

GEMEINWOHL-BERICHT

UNTERNEHMEN

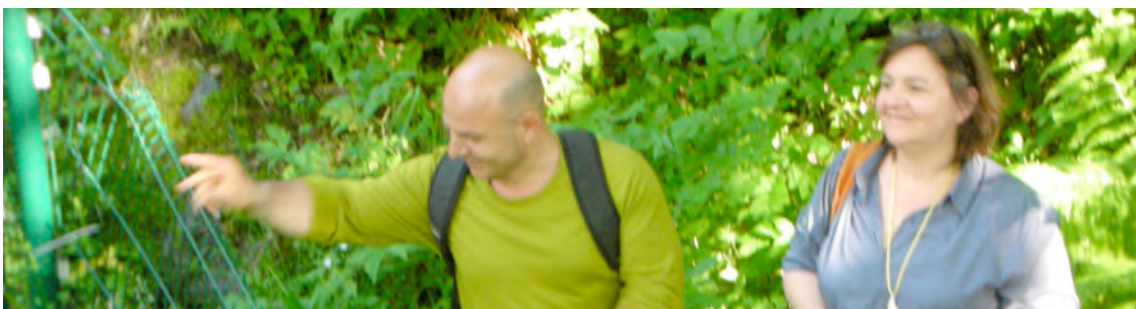
- Firmenname: klien + team Holistische Organisationsberatung (offizieller Wortlaut: Mag. Dr. Isabella Maria Klien, Einzelunternehmen)
- Branche: Unternehmensberatung
- Anzahl der MitarbeiterInnen (Vollzeitäquivalent): EPU, keine MA
- Sitz: A-5020 Salzburg, Mönchsberg 9a
- Homepage:
 - www.kliendundteam.at
 - www.holistisch-beraten.net
 - www.organisationsheilerin.at
 - www.paarweise.at
- Berichtszeitraum: 01.01.2013 bis 31.12.2013



klien + team

Holistische Organisationsberatung

Impressionen meiner Arbeit 2013



von oben nach unten: werkstatt Holistische Organisationsentwicklung, Informationsabend Genuine Contact Summer Academy, Coaching in der Natur am Falkenstein, Strategieworkshop Autriche pro France, Workshop „PAARweise in die Zukunft“

TÄTIGKEITSBEREICH

Ich habe im Jahr 2000 mein Unternehmen „klien + team Organisationsberatung“ mit der Vision gegründet, in einer Netzwerkstruktur ein Beratungsunternehmen aufzubauen, das einen Beitrag dazu leistet, materielle und immaterielle Werte in Balance zu bringen.

Klien + team - Unsere Vision: Materielle und immaterielle Werte in Balance

Wir leisten mit unserer Arbeit einen Beitrag dazu, dass Organisationen ein gesundes Gleichgewicht aus materiellen und immateriellen Werten – Wirtschaftlichkeit und Menschlichkeit – finden. Wir sind davon überzeugt, dass in jeder Organisation große Potenziale schlummern, die geweckt werden können. Und wir wissen, dass dieses Erwachen Herausragendes möglich macht.

Wir wirken an der Gestaltung von Organisationen mit, die ihren MitarbeiterInnen einen Sinn im Leben geben, die unsere Gesellschaft und unser Leben auf dem Planeten Erde ein Stück weiter bringen und die wirtschaftlich erfolgreich sind.

Wir blicken in die Zukunft und sehen eine Arbeitswelt, die geprägt ist von Lebendigkeit, Freude, schöpferischer Kraft, Gesundheit, Gemeinschaft und echten Begegnungen – als Basis für unternehmerischen Erfolg. Für diese Vision setzen wir uns mit Leidenschaft und Begeisterung ein.

Im Laufe der darauffolgenden Jahre hatten diverse berufliche und private Stationen einen Einfluss auf meine Haltung und meine Methoden als Organisationsberaterin und somit auf die Positionierung meines Unternehmens, seine KooperationspartnerInnen und die angebotenen Dienstleistungen. Die wichtigsten Einflüsse waren:

- 2003 bis heute: Laufende Fortbildung im Genuine-Contact-Approach (Holistischer Ansatz zur Organisationsentwicklung, www.genuine.contact.at), Arbeit als zertifizierte GC-Trainerin
- 2004 bis heute: Laufende Fortbildung in Core-Schamanismus (www.fss.at), Arbeit als Shamanic Practitioner
- 2005: Buddhistischer Glaube (www.oe-sgi.at)
- 2012: Veganer Lebensstil

All diese Impulse führten dazu, dass ich mein Unternehmen in „klien + team Holistische Organisationsberatung“ umbenannte und eine zweite Homepage erstellte (www.organisationsheilerin.at). Hier mein Selbstverständnis:

Isabella Maria Klien – Brückenbauerin zwischen den Welten

Als Wirtschaftswissenschaftlerin, Unternehmerin, Buddhistin, Yoga-Praktizierende und schamanisch Tätige verstehe ich mich als Brückenbauerin zwischen den Welten: zwischen Business und Natur, zwischen materiellem Wert und immateriellen Werten, zwischen Verstand und Gefühlen, Spiritualität und Körper. Unsere heutige Zeit verlangt nach Verbindung und Integration des vermeintlich Gegensätzlichen. Das sehe ich als meine wichtige Aufgabe.

Diese Einflüsse führten weiters dazu, dass ich zwei Langzeitprojekte mit GC-KollegInnen ins Leben rief:

Werkstatt für Holistische Organisationsentwicklung (Fortbildung für BeraterInnen und Führungskräfte) in Kooperation mit fünf GC-BeraterkollegInnen: www.holistisch-beraten.net

PAARweise Zentrum für Unternehmerpaare (Holistische Organisationsberatung, Workshops und Coachings für paargeführte Unternehmen und Unternehmerpaare) in Kooperation mit meinem GC- und GWÖ-Kollegen Armin Schmelzle: www.paarweise.at

All das ergibt für das Jahr 2013 folgendes Dienstleistungsportfolio:

Produkte/ Dienstleistungen	Anteil am Umsatz
PAARweise Zentrum für Unternehmerpaare	29,5%
Holistische Organisationsentwicklungs-Projekte	29,0 %
GC-Trainings	23,0 %
werkstatt für Holistische Organisationsentwicklung	9,2 %
Holistische Coachings für Führungskräfte und BeraterInnen	7,4 %
Impulsworkshops für Interessensvertretungen	1,8 %
Sonstiges	1,1 %

DAS UNTERNEHMEN UND GEMEINWOHL

Die Intention meines Unternehmens ist, aus Unternehmen „gesunde“ Unternehmen und aus Menschen in Unternehmen „gesunde“ UnternehmerInnen/Führungskräfte/MitarbeiterInnen zu machen. „Gesundheit“ bedeutet in diesem Zusammenhang balanciert und ganzheitlich entwickelt.

