

Berufsgrundsätze für Unternehmensberater

Präambel

Diese Grundsätze bestimmen das Verhalten der Mitarbeiter/innen und assoziierten Partner/innen der LEWAN ASSOCIATES Unternehmensberatung GmbH, die sich als „Unternehmensberater“ bezeichnen und/oder als solche tätig werden, in ihren Beziehungen zu Klienten, Interessenten, Mitarbeitern, Bewerbern, Lieferanten, Verbänden und der Öffentlichkeit.

Einführung und Einhaltung

Mitarbeiter/innen und assoziierte Partner/innen der LEWAN ASSOCIATES Unternehmensberatung GmbH verpflichten sich freiwillig zur Einhaltung der Grundsätze und unterwerfen sich in strittigen Fragen einem Ehren- oder Schiedsgericht. Die Grundsätze werden in geeigneter Form allen Mitarbeitern und assoziierten Partner bekannt gegeben und diese zur Einhaltung angehalten.

1. Fachliche Kompetenz

Unternehmensberater/innen übernehmen nur Aufträge, für deren Bearbeitung die erforderlichen Fähigkeiten, Erfahrungen und Mitarbeiter/-innen bereitgestellt werden können.

Unternehmensberater/innen suchen Lösungen, die dem Stand der Wissenschaft, der Entwicklung der Branche und den Bedürfnissen des Klienten in bester Weise gerecht werden.

Unternehmensberater/innen unternehmen alle Anstrengungen, ihre Kenntnisse, Fähigkeiten und Verfahrenstechniken ständig zu verbessern und machen ihren Klienten die Vorteile dieser Verbesserungen uneingeschränkt zugänglich.

2. Seriosität und Effektivität

Unternehmensberater/innen empfehlen ihre Dienste nur dann, wenn sie erwarten, dass ihre Arbeit Vorteile für den Klienten bringt.

Sie geben realistische Leistungs-, Termin- und Kostenschätzungen ab und bemühen sich, diese einzuhalten.

Unternehmensberater/innen üben nicht nur eine gutachterliche Tätigkeit aus oder erarbeiten Empfehlungen, sondern wirken bei der Realisierung der Vorschläge mit und arbeiten solange mit dem Klienten zusammen, bis dieser die Aufgabe ohne Hilfe des Unternehmensberaters fortführen kann. Unternehmensberater/innen sind sich bewusst, dass neben der sachlichen Lösung die menschlichen Beziehungen große Bedeutung besitzen. Sie bemühen sich deshalb um eine harmonische Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber und seinen Mitarbeitern.

3. Objektivität, Neutralität und Eigenverantwortlichkeit

Unternehmensberater/innen werden grundsätzlich eigenverantwortlich tätig und akzeptieren in Ausübung ihrer Tätigkeit keine Einschränkung ihrer Unabhängigkeit durch Erwartungen Dritter. Sie führen eine unvoreingenommene und objektive Beratung durch und sprechen auch Unangenehmes offen aus. Sie erstellen keine Gefälligkeitsgutachten.

Unternehmensberater/innen respektieren auch gegenüber den für sie tätigen Mitarbeitern, soweit diese als Unternehmensberater/innen qualifiziert sind, deren Verpflichtung zu eigenverantwortlicher Tätigkeit.

Unternehmensberater/innen verpflichten sich zur Neutralität gegenüber Lieferanten von Geräten, Hilfsmitteln und Diensten, die zur Verwirklichung ihrer Vorschläge erforderlich sind und fordern oder akzeptieren von diesen keinerlei Provisionen, Aufwandsentschädigungen oder dergleichen. Sofern Unternehmensberater/innen Lieferanten empfehlen, erfolgt dies nur aufgrund der Erfordernisse des Klienten oder einer vergleichenden Analyse des Leistungsangebotes der Lieferanten. Sofern Unternehmensberater/innen EDV-Software-Pakete oder -Geräte oder -Hilfsmittel empfehlen, die von ihnen vertrieben werden oder an denen sie in irgendeiner Form finanziell interessiert sind, weisen sie auf diese Tatsachen hin und erwecken nicht den Eindruck einer neutralen Produktauswahl.

