

# Syllabus

## Kursbeschreibung

|   |  |
|---|--|
| <b>Titel der Lehrveranstaltung</b>                  | LAB in Unternehmensberatung  |
| <b>Code der Lehrveranstaltung</b>                   | 25454  |
| <b>Zusätzlicher Titel der Lehrveranstaltung</b>     |  |
| <b>Wissenschaftlich-disziplinärer Bereich</b>       | NN   |
| <b>Sprache</b>                                      | Deutsch  |
| <b>Studiengang</b>                                  | Master in Accounting und Finanzwirtschaft  |
| <b>Andere Studiengänge (gem. Lehrveranstaltung)</b> |  |
| <b>Dozenten/Dozentinnen</b>                         | Prof. Michael Claus Erhard Nippa,<br>Michael.Nippa@unibz.it<br><a href="https://www.unibz.it/en/faculties/economics-management/academic-staff/person/35249">https://www.unibz.it/en/faculties/economics-management/academic-staff/person/35249</a>   |
| <b>Wissensch. Mitarbeiter/Mitarbeiterin</b>         |  |
| <b>Semester</b>                                     | Zweites Semester   |
| <b>Studienjahr/e</b>                                | 2  |
| <b>KP</b>   | 3  |
| <b>Vorlesungsstunden</b>                            | 36   |
| <b>Laboratoriumsstunden</b>                         | -  |
| <b>Stunden für individuelles Studium</b>            | -  |
| <b>Vorgesehene Sprechzeiten</b>                     | 9  |
| <b>Inhaltsangabe</b>                                | Dieser Kurs gibt den Studierenden die Möglichkeit, ihr Wissen aus dem vorangegangenen Studium in realen Beratungsprojekten für Kundenunternehmen anzuwenden, in einigen Fällen in Zusammenarbeit mit Kommilitonen des Baruch College. Er kombiniert analytische Arbeit zu Strategie, Strukturen und Prozessen mit der Entwicklung von Kommunikations-, Teamwork- und Verhandlungsfähigkeiten in einem interkulturellen Umfeld. Die |

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
|                                     | <p>Studierenden lernen die Rolle und die Methoden von Unternehmensberatern kennen, indem sie Kundenbedürfnisse interpretieren, Lösungen entwerfen und die Ergebnisse vor externen Interessengruppen präsentieren. Der Unterricht umfasst Kick-off-Sitzungen, wöchentliche Anleitung und Feedback sowie eine Abschlusspräsentation vor Kunden, Dozenten und Kommilitonen.</p> <p>Die Bewertung bietet zwei Optionen:</p> <p>A. Aktive Teilnahme, die die Teilnahme an wöchentlichen Sitzungen, Kundeninteraktion, einen schriftlichen Bericht und eine Teampräsentation erfordert;</p> <p>B. Selbststudium auf der Grundlage einer wissenschaftlichen Übersichtsarbeit in deutscher Sprache und einer schriftlichen Prüfung</p>   |
| <b>Themen der Lehrveranstaltung</b> | <p>Das Ziel dieses Labors ist es, die Fähigkeiten der Studierenden in Bezug auf die Analyse und Gestaltung von Strategien, Organisationsstrukturen, Prozessen, Informationsmanagement und entsprechenden Technologien anzuwenden und dadurch zu erweitern. Zusätzlich sollen Soft-Skills und zwischenmenschliche Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeiten entwickelt bzw. verbessert werden.</p> <p>Die Studierenden werden - idealerweise in Zusammenarbeit mit einer ähnlichen Kohorte des Baruch College - mit konkreten betriebswirtschaftlichen Problemstellungen von Unternehmen betraut und führen Beratungsaufgaben durch, die die Anwendung des in vorangegangenen Kursen, insbesondere im BAC-Track des Ms A&amp;F oder vergleichbarer Studiengänge, erworbenen Wissens beinhalten.</p> <p>Durch die Präsentation der Ergebnisse der Beratungsarbeit vor Kunden, Dozenten und Kommilitonen werden die Kommunikationsfähigkeiten verbessert.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rolle und Aufgaben von Unternehmensberatern</li> <li>- Methoden, Instrumente und Werkzeuge der Unternehmensberatung</li> <li>- Kommunikation mit Klienten</li> <li>- Dokumentation und Ergebnispräsentation</li> </ul> <p>Aufgrund des Laborcharakters dieses Kurses, der eine aktive Arbeit</p> |

