

Gemeinwohlbericht 2014



Gemeinwohl-Bericht

Firmenname: MARKENwerkstatt – Sabine Lehner

Branche: Unternehmensberatung

Anzahl der MitarbeiterInnen (Vollzeitäquivalent): 1

EPU – Einpersonen-Unternehmen

Töchtergesellschaften/ verbundene Unternehmen: keine

Sitz + Homepage: www.MARKENwerkstatt.com

Franz-Josef-Straße 3 – 2. OG, 5020 Salzburg, A

Berichtszeitraum: 01/2014 – 12/2014

Tätigkeitsbereich

Mein Tätigkeitsbereich umfasst die Beratung, Begleitung und das Coaching von Unternehmen oder auch Netzwerken/Vereinen, beim strategischen Aufbau oder der ressourcenoptimierten und nachhaltig erfolgreichen Weiterentwicklung eines Unternehmens bzw. eines Vereins/einer Netzwerkorganisation.

Der überwiegende Teil meiner Tätigkeit findet in Form individueller Beratung und Coachings statt. Darüber hinaus halte ich aber auch Vorträge und bin in einigen Institutionen (bspw. tech2b Linz, CAST Innsbruck, Donau-Uni Krems/Initiative Medienbildung Salzburg, ...) als Lehrbeauftragte bzw. Seminarleiterin engagiert.

Um UnternehmerInnen mit geringem finanziellen Budget für Beratungsleistung einen niederschweligen Zugang zu Strategiekompetenz und Methoden-Know-How zu ermöglichen, habe ich ein Arbeitsbuch „Unternehmenserfolg mit einem scharfen Profil“ verfasst. Darin enthalten sind Arbeitsanleitungen und Checklisten zur Markenentwicklung im Do-it-yourself-Verfahren.

Produkte/ Dienstleistungen	Umsatz-Anteil
Beratung/Coaching	73 %
Vorträge/Lehrveranstaltungen/Seminare	26,7 %
Eigene Publikationen	0,3 %

Das Unternehmen und Gemeinwohl

Intention des Unternehmens und Bezug zur Gemeinwohl-Ökonomie:

Es ist meine Intention als Unternehmerin, meine Möglichkeiten zu nutzen und meinen Beitrag zur positiven Veränderung unserer Wirtschaftswelt zu leisten. Eine Veränderung der Wirtschaftsdenke, weg von rein monetären Zielen, hin zu mehr Solidarität und einer gerechteren Verteilung und auch Bewertung von Leistung und Ertrag, ist der Schlüssel zu einer insgesamt friedlicheren und lebenswerteren wie – auf allen Ebenen – gesünderen Welt.

Aus meiner Sicht haben Unternehmen dabei eine verantwortungsvolle Rolle und einen möglichen großen Hebel, um durch aktives, kritisches Hinterfragen zu Herkunft und Produktionsprozessen auf Lieferantenseite für Umdenken zu sorgen, um KooperationspartnerInnen zu animieren, das eigne Tun einmal zu hinterfragen und neu anzudenken sowie auf der Kundenseite das Bewusstsein dafür zu schärfen, bei der Auswahl eines Anbieters nicht vorrangig den Preis, sondern andere Qualitäten zu hinterfragen.

Aktivitäten im Rahmen der Gemeinwohlökonomie:

- Koordination und Steuerung der Regionalgruppe Salzburg (mit Bernhard Winter); Moderation der regelmäßigen Arbeits- und Diskussionsrunden; Betreuung unserer regionalen Website; Organisation und Moderation der Infoabende (ca. 2 x im Jahr); Versand regelmäßiger Infonewsletters an Regionalgruppen-E-Mail-Verteiler.
- Anlaufstelle und Koordination der Regionalgruppe für die „Bank für Gemeinwohl“ hier in Salzburg
- Abschluss der GWÖ-Beraterausbildung (mit März 2015 → Bilanz zum Audit)
- Mitglied des GWÖ-Beraternetzwerks in Salzburg
- Teilnahme an verschiedenen Vernetzungstreffen (GWÖ-Kongress Graz – Mai 2014; Beraternetzwerktreffen in Salzburg – Herbst 2014, ...)
- Engagement beim Aufbau der Gemeinwohlregion Salzburg

Aktivitäten darüber hinaus:

- Engagement im Stadtteilverein Forum Andräviertel, in dem Viertel Salzburgs, in dem mein Bürositz liegt (in ehrenamtlicher Vorstandsfunktion: Schriftführerin)
- Kostenlose Beratung und Unterstützung von Kleinstunternehmen – in der Regel 1 bis 2 Firmen mit Kleinprojekten pro Jahr
- Soziales Preisgefüge für soziale Einrichtungen oder Kleinstunternehmen; teilweise verrechne ich bei solchen Kunden darüber hinaus auch keine Spesen

Genauere Beschreibung der einzelnen Kriterien

A1 Ethisches Beschaffungsmanagement

Ich kaufe zu einem Großteil in der regionalen Umgebung ein und achte auf ökologische Aspekte, vor allem beim Einkauf von Lebensmitteln.

Ich vermeide es, mit dem Auto zu fahren und nutze stattdessen öffentliche Verkehrsmittel, das Fahrrad, oder gehe zu Fuß. Dies ist möglich, weil ich meinen Wohnort in der Nähe meines Bürositzes gesucht habe.

Mir sind langfristige Kunden-Lieferanten-Partnerschaften wichtig, von denen alle Beteiligten gleichermaßen und ausgewogen profitieren. Die meisten meiner Lieferanten sind schon seit dem Start meines Unternehmens (2005) PartnerInnen der MARKENwerkstatt.

Miete: Ich bin in einer Bürogemeinschaft als Untermieterin eingemietet. Das Objekt ist eine alte Haussubstanz/Altbau und sehr zentral im Stadtkern Salzburgs gelegen. Durch die Lage kann ich sowohl öffentlich (Bus), als auch mit dem Fahrrad oder zu Fuß (ca. 35 min. Gehzeit) ins Büro gelangen und brauche/nutze dazu nur in wenigen Ausnahmefällen im Jahr das Auto.

