

# GEMEINWOHL-BERICHT

## UNTERNEHMEN

FIRMENNAME: CHRISTIAN RÜTHER, EINZELUNTERNEHMER/EPU

Branche: Training, Unternehmensberatung, Lebens- und Sozialberatung

Standort: Neustiftgasse 89-91, 1070 Wien

Umsatz ohne Ust: 51.500,-- Euro

Nettogewinn: 23.000,-- Euro (pro Monat 1.917,-- Euro bei 12 Gehältern)

Geschäftsjahr: 01.01.2012 – 31.12.2012



## 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. 10-15 Stunden in der Woche größtenteils ehrenamtlich gearbeitet habe.

Dienstleistungen	Ungefäher %ualer Anteil am Umsatz
Offene GFK-Seminare	39%
Inhouse GFK-Seminare	42%
Offene Soziokratie-Trainings	4%
Soziokratie-Beratungen	8%
GWÖ-Vorträge/ Beratungen	4%
GWÖ-Audits	1%
Sonstiges	2%

Dazu kommen noch einige Tage als Unternehmensbegleiter und Trainer in der Soziokratie sowie vereinzelt Coachings und Mediationen hinzu.

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

[www.gfk-training.com](http://www.gfk-training.com)

[www.soziokratie.org](http://www.soziokratie.org)

[www.christianruether.com](http://www.christianruether.com)

# 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 Angebote/ Themen 2012 (teilweise noch in Entwicklung):

- **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.
- **Gesund mit 120:** Wie gesund und fit möglichst lange leben.
- **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.

Mein Engagement in der GWÖ

- **Redaktionsteam:** Koordination des Redaktionsteams mit Dominik Sennes, verantwortlich für die Indikatoren C5, D1 (mit Claudia Dietl) und E5
- **AuditorInnen:** Koordination der AuditorInnen, Verantwortlich für die Neuaufnahme von neun Newbies
- **BeraterInnen:** Mitarbeit im BeraterInnenkreis nach zeitlichen Möglichkeiten, aber eher am Rande.
- **Sonstiges:** Einmischung in unterschiedliche Entscheidungen. Nicht immer zur Freude der Beteiligten ☺.

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** 2012 für

Christian Rüther  
auditiert von Christian Loy



WERT BERÜHRUNGSGRUPPE	Menschenwürde	Solidarität	Ökologische Nachhaltigkeit	Soziale Gerechtigkeit	Demokratische Mitbestimmung & Transparenz
<b>A) LieferantInnen</b>	A1: Ethisches Beschaffungsmanagement				28 von 90
<b>B) GeldgeberInnen</b>	B1: Ethisches Finanzmanagement				4 von 30
<b>C) MitarbeiterInnen inklusive EigentümerInnen</b>	C1: Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung 91 von 90	C2: Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit 63 von 50	C3: Förderung ökologischen Verhaltens der MitarbeiterInnen 20 von 30	C4: Gerechte Verteilung des Einkommens - von 60	C5: Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz - von 90
<b>D) KundInnen / Produkte / Dienstleistungen / Mitunternehmern</b>	D1: Ethisches Verkaufen 51 von 50	D2: Solidarität mit Mitunternehmern 71 von 70	D3: Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen 38 von 90	D4: Soziale Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen 30 von 30	D5: Erhöhung der sozialen und ökologischen Branchenstandards 10 von 30
<b>E) Gesellschaftliches Umfeld: Region, Souverän, zukünftige Generationen, Mitmenschen und Natur weltweit</b>	E1: Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte / DL 91 von 90	E2: Beitrag zum Gemeinwesen 46 von 40	E3: Reduktion ökologischer Auswirkungen 22 von 70	E4: Minimierung der Gewinnausschüttung an Externe - von 60	E5: Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung 32 von 30
<b>Negativ-Kriterien</b>	Verletzung der ILO-Arbeitsnormen/ Menschenrechte 0	Feindliche Übernahme 0	Massive Umweltbelastungen für Ökosysteme 0	Ungleichbezahlung von Frauen und Männern 0	Nichtoffenlegung aller Beteiligungen und Töchter 0
	Menschenunwürdige Produkte, z.B. Tretminen, Atomstrom, GMO 0	Sperrpatente 0	Grobe Verstöße gegen Umweltauflagen (z.B.: Grenzwerte) 0	Arbeitsplatzabbau oder Standortverlagerungen bei Gewinn 0	Verhinderung eines Betriebsrats 0
	Beschaffung bei / Kooperation mit Unternehmen, welche die Menschenwürde verletzen 0	Dumpingpreise 0	Geplante Obsoleszenz (kurze Lebensdauer der Produkte) 0	Töchter in Steueroasen 0	Nichtoffenlegung aller Finanzflüsse an Lobbies / Eintragung in das EU-Lobbyregister 0
				Eigenkapitalverzinsung >10 % 0	

