

Hannover, 30. März 2007

Erklärung zu meinen handlungsleitenden Werten

1. Hintergrundüberlegungen

Oberstes Ziel ist die nachhaltige Sicherung meines Unternehmens (und des Netzwerkes der eingebunden Partner) in juristischer, ökonomischer, ökologischer und gesellschaftlicher Hinsicht.

Durch die Klärung meiner Entscheidungsrichtlinien und Handlungsgrundsätze nach innen und außen gebe ich mir ein Profil, das mich von der Konkurrenz auf den Märkten abhebt: „Neue Beratungskultur“. Dies verschafft mir einerseits Wettbewerbsvorteile und senkt andererseits die Transaktionskosten.

Mir ist klar, dass ich meine Kunden meistens in schwierigen Veränderungsprozessen begleite. Diese Prozesse sind geprägt durch Ungewissheit und Unsicherheit. In diesem Umfeld muss ich meinen Kunden die Gewissheit geben, dass ich sie mit all meiner Kraft und meinem Können unterstütze. Das Vertrauen, das sie in mich setzen, darf ich auf keinem Fall enttäuschen.

Mit der Darlegung meiner Werte gebe ich der Kooperation mit meinen Kunden, Partnern und dem gesellschaftlichen Umfeld einen klaren Rahmen, innerhalb dessen die Entscheidungen zu fällen sind. Ich mache deutlich, was man von mir erwarten kann und was ich von meinen Kunden und Partnern erwarte.

2. Allgemeine Grundsätze

Ich verpflichte mich, alles in meiner Kraft stehende zu tun, um den langfristigen Nutzen meiner Kunden unter Beachtung der Prinzipien nachhaltigen Handelns (Sustainable Stakeholder Value) zu fördern.

Hinsichtlich der Beratungsleistungen und hinsichtlich der Ausgestaltung meiner eigenen internen Organisation orientiere ich mich am Excellence-Modell der EFQM und unterstütze die darin enthaltenen Prinzipien:

- Ergebnisorientierung
- Kundenorientierung
- Führung mit Zielkonsequenz
- Management mit Prozessen und Fakten
- Mitarbeiterentwicklung und Beteiligung
- kontinuierliches Lernen, Innovation und Verbesserung
- Aufbau von Partnerschaften
- Verantwortung gegenüber der Öffentlichkeit

Als meine **Stakeholder** betrachte ich meine Kunden, meine Mitarbeiter, meine Partner und die Gesellschaft:

- **Für alle diese Interessengruppen gilt: Ich behandeln sie so, wie ich an ihrer Stelle behandelt werden möchte.**
- **Für alle meine Entscheidungen gilt: Ich treffen alle meine Entscheidungen so, dass ich in der Lage wäre, sie in aller Öffentlichkeit als angemessen zu vertreten.**
- **Bei Interessenkonflikten strebe ich einen angemessenen Interessenausgleich an.**
- **Es ist für mich selbstverständlich, dass ich mich an die geltenden Gesetze halte!**

3. Handlungsgrundsätze gegenüber Kunden

Die Kunden erwarten von mir, dass ich sie mit allen Kräften nach dem Stand der Erkenntnisse unterstütze und sie eine exzellente Beratungs- und Unterstützungsleistung für Ihren Aufwand erhalten.

Ich setze mich mit all meiner Kraft und meinem Können für den Kunden und dessen Erfolg ein. Ich unterstütze keine Projekte, die gegen gesetzliche Vorschriften und allgemein anerkannte moralische Grundwerte und die Prinzipien der Nachhaltigkeit verstoßen.

Gegenüber meinen Kunden beachte ich insbesondere folgende Prinzipien:

