

## Zielgruppe des Buchs

Wir adressieren mit diesem Buch Beratung als Prozess, bei dem wir gemeinsam mit einem Kunden seine Probleme identifizieren, klären, lösen und wenn notwendig den begleitenden Veränderungsprozess gestalten. Es geht uns also primär um die methodische Arbeit. Wir meinen mit *Berater* externe oder interne Mitarbeiter, die eine Dienstleistung oder ein Produkt anbieten und bei der Umsetzung bzw. Einführung begleiten. Es muss hierbei nicht direkt um Softwareentwicklung bzw. Programmierung gehen. Auch eine Idee oder ein Konzept kann verkauft werden.

Softwareentwicklung kann natürlich Bestandteil eines Beratungsprozesses sein. Dies ist insbesondere bei Veränderungsprozessen oft der Fall, wenn eine neue Technologie und/oder Methodik eingeführt wird und erste, musterhafte Arbeitsergebnisse erstellt werden. In einem Beratungsprozess steht jedoch für uns immer eine methodische Hilfe zur Selbsthilfe im Vordergrund, d. h., die Mitarbeiter eines Kunden werden befähigt, ihre Herausforderungen später selbst zu meistern. Eine andere Art methodischer Beratung erfolgt mit Dienstleistungen, bei denen wir Kunden z. B. in Entscheidungsprozessen begleiten wie bei der Auswahl eines Softwareprodukts oder bei Prozessveränderungen auf Anwender- oder Entwicklerseite.

In unserer Zielgruppe liegen also Mitarbeiter von Beratungshäusern und Freiberufler, die im Kern methodisch arbeiten und an einer langfristigen Kundenbeziehung interessiert sind. Dies kann auch für die Produktentwicklung zutreffen, insbesondere, wenn die Produkte individuell angepasst werden sollen oder ein individuelles Produkt in Auftrag gegeben wird. Zu unserer Zielgruppe gehören auch alle internen Mitarbeiter, zu deren Aufgabe die Beratung von Kollegen gehört. Häufig sind diese Personen bei den Unternehmen in eigenen Stabsstellen organisiert und für die Projektmanagement- und Entwicklungsmethodik oder Organisationsprozesse verantwortlich.