Ganzheitlich entwickelt ist für mich ein Mensch, der seinen Lebenssinn kennt und diesen voll Freude und Erfüllung lebt und neben seinem rationalen Bewusstsein auch seine spirituellen, emotionalen und körperlichen Dimensionen laufend erweitert.

Auf einem ganzheitlichen Entwicklungsweg ist für mich eine Organisation dann, wenn sie ausgehend von ihrem Unternehmenssinn und ihren Werten (u.a. soziale, ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit) in einem partizipativen Prozess mit allen MitarbeiterInnen und anderen wichtigen Dialoggruppen (KundInnen, LieferantInnen, etc.) die Vision entwickelt, diese mit einer kraftvollen und einzigartigen Strategie umsetzt und zwar genau mit den Menschen, die es zur Sinnerfüllung braucht.

Diese Intention passt für mich sehr gut mit der Gemeinwohl-Ökonomie zusammen.

Mein bisheriger Gemeinwohl-Weg und mein Engagement für die GWÖ

Im Jahr 2011:

- 03/2011 – ZuhörerIn bei Vortrag von Christian Felber in Salzburg
- Seit 04/2011 – Aktives Einbringen beim Energiefeld Salzburg
- 12/2011 – Teilnahme am ersten GWÖ-BeraterInnen-Treffen in Salzburg

Im Jahr 2012:

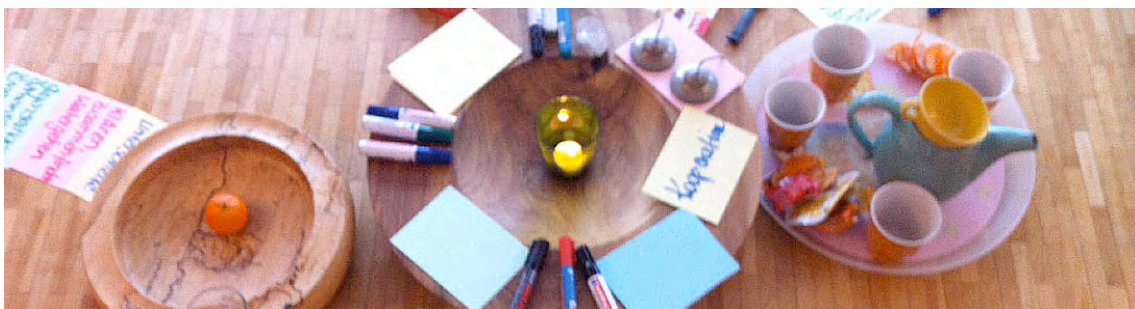
- Von 03/2012 bis 12/2012 – Leitung der Salzburger EPU-Bilanzierungsgruppe



- 05/2012 bis 08/2012 – Teilnahme am 1. GWÖ-BeraterInnen-Lernweg in Wien
- 07/2012 – Moderation 3. Strategieklausur in Wien



- 09/2012 – Teilnahme am zweiten GWÖ-BeraterInnen-Treffen in Salzburg
- 10/2012 – Teilnahme an der 1. Generalversammlung in Salzburg
- 12/2012 – Moderation eines Konfliktgespräches im Führungsteam in Salzburg



Im Jahr 2013:

- Seit 03/2013 – Mitgliedsunternehmen mit 2 Sämchen
- 04/2013 – Moderation/Teilnahme an der Salzburger Pressekonferenz
- Seit 06/2013 – Mitarbeit im Kernteam vom Energiefeld Salzburg
- 10/2013 – Moderation OWUS-Treffen in Salzburg (Unternehmerverband Brandenburg)



- 11/2013 – Moderation attac-Unternehmertreffen in Salzburg



- 12/2013 – Moderation ICT-Meeting in Wien



Ansprechperson für die GWÖ und Kontaktdaten

Dr. Isabella Maria Klien, +43/664/3832700, isabella@klienundteam.at

Energiefeld und AkteurInnenkreis

Energiefeld: Salzburg

AkteurInnenkreis: BeraterInnen

TESTAT : AUDIT

**GEMEINWOHL-
BILANZ** 2013

für k/ien + team Holistische Organisationsberatung
AuditorIn Dr. Angela Drosig-Plöckinger

WERT BERÜHRUNGSGRUPPE	Menschenwürde	Solidarität	Ökologische Nachhaltigkeit	Soziale Gerechtigkeit	Demokratische Mitbestimmung & Transparenz
A) LieferantInnen	A1: Ethisches Beschaffungsmanagement				30 %
B) GeldgeberInnen	B1: Ethisches Finanzmanagement				50 %
C) MitarbeiterInnen inklusive EigentümerInnen	C1: Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung 90 %	C2: Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit 80 %	C3: Förderung ökologischen Verhaltens der MitarbeiterInnen 70 %	C4: Gerechte Verteilung des Einkommens EPU %	C5: Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz EPU %
D) KundInnen / Produkte / Dienstleistungen / Mitunternehmen	D1: Ethische Kundenbeziehung 80 %	D2: Solidarität mit Mitunternehmen 60 %	D3: Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen 60 %	D4: Soziale Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen 30 %	D5: Erhöhung der sozialen und ökologischen Branchenstandards 10 %
E) Gesellschaftliches Umfeld: Region, Souverän, zukünftige Generationen, Zivilgesellschaft, Mitmenschen und Natur	E1: Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte / DL 60 %	E2: Beitrag zum Gemeinwesen 70 %	E3: Reduktion ökologischer Auswirkungen 40 %	E4: Gemeinwohlorientierte Gewinnverteilung EPU %	E5: Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung 10 %
Negativ-Kriterien	Verletzung der ILO-Arbeitsnormen/ Menschenrechte 0	Feindliche Übernahme 0	Illegitime Umweltbelastungen 0	Arbeitsrechtliches Fehlverhalten seitens des Unternehmens 0	Nichtoffenlegung aller Beteiligungen und Töchter 0
	Menschenunwürdige Produkte, z.B. Tretminen, Atomstrom, GMO 0	Sperrpatente 0	Verstöße gegen Umweltauflagen 0	Arbeitsplatzabbau oder Standort-verlagerung 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	Umgehung der Steuerpflicht 0	Nichtoffenlegung aller Finanzflüsse an Lobbies / Eintragung in das EU-Lobbyregister 0
				Unangemessene Verzinsung für nicht mitarbeitenden Gesellschafter 0	Exzessive Einkommensspreizung 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 31.03.2016