**BILANZSUMME 597**

## GENAUE BESCHREIBUNG DER EINZELNEN KRITERIEN

### A1 ETHISCHES BESCHAFFUNGSWESEN

In nachstehende Tabelle habe ich die wesentlichen Ausgabeposten zusammengefasst und bewertet

Ausgabenposten + % der Ausgaben	Erläuterung und Bewertung
Pausenverpflegung bei meinen offenen Seminaren (2%)	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) Im letzten Workshop keine ungesunde Knabberereien mehr (d.h. mit viel Zucker/ Salz)
Pflichtversicherung (35%)	SVA-Beiträge, die nicht anders gewählt werden können
Technik: Computer/ Bildschirm/ Festplatte (4%)	Computer von Hofer, Bildschirm über Amazon bestellt (mit positiven Energiewerten), konventionell
Tages- und Nächtigungsgelder (10%)	Konventionell, versuche preiswert zu übernachten, d.h. Billig-Hotels oder Jugendherbergen
Fahrtspesen (7%)	Drei geschäftliche Flüge im Jahr 2012 März: Wien – Düsseldorf/Berlin – Wien (GWÖ) April: Wien – Berlin – Wien (Taz-Labor) Mai: Wien – Frankfurt –Wien (Karma-Konsum) Der Rest wird mit Bahn oder Öffentlichen Verkehrsmitteln zurückgelegt
Miete (15%)	Meine offenen Seminare veranstalte ich im <a href="#">Seminarzentrum Hofgarten</a> <sup>1</sup> . Das wird mit Erdgas beheizt und Ökostrom versorgt. Hier gibt es schon eine langfristige Zusammenarbeit mit fairen Preisen. Daneben bin ich noch <a href="#">HUB-Vienna</a> <sup>2</sup> Member mit ca 4-6 h pro Monat. Allerdings war ich kaum da.
Büromaterial (2%)	Der Großteil davon ist umweltfreundliches Papier (DINA4 + Flipchart), das ich extra bei Viking bestellt habe. Ansonsten konventionell bei Pagro. Eine Trainerkollegin schenkt mir ihre gebrauchten aber noch nicht aufgebrauchten Flipchartstifte.
Druckkosten (3%)	Hier gibt es eine langfristige Zusammenarbeit mit Die Kopie im 9. Bezirk. Sie verwenden weißes FSC-zertifiziertes Papier und up-to-date-Kopierer, aber kein Recyclepapier. Auch hier gibt es eine langfristige Zusammenarbeit.
Fachliteratur (10%)	Der Großteil wurde über Amazon und Thalia bestellt, also alles andere als vorbildlich – aber bequem ☺. Es sind viele gebrauchte und englischsprachige Bücher dabei (ca. 50%), wo Amazon Marketplace fast ein Monopol hat. Seit Dezember ist mein Hauptlieferant bei deutschspr. Neuerscheinungen die Herder-Zach-Buchhandlung Wien.
Fortbildung, Mitgliedsbeiträge, Konferenzen (10%)	Keine besonderen Zulieferer – keiner hat das Label „Green meeting“ erfüllt.
Sonstiges (2%)	konventionell

<sup>1</sup> <http://www.seminarzentrumhofgarten.at/>

<sup>2</sup> <http://vienna.the-hub.net/>

Einige übliche Dienstleistungen wie Steuerberatung und Homepagegestaltung mache ich selbst. Dafür verwende ich jeweils eine Software, die für Normalsterbliche gut nachvollziehbar ist.

