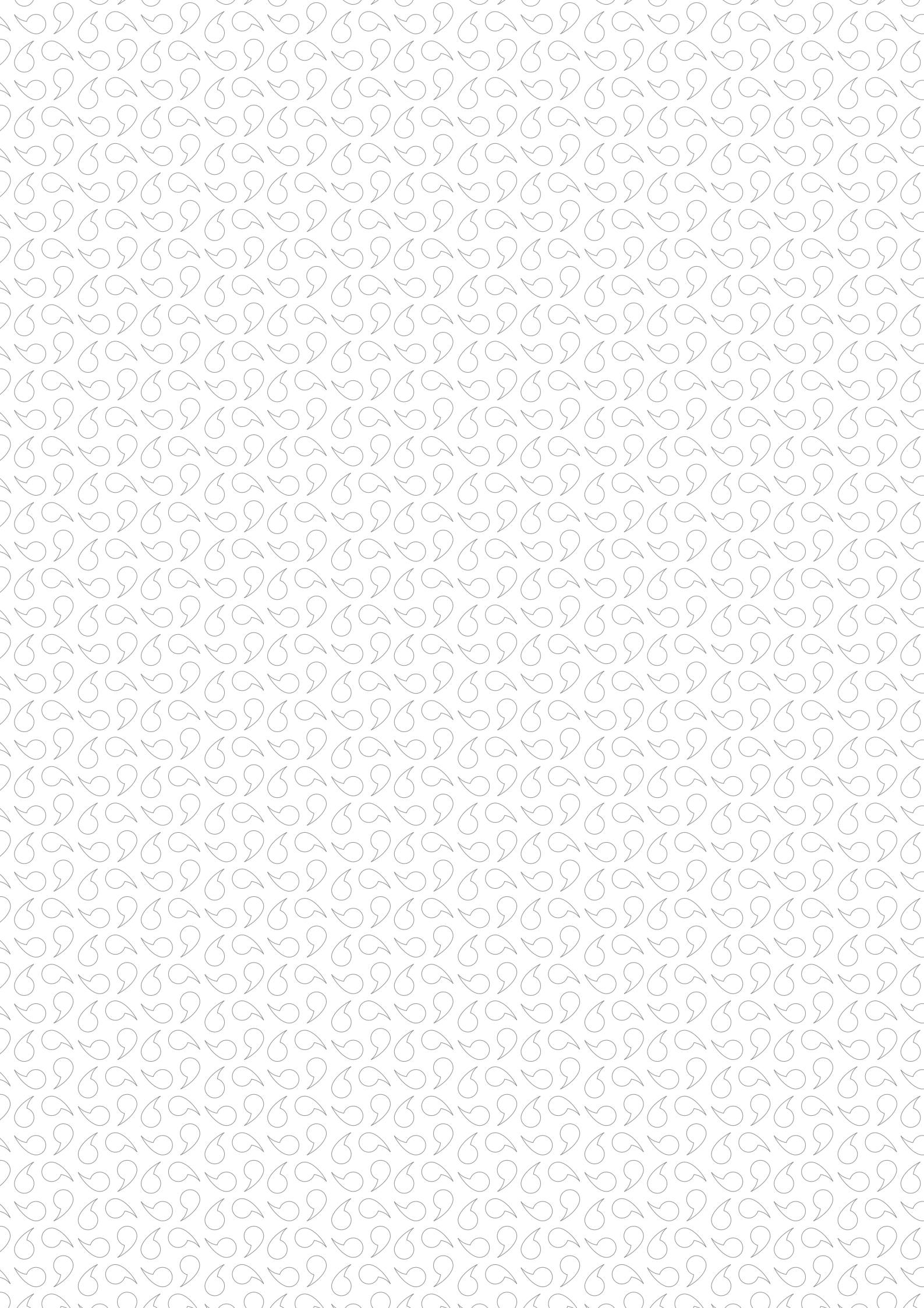


DER RICHTIGE UMGANG MIT GEHEIMHALTUNG UND INTERESSENKONFLIKTEN



THE
GAP
PARTNERSHIP



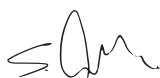
DIE WERTE, DIE DAS FUNDAMENT UNSERER ORGANISATION BILDEN

The Gap Partnership wurde vor 20 Jahren gegründet und ist seitdem zum weltweit führenden und vertrauenswürdigsten Verhandlungsberater herangewachsen. Wir bieten über 500 globalen Organisationen in mehr als 60 Ländern weltweit Beratung und Lösungen zur Steigerung der Verhandlungsfähigkeit. Wir agieren europaweit, in Asien, Australien, Nord- und Südamerika sowie Südafrika, wobei jedes unserer Teammitglieder festangestellt, hoch qualifiziert und aktiv in Geschäftsverhandlungen eingebunden ist. Unsere Teams bestehen aus leidenschaftlichen Verhandlern, die großen Wert darauf legen, unseren Kunden die weltbesten Verhandlungslösungen zu bieten.

