

GEMEINWOHL-BERICHT 2013+2014

UNTERNEHMEN

FIRMENNAME: CHRISTIAN RÜTHER, EINZELUNTERNEHMER/EPU

Branche: Training, Unternehmensberatung, Lebens- und Sozialberatung

Standort: Neustiftgasse 89-91, 1070 Wien

Berichtszeitraum: 01.01.2013 bis 31.12.2014



	2013	2014
Umsatz ohne Ust	59.118,-- Euro	50.434,-- Euro
Nettogewinn¹	27.461,-- Euro d.h. 2.288,-- Euro mtl.	Ca. 18.300,-- Euro ² d.h. 1.525 Euro mtl.

TÄTIGKEITSBEREICH

Mein beruflicher Schwerpunkt liegt auf Trainings in Gewaltfreier Kommunikation (GFK) nach Marshall Rosenberg, die ich am offenen Markt anbiete und auch als Inhouse-Seminare.

Der zeitliche Schwerpunkt liegt daneben auf meinem Engagement bei der Gemeinwohl-Ökonomie, wo ich in verschiedenen Funktionen ca. 5-10 Stunden in der Woche größtenteils ehrenamtlich gearbeitet habe.

Dienstleistungen	Ungefährer %ualer Anteil am Umsatz	
	2013	2014
Offene GFK-Seminare, v.a. Basistraining, Jahrestaining, Trainerausbildung	30%	45%
Inhouse GFK-Seminare, v.a. im NPO-Bereich	43%	40%
Soziokratie-Begleitungen/ Moderationen	8%	8%
GWÖ-Vorträge/ Beratungen/Ausbildungen	9%	4%
GWÖ-Audits + Support	7%	2%
Rest	3%	1%

Einen guten Überblick über meine Angebote und den Tätigkeitsbereich geben meine Homepages:

www.gfk-training.com

www.soziokratie.org

www.christianruether.com

¹ Nach Abzug aller Kosten und Steuern. Der Gesamtgewinn wird dann auf zwölf Monate aufgeteilt.

² Stand 02/2015: Bisher wurde noch keine Einkommensteuererklärung gemacht, Schätzung auf Basis der bisherigen Erfahrungen und einfachen Berechnungsprogrammen

DAS UNTERNEHMEN UND GEMEINWOHL

Ich bin ein Gemeinwohl-Unternehmen!

Weil meine Angebote dem Gemeinwohl dienen und ich mich in meiner Freizeit sehr viel für den Ansatz der GWÖ engagiert habe.

MEINE REALEN ANGEBOTE 2013-14

- **Gewaltfreie Kommunikation (GFK):** Innere Klarheit finden und wertschätzend so kommunizieren, dass Win-Win-Lösungen möglich werden
- **Soziokratie + innerbetriebliche Demokratie:** Innerbetriebliche Strukturen so verändern, dass die Mitarbeiter wirklich mitbestimmen können und das effizient und effektiv. So werden die Potentiale der Mitarbeiter freigesetzt. Damit ist KEINE Basisdemokratie gemeint.
- **GWÖ:** Ein alternatives Wirtschaftssystem, das Gemeinwohl und Wirtschaftlichkeit verbindet und endlich eine umfassende Systemalternative bietet.

MEINE ENTWICKLUNGSFELDER (FÜR ZUKÜNFTIGE ANGEBOTE):

- **Christliche Mystik:** Das innere Einsein erfahren jenseits fixer Konfessionen, eine christliche Spiritualität für das 21. Jahrhundert finden, die den kritischen Geist und post-post-modernes ☺ Leben vereint.
- **Das Innere Team:** Die eigene Vielfalt kennenlernen und akzeptieren – wir sind alle multiple Persönlichkeiten und können so entspannt unsere inneren Widersprüchlichkeiten annehmen.

MEIN ENGAGEMENT IN DER GWÖ

- **Matrix-Entwicklungs-Team** (früher Redaktionsteam): Koordination des MET mit D. Sennes und C. Spahn, Moderation der Klausuren, verantwortlich für den Indikator C5
- **AuditorInnen:** Koordination der AuditorInnen, Moderation der Klausuren, tw. Kundenkontakt bei der Vergabe der Audits, Anfrage der Preisreduktionen, ein paar Audits in den Jahren 2013/14.
- **BeraterInnen:** Durchführung einer Peer-Evaluierung mit drei Unternehmen aus Wien sowie Durchführung einer GWÖ-BeraterInnen-Ausbildung. Beide habe ich im Jahr 2013 zusammen mit Manfred Kofranek durchgeführt. Im Jahr 2014 gab es hier keine Aktivitäten.

Mir geht es nicht um Profit, sondern um ein gutes Leben für mich und meine Kunden. Ich versuche im Kontakt mit den Kunden und Mitbewerbern so gut wie es mir möglich ist, die Werte der GWÖ zu leben.

Mein Einflussbereich als EPU mit beschränktem Zeitbudget ist natürlich gering, aber ich tue das, was mir möglich ist, um die Welt ein bisschen besser zu machen (professioneller Weltverbesser).

TESTAT : AUDIT

**GEMEINWOHL-
BILANZ** 2013/14

für Christian Rüther
Auditorin Manfred Kofranek

WERT BERÜHRUNGSGRUPPE	Menschenwürde	Solidarität	Ökologische Nachhaltigkeit	Soziale Gerechtigkeit	Demokratische Mitbestim- mung & Transparenz
A) LieferantInnen	A1: Ethisches Beschaffungsmanagement				30 %
B) GeldgeberInnen	B1: Ethisches Finanzmanagement				30 %
C) MitarbeiterInnen inklusive EigentümerInnen	C1: Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung	C2: Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit	C3: Förderung ökologischen Verhaltens der MitarbeiterInnen	C4: Gerechte Verteilung des Einkommens	C5: Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz
D) KundInnen / Produkte / Dienstleistungen / Mitunternehm	D1: Ethische Kundenbeziehung	D2: Solidarität mit Mitunternehm	D3: Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen	D4: Soziale Gestaltung der Produk- te und Dienstleistungen	D5: Erhöhung der sozialen und ökologischen Branchenstandards
E) Gesellschaftliches Umfeld: Region, Souve- rän, zukünftige Genera- tionen, Zivilgesellschaft, Mitsmenschen und Natur	E1: Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte / DL	E2: Beitrag zum Gemeinwesen	E3: Reduktion ökologischer Auswirkungen	E4: Gemeinwohlorientierte Gewinnverteilung	E5: Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung
Negativ-Kriterien	Verletzung der ILO- Arbeitsnormen/ Menschenrechte Menschenunwürdige Produkte, z.B. Treminen, Atomstrom, GMO Beschaffung bei / Kooperation mit Unternehmen, welche die Menschenwürde verletzen	Feindliche Übernahme Sperrpatente Dumpingpreise	Illegitime Umweltbelastungen Verstöße gegen Umweltauflagen Geplante Obsoleszenz (kurze Lebensdauer der Produkte)	Arbeitsrechtliches Fehlverhalten seitens des Unternehmens Arbeitsplatzabbau oder Standortverlagerung bei Gewinn Umgehung der Steuerpflicht Unangemessene Verzinsung für nicht mitarbeitenden Gesellschafter	Nichtoffenlegung aller Beteiligungen und Töchter Verhinderung eines Betriebsrats Nichtoffenlegung aller Finanzflüsse an Lobbies / Eintragung in das EU-Lobbyregister Exzessive Einkommens- spreizung
	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %
	80 %	100 %	60 %	EPI %	EPI %
	50 %	60 %	20 %	40 %	30 %
	70 %	70 %	50 %	EPI %	80 %
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0

