

ETHIKKODEX

ist ein Verzeichnis grundlegender Regeln, die wenn wir sie alle einhalten werden, bessere zwischenmenschliche Beziehungen erreichen und eine stabile Gesellschaft aufbauen werden, die ein solider Partner für alle Kunden, Beschäftigten sowie Lieferanten sein wird.

Unsere Teamarbeit ist die Grundlage des Erfolgs beim Kunden

Beziehungen zum Kunden

- Uns und unsere Familien unterhält der Kunde. Ich schaue auf die Ergebnisse meiner Arbeit mit seinen Augen.
- Der Kunde steht für uns an erster Stelle, ich bemühe mich um die Erfüllung seiner Erwartungen; bei allen Verhandlungen bringe ich Korrektheit, Höflichkeit und Entgegenkommen zur Geltung.
- was ich verspreche, das halte ich.
- Ich nehme keine Geschenke, Dienstleistungen sowie andere Vergünstigungen entgegen, die meine Entscheidung beeinflussen könnten.

Hauptgrundsätze

- Eine qualitative Produktion ist das Einzige, was uns alle unterhält.
- Ich arbeite so, als ob ich für mich arbeiten würde, Kunde und Mitarbeiter wissen das zu schätzen.
- Ich lebe nur dann, wenn das Team lebt, ich unterstütze das Team, das Team unterstützt mich.
- Ich bin bereit etwas zusätzlich zu tun.
- Ich arbeite im Einklang mit den Gesetzen, Vorschriften und inneren Normen der Firma.
- Ich schütze das Firmeneigentum und gewährleiste dessen zweckhafte Anwendung.
- Tätigkeiten, die der Firma schaden, schaden uns allen, darüber bin ich mir bewusst.

Kommunikation

- Ich respektiere meine Mitarbeiter. Die Kommunikation mit ihnen führe ich stets so, damit ich dazu beitrage konkrete Situationen zu Gunsten des ganzen Teams sowie des Kunden zu lösen. (Unser gemeinsames Interesse liegt höher als mein momentaner, persönlicher Nutzen. Niemals falle ich meinen Partner bei der Kommunikation persönlich an)
- Ich unterstütze eine offene Kommunikation. Ich weiß, dass das Anhören des Partners bei der Kommunikation zumindest genauso wichtig ist wie die Äußerung der eigenen Meinungen.
- Ich lasse kein Verhalten zu, das den Regeln der ethischen Verhaltensweise widerspricht und pflege klare Arbeitverhältnisse.
- Ich fürchte mich nicht meinen Fehler einzugestehen. (Ein Eingeständnis des Fehlers erspart immer viel Energie bei der Suche nach deren Ursache.
Achten wir immer denjenigen, der das fertig bringt. Die Mitarbeiter durchschauen schnell, wer die Tendenz hat seine Fehler durch verschiedenartige Ausreden zu vertuschen.)
- Kulant gebe ich Information sowie meine Erfahrung an Mitarbeiter weiter. Meinen Partner leite ich nicht irre.

Qualität

- Kunden und Lieferanten sind untereinander, anvertraute Tätigkeiten erfülle ich ohne Aufforderung, termingerecht und übergebe die Arbeit fertig auf Anhieb zu 100 %. (Wenn ich meine Arbeit nicht fertig übergebe, habe ich meinen Teil der Arbeit nicht abgeliefert, folglich bin ich meiner Verantwortung nicht nachgekommen. Meine Mitarbeiter haben sich auf die Erfüllung meiner Aufgabe verlassen und einige Kollegen müssen dann operativ lösen, wie die nicht erfüllte Aufgabe gutzumachen und aufzuholen ist. Es entsteht ein Chaos.)
- Ich übergebe keine mangelhafte Arbeit und mache auch, im Interesse des Kollektivs, immer auf mangelhafte Arbeit, die ich sehe, aufmerksam. falls durch weitere Operationen am Ausschussprodukt weitergearbeitet wird, erhöht sich beträchtlich unser Schaden und gleichzeitig verringern sich die Chance ein Qualitätsprodukt termingerecht zu übergeben)
- Ich bin mir darüber im Klaren, dass jede Reklamation unserem Kunden sowie auch unserer Gesellschaft finanziell, aber auch unserem Ruf bei den Kunden schaden und meinen Arbeitsplatz sowie den meiner Kollegen gefährden.

Konkurrenz

Ein Konkurrenzvorteil ist die ständig qualitativ bessere Leistung, Gewissenhaftigkeit sowie eine verantwortungsbewusstere Einstellung.

Umwelt

Ich halte die Regeln der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes sowie des Umweltschutzes ein.

Auch bei der Arbeit habe ich den Schutz der Natur vor Augen.

Vyškov, den 14.9.2009