

GEMEINWOHL-BILANZ

- GWÖ-Bericht
- Audit-Testat

Henkys ShopConsult-NRW

- Zertifizierte Gemeinwohl-Ökonomieberatung
- GWÖ-Peer-Begleitung | KMU | alle Branchen
- Strategische Unternehmensberatung für KMU -
Handelsunternehmen, ExistenzgründerInnen und
GWÖ-Pionier-Unternehmen - alle Branchen

GEMEINWOHL-BERICHT

AUF DER BASIS VON MATRIX 4.0

UNTERNEHMEN

- Firmenname: Henkys ShopConsult-NRW
- Inhaberin: Maria Henkys Dipl.-Ök.
- Adresse: Kappeler Str. 37 links
D-40597 Düsseldorf-Benrath
<http://www.ShopConsult-NRW.de>
- Branche: Unternehmensberatung & Coaching
- Anzahl der MitarbeiterInnen: 1 (Einzelunternehmen / EPU)
- Berichtszeitraum: Oktober 2011 bis September 2012

Inhalt	Seite
Tätigkeitsbereich	2
Das Unternehmen und Gemeinwohl	4
Genaue Beschreibung der einzelnen Indikatoren	8
A1 Ethisches Beschaffungsmanagement	8
B1 Ethisches Finanzmanagement	11
C1 Arbeitsplatzqualität	12
C2 Arbeitsplatzgestaltung	13
C3 Forderung und Förderung ökologischen Verhaltens	13
D1 Ethisches Verkaufen	14
D2 Solidarität mit Mitunternehmen	18
D3 Ökologische Gestaltung der Dienstleistungen	19
D4 Soziale Gestaltung der Dienstleistungen	21
D5 Erhöhung des sozialen und ökol. Branchenstandards	23
E1 Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Dienstleistungen	24
E2 Beitrag zum Gemeinwesen	25
E3 Reduktion ökologischer Auswirkungen	28
E4 Minimierung der Gewinnausschüttung an Externe	29
E5 Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung	29
Ausblick - Vision, Ziele, Strategie, Maßnahmen	30
Prozess der Erstellung der Gemeinwohl-Bilanz	33
TESTAT EXTERNES AUDIT - Bilanzjahr 2012	34

TÄTIGKEITSBEREICH

Seit mehr als 10 Jahren berate ich freiberuflich und unabhängig kleine Unternehmen bei der Planung langfristiger Unternehmenskonzepte - von der Idee bis zur Umsetzung.

Schwerpunkte

- **Strategische Beratung:** Auf die Ziele, Stärken und Schwächen der UnternehmerInnen abgestimmtes, marktadäquates Unternehmenskonzept/ Businessplan inklusive Marktanalyse, Marketingstrategie/Markenaufbau, Personalplanung, Sortimentsplanung, Finanzplan/Finanzierung/Förderprogramme, Umsetzung, Controlling
- **Krisenberatung**
- **Businessplan-Gutachten**

Zielgruppen

- **UnternehmensgründerInnen:** Kleine Handelsunternehmen (bis ca. 30 Beschäftigte) - Stationärer und Online-Handel - alle Branchen, Herstellung (Textil/Bekleidung) mit Direktvermarktung, Gastronomiebetriebe, Dienstleistungsunternehmen - Neugründung | Unternehmensübernahme | Gründung als FranchisenehmerIn und -geberIn
- **Bestehende Handelsunternehmen:** Bestehende kleine Handelsunternehmen (bis ca. 30 Beschäftigte) - Stationärer und Online-Handel - alle Branchen, Herstellung (Textil/Bekleidung) mit Direktvermarktung - Unternehmensfestigung | Sinnvolles Wachstum | Innovationsplanung | Krisenbewältigung | Geschäftsübergabe

Beruflicher Werdegang und Bildungsweg

Die Entscheidung für die Handelsbranche als Zielgruppe ergab sich zwangsläufig aufgrund meiner mehr als 20-jährigen Berufserfahrung im Groß-, Einzel- und Versandhandel - von der Berufsausbildung bis zur Zentraleinkäuferin von Damenoberbekleidung in kleinen, mittleren und großen Unternehmen, im In- und außereuropäischen Ausland.

Daran angeschlossen habe ich die Technikerausbildung zur 'Technische Kauffrau (Textil)' und das Studium zur Wirtschaftswissenschaftlerin mit dem Tätigkeitsfeld bezogenen Schwerpunkt 'Planung und Organisation'. Im Prüfungsgebiet Volkswirtschaftslehre stand die Entwicklung der Weltwirtschaft - insbesondere die sogenannte Entwicklungshilfe in den ärmsten Ländern der Welt bei der Wahl der Vorlesungen in

meinem Fokus. In den Prüfungsgebieten Betriebswirtschaftslehre, Organisationssoziologie und Planungsrecht untersuchte ich den 'Wandel der Betriebsformen im Einzelhandel' (Gegenstand des Handelsmarketing) aus unterschiedlichen Perspektiven.

Die Zahl individueller familiengeführter Bekleidungsfachgeschäfte hatte sich seit seiner Entstehung bis zu meiner Diplomarbeit fast halbiert und dieser Trend hat sich nach meinem Studium fortgesetzt.

Die Verdrängung individueller, i.d.R. von InhaberInnen geführte Fachgeschäfte durch z.B. immer größer werdende Filial-Unternehmen, Bekleidungsfachmärkte, sowie Discounter und Kaffee-Läden mit Bekleidung, etc. führte und führt nach wie vor dazu, dass die Zentren vieler Städte sich kaum noch voneinander unterscheiden. