

Vertrags-Partner:

und



Mühlengasse 5-7
57610 Altenkirchen

Präambel:

OekoHuman fördert und fordert nachhaltiges Unternehmertum. Dafür bauen wir eine Brücke von den Natur-Wissenschaften zu den Sozial-Wissenschaften, dieses auf der Grundlage des Prinzips des „[Ehrbaren Kaufmanns](#)“.

Unser grundsätzliches Angebot:

1. Orientieren, Informieren, Transformieren und Transzendieren durch Gespräche, Anregungen, Handeln und TUN.
2. Horizont erweitern, „Blinde Flecken“ Chancen und Gefahren erkennen, Prävention und Gestalten der individuellen:
Preis-Wert und -Günstig mit OekoHuman-Kompetenz und -Know-How, Irrtum und Fehler rechtzeitig erkennen und so Gefahren, Risiken in Chancen wandeln.
3. Vor dem eigentlichen Beratungs-Auftrag bietet OekoHuman ein „**Sondierungs-Gespräch**“ zur ersten Orientierung an. Hier wird auch geklärt, passen unsere Mentalitäten und DNA zusammen.

Unsere weiter Vorgehensweise: Transparenz schaffen

Erster Schritt zum Ziel: Gesamt-Status-Quo erstellen, Diagnose ableiten und Lagebeurteilung formulieren, um verkappte Ursachen, die in Wahrheit Wirkungen sind, zu identifizieren und relativieren, denn sonst mutiert Einflussnahme „effektiv und effizient“ zur „Verschlimm-Besserung“. Horizont erweitern – Zu-Recht-Rücken-Erkennen-Einsicht-TUN-Prozeß-Unternehmer-Bewußtsein kalibrieren.

Nuancen, Dosierung und Toleranzen markieren die große Trennlinie zwischen Gelingen und Versagen, denn „Lucifer“ steckt im Detail und so kommt es auf die Feinabstimmung in allen Bereichen in Relativität zum Selbst-Anspruch an.

Zweiter Schritt: Zeit und / oder Liquidität schaffen für Neuorientierung und –ausrichtung. Hierzu können Beratungssubventionen vom RKW und der BAFA beantrag werden.

Dritter Schritt: das Unternehmer-Leben in Bezug auf den eigenen Anspruch nachhaltig meistern. Die „schöpferische Zerstörung“ überholter Sichtweisen, Gewissheiten und Gewohnheiten hinzu einem dynamischen Horizont.

OekoHuman setzt auf Prävention, da „**Schadensregulierung**“ immer teures Lehrgeld bedeutet.

Geschäftsbedingungen mit dem Blick auf das Ganze und Umsetzungsbegleitung:

1. Allgemein

1.1. Ausgangspunkt ist immer der Status Quo, den es zuallererst zu erstellen und ermitteln gilt. Dieser beinhaltet im Wesentlichen:

Allgemeine Auskünfte zu allen liquiden, wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung. Im Allgemeinen bilden sich diese in der Vision, dem Leitbild und der Mission ab, die in schriftlicher Form von einem Businessplan (Drehbuch, Zahlen und Rollen) getragen wird. Anschließend folgt eine gemeinsame Lagebeurteilung, die den ersten Schritt abschließt.

1.2. OekoHuman und der Mandant verpflichten sich zur Qualität, Offenheit, Ehrlichkeit und Transparenz, um den höchstmöglichen Nutzen zu erzeugen.

1.3. Grundlage einer Zusammenarbeit mit uns ist somit der Einblick, Durchblick und Überblick über folgende Bereiche:

Wo stehe als **Unternehmer**: human, steuerlich, wirtschaftlich, organisatorisch, strukturell, vertraglich, arbeitstechnisch und monetär.

Dazu braucht es am Anfang eine Klärung, wo liegt der Beratungs-, Präventions-, Gestaltungs-Umgestaltungs-, Zurechtrück- oder Troubleshooting-Wunsch.

Eine erste Klärung kann durch ein erstes persönliches „**Sondierungs-Gespräch**“ erfolgen.

Unser Mandanten-Fragebogen, verschafft eine erste schriftliche Bestands-Aufnahme.

Persönliche Gespräche vertiefen und vervollständigen diese erste Bestandsaufnahme.

Von besonderer Bedeutung ist der Punkt **1.2.**, wenn dieser nicht eingehalten werden kann, sind beide Parteien zur sofortigen Kündigung berechtigt.

Der Auftraggeber verpflichtet sich für die erbrachten Leistungen als Gegenleistung ein Honorar zu zahlen. Das vereinbarte und bereits gezahlte Honorar wird nicht zurückerstattet.

Das Honorar für das **Sondierungsgespräch** gilt als vollumfänglich verdient, auch wenn es danach zu keiner Mandatserteilung kommt.

2. Abrechnungssystem

Alle Honorare werden individuell auf den Einzelfall bezogen gestaltet.

Die Richtschnur dazu: Je mehr Know-How-Transfer desto wertvoller die Dienstleistung.