Mit diesem Testat wird das Audit des Gemeinwohl-Berichtes bestätigt. Das Testat bezieht sich auf die Gemeinwohl-Matrix 4.1. Nähere Infor-
mationen zur Matrix, den Indikatoren und dem Audit-System finden Sie auf www.gemeinwohl-oekonomie.org

Testat gültig bis 31.05.2017

BILANZSUMME 547

GENAUE BESCHREIBUNG DER EINZELNEN KRITERIEN

A1 ETHISCHES BESCHAFFUNGSMANAGEMENT

A1.1 Berücksichtigung regionaler, ökologischer und sozialer Aspekte bzw. höherwertiger Alternativen

In nachstehende Tabelle habe ich die wesentlichen Ausgabenposten zusammengefasst und bewertet:

Ausgabenposten	2013	2014	Erläuterung und Bewertung
Pflichtversicherung	41%	44%	Renten-/Kranken- und Unfallversicherung über die SVA, keine Alternative möglich
Mitgliedsbeiträge, Fortbildung, Konferenzen	20%	13%	Beitrag zur GWÖ, GFK-CNVC, Kammerumlage, Anmeldegebühr zur Mediatorenliste, Weiterbildungen online oder in Wien oder konventionell
Miete	14%	10%	Großteil der Zeit Homeoffice mit Ökostrom von Ökostrom sowie Erdgas versorgt. Offene Seminare finden im Seminarzentrum Hofgarten ³ statt (Erdgas und Ökostrom von Ökostrom), langfristige Zusammen-arbeit mit fairen Preisen. Ca. 2h pro Monat im HUB-Vienna ⁴ Member
Fachliteratur	8%	12%	Deutschsprachige neue Bücher bestelle ich größtenteils bei Herder Wien, englischspr. neue Bücher bei Amazon, ebenso gebrauchte Bücher (Amazon Marketplace), weil es bequem ist.
Tages- und Nächtigungsgelder	4%	3%	Konventionell, versuche preiswert zu übernachten, d.h. Billig-Hotels oder Jugendherbergen
Fahrtspesen	4%	6%	Nur je ein Flug 2013 nach Berlin, weil terminlich die beste Variante, dreifach kompensiert. Ansonsten nur Bahn oder Öffis.
Pausenverpflegung bei meinen offenen Seminaren	3%	3%	Tee/Kaffee/Säfte/Obst und Gemüse/ Knabberereien Kaffee und Orangen-/Multivitamin-Säfte 100% fairtrade Rest so viel Bio wie möglich (kaufe allerdings fast nur bei Billa/ Hofer ein – ab und zu bei Denns)
Technik/IT	3%	5%	Computer 2014 von www.mifcom.de (leise), der Rest v.a. Amazon, weil bequemer. Alles konventionell.
Druckkosten	2%	3%	Langfristige Zusammenarbeit mit „Die Kopie“ im 9. Bezirk. Sie verwenden weißes FSC-zertifiziertes Papier und moderne Kopierer, kein Recyclingpapier.
Büromaterial	0%	1%	Ca. 50% umweltfreundliches Papier (DINA4 + Flipchart) von Viking, Rest konventionell
Sonstiges	1%	0%	konventionell

Einige übliche Dienstleistungen wie Steuerberatung und Homepage-Gestaltung übernehme ich selbst. Dafür verwende ich jeweils eine Software, die für Normalsterbliche gut nachvollziehbar ist.

³<http://www.seminarzentrumhofgarten.at/>

⁴<http://vienna.the-hub.net/>

A1.2 Aktive Auseinandersetzung mit den Risiken zugekauften P/D und Prozesse zur Sicherstellung

Ich setze mich halb-aktiv mit den Risiken meiner zugekauften Produkte/Dienstleistungen auseinander. Mein Einflussbereich und die möglichen Verbesserungen scheinen gering und die Bequemlichkeit (Amazon Marketplace) groß. Im Moment bin ich mit meinem Einkaufsverhalten recht zufrieden, jede weitere Verbesserung ist mit relativ hohem Aufwand verbunden.

In den letzten beiden Jahren habe ich Fortschritte gemacht durch den Kauf der neuen deutschsprachigen Bücher bei der Herder-Buchhandlung in Wien sowie dem Verzicht auf Flugreisen mit einer Ausnahme nach Berlin, die ich dreifach kompensiert habe.

Für Trainings und Veranstaltungen gibt es den Green-Meetings-Standard, den ich mal überflogen, aber nicht eingehend studiert habe. Weder meine selbst organisierten offenen Seminare noch die von mir durchgeführten Inhouse-Seminare erfüllen diesen Standard. Allerdings versuche ich in meinem Einflussbereich möglichst biologisch, sozial, regional und langfristig einzukaufen. Häufig gibt es wenige positive Alternativen (Computer) oder das preisbewusste Einkaufen ist mir wichtiger (Übernachtungen in Jugendherbergen, Anteil der Pausenverpflegung, die nicht das Bio-Siegel hat).

A1.3 Strukturelle Rahmenbedingungen zur fairen Preisbildung

Mir ist Langfristigkeit wichtig, deshalb bleibe ich meinem Seminarzentrum und Kopierer treu. Auch die Herder-Buchhandlung ist jetzt als Bücherlieferant soll langfristig funktionieren. Mit dem Seminarzentrum habe ich einen fairen Preis vereinbart, der auch von meiner Geschäftsentwicklung abhängt, d.h. Fixpreis + Preis abhängig von den Einnahmen. Ansonsten bin ich preisbewusst ohne irgendeine Form von Preisdumping zu durchzuführen. Besondere strukturelle Maßnahmen gibt es bei mir nicht, dazu bin ich zu klein.

B1 ETHISCHES FINANZMANAGEMENT

B1.1 Institutionalisierung

Im Jahr 2011 habe ich mir einen Überblick verschafft über den Markt zum ethischen Finanzmanagement in Österreich. Bisher kommt als Bank wenn nur Schellhammer & Schattera in Frage. Darüberhinaus entwickelt sich die Bank für Gemeinwohl und da ich nicht so häufig Banken wechseln möchte, warte ich auf deren Gründung und Möglichkeit, dort mein Geschäftskonto zu transferieren.

B1.2 Ethisch-nachhaltige Qualität des Finanzdienstleisters

Mein Geschäftskonto habe ich bei der Easy Bank. Die Easy Bank ist eine Tochter der Bawag und damit ein konventioneller Anbieter. Die Gründung der Demokratischen Bank in Österreich wird immer konkreter. Sobald es die Möglichkeit der Eröffnung gibt, setze ich mich mit ihr als Alternative auseinander. Ansonsten gibt es keine wesentlich besseren Anbieter in Österreich.