Auf die Betriebskosten habe ich keinen direkten Einfluss, werde aber – angeregt durch diese Bilanzstellung – mit meiner Hauptmieterin der Bürogemeinschaft darüber reden, wo der Strom herkommt und über mögliche Alternativen, falls notwendig und sinnvoll.

PKW-Aufwand: Auch wenn ich mein Auto sehr selten nutze, verursacht es dennoch jährlich Service-/ Wartungsaufwand, um es am Leben zu halten. Allerdings ist es ein gut genutztes Fahrzeug: Ich fahre meinen VW-Beetle schon seit Jänner 1999. Nachdem ich es selber nicht oft brauche/nutze, stelle ich es auch immer wieder Freunden oder BürokollegInnen zur Verfügung, wenn es Bedarf gibt.

Sonst nutze ich – wie schon erwähnt – mein Fahrrad oder die öffentlichen Verkehrsmittel (Bus, Zug, S-/Lokalbahn), um geschäftlich (und auch privat) unterwegs zu sein.

Fremdleistungen: In größeren Beratungsprojekten kooperiere ich mit langjährigen KooperationspartnerInnen aus den Bereichen Beratung, Training, Coaching und der Kreation/grafischen Umsetzung. Alle meine KooperationspartnerInnen haben ein ähnliches Grundverständnis zu Solidarität und gerechter Verteilung von Aufwand und Ertrag. Es handelt sich in der Regel um ebenso Einzelpersonen- bzw. Kleinstunternehmen oder sozialen Einrichtungen, die regional in der Nähe ansässig sind. Bei allen gemeinsamen Projekten gibt es eine transparente Projektkalkulation und eine, dem jeweiligen Aufwand entsprechend angemessene Aufteilung der Honorare.

Werbeaufwand: Hier sind unterschiedliche Aktivitäten enthalten, die dazu dienen, KundInnen und GeschäftspartnerInnen über mich und mein Angebot zu informieren und die Beziehung zu diesen Personengruppen zu pflegen bzw. aufrecht zu halten.

In der Regel pflege ich meine Kontakte über persönliche Kontaktaufnahmen + Gespräche, bspw. im Rahmen von Geschäftsessen. Hier nutze ich gerne Lokale in der nahen Umgebung/im Viertel, um Reiseaufwand zu reduzieren und die regionale Wertschöpfung im Viertel zu fördern. Ebenso in diesem Konto enthalten sind Kundengeschenke, die vorrangig aus Büchern und Einladungen zu Konzerten (= Salzburg = Kulturhochburg!) bestehen. Auch hier kaufe ich regional und fördere damit die regionale Wirtschaft.

Telefon + Internet: Hier habe ich schon seit einigen Jahren den Aufwand auf ein Mobiltelefon und einen Internetanschluss reduziert. Der Internetanschluss ist ein Gemeinschaftsanschluss, den wir in der Bürogemeinschaft zu dritt nutzen.

Was ich in Zukunft machen werde, ist die einzelnen Telefonanbieter hinsichtlich ihrer ökologischen und sozialen Geschäftsgebarung zu hinterfragen und zu vergleichen.

Aus-/Fortbildung: Nachdem ich schon sehr viele, auch langjährige Aus-/ Fortbildungsmaßnahmen durchlaufen habe, wähle ich aktuell nur mehr Maßnahmen aus, die mir auch persönlich Freude machen und wo ich „Nützliches mit dem Angenehmen“ verbinden kann – im Sinne einer ausgewogenen „Work-Learn-Life-Balance“.

Wichtig bei der Auswahl des Anbieters ist mir ua:

- Finde ich in dessen Gesinnung meine, mir wichtigen Werte (GWÖ-Gesinnung) wieder
- habe ich den Eindruck, dass sich Theorie und Praxis gut verknüpfen lassen und
- erkenne ich die Kompetenz, Gruppendynamiken gut zu nutzen.

Rechts- + Beratungsaufwand: Das betrifft vorrangig meine Steuerberatung. Hier arbeite ich schon seit Start meiner Firma im Jahr 2005 mit derselben Steuerberatungskanzlei zusammen. Es besteht mittlerweile ein sehr freundschaftliches Verhältnis.

Auch hier decken sich Arbeits- und Denkweisen, die ein freudvolles und gleichzeitig sehr professionelles und verlässliches Zusammenarbeiten erlauben.

EDV + Peripherie: Offen gestanden standen in der Vergangenheit für mich die ästhetisch schönen und technisch für das grafische Gewerbe ausgereiftesten und effizientesten Produkte von Apple im Vordergrund. Dafür nutze ich die einmal angeschafften Geräte auch länger als üblich (bspw. 8 Jahre einen iMac, 12 Jahre den Laserdrucker, ...).

Worauf ich aber in Zukunft sicher vermehrt achten, bzw. es vorher noch besser recherchieren werde, ist die Gemeinwohlorientierung der Anbieter und möglicher Wettbewerber bzw. auch bei Peripheriegeräten.

Fachliteratur: Ein weiterer Aufwandsbereich ist bei mir auch Fachliteratur. Auch wenn man heutzutage schon vieles im Internet/digital abfragen kann, brauche ich immer wieder physische Informationsquellen, die ich auch mit nach Hause nehme und mit denen ich auch abseits von Computerzugängen arbeite. Was ich aber schon seit einigen Jahren mache ist, nicht im Internet (Amazon & Co) einzukaufen, sondern in eine heimische, regionale Buchhandlung zu gehen. Damit fördere/unterstütze ich ganz bewusst die regionale Wirtschaft und Wertschöpfung.

Buchhaltung: Wird von meiner Steuerberatungskanzlei erledigt. Ausführungen siehe Punkt „Rechts- + Beratungsaufwand“

Auf mögliche **Risiken zugekaufter Produkte oder Dienstleistungen** werde ich in Zukunft bewusster achten.

