Grundregeln der Unternehmenskultur (Beispiel)

- Mandanten / Mandatsstrukturen / Know-How

1. *Die verschwiegene und engagierte Durchsetzung der legalen Interessen unserer Mandanten ist der Kern unserer Strategie und täglichen Arbeit.*
2. *Bei allen Entscheidungen, die wir treffen oder die wir empfehlen, stehen die Interessen unserer Mandanten auch außerhalb rein rechtlicher Interessenkonflikte - im Vordergrund. Deshalb beteiligen wir uns grundsätzlich nie an Geschäften unserer Mandanten.*
3. *Wissen, Erfahrung und das Gespür für richtiges Verhalten machen die Qualität unserer Arbeit aus. Wenn wir diese Qualität liefern, werden wir immer unsere Stellung im Markt behaupten und interessante Aufgaben finden. Dazu muss jeder sich, seine Arbeit und sein Know-how so organisieren, dass er gleichzeitig schnell und zuverlässig sein kann. Wir schützen unser Know-how vor allem durch ständige Weiterentwicklung.*

- Management: Aufbau- und Ablauforganisation

4. *Wer Management-Aufgaben übernimmt, behandelt seine Kollegen und Mitarbeiter so, wie er einen Mandanten behandeln würde. Er hat aber auch Anspruch darauf, bei allen seinen Aufgaben informiert und unterstützt zu werden.*
5. *Jeder hat Zugang zu allen Informationen, die er benötigt, um seine Aufgaben gut zu erfüllen und alle Entscheidungen zu treffen, die in seine Kompetenz fallen.*
6. *Die Zusammenarbeit aller muss den offenen Austausch von Beziehungen, Wissen und Erfahrungen fördern und angemessen honorieren.*

- Partner / Anwälte / Mitarbeiter

7. *Wir sehen das Unternehmen als langes Engagement aller Partner, das für sie, wie für die anderen Anwälte und Mitarbeiter, genügend Flexibilität hat, um auf unterschiedliche persönliche Bedürfnisse, Interessen und Lebenslagen einzugehen. Wir wachsen intern und extern aus eigener Kraft.*
8. *Wir gehen in allem fair, respektvoll - und wenn es geht: humorvoll - miteinander um, sind großzügig im Lob und fähig, Kritik auszuhalten.*
9. *Diese Regeln gelten für alle in der Sozietät tätigen Personen, seien es Partner, Anwälte oder andere Mitarbeiter.*

- Finanzen / Kosten / Gewinn

10. *Der Erfolg des Büros und aller Partner wird an der Fähigkeit gemessen, vereinbarte Ziele bei der Akquisition, der Mandatsentwicklung, des Know How und des Managements erfolgreich umzusetzen.*
11. *Der finanzielle Erfolg muss gewährleisten, dass das Unternehmen - auch durch Bildung von Reserven - lebensfähig bleibt, um allen Beteiligten ein dauerhaftes Tätigkeitsfeld zu bieten. Das Vermögen des Unternehmens und die Privatvermögen sind strikt zu trennen.*
12. *Bei der Gewinnverteilung wird jeder Beitrag zum Erfolg angemessen berücksichtigt. Jeder muss aber auch bereit sein, seine Ansprüche an dem Wert seines Beitrags zum Erfolg messen zu lassen*

Prof. Dr. Benno Heussen,
Rechtsanwalt,
Berlin