BILANZSUMME

563

GENAUE BESCHREIBUNG DER EINZELNEN KRITERIEN

A1 ETHISCHES BESCHAFFUNGSMANAGEMENT

Ausgabenposten	% der Ausgaben
Büromiete inkl. BK	23 %
Gesetzliche Sozialversicherung	17 %
Beratungen	10 %
Fortbildungen – Seminarkosten	8 %
Mobilität	7 %
Versicherungen	6 %
Werbung/PR	5 %
Fortbildungen – Hotelkosten	4 %
Bücher/DVDs, Telefon/Handy und Festnetz, Mitgliedschaften	Je 3 %
Eigene Workshops – Hotelkosten	2 %
PC/Internet, Arbeitsessen	Je 1 %
Büromaterial, Bewirtung, Strom	Je 0,5 %

Es gibt zwei Bereiche (Büro und Mobilität), bei denen ich mit den ökologischen Aspekten nicht zufrieden bin und mein Beschaffungsmanagement Potenzial hat:

Mein **Büro** liegt im zweiten Stock eines Mehrfamilienhaus in meiner gemieteten Privatwohnung. Die Vermieter sind private Vermieter, die im gleichen Haus ihre Arztpraxis haben und im Haus gegenüber wohnen. Das Haus wird zentral mit einer Ölheizung geheizt. Die ökologischen Aspekte (Isolierung, Heizwert) könnten besser sein (vgl. dazu E3).

Mein **Mobilitätsverhalten** hat sich im Jahr 2013 stark verändert: Ich habe von Jänner bis September Auto-gefastet und im September mein Auto verkauft: Den Großteil meiner Wege habe ich zu Fuß, per Rad oder mit der Bahn erledigt. Den Anteil der Flugreisen habe ich stark reduziert und bin nur für zwei Workshops ins Ausland geflogen. Dennoch hatten diese drei Flugreisen eine Auswirkung auf meinen CO2-Footprint (vgl. dazu E3).

Mit folgenden Bereichen meines Beschaffungsmanagements bin ich sehr zufrieden:

Beratungskosten: Bei der Auswahl meiner BeraterInnen lege ich großen Wert darauf, dass sie aus dem GWÖ-Umfeld stammen (z.B. Steuerberater Peter Reiter) oder eine ganzheitliche Beratungsphilosophie (z.B. Feng-Shui-Berater Günther Sator) haben. Eine langfristige Zusammenarbeit, die auf Vertrauen und persönlichen Kontakt basiert, ist viel wichtiger als kurzfristige Kosteneinsparungen.

Meine **Fortbildungen** habe ich bei WorkshopleiterInnen gemacht, die meinem holistischen Weltbild entsprechen und bei der Auswahl ihrer Seminarorte soziale, ökologische und regionale Aspekte berücksichtigen (z.B. Mathias zur Bonsen/ Akademie für Gesundes Leben in Oberursel oder Robert und Norburga Fischer/Idyll

Gais im Appenzellerland). Bei der Wahl meiner Fortbildungen haben Unterkünfte und Verpflegung eine zentrale Rolle gespielt (Bioküche mit Möglichkeit zu veganer Ernährung, helle Holzarchitektur, Betriebe mit speziellen Mitarbeiterprogrammen).

Werbung, PR: Meine Drucksorten lasse ich bei der kleinen, Salzburger Druckerei Huttegger auf Biotop-Papier drucken.

Meine **Bücher** habe ich nur in einer Ausnahmesituation bei Amazon bestellt. Sonst kaufe ich sie in einer regionalen Buchhandlung.

Meine freiwilligen **Mitgliedschaften** sehe ich als Teilnahme an Wertegemeinschaften und wähle sie entsprechend aus. Ich bin Mitglied der GWÖ und GC-Co-Ownerin. Im Herbst 2013 bin ich unterstützendes Mitglied des Vereins zur Entwicklung der Demokratischen Bank geworden.

Meine **eigenen Workshops** haben im Hotel Miramonte in Badgastein und im ksi in Bad Honnef stattgefunden. Ich wähle die Orte immer sehr bewusst aus (z.B. Umweltzeichen, Biohotels, Familienbetrieb, Gesundheitsbetrieb).

Mein **Anlagevermögen** ist bis auf einige Handwerkerarbeiten abgeschrieben, da ich es immer weit über die Nutzungsdauer hinaus verwende.

Büromöbel: Ich liebe Vintage-Möbel und alte Design-Gegenstände. Meine Büromöbel sind gebraucht, und ich habe sie von einem Kollegen erworben, der alte Möbel sammelt. Einige Stücke sind Jugendstil-Holzmöbel, die ich im Dorotheum ersteigert habe.

PC/Internet: Mein geliebter iMac ist mittlerweile 10 Jahre alt, mein iBook 7 Jahre. Ich verwende elektronische Geräte gerne sehr lange. Das Problem ist dabei allerdings, dass einige Programme dann nicht mehr funktionieren.

Ich wähle die Orte für meine **Arbeitsessen** bewusst aus: Es sind kleine Biolokale, die vegane Küche mit regionalen Produkten anbieten und gute Arbeitgeber für ihre MitarbeiterInnen sind (z.B. Heart of Joy, Leichtsinn).

Mein **Büromaterial** habe ich von kleinen Papierhandlungen in meinem Stadtteil bezogen: Es handelt sich vor allem um Flipchartpapier und Kopierpapier (Umweltsiegel). Den Toner meines Druckers habe ich in einer Tinten-Tankstelle nachfüllen lassen.

Bewirtung: Das waren Bio-Kakao, Biosoyamilch und Bio-Knabbereien, die meine WorkshopteilnehmerInnen bekommen haben. Ich habe auf das Fairtrade-Siegel und andere Bio- und vegane Siegel geachtet.

Ich habe 100 % **Ökostrom** von der Firma Ökostrom bezogen.

Als Einzelunternehmerin bin ich für die gesamte Beschaffung selber zuständig. Die Sicherstellungsprozesse, die ich für mich habe, sind, dass ich mich mit den Produkten und Dienstleistungen, die ich regelmäßig brauche, intensiv beschäftige (persönlich teste/anhand von Gütesiegeln auswähle/auf die Regionalität achte) und dann bei den bewährten LieferantInnen diese Produkte/Dienstleistungen beschaffe.

B1 ETHISCHES FINANZMANAGEMENT

Ich bin seit über 30 Jahren Kundin der **Bank** Austria und wickle alle meine Geschäfte über sie ab. Ich hätte gerne eine Bank mit einer höheren ethisch-nachhaltigen Qualität. Daher freue ich mich schon sehr auf die Gründung der Demokratischen Bank.

Meine **Vorsorgekasse** ist die VBV. Sie hat als erstes Unternehmen der Branche einen begleitenden **Ethikbeirat** bestellt. Als erste und einzige österreichische Vorsorgekasse erhielt die VBV die ISO-Zertifizierung 14001 für ihr Umweltmanagement. Darüber hinaus ist sie von der **GRI** (Global Reporting Initiative) geprüft (höchste Qualitätsstufe), mit dem Gold-Standard von **ÖGUT** (Österreichische Gesellschaft für Umwelt und Technik) zertifiziert, ist **EMAS** (Eco-Management and Audit Scheme) validiert und im Rahmen des **ASRA** (Austrian Sustainability Reporting Award) ausgezeichnet.