Strukturelle Rahmenbedingungen zur fairen Preisbildung sind bereits geschaffen:

Lieferanten werden von mir nicht willkürlich oder rein aufgrund von Preisangeboten gewechselt. Ich mag und lebe langfristige Kunden-Lieferanten-Beziehungen, in denen nie der Preis im Vordergrund steht, sondern Vertrauen, Verlässlichkeit und freundschaftliche Ausprägungen. Beispielsweise arbeite ich schon seit dem Unternehmensstart mit meinen bewährten zwei Druckereien zusammen, habe immer noch dieselbe Steuerberatungskanzlei, etc.

In Sachen Akquise verzichte ich auf „Hard-Selling“ und beteilige mich nicht an Wettbewerbspräsentationen. KundInnen gewinne ich über persönliche Kontakte, Kooperations- und NetzwerkpartnerInnen oder KundInnen, die mich weiter empfehlen.

B1 Ethisches Finanzmanagement

Ich habe nur eine Hausbank, die Oberbank Salzburg, bei der ich ein Geschäftskonto und ein Privatkonto habe. Die Oberbank ist eine kleinere, regional verankerte Bank, die, laut Aussagen meiner langjährigen Kundenbetreuerin, keine riskanten Bankgeschäfte durchführt. Im Detail bin ich aber erst durch das Schreiben des Gemeinwohlberichtes angeregt, hier die Fakten zu recherchieren. In jedem Fall werde ich, sobald die „Bank für Gemeinwohl“ aktiv ist, auch dort ein Konto einrichten und gegebenenfalls komplett wechseln.

Die Oberbank ist bereits seit meiner Unternehmensgründung 2005 meine Hausbank. Mit den beiden Firmenkundenbetreuerinnen verbindet mich mittlerweile ein freundschaftliches Verhältnis. Darüber hinaus hat mich die Bank in den Aufbaujahren meines Unternehmens einige Male unbürokratisch bei kurzfristigen finanziellen Engpässen unterstützt. Das verbindet mich auch persönlich mit der Bank und ist für mich ein schönes Beispiel für eine nachhaltige, vertrauensvolle Kunden-Lieferanten-Partnerschaft.

Die Oberbank ist eine der kleineren, regional ausgerichteten Banken Österreichs, die keine Hochrisikogeschäfte tätigen und lt. eigenen Angaben auf kontinuierliches und organisches Wachstum achten. (Details zur Beschreibung der Bank – Beilage)

Meine Lebensversicherungen habe ich schon vor einigen Jahren abgeschlossen, um meine Altersvorsorge abzusichern. In welchen Fonds meine Versicherungsanstalten (Wüstenrot und Allianz, bzw. VBV) mit meinem Geld investieren/wirtschaften, werde ich – angeregt durch diesen Gemeinwohlbericht – noch im Detail recherchieren und gegebenenfalls Änderungen vornehmen (was bei laufenden Lebensversicherungsverträgen allerdings nicht so einfach sein wird). In jedem Fall werde ich vor Abschluss einer nächsten Versicherung die Details im Vorfeld erfragen.

Außer mein Girokonto (mit dem Überziehungsrahmen) habe ich keine Kredite laufen (= 100 % Eigenkapital).

C1 Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung

Ich bin ein Ein-Personen-Unternehmen – beschäftige daher keine MitarbeiterInnen in meinem Unternehmen.

Nachdem ich sehr viel Zeit in meinem Büro verbringe und dort auch Kundenworkshops abhalte, ist mir ein schönes, angenehmes Ambiente sehr wichtig. Mein Büro liegt in einem zentralen Stadtteil in Salzburg, in einem Altbau, mit hohen Räumen und viel Fensterfläche, die mir ein sonnenlichtdurchflutetes Arbeiten ermöglichen.

Die Büroausstattung ist zeitlos modern – in Kombination mit dem Altbauraum sehr ansprechend. Ich fühle mich sehr wohl in meinem Büro.

Darüber hinaus gibt es im Umfeld meines Büros eine gute Infrastruktur an Lokalen und Geschäften, sodass ich auch kulinarisch sehr gut versorgt bin. Am Donnerstag gibt es sogar einen großen Wochenmarkt in der Nähe, bei dem frisch von den Bauern der Region eingekauft werden kann.

Fortbildung

Für meine eigene Fortbildung nutze ich regelmäßig zahlreiche kurzfristige Informationsveranstaltungen wie Fachkongresse, Fachliteratur, Austausch mit NetzwerkpartnerInnen sowie online angebotene Webinare. Geschätzter Zeitaufwand: 1 Tag pro Monat

Darüber hinaus habe ich 2014 die Beraterausbildung zur Gemeinwohlberaterin absolviert. (2 x 2 Tage + Peergruppenmeetings).

Arbeitszeit – Freizeit, Work-Life-Balance

Ich achte sehr darauf, die Wochenenden arbeitsfrei zu halten – was mir in der Regel auch gut gelingt.

Wichtig ist es mir auch, 2 – 3 x in der Woche Zeit für Sport zu haben, um für einen guten Ausgleich für mich zu sorgen.

Im Frühling, Sommer und Herbst fahre ich (außer bei Regen) mit dem Fahrrad zur Arbeit

Ich habe 2014 keinen einzigen Krankenstandstag gehabt

C2 Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit

Ich arbeite ca. 50 Stunden in der Woche – allerdings sind in diesen 50 Stunden auch mein ehrenamtliches Engagement in der Gemeinwohlökonomie und in dem von mir mitbegründeten Stadtteilverein, in dem Viertel, in dem auch mein Büro angesiedelt ist inkludiert. Das sind geschätzte 8 – 10 Stunden in der Woche.

Meine Arbeitszeit teile ich mir bewusst ein – achte darauf, das Richtige, nicht nur die Dinge richtig zu tun.