Weitere indirekte Beschaffungen (vor allem bei Inhouse-Seminaren/ Homeoffice)

<b>Aspekt</b>	<b>Erläuterung und Bewertung</b>
Gas und Ökostrom in meinem Homeoffice	Wiengas – nicht erhoben Ökostrom – nicht erhoben
Übernachtung der TN meiner offenen Seminare	Preiswert – in Jugendherbergen u.ä. oder bei Freunden
Pausenverpflegung bei meinen Inhouse-Seminaren	Konventionell – habe ich bisher auch nicht nachgefragt
Räume Inhouse-Seminiaren: Ausstattung, Energie...	Konventionell – habe ich bisher auch nicht nachgefragt
Ausdrucke/ Skripte bei meinen Inhouse-Seminaren	Konventionell – habe ich bisher auch nicht nachgefragt

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 den Standard. Bei den Inhouse-Seminaren weiß ich nicht mal, inwieweit da ethisch beschafft wird. Da könnte ich zumindest nachfragen.

Bei meinen zugekauften Produkten und Dienstleistungen versuche ich regionale, ökologische und soziale Aspekte zu berücksichtigen – Fortgeschritten.

Bei meinen direkten Ausgabeposten setze ich mich halb-aktiv mit den Risiken der zugekauften Produkte/DL auseinander. Da gibt es schon Verbesserungen bei der Pausenverpflegung, Fachliteratur, allerdings noch Verbesserungsbedarf bei den Tages-/Nächtigungsgeldern und bei den Fahrten. Für das Jahr 2013 sind keine beruflichen Flüge geplant und ich versuche mich – prinzipiell auch 2012 – auf meine Region zu beschränken. Bei den Inhouse-Seminaren gibt es keine aktive Auseinandersetzung – Erste Schritte.

Faire Preise meinen Zulieferern gegenüber sind mir wichtig und das lebe ich gut im Kontakt mit dem Seminarzentrum Hofgarten. Ansonsten bin ich preisbewusst ohne irgendeine Form von Preisdumping zu durchzuführen.

## B1 ETHISCHE FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Mein Geschäftskonto habe ich bei der Easy Bank. Die Überschüsse werden bis zum Ende des Jahres auf einem Festgeldkonto bei der Easy Bank gelagert. Die Easy Bank ist eine Tochter der Bawag und damit ein konventioneller Anbieter.

Meine Vorsorgeversicherung ist Valida Vorsorge Management, ein konventioneller Anbieter.

Ein Bankwechsel ist schon überlegt, aber wird frühestens 2013 durchgeführt. Derzeit gibt es nur ein paar höherwertige Anbieter und ich möchte nur noch einmal meine Bank wechseln, nicht alle 2-3 Jahre. Deshalb warte ich noch 1-2 Jahre ab, bis ich den Anbieter gefunden habe, der am gemeinwohlorientiertesten ist.

Derzeit werden folgenden Institute beobachtet:

- Bankhaus Schellhammer und Schattera
- Ethikbank
- Steyler-Bank
- Demokratische Bank (noch nicht gegründet)

Eine Finanzierung fällt bei mir nicht an, weil ich 100% auf Eigenkapital zurückgreife und als Dienstleister auch wenig Investitionen bzw. meine Ausbildungen hinter mir habe.

## 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.

Mein Büro habe ich zuhause und das ist bestens eingerichtet. 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. Im letzten Jahr habe ich ca. fünf Tage außerhalb von Wien gearbeitet.