Vertragstreue	Ich erfülle die Verträge so, wie sie im wohlverstandenen beiderseitigen Interesse gemeint sind. Ich verschaffen mir keine Vorteile durch verklausulierte Vertragsformulierungen und einseitige Auslegung vager Regelungen.
Zuverlässigkeit	Auch mündliche Zusagen sind für mich verbindlich. Zur Abwicklung meiner Projekte und zum Ausgleich der Interessen treffe ich realistische Vereinbarungen. Erweist sich eine Vereinbarung dennoch als undurchführbar, ist zum frühestmöglichen Zeitpunkt eine einvernehmliche neue Absprache mit den Betroffenen herbeizuführen.
Berechenbarkeit	Die Grundsätze meines Entscheidens und Handeln sind offen, so bin ich in meinem Verhalten für meine Kunden berechenbar
Loyalität	Ich bemühe mich stets, Schaden vom Kunden abzuwenden und dessen Nutzen zu mehren. Kenntnisse über den Kunden, aus welcher Quelle auch immer, werde ich nicht gegen ihn ausnutzen. Ich werden sie auch Dritten nicht zur Verfügung stellen, es sei denn, es dient dem Kunden und ist mit diesem abgesprochen.
Verschwiegenheit	Know-how, das ich aus Kundenprojekten gewinne, gebe ich nicht an Dritte weiter, es sei denn, dieses Know-how ist sowieso öffentlich verfügbar oder der Kunde hat der entsprechenden Verwendung ausdrücklich zugestimmt.
Unabhängigkeit	Um kompetent beraten zu können, lehne ich es ab, Vergünstigungen anzunehmen, die meine Unabhängigkeit beeinträchtigen. Umgekehrt lehne ich es ab, Vorteile außerhalb meiner angebotenen Dienstleistungen zu gewähren, um den Kunden bzw. seine Beauftragten an mich zu binden. Ich tue alles, dass ich die Kundenbindung ausschließlich aufgrund meiner guten Beratungsdienstleistungen ausbaue.
Fachliche Kompetenz	Ich berate nach dem „State of Art“, sowohl was das Produkt als auch was das Vorgehen betrifft. Dazu pflege ich entsprechende Informationskontakte und bilde mich kontinuierlich weiter.
Soziale Kompetenz	Ich pflege einen respektvollen und herausfordernden Umgang mit allen Beteiligten und Betroffenen der Projekte. Wir besprechen Schwierigkeiten frühzeitig und offen. Ich strebe einen fairen Interessenausgleich an.

3. Handlungsgrundsätze gegenüber der Gesellschaft und Lieferanten

Zur Gesellschaft und zu den Lieferanten rechne ich alle, mit denen ich zusammenarbeite, um meine Kompetenzen zu erhöhen und um meine Konzepte in der Öffentlichkeit vorzustellen. Insbesondere gehören dazu Universitäten und andere Einrichtungen des Wissenschaftsbetriebes, sowie Verbände und Organisationen wie z.B. die EFQM und das DNWE. Die Zusammenarbeit erfolgt auf der Basis des gegenseitigen Nutzens.

Ich arbeite nicht mit Personen zusammen, die systematisch gegen geltendes Recht und gegen die einschlägigen moralischen Grundsätze verstoßen.

Als Lieferanten betrachte ich alle, die mir Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Von den Lieferanten erwarte ich eine angemessene Beachtung der Grundsätze, die ich auch gegenüber meinen Kunden einhalte (siehe dort).

4. Grundsätze der Zusammenarbeit mit Netzwerk-Partnern

Als wesentliche Interessen der Partner betrachte ich:

- Eine angemessene Vergütung ihrer Leistungen
- Interessante und herausfordernde Aufgabenstellungen
- Faire Verteilung der Lasten und der Erträge
- Anerkennung der eigenen Beiträge für das Netzwerk
- Förderung der Kompetenzen und der beruflichen Entwicklung
- Offene Kommunikation, faire Kooperation
- Kollegialer Umgang, angemessene Kritik bei Fehlern

Für die Zusammenarbeit mit meinen Partnern gelten folgende Prinzipien:

Professionalität	Für die interne Kommunikation und Kooperation strebe ich das Verhalten an, das man auch von einem „Profi“ in einer typischen Arbeitssituation beim Kunden erwarten würde.
Teamarbeit	Zusammenarbeit in Teams ist erwünscht und wird gefördert. Die Teamarbeit dient neben der Erledigung der jeweiligen Aufgabe der Entwicklung einer persönlichen Verbundenheit.
Gerechtigkeit	Die Vitalität des Netzwerkes der Partner beruht auf dem Engagement und den Beiträgen aller Beteiligten. In einem Netzwerk fallen immer wieder Arbeiten an, die nur durch gemeinsame Anstrengung zu bewältigen sind. Es wird von allen Partnern erwartet, dass sie sich in einem angemessenen Ausmaß an der Bewältigung dieser Aufgaben beteiligen.
offene Kommunikation	Wir kommunizieren fair, offen, frühzeitig und vollständig miteinander.
faire Streitkultur	Wir üben Kritik so, dass die Würde und das Selbstbewusstsein der Kritisierten nicht beschädigt werden, sondern dass es zu konstruktiven Lösungen im Interesse der Gemeinschaft und jedes einzelnen kommt.