B1.3 Gemeinwohlorientierte Veranlagung

Mein Finanzdienstleister ist die Easy Bank, ein konventioneller Dienstleister, Tochter der Bawag/PSK. Ich habe dort ein Giro- und ein Festgeldkonto.

Bei der Vorsorgekasse bin ich mit Beginn des Geschäftsjahres 2014 auf www.fair-finance.at umgestiegen, die einer der zwei nachhaltigsten Vorsorgekassen in Österreich ist.

B1.4 Gemeinwohlorientierte Finanzierung

Mein Unternehmen besteht zu 100% aus Eigenkapital, d.h. ich habe keine Kredite oder Minus-Konto-Stände.

C1 ARBEITSPLATZQUALITÄT UND GLEICHSTELLUNG

Als Selbstständiger kann ich sehr viel selbst gestalten. Die Arbeitszeiten sind freiwillig und flexibel. Ich arbeite zwischen 20-30 Stunden in der Woche ohne mein ehrenamtliches Engagement.

C1.1 Mitarbeiter Orientierte Organisationskultur und -strukturen⁵

Mein Büro habe ich zu Hause und das habe ich einen konventionellen Bürostuhl/ Tisch von Ikea und 16 Zoll Bildschirm. Daneben noch ein Wippsessel sowie eine Coach/Bett als Ruhemöglichkeiten.

Meine offenen Seminare finden im Seminarzentrum Hofgarten statt, das ca. 5 Minuten von meinem Büro entfernt ist und auch bestens eingerichtet ist. Der Großteil meiner Inhouse-Seminare findet in Wien statt und ist auch okay.

Ich kann die Weiterbildungen besuchen, die mich in meinen Themenfeldern weiterbringen und leistbar sind. Im Berichtszeitraum waren es vor allem Kurse im Bereich der christlichen Mystik von Exerzitien bis zu den Theologischen Kursen. Seit dem Sommersemester 2014 bin ich beim Masterstudiengang Religionswissenschaften inskribiert und kann so auch auf der Uni einige Seminare besuchen.

Coaching/Supervision nehme ich nicht in Anspruch, weil ich es mir nicht leisten möchte und auch die beruflichen Themen nicht so schwierig sind, dass ich da eine Unterstützung benötige.

C1.2 Faire Beschäftigungs- und Entgeltpolitik

Ich zahle mir dreizehn Monatsgehälter à 1.000,- Euro aus. Seit gut drei Jahren führe ich ein Haushaltsbuch und komme mit diesen Geld aus. Es sichert mir ein einfaches und genügsames Leben mit kleinen Alltagsfreuden. Der restliche Überschuss wandert in meine Altersvorsorge, auch wenn ich mir sehr gut vorstellen kann, mein ganzes Leben halbtags zu arbeiten. Es wird sich evtl. nur der Fokus wandeln und die Arbeiten unterschiedlich entlohnt werden.

C1.3 Arbeitsschutz und Gesundheitsförderung einschließlich Work-Life-Balance/ flexible Arbeitszeiten

In meinem inneren Team streiten sich immer wieder der gesundheitsbewusste Teil mit dem Garfield oder inneren Schweinehund, wobei es mir auch immer wieder gelingt, beide Kräfte zu versöhnen.

Von der Ernährung schaffe ich es durchaus mich zu 60% vegan, 30% vegetarisch und 10% fleischlich zu ernähren. Mit Schwankungen. Beim Einkauf achte ich auf biologische Waren und kaufe viel bei Hofer/Billa und immer mehr beim Bio-Supermarkt Denns ein. Der Bio-Anteil am Gesamtessen liegt ca. bei 50%.

Ich gehe mind. 1x in der Woche zu Kieser. Das habe ich über den gesamten Berichtszeitraum geschafft. Daneben gab es Phasen mit 2-3x wöchentlichen Trainings bei Kieser sowie ein paar Monate 2-3x eine Stunde Laufen. In Wien selbst fahre ich alle

⁵ Konkret in den Dimensionen: Klarheit über Aufgaben und Verantwortlichkeiten (und ihre Grenzen), Wertschätzungskultur, Führungskultur, konstruktiver Umgang mit Problemen, Kommunikationskultur inkl. MA-Befragungen und Aus- und Weiterbildung.

Strecken bis ca. 30 Minuten mit dem Fahrrad zu jeder Jahreszeit. Das verschafft auch noch eine Bewegungsgrundlage.

Beruflich arbeite ich ca. 20-30h pro Woche und 5-10h kommen als Ehrenamt dazu. Vom Umfang her ist das angemessen und gut machbar. Ich habe keine geregelten Arbeitszeiten und kann den Rhythmus selbst bestimmen. Wenn es mir zu viel wird, lege ich mich aufs Bett und entspanne oder Sorge anders für Abwechslung. Gleichzeitig besteht schon die Gefahr, dass ich mehr arbeite als mir lieb ist oder mir gut tut. Der Computer läuft fast den ganzen Tag und Emails werden meistens prompt beantwortet. Das verhindert konzentriertes Arbeiten und etwas die innere Ruhe.

Meine Arbeit an sich erlebe ich als äußerst sinnvoll. Fast alle Aktivitäten gehen in Richtung Weltverbesserung und meine Kunden sind Privatpersonen oder Institutionen, die auch fast allen einen Beitrag in diese Richtung leisten.

C1.4 Gleichstellung und Diversität

Trifft für mich nicht zu.

C2 GERECHTE VERTEILUNG DER ERWERBSARBEIT

C2.1 Senkung der Normalarbeitszeit

Meine wöchentliche Arbeitszeit liegt bei durchschnittlich 20-30h. Damit bin ich im vorbildlichen Bereich.

C2.2 Erhöhung des Anteils der Teilzeit-Arbeitsmodelle und Einsatz von Zeitarbeit (bei adäquater Bezahlung)

Trifft für mich nicht zu.

C2.3 Bewusster Umgang mit (Lebens-) Arbeitszeit

Die Arbeitszeiten sind freiwillig und flexibel. Ich arbeite zwischen 20-30 Stunden in der Woche ohne mein ehrenamtliches Engagement. Damit kann ich eigenverantwortlich über meine Arbeits- und Lebenszeit bestimmen. Ein einfacher Lebensstil und damit immer genügend Geld helfen dabei.

Allerdings besteht die Gefahr, dass ich zu viel ehrenamtlich arbeite und damit die Balance sowohl finanzieller Art als auch Arbeit/Muße nicht mehr stimmt. Da gibt es immer wieder Phasen im Jahr, in denen ich korrigieren muss.

C3 FORDERUNG UND FÖRDERUNG ÖKOLOGISCHEN VERHALTENS DER MITARBEITERINNEN

C3.1 Ernährung während der Arbeitszeit

Vgl. C1.3. Arbeitsschutz und Gesundheitsförderung:

„Von der Ernährung schaffe ich es durchaus mich zu 60% vegan, 30% vegetarisch und 10% fleischlich zu ernähren. Mit Schwankungen. Beim Einkauf achte ich auf biologische Waren und kaufe viel bei Hofer/Billa und immer mehr beim Bio-Supermarkt Denns ein. Der Bio-Anteil am Gesamtessen liegt ca. bei 50%.“

C3.2 Mobilität zum Arbeitsplatz

Ich habe ein Homeoffice, d.h. da fallen keine KM-Zahlen an. Das Seminarzentrum für meine offenen Seminare liegt fünf Minuten von meinem Home-Office entfernt. Das HUB-Vienna, das ich ca. 2h im Monat besucht habe, erreiche ich mit dem Fahrrad in fünf Minuten.