Seit ein bis zwei Jahren setze ich mich intensiv mit meiner Gesundheit auseinander. [Mein Ziel ist es 120 Jahre als zu werden ohne wesentliche Einschränkungen](#)<sup>3</sup>. Seit August habe ich einen umfassenden Wochenplan mit gesunder Ernährung (vegan, ohne Rohrzucker/ ohne raffiniertes Mehl), ausreichend Bewegung (3-4x pro Woche), ausreichenden Sozialkontakten, Persönlichkeitsentwicklung und Spiritualität.

Leider gibt es zwischen Plan und Wirklichkeit immer eine Lücke, aber diese Aufzeichnungen erinnern mich zumindest an den „guten“ Weg und bringen erste Erfolge. Seit September trainiere ich ca. 1x Woche bei Kieser, habe ich ca. fünf – sieben Kilo abgenommen und ernähre mich immer mehr vegan.

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.

## C2 GERECHTE VERTEILUNG DES ARBEITSVOLUMENS

Da meine Arbeitszeit bei durchschnittlich 20-30 Stunden pro Woche liegt bin ich hier im vorbildlichen Bereich.

---

<sup>3</sup> Vgl. <http://christianruether.com/2012/11/gesund-mit-100-ein-langes-leben-geniesen/>



### C3 FORDERUNG UND FÖRDERUNG ÖKOLOGISCHEN VERHALTENS DER MITARBEITERINNEN

Ich habe eine volleingerichtete Küche an meinem Office-Platz und ernähre mich überwiegend vegetarisch, seit Mitte des Jahres mehr und mehr vegan und kaufe vor allem Bio-Lebensmittel ein. Ich liebe Erdbeeren, Bananen und ab und zu meine Ananas, also regional und saisonal passt nur bedingt.

Im letzten Jahr habe ich beruflich drei Flüge durchgeführt (siehe A1) und ansonsten bin ich zu Fuß, mit dem Fahrrad, Öffis oder der Bahn unterwegs. Ich habe kein Auto, aber drei Fahrräder ☺.

Meine offenen Seminare finden in einem Seminarzentrum fünf Gehminuten von mir entfernt statt, meine Inhouse-Seminare fanden zu 90% in Wien statt.

Die längsten Bahnreisen gingen nach Würzburg, Brixen, 2x München und Salzburg.

	<b>Gesamt KM für das Unternehmen</b>	<b>CO2 Verbrauch</b>
Flugreisen	3.480 km <sup>4</sup>	1090 kg CO <sub>2</sub> <sup>5</sup>
Auto/ PKW einzeln	Null	Null
Car-Sharing	700 km mit fünf Personen	Ca. 21 kg CO <sub>2</sub>
ÖPNV	Ca. 3.000 km <sup>6</sup>	Ca. 150 kg CO <sub>2</sub> <sup>7</sup>
Fahrrad/ Fuß	??	Null

Das eigene ökologische Bewusstsein wächst mit meiner Beschäftigung mit der GWÖ und ist sicherlich max. erfahren. Im Jahr 2012 habe ich mich intensiver mit der [veganen Lebensweise](#)<sup>8</sup> auseinandergesetzt und lebe das ca. zu 75% mit Schwankungen.

Mein gesamter Footprint beträgt laut [www.mein-fussabdruck.at](http://www.mein-fussabdruck.at) 3,8 ha für den privaten und beruflichen Bereich, wobei der Konsum mit 2,1 ha berechnet wurde. Der durchschnittliche Österreicher verbraucht 4,9 ha. Damit liege ich zumindest unter dem Durchschnitt.

Im nächsten Jahr werde ich keine beruflichen Flugreisen machen sowie noch veganer leben, soweit das möglich ist und passt. Da der Konsum am meisten ha verbraucht, kann ich hier noch besser ansetzen und entweder gar nichts kaufen oder gebraucht.

### C4 GERECHTE VERTEILUNG DES EINKOMMENS

Trifft für mich als EPU nicht zu.

### C5 INNERBETRIEBLICHE DEMOKRATIE UND TRANSPARENZ

Trifft für mich als EPU nicht zu.

