

Qualitäts- und Ethikleitlinien

Verbindlich für alle Mitglieder des BDC
Bundesverband Deutscher Consultants
e.V.

Eine starke Branche braucht klare Regeln. Die folgenden Leitlinien bilden das Fundament für seriöses Consulting und sind für jedes Mitglied des BDC verbindlich – vom ersten Tag der Mitgliedschaft an.

10

ETHIKLEITLINIEN

6

QUALITÄTSKRITERIEN

Dieses Dokument fasst beide Regelwerke vollständig zusammen: die Ethikleitlinien, die den fairen Umgang mit Kunden, Partnern und Wettbewerbern regeln, sowie die Qualitätskriterien, die Qualifikation, Transparenz und Verlässlichkeit jedes Mitgliedshauses sicherstellen.

I. Fair Play

Fairer Wettbewerb ist oberstes Gebot für BDC-Mitglieder. Das Werben um Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter muss im Einklang mit den Wertvorstellungen der Gesellschaft und den Gebräuchen der Wirtschaft stehen. Insbesondere sollen Mitarbeiter von Kunden oder anderen BDC-Mitgliedern nicht abgeworben werden, Wettbewerbsvorteile dürfen nicht durch List und Täuschung erlangt werden.

II. Voller Einsatz

Consultants im BDC verpflichten sich dazu, ihre gesamte Kompetenz und Erfahrung einzusetzen, um ihren Kunden alle Vorteile zu verschaffen, die erzielt werden können.

III. Eindeutige Verträge

Verträge sind eindeutig zu formulieren und beinhalten alle regelungsbedürftigen Sachverhalte. Bei der Formulierung ist darauf zu achten, dass eine Anpassung an sich ändernde Verhältnisse in der Zukunft mit möglichst geringem Aufwand erfolgen kann.

IV. Neutrale Wahl von Partnern

Neutralität ist zu wahren. Als wichtiges Kriterium gilt das unter Berücksichtigung der kundenspezifischen Erfordernisse günstige Preis-Leistungs-Verhältnis.

V. Diskretion

Alle Informationen über Kunden sind streng vertraulich zu behandeln. Nur Kunden, die zuvor ihr Einverständnis gegeben haben, dürfen als Referenz genannt werden.

VI. Kundenvorteile

BDC-Mitglieder versichern, nur dann aktiv zu werden, wenn aus ihrer Arbeit Vorteile für den Kunden zu erwarten sind.

VII. Ehrliche Werbung

Consultants im BDC werben allein mit ihrer Qualifikation und Erfahrung und unterlassen unzureichend abgesicherte Versprechungen.

VIII. Bewiesenes Wissen

BDC-Mitglieder müssen unter Beweis stellen, dass sie das Wissen und die Erfahrung besitzen, um verlässliche Partner für ihre Kunden zu sein. Maßgebend sind die Qualitätsleitlinien des BDC.

IX. Keine Dumpingpreise

Consultants im BDC bieten keine unentgeltlichen Probeleistungen an: Dies dient dem Schutz der Unternehmen vor Übervorteilung und sichert zugleich, dass die Beratungsbranche transparent und leistungsfähig bleibt.

X. Gerechte Tarife

Die Höhe von Provisionen und anderen Entgelten muss der Leistung angemessen sein. BDC-Mitglieder übervorteilen weder Kunden noch Partner und schützen sich gleichzeitig selbst vor Übervorteilung.

I. Qualifikation

Anwärter auf eine Mitgliedschaft im BDC werden einem gründlichen Auswahlverfahren unterzogen. Dazu

gehört, dass sie ihre Fähigkeiten durch aussagefähige Unterlagen mit vollständigem, tabellarischem Lebenslauf und gegebenenfalls Arbeitszeugnissen dokumentieren. Weiterhin verpflichten sie sich zur strengen Einhaltung der Grundsätze des BDC.

II. Geeignete Ausrüstung an Wissen und Technik

BDC-Mitglieder verfügen über eine technische Ausstattung, die es ihnen erlaubt, bei Recherchen kurzfristig auf alle verfügbaren Quellen zuzugreifen. Daneben besitzen sie Erfahrung, die sie zum Vorteil ihrer Kunden nutzen.

III. Beste Konditionen

Consultants im BDC handeln ausschließlich im Interesse ihrer Kunden. Bei der Wahl von Partnern sind ausschließlich deren Anforderungen an Qualität und Preis maßgebend, Eigeninteressen dürfen keine Rolle spielen.

IV. Kostentransparenz

BDC-Mitglieder informieren ihre Kunden präzise über die Höhe der Gesamtkosten. Preise und Provisionen sind verbindlich festzulegen und müssen sämtliche Nebenkosten enthalten, damit den

Kunden keine weiteren als die angegebenen Kosten entstehen.

V. Bezahlung nur bei Erfolg

Provisionen und sonstige Entgelte dürfen nur dann in Rechnung gestellt werden, wenn der Consultant

seinen Auftrag entsprechend den Vertragsbedingungen erfolgreich ausgeführt hat.

VI. Weiterbildung

Durch die Verpflichtung zur Weiterbildung garantieren die im BDC zusammengeschlossenen Unternehmen, dass ihre Mitarbeiter mit dem neuesten Wissensstand vertraut sind. Dieses Wissen ermöglicht es ihnen, die von den Kunden übertragenen Aufgaben mit einem hohen Maß an Effizienz zu bearbeiten.