

# Grundsätze und Richtlinien der Berufsausübung von Unternehmensberatern

## 1. Sorgfaltspflicht

Der Unternehmensberater übt seinen Beruf gewissenhaft mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes aus. Er ist verpflichtet, jedes standeswidrige, insbesondere das Ansehen des Berufsstandes beeinträchtigende oder gemeinsame Standesinteresse verletzende Verhalten zu unterlassen.

## 2. Fachliche Kompetenz

Der Unternehmensberater deklariert gegenüber dem Auftraggeber jene Beratungsbereiche, für die er ausreichend fachlich kompetent ist, genau und übernimmt nur solche Aufträge, für deren Bearbeitung er, seine Mitarbeiter und/oder Kooperationspartner die erforderlichen Fähigkeiten und Erfahrungen einbringen können. Er übt seinen Beruf mit der zu Gebote stehenden Gewissenhaftigkeit aus.

Er bietet nur Lösungen an, die dem Stand der Wissenschaft, der aktuellen Branchenentwicklung und den Bedürfnissen der Kunden in bester Weise gerecht werden. Er unternimmt alle Anstrengungen, seine Kenntnisse, Fähigkeiten und Methoden ständig zu verbessern und die Vorteile dieser Verbesserung seinen Klienten uneingeschränkt zugänglich zu machen.

## 3. Unabhängigkeit

Der Unternehmensberater hat bei seiner Berufsausübung seine persönliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit zu wahren. Er darf keine Bindungen – welcher Art auch immer – eingehen, die seine berufliche Unabhängigkeit gefährden könnten oder geeignet sind, das Ansehen des Berufsstandes zu beeinträchtigen.

Unternehmensberater erstellen keine Gefälligkeitsgutachten und widersetzen sich der subjektiven Beeinflussung der Ergebnisse ihrer Arbeit durch Dritte; sie führen ausnahmslos unvoreingenommene und objektive Beratungen durch. Ist die Unabhängigkeit des Unternehmensberaters nicht mehr gesichert, weist er im Kundenkontakt dezidiert darauf hin und erweckt nicht den Eindruck der Neutralität und Objektivität.

## 4. Eigenverantwortlichkeit

Unternehmensberater haben ihre beruflichen Tätigkeiten in eigener Verantwortung zu bestimmen. Die Eigenverantwortlichkeit verlangt vom Unternehmensberater, dass er sich persönlich ein Urteil bildet und seine Entscheidungen danach ausrichtet.

## 5. Seriosität

Unternehmensberater empfehlen ihre Dienste nur dann, wenn sie nach bestem Wissen und Gewissen erwarten dürfen, dass ihre Vorschläge und Empfehlungen genau definierte Vorteile für den Klienten bringen werden.

Seriöse Unternehmensberater wirken neben der analytisch-gutachterlichen Tätigkeit und

der Erarbeitung von Empfehlungen auch bei der Realisierung der Vorschläge und Maßnahmen mit. Die Zusammenarbeit mit den Klienten erfolgt dabei solange, bis dieser ohne Hilfe des Unternehmensberaters die anstehenden Aufgaben selbst durchführen kann.

## **6. Integrität**

Die Beziehungen eines Unternehmensberaters zu seinen Auftraggebern beruhen auf einem Vertrauensverhältnis. Die Annahme eines Auftrages ist daher in jenen Fällen ausgeschlossen, in denen dieses Vertrauensverhältnis nicht bestehen kann. Gleiches gilt für die Aufrechterhaltung eines Vertragsverhältnisses.

Unternehmensberater behandeln alle internen Vorgänge und erhaltenen Informationen, die ihnen durch die Arbeit beim Kunden bekannt geworden sind, streng vertraulich; insbesondere werden auftragsbezogene Unterlagen Dritten nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Auftraggebers zugänglich gemacht. Klienten werden nur dann als Referenz angegeben, wenn diese dazu ihre ausdrückliche Zustimmung erteilt haben; diese ist vorher einzuholen.

