

Strategie und Leitbild

für ein sinnerfülltes Arbeiten

Unternehmensleitbild

1. Vorspann

Obwohl ich ein Ein-Personen-Unternehmen (EPU) bin, leiste ich mir den Luxus hiermit eine Vereinbarung mit mir selbst zu schließen, in der ich festlege nach welchen Grundsätzen ich mein Unternehmen in Zukunft führen möchte. Als Grundlage für die Festlegung meiner Strategie dient mir dabei die Gemeinwohlbilanz. Die dort vorgeschlagenen Werte sollen mein Tun und Handeln sowohl in unternehmerischen Belangen, als auch in privaten Belangen lenken.

2. Die Werte

Folgende Werte liegen meinem Tun und Handeln sowohl in unternehmerischen wie auch in privaten Belangen zugrunde:

- Menschenwürde
- Solidarität
- Ökologische Nachhaltigkeit
- Soziale Gerechtigkeit
- Demokratie und Transparenz

Die konkrete Ausgestaltung der Werte wird anhand der 17 Indikatoren näher erläutert.

3. Die Berührungsgruppen

Die Berührungsgruppen der Gemeinwohlbilanz stellen einen geeigneten Raster dar, um die Strategie nicht nur allgemein zu formulieren sondern für konkrete Entscheidungssituationen und Geschäftsfälle zu formulieren.

Folgende Berührungsgruppen schlägt die GWÖ vor:

- Lieferanten
- Geldgeber
- Mitarbeiter
- Kunden, Dienstleistungen
- Umfeld, Natur, spätere Generationen

4. Die Handlungsfelder (Indikatoren)

4.1. Lieferanten

Dieses Handlungsfeld betrifft den Umgang mit Lieferanten und die Auswahl der gekauften Produkte.

Folgende Leitlinien werden festgelegt:

Wenn irgendmöglich erfolgt der Einkauf bei regionalen Anbietern.

Dies gilt insbesondere für den Einkauf von Büromaterial und Büroeinrichtungsgegenstände. Beim Einkauf wird darauf geachtet, dass die Artikel dem aktuell bestmöglichen ökologischen Standard entsprechen.

In Bezug auf Energie gilt, dass die Reduktion des Verbrauchs der beste Beitrag zur Nachhaltigkeit ist.

Erfolgt der Einkauf nicht direkt, sondern über Dritte (z.B. zentraler Einkauf im co-working), so versuche ich die dort Verantwortlichen in diese Richtung zu motivieren.

4.2. Geldgeber

Ziel ist es das Unternehmen so zu führen, dass sämtliche Investitionen mit Eigenkapital finanziert werden können.

Veranlagungen von frei verfügbarem Eigenkapital sollen in nachhaltige Projekte erfolgen. Nicht der höchstmögliche Ertrag, sondern die nachhaltigste Wirkung sollen Auswahlkriterium sein.

Hierzu bediene ich mich Banken welche ihrerseits glaubhaft nachweisen können dass sie sich ebenfalls an Nachhaltigkeitskriterien halten.

Mindestanforderung ist eine genossenschaftliche Eigentümerstruktur, oder eine vergleichbare Struktur, wie sie beispielsweise bei lokalen Sparkassen zu finden ist. Im besten Fall ist es möglich Veranlagungen über Ethic-Banken oder eine Gemeinwohlbank zu machen.

4.3. MitarbeiterInnen

Derzeit habe ich keine MitarbeiterInnen.

Die hier ausgeführten Grundsätze gelten jedoch auch für freiberuflich tätige Menschen, welche mich bei der Bearbeitung von Projekte, längerfristig oder vorübergehend, unterstützen, oder ähnliche Konstellationen.