C3 Forderung und Förderung ökologischen Verhaltens der MitarbeiterInnen

Bis auf wenige Ausnahmetage, nehme ich mir Zeit für ein ausgewogenes Mittagessen. Dazu habe ich die Möglichkeit, in einer eigenen Küche in unserem Bürostockwerk etwas zu kochen, oder eine der vielen Gastroangebote in der Umgebung zu nutzen. Hier gibt es auch sehr viele regional, vegetarisch und/oder vegan kochende Gaststätten, die ich ab und zu abwechselnd auch gerne nutze.

Mobilität zum Arbeitsplatz

	Gesamt KM
Flugreisen	0
Auto/ PKW einzeln	25
Car-Sharing	0
ÖPNV	120
Fahrrad/ zu Fuß	700

Ich verfüge zwar über ein Firmenauto, nutze es aber kaum, da ich zu 97 % mit dem Fahrrad oder den öffentlichen Verkehrsmitteln ins Büro fahre – teilweise auch zu Fuß gehe (ca. 35 min.).

Ich schalte alle meine Geräte am Abend/beim Verlassen des Büros aus. Wasser- und Müllverbrauch ist auch auf ein sehr geringes Maß reduziert. Ich gehe nicht viel Essen sondern koche manchmal auch im Büro. Dazu kaufe ich in kleinen Mengen im Viertel ein – somit bleibt wenig Rest über, der zu entsorgen ist.

Es gibt im Keller des Bürohauses einen Müllraum, in dem gesondert Tonnen für Bio- und Restmüll stehen. Papier und Kartonagen werden über Sammeltonnen vor dem Haus getrennt gesammelt.

Organisationskultur, Sensibilisierung und unternehmensinterne Prozesse

Generell achte ich, seit meiner intensiven Auseinandersetzung mit der GWÖ mehr und mehr auch beim Einkauf von Büromaterial und -geräten, aber auch bei der Auswahl von Lieferanten und strategischen PartnerInnen, auf ökologische Kriterien.

Ich nutze im Bürohaus nur in Ausnahmefällen den Lift und erreiche durch meine Vorbildwirkung auch bei einigen BürokollegInnen schon eine Verhaltensänderung ua hin zum Stiegen Steigen.

C4 GERECHTE VERTEILUNG DES EINKOMMENS

C5 INNERBETRIEBLICHE Demokratie und TRANSPARENZ

Treffen für mich nicht zu → EPU

D1 Ethisches Verkaufen

Gesamtheit der Maßnahmen für eine ethische Kundenbeziehung

- meine Internetpräsenz (Website + Social Media)
- Presseberichterstattung über mein Unternehmen/meine Aktivitäten - anlassbezogen
- Vortragstätigkeit bei Fachveranstaltungen
- Durchführen von Informationsnachmittag/-abende zu spezifischen Fachthemen
- Unregelmäßige Aussendung von Newslettern, mit kundenrelevanten Informationen

In all diesen Maßnahmen steht für mich **Transparenz und Klarheit** einerseits sowie der **Kundennutze und -profit** andererseits im Vordergrund.

Ich suche in der Regel den direkten, persönlichen Kontakt zu meinen zukünftigen KundInnen, um eine für meine Tätigkeit notwendige Vertrauensbasis zu klären. Unabhängig davon kommen die meisten KundInnen auf Empfehlung/Vermittlung von NetzwerkpartnerInnen, strategischen PartnerInnen und bestehenden KundInnen zu mir.

Zu Beginn einer Geschäftsbeziehung steht immer ein kostenloses Erst-/ Kennenlerngespräch, in dem ich mit dem/der Kund/in die Situation, das zu lösende Problem, die Aufgabenstellung kläre und erläutere, in welchen Bereichen, auf welche Art und Weise sowie mit welchen Maßnahmen/Umsetzungsschritten, ich meine Unterstützung/Beratung/Begleitung leisten kann.

Anschließend erfolgt noch eine schriftliche Anbotslegung, wo die konkreten Leistungen/Maßnahmen und die Zeitaufwandsschätzung samt Kalkulation beschrieben werden.

Der/die Kunde/in entscheidet sich dann zum Start der Zusammenarbeit, die modulhaft umgesetzt wird. Dh, der/die Kund/in hat nach jedem Projektschritt die Möglichkeit, die Zusammenarbeit zu beenden. Es gibt keine Verpflichtung oder zwanghafte Bindung.

Meine Leistungen und Angebote sind auf der Website **transparent dargestellt**. Bei individuellen Beratungsprojekten, kalkuliere ich den Aufwand und stelle modulhaft den entsprechenden Preis dazu. Alle KundInnen wissen bei Auftragserteilung genau, was sie bekommen und welchen Preis sie dafür zu zahlen haben. Mein Tagsatzhonorar beträgt € 1.800,—, der Halbtagsatz € 900,— (Stand FJ 2015). Für Soziale Einrichtungen und KleinstunternehmerInnen gibt es reduzierte Honorarsätze. Bspw. gibt es den Beratungsstunden-6er-Block für EPU und Kleinstunternehmen für € 500,—.

Wenn die Projektsituation einen Mehraufwand meinerseits erfordert, verrechne ich nicht immer alles 1:1 an den Kunden weiter. Durch meinen modulhaften Aufbau meiner Angebote, bespreche ich mit dem Kunden aber ohnehin jeden neuen Projektabschnitt vor Beginn durch und wir passen bei Bedarf die Parameter entsprechend an.

Meine standardisierten Produkte sind ebenfalls auf der Website ausführlich beschrieben, einseh- und downloadbar.

Auch wenn ich noch nie in die Verlegenheit gekommen bin, definitiv möchte ich für keine KundInnen arbeiten, die ethisch oder moralisch verwerfliche Produkte/Leistungen anbieten.

Ich biete zum Großteil individuelle, strategische Marketingberatung an, dh, ich entwickle mit den KundInnen im Prozess die Ideen, Unternehmensprofile, Strukturen und Formulierungen. Hier sind die **KundInnen daher unweigerlich ein wichtiger Teil im Leistungserstellungsprozess und gestalten so auch mit.**

Für die Entwicklung meiner Standardangebote habe ich mit einigen KundInnen und NetzwerkpartnerInnen intensive Gespräche geführt und bin auch immer wieder dabei, einzelne Komponenten aufgrund von Anregungen von außen zu adaptieren.