Der Unternehmensberater hat seine Mitarbeiter und Angestellten zur Beachtung dieser Grundsätze anzuhalten; er verbürgt sich für deren Verhalten. Unternehmensberater unterlassen jede Abwerbung von Mitarbeitern des Klienten. Sie verlangen von ihren Mitarbeitern und Angestellten, dass diese während der Dauer der Kundenbeziehungen keine Verhandlungen mit Klienten über eine Anstellung führen, damit Objektivität der Beratungstätigkeit gewahrt bleiben kann.

## **7. Lauterer Wettbewerb und Kooperation**

Unternehmensberater erbringen grundsätzlich keine unentgeltlichen Leistungen. Sie achten das geistige Urheberrecht an Entwürfen, Vorschlägen, Konzeptionen und Veröffentlichungen anderer – insbesondere von Kooperationspartnern – und verwenden solches Material nur unter Angabe der Quellen.

Bei Annahme umfassender Beratungsaufträge ist in der Regel die Beziehung von bzw. die Kooperation mit weiteren Beratungsunternehmen meist unerlässlich. In diesem Fall garantiert der Unternehmensberater für die Qualität und Leistungsfähigkeit seiner Kooperationspartner sowie für eine aufeinander abgestimmte Beratungstätigkeit des gesamten Teams.

Bei Kooperationen werden die Projektverantwortlichkeit sowie die Art und der Umfang der Zusammenarbeit gegenüber dem Klienten deklariert. Unternehmensberater entwickeln ihre persönliche Netzwerkkompetenzen weiter und kooperieren im Falle einer Zusammenarbeit unter klaren Spielregeln, definiertem Nutzen und vereinbarter Aufgabenverteilung in Netzwerken, um vielseitige Erfahrungen, Knowhow und fachübergreifend Innovation zur bestmöglichen Erfüllung des Kundenauftrags zu generieren. Dabei wird auf das ausgewogene Geben und Nehmen der Mitglieder im Netzwerk geachtet, Urheberrechte respektiert und Knowhow geteilt, sowie individuelle Weiterentwicklung forciert. Kommerzielle Vorhaben und Projekte im Netzwerk werden durch adäquate schriftliche [rechtliche] Vereinbarungen gestützt. Leistungen für das Netzwerk [zB Netzwerkkoordination] sind entgeltliche Arbeiten und in den Spielregeln zu vereinbaren.

Als Netzwerkkompetenz werden die Fähigkeit zur offenen Kommunikation [vor allem

Aufzeigen von Unterschieden und Gemeinsamkeiten, Ansprechen von Abweichungen und Vereinbarungen, Verhandlungsfähigkeit, Konfliktfähigkeit], klare Kernkompetenz [Expertise] der Netzwerkmitglieder und soziale Kompetenz [unter anderem Vertrauensbildung, wertschätzender Umgang, gemeinschaftliche Wertorientierung im Netzwerk, partnerschaftliches Handeln und Toleranz] bezeichnet.

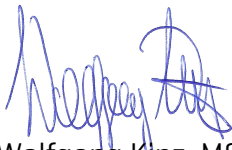
## 8. Honorare

Unternehmensberater berechnen Honorare, die in angemessenem Verhältnis zu Art und Umfang der durchgeführten Beratung stehen. Das Honorar wird vor Beginn der Beratungstätigkeit mit dem Klienten vereinbart. Angebote werden ausschließlich so formuliert, dass der Klient sich ein inhaltlich vollständiges und umfassendes Bild von den zu erwartenden Leistungen sowie den dabei in Rechnung gestellten Honoraren machen kann.

## 9. Werbung

Unternehmensberater verpflichten sich zu seriösem Verhalten in der Werbung und Akquisition.

Faistenau, März 2016



Wolfgang Kinz, MSc  
Inhaber

weitblick - organisiert orientiert. e.U.

Brunnmühlweg 3  
5324 Faistenau  
Tel. +43-6228-20440  
Mobil +43-660-770 8810  
office@weitblick-consulting.at  
www.weitblick-consulting.at

Anmerkung: Soweit in diesem Dokument personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt werden, beziehen sie sich auf Frauen und Männer in gleicher Weise. Bei der Anwendung auf bestimmte Personen ist die jeweils geschlechtsspezifische Form zu verwenden.

Diese Grundsätze und Richtlinien sind den Berufsgrundsätzen und Standesregeln der Unternehmensberater vom April 2006, erstellt durch den Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie, entnommen.