|   |   |
|---|---|
|   | <p>außerhalb des Campus / vor Ort mit Firmen und Organisationen und eine mögliche Zusammenarbeit mit internationalen Studenten des Baruch College beinhaltet, wird von den Studenten, die an den Beratungsprojekten arbeiten, volles Engagement und aktive Teilnahme verlangt, da dies für das Erreichen der Lernziele, die mit dem spezifischen Zweck und Design des Kurses verbunden sind (z.B. Interaktion, Teamarbeit, Verhandlung), entscheidend ist. Reisen zu den Hauptsitzen der teilnehmenden Kundenfirmen sowie eine Exkursion zum Baruch College sind für die teilnehmenden Studenten obligatorisch.</p> <p>Es ist erforderlich, dem Dozenten bis zum 29. Januar 2026 mitzuteilen, ob man als vollwertiges Teammitglied (attending student) teilnehmen möchte.</p> <p>Diejenigen Studierenden, die sich für den Kurs entscheiden - z.B. weil er verpflichtend ist - aber nicht aktiv teilnehmen können, müssen dies vor Semesterbeginn (15. Februar 2026) schriftlich mitteilen. Sie müssen eine Semesterarbeit mit vergleichbarem Arbeitsaufwand und begrenzter Bearbeitungszeit, d.h. 3 Monate erarbeiten (Details unten).</p> |
| <b>Stichwörter</b>  | analytische Fähigkeiten; Unternehmensberatung; interkulturelle und persönliche Fähigkeiten; Labor; Projektmanagement; Teamarbeit und Führung  |
| <b>Empfohlene Voraussetzungen</b>                             | Der erfolgreiche Abschluss des MSc-Kurses "Advanced Strategic Management" oder ähnlicher Kurse im Falle einer Erasmus-Abwesenheit werden dringend empfohlen.  |
| <b>Propädeutische Lehrveranstaltungen</b>                     |   |
| <b>Unterrichtsform</b>  | Einige grundlegende Einführungsvorlesungen, häufiges wöchentliches Feedback mit den Kundenfirmen und dem Dozenten und (erneute) Leitung von Sitzungen, Abschlusspräsentation vorzugsweise vor den Kunden;<br>Diskussionen am runden Tisch und Selbstreflexion.  |
| <b>Anwesenheitspflicht</b>                                    | Verpflichtend für 75% des Kurses  |
| <b>Spezifische Bildungsziele und erwartete Lernergebnisse</b> | ILO (Intended Learning Outcomes)<br><br>ILO 1 - Knowledge and Understanding:  |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>ILO 1.1 der betriebswirtschaftlichen Modelle und Instrumente für das Management von Unternehmen, seien es Familienbetriebe, kleine Unternehmen oder Unternehmen von internationaler Dimension</p> <p>ILO 1.2 der Planung und Verwaltung der institutionellen und organisatorischen Strukturen, die den Corporate Governance-Systemen eigen sind</p> <p>ILO 1.3 der Geschäftsinstrumente und -prozesse, die entwickelt wurden, um Veränderungen zu erkennen, zu verstehen und zu steuern und die Auswirkungen eines Übergangs auf die Organisation zu bewältigen</p> <p>ILO 1.4 effizienter Kommunikationsstrategien innerhalb der Organisation und gegenüber den verschiedenen Interessengruppen</p> <p>ILO 1.5 der Managementfragen, die den Beruf des Finanzanalysten, Portfoliomanagers, Risikomanagers und Beraters kennzeichnen</p> <p><br/></p> <p>ILO 2 - Applying knowledge and understanding:</p> <p>ILO 2.1 für die kritische Analyse und Erarbeitung von Lösungen für komplexe Probleme in interdisziplinären nationalen und internationalen Kontexten in kleinen oder großen Organisationen</p> <p>ILO 2.2 für die Integration von Ergebnissen der Wirtschafts- und Finanzkommunikation und der quantitativen Datenanalyse in unternehmerische Entscheidungsmodelle</p> <p>ILO 2.3 für die Erfassung und Bewertung von Situationen und organisatorischen Problemen in einer multidisziplinären Perspektive, wobei geschäftliche, wirtschaftliche, rechtliche, finanzielle und statistisch-mathematische Disziplinen einbezogen werden"</p> <p>ILO 2.4 für den Dialog und die Interaktion mit den Leitern/Leiterinnen der verschiedenen Funktionsbereiche des Unternehmens, mit den Finanzmärkten und mit Experten/Expertinnen des Gesellschafts- und Steuerrechts</p> <p><br/></p> <p>ILO 3 - Making judgments:</p> <p>ILO 3.1 die Fähigkeit, die erworbenen Kenntnisse anzuwenden, um unter gemeinsamer Berücksichtigung multipler Analyseperspektiven, nämlich von der betriebswirtschaftlichen bis hin zur rechtlichen, finanzwirtschaftlichen, strategischen und</p> |
|--|---|