Zusätzliches Serviceangebot

Ich stehe meinen KundInnen auch nach abgeschlossenen Projekten oder zwischendurch für Fragen – sowohl telefonisch, per E-Mail oder persönlich zur Verfügung. Standardmäßig gibt es am Ende eines Projektes ein Reflexionsmeeting, bei dem abgeklärt wird, ob alle Erwartungen erfüllt wurden und die Leistungen/Maßnahmen hilfreich und zielführend waren. Falls Bedarf besteht, wird noch weitere Leistung eingebracht und noch mal reflektiert. Wichtig ist, dass der/die Kund/in mit der erbrachten Leistung auch etwas anfangen kann.

Darüber hinaus habe ich viel Freude dabei, KundInnen mit unterschiedlichen Kompetenzen miteinander zu vernetzen.

D2 Solidarität mit Mitunternehmern

Offenlegung von Informationen + Weitergabe von Technologie

Alle MitunternehmerInnen können genauso, wie KundInnen, meine Informationen auf meiner Website einsehen und daraus Nutzen ziehen. Nachdem es sehr viele BeraterInnen und Agenturen gibt, ist es schwierig, hier gezielt für direkte Transparenz zu sorgen.

Mit einzelnen BeraterInnen und Agenturen habe ich aber strategische Partnerschaften und Netzwerke gegründet. Im Rahmen dieser Netzwerkarbeit, diskutieren wir über gemeinsame Angebote und über eine entsprechende Preisgestaltung, machen dabei also transparent, wie viel jede/r einzelne von uns für seine/ihre Leistungen verrechnet.

Dabei tauschen wir auch Kompetenzen aus, präsentieren gegenseitig Übungen und Vorgehensweisen. Also gibt es auch inhaltlich einen offenen Umgang mit Wissen und Informationen.

Darüber hinaus biete ich – gegen einen Druckkostenbeitrag von 30,— - in meinem Arbeitsbuch meine Arbeitsstruktur, Checklisten und Arbeitsanleitungen zur Verfügung.

Weitergabe von Arbeitskräften, Aufträgen und Finanzmitteln; kooperative Marktteilnahme

Die meisten meiner NetzwerkpartnerInnen beschäftigen ihrerseits ebenso wie ich keine MitarbeiterInnen. Die Weitergabe von Arbeitskräften beschränkt sich also auf unsere jeweilige eigene Arbeitskraft. Hier bieten wir uns aber tatsächlich gegenseitig an und unterstützen uns bei Engpässen.

Kooperatives Marketing

Mit meinen NetzwerkpartnerInnen habe ich auch schon gemeinsame Angebote entwickelt, die auch auf der Website oder auf anderen Informationskanälen (Infonewsletter, Facebook, Xing, Presseartikel, ...) transparent gemacht sind/werden. Dabei werden immer alle Beteiligten dargestellt – mit dem Verweis auf die jeweilige individuelle Website der NetzwerkpartnerInnen.

Der Anteil der Kooperationsprojekte beträgt ca. 20 %. KooperationspartnerInnen wähle ich nach deren Kompetenz, die im Projekt benötigt wird und nach regionalen Gesichtspunkten aus.

Marketingmaßnahmen sind auch hier – ähnlich wie bei meinen Soloprojekten – vorrangig die Nutzung unserer persönlichen Kontakte, Veranstaltungen und die Empfehlung über NetzwerkpartnerInnen und KundInnen.

D3 Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen

Nachdem ich nichts produziere, beschränken sich meine Möglichkeiten der ökologischen Leistungserbringung auf die Raumsituation und die eingesetzten Arbeitsmittel.

Ich erbringe meine Dienstleistung zu einem Großteil in meinen Büroräumlichkeiten in zentraler Lage in Salzburg. Die Räume sind öffentlich sehr gut erreichbar (Bushaltestelle ums Eck, Hauptbahnhof 8 min. zu Fuß erreichbar). In unmittelbarer Nähe gibt es viele – regionale, auch vegetarische und/oder vegane – Verköstigungsmöglichkeiten.

Ich verfüge zwar über ein Firmenauto, nutze es aber nur in den Fällen für meine Geschäftstermine, wenn es keine gut nutzbare öffentliche Alternative gibt (bspw. gibt es nach Altenmarkt/Pongau von Salzburg aus keine Zugverbindung und wäre öffentlich nur mit einem sehr großen zusätzlichen Zeitaufwand möglich). Was ich allerdings seit 2014 mache, ist auch nach Linz mit dem Zug und innerhalb Linz dann öffentlich zu reisen. Das „kostet“ mir zwar auch erheblich Zeit (50 % länger als mit dem Auto von Tür zu Tür!), ich finde es aber insgesamt entspannter und fühle mich besser. Darüber hinaus habe ich das Glück, einen großen Teil meiner Beratungstätigkeit bei mir im Büro absolvieren zu können, somit habe ich generell weniger Reiseaufwand.

Mobilität im Leistungsprozess

	Gesamt KM
Flugreisen	0
Auto/ PKW einzeln	4.000
Car-Sharing	0
ÖPNV	5.000
Fahrrad/ Fuß	50

Ich kommuniziere meinen KundInnen gegenüber immer wieder offen, dass ich mit öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs bin – und auch, warum ich das auch mache. Damit versuche ich, Anregungen zu geben, auch selber das eine oder andere Mal auf öffentliche Verkehrsmittel umzusteigen.

Ich arbeite sehr viel mit analogen Präsentations- und Workshopmaterialien, brauche somit sehr wenig Energie/Strom und vermeide zusätzlichen unnötigen Elektrosmog.