Die Richtschnur sind für OekoHuman die [RVG \(Rechtsanwalt-Vergütung-Gesetz\)](#).

Das Honorar für das „**Sondierungs-Gespräch**“ ist 3 Tage vor dem Termin zur Zahlung fällig, es sei denn, der **3. Tag ist ein Feiertag**, dann sind es **4 Tage** vor dem ersten Termin.

In der Regel vergehen mindestens drei Monate, bis eine neue Basis geschaffen wurde.

Die Abrechnung erfolgt grundsätzlich über ein drei geteiltes Honorar (Drittel) zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Das Honorar für das Sondierungs-Gespräch wird angerechnet.

3. Zahlungsbedingungen

3.1. Die jeweiligen Drittel sind grundsätzlich, vier Tage nach Rechnungsstellung, vor denen in der Rechnung definierten Leistungszeiträumen fällig.

3.2. Bei monatlicher Vertragsgestaltung erhält OekoHuman am 27. des vorangehenden Monats, das vereinbarte Honorar. Sollte dieser Tag ein Samstag, Sonntag oder Feiertag sein, an dem Werktag, der diesen Tagen vorausgeht.

3.3. Im Einzelfall können die Honorare abweichen, Änderungen oder Ergänzungen bedürfen zu deren Wirksamkeit der Schriftform.

4. Schlussbestimmungen

4.1. Jeder Vertragspartner erhält in der Anlage einen mit ihm abgestimmten und gültigen Leistungskatalog, der somit Bestandteil dieses Vertrages wird.

4.2. Verletzt eine Vertragspartei die unter 1.2. genannten Voraussetzungen, ist eine sofortige Kündigung möglich.

4.3. Wenn eine der Vertragsbedingungen nicht den gesetzlichen Bedingungen entsprechen sollte, tritt die wirtschaftlich gewollte gesetzliche Bestimmung an ihre Stelle.

4.4. Ergänzend zu diesem Vertrag entfalten die AGBs von OekoHuman rechtliche Wirkung.

5. Darüber hinaus bieten wir die Dienstleistung eines Unternehmer-Privat-Sekretär an. Diese Dienstleistung kümmert sich um alles, was den vorangegangenen Auftrag in seiner logischen Fortführung betrifft.

Bei allem NEUEM, wird ein neuer Honorar-Auftrag definiert.

Beispiele: Eine neue Investition wird immer auf seine Parameter überprüft und entschieden, paßt diese wirklich in das Gesamt-Konzept. Oder

Ein Expansionskurs führt zu neuen Grundlagen, auch hier ergibt sich ein neuer Auftrag, der später administriert werden muß, um erfolgreich zu sein.

Dies ist dann die Aufgabe des Unternehmer-Privat-Sekretär.

Überschrift: Das finanzielle Fenster läßt noch keine Ganztagskraft zu.

Auftraggeber:

...

.....

Auftragnehmer:

OekoHuman GbR

gez. Jörg Schallehn

Leistungskatalog:

Die folgende, nicht abschließende Auflistung soll Ihnen einen Überblick geben, zu welchen Themen unternehmerischen Know-hows erfolgen kann:

- Unternehmer-Privat-Sekretär - hier ist die Grundlage ein jährliches Honorar.
- Unternehmens-Gesamtführung: von der Kommunikation über Anpassungsfähigkeit, bis hin zum Niveau-, Risiko-, Chancen und Qualität-Management.
- Ordnung, Abläufe und Prozesse.
- Team-Bildung und Integration neuer Kollegen.
- Verbesserung der Unternehmenskonzeption.
- Standort und Wettbewerb.
- Due Diligenz.
- Liquidität, Steuer und Recht im Allgemeinen.
Individuelle Lösungen werden zusammen mit den Berufsträgern besprochen.
- Einkauf.
- Produktion.

- Sortiment.
- Lagerhaltung/-system.
- EDV: ERP oder CRM.
- Marketing und Vertrieb.
- Controlling, Finanzen und KAIZEN.
- Geschäftserweiterung.
- Testament und Nachfolge.
- Technologie- und Innovationsberatungen zur Klärung der Chancen und Risiken von Innovation und Anwendung neuer Produkte, Verfahren und Dienstleistungen
- Außenwirtschaftsberatungen zu den Absatzchancen von Produkten und Leistungen eines Unternehmens auf Auslandsmärkten.
- Kooperationsberatungen zur zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit, um Unternehmen in die Lage zu versetzen, ihre Innovationskraft und Leistung zu steigern.
- Compliance.
- Einführung oder Anpassung eines Qualitätsmanagementsystems im Unternehmen.

Leitfaden:

Das Gesetz der Wirtschaft, ein zeitloses Verständnis, auch für OekoHuman.

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Menschen.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas besseres zu bezahlen **John Ruskin (1819-1900)**.

Anlage:

AGBs, wenn über diesen Vertrag hinaus, rechtlich relevante Themen angesprochen werden.