

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Autorinnen und Autoren	VII
Einleitung	1
Teil 1	
1.1. Allgemeine Struktur- und Prozessmerkmale	9
1. Allgemeines Rahmenverständnis von Beratung	9
2. Geschichte der Beratung	11
3. Der Bedarf an Beratung	21
4. Beratung: Allgemeine Charakterisierung	26
4.1. Merkmale der Beratungssituation	27
4.2. Das Beratungssystem	28
4.3. Der Beratungsprozess	30
5. Professionelle Beratung in der Wirtschaft	33
6. Grundmodelle von Beratung	36
7. Grundpfeiler der Beratung	39
7.1. Rollenverständnis in der Beratung	40
7.2. Die Bedeutung von Beratungstheorien	44
7.3. Die Bedeutung von Organisationstheorien	45
7.4. Arten des Wandels in Organisationen	47
8. Problemtypologien	50
9. Diagnose und Intervention	51
10. Ethische Rahmenüberlegungen	61
1.2. Kompetenzentwicklung und Professionalisierung im Beratungskontext	73
1. Beratungsverständnis	73
1.1. Arten und Aufgabenbereiche in der Beratung	74
1.2. Rollen des Beraters im Beratungsprozess	74
1.3. Anforderungen an den Berater im Beratungsprozess	77
2. Kompetenzen	78
2.1. Kompetenzbegriff	78
2.2. Modelle zur Kompetenzklassifizierung	80
2.3. Kompetenzerfassung	83
2.3.1. Das Kasseler Kompetenzraster	84
2.3.2. Der KODE®-Test	86
3. Kompetenzen für die Beratung	87
3.1. Basisqualifikationen	88
3.2. Spezifische Kompetenzen professioneller Berater	89
3.2.1. Intellektuelle Beraterkompetenzen	91
3.2.2. Verhaltensspezifische, zwischenmenschliche Beraterkompetenzen ..	91
3.2.3. Spartenspezifische Beraterkompetenzen	92
3.3. Kategorisierung von Teilkompetenzen in der Beratung	93
4. Entwicklung von Beraterkompetenzen	94
4.1. Rahmenwerk Kompetenzprofil	96
4.2. Kompetenzprofil für Unternehmensberater	98

4.3. Lernformen für die Entwicklung von Beraterkompetenzen	99
4.4. Reflexionskompetenz für die Beratung	100
Teil 2	
2.1. Finanzberatung in der Wirtschaft	105
1. Einleitung	105
2. Definition: Finanzberatung in der Wirtschaft	106
3. Zentrale Aufgaben und Fragestellungen	107
3.1. Betriebliche Anlageberatung und Vermögensverwaltung	108
3.2. Betriebliche Finanzierungsberatung	109
3.3. Betriebliche Versicherungsberatung/-vermittlung	110
4. Rollenverständnisse und typische Beratungsprozesse	111
5. Spezifische Beratungskompetenzen	113
6. Arten der Vergütung	115
7. Marktstruktur: Angebot und Nachfrage	117
7.1. Angebotsstruktur	117
7.1.1. Kreditinstitute	117
7.1.2. Finanzinstitute	119
7.1.3. Wertpapierfirmen	119
7.1.4. Wertpapierdienstleistungsunternehmen	120
7.1.5. Wertpapiervermittler	121
7.1.6. Vertraglich gebundene Vermittler	122
7.1.7. Gewerbliche Vermögensberater	123
7.1.8. Versicherungsunternehmen	124
7.1.9. Versicherungsvermittler	124
7.2. Nachfragestruktur	125
8. Neufassung der MiFID: MiFID II	126
2.2. Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung	131
1. Einleitung	131
1.1. Ausgangssituation und Zielsetzung	131
1.2. Aufbau	131
2. Historische Entwicklung und Bedarf an Wirtschaftstreuhandleistungen	131
2.1. Steuerberatung	131
2.2. Wirtschaftsprüfung	132
3. Aufgabenstellung der Wirtschaftstrehänder	135
3.1. Aufgaben eines Steuerberaters	135
3.2. Aufgaben eines Wirtschaftsprüfers	136
4. Rollenmodell und Beratungs-/Dienstleistungsprozess der Wirtschaftstrehänder	136
4.1. Rollenmodell der Steuerberater	137
4.2. Rollenmodell der Wirtschaftsprüfer	137
4.3. Spezifische Beratungskompetenzen	138
5. Der Markt für Wirtschaftstreuhandleistungen	139
5.1. Marktstruktur im Allgemeinen	140
5.2. Marktstruktur im Speziellen	141
5.3. Zugangsvoraussetzungen	143
5.4. Berufsgrundsätze	146

5.5. Arbeitszeitverteilung	147
5.6. Stundensatz	148
6. Entwicklungstendenzen	149
7. Zusammenfassung	153
2.3. Immobilienberatung	159
1. Einleitung	159
2. Immobilien und Immobilienmarkt	159
3. Immobilienberatung	163
4. Auftraggeber	164
5. Beratungsleistungen	164
5.1. Transaktionsberatung	165
5.2. Beratung im Rahmen der Preisgestaltung	166
5.3. Verwertungsberatung	167
5.4. Vermietungsberatung	169
5.5. Portfoliobertung	170
5.6. Standortberatung	172
5.7. Steuerrechtliche Beratung	172
5.8. Facility-Management-Beratung	172
6. Rechtlicher Rahmen	173
6.1. Rechtliche Regelungsdichte	173
6.2. Zugangs- und Ausübungsvoraussetzungen	173
6.3. Haftung	174
7. Berufsethos	175
8. Entwicklungstendenzen	176
2.4. Beratung in Marktkommunikation und Vertrieb	181
1. Ausgangssituation und Zielsetzung	181
2. Definition und Geschichte von Marketing und Vertrieb	182
2.1. Definition von Marketing- und Vertriebsberatung	182
2.2. Geschichtliche Entwicklung	185
3. Kernaufgaben von Marketing und Vertrieb	187
4. Beratungsfelder und Kompetenzen	189
4.1. Berufsfelder in der Beratung im Bereich Vertrieb	189
4.2. Berufsfelder in der Beratung im Bereich Marketing	191
4.3. Kompetenzen in der Marketing- und Vertriebsberatung	195
5. Zusammenfassung	197
2.5. Management-, Organisations- und Personalberatung	201
1. Einführung und Überblick	201
2. Erster Abgrenzungsversuch: Managementberatung, Organisationsberatung und Personalberatung	201
3. Organisationsberatung	204
3.1. Klassische Organisationsentwicklung	208
3.2. Systemische Organisationsberatung	212
4. Strategieberatung	220
5. Personalberatung	228
6. Kompetenzanforderungen an Organisationsberater	232
7. Ausblick	234
Stichwortverzeichnis	241