|   |   |
|---|---|
|   | <p>verwaltungsmäßigen Perspektive Führungs- und Betriebsentscheidungen zu treffen und um Verwaltungs- und finanzwirtschaftliche Probleme der Unternehmen, der Intermediäre und der Finanzmärkte lösen zu können</p> <p>ILO 3.2 der Fähigkeit, Daten auszuwählen und geeignete Informationen zu verwenden, um ein Problem im Bereich der Unternehmensführung, der Intermediäre und der Finanzmärkte beschreiben zu können</p> <p>ILO 3.3 der Fähigkeit, bei der Analyse Modelle und empirische Evidenz der Unternehmen, der Intermediäre und der Finanzmärkte in Beziehung zu setzen</p> <p>ILO 4 Communication Skills:</p> <p>ILO 4 Der Fähigkeit um welchen Empfänger und um welche kommunikativen und didaktischen Absichten es sich dabei handelt, durch den Gebrauch verschiedener Fachsprachen die spezifischen Inhalte der einzelnen Bereiche effizient mündlich und schriftlich zu kommunizieren und die Auswirkungen seiner Kommunikation zu beurteilen</p> <p>ILO 5 - Learning Skills:</p> <p>ILO 5.1 Fähigkeit thematische Verbindungen zu erkennen und Beziehungen zwischen unterschiedlichen Fällen und Analysekontexten herzustellen</p> <p>ILO 5.2 Fähigkeit ein neues Problem auf systematische Weise einzuordnen und geeignete Taxonomien zu bilden</p> <p>ILO 5.3 Fähigkeit ausgehend von den untersuchten Phänomenen allgemeine Modelle zu erarbeiten</p> |
| <b>Spezifisches Bildungsziel und erwartete Lernergebnisse (zusätzliche Informationen)</b> | <p>Kenntnisse und Verständnis:</p> <p>Kenntnis der wichtigsten Aspekte der Unternehmensberatung und der methodischen Ansätze</p> <p>Anwendung von Wissen und Verständnis:</p> <p>Anwendung dieses Wissens durch Interpretation der Aufgabe, Aufbau eines Projekts, Zusammenarbeit mit Teammitgliedern und dem Kunden bis hin zur Präsentation der Ergebnisse</p> <p>Urteile fällen:</p> <p>Fähigkeit, die Bedürfnisse und Beschränkungen des Kunden zu verstehen, geeignete Methoden und Präsentationsmittel zu wählen.</p> <p>Kommunikationsfähigkeiten:</p> <p>Lernen und üben, effektiv mit Kunden, Teammitgliedern und</p>  |