Die **Nachhaltigkeitskriterien** für Kapitalanlagen beschreibt die „vbv“ folgendermaßen: **Ausschlusskriterien** sind Atomenergie, Kinderarbeit, Pornografie, Waffenproduktion, Tabakindustrie, vermeidbare Tierversuche und Todesstrafe. **Negativkriterien** sind autoritäre Regierungen, Einschränkungen von Medienfreiheit und Meinungsvielfalt, Gentechnik, jede Art von Ausbeutung, Diskriminierung von Frauen oder Minderheiten. **Positivkriterien** sind ökologische und soziale Leistungen wie Öko-Effizienz, umwelttechnische Führerschaft, herausragender Umgang mit MitarbeiterInnen und offene Berichterstattung.

Da ist meine betriebliche Vorsorge in guten Händen.

Ich bin förderndes Mitglied der Demokratischen Bank (**Bank für Gemeinwohl**) und werde nach ihrer Gründung mit meinem Geschäftskonto zu ihr wechseln.

Als vorübergehende Maßnahme habe ich im Herbst 2013 beim Bankhaus Schellhammer und Schattera ein **Online-Ethik-Sparkonto** eröffnet, auf dem ich Kapital anspare.

Mein Unternehmen wird zu 100 % mit **Eigenkapital** finanziert. Diese Unabhängigkeit von externen GeldgeberInnen ist mir sehr wichtig.

MEIN UNTERNEHMERISCHES TUN UND „MENSCHENWÜRDE“

C1 ARBEITSPLATZQUALITÄT UND GLEICHSTELLUNG

Die Arbeitsplatzqualität spielt für mich eine sehr zentrale Rolle.

Sie beginnt beim **Raum**: Mein Büro ist groß, ruhig, hell, hat eine außergewöhnliche Atmosphäre und eine großartige Aussicht. Es eignet sich bestmöglich als inspirierender Arbeitsplatz für mich und als Coaching- und Workshoport für meine KundInnen.



Für die Arbeitsqualität ist darüber hinaus von zentraler Bedeutung, dass ich meine Zeit nicht nur für einkommensproduzierende Aktivitäten verwende, sondern ausreichend Zeit für Entwicklung von neuen Projekten, Fortbildung und kreative Mußezeiten habe. Im Jahr 2013 habe ich mir jeweils 5 Wochen für **Fortbildungen** und für die Entwicklung von neuen Projekten gegönnt.

Von großer Wichtigkeit ist darüber hinaus, dass ich möglichst selbstbestimmt und mit freier **Zeiteinteilung** arbeiten kann: Ich teile mir daher pro Woche maximal drei Arbeitstage mit KundInnen ein. Der Rest sind Bürozeiten bzw. Zeiten für Fortbildungen und zur Entwicklung neuer Projekte.

Auch die **Reisetätigkeit** hat für mich einen zentralen Einfluss auf meine Arbeitszufriedenheit: Ich habe im Jahr 2013 meine Kundenstruktur so geändert, dass ich nur wenige Kunden auswärts bzw. im Ausland hatte: Die meisten waren in Salzburg oder sind für Workshops und Coachings zu mir nach Salzburg gekommen.

Auch die Art der **Fortbewegung** hat eine große Auswirkung auf mich und meine Gesundheit und Balance: Da ich im Jahr 2013 Auto gefastet habe, bin ich zu den Terminen in Salzburg zu Fuß gegangen oder mit dem Rad gefahren. Und ich habe die Besprechungen an Orten geführt, wo es gutes, gesundes **Bioessen** gibt und habe mich vegan ernährt.

Das Schöne an meiner Tätigkeit ist, dass ich gemeinsam mit meinen KundInnen Dinge tue, die sich sehr positiv auf meine **mentale, spirituelle, emotionale und körperliche Gesundheit** auswirken: Ich halte mich viel an der freien Natur auf, bewege mich körperlich, mache Yogaübungen mit meinen KundInnen und werde

emotional bewegt. Der Einsatz meiner holistischen Methoden gibt auch meiner Spiritualität ausreichend Raum zur Entfaltung. Das tut meiner Seele sehr gut.



Ich habe im Jahr 2013 nur **1 Krankenstandstag** gehabt und ca. **1 Tag für Arztbesuche** (primär Vorsorge) aufgewendet. Ansonsten war ich immer gesund und bestens bei Kräften.

D1 ETHISCHES VERKAUFEN

Meine KundInnen kommen über persönliche Kontakte und Netzwerke zu mir. Ich mache keine klassische Werbung und keine Sales-Aktivitäten wie z.B. Kaltakquise. Einen Großteil meiner KundInnen lerne ich durch Fortbildungen, Workshops und Vorträge kennen.

Der erste Schritt bei meiner Arbeit ist eine kostenlose und unverbindliche **Auftragsklärung**: Diese findet entweder persönlich oder per Skype statt. Die Fragen sind so gestaltet, dass sie schon vorab einen umfassenden Blick auf die Beraterin-Kunden-Beziehung werfen (Fragen nach dem Sinn des Auftrages, nach den Werten der Zusammenarbeit, nach der Vision und den konkreten Zielen, nach den einzubeziehenden Dialoggruppen, nach der Gestaltung der Beziehungen und nach der konkreten Vorgangsweise einschließlich Zeitrahmen und Kosten). Darüber hinaus biete ich als ersten Schritt einen sogenannten **Diagnoseworkshop** mit einem Querschnitt der MitarbeiterInnen an: Da zeigt es sich dann, ob wir wirklich die richtigen GeschäftspartnerInnen sind. Das laufende Formulieren von „**Hoffnungen und Ängsten**“ und Etappenzielen ist eine weitere Maßnahme. Am Ende gibt es dann ein ebenfalls kostenloses **Debriefing**, bei dem der Auftrag evaluiert wird. Bei mehrtägigen Workshops gibt es am Ende des ersten Tages einen **Feedbackbogen** anhand dessen Inhalte und Vorgangsweise am zweiten Tag justiert werden. Bei längerfristigen Prozessen gibt es nach jeder Phase eine **Evaluierung**, deren Ergebnis in die Planung der nächsten Phase einfließt. Diese Vorgangsweise hat auch 2013 bei meinen Kundenbeziehungen von Anfang an eine sehr gute Vertrauensbasis geschaffen.

Die Ausschreibungen für meine offenen Workshops sind auf meinen Homepages publiziert. Sie dienen der **Produkttransparenz**. Es gibt einen ausgeschriebenen **Preis**, der sich bei SelbstzahlerInnen reduziert. Bei Beratungen und Coachings gestalte ich den Preis in Abhängigkeit von der Finanzkraft meiner KundInnen.