D4 Soziale Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen

Ich biete meine Leistungen kleineren, sozialen und/oder mit geringeren finanziellen Mitteln ausgestatteten Unternehmen zu einem niedrigeren Stunden-/ Tageshonorarsatz an (60 – 70 % des herkömmlichen Tagsatzes). Teilweise arbeite ich auch kostenfrei, wenn es meine eigene wirtschaftliche Situation erlaubt und mir das Projekt persönlich auch als unterstützungswürdig erscheint. Jährlich sind das 2 bis 3 Projekte, mit einem Wert von etwa 10 % des Jahresvolumens.

Die Entscheidungskriterien, welche Projekte förderungswürdig sind, definieren sich durch den Inhalt/die Ausrichtung und die Größe eines Unternehmens. Bspw. Organisationen/Vereine, die sich ihrerseits um sozial benachteiligte Zielgruppen kümmern oder gesellschaftliche wichtige Leistungen, die wirtschaftlich nicht so lukrativ sind (bspw. eine kleine, private Musikschule im ländlichen Raum).

Ich leiste auch regelmäßig kostenfreie Vorträge, im Rahmen der Gründerinfoveranstaltungen des Gründerservices der WK Salzburg. Dort biete ich den TeilnehmerInnen – viele Klein- und KleinstunternehmerInnen – die Möglichkeit, direkt Fragen zu stellen, mich kennenzulernen und mit mir in der Folge kostenfreie Erstgespräche durchzuführen. Ich biete so einen niederschweligen Zugang zu professioneller Beratungsleistung.

Darüberhinaus gibt es speziell für diese UnternehmerInnen durch mein Arbeitsbuch, für günstige € 30,— leichten Zugang zu hilfreichen Hinweisen und Anleitungen, um selbstständig an Ihrer strategischen Weiterentwicklung zu arbeiten.

D5 Erhöhung des sozialen und ökologischen Branchenstandards

Kooperation mit MitbewerberInnen und Partnern der Wertschöpfungskette

Hier sehe ich mein Engagement in der Gemeinwohlökonomie als wichtigen Punkt zur Erhöhung des sozialen und ökologischen Branchenstandards.

Wir entwickeln gemeinsam im Beraternetzwerk spezifische Beratungsprodukte unter gemeinwohlorientierten Gesichtspunkten. Damit verändern wir den Beratungsmarkt hin zu mehr Transparenz hinsichtlich Preis-Leistung-Verhältnis, Kompetenzen und Nutzen.

Aktiver Beitrag zur Erhöhung legislativer Standards

Im Rahmen unserer Aktivitäten in der Gemeinwohlökonomie, wollen wir es auch schaffen, diese GWÖ-Kriterien/die GW-Matrix, zum verbindlichen rechtlichen/ steuerrechtlichen Beurteilungsstandard werden zu lassen. Unternehmen sollen in Zukunft nicht mehr nur monetär, sondern auch nach anderen, uns allen wichtigen Kriterien (Menschenwürde, soziale Gerechtigkeit, ...) beurteilt und so dann entsprechend steuerlich begünstigt oder vergabetechnisch bevorzugt beauftragt werden.

Derzeit gibt es aber noch keine herzeigbaren Daten/Ergebnisse.

E1 Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte / Dienstleistungen

Unsere KundInnen sind in der Regel Klein- und KleinstunternehmerInnen, denen der strategische Partner zum Austausch und zur Reflexion fehlt.

Was wir leisten/anbieten ...

- dient einem besseren Leben als UnternehmerIn
- schafft Klarheit zum Selbstverständnis, um bessere, sicherere unternehmerische Entscheidungen treffen zu können,
- sowie besser und verständlicher mit KundInnen kommunizieren zu können.
- liefert Ideen und Anregungen – ohne oder mit geringem finanziellen Aufwand

Mit unserem Leistungsangebot:

- Sparringpartnerschaft/Coaching
- Vorträge/ Lehrveranstaltungen/ Seminare
- Eigene Publikationen

... bewirken wir daher:

- Weniger beruflichen Aufwand → mehr Freizeit durch Optimierung des Ressourceneinsatzes
- Ausgeglicheneres/ zufriedeneres Agieren der UnternehmerInnen
- Positiveren Austausch mit KundInnen mit hoher Transparenz und dem Vermeiden von Missverständnissen
- Nachhaltige/langfristige Absicherung der unternehmerischen (und damit d. gesamten Lebens-) Existenz durch individuelle, professionelle, flexible, leistbare Coachings für Zielgruppen, die von großen Beratungsfirmen kaum/nicht bedient werden, jedoch den Großteil der Unternehmen in Österreich und damit einen wichtigen Teil unseres volkswirtschaftlichen Erfolges ausmachen
- die gezielte, erfolgreiche Weiterentwicklung der Unternehmen – vor allem der kleinen Unternehmen, die sich keine eigenen Beraterteams leisten können, aber mit den geänderten Marktherausforderungen alle ge- bzw. überfordert sind

E2 Beitrag zum Gemeinwesen

Ich arbeite ca. 1 Tag pro Woche in ehrenamtlichen Institutionen/Bereichen. Das sind ca. 15 - 20 % meiner Jahresarbeitszeit.

Im Rahmen der Gemeinwohlökonomie:

- Koordination und Steuerung der Regionalgruppe Salzburg
- Anlaufstelle und Koordination der Regionalgruppe für die „Bank für Gemeinwohl“ hier in Salzburg
- GWÖ-Beraterausbildung (Abschluss mit März 2015)
- Mitglied des GWÖ-Beraternetzwerks in Salzburg
- Teilnahme an verschiedenen Vernetzungstreffen (GWÖ-Kongress Graz 2014; GWÖ-Netzwerktreffen, ...)
- Engagement beim Aufbau der Gemeinwohlregion Salzburg
- Mitarbeit beim Aufbau der Bank für Gemeinwohl

Darüber hinaus:

- Engagement im Stadtteilverein Forum Andräviertel (in ehrenamtlicher Vorstandsfunktion: Schriftführerin)
- Soziales Preisgefüge für soziale Einrichtungen oder Kleinstunternehmen
- Mitglied im Partnerhundeverein
- Mitglied im österreichischen Alpenverein
- Mitglied beim Roten Kreuz

Ist aus meiner Sicht ist die damit **erzielte Wirkung sehr hoch!**

Die Gemeinwohlökonomie hier in Salzburg entwickelt sich ausgesprochen gut. Wir arbeiten an der Gestaltung der Gemeinwohlregion Salzburg. Als erstes großes Projekt initiieren wir gerade eine Workshopreihe zur Erarbeitung der eigenen Gemeinwohlbilanz für UnternehmerInnen.