Als ich The Gap Partnership gründete, hatte ich dabei konkrete Wertvorstellungen. Diese Werte bildeten das Fundament unseres Unternehmens und sind richtungsweisend für unsere Ziele, Leidenschaft und unsere Geschlossenheit. Sie sind auch heute noch ein elementarer Bestandteil unseres Unternehmens. Wir streben nach wie vor danach, DIE BESTEN ZU SEIN, und legen die Messlatte hoch. Bei The Gap Partnership ist kein Platz für Selbstzufriedenheit oder Ausreden. Wir sorgen kontinuierlich für INNOVATION, indem wir neue, wertsteigernde Lösungen entwickeln, mit deren Hilfe unsere Kunden an jedem Ort auf der Welt ihre Ziele erreichen können. Unsere Mitarbeiter engagieren sich mit großer LEIDENSCHAFT im Verhandlungswesen und der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Wir arbeiten als EIN TEAM, ungeachtet individueller Funktionen, Standorte oder Regionen.

Der Grundstein dieser Werte ist VERTRAUEN – die Voraussetzung für jede unserer Beziehungen. Dieses Vertrauen wird durch Transparenz, Vertraulichkeit, Beständigkeit, Integrität und absolute Zuverlässigkeit aufgebaut. Vertrauen muss erarbeitet werden. Ohne Vertrauen gibt es keine Beziehungen, keine Kunden und kein Unternehmen. Vertrauen ist für unsere Existenz elementar.

Im Zuge der Erweiterung unseres Unternehmens haben wir diese Werte auf vielfältige Art und Weise gefestigt – durch unsere Unternehmenskultur, unsere Richtlinien, Prozesse und Arbeitsmethoden. Darüber hinaus haben wir uns den von der Management Consultancies Association festgelegten Prinzipien der Beratungsexzellenz verpflichtet.



Steve Gates
CEO & Gründer

VORAUSSETZUNGEN FÜR VERTRAUEN SCHAFFEN

Wir unterstützen unsere Kunden bei streng vertraulichen Projekten. Wir haben Richtlinien und Prozesse eingeführt, die unsere Kunden schützen, klare Rahmenbedingungen schaffen und das Vertrauen zwischen beiden Seiten fördern.

Schutz vertraulicher Kundeninformationen

- Unsere Kunden teilen uns vertrauliche Informationen mit. Diese Informationen werden intern nur in dem Maß weitergegeben, wie dies zur Erfüllung des Kundenauftrags nötig ist.
- Es gibt auch Kunden, deren Zusammenarbeit mit The Gap Partnership selbst innerhalb unseres Unternehmens geheim bleiben muss. Für solche Fälle haben wir Maßnahmen getroffen, um die Anonymität unserer Kunden zu wahren.
- Wir vermeiden es, Kenntnis von vertraulichen Kundeninformationen zu erlangen, solange dies zur Ausführung einer bestimmten Tätigkeit nicht unbedingt erforderlich ist. Jeder unserer Mitarbeiter weiß um seine Verantwortung in dieser Hinsicht.
- Wir haben Richtlinien eingeführt, mit deren Hilfe wir die verschiedenen Vertraulichkeitsgrade von Kundeninformationen erfassen und auf angemessene Weise mit ihnen umgehen können.
- Wir wissen, dass unsere Beratungstätigkeit für Drittparteien unter Umständen von Interesse sein kann und arbeiten deshalb nach dem Grundsatz, uns nicht zu laufenden Projekten zu äußern.

