

---

# GEMEINWOHL-BERICHT BEAT STROO – DER AUFSTELLER

## VORWORT

Im Frühjahr 2012 bin ich zum ersten Mal der Gemeinwohl-Ökonomie (GWÖ) begegnet und war so fasziniert, dass ich die Ausbildung zum Referenten für GWÖ besuchte. Seither konnte ich einige Referate halten und auch Zeitungsinterviews geben. Damit ich weiterhin fundierte Referate halten kann und Organisationen auf dem Gemeinwohl-Weg unterstützen kann, besuche ich die Ausbildung als GW-BeraterIn. In diesem Zusammenhang erstelle ich einen eigenen Gemeinwohl-Bericht und -Bilanz für meine selbständige Erwerbstätigkeit als Aufsteller.

## UNTERNEHMEN

FIRMENNAME: BEAT STROO – DER AUFSTELLER

Branche: Systemische Unterstützung von Personen und Organisationen

Anzahl der MitarbeiterInnen: 1 (Ich)

Umsatz: CHF 15'000

## TÄTIGKEITSBEREICH

Seit dem 1.1.2011 bin ich selbständig als Aufsteller tätig. Ich unterstütze Einzelpersonen und Organisationen bei Entwicklungsprozessen mittels systemischer Aufstellungen (Einzelberatung, Seminare, Workshops). Detaillierte Infos auf: [www.stroo.ch](http://www.stroo.ch)

Seit Anfang 2012 unterstütze ich Menschen bei Gesundungsprozessen mittels Quantum-Touch. Die Ausbildung als QT-Practitioner habe ich Ende 2011 erfolgreich abgeschlossen.

## DAS UNTERNEHMEN UND GEMEINWOHL

Bei systemischen Aufstellungen unterstütze ich Personen bei der Überprüfung ihrer Werte und Haltungen und lasse sie erleben, welche Werte und Haltungen notwendig sind, damit sie ihr Leben und das Miteinander (z.T. innerhalb von Organisationen) zielorientierter, leichter, fröhlicher, wertschätzender, zufriedener und klarer gestalten können. Dies entspricht auf der tiefsten Ebene den Werten und Haltungen der Gemeinwohl-Ökonomie.

Sowohl bei den systemischen Aufstellungen, wie auch bei Quantum-Touch setze ich ein Minimum an Ressourcen ein und unterstütze Menschen auf dem Weg zu einem ganzheitlichen Wohlbefinden, welches für mich die Basis für eine gemeinwohlorientiertes Handeln darstellt.

Im Juni 2012 habe ich den Lernweg für GWÖ-ReferentInnen beschrillen und November 2012 den Lernweg für GWÖ BeraterInnen begonnen.

## SELBSTEINSCHÄTZUNG UND NEGATIVKRITERIEN SPÄTER TESTAT MIT PUNKTEN (ODER ALS ANHANG)

Selbsteinschätzung des Unternehmens. Das ist eine Übersicht für die Fremdeinschätzung durch externes Audit oder Peer-Evaluation. Diese Seite kann durch das Testat ersetzt werden.

		Selbst- Einschätzung
A1	Ethisches Beschaffungsmanagement	
B1	Ethisches Finanzmanagement	
C1	Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung	
C2	Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit	
C3	Förderung ökologischen Verhaltens der MitarbeiterInnen	
C4	Gerechte Einkommensverteilung	
C5	Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz	
D1	Ethisches Verkaufen	
D2	Solidarität mit Mitunternehmen	
D3	Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen	
D4	Soziale Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen	
D5	Erhöhung der sozialen und ökologischen Branchen-standards	
E1	Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte/ Dienstleistungen	
E2	Beitrag zum Gemeinwesen	
E3	Reduktion ökologischer Auswirkungen	
E4	Minimierung der Gewinnausschüttung an Externe	
E5	Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung	

## NEGATIVKRITERIEN

Hiermit bestätigen wir, dass wir keines der Negativkriterien erfüllen.