Wir informieren in regelmäßigen Infoveranstaltungen UnternehmerInnen und privat interessierte Personen über die Bewegung und Möglichkeiten, im eigenen Berufs- und Lebensumfeld, aktiv Veränderungen hin zu mehr Gemeinwohlorientierung zu bewerkstelligen.

Darüber hinaus habe ich angeregt, auch die Steuerung der Regionalgruppe für die „Bank für Gemeinwohl“ für Salzburg zu übernehmen, was wir seit letztem Jahr auch tun.

Mein Engagement hier im Stadtteilverein Forum Andräviertel ist ebenso sehr wirkungsvoll. Wir beleben und gestalten unseren Stadtteil, was die Attraktivität erhöht – sowohl für Gäste, die herkommen sollen/wollen, aber auch für UnternehmerInnen, sich hier anzusiedeln und deren MitarbeiterInnen, hier zu arbeiten.

In beiden Institutionen ergibt sich durch mein Engagement auch die Gelegenheit, mit anderen Gleichgesinnten Kooperationen zu starten und für aktive Vernetzung – zur Stärkung der regionalen Wirtschaftskraft.

Die **Intensität ist ebenfalls sehr hoch** – sowohl was mein Engagement betrifft, als auch, was den Austausch und die Nutzung der angebotenen Leistungen angeht.

In der **Gemeinwohlökonomie** haben wir monatliche Arbeits- und Diskussionsrunden, die ich organisiere, koordiniere und moderiere sowie regelmäßige Infoabende (ca. 2 pro Jahr). Darüber hinaus bin ich die Koordinatorin und damit Ansprechpartnerin für die anderen Regionalgruppen in Österreich, wofür ich einmal pro Jahr zu einem Vernetzungstreffen zum intensiven inhaltlichen Austausch reise. Als GWÖ-Beraterin bin ich auch in unserem regionalen BeraterInnen-Netzwerk aktiv: Wir treffen uns dazu 3 bis 4 x pro Jahr, entwickeln gemeinsam Ideen, wie wir die Unternehmen und Gemeinden bei der Erstellung der eigenen Gemeinwohlbilanz unterstützen können.

Detto läuft das bei mir im **Stadtteilverein**. Ich bin seit der Gründung im Jahr 2011 im Vorstand, Funktion Schriftführerin, im Stadtteilverein Forum Andräviertel. Wir fahren auch hier ein sehr dichtes Programm, das vorbereitet, betreut und nachbereitet gehört.

Wir treffen uns ca. 2 x im Jahr im Vorstandskreis zur strategischen, langfristigen Planung und ca. 2 – 3 im Jahr im Steuerungsgruppenkreis zur Planung der operativen Umsetzung. Diese Steuerungsgruppenmeetings organisiere, moderiere und protokolliere ich. Daraus resultieren spezifische Arbeits-/Projektgruppen, die ich wiederum zum Großteil persönlich leite und koordiniere. Ich bin Ansprechperson für Mitglieder

(bestehende und neue) sowie InteressentInnen, pflege die Veranstaltungstermine, Aktionen, Projektinhalte auf unserer Website ein und versende regelmäßige Infomails an unsere Mitglieder und InteressentInnen.

E3 Reduktion ökologischer Auswirkungen

Absolute Auswirkungen

Kennzahlen: Auflistung aller Emissionen/ möglichen negativen ökologischen Auswirkungen (gerne auch differenzierter)

Leider habe ich meinen ökologischen Fußabdruck noch nicht berechnet. Auch habe ich mich noch nicht um Stromverbrauchswerte, bzw. Alternativen dazu in meiner Wohnung oder meinem Büro gekümmert. Das werde ich in nächster Zeit tun.

Darüber hinaus versuche ich auf allen Ebenen Energie und Ressourcen zu sparen.

Ich nutze auch privat kaum das Auto, sondern bin viel mit dem Fahrrad oder den öffentlichen Verkehrsmitteln unterwegs. Ich vermeide elektronische Geräte, nutze Akkus statt Batterien und im Büro setzen wir Energiesparlampen ein.

Relative Auswirkungen

Über 90 % Nutzung von öffentlichen Verkehrsmitteln oder dem Fahrrad für Geschäftsreisen; keine unnötigen elektronischen Geräte; Benutzung des Stiegenhauses anstatt des Liftes

Management und Strategie

Was in meinem direkten Einflussbereich steht, mache ich bewusst unter dem Aspekt Energie zu schonen. Strukturiert und explizit habe ich diese Themen jedoch noch nicht aufbereitet.

Zukunftsausblick:

Ich werde in Zukunft die Gemeinwohlbilanz als Basis heranziehen und davon konkrete Kriterien ableiten, die sich auch kontrollieren lassen. Darüber hinaus werde ich meinen ökologischen Fußabdruck berechnen.

E4 Gemeinwohlorientierte Gewinnverteilung

Außenausschüttung

Trifft für mich nicht zu → EPU

E5 Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung

Informationen sind auf unserer Website transparent zugänglich.
Wir versuchen immer wieder, über Pressearbeit unsere Ideen und Ansätze einer breiteren Öffentlichkeit zuzutragen.

Allerdings ist, naturgemäß, das Interesse der Öffentlichkeit überschaubar groß, in einem Einpersonen-Unternehmen mitbestimmen zu wollen!

Wir deklarieren unser Engagement in der GWÖ durch einen Hinweis in unserer E-Mail-Signatur und „outen“ uns damit, unsere Tätigkeit in einem gemeinwohlorientierten Sinne auszuüben.