|                            |   |
|----------------------------|---|
|                            | <p>unterstützendem Lehrpersonal zu kommunizieren. Erfahrung in interkultureller Teamarbeit und Umgebung.</p> <p>Lernfähigkeiten:</p> <p>Die Notwendigkeit, Daten aus verschiedenen Quellen zu sammeln und zu interpretieren, um Managementprobleme zu lösen oder zumindest zu veranschaulichen, fördert die Lernfähigkeiten.</p> <p>Zwischenmenschliche Kommunikationsfähigkeit; Präsentations- und Verhandlungsgeschick</p>  |
| <b>Art der Prüfung</b>     | <p>Option A - Teilnehmend/aktiv: Vorbereitung und Engagement im Unterricht, während der Auftaktsitzungen, der wöchentlichen "Jour-Fixe"-Sitzungen und in der Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen Kunde und Student (Beratung); nachgewiesene Fähigkeit, auf interne und externe Datenquellen zuzugreifen, um das Problem zu lösen (30%), Abschlussbericht (50%) und Teampräsentation (20%).</p> <p>Option N - Nichtanwesenheit/keine Teilnahme: Qualität eines wissenschaftlichen Übersichtsartikels (20 Textseiten; ca. 10.000 Wörter plus Referenzen, ggf. Anhänge) zu aktuellen Themen, die z.B. für die Beratungsbranche relevant sind. Themen werden nur auf ausdrücklichen Wunsch des nicht teilnehmenden Studierenden zu Beginn des Semesters durch den Dozenten vergeben. Die Studierenden können unverbindliche Vorschläge unterbreiten. Der Abgabetermin der Arbeit ist der Prüfungstermin. Der Kandidat und der Dozent unterzeichnen oder vereinbaren einen kurzen "Vertrag" auf der Grundlage eines vom Studenten erstellten Exposés. Es wird erwartet, dass der/die Studierende außergewöhnliche Anstrengungen unternimmt, um eine Ausnahme zu erhalten, d.h. nicht anwesend zu sein. Die Kenntnis der unten aufgeführten Grundlagenliteratur wird ebenso vorausgesetzt wie die Fähigkeit, wissenschaftliche Arbeiten zu verfassen. Die Arbeit muss in deutscher Sprache verfasst und präsentiert werden und geht zu 80% in die Kursnote ein. Die restlichen 20% werden durch eine schriftliche Prüfung (MC; closed-book) in deutscher Sprache ermittelt.</p> <p>ILOs 1-5 assessed</p> |
| <b>Bewertungskriterien</b> | <p>Option A - Anwesenheit/aktive Teilnahme: Siehe oben;</p> <p>Zufriedenheit und Bewertung der Kunden; Breite und Tiefe der Analysen; Qualität des Berichts (Inhalt und formale</p>   |

|   |  |
|---|--|
|   | <p>Anforderungen); Qualität der Präsentation (Inhalt und Präsentationsfähigkeiten)</p> <p>Option N - Nichtteilnahme/keine Teilnahme: Inhalt (Komplexität und Schwierigkeitsgrad), Struktur, Ausführlichkeit, Schreibweise, Quantität und Qualität der verwendeten wissenschaftlichen Quellen und formale Aspekte (z. B. Zitierweise und Layout) - kurz gesagt: Methodische und inhaltliche Genauigkeit und Relevanz und Qualität der Präsentation (Inhalt und Präsentationsfähigkeiten).</p> |
| <b>Pflichtliteratur</b>                         | <p>Grant, R.M.: "Contemporary Strategy Analysis", 9. Aufl., Wiley (ISBN: 9781119120834)</p> <p>Nippa, M. &amp; Petzold, K. "Functions and Roles of Management Consulting Firms - an Integrative Theoretical Framework". In: A.F. Buono (Ed.), <i>Developing Knowledge and Value in Management Consulting: Research in Management Consulting, Volume 2</i>. Information Age: Greenwich, CT: pp. 209-230.</p>  |
| <b>Weiterführende Literatur</b>                 | <p>Nippa, M. &amp; Schneiderbauer, D. (2004) „Erfolgsmechanismen der Top-Management-Beratung. Einblicke und kritische Reflexionen von Branchenken-nern.“ Physica: Heidelberg, Berlin.</p>  |
| <b>Weitere Informationen</b>                    | <p>Da ein Großteil des Kurses aus externer kunden- und peerorientierter Teamarbeit besteht, fließt deren Bewertung der individuellen Leistung - neben der kontinuierlichen Bewertung im Beratungsprozess - in die Gesamtbewertung ein. Trittbrettfahren oder Aussteigen aus der Teamarbeit während des Kurses sollte aus Solidarität mit den anderen Studierenden vermieden werden.</p>  |
| <b>Ziele für nachhaltige Entwicklung (SDGs)</b> | <p>Hochwertige Bildung, Geschlechter-Gleichheit, Partnerschaften zur Erreichung der Ziele, Industrie, Innovation und Infrastruktur, Weniger Ungleichheiten, Menschenwürdige Arbeit und Wirtschaftswachstum</p>   |