Da meine Beratungsdienstleistung sehr werte- und haltungsorientiert ist, formuliere ich schon seit einigen Jahren für die **ethische Auswahl meiner KundInnen** die Intention, dass ich KundInnen anziehe, die meine Werte teilen. 2013 konnte ich das mit folgenden Kunden-Gruppen sehr gut realisieren:

Kunden	Umsatz-Anteil
BeraterInnen (z.B. KollegInnen aus dem GC-Netzwerk)	38 %
Paargeführte Biohotels (z.B. Biohotel Werratal/D) und paargeführte Reiseunternehmen	29 %
Netzwerkorganisationen/Interessens-Verbände (z.B. EWMD)	29 %
Diverse	4 %

In der Vergangenheit habe ich Beratungsprozesse, in deren Lauf sich herausgestellt hat, dass meine KundInnen „unmoralische“ Intentionen hatten, schon mehrmals abgebrochen. Eine ethische Beziehung ist mir wichtiger als Umsatzgenerierung um jeden Fall.

Durch mein prozesshaftes Arbeiten ist eine **KundInnen-Mitgestaltung** integrativer Bestandteil meiner Arbeit. Die Beratungsprodukte entstehen oftmals im gemeinsamen Tun mit den KundInnen. Bei der Zielgruppe „Unternehmerpaare“ ist mir das Thema **Marktforschung** sehr wichtig: Da mache ich seit drei Jahren ein Langzeitstudie zum Thema „Erfolgreiche Führung durch Unternehmerpaare“.

Durch die gute Klärung im Vorfeld von Aufträgen, gibt es sehr wenige **Beschwerden** und Reklamationen. Im Jahr 2013 gab es einen Fall, wo sich ein Kunde aufgrund von familiären und persönlichen Problemen überfordert sah, die Beratung in Anspruch zu nehmen und kurzfristig abgesagt hat. Da haben mein Kooperationspartner und ich am Kulanzweg auf das vereinbarte Stornohonorar verzichtet.

Wenn meine KundInnen ein Problem haben, das nicht in meinen Kompetenzbereich fällt, dann ist es Teil meiner **Servicehaltung**, dass ich ihnen KollegInnen/ Kooperations-PartnerInnen empfehle, mit denen ich beste Erfahrungen gemacht habe.

E1 SINN UND GESELLSCHAFTLICHE WIRKUNG DER PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

Meine Dienstleistungen dienen der Entwicklung der Menschen (Coachings, Beraterausbildungen), der Gemeinschaft (PAARweise Coachings, holistische Organisationsentwicklung) und der Erde (schamanische Arbeit für Mutter Erde).

Mit meinen Angeboten erfülle ich unterschiedliche **Grundbedürfnisse** verschiedener Zielgruppen:

- PAARweise“ – Workshops, Coaching und holistische Organisationsberatung für die Zielgruppe Unternehmerpaare und deren Betriebe: Mit diesem Angebot werden die Grundbedürfnisse eines Unternehmerpaares nach einer harmonischen Beziehung und beruflichen Erfüllung sowie nach einer Balance aus Arbeiten, Leben und Lieben erfüllt.
- Holistische Organisationsentwicklung für z.B. Kooperationen, Netzwerke: Mit diesem Angebot werden die Grundbedürfnisse nach einem sinn-, werte- und visions-orientierten Arbeiten auf ein gemeinsames Ziel hin erfüllt. Darüber hinaus geht es um das Grundbedürfnis nach Klarheit, guter Zusammenarbeit und erfülltem Sein in einer Gemeinschaft.
- GC-Trainings und werkstatt für Holistische Organisationsentwicklung für BeraterInnen: Damit wird das Grundbedürfnis von BeraterInnen erfüllt, mit einem Beratungsansatz zu arbeiten, der sie selber erfüllt und zu ihrer persönlichen Weiterentwicklung beiträgt. Weiters geht es um das Grundbedürfnis, ein Beratungsangebot zu haben, mit dem man bei den Kunden einen nachhaltigen Nutzen stiftet.
- Holistische Coachings für BeraterInnen: Damit wird das Grundbedürfnis nach spiritueller Anbindung, Aufenthalt in der Natur und Respekt vor der Natur erfüllt. Und es geht um das Grundbedürfnis, eine Lebensaufgabe zu haben, die einen täglich aufs Neue erfreut.

Die Erfüllung dieser Grundbedürfnisse hat für mich nichts mit Luxus zu tun sondern ist existenziell.

Abgesehen von den Reisekosten, die meine Produkte/Dienstleistungen zum Teil erzeugen, sehe ich keine wirklich negativen **Folgewirkungen** dieser Angebote.

Als **Buddhistin** ist der höchste **Beitrag**, den ich mit meiner unternehmerischen Tätigkeit für die Gesellschaft und die Welt leisten will, der Beitrag zum Weltfrieden. Friede in uns selbst, ein friedliches Miteinander unter GeschäftspartnerInnen und in Organisationen ist für mich ein essentieller Schritt zum Weltfrieden. Und da setze ich mit meiner Arbeit an. Als **schamanisch Tätige** will ich einen Beitrag für die Heilung von Mutter Erde leisten und mache das anhand von unterschiedlichen schamanischen Interventionen und Ritualen. Ich baue diese Elemente – so es passend ist – in meine Arbeit ein.

Die **Wirkungen** sind sehr vielschichtig:

- Motivation, Begeisterung, Arbeitszufriedenheit, persönliches Wachstum
- Gelungene Beziehungen
- Bewussterer Umgang mit der Natur und ihren Ressourcen
- Körperliche und emotionale Gesundheit
- Mehr Zeit für die Familie und das Wesentliche
- Ganzheitlichere Unternehmensführung mit besserer Gemeinwohlbilanz
- Heilung für Mutter Erde

Da ich bei meiner Angebotsgestaltung einen hohen Stellenwert auf ökologische und soziale Aspekte lege, erziele ich diesen Endnutzen/diese Wirkung mit einer vergleichsweise sehr guten ökologischen und sozialen Bilanz.

MEIN UNTERNEHMERISCHES TUN UND „SOLIDARITÄT“

C2 GERECHTE VERTEILUNG DER ERWERBSARBEIT

Ich gestalte meine Arbeitszeit sehr flexibel und mit vielen Pausen dazwischen.

Meine **Nettoarbeitszeit** beträgt ca. 35 Stunden pro Woche.