Folgende Prinzipien liegen der Zusammenarbeit zugrunde:

- Kommunikation auf Augenhöhe
- Respekt
- Fairness
- Möglichst frei wählbare Gestaltung der Arbeitszeit
- Rücksicht auf persönliche Lebensumstände (Kinder, Krankheit, Pflege, etc.)
- Faire Entlohnung
- Ergonomischer Arbeitsplatz
- Rahmenbedingungen zu gesunder Ernährung schaffen
- Weiterbildungsmöglichkeiten

MitarbeiterInnen werden dazu angehalten die Grundsätze der GWÖ im Innenverhältnis und in der Beziehung zu Kunden praktisch umzusetzen und selbst einen Beitrag dazu zu leisten dies laufend zu verbessern und zu verfeinern. Als Unternehmer habe ich stets ein offenes Ohr für meine MitarbeiterInnen.

4.4. Kunden, Dienstleistungen

Kunden werden als Partner gesehen und behandelt. Nicht die Gewinn-Maximierung steht im Vordergrund, sondern ein faires Verhältnis von Geben und Nehmen. Die erbrachte Leistung und der daraus für den Kunden entstandene Nutzen, müssen in einem angemessenen Verhältnis zum geforderten Honorar stehen.

Meine Leistung muss für den Kunden nachvollziehbar und transparent sein.

Reklamationen werden stets so bearbeitet dass letzten Endes ein für den Kunden akzeptables Ergebnis erzielt wird.

Meine Dienstleistungen zielen darauf ab dem Kunden einen Nutzen zu stiften ohne dabei einen unangemessenen Ressourcenverbrauch zu verursachen. Dies sowohl bei mir als primärer Erzeuger der Dienstleistung, als auch beim Kunden.

In meiner Beratung werde ich ausdrücklich oder implizit darauf hin wirken, dass auch die Produkte des Kunden mittel- bis langfristig einen Beitrag zu einer nachhaltigen Form des Wirtschaftens leisten.

Kunden welche sich der Nachhaltigkeit völlig verschließen werde ich mittelfristig nicht mehr beraten.

Einen Teil meiner Arbeits- und Lebenszeit werde ich Projekten widmen, welche Nachhaltigkeit fördern. Institutionen welche Nachhaltigkeit fördern erhalten von mir Sonderkonditionen in der Beratung.

4.5. Umfeld, Natur, spätere Generationen

Alle meine Handlungen ziehen direkt und indirekt darauf ab Umfeld, Natur und spätere Generationen möglichst wenig zu belasten.

Aktivitäten welche ihrer Natur nach Auswirkungen in diesem Bereich haben werden nach Möglichkeit vorher mit allen Betroffenen und Beteiligten besprochen und eine möglichst für alle verträgliche Lösung gefunden.

Leitlinie ist hierbei die Frage ob mein Handeln schwerwiegende negative Folgen für Generation meiner Enkel haben könnte.

Mir ist bewusst dass es in meinem derzeitigen Umfeld (Arbeit und Privat) nicht möglich sein wird negative Auswirkungen meines Tuns völlig zu vermeiden. Ziel muss es aber sein, diese Auswirkungen zu gering als möglich zu halten.

Letzte Aktualisierung: 22.09.2023

Gebhard Moser

Anhang
Honorarleitlinie

Honorarleitlinie

In Sinne einer transparenten Kommunikation gebe ich nachfolgend Einblick in meine Honorarpolitik.

Honorare hängen von unterschiedlichen Faktoren ab.

- Größe des Auftrages
Je größer der Auftrag ist, umso eher ist es möglich Lernkurven und Synergien zu nutzen, was einen günstigeren Preis zur Folge haben kann.
- Dauer des Auftrages
Ein langfristiger Auftrag gibt mir eine höhere Planungssicherheit und macht ein günstigeres Angebot möglich.
- Komplexität des Auftrages
Komplexe Aufträge bergen ein höheres Risiko bei der Einschätzung des Arbeitsaufwandes und machen manchmal den Einsatz von externen Spezialisten notwendig. Dies führt tendenziell zu höheren Angebotswerten.
- Standardisierbarkeit der Tätigkeiten
Standardisierbare Tätigkeiten ermöglichen eine bessere Lernkurve. Diesen Vorteil gebe ich gerne an meine Kunden in Form von niedrigeren Preisen weiter.
- Vom Kunden festgesetzter zeitlicher Rahmen
Zeitkritische Arbeiten erfordern eine hohe Flexibilität meinerseits, Einsätze auch außerhalb der üblichen Arbeitszeiten sind wahrscheinlich, andere Kunden müssen gegebenenfalls verschoben werden. In diesen Fällen wird mein Honorar eher höher angesetzt werden, da ich auch mit Leerzeiten rechnen muss.
- Gesellschaftliches Engagement des Kunden
Für Kunden, welche selbst ein hohes Maß an gesellschaftlichem Engagement zeigen, deren Kerngeschäft auf ein gutes Leben für alle abzielt und nicht ausschließlich auf eigene Gewinnmaximierung habe ich stets ein offenes Ohr und es besteht die Bereitschaft meinerseits zu reduzierten Honoraren anzubieten.
- Jungunternehmen
Vor allem wenn Jungunternehmen (startups) Interesse an einer nachhaltigen Ausrichtung ihres Geschäftsmodelles zeigen, bin ich gerne bereit diese Absicht durch vergünstigte Honorare zu unterstützen.

Meine Dienstleistungen können in unterschiedlichen Vertragsverhältnissen in Anspruch genommen werden:

- Werkvertrag: Der Auftrag bezieht sich auf ein klar beschreibbares Ergebnis (Werk) Die dafür aufgewendete Zeit spielt hier nur indirekt eine Rolle. (Gemeinwohl-Bilanz, Workshops, Fahrzeugkalkulation, etc...). Hierzu erhält der/die Kund:in ein detailliertes Angebot. Werden nicht absehbare zusätzliche Arbeiten notwendig, so teile ich diese dem:der Auftraggeber:in nach Möglichkeit bereits vor Erbringung der Mehrarbeit mit und hole das

Einverständnis ein, jedenfalls aber unmittelbar danach damit es zu keinen Überraschungen bei der Endabrechnung kommt.

- Abrechnung nach Stundenleistung: Bei vorübergehender kurzfristiger Übernahme von Managementaufgaben, oder nicht absehbarem und schwer abgrenzbarem Umfang der Leistung biete ich meine Leistung auf Stundenbasis an. Abrechnungseinheit ist eine Viertel-Stunde.

Um den Kund:innen einen Hinweis auf die zu erwartenden Projektpreise zu geben, lege ich hier meine Preisspanne offen:

Tagessatz € 900.- bis € 1.800.-. Ausnahmen bestätigen auch hier die Regel.

Stundensatz: € 90.- - €160.- Ausnahmen bestätigen auch hier die Regel.

Das Honorar beinhaltet folgenden Kostenbestandteile:

- Personalkosten, zur finanziellen Sicherung meines Lebensunterhalts und meines Lebensabends
- Ggf. zugekaufte Dienstleistungen im Sinne des Kundenauftrags
- Reiseaufwendungen im Umkreis des Standortbundeslandes
- Aus- und Weiterbildung
- Büro- und Büroausstattung, Kommunikationsmedien
- Versicherung
- Steuer- und Rechtsberatung
- Sekretariatsleistungen an meinem Standort
- Sonstige branchenübliche Aufwände
- Auf alle Einnahmen im Rahmen der GWÖ-Beratung oder GWÖ-Vorträge führe ich 10% an den Internationalen Verband der Gemeinwohl-Ökonomie e.V. ab.

Nicht im Honorar enthalten sind:

- Reisekosten außerhalb des Standortbundeslandes. Diese werden nach Aufwand oder kalkulatorisch (Bahnfahrt 1. Klasse, Standardpreise) ermittelt, da ich ein Klimaticket für Österreich besitze.
- Reiseverpflegung nach steuerlichen Tagessätzen
- Übernachtungskosten nach Auslage oder steuerlichen Übernachtungspauschalen
- Raumkosten außerhalb meines Standortes
- Workshop-Utensilien (Flip-Chart, Moderationskoffer, etc.) außerhalb meines Standortes
- Ausdrücklich vereinbarter Zukauf von Expertenleistungen

Hauptbestandteil meines Honorars sind die Personalkosten. Sie liegen durchschnittlich bei ca. 75% der Gesamtkosten.