

# PARTNERCODE

## Claassen, Moolenbeek & Partners

Bedrijfskundig en financieel advies

### ALS PARTNER VAN CM&P:

1

**Zorg ik ervoor dat mijn adviezen voor mijn klant aantoonbare toegevoegde waarde opleveren.**

Dat kunnen harde euro's zijn, maar ook zaken als rust voor de klant, meer vrije tijd, meer plezier in het ondernemen, een hogere medewerkerstevredenheid, een betere relatie met de stakeholders etc. Ik zorg ervoor dat mijn klant vooraf een helder beeld heeft van de opdrachtomschrijving. Mijn adviezen leg ik vast in een rapport of in een gespreksverslag. Ik ben altijd bereid de resultaten van mijn advies met mijn klant te evalueren. Ik ben bereid om relevante uitkomsten van die evaluatie met mijn collegae te delen.

2

**Gedraag ik mij altijd zoals het een professioneel adviseur betaamt.**

Dat uit zich in de manier waarop ik mijzelf presenteer, waarop ik aan mijn klant rapporteer, waarop ik communiceer, waarop ik afspraken nakom (in- en extern) en waarop ik mijn kantoor inricht.

3

**Ben en handel ik integer. Ik vermijd zoveel mogelijk iedere (schijn van) belangenverstremming.**

Dat houdt in dat ik altijd maar één partij in een zakelijke relatie adviseer en dat ik niet als adviseur optreed voor de directe concurrenten van mijn klant, zonder dat vooraf met mijn klant te overleggen.

4

**Ben ik onafhankelijk.**

Ik respecteer de relaties die mijn klant met andere zakelijke dienstverleners heeft. Ik laat mij niet betalen door commissies van andere dienstverleners of leveranciers van mijn klant, zonder mijn klant daarvan op de hoogte te stellen.

5

**Schakel ik een andere deskundige in, als het nodig is.**

Wanneer de uitvoering van mijn opdracht expertise vergt waarover ik zelf onvoldoende beschik, schakel ik een deskundige in. Dat is vaak een CM&P-collega.

6

**Neem ik zorgvuldigheid en geheimhouding in acht.**

Ten aanzien van vertrouwelijke en concurrentiegevoelige informatie die ik bij de uitvoering van mijn opdracht te weten kom. Ik ben de vertrouwenspersoon.

7

**Ben ik vooraf transparant in de kosten die ik in rekening breng.**

Ik spreek met mijn klant een (uur)tarief af. Wanneer dat mogelijk is, geef ik voor (delen van) de opdracht aan hoeveel ik maximaal in rekening breng. Achteraf kan ik elk besteed uur verantwoorden naar mijn klant.

8

**Zorg ik ervoor dat mijn kennis en ervaring op het gebied van de expertise die ik gekozen heb, actueel is.**

Ik doe dat door actief deel te nemen aan de kennisdeling binnen CM&P, maar ook door het lezen van relevante vakliteratuur, het volgen van externe cursussen, seminars, lezingen of deelname aan een relevante intervisiegroep. Maar natuurlijk ook door actief te adviseren op mijn expertisegebied. De Q-points van CM&P geven mij daarbij inzicht en richting.

9

**Ben ik betrokken bij mijn klant en streef ik naar een langdurige relatie.**

Alleen dan kan ik in zijn/haar ogen de beste vertrouwenspersoon zijn.

10

**Ben ik betrokken bij de CM&P-organisatie.**

Dat geldt op kantoor-, regionaal en landelijk niveau. Dat doe ik door kennis en ervaringen te delen met mijn collegae, gevraagd en ongevraagd, binnen de structuur van het netwerk en ad hoc. Richtlijn is dat elke partner gemiddeld 10% van zijn tijd besteedt aan activiteiten binnen het netwerk van CM&P. Daarbij vind ik kennis en ervaring brengen belangrijker dan halen, want goede adviezen van mijn collegae aan hun klanten, stralen ook op mij af.

11

**Hanteer ik het vier-ogen principe.**

Dat wil zeggen dat bij zoveel mogelijk opdrachten ten minste één collega mijn rapporten meeleest en mij zijn mening over het rapport geeft, bij voorkeur voordat ik het naar de klant stuur.

12

**Zorg ik ervoor dat mijn eigen positionering en externe communicatie naar de markt aansluit bij de positionering van CM&P.**

De centrale positionering is: De Partner van CM&P wil de beste vertrouwenspersoon zijn voor Nederlandse MKB-ondernemers op het gebied van Strategie, Financiering en Bedrijfsovername. Door de methodische adviesproducten wordt de klant geholpen bij succesvol ondernemen. De onderlinge samenwerking van de partners zorgt voor maximale klantwaarde. De CM&P- kernwaarden zijn: **Ondernemerschap, Integriteit, Professionaliteit, Betrokkenheid en Onafhankelijkheid.**

**DAT BELOOF IK!**