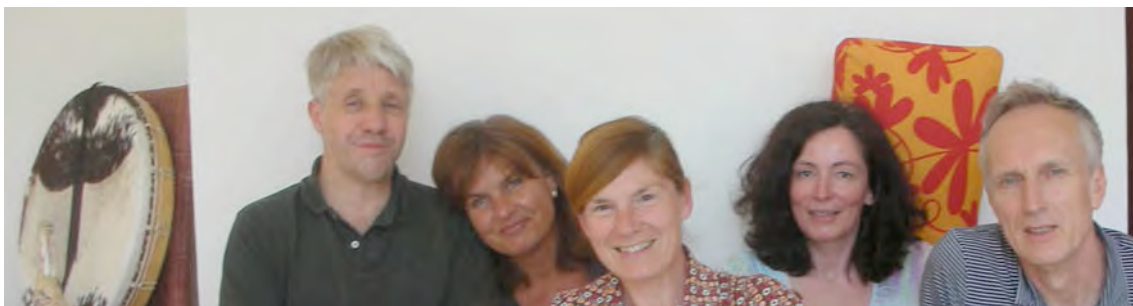
Ein wichtiges „Erfassungsinstrument“ ist mein Körper, der mir unmissverständlich sagt, wenn ich zuviel arbeite. Da einige meiner KollegInnen im letzten Jahr ins Burn-Out kamen, bin ich da sehr aufmerksam und achte auf mich und meine Gesundheit.

Im Jahr 2013 habe ich 31% meines Umsatzes mit Projekten gemacht, wo ich alleine gearbeitet habe, und 69 % meines Umsatzes in **Kooperationsprojekten**, um die Arbeit zu teilen und um den Wert von gelungener Zusammenarbeit zu leben und weiter zu entwickeln.

PAARweise Zentrum für Unternehmerpaare – in Kooperation mit meinem GC- und GWÖ-Kollegen Armin Schmelzle



Werkstatt für Holistische Organisationsentwicklung – in Kooperation mit meinen GC-KollegInnen Monika Himpelmann, Sylvia Machler, Erich Kolenaty, Andreas Reisner und Andreas Terhoeven.



Das Jahr 2013 war geprägt von vielen privaten Änderungen, die meinen **bewussten Blick auf meine Lebens- und Arbeitszeit** noch einmal fokussiert haben:

- Mein 25-jähriger Sohn hat sich mit seiner Freundin in Salzburg sesshaft gemacht.
- Meine 19-jährige Tochter hat maturiert.
- Mein Lebensgefährte (er hat drei Kinder im Alter zwischen 5 und 13 Jahren) hat seinen Haushalt mit meinem zusammengeführt, und wir sind Ende des Jahres in ein gemeinsames Haus gezogen, in dem ab 2014 auch mein neues Büro ist.

Ich will ausreichend Zeit für mich selbst, meine Partnerschaft und meine Familie haben. Das untermauert mein unternehmerisches Selbstverständnis, so wie ich es im Kapitel „Mein Unternehmen und Gemeinwohl“ beschrieben habe. Und es ist mehr sehr wichtig, ausreichend Zeit für ehrenamtliches Arbeiten zu haben (siehe E3).

D2 SOLIDARITÄT MIT MITUNTERNEHMEN

Bereits bei der Gründung meines Beratungsunternehmens im Jahr 2000 war mir klar, dass in einem Netzwerk mit anderen EPUs arbeiten möchte, um uns gegenseitig zu stärken und Synergie-Effekte zu erzielen. Seit 2003 bin ich Mitglied im weltweiten Genuine-Contact-Netzwerk und gehe in unterschiedlichen Konstellationen immer wieder neue Kooperationen ein.

Als „Genuine-Contact-Trainerin“ lebe ich die Haltung „Come from abundance – Aus der Fülle schöpfen“. Ich **teile** sehr bereitwillig und offen mein **Wissen** und **gebe Informationen weiter**. In regelmäßigen Erfa-Treffen und Mentoring-CircleIn teile ich mein Erfahrungswissen und gebe einzelne Technologien (z.B. Moderationstechniken, Workshopdesigns) kostenlos an KollegInnen weiter. Ein Teil dieser Informationen steht auf meinen Web-sites zum Download zur Verfügung. Weiterführende Information und persönlicher Austausch ist auf Anfrage möglich.

Kooperative Marktteilnahme spielt für mich eine zentrale Rolle: 2013 habe ich, wie oben schon erwähnt, 69 % meines Umsatzes mit Kooperationsprojekten gemacht.

Von der kooperativen Marktteilnahme meines Unternehmens leitet sich **kooperatives Marketing** ab: Produktpolitik, Preispolitik, Vertriebspolitik und Kommunikationspolitik habe ich im Jahr 2013 zu einem großen Teil kooperativ gemacht. Gerade bei unserer „werkstatt für Holistische Organisationsentwicklung“ haben sich große Synergien gezeigt, die kooperatives Marketing bringt: So habe ich z.B. gemeinsam mit meiner Kollegin Monika Himpelmann einen Artikel über „Die holistische Entwicklung des Selbst“ für das führende Branchenmagazin „Zeitschrift für Organisationsentwicklung“ geschrieben, der nun in der Folge wieder eine gutes Marketinginstrument ist.

E2 BEITRAG ZUM GEMEINWESEN

Ich bin in vier Bereichen **ehrenamtlich tätig**:

- Als schamanisch Tätige: Ich organisiere und leite einmal im Monat einen schamanischen Heilungskreis, beim dem sich Menschen treffen, um Heilungsarbeit für sich selbst, für andere und für Mutter Erde zu machen.
- Als Buddhistin: Ich lade zu regelmäßigen Treffen und Versammlungen ein.
- Als Teil der weltweiten GC-Community: Ich nehme an den zweimal jährlich stattfindenden Mentoring-Circles teil und beteilige mich als GC-Co-Ownerin an weltweiten Projekten zur Weiterentwicklung unserer lernenden Organisation vor allem in den Bereichen Co-Leadership und virtuelle Zusammenarbeit.
- Als Mitglied der GWÖ: Ich arbeite im Kernteam des Salzburger Energiefeldes mit und moderiere diverse Veranstaltungen.

Ich investiere dafür ca. 4 Wochenstunden. Der geldwerte Umfang all dieser Leistungen macht daher weit mehr als 2,5 % von meinem Jahresumsatz aus.

Die **Wirkungen** sind sehr vielschichtig und reichen von Heilung für Menschen und Mutter Erde über Bestärkung bis hin zu Erfahrungsaustausch und Ressourcen-Teilung.

MEIN UNTERNEHMERISCHES TUN UND „ÖKOLOGISCHE NACHHALTIGKEIT“

C3 FORDERUNG UND FÖRDERUNG ÖKOLOGISCHEN VERHALTENS DER MITARBEITERINNEN

Seit 2012 **ernähre** ich mich zu 100 % vegan. Wann immer möglich, sind es Biolebensmittel. Die besuchten Restaurants sind Bio-Restaurants.