## GENAUE BESCHREIBUNG DER EINZELNEN KRITERIEN

### A1 ETHISCHES BESCHAFFUNGSWESEN

Zur Ausübung meiner Tätigkeit benötige ich einen Ort für die Administration und für die Durchführung von Einzelberatungen, Seminaren und Workshops

Ich arbeite in einer Bürogemeinschaft in einer ehem. Zigarrenfabrik <http://www.brasil-corona.ch/> mit 5 weiteren EPU's zusammen. Somit teilen wir uns einen Teil der Infrastruktur (Raum, Internet, Telefonanschluss, Sitzungszimmer, Scanner, etc.)

Bei der Beschaffung des Büromaterials bevorzuge ich ökologisch nachhaltige Produkte, kann dies aber noch ausbauen.

Zur Fortbewegung verwende ich ausschliesslich die öffentlichen Verkehrsmittel. In Ausnahmefällen, leihe ich mir ein Auto von Freunden aus.

Bei Einzelberatungen und Seminaren arbeite ich Mehrheitlich mit dem Lichtzentrum-Fricktal <http://www.liz-fricktal.com/> zusammen, welche ebenfalls die Gemeinwohlwerte unterstützen. Ansonsten bevorzuge ich bei der Wahl von Seminarräumen gemeinwohlorientierte Organisationen, was jedoch nicht immer möglich ist.

Bei den Seminaren stelle ich mehrheitlich Snacks und Früchte aus Bio-Herstellung zur Verfügung.

Für Behandlungen mit Quantum-Touch benötige ich lediglich einen Raum und meine Hände. Mehrheitlich führe ich die Behandlungen im LiZ-Fricktal, bei mir zu Hause oder bei den KlientInnen durch.

## B1 Ethische Finanzdienstleistungen

Die Finanzierung meiner selbständigen Tätigkeit ist bisher zu 100% aus eigenen Mitteln erfolgt.

Da meine Tätigkeit zu 100% gemeinwohlorientiert ist und ich den Aufbau zu 100% aus eigenen ersparten Mitteln finanziert habe, erachte ich den Finanzeinsatz als überdurchschnittlich gemeinwohlorientiert.

Als Finanzdienstleister arbeite ich mit der Aargauer Kantonalbank zusammen. Die Aargauische Kantonalbank (AKB) ist als öffentlich-rechtliche Anstalt organisiert und gehört zu 100 Prozent dem Kanton Aargau und somit der Bevölkerung.

Gerade im Juni 2012 wurden das Salär des CEO der AKB vom Grossen Rat des Kantons Aargau von knapp einer Million auf max. CHF 600'000 reduziert. Dies ist noch nicht optimal, jedoch ein Schritt in die richtige Richtung.

## C1 ARBEITSPLATZQUALITÄT UND GLEICHSTELLUNG

Ich organisiere meine Arbeitszeiten absolut selbständig und kann somit zu jeder Zeit Rücksicht auf meine Worklife-Balance nehmen.

Meinen Arbeitsplatz habe ich mit einem höhenverstellbaren Arbeitstisch und einer „Arbeitsliege“ eingerichtet.

Diese Liege kann ich auch für kurze Erholungspausen nutzen. In der Nähe ist ein Fitness-Center, welches ich je nach Bewegungsbedarf besuche. Auch während den offiziellen Arbeitszeiten.

Im Moment schreibe ich diesen Teil des Berichts von zu Hause aus (es ist Mittwochnachmittag). D.h. ich entscheide mich situativ, wo ich arbeiten will. Meistens dort wo ich mich am wohlsten fühle. Manchmal ist das auch am Rheinufer oder in einem Park.

Für biologische Verpflegung gibt es in Rheinfeldern ausreichend Möglichkeiten.

Weiterbildung ist für mich eine Selbstverständlichkeit. Die Gemeinwohl-Ökonomie gehört für mich ebenfalls dazu.

## C2 GERECHTE VERTEILUNG DES ARBEITSVOLUMENS

Wie ist das, wenn man einer „Arbeit“ nachgeht, die man nicht als „Arbeit“ im althergebrachten Sinn erlebt, sondern als erfüllend und bereichernd?

Wann arbeite ich? Ich lese viel Fachbücher und laufe regelmässig im Wald und finde dabei Ideen und Inspiration für neue Seminare oder Workshops. Ist das Arbeit oder Freizeit?

Durch meine berufliche Auszeit vor fünf Jahren und die ausgeglichene Lebensweise, kann ich Menschen, die in die Hektik des Arbeitsalltags und z.T. noch Freizeitstress eingebunden sind, auf eine ruhige und achtsame Art begleiten. Leute haben mir schon zurückgemeldet, dass alleine ein Gespräch mit mir beruhigend und entspannend auf sie wirkt.

Im Moment ist die Nachfrage nach meinen Dienstleistungen noch nicht so gross, so dass ich ausreichend Zeit für mich zur Verfügung habe.

Bei Bedarf unterstütze ich meine Büro-Kolleginnen bei ihren Projekten mit meinem Marketing- und Verkaufs-Knowhow.



### C3 FORDERUNG UND FÖRDERUNG ÖKOLOGISCHEN VERHALTENS DER MITARBEITERINNEN

Ich ernähre mich, wann immer möglich biologisch, saisonal und lokal.

Die „Forderung“ und Förderung einer fleischlosen Ernährung geht für mich zu weit in den Persönlichkeitsbereich jedes einzelnen. Für mich ist auch hier eine gute Balance wichtig und ich finde es falsch, vegetarische Ernährung als vorbildlich zu taxieren.

In der Version 4.1 wurde dieser Punkt bereits entschärft und ich kann gut mit der neuen Version leben.

Ich besitze kein Auto und benutze fast ausschliesslich die öffentlichen Verkehrsmittel und das Fahrrad.

## D1 ETHISCHES VERKAUFEN

Als EPU erachte ich es als schwierig, mich selbst hinsichtlich meiner Verkaufs- und Marketingethik zu beurteilen. Eine schriftlich formulierte Strategie besteht nicht, viel mehr sind es „gelebte Werte“.

Bei den Verkaufsgesprächen informiere ich die potentiellen Kunden offen und ehrlich, was sie von mir erwarten können und was sie diese Leistungen kosten. Wenn ich der Meinung bin, dass jemand anders dieses Anliegen besser unterstützen kann, so empfehle ich ihnen auch andere AnbieterInnen. Für private Personen, die noch unschlüssig sind, biete ich einen Offenen Aufstellungsabend an, wo die Teilnehmenden ohne Voranmeldung und Vorkenntnisse teilnehmen können. Ein Ausgleich ist hierbei nach eigenem Ermessen. Für Firmen empfehle ich zumeist einen halbtägigen Kick-off-Workshop, so dass man sich kennenlernen und anschliessend über die weitere Zusammenarbeit entscheiden kann.

In unregelmässigen Abständen (ca. 4. jährlich) versende ich einen kurzen Info-Newsletter. Am Schluss des Newsletters steht jeweils: „Wenn Du in Zukunft auf diese Informationen verzichten möchtest, sende mir eine E-Mail“. Wenn ich eine Mail mit entsprechendem Inhalt erhalte, wird die Person aus dem Verteiler gelöscht und umgehend per Mail darüber informiert.

Bei den Preisen liege ich deutlich unter dem Branchendurchschnitt. Dies ist mir u.a. möglich, weil ich meine Fixkosten (Büro, Administration, Verkehr, Räumlichkeiten, etc.) sehr einfach und tief halte.

Ich teile meine Kunden in zwei Bereiche auf: Privat und Unternehmungen.