Dienstreisen habe ich in E 3.1. abgehandelt

C3.3 Organisationskultur, Sensibilisierung und unternehmensinterne Prozesse

Das eigene ökologisch-nachhaltige Bewusstsein wächst mit der Beschäftigung der GWÖ. Das hat zumindest dazu geführt, dass ich fast alle Reisen nach Wien/Dortmund mit dem Zug durchführe und im Berichtszeitraum auch nur 1x privat geflogen bin.

Ansonsten lebe ich in der Spannung zwischen Bequemlichkeit/Sparsamkeit auf einer Seite und der ökologischen Nachhaltigkeit/Gemeinwohlorientierung auf der anderen Seite, d.h. Maßnahmen in diesem Bereich werden zwischen diesen beiden Polen im Einzelfall entschieden.

C4 GERECHTE VERTEILUNG DES EINKOMMENS

Trifft für mich nicht zu.

C5 INNERBETRIEBLICHE DEMOKRATIE UND TRANSPARENZ

Trifft für mich nicht zu.

D1 ETHISCHES VERKAUFEN

D1.1 Gesamtheit der Maßnahmen für eine ethische Kundenbeziehung (ethisches Marketing + Verkauf)

Mir sind zufriedene Kunden sehr wichtig, weil ich zum Wohl aller Beteiligten einfach beitragen möchte und so diese Win-Win-Ausrichtung der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) einfach auch im Kontext Wirtschaft leben möchte.

Beziehung wächst durch Begegnungen und einen kontinuierlichen Austausch.

Meine offenen Seminare sind hauptsächlich langfristige Schulungen, bei denen ich die SeminarteilnehmerInnen persönlich recht gut kennenlerne. Im Vorfeld ist das Angebot über die Homepage klar beschrieben und auch das Preismodell dort erläutert. Auf individuelle Kundenwünsche gehe ich soweit wie möglich ein und bisher haben wir fast immer eine Lösung gefunden, die für alle Beteiligten passt.

Auch bei meinen Inhouse-Seminaren gibt es schon langfristige Zusammenarbeit mit z.B. der Caritas Wien, Caritas Socialis und der Verwaltungsakademie des Bundes. Auch dieser Kontakt besteht auf Augenhöhe.

Ich mache kaum direkte Werbung. Der Großteil der Kunden kommt zu mir durch Mundpropaganda oder über meine Homepages. Bei der GFK bin ich auch in einigen Büchern von Marshall Rosenberg vermerkt und es gibt die beiden Netzwerkseiten www.gewaltfrei.at und www.gewaltfrei.de über die ich verlinkt bin.

Meine Homepages sind auch deshalb interessant, weil sie auch Wissensdatenbanken zu den entsprechenden Themen sind (z.B. bei der [GFK](#)⁶ und [Soziokratie](#)⁷). Auch meine personen-orientierte Website www.christianruether.com umfasst viele Artikel zu inhaltlichen Themen und nur am Rande „Werbung“.

Daneben habe ich einen Newsletter, den ich ca. 2-3x im Jahr verschicke mit einer Vielzahl von Links zu einer Vielzahl von „nachhaltigen“ Themen ([Beispiel GFK](#)⁸/ [Beispiel Soziokratie](#)⁹). Bisher habe ich nach jeder neuen Emailanfrage den möglichen Kunden auf meine Newsletterliste eingetragen ohne konkrete Erlaubnis. Das ist nicht korrekt und ist negativ zu bewerten. Allerdings kann sich jeder leicht über einen Link von dem Newsletter wieder austragen.

Bei 1-2 konkreten Anlässen im Berichtszeitraum habe ich die Infos/Werbung für meine Veranstaltungen auch an unbekannte Personen aus der jeweiligen Zielgruppe versandt. Allerdings nicht als Massenmail, sondern eine Mail an ca. 25-30 Leute, jeweils einzeln.

Der Großteil der Kosten fürs Marketing bezahle ich für Mitgliedsbeiträge beim Center for Nonviolent Communication (CNVC) für die GFK und beim Verein zur Förderung der Gemeinwohl-Ökonomie.

⁶<http://www.gfk-training.com/was-ist-gewaltfreie-kommunikation/>

⁷<http://soziokratie.org/was-ist-soziokratie>

⁸<http://www.gfk-training.com/was-ist-gewaltfreie-kommunikation/newsletter-jaenner-2015/>

⁹<http://www.soziokratie.org/was-ist-soziokratie/newsletter-jaenner-2015/>

Marketing/ Verkaufsmaßnahme	Marketingkosten	
	2013	2014
Mitgliedsbeiträge bei CNVC/ Gewaltfrei.de/ Gewaltfrei.at (Produkt-Info-Systeme/ Netzwerke GFK)	2.185,--€	1.350,-- €
Messekosten/Konferenzen/Treffen inkl. Reisespesen	445,--€	150,-- €
Sonstiges: z.B. Homepage Hosting	140,--€	60,-- €
Gesamtbudget (in % vom Umsatz)	2.770,--€ (5%)	1.560,--€ (3%)

D1.2 Produkttransparenz, Fairer Preis und ethische Auswahl der KundInnen

Für meine offenen Seminare habe ich sozial gestaffelte Preise und sichere so einen fairen Preis, vgl. D 4.1.

Fast alle Inhouse-Seminare werden von Non-Profit-Organisationen gebucht. Mein Wunsch-Tagesatz liegt dabei zwischen 1.000,-- bis 1.500,-- Euro, wobei ca. 80% der Kunden den Satz von 1.000,-- Euro bekommen und der Rest ca. 1.200,-- Euro.

Im Berichtszeitraum hatte ich keine Kunden aus dem Profit-Bereich.

Am liebsten arbeite ich mit Personen und Institutionen zusammen, die dem Gemeinwohl dienen, deren Unternehmenszweck einen Sinn macht und dem guten Leben dient. Ich habe keine Geschäftsbeziehungen mit unethischen Kunden, bin allerdings auch noch nicht in Versuchung geführt worden.

D1.3 Umfang der KundInnen-Mitbestimmung/ gemeinsame Produktentwicklung/ Marktforschung

Die Inhouse-Seminare haben meistens einen einheitlichen Ablauf, weil es um die Grundlagen der GFK geht und ich da einen Weg der Vermittlung gefunden habe, der sich bewährt hat. Innerhalb des Seminars können die TeilnehmerInnen aktiv Feedback geben. Wir haben morgens und abends Reflexionseinheiten, in denen besprochen wird, was gefallen hat, was nicht und was anders gemacht werden kann. Zudem können sich die TN mit ihren persönlichen Beispielen aktiv einbringen und das Seminar so individualisieren.

Bei meinen längerfristigen Ausbildungen werden ca. 40% der Inhalte von den TeilnehmerInnen bestimmt, ich gehe da sehr demokratisch vor. Es gibt eine Menüliste von Themen und am Anfang jedes Moduls wird gewählt, was wir machen.