Ausblick

A1 Ethisches Beschaffungsmanagement:

Ich werde in Zukunft die Gemeinwohlorientierung meiner Lieferanten gezielter hinterfragen und als Grundlage für den Einkauf heranziehen. Darüber hinaus werde ich sie gezielter darauf ansprechen und dabei auch anregen, eine eigene Gemeinwohlbilanz zu erstellen.

B1 Ethisches Finanzmanagement

Ich werde bis zur nächsten Bilanzerstellung meine Hausbank bzgl. deren Geschäftstätigkeit, -praktiken und Produkte hinterfragen; bei der Entscheidung zu neuen Bankprodukten + Versicherungen werde ich in Zukunft GWÖ-Auswahlkriterien heranziehen; sobald diese eröffnet ist, werde ich ein Konto bei der Bank für Gemeinwohl eröffnen

D3 Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen

Ich werde bis zur nächsten Bilanz, an der Umstellung/Ausgestaltung meiner Workshops zu „Green-Workshops“ arbeiten.

D4 Soziale Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen

Ich werde bis zur nächsten Bilanz, sozial gestaffelte Preise auf meiner Website transparent machen und klar deklarieren, welche Projekte/KundInnen, von mir diese günstigeren Preise zugesichert bekommen

E3 Reduktion ökologischer Auswirkungen

Ich werde bis zur nächsten Bilanz über den CO2-Rechner meinen persönlichen ökologischen Fußabdruck errechnen und in der nächsten Bilanz transparent machen.

E5 Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung

Ich werde nach der Finalisierung meinen Gemeinwohlbericht auf meiner Website transparent machen.

Kurzfristige Ziele

- Nach erfolgreichem externen Audit → Kommunikation nach außen (auf Website bereitstellen, Info an Lieferanten, Kunden, GeschäftspartnerInnen)
- Schnell umsetzbare Anregungen, die beim Erstellen entstanden sind, gleich umsetzen/institutionalisieren

Langfristige Ziele

- In manchen Bereichen eine strukturiertere Form der Aufbereitung der Daten finden/ aufbauen.
- Prioritäten setzen und entsprechend dort, wo es mir aus meiner EPU- und Branchensicht wichtig erscheint, Maßnahmen entwickeln, die mich bei der nächsten Bilanz in eine neue Stufe bringen.

Beschreibung des Prozesses der Erstellung der Gemeinwohl-Bilanz

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

Sabine Lehner, GF / EPU; Bernhard Winter & Martin Herbst
(Unternehmer + Peergruppenkollegen)

Über welchen Zeitraum wurde beides erstellt?

September 2014 – Februar 2015

Wie viele Frau/Mann-Arbeitsstunden wurden dafür verwendet?

Ca. 20 Stunden (+ 3 Stunden Formatierung)

Wie wurde die Bilanz/ der Bericht intern kommuniziert?

Ich bin ein EPU – Einpersonen-Unternehmen!

Kontaktdaten

MARKENwerkstatt – Sabine Lehner
Franz-Josef-Straße 3, 5020 Salzburg
Telefon: +43 664 145 37 87
s.lehner@MARKENwerkstatt.com
www.MARKENwerkstatt.com

MARKENwerkstatt, Juli 2015



TESTAT : AUDIT

**GEMEINWOHL-
BILANZ** 2013-14

für **MARKENwerkstatt Sabine Lehner**
AuditorIn **Angela Drosig-Plöckinger**

**GEMEINWOHL
ÖKONOMIE** Ein Wirtschaftsmodell
mit Zukunft

WERT BERÜHRUNGSGRUPPE	Menschenwürde	Solidarität	Ökologische Nachhaltigkeit	Soziale Gerechtigkeit	Demokratische Mitbestimmung & Transparenz	
A) LieferantInnen	A1: Ethisches Beschaffungsmanagement					20 %
B) GeldgeberInnen	B1: Ethisches Finanzmanagement					30 %
C) MitarbeiterInnen inklusive EigentümerInnen	C1: Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung 60 %	C2: Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit 50 %	C3: Förderung ökologischen Verhaltens der MitarbeiterInnen 40 %	C4: Gerechte Verteilung des Einkommens X %	C5: Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz X %	
D) KundInnen / Produkte / Dienstleistungen / Mitunternehmen	D1: Ethische Kundenbeziehung 50 %	D2: Solidarität mit Mitunternehmen 50 %	D3: Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen 10 %	D4: Soziale Gestaltung der Produk- te und Dienstleistungen 30 %	D5: Erhöhung der sozialen und ökologischen Branchenstandards 10 %	
E) Gesellschaftliches Umfeld: Region, Souve- rän, zukünftige Genera- tionen, Zivilgesellschaft, Mitmenschen und Natur	E1: Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte / DL 20 %	E2: Beitrag zum Gemeinwesen 70 %	E3: Reduktion ökologischer Auswirkungen 10 %	E4: Gemeinwohlorientierte Gewinnverteilung X %	E5: Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung 20 %	
Negativ-Kriterien	Verletzung der ILO- Arbeitsnormen/ Menschenrechte 0	Feindliche Übernahme 0 Sperrpatente 0 Dumpingpreise 0	Illegitime Umweltbelastungen 0 Verstöße gegen Umweltauflagen 0 Geplante Obsoleszenz (kurze Lebensdauer der Produkte) 0	Arbeitsrechtliches Fehlverhalten seitens des Unternehmens 0 Arbeitsplatzabbau oder Standort-verlagerung bei Gewinn 0 Umgehung der Steuerpflicht 0 Unangemessene Verzinsung für nicht mitarbeitenden Gesellschafter 0	Nichtoffenlegung aller Beteiligungen und Töchter 0 Verhinderung eines Betriebsrats 0 Nichtoffenlegung aller Finanzflüsse an Lobbies / Eintragung in das EU-Lobbyregister 0 Exzessive Einkommens- spreizung 0	

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

Testat gültig bis **31.08.2017**

BILANZSUMME 327