### Privat

Im privaten Bereich ist es mir ein grosses Anliegen, dass jede Person, unabhängig von den finanziellen Verhältnissen, meine Dienstleistungen in Anspruch nehmen kann. Aus diesem Grund biete ich bei Offenen Aufstellungsabenden und Seminaren das PWYW- Prinzip an (pay what you want). Ich habe die Erfahrung gemacht, dass viele Leute mit der Freiheit, zu bezahlen, was sie wollen, (noch) überfordert sind. Deshalb gebe ich einen Orientierungspreis an, mit welchem meine Kosten abgedeckt sind.

### Firmen

Bei Firmen verlange ich einen Preis der unter dem Branchendurchschnitt liegt, bzw. als preiswert eingestuft wird. Aus Erfahrung weiss ich, dass meine Unterstützung in relativ kurzer Zeit zu Abbau von Blockaden führt und die Organisationen in ihren Weiterentwicklungen nachhaltig unterstützt.

Für Organisationen mit sozialer Ausrichtung biete ich einen vergünstigten Tarif oder kostenlose Zusatzleistungen an.

Quantum-Touch KlientInnen erfahren von meiner Dienstleistung entweder im persönlichen Kontakt oder von Personen, die bereits bei mir zur Behandlung waren.

Nach jeder Behandlung entscheiden die KlientInnen selbst, ob sie einen weiteren Besuchstermin wahrnehmen wollen oder nicht.

Mein Std/Ansatz wird im Vergleich zu anderen AnbieterInnen als preiswert eingestuft. Ich

weise bei den Beratungsgesprächen immer wieder darauf hin, dass die Höhe der Behandlungskosten, keine Hinderungsgrund für den Abbruch einer Behandlung sein darf und wir eine entsprechende Lösung finden.

## D2 SOLIDARITÄT MIT MITUNTERNEHMEN

Als Mitglied einer Bürgemeinschaft liegen allen meine Unterlagen frei zugänglich in meinem Arbeitsbereich. Auch wenn nicht in elektronischer Form, so kann man es doch als Open-source bezeichnen.

Die Zusammenarbeit, Weiterempfehlung von Personen und Organisationen, welche im selben oder ähnlichen Arbeitsbereich tätig sind, ist für mich eine Selbstverständlichkeit.

Konkret habe ich eine Projekt zur Weiterbildung ins Leben gerufen: Projekt Mohrschach (ProMo). Dabei treffen sich Personen mit unterschiedlicher Ausbildung z.B. an einem Wochenende. Jede/r der Teilnehmenden bietet einen Unterrichtsblock an und nimmt selbst am Unterricht durch die anderen Teilnehmenden teil. So wird **Wissen gegen Wissen** und nicht *Wissen gegen Geld* ausgetauscht. Zudem können daraus neue Projekte und Zusammenarbeiten entstehen. Hierbei habe ich schon viele spannende, neue und erfolgreiche Kooperationen erlebt. ProMo besteht bereits seit 6 Jahren und die Teilnehmenden treffen sich nach wie vor ca. 4x pro Jahr.

Im Rahmen einer Supervisions-Gruppe treffe ich mich 1x monatlich mit BranchenkollegInnen zum Erfahrungsaustausch.

Was auf meiner Website noch fehlt, ist die Angabe von Kooperationspartnern.

Die meisten Kunden kommen zu mir durch „Mund zu Mund“-Propaganda

### D3 ÖKOLOG. GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Aufgrund meiner Tätigkeiten benötige ich per se bereits wenige Ressourcen. Hinzu kommt, dass ich so wenige Ressourcen wie möglich selber binde, sondern mit PartnerInnen zusammenarbeite (Räumlichkeiten, Verkehr).

Vermutlich werde ich nicht gerade als „Bio-Betrieb“ wahrgenommen und will mich auch nicht darüber profilieren. Durch meine Arbeits- und Lebensweise versuche ich einen möglichst geringen ökologischen „Fussabdruck“ zu hinterlassen.