D1.4 Service-Management

Vgl. D1.1-1.3

Es gibt keine gesonderte Beschwerdestelle/Reklamationswesen. Alles läuft über mich und die Grundintention ist es, dass die Bedürfnisse von mir und dem Kunden berücksichtigt sind. Das klappt auch.

D2 SOLIDARITÄT MIT MITUNTERNEHMEN

D2.1 Offenlegung von Informationen + Weitergabe von Technologie

Mein Know-How gebe ich sehr freigiebig auf meinen Homepages weiter. Jedermann und jedes Mitunternehmen können mein [GFK-Skript](#)¹⁰ und [Soziokratie-Skript](#)¹¹ kostenlos und

¹⁰ Hier: <http://gfk-training.com/wp-content/uploads/2011/04/ef-skript-1.1.pdf>

leicht zugänglich herunterladen. Materialien tausche ich gerne mit Kollegen aus und bin da sehr freigebig und offen für gegenseitige Inspirationen.

Mit einigen Kollegen bin ich im regelmäßigen Austausch über ihre jeweiligen Tagessätze, um eine Bandbreite zu finden und sich nicht gegenseitig bei möglichen Angeboten zu unterbieten. Das Ziel ist ein fairer Preis für den jeweiligen Kunden und kein Preiskampf unter KollegInnen.

Ich bin lose in Netzwerken verbunden und arbeite gerne allein. Insofern könnte der Austausch sicherlich umfangreicher sein.

D2.2 Weitergabe von Arbeitskräften, Aufträgen und Finanzmitteln; kooperative Marktteilnahme

Prinzipiell arbeite ich gerne allein. Außerdem habe ich noch freie Kapazitäten, so dass ich kaum in Bedrängnis komme, Überschüsse an andere Kollegen weiterzugeben.

Bei zwei Kundenanfragen im Berichtszeitraum habe ich nicht auf alternative Angebote von bekannten Trainern verwiesen, auch wenn der Ort mir zu weit entfernt lag oder ein lokaler Trainer besser gewesen wäre. Da war mir der mögliche Auftrag wichtiger als der Hinweis auf Kollegen.

Im Jahr 2014 habe ich zum ersten Mal bei meinen langfristigen Trainings zwei Absolventen der GFK-Trainerausbildung als AssistentInnen eingesetzt.

In meinen Newslettern verweise ich immer wieder auf Angebote von KollegInnen. Auf meiner www.soziokratie.org – Homepage verweise ich auf das Soziokratische Zentrum Österreich und Deutschland. Mit beiden habe ich keine offizielle Kooperation, wir sind was Begleitungen von Organisationen anbelangt direkte Konkurrenten. Da ich mein Know-how über das Soziokratische Zentrum erworben habe, sehe ich das als Ausdruck von Dankbarkeit und Ausgleich.

D2.3 Kooperatives Marketing

Es gibt drei verschiedene Kreise, in denen ich versuche so solidarisch wie möglich mit meinen Mitunternehmern umzugehen.

1) Gewaltfreie Kommunikation

Ich bin Mitglied im Verein „Netzwerk Gewaltfreie Kommunikation Austria“. Hier können alle GFK-Trainer Mitglied werden, die 25 Tage bei Trainern des Netzwerkes absolviert haben und einen erhöhten Mitgliedsbeitrag von 50,- Euro pro Jahr zahlen. Es gibt hier eine Art gemeinsames Produktinformationssystem mit allen Angeboten zur GFK in Österreich. Für den Kunden ein super Überblick, was der „Markt“ hergibt. Prinzipiell herrscht in der GFK-Szene ein gutes Mit- oder Nebeneinander und das schätze ich sehr.

2) Soziokratie

In der Soziokratie hat sich im Berichtszeitraum das Soziokratische Zentrum Österreich (www.soziokratie.at) gegründet und etabliert. Es gibt eine lose Verbindung zum Zentrum, ich wurde zur Gründungsfeier im Dezember 2013 eingeladen. Gleichzeitig gibt es

¹¹ Hier: <http://soziokratie.org/wp-content/uploads/2011/06/soziokratie-skript2.7.pdf>

darüber hinaus wenig Verbindung und Kontakt. Das ist sicherlich noch verbesserungswürdig. Daneben gab es zwei Treffen mit Soziokraten, die nicht ans Zentrum gebunden sind. Es waren Austauschtreffen.

Auf meiner Homepage verweise ich auf das Soziokratische Zentrum in Österreich und Deutschland sowie auf andere KollegInnen. Ebenso verweise ich auf ähnliche Ansätze wie die Holacracy und das Systemische Konsensieren. Zu den Kollegen von diesen Zugängen gab es kaum bis keinen Kontakt, aber ein prinzipiell offenes, respektvolles Verhältnis.

3) Gemeinwohl-Ökonomie

Bei den GWÖ-BeraterInnen gibt es auch eine Art Produktinformationssystem, bei dem über die Homepage alle zertifizierten BeraterInnen sich nach Regionen geordnet darstellen können. Das allerdings noch nicht sehr umfangreich ist. Bei der Absprache gibt es allerdings noch etwas Potential, weil jeder im Moment das anbietet, was er/sie für sinnvoll erachtet ohne dass es wirklich gut abgestimmt ist.

Bei den GWÖ-ReferentInnen gibt es ein transparentes Verfahren der Auftragsvergabe, das ich nur im Jahr 2013 in Anspruch genommen habe. Es gab da leider wenig Anfragen aus dem Raum Wien.

D3 ÖKOLOG. GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

D3.1 Produkte/ Dienstleistungen sind im ökologischen Vergleich zu P/DL von MitbewerberInnen bzw. Alternativen von gleichem Nutzen - Effizienz

Ein guter Maßstab für die ökologische Gestaltung meiner Dienstleistungen ist der Standard „[Green Meeting](#)“¹². Den habe ich überflogen und kann als Orientierung dienen.

Folgende Aspekte erscheinen mir bei meinen Dienstleistungen relevant:

- Mobilitätsverhalten meiner Kunden – Wie kommen sie zu den Seminaren?
- Ausstattung der Räumlichkeiten – Energie/ Strom/ Wärme
- Ressourcenverbrauch – Unterlagen/ Verpflegung

Ein Großteil der Kunden der Inhouse-Seminare kommt aus Wien und reist entweder per PKW oder öffentlich an. Da kann ich leider keine genauen Zahlen vorlegen. Ebenso bei der Ausstattung der Räumlichkeiten. Sie erhalten meist ein 100seitiges Skript sowie elektronisch ein Flipchartprotokoll. Die Verpflegung ist meist konventionell. Mülltrennung gibt es selten, dafür Verpflegung in einer Kantine oder hauseigenen Küche.

Die Kunden meiner offenen Seminare kommen hauptsächlich aus dem Großraum Wien und reisen entweder öffentlich oder mit eigenem PKW an. Das Seminarzentrum Hofgarten wird mit Gas beheizt und ggf. auch noch mit einem Elektro-Radiator und wird zu 100% mit Ökostrom versorgt. Die Verpflegung im Seminar ist mind. 50% biologisch und ich gebe eine Empfehlungsliste von vegetarischen Restaurants der Umgebung aus. Ich habe auch eine

¹²http://www.greenmeetings.umweltzeichen.at/userfiles/files/UZ62_R2a_Green%20Meetings%20und%20Green%20Events_2012.pdf

Empfehlungsliste für Übernachtungen, die allerdings weder ökologisch noch anders akzentuiert ist. Im Seminarzentrum selbst gibt es Mülltrennung sowie eine Spülmaschine, d.h. es wird konventionelles Geschirr verwendet.