4. Vertraulichkeit

Unternehmensberater/innen behandeln alle internen Vorgänge und Informationen des Klienten, die ihnen durch ihre Arbeit bekannt werden, streng vertraulich. Insbesondere werden auftragsbezogene Unterlagen nicht an Dritte weitergegeben.

Unternehmensberater/innen gewähren keinen generellen Konkurrenzausschluss. Über einen speziellen Konkurrenzausschluss werden in besonderen Fällen Absprachen getroffen.

Unternehmensberater/innen halten sich für berechtigt, Klientenlisten zu veröffentlichen, werden aber Klienten nur dann als Referenz angeben, wenn sie deren Zustimmung zuvor eingeholt haben.

5. Unterlassung von Abwerbung

Unternehmensberater/Innen bieten Mitarbeitern ihrer Klienten weder direkt noch indirekt Positionen bei sich selbst oder anderen Klienten an. Unternehmensberater/innen erwarten, dass auch ihre Klienten während der Zusammenarbeit mit ihnen und keinem ihrer Mitarbeiter/innen Einstellungsverhandlungen führen und ihre Mitarbeiter/innen nicht abwerben.

Unternehmensberater/innen verlangen von ihren Mitarbeitern, dass sie während der Dauer der Klientenbeziehungen keine Verhandlungen mit Klienten über eine Einstellung führen, damit die Objektivität ihrer Arbeit gesichert wird. Unternehmensberater/innen nehmen keine sitten- und wettbewerbswidrige Abwerbung von Mitarbeitern vor.

6. Fairer Wettbewerb

Unternehmensberater/innen erbringen mit Ausnahme der Erarbeitung und Abgabe von Angeboten keine unentgeltlichen Vorleistungen, noch bieten sie Arbeitskräfte oder andere Leistungen zur Probe an.

Unternehmensberater/innen achten das geistige Urheberrecht an Vorschlägen, Konzeptionen und Veröffentlichungen anderer und verwenden solches Material nur mit Quellenangabe. Unternehmensberater/innen empfehlen bei sachlich-fachlicher Notwendigkeit nur solche Kollegen, deren Leistungsstand ihnen bekannt ist.

Unternehmensberater/innen legen bei Kooperationen, soweit es sich nicht um einen Kapazitätsausgleich handelt, gegenüber den Klienten die Projektverantwortlichkeit sowie Art und Umfang der Zusammenarbeit offen und klar dar.

7. Angemessene Preisbildung

Unternehmensberater/innen berechnen Honorare, die im richtigen Verhältnis zu Art und Umfang der durchgeführten Arbeit stehen und die vor Beginn der Beratungstätigkeit mit dem Klienten abgestimmt worden ist.

Unternehmensberater/innen geben Festpreisangebote nur für Projekte ab, deren Umfang zu überblicken ist und bei denen nach honorarpflichtigen Voruntersuchungen Umfang und Schwierigkeitsgrad der zu lösenden Probleme präzise und für beide Vertragsparteien überschaubar und verbindlich herausgearbeitet worden sind.

Unternehmensberater/innen präzisieren ihre Angebote so, dass der Klient weiß, welche sonstigen Kosten neben dem Honorar in Rechnung gestellt werden.

8. Seriöse Werbung

Unternehmensberater/innen verpflichten sich zu seriösem Verhalten in der Werbung und der Akquisition und präsentieren ihre Qualifikation einzig im Hinblick auf ihre Fähigkeiten und ihre Erfahrung. Referenzschreiben werden nicht, auch nicht auszugsweise, verbreitet. Unternehmensberater/innen halten sich in ihren Darstellungen über ihre Umsätze, Mitarbeiter, Tätigkeitsbereiche etc. an den augenblicklichen Stand und geben keine spektakulären Zukunftspläne bekannt.

Düsseldorf, Januar 2017