehrveranstaltung „Einführung in die IV-Beratung“
Schlüsselbegriffe:	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht anwendbar; aus den gewählten Themen zu entwickeln
Leitfragen:	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht anwendbar; aus den gewählten Themen zu entwickeln
Einstiegsliteratur:	<ul style="list-style-type: none"> • Abhängig von den gewählten Themen

Tabelle 9: Steckbrief zur Lehrveranstaltung „Ausgewählte Themen der IV-Beratung“

5 Weiteres Vorgehen

Der vorliegende Beitrag hat ein Lehrkonzept für eine Studienvertiefung „IV-Beratung“ vorgeschlagen. Hierzu wurde zunächst das Vorgehen und die bisher geleistete Vorarbeit geschildert, bevor fünf Richtlernziele für eine solche Studienvertiefung benannt und eine grobe, konzeptionelle Struktur, bestehend aus vier Blöcken, aufgezeigt wurden: Allgemeine Grundlagen, anbieterseitige Aspekte, nachfragerseitige Aspekte und ausgewählte aktuelle Themen. Die neun vorgeschlagenen Veranstaltungen umfassen 18 SWS bei einer angenommenen Semesterdauer von 14 Wochen. In Kapitel vier sind die Veranstaltungen mit Hilfe eines einheitlichen Rahmens durch ihren Veranstaltungsnamen, Umfang, Lernziele, wesentliche Inhalte, vorausgesetzte Lehrveranstaltungen, Schlüsselbegriffe, Leitfragen und Einstiegsliteratur stichpunktartig beschrieben worden.

Neben der insbesondere im Kapitel 4 erfolgten Dokumentationsfunktion will der Beitrag auch die Diskussion mit verschiedenen Fachvertretern, z.B. aus dem Kreis der Hochschullehrer, der Studierenden, Praktikern / Beratern, Beratungsforscher und auch Hochschul- und Wissenschaftsmanagern, anregen.

Hierzu ist geplant, diese Diskussionen insbesondere im Kontext einschlägiger Konferenzen und Workshops zu suchen. Die Diskussionsergebnisse werden verarbeitet und perspektivisch soll das Lehrkonzept später in einen Empfehlungsstatus versetzt werden. Eine solche Empfehlung könnte z.B. vom Arbeitskreis IV-Beratung der Gesellschaft für Informatik e.V. oder der Gesellschaft für Consulting Research (GCR) e.V. ausgesprochen werden und (potenziell) Lehrenden wie auch Studierenden als Hinweis und Leitlinie für eine mögliche Ausgestaltung von Lehrveranstaltungen bzw. als Basis für eigene Konzeptionen dienen.

Literaturverzeichnis

- Allweyer, T.: „Geschäftsprozessmanagement“, W3I, Witten 2005.
- Ander, N.: „Tools für Projektmanagement, Workshops und Consulting: Kompendium der wichtigsten Techniken und Methoden“. Publicis Publishing, Erlangen 2010.
- Becker, J.; Mathas, C.; Winkelmann, A.: „Geschäftsprozessmanagement“. Springer-Verlag, Berlin 2009.
- BDU (Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.): „Facts & Figures zum Beratermarkt 2010/2011“. Bonn 2011.
- Deelmann, T., Mohe, M. (Hrsg.): „Selection and Evaluation of Consultants“. Rainer Hampp Verlag, Mering 2006.
- Deelmann, T.; Nissen, V.: „Vorschlag für eine Studienvertiefung „IV-Beratung“ im Rahmen eines Studiums z.B. der Wirtschaftsinformatik oder BWL (Auswirkungen z.B. bei den optionalen Veranstaltungen)“, unveröffentlichtes Diskussionspapier. 2010.
- Doppler, K.; Lauterburg, C.: „Change Management: Den Unternehmenswandel gestalten“. Campus Verlag, Frankfurt/Main 2008.
- Dorrhauer, C.; Zlender, A.: „Business Software - ERP, CRM, EAI, E-Business - eine Einführung“. Tectum-Verlag, Marburg 2004.
- Eichen, Stephan, F. von den: Der Berater und seine Rollen – Höhere Klientenzufriedenheit durch erwartungszentrierte Beratung. In (Seidl, D.; Kirsch, W.; Linder, M. Hrsg.): Grenzen der Strategieberatung. Haupt Verlag, Bern 2005, S. 369-382.