Mobilität zum Arbeitsplatz

	Gesamt KM für das Unternehmen	Durchschnittlich pro MA
Flugreisen	1600	1600
Auto/ PKW einzeln	0	0
Car-Sharing	2.995	2.995
ÖPNV	6.575	6.575
Fahrrad/ Fuß	Gefühlt sehr viele km ☺	

Bei meinen Flugreisen habe ich das größte Potenzial, meinen CO2-Verbrauch weiter zu reduzieren. Durch das Autofasten bzw. den Verkauf meines Autos sind keine individuellen Autokilometer angefallen, sondern nur Kilometer bei Fahrgemeinschaften bzw. Car-Sharing. Den Großteil der km habe ich im Zug verbracht (vgl. dazu E3).

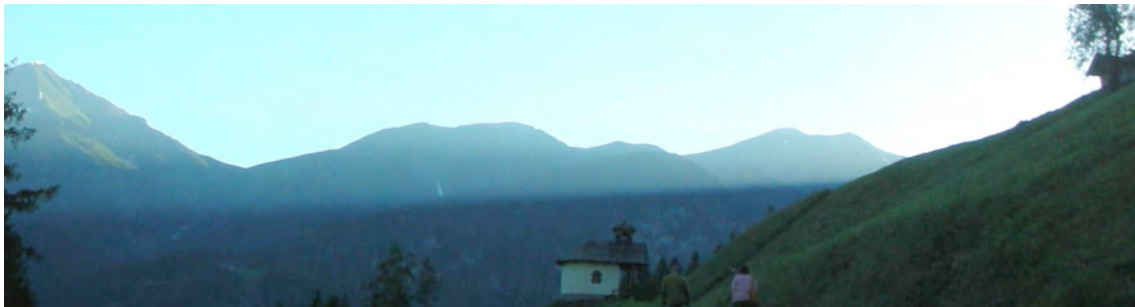
Mir ist **sehr bewusst**, dass mein Ernährungs- und Mobilitätsverhalten einen großen Einfluss auf meinen CO2-Footprint hat. Daher bin ich sehr zufrieden, dass ich mich seit 2012 vegan ernähre und das voll Freude und ohne Entbehrungen mache. Bei meinem Mobilitätsverhalten sehe ich noch Verbesserungspotenzial: Daher werde ich meine Vision, dass ich den Großteil meiner KundInnen zu Fuß oder mit dem Rad erreiche, weiter verfolgen.

D3 ÖKOLOG. GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Bei der **Produktgestaltung** habe ich auf folgende **ökologische Faktoren** Bedacht genommen:

- Anreise größtenteils mit öffentlichen Verkehrsmitteln bzw. mit dem Rad oder zu Fuß
- Workshops in Biohotels oder ausgezeichneten (Umweltsiegel) Betrieben
- Biologisches Essen bei den Workshops
- Arbeitsunterlagen, die auf Umweltpapier ausgedruckt sind
- Verwendung von Umwelt-Flipchartpapier

Meine persönliche Haltung, dass weniger mehr ist und dass es darum geht, **weg vom Materiellen hin zum Immateriellen** zu kommen, spielt bei der Gestaltung meiner Beratungsangebote eine zentrale Rolle. Ich arbeite ganz bewusst viel in der Natur, um die Menschen vom materiellen Konsum wegzubringen und wieder hin zu ihrer inneren Natur zu führen. Durch die laufende Anwendung von schamanischen Techniken führe ich meine KundInnen zu mehr Bewusstsein für die Natur und die Zukunft unseres Planeten.



Walk the talk: Ich kommuniziere meine Haltung und meine Werte auf meinen Homepages und in Gesprächen mit meinen KundInnen. Das Wichtigste ist mir dabei, dass ich vorlebe, wovon ich rede (z.B. Rad fahren und zu Fuß gehen, veganes Essen, Yogaübungen, buddhistische Praxis). Das wirkt am besten, und da kann ich die meisten Menschen gewinnen, anders auf die Dinge zu schauen und Neues auszuprobieren. Ein Teil meiner KundInnen reist noch mit Flugzeug oder Auto an: Da hab ich großes Potenzial, ökologische Aspekte, die ich bis dato in Gesprächen erwähne, in meine Workshopausreibungen zu integrieren.

E3 REDUKTION ÖKOLOGISCHER AUSWIRKUNGEN

Da mein Büro in meiner Privatwohnung liegt, stehen die benötigten Zahlen nur beschränkt zur Verfügung:

- Jahresstromverbrauch (100 % Ökostrom) – 625 kWh
- Jahreskosten für Heizung und Warmwasser – Euro 450

Ich trenne meinen **Müll** (Altpapier, Glas, Kunststoff, Tetrapak, Schadstoffe, Biomüll, Restmüll). Restmüll fällt wenig an, die minimalen Mengen von schädlichen Stoffen (z.B. Glühbirnen, Batterien) entsorge ich beim Städtischen Abfallwirtschaftsamt.

Ich habe unter www.footprint.at den **Ressourcenverbrauch** meines Unternehmens berechnet.

	Ressourcenverbrauch in Ha
Büro	0,71 Ha
Ernährung	0,31 Ha
Mobilität	0,65 Ha
Konsum	0,57 Ha

Das ergibt einen Ressourcenverbrauch von **insgesamt 3,87 Ha**. Ich liege damit unter dem österreichischen Schnitt – bei Ernährung und Konsum sogar stark darunter. Das größte Entwicklungspotenzial habe ich – wie schon unter Punkt A1 und C3 angeführt – in den Bereichen Büro (Umstieg von Ölheizung auf Gasheizung in meinem neuen Büro) und Mobilität (weitere Reduktion meiner Flugkilometer).

Wenn ich meine Daten in den **CO2-Rechner** (<http://klimaohnegrenzen.de>) eingebe, erhalte ich folgende Ergebnisse:

	Tonnen Co2-Emission
Strom	0,07 t
Heizung	3,80 t
Auto (Carsharing, Mitfahrten)	0,64 t
Zug	0,09 t
Flüge	0,62 t
Konsum	2,80 t

Mein unternehmerisches Tun hat **insgesamt 8,02 t** CO2-Emissionen verursacht. Auch hier zeigt sich wieder das Bild, dass das größte Reduktionspotenzial im Bereich Heizung und im Bereich Mobilität liegt. Bemerkenswert erscheint mir hier, dass ein nachhaltiger Konsum dennoch 2,8 t CO2 verursacht.