<sup>4</sup> Gemäß <http://www.luftlinie.org/> (sicher nur bedingt aussagekräftig, da Flugzeuge nicht die direkte Luftlinie fliegen)

<sup>5</sup> Gemäß <http://www.atmosfair.de/>

<sup>6</sup> Gemäß <http://www.luftlinie.org/> (diesmal die PKW-Strecke genommen)

<sup>7</sup> Zugfahrten nach Salzburg, München, Würzburg, Brixen (IT) mit [http://ecopassenger.hafas.de/bin/query.exe/dn?L=vs\\_uic&](http://ecopassenger.hafas.de/bin/query.exe/dn?L=vs_uic&) ausgerechnet. Die Angabe zu Brixen dürfte fehlerhaft sein, deshalb mit Würzburg verglichen + aufgerundet

<sup>8</sup> Vgl. <http://christianruether.com/2012/11/go-vegan-fur-eine-vegane-ernahrung/>

## D1 ETHISCHES VERKAUFEN

Marketing/ Verkaufsmaßnahme	Marketingkosten
Mitgliedsbeiträge bei CNVC/ Gewaltfrei.de/ Gewaltfrei.at (Produkt-Info-Systeme/ Netzwerke GFK)	810,- Euro (ca. 48%)
Messekosten/ Konferenzen inkl. Reisespesen	500,- Euro (ca. 28%)
Tw. Fortbildungen inkl. Reisespesen	350,- Euro (ca. 20%)
Sonstiges: Preise für Homepage-Hosting/ Visitenkarten	70,- Euro (ca. 4%)
Gesamtbudget	1.730,- Euro (ca. 3% vom Umsatz)

Ich versuche im Kontakt mit den Kunden so ethisch wie möglich zu sein, d.h. volle Transparenz, faire Preise und Auftragsabschluss nur dann, wenn ich wirklich glaube, dass meine Dienstleistung zum Wohle des Kunden ist.

Bei meinen offenen Seminaren kann ich das nur bedingt im Vorfeld prüfen, weil ich häufig die Anmeldungen online bekomme. Da nehme ich das einfach an.

Bei meinen Inhouse-Seminaren führe ich meistens Gespräche mit den verantwortlichen Personen und wir klären diese Fragen.

Der Großteil meiner Kunden kommt über Mundpropaganda oder über meine Homepages.

Dabei versuche ich auf meinen Homepages umfangreiches Wissen zu meinen Themen kostenlos zu sammeln. Die Homepages sind genauso Wissensdatenbanken wie Informationen über meine Angebote (z.B. bei der [GFK](#)<sup>9</sup> und [Soziokratie](#)<sup>10</sup>). Auch meine personen-orientierte Website [www.christianruether.com](http://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](#)<sup>11</sup>/ [Beispiel Soziokratie](#)<sup>12</sup>). Jeder kann sich vom Newsletter leicht wieder austragen.

Natürlich versuche ich für meine Inhouse-Seminare und Beratungen auch Neu-Kunden zu gewinnen und suche da nach persönlichen „Türöffnern“, d.h. Menschen aus der Organisation oder Kollegen, die mich weiterempfehlen können. Also auch hier wieder Empfehlungsmarketing und manchmal Kalt-Akquise per Email. Einige interessante Kunden schreibe ich per Email auch direkt an und fasse elektronisch nach. Wenn dann keine Rückmeldung kommt, „belästige“ ich den potentiellen Kunden nimmer.

Die Seminare selbst sind sehr auf die Kunden zugeschnitten. Die Seminarteilnehmer können aktiv den Ablauf beeinflussen und entscheiden, welche Schwerpunkte gesetzt werden und welche persönlichen Fallbeispiele genommen werden. Im Vorfeld wird bei nicht-standartisierten Seminaren gemeinsam der Ablauf mit dem Kunden festgelegt.