- Hansen, H. R.; Neumann, G.: Wirtschaftsinformatik 1 - Grundlagen und Anwendungen. 10. Aufl., Lucius & Lucius UTB, Stuttgart 2009.
- Heinrich, L. J.; Stelzer, D.: „Informationsmanagement – Grundlagen, Aufgaben, Methoden“. Oldenbourg Verlag, München 2009.
- Heuermann, R.; Herrmann, F.: „Unternehmensberatung – Anatomie und Perspektiven einer Dienstleistungselite“. Verlag Franz Vahlen, München 2003.
- Hofmann, G. R.: „Beratungsbetriebslehre – ein gestaltungsorientiertes Modell und Kompendium für die Wirtschaftsinformatik“. Forschungsberichte zur Unternehmensberatung, Nr. 2010-01, Ilmenau 2011.
- Johannsen, W.; Goeken, M.: „Referenzmodelle für IT-Governance“. dpunkt Verlag, Heidelberg 2007.
- Kühnhauser, K.-H.; Franz, T.: Discover ABAP – Der praktische Einstieg. SAP Press, Bonn 2011.
- Lünendonk GmbH: „TOP 25 IT-Beratungs- und Systemintegrations-Unternehmen in Deutschland 2010“. Kaufbeuren 2011.
- Mangold, P.: „IT-Projektmanagement kompakt“. Spektrum Akademischer Verlag, Heidelberg 2008.
- Mohe, M.: „Klientenprofessionalisierung – Strategien und Perspektiven eines professionellen Umgangs mit Unternehmensberatung“. Metropolis Verlag, Marburg 2003.
- Niedereichholz, C.: „Unternehmensberatung Band 2: Auftragsdurchführung und Qualitätssicherung“. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München 2008.
- Niedereichholz, C.: „Unternehmensberatung Band 1: Beratungsmarketing und Auftragsakquisition“. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München 2010.
- Niedereichholz, C., Niedereichholz, J.: „Consulting Wissen. Modulares Trainingskonzept für Berater mit Fallstudienhinweisen“. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München 2008.
- Nissen, V. (Hrsg.): „Consulting Research: Unternehmensberatung aus wissenschaftlicher Perspektive“. Gabler Verlag, Wiesbaden 2007.
- Nissen, V.; Seifert, M.: „Das Consulting C - Grundzüge eines Prozessreferenzmodells für Beratungsunternehmen“. In: Bichler, M.; Hess, T.; Krcmar, H.; Lechner, U.; Mattes, F.; Picot, A.; Speitkamp, B.; Wolf, P. (Hrsg.): Proceedings der Multikonferenz

- Wirtschaftsinformatik 2008; 11th international conference on reference modeling (REFMOD 2008). GITO-Verlag, Berlin 2008, S. 1661-1674.
- Nissen, V.; Simon, C.: „Kernaufgaben und Vorgehensmodelle in der IV-Beratung“. In: Nissen, V. (Hrsg.): „Forschungsberichte zur Unternehmensberatung“, 2009-01, Ilmenau 2009.
- Petmecky, A.; Deelmann, T. (Hrsg.): „Arbeiten mit Managementberatern – Bausteine für eine erfolgreiche Zusammenarbeit“. Springer-Verlag, Berlin 2005.
- Scheer, A.-W.: „Wirtschaftsinformatik. Referenzmodelle für industrielle Geschäftsprozesse“, 7. Aufl., Springer-Verlag, Berlin 1995.
- Scheer, A.-W.; Köppen, A. (Hrsg.): „Consulting: Wissen für die Strategie-, Prozess- und IT-Beratung. Springer Verlag, Berlin, Heidelberg, 2001.
- Schmelzer, H.-J.; Sesselmann, W.: Geschäftsprozessmanagement in der Praxis – Kunden zufrieden stellen - Produktivität steigern - Wert erhöhen, Hanser, München, 7. Aufl., 2010.
- Walger, G.: Idealtypen der Unternehmensberatung. In (Walger, G. Hrsg.): Formen der Unternehmensberatung. Systemische Unternehmensberatung, Organisationsentwicklung, Expertenberatung und Gutachterliche Beratungstätigkeit in Theorie und Praxis. 2. Aufl., Schmidt, Köln 1999, S. 1-18.
- Zarnechow, R.; Hochstein, A.; Brenner, W.: „Service-orientiertes IT-Management – ITIL-Best Practices und -Fallstudien“. Springer-Verlag, Berlin et al. 2005.