MEIN UNTERNEHMERISCHES TUN UND „SOZIALE GERECHTIGKEIT“

D4 SOZIALE GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Mein **Büro** liegt im zweiten Stock ohne Lift und ist daher **nicht barrierefrei**. Ich hatte bei auswärtigen Workshops eine Kundin im Rollstuhl und einen Kunden mit Gehbehinderung. Im ersten Fall habe ich es im Vorfeld gewusst und meine Dienstleistung entsprechend **adaptiert** (barrierefreie Räume, langsames Tempo, angepasste Interventionen). Im zweiten Fall wusste ich es nicht im Vorhinein und habe erkannt, dass ich sehr gut **flexibel** auf die Situation reagieren konnte und habe spontan einige Elemente im Beratungsablauf geändert.

Mir war es schon immer ein wichtiges Anliegen, für **familiengeführte Kleinbetriebe** zu arbeiten. Bei der Entwicklung von „**PAARweise**“ kam dann noch der Aspekt der Unternehmerpaare dazu, die gesellschaftlich und wirtschaftlich sehr viel leisten und deren Leistung gesellschaftlich nicht wirklich gesehen wird.



Darüber hinaus habe ich 2013 auch für Netzwerke gearbeitet, die sich für die Förderung von **weiblichen Führungskräften** einsetzen (z.B. EWMD) oder für **nachhaltiges Wirtschaften** (z.B. Grüne Wirtschaft). An solche Einrichtungen bin ich durch mein Kooperationsmarketing ganz gezielt herangetreten.

Ich habe 2013 bei einem Kunden das Zahlungsziel so gestreckt, dass er seine Liquidität aufrecht erhalten konnte. Bei einem anderen Kunden haben mein Kollege Armin Schmelzle und ich aufgrund eines finanziellen Engpasses zu zweit zum Preis von einem gearbeitet.

Meine Beratungshonorare liegen im **mittleren Preissegment**, und ich staffle meine Preise nach der Finanzkraft meiner KundInnen. Das habe ich bis dato im Rahmen der Auftragsklärung angesprochen. Eine sinnvolle Weiterentwicklung ist, dass ich bereits auf der Homepage bzw. in Ausschreibungen die **soziale Preisstaffelung** anführe (z.B. für Unternehmerpaare in der Gründungsphase oder in Sanierungsprozessen).

MEIN UNTERNEHMERISCHES TUN UND „DEMOKRATISCHE MITBESTIMMUNG & TRANSPARENZ“

D5 ERHÖHUNG DES SOZIALEN UND ÖKOLOGISCHEN BRANCHENSTANDARDS

Da kann ich als EPU relativ wenig beitragen. Zwei Möglichkeiten habe ich 2013 dennoch verfolgt:

- Als zertifizierte GC-Trainerin verbreite ich durch Trainings und Beratungen den ganzheitlichen GC-Beratungsansatz, der auf soziale und ökologische Aspekte besonders Rücksicht nimmt.
- Meine Teilnahme am Lernweg für GWÖ-BeraterInnen und meine bevorstehende Zertifizierung sehe ich als wichtigen Schritt, um im AkteurInnenkreis der GWÖ-BeraterInnen die sozialen und ökologischen Standards in der Unternehmensberatung zu heben.

Die **Wirkung** ist bei diesen beiden Beiträgen allerdings nicht allzu hoch, da sie (noch) keine Auswirkungen auf die Unternehmensberatungsbranche haben.

E5 GESELLSCHAFTL. TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

Dies ist mein **erster Gemeinwohlbericht**, und somit war meine bisherige gesellschaftlich Transparenz abgesehen von meinen Websites und diversen Publikationen nicht sehr hoch. Das ändert sich nun mit diesem Bericht: Er ist für mich eine ideale Möglichkeit, um mein Unternehmen ganzheitlich und mit seinem Beitrag für das Gemeinwohl darzustellen:

- mit seinem Sinn, seinen Werten, seiner Vision und den Zielen
- mit der Gemeinschaft der Menschen, die das möglich machen
- mit den ganz konkreten Aktivitäten und Umsetzungsschritten im Jahr 2013 und
- mit den konkreten Zielen, die ich kurz- und langfristig habe.

AUSBLICK

KURZFRISTIGE ZIELE

- Organisation und Begleitung des 1. Salzburger Lernweges im Frühjahr 2014 in Salzburg
- Unternehmen in Stadt und Land Salzburg als Pionierbetriebe gewinnen
- Einen Pilotprozess zur Gemeinwohlorientierung in einem familien-/paargeführten Unternehmen in Salzburg begleiten
- Laufend Möglichkeiten finden und umsetzen, um meine eigene Gemeinwohlbilanz zu verbessern. Konkret sind das folgende Ziele:
 - A1: Übersiedlung in ein neues Büro mit einer ökologisch nachhaltigeren Heizung (Umstieg von Öl auf Gas)
 - A1: Anschaffung eines neuen Heizkessels mit niedrigerem Gasverbrauch und niedrigeren Abgaswerten
 - A1: Weitere Reduktion meiner Flugkilometer
 - B1: Wechsel mit meinem Geschäftskonto zur Demokratischen Bank (Bank für Gemeinwohl)
 - C2: Arbeitsplatzbeschaffung/Auftragsweitergabe an KollegInnen
 - D2: Meine Informationen noch niederschwelliger zur Verfügung stellen
 - C3: Weitere Reduktion meiner Flugkilometer
 - D3: Proaktive Kommunikation von ökologischen Aspekten (z.B. Aufforderung der KundInnen öffentlich anzureisen auf der Homepage/in Ausschreibungen)
 - E3: Weitere Reduktion meines CO₂-Fußabdruckes
 - D4: Soziale Produkte entwickeln (Gründerpaare, Unternehmerpaare in Sanierungsprozessen)
 - D4: Proaktive Kommunikation von sozialen Aspekten (z.B. soziale Preisstaffel auf der Homepage/in Ausschreibungen anführen)
 - E5: Publikation meines Gemeinwohlberichtes auf der Homepage

LANGFRISTIGE ZIELE

- Mit meiner Arbeit als GWÖ-Beraterin einen nennenswerten Beitrag zur Änderung unseres Wirtschaftssystems und zur lebenswerten Zukunft unseres Planeten zu leisten

BESCHREIBUNG DES PROZESSES DER ERSTELLUNG DER GEMEINWOHL-BILANZ

Als Einzelunternehmerin habe ich den Bericht alleine geschrieben.

Die Vorbereitung dazu fand von März bis Dezember 2012 im Rahmen einer **EPU-Bilanzierungsgruppe** statt und auch im Rahmen meines **Lernweges** zur zertifizierten GWÖ-Beraterin. U.a. waren folgende EPU's aus Salzburg mit dabei: Peter Reiter, Kurt Egger, Ursula Spannberger, Susanne Seyr, Josef Gratz, Erna Reisinger. Fachliche Inputs kamen von Gisela Heindl.

Für die Vorbereitung wurden seit März 2012 ca. 5 Tage verwendet. Für die Verfassung des aktuellen Berichtes fielen ca. 3 Tage an.

Datum: 04. 03.2014