Beim Vergleich mit den Mitbewerbern ist die Frage, welche genaue Gruppe wird verglichen. Die anderen GFK-Trainer/GWÖ-Berater oder Soziokratie-Begleiter oder allgemein Trainer und Unternehmensberater?

Leider fehlen mir genauere Daten zu allen Gruppen, aber ich vermute, dass meine Produkte ggü. McKinsey weit über den Branchendurchschnitt sind, ggü. anderen GWÖ-BeraterInnen nicht.

D3.2 Suffizienz (Genügsamkeit): Aktive Gestaltung für eine ökologische Nutzung und suffizienten Konsum

Es gibt erste Ideen auch Webinare anzubieten, so dass zum einen größeren Kundenschichten erreicht werden können, andererseits die negativen Auswirkungen durch Fahrten zum Seminar und Ressourcenverbrauch einzuschränken.

Ansonsten gibt es wenig Aktivitäten in die Richtung Suffizienz.

D3.3 Kommunikation: Aktive Kommunikation ökologischer Aspekte den KundInnen gegenüber

Meine Kommunikation ist bisher auf meinen Gemeinwohlbericht und die Newsletter beschränkt. Die Newsletter selbst enthalten eine Fülle von Links zu weltverbesserischen Themen, wobei die ökologischen Aspekte eher unterrepräsentiert sind.

Die Verpflegung meiner offenen Seminare ist mind. zu 50% biologisch und teilweise sind Ernährungsgewohnheiten auch Pausenthemen. Im Seminar selbst wird auf diese Themen nicht eingegangen.

D4 SOZIALE GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

D4.1 Erleichterter Zugang zu Informationen/ Produkten/ Dienstleistungen für benachteiligte KundInnen-Gruppen

Mehr als 90% meiner Inhouse-Kunden sind Non-Profit-Organisationen mit einem Tagessatz von 1.000 – 1.500 Euro exkl. Ust, wobei die NPOs zu 80% einen Tagessatz von 1.000,- Euro bekommen. Da nehme ich Rücksicht auf die Möglichkeiten der Organisation, wobei 1.000,- Euro eine gewisse „Schmerzgrenze“ darstellt. Wesentlich drunter biete ich keine Seminare an und verweise auf meine Kollegen.

Die Preise für meine offenen Seminare¹³ sind sozial gestaffelt und werden auch so in Anspruch genommen. Ratenzahlungen sind auch möglich sowie Ersatzleistungen, wobei diese in den letzten Jahren nicht in Anspruch genommen wurde.

Meine Homepage ist nicht barrierefrei, das Seminarzentrum Hofgarten kann von Rollifahrern mit etwas Adaption besucht werden, wenn die Person auch ein Stückchen gehen

¹³ Vgl. <http://www.gfk-training.com/seminare-gewaltfreie-kommunikation/preise/>

kann. Leider hat das dazu geführt, dass ein Kunde meine Ausbildung nicht besuchen konnte, weil die kleinen Treppen ein Hindernis dargestellt haben.

Ansonsten habe ich mich bisher nicht sehr aktiv mit möglichen Barrieren beschäftigt. Meine Homepage ist weder für seh- noch hörbehinderte Menschen besonders geeignet noch gibt es besondere Zugangshilfen für spezielle benachteiligte Zielgruppen.

D4.2 Förderungswürdige Strukturen werden durch Vertriebspolitik unterstützt

Meine Kunden im B2B sind ca. 4-6 NPOs und daher erscheint mir dieser Subindikator für meine Geschäftsfelder wenig relevant.

D5 ERHÖHUNG DES SOZIALEN UND ÖKOLOGISCHEN BRANCHENSTANDARDS

D5.1 Kooperation mit MitbewerberInnen und Partnern der Wertschöpfungskette

Ich setze mich aktiv für die Gemeinwohl-Ökonomie ein, habe schon zwei Gemeinwohl-Berichte veröffentlicht und arbeite ca. 5-10h pro Woche ehrenamtlich für diese Initiative

Meine soziale Preisstaffelung ist in der GFK-Szene wahrscheinlich ein Vorreiter-Modell, da bisher nur fixe Preise für offene Seminare angeboten wurden mit der Möglichkeit zur Reduktion.

D5.2 Aktiver Beitrag zur Erhöhung legislativer Standards

Vgl. D 5.1. mein Engagement für die GWÖ

D5.3 Reichweite, inhaltliche Breite und Tiefe

Es ist nicht leicht zu bestimmen, inwieweit ich meine Angebote anhand der höheren Standards ausrichte. Das gesamte Unternehmen arbeitet gemeinwohl-orientiert. Gleichzeitig sehe ich mich nicht als legislativer Vorreiter, sondern eher konventionell.

E1 SINN UND GESELLSCHAFTLICHE WIRKUNG DER PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

E1.1 Produkte/ Dienstleistungen decken den Grundbedarf oder diesen der Entwicklung der Menschen/ der Gemeinschaft/ der Erde und generieren positiven Nutzen

Mir ist die Sinnhaftigkeit meiner beruflichen Aktivitäten total wichtig, ob sie in dem Sinne von E1 wirklich sinnhaft sind, darf der geneigte Leser entscheiden ☺.

Die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) ist ein Kommunikationsansatz, der mehrere positive Auswirkungen hat:

- Selbsterkenntnis – die eigenen Gefühle und Bedürfnisse werden in verschiedenen Situationen erkannt
- Steigerung der emotionalen Kompetenz – Gefühle sind benennbar, können erkannt und damit dann auch sinnvoll umgegangen werden
- Steigerung der sozialen Kompetenz – die Kunden erhalten ein Modell, dass in jeder sozialen Situation angewandt werden kann und zum Ziel hat, Lösungen zu finden, die für alle passen (sogenannte Win-Win-Lösungen)
- Kulturveränderung auf Basis von Werten – Werte und Bedürfnisse sind ein wesentlicher Bestandteil der GFK und ein authentisches, respektvolles und friedliches Miteinander wird dadurch gefördert.

Die Soziokratie ist ein Organisationsmodell, bei dem die Mitarbeiter in einem besonders hohen Maße mitbestimmen können.¹⁴ In den Niederlanden brauchen Organisation, die zu 100% die Soziokratie übernommen haben, keinen Betriebsrat mehr stellen. Die Soziokratie gibt ein bewährtes Instrumentarium, wie die demokratische Mitbestimmung effektiv funktionieren kann.

Über die Gemeinwohl-Ökonomie brauche ich hier ja nicht mehr schreiben ☺.

Es sind mir keine Studien bekannt, die positiven Auswirkungen der GFK/ Soziokratie oder GWÖ wissenschaftlich belegen.