Mir ist jedoch bewusst, dass ich diesen Bereich noch weiter fördern und thematisieren kann.

#### D4 SOZIALE GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Wie bereits unter D1 erwähnt, biete ich bei systemischen Aufstellungen zu privaten Themen das PWYW-Prinzip an. Im Geschäftsbereich biete ich für soziale Einrichtungen einen Sonderrabatt an.

Bei QT-Behandlungen erwähne ich immer wieder, dass das Geld kein Hinderungsgrund für eine Behandlung sein kann. Oftmals findet der Ausgleich auch in einer nichtmonetären Form statt (Dienstleistung, Lebensmittel, Autoverleih, etc.)

## D5 ERHÖHUNG DES SOZIALEN UND ÖKOLOGISCHEN BRANCHENSTANDARDS

Innerhalb der Branche, habe ich bisher nichts in diese Richtung unternommen.

## E1 SINN UND GESELLSCHAFTLICHE WIRKUNG DER PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

Mit den **systemischen Aufstellungen** unterstütze ich Personen und Organisationen mit einem Minimum an Ressourceneinsatz und in kurzer Zeit mehr Klarheit, Leichtigkeit und Freude in ihr Leben und Handeln zu bringen.

Mit **Quantum-Touch** unterstütze ich Menschen im Gesundungsprozess, so dass sie sich wohler (schmerzfrei) fühlen und auf Medikamente oder chirurgische Eingriffe verzichten können. Ich arbeite lediglich mit meinen Händen und der Sprache. Was ebenfalls ein minimaler Ressourceneinsatz darstellt und belastende Nebenwirkungen ausschliesst.



## E2 BEITRAG ZUM GEMEINWESEN

Mit jeder Person, die zu mir kommt, leiste ich eine Unterstützung an das Gemeinwohl!

## E3 REDUKTION ÖKOLOGISCHER AUSWIRKUNGEN

Bei mir ist die Reduktion ökologischer Auswirkungen ein laufender Prozess. In den letzten Jahren hat sich meine ökologische Achtsamkeit in zunehmendem Masse verstärkt. Deshalb fällt es mir je länger je schwerer, mich unökologisch zu verhalten. Diesen Prozess werde ich weiterführen und step by step umsetzen.

Die Schwierigkeit bei diesem Punkt ist, dass wenn man bereits einen geringen ökologischen Fussabdruck hinterlässt, das Reduktionspotential nicht mehr so gross ist....

## E4 MINIMIERUNG DER GEWINNAUSSCHÜTTUNG AN EXTERNE

-

## E5 GESELLSCHAFTL. TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

### Transparenz

Ich veröffentliche keinen Bericht. Wenn jemand etwas über meine unternehmerische Tätigkeit wissen will, besteht betreffend meinen Massnahmen zu 100% Transparenz.

Einzige Ausnahme ist die Vertraulichkeit von Kundeninformationen. Diese Informationen, werden mir von den KlientInnen **anvertraut** und werden nicht an Dritte weitergegeben.

### **Mitbestimmung**

Als EPU gibt es keine weiteren internen Berührungsgruppen.

Mit dem Gedanken, dass externe Berührungsgruppen bei meinem unternehmerischen Handeln mitbestimmen sollen – ohne Mitverantwortung zu tragen – fällt mir schwer.

## AUSBLICK

Ich lebe dieses Leben weiterhin in Achtsamkeit und Lebensfreude.

## BESCHREIBUNG DES PROZESSES DER ERSTELLUNG DER GEMEINWOHL-BILANZ

Wer war bei der Erstellung der GWÖ-Bilanz/ dem GWÖ-Bericht von Unternehmen involviert?

-Bisher nur ich

Über welchen Zeitraum wurde beides erstellt?

-Jan./Feb. 2013

Wieviele Frau/Mann-Arbeitsstunden wurden dafür verwendet?

-Weiss nicht.

Datum: 12. März 2013

---