Interessenkonflikte vermeiden

- Wir werden von jeglichen Aktivitäten ablassen, bei denen Grund zu der Annahme besteht, dass sie zu einem Interessenkonflikt führen könnten.
- Unsere Teams sind entsprechend ausgebildet und werden von uns darin bestärkt, potenzielle Interessenkonflikte zu erkennen.
- Wir kommunizieren unseren Kunden unsere Unternehmensstrategie und unsere Methoden zur Vermeidung von Interessenkonflikten auf transparente und vorausschauende Weise.
- Wo auch immer es angemessen ist, stellen wir unsere Teams so zusammen, dass Interessenkonflikte vermieden werden.
- Wir untersuchen vorab unsere zukünftigen Projekte und Aktivitäten, ob potentielle Interessenkonflikte bestehen könnten.

Unterstützung unserer Mitarbeiter bei Verständnis und Anwendung unserer Richtlinien

- Wir veranstalten Schulungs- und Sensibilitätsprogramme, um zu gewährleisten, dass all unsere Mitarbeiter unsere Prinzipien und Richtlinien verstehen.
- Unsere Mitarbeiterverträge und Leitfäden legen unsere Erwartungen an unsere Mitarbeiter ausdrücklich dar.
- Wir stellen ein so genanntes ‚Operational Governance Board‘ zur Verfügung, das sämtlichen Mitarbeitern die Möglichkeit bietet, unmittelbare Beratung und Anleitung zu erhalten, um Interessenskonflikte zu vermeiden und die Interessen unserer Kunden zu wahren.

Unternehmensethik

- Beim Einsatz unserer Berater stützen wir uns auf Kriterien wie zum Beispiel ein Höchstmaß an Integrität und Vertrauenswürdigkeit. Unsere Unternehmenskultur basiert auf Transparenz und fördert starke kundenorientierte Werte im gesamten Unternehmen.
- Wir propagieren die Bedeutung integren Handelns und unterstützen keine Taktiken, die von einer breiten Öffentlichkeit als unethisch wahrgenommen werden könnten. Allerdings machen wir auf diese Methoden aufmerksam, um unsere Mitarbeiter und Kunden dafür zu sensibilisieren, auf welche Art und Weise sie von manchen Verhandlern eingesetzt werden.
- Unehrlichkeit und irreführende Verhaltensweisen bei Verhandlungen lehnen wir ebenso ab, zeigen aber unter Umständen die Notwendigkeit auf, gegebenenfalls bestimmte Informationen zurückzuhalten.
- Wo immer es angemessen ist, fördern wir bei der Verhandlungsführung die Zusammenarbeit. Dies erfordert von allen Beteiligten Vertrauen und Integrität, bietet aber nach unserer Überzeugung die beste Möglichkeit zur Wertschöpfung.

BERATUNGSEXZELLENZ GEWÄHRLEISTEN

The Gap Partnership ist stolzes Mitglied der Management Consultancies Association (MCA) und hat sich mit seiner Unterschrift dem Konzept „Beratungsexzellenz“ verpflichtet.

Die-neun Prinzipien des Konzepts „Beratungsexzellenz“ bestimmen unseren Umgang mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern und spiegeln sich im gesamten Unternehmen wider. Wir sind überzeugt, dass dies den höchsten Maßstab der Beratungspraxis darstellt, und arbeiten hart daran zu gewährleisten, dass wir diese Prinzipien erfüllen. Das Ethos, das unser Unternehmen antreibt, ist das Streben nach Exzellenz in allem, was wir tun, und daher bietet die Zusammenarbeit mit der MCA für uns eine ideale Möglichkeit sicherzustellen, dass dies mit größter Gewissenhaftigkeit umgesetzt wird.

Die neun Prinzipien der ‚Beratungsexzellenz‘, zu denen sich The Gap Partnership verpflichtet hat, sind:

ETHISCHES VERHALTEN

1. Wir sind verantwortungsbewusste und gute Menschen.
2. Wir führen unsere Geschäfte nach ethischen Grundsätzen.
3. Wir fördern eine ethische Unternehmenskultur.

SERVICE UND NUTZEN FÜR DEN KUNDEN

4. Wir bieten erstklassige Beratungsdienste und liefern damit den Kunden die Resultate, die sie anstreben und brauchen.
5. Wir bieten unseren Kunden Transparenz und gehen auf ihre Anliegen ein.
6. Wir streben stets danach, den Nutzen, den wir unseren Kunden bieten, zu steigern.

FACHLICHE WEITERBILDUNG

7. Wir führen jedes Jahr Schulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen durch.
8. Wir fördern bei unseren Beratern und Teams solide Kernberatungsfähigkeiten und Spezialisierung.
9. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter bei ihrer Karriereplanung und beruflichen Weiterentwicklung und sorgen für ihr Wohlergehen.