<sup>9</sup> <http://www.gfk-training.com/was-ist-gewaltfreie-kommunikation/>

<sup>10</sup> <http://soziokratie.org/was-ist-soziokratie>

<sup>11</sup> <http://www.gfk-training.com/was-ist-gewaltfreie-kommunikation/newsletter-janner-2013/>

<sup>12</sup> <http://soziokratie.org/was-ist-soziokratie/newsletter-juli-2012/>



Ich habe kein fixes Reklamationswesen und habe im letzten Jahr nur eine halbe Reklamation gehabt. Da habe ich mich beim Ablauf nicht an die gemeinsame Vorgabe gehalten, weil ich die Änderung für sinnvoller erachtet hatte. Daraufhin hat der Kunde 1/3 weniger gezahlt.

## D2 SOLIDARITÄT MIT MITUNTERNEHMEN

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 gibt es nur wenige „Konkurrenten“ und mit allen bin ich im Gespräch und im Austausch, wie wir das Miteinander gut gestalten können.

Mit einer Kollegin, die die Holacracy verbreitet sind wir schon bei einem möglichen Kunden begegnet. Dieser Austausch war offen und respektvoll aus meiner Sicht und der Kunde wird sich so entscheiden, wie es für ihn passt.

### 3) Gemeinwohl-Ökonomie

Bei den GWÖ-BeraterInnen gibt es auch eine Art Produktinformationssystem, 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. Auch gibt es noch zu wenig gemeinsame Angebote.

Bei den GWÖ-ReferentInnen haben wir ein transparentes Verfahren der Auftragsvergabe gefunden und das funktioniert gut.

Mein Know-How gebe ich sehr freigiebig auf meinen Homepages weiter. Jedermann und jedes Mitunternehmen können mein [GFK-Skript](http://gfk-training.com/wp-content/uploads/2011/04/ef-skript-1.1.pdf)<sup>13</sup> und [Soziokratie-Skript](http://soziokratie.org/wp-content/uploads/2011/06/soziokratie-skript2.7.pdf)<sup>14</sup> kostenlos und leicht zugänglich herunterladen. Materialien tausche ich gerne mit Kollegen aus und bin da sehr freigiebig und offen für gegenseitige Inspirationen.

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

---

<sup>13</sup> Hier: <http://gfk-training.com/wp-content/uploads/2011/04/ef-skript-1.1.pdf>

<sup>14</sup> Hier: <http://soziokratie.org/wp-content/uploads/2011/06/soziokratie-skript2.7.pdf>

### D3 ÖKOLOG. GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Ein guter Maßstab für die ökologische Gestaltung meiner Dienstleistungen ist der Standard „[Green Meeting](#)“<sup>15</sup>. Dort habe ich sicherlich noch unterschiedlich hohen Entwicklungsbedarf und möchte mich in 2013 näher damit beschäftigen.

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 reisen 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 teilweise von weiter her – zwei z.B. aus Tirol per Zug. Ansonsten kommen sie aus der Region Wien mit PKW oder öffentlich 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 Restaurant der Umgebung aus. Ich habe auch eine 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.

Meine Dienstleistungen sind weder besonders ressourcenschonend noch besonders suffizient und werden daher auch nicht aktiv kommuniziert. Prinzipiell dürfte sich aber der negative „Schaden“ sehr in Grenzen halten.

Mein Gemeinwohlbericht und mein ökologisches Verhalten an sich und die Versuche bei meiner Beschaffung auf ökologische Aspekte einzugehen sind sicher ein erster, vielleicht sogar weitere Schritte in die „richtige“ Richtung, aber es besteht noch deutliches Entwicklungspotential.

### D4 SOZIALE GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Mehr als 90% meiner Inhouse-Kunden sind Non-Profit-Organisationen mit einem Tagessatz von 1.000 – 1.500 Euro exkl. Ust. 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 Seminare](#)<sup>16</sup> sind sozial gestaffelt und werden auch so in Anspruch genommen. Ratenzahlungen sind auch möglich sowie Ersatzleistungen, wobei das im letzten Jahr nicht in Anspruch genommen wurde.

