



### Präambel

Diese Grundsätze bestimmen das Verhalten der Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU e.V., in ihren Beziehungen zu Klienten, Interessenten, Mitarbeitern, Bewerbern, Lieferanten, Verbänden und der Öffentlichkeit.

### Einführung und Einhaltung

Die Mitglieder des BDU 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 der BDU-Mitglieder bekanntgegeben und diese zur Einhaltung angehalten.

### 1. Fachliche Kompetenz

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

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

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

Unternehmensberater 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 Lieferanten empfehlen, erfolgt dies nur aufgrund der Erfordernisse des Klienten oder einer vergleichenden Analyse des Leistungsangebotes der Lieferanten. Sofern Unternehmensberater 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. Unvereinbare Tätigkeiten

Mit dem Beruf des Unternehmensberaters unvereinbar ist die Annahme von Aufträgen für Tätigkeiten, die die Einhaltung der Berufspflichten und Mindeststandards berufsethischen Handelns gefährden.

### 5. Vertraulichkeit

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

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

### 6. Unterlassung von Abwerbung

Unternehmensberater bieten Mitarbeitern ihrer Klienten weder direkt noch indirekt Positionen bei sich selbst oder anderen Klienten an.

Unternehmensberater erwarten, dass auch ihre Klienten während der Zusammenarbeit mit ihnen mit keinem ihrer Mitarbeiter Einstellungsverhandlungen führen und ihre Mitarbeiter nicht abwerben.

Unternehmensberater 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 nehmen keine sitten- und wettbewerbswidrige Abwerbung von Mitarbeitern anderer BDU-Mitglieder vor.

### 7. Fairer Wettbewerb

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

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

Unternehmensberater 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.

### 8. Angemessene Preisbildung

Unternehmensberater 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 sind.

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

### 9. Seriöse Werbung

Unternehmensberater 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 halten sich in ihren Darstellungen über ihre Umsätze, Mitarbeiter, Tätigkeitsbereiche etc. an den augenblicklichen Stand und geben keine spektakulären Zukunftspläne bekannt.