

Wie wir denken

Lassen Sie uns Unternehmen bauen, die dem Wechsel der Zeit widerstehen.

In einer Zeit des permanenten Wandels und vielschichtiger Herausforderungen entscheidet mehr denn je die Qualität der Partnerschaft.

Der Unternehmer setzt neue Ideen mit hoher Flexibilität und Dynamik in die Tat um. Sein Ziel ist es, neue Märkte zu erschließen, bestehende Märkte zu erhalten. Seine Produkte und Dienstleistungen müssen im Wandel der Zeit bestehen. Ebenso flexibel muss das Netzwerk aus Unternehmer, Management, Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten reagieren. Auch die Privatperson, die Investitionsentscheidungen trifft und wirtschaftlich etwas unternimmt, ist in vergleichbarer Situation.

Die Qualität der Entscheidungen bestimmt den Erfolg des Unternehmens.

An diesen Entscheidungsprozessen wollen und können wir mit unserem Know-how mitwirken. Als zuverlässige und kompetente Partner wollen wir dem Unternehmer mit größtem persönlichen Engagement zur Seite stehen, damit dieser sich auf sein eigentliches Geschäft konzentrieren kann.

Unser Prinzip heißt Kreativität.

Als flexibler Partner des Unternehmers entwickeln wir gemeinsam mit ihm individuelle Konzepte im Rahmen eines auf ihn zugeschnittenen Angebots an qualifizierter Beratung. Unsere Aufgabe ist es, komplexe Strukturen zu durchdringen, Zusammenhänge sichtbar zu machen und das Wesentliche zu erkennen. Die besten Lösungen sind die einfachsten, sie zu finden, ist oft ziemlich schwierig.

Unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen des Einzelfalls entwickeln wir mit Kreativität und Engagement umfassende Konzepte und setzen dabei auf die Zusammenarbeit mit Experten anderer Fachrichtungen. Die Tatsache, dass das Bessere des Guten Feind ist, zwingt uns, die erarbeiteten Lösungen beständig zu überprüfen. Unsere permanente Fortbildung garantiert Ihnen die Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen.

Das ist unsere kreative Absage an alle Patentrezepte.

Kommunikation hat viel Gewicht, der Dialog aber wiegt schwerer.

Kommunikation ist Voraussetzung jeder Beratung. Nur umfassende Information über relevante Sachverhalte ermöglicht es, Problemstellungen und Lösungsansätze zu erkennen.

Entscheidend ist der stetige, intensive und persönliche Dialog. Auf diesen Dialog setzen wir und suchen ihn, denn nur er vermittelt die für eine zielgerichtete Beratung notwendigen Informationen. Wir halten ihn frei von hochtrabendem Fachchinesisch und den modernistischen Phrasen des Big Business.

Der Zugang zu allgemeinen Informationen, Datenbanken, Experten und Spezialisten steht dagegen für alle offen. Auf diese Informationen gibt es kein Monopol.

Vertrauen ist ein Wechsel, den wir mit der Wahrheit querschreiben.

Das Vertrauen unserer Mandanten bedeutet für uns Verantwortung, die wir gerne übernehmen.

Diese Verantwortung verpflichtet zur Wahrheit.

Daher müssen wir unsere Mandanten manchmal auch mit unangenehmen Wahrheiten konfrontieren, um Risiken zu vermeiden und Chancen zu nutzen. Dies ergibt sich zwangsläufig aus der Tatsache, dass wir die Sache des Mandanten zu unserer eigenen machen.

Wahrheit und Wahrhaftigkeit bedeuten auch, Aufgaben und Tätigkeiten abzulehnen, die wir nicht erfüllen können oder wollen. Das Vertrauen in unsere Unabhängigkeit und Fachkompetenz könnte sonst Schaden nehmen.

Wir bezahlen nicht nur für Leistung, sondern vor allem für Verantwortung.

Jeder Arbeitgeber kennt das Phänomen: Die meisten Menschen wollen heute keine Verantwortung mehr übernehmen – nicht für sich selbst und ihre Aufgaben und noch weniger für andere. Die Soziologen haben ermittelt, dass nur noch rund 20 % der Arbeitnehmer dazu bereit sind. Und dort rekrutieren wir unsere Mitarbeiter. Das ist mühsam, aber wir sind es unseren hohen Ansprüchen und unseren Mandanten schuldig.