E1.2 Ökologischer und sozialer Vergleich der Produkte/ Dienstleistungen mit Alternativen mit ähnlichem Endnutzen (Relevanz mittel oder hoch)

Vgl. A1, D3, E3 und D4

Aufgrund meiner geringen ökologischen Auswirkungen in E3, der sozialen Preisstaffelung und den fairen Preisen in D4 befinde ich mich hier im erfahrenen Bereich.

E2 BEITRAG ZUM GEMEINWESEN

E2.1 Leistungen

Ca. 5-10 Stunden pro Woche arbeite ich größtenteils ehrenamtlich für die GWÖ. Das macht eine Gesamtarbeitszeit von 250-500 Stunden im Jahr, d.h. 30-60 Mann-Arbeits-Tage.

¹⁴ Vgl. Handbuch der Matrix zum Punkt C5: Innerbetriebliche Demokratie

Im letzten Jahr habe ich auf Basis der GWÖ Einnahmen in der Höhe von 9.000,-- (2013) bzw. 3.000,-- Euro (2014) lukriert. Es ist die Frage, ob ich das Ehrenamt als Ehrenamt bewerte oder als Investition in meine GWÖ-Karriere.

Die Tätigkeit im Matrix-Entwicklungs-Team ist zu 100% ehrenamtlich, weil ich daraus auch indirekt keinen Ertrag erziele, die ehrenamtliche Arbeit bei den AuditorInnen könnte auch als Investition gesehen werden.

E2.2 Wirkungen

Über die Wirkungen meines Engagements kann ich leider wenig sagen. Die GWÖ ist ein Langzeitprojekt und die Anzahl der Unternehmen/Unterstützer wächst langsam, aber kontinuierlich.

Die Arbeit im Matrix-Entwicklungs-Team ist sicherlich wirkungsreich, weil alle GWÖ-Unternehmen sich an der Matrix orientieren. Die Arbeit als Auditor hilft zum einen ein fundiertes Audit-System für die GWÖ aufzubauen und einzelne Audits durchzuführen.

E2.3 Intensität

Mein Engagement bei der GWÖ existiert seit 2011, also es gibt eine entsprechende Praxis seit mind. drei Jahren.

E3 REDUKTION ÖKOLOGISCHER AUSWIRKUNGEN

E3.1 Absolute Auswirkungen

Die ökologischen Auswirkungen in meinem Betätigungsfeld konzentrieren sich hauptsächlich auf den CO2 Ausstoß meiner Dienstreisen sowie Strom/Gas meines Homeoffices. Meinen Arbeitsplatz selbst erreiche ich zu Fuß (vgl. C3) und die Auswirkungen meiner selbst organisierten Seminare halten sich auch in Grenzen. Bisher habe ich mir kein Dokumentationsverfahren für die 22 Tage Offenen Seminare überlegt, deshalb vernachlässige ich sie in dieser Aufstellung hier. Da gäbe es noch Verbesserungspotenzial durch eine umfassende Ausrichtung nach dem Green-Meeting-Standard. Ebenso war mein Aufenthalt im HUB Vienna mit insgesamt wohl 24-30h zu gering, um hier erfasst zu werden.

Die längeren Reisen werden mit einer Ausnahme mit der Bahn zurückgelegt. In 2013 gab es eine Flugreise nach Berlin, die aufgrund von Termenschwierigkeiten nicht anders zu lösen war. Dafür habe ich dreifach kompensiert¹⁵.

Hier ist eine kurze Auflistung der wesentlichen Zugfahrten pro Jahr (jeweils hin und zurück):

2013	Zweimal München, Brixen und Salzburg
2014	Zweimal München, Salzburg, Chiemsee, Berlin und Schrems

	2013		2014	
	Gesamt KM	CO2 Verbrauch	Gesamt KM	CO2 Verbrauch
Flugreisen	1.200 km ¹⁶	290 kg CO2 ¹⁷	Null	Null

¹⁵<http://www.boku.ac.at/wissenschaftliche-initiativen/zentrum-fuer-globalen-wandel-nachhaltigkeit/themen/nachhaltigkeit/co2-kompensation/> Für mich ist das eines der wenigen wirklichen Kompensationsmodelle. Hier werden Bäume gepflanzt, die CO2 binden und nicht Projekte in Entwicklungsländern gefördert, die dann energieeffizienter als vorher sind.

Auto/ PKW einzeln	Null	Null	Null	Null
Car-Sharing	Null	Null	Null	Null
ÖPNV	Ca. 3.700 km ¹⁸	Ca. 50 kg CO ₂ ¹⁹	Ca. 6.200 km ²⁰	Ca. 90 kg CO ₂ ²¹
Fahrrad/ Fuß	??	Null	??	Null
Gesamtverbrauch		340 kg CO₂		90 kg CO₂

Im Winter beheize ich mein Wohnraumbüro mit max. 20 Grad und der Rest wird nicht beheizt. Ein Freundin sagte mal: „Das ist ja bei Dir wie bei meiner Oma. Die hat auch nur ein Zimmer geheizt und draußen war es kalt!“. Bei den eher selten stattfindenden Coachings war diese Temperatur selten ein Problem. Die Leute kommen aus der Kälte und ihnen wird bei der Arbeit an der Person auch meistens schnell warm. Da gab es keine negativen Rückmeldungen. Ich selbst habe mich an diese Temperaturen gewöhnt.

Raumtemperatur in ° C	Abweichung zum Energieverbrauch bei 20 °
19	- 6 %
20	0
21	+ 6%
22	+12%
23	+19%
24	+26%
25	+34%

Quelle: Th. Imscher, MA 34²²

Der Stromverbrauch hält sich auch in Grenzen. Hauptstromfresser ist meine IT, ein normaler Desktop-Computer sowie hier und da mein Drucker und etwas Licht. Die Beleuchtung sind konventionelle Birnen.

Ich habe jetzt nur die Strom- und Gasrechnung aus dem Zeitraum 01.07.2013 – 30.06.2014 vorliegen. Da sich mein Verbrauchsverhalten kaum geändert hat, nehme ich diese Zahlen als Durchschnittswerte an.

Art der Emission	Jährlicher Verbrauch ²³	CO ₂ Verbrauch ²⁴
Gas	350 kWh	101 Kg
Strom	175 kWh	32 Kg

Den Wasserverbrauch habe ich nicht gemessen, der ist für den beruflichen Kontext gering, da max. die zwei bis drei Liter Tee am Morgen sowie die Benutzung der Sanitäranlage anfallen²⁵.

Müllverbrauch ist konventionell, ich trenne Glas, Papier, Alu und es fallen keine besonderen Schadstoffe an. Batterien und Tonerkartuschen werden sachgerecht entsorgt.

¹⁶ Gemäß <http://www.luftlinie.org/> (sicher nur bedingt aussagekräftig, da Flugzeuge nicht die direkte Luftlinie fliegen, deshalb leichte Aufrundung.)