---

<sup>15</sup> [http://www.greenmeetings.umweltzeichen.at/userfiles/files/UZ62\\_R2a\\_Green%20Meetings%20und%20Green%20Events\\_2012.pdf](http://www.greenmeetings.umweltzeichen.at/userfiles/files/UZ62_R2a_Green%20Meetings%20und%20Green%20Events_2012.pdf)

<sup>16</sup> Vgl. <http://www.gfk-training.com/seminare-gewaltfreie-kommunikation/preise/>

Meine Homepage ist nicht barrierefrei, das Seminarzentrum Hofgarten kann von Rollie-Fahrern mit etwas Adaption besucht werden, aber es gibt keine besonders barrierefreien Maßnahmen von mir.

Ich fühle mich am wohlsten, wenn ich Kunden habe, die mit ihrem Leben, Beruf und ihrer Organisation die Welt verbessern möchten, also Gleichgesinnte sind. Das gelingt zum großen Teil und ich bin noch nicht in Versuchung geführt worden, für ein Unternehmen arbeiten zu können, das mir unethisch oder zweifelhaft erscheint.

## D5 ERHÖHUNG DES SOZIALEN UND ÖKOLOGISCHEN BRANCHENSTANDARDS

Als EPU sind meine Möglichkeiten hier sehr beschränkt.

Ich setze mich aktiv für die Gemeinwohl-Ökonomie ein und unterstütze damit sicherlich diesen Standard.

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

## E1 SINN UND GESELLSCHAFTLICHE WIRKUNG DER PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

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. Nicht umsonst wird es bei C5 „Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz“ als ein Beispiel angeführt. 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.

## E2 BEITRAG ZUM GEMEINWESEN

Ca. 10-15 Stunden pro Woche arbeite ich größtenteils ehrenamtlich für die GWÖ. Das macht eine Gesamtarbeitszeit von 500-750 Stunden im Jahr, d.h. 60-90 Mann-Arbeits-Tage.

Im letzten Jahr habe ich dafür Einnahmen in der Höhe von 3.060,-- Euro lukriert, was bei mir der Satz für drei Trainingstage ist.

Über die Wirkungen kann ich leider wenig sagen.

Die Arbeit im Redaktionsteam der Matrix 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. Im letzten Jahr war das nur ein Audit bei der Firma Sonnentor.

## E3 REDUKTION ÖKOLOGISCHER AUSWIRKUNGEN

Mein ökologischer Fußabdruck liegt bei ca. 3,8 ha. Die ökologische Gestaltung der Dienstleistungen hält sich in Grenzen, aber verursacht sicherlich keine besonders hohen negativen Auswirkungen. Natürlich gibt es bessere Möglichkeiten durch eine umfassende Ausrichtung nach dem Green-Meeting-Standard.

## E4 MINIMIERUNG DER GEWINNAUSSCHÜTTUNG AN EXTERNE

Trifft für mich als EPU nicht zu.

## E5 GESELLSCHAFTL. TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

Im letzten Jahr habe ich meinen [ersten GWÖ-Bericht](#)<sup>17</sup> erstellt und veröffentlicht. Meine Homepages beinhalten alle wichtigen Infos zu mir und meiner Tätigkeit.

---

## KURZ- UND LANGFRISTIGE ZIELE

Wechsel Vorsorgekasse und Auswahl einer alternativen Bank bzw. Marktbeobachtung.

Mobilität meiner Kunden aus den offenen Seminaren erheben

Eigenen Gas- und Stromverbrauch erheben

Evtl. weitere Auseinandersetzung mit dem Green-Meeting-Standard

## GESAMTDAUER ERSTELLUNG DES BERICHTES

Die Gesamtdauer der Erstellung umfasst ca. acht Stunden.

---

<sup>17</sup> <http://christianruether.com/wp-content/uploads/2012/04/ChristianRuether-Gemeinwohlbericht1.3.pdf>