¹⁷ Gemäß <http://www.atmosfair.de/>

¹⁸ Gemäß <http://www.luftlinie.org/> (diesmal habe ich die PKW-Strecke genommen)

¹⁹ Die Zugfahrten wurden mit <http://klimaohnegrenzen.de/> berechnet, vgl. kritisch zu dem Thema: <http://www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/co2-emissionen-bahnfahren-ist-nicht-so-klimafreundlich-wie-gedacht-a-629267.html>

²⁰ Gemäß <http://www.luftlinie.org/> (diesmal habe ich die PKW-Strecke genommen)

²¹ Die Zugfahrten wurden mit <http://klimaohnegrenzen.de/> berechnet,

²² Vgl. den Nachhaltigkeitsbericht der VBS Schönborngasse, S. 23, <https://schoenborngasse.vbs.ac.at/files/2013/06/Nachhaltigkeitsbericht-2013-VBS-Schoenborngasse.pdf>

²³ Da ich in meinem Wohnraumbüro arbeite und privat lebe, nehme ich eine berufliche Nutzung von 25% an.

²⁴ Berechnet auf Basis von http://www.energyglobe.com/de_at/energiesparen/co2-rechner/

²⁵ Mein Gesamtwasserverbrauch beläuft sich auf 850 ccm pro Jahr (privat und beruflich), vgl. <http://www.waterfootprint.org/?page=cal/WaterFootprintCalculator#result>

E3.2 Relative Auswirkungen

Vgl. D3.1 – auch hier fehlen mir die Daten zu den Mitbewerbern.

E3.3 Management und Strategie

Vgl. E3.1 – es gibt nur noch wenig Verbesserungspotenzial bei den direkten ökologischen Auswirkungen (d.h. keine Flüge mehr).

Bei den indirekten Auswirkungen (Anfahrt der SeminarteilnehmerInnen, ökologische Gestaltung der Inhouse-Seminare) gäbe es noch etwas Luft nach oben.

Der Gemeinwohl-Bericht ist mein Managementsystem, alles darüber hinaus passt nicht zu einem EPU.

E4 GEMEINWOHLORIENTIERTE GEWINNVERTEILUNG

Trifft für mich als EPU nicht zu.

E5 GESELLSCHAFTL. TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

E5.1 Transparenz

Dies ist schon mein dritter GWÖ-Bericht. Die aktuelle Bericht ist immer von allen meinen Startseiten zu finden (rechts unter dem Logo „Ich bin ein GWÖ-Unternehmen“), die älteren Berichte sind auf einer Seite gesammelt: <http://www.christianruether.com/texte>. Meine Homepages beinhalten alle wichtigen Infos zu mir und meiner Tätigkeit.

E5.2 Mitbestimmung

In meiner Branche gibt es und braucht es keine kritischen NPOs oder zivilgesellschaftlichen Wächter, als Aktivist der GWÖ bin ich eher in einer solchen Rolle.

Aufgrund der geringen Lärmentwicklung bei meinen Einzelberatungen und Seminaren sind auch keine Nachbarn im besonderen Maße betroffen.

Nicht wirklich relevant für mich und meine Geschäftsfelder.

RÜCKBLICK

Kurz-/langfristige Ziele aus dem GWÖ-Bericht 2012	Zielerreichung bzw. Status Quo/ besondere Veränderungen
Wechsel Vorsorgekasse und Auswahl einer alternativen Bank bzw. Marktbeobachtung.	2014 Wechsel auf Fairfinance, früher nicht möglich, da bestimmte Fristen einzuhalten sind. Am Rande Beobachtung, wie sich die Bank für Gemeinwohl entwickelt.
Mobilität meiner Kunden aus den offenen Seminaren erheben	Nicht geschehen
Eigenen Gas- und Stromverbrauch erheben	Erhoben
Evtl. weitere Auseinandersetzung mit dem Green-Meeting-Standard	Nicht geschehen
C3/E3: Verzicht auf Flugreisen	Nur 2013 einen Flug nach Berlin, hin und zurück, 3fach kompensiert

AUSBLICK

REFLEXION BERICHTERSTELLUNG

Das Bericht-Schreiben ist schon mühselig.

Warum soll ich als kleines EPU mir die Mühe machen, so einen Bericht zu schreiben?

Weil ich als GWÖ-Auditor und GWÖ-Berater tätig bin und das eine formelle Voraussetzung für diese Tätigkeit ist.

Das ist die Pflichtstimme, die diese Antwort gibt und der Impuls zu schreiben, kam daher.

Seit dem letzten Bericht gibt es eine neue Matrix und eine neue Berichtsvorlage. Daher ist es fürs eigene Lernen sehr hilfreich, diesen Prozess nochmal nach zwei Jahren zu durchlaufen. So erlebe ich am eigenen Leib die Schwierigkeiten, die alle anderen Unternehmen auch erleben und kann so empathischer im Audit reagieren und verständnisvoller in der Beratung/Ausbildung begleiten.

Daneben gibt es wirklich einen umfassenden Blick auf mein Unternehmen, eine Reflexionshilfe und regt an, mir Gedanken zu unterschiedlichen Bereichen zu machen.

Im großen Ganzen bin ich mit mir und meinem Ergebnis zufrieden. Es gibt wenig Impulse, mich da weiter zu verbessern, weil mein innerer Garfield einfach zu bequem ist und ich mich frage, inwieweit mein Wirken wirklich relevant für die Verbesserung der Welt ist. Oder besser gesagt ist wahrscheinlich meine konkrete Arbeit wirksamer als jetzt die GWÖ-Orientierung meines EPU.

Die Ziele aus dem letzten Bericht kamen auch sehr stark von meiner Pflichtstimme und wurden nicht wirklich verfolgt. Ein Lernergebnis ist, dass ich da noch mal genauer hingeschaut habe und nur die Ziele aufgeschrieben habe, die ich wirklich realisieren möchte (deshalb steht da auch so wenig ☺).

KURZFRISTIGE ZIELE (2015-16)

Allgemein: Unterrichtspraktikum AHS Deutsch/Geschichte als Schritt zu mehr Diversifizierung und möglichen Halbtagsjob jenseits der Selbstständigkeit

D1:

- 2014: Marketing Konzept und konkrete Maßnahmen zur Umsetzung erarbeiten, innere Widerstände gegen Akquise/Verkauf bearbeiten (ökonom. Resilienz)
- 2015: Umsetzung dieses Konzeptes – zumindest erste Schritte

D2: persönliches Treffen mit dem Soziokratischen Zentrum Österreich + dem Großteil der zertifizierten GFK-Trainer in Wien

D3:

- 2014: intensivere Beschäftigung mit dem Standard Green-Meeting und konkrete Maßnahmen zur Verbesserung im Bereich Ökologische Nachhaltigkeit
- 2015: Umsetzung der Maßnahmen nachdem Minimax-Prinzip (minimaler Nutzen, maximale Verbesserung)

E3: Kompensation aller beruflichen und privaten CO2 Emissionen²⁶

LANGFRISTIGE ZIELE

Langfristig habe ich keine besonderen Ziele. Ich bin mit meinem Engagement zufrieden.

BESCHREIBUNG DES PROZESSES DER ERSTELLUNG DER GEMEINWOHL-BILANZ

Den GWÖ-Bericht habe ich innerhalb von eine Woche Ende Februar/Anfang März erstellt. Die Gesamtzahl der Arbeitsstunden wird zwischen 8-12h gewesen sein.

Datum: 08. März 2015, Christian Rüter

²⁶ Berechnung über <http://klimaohnegrenzen.de/>, Kompensation über <http://www.boku.ac.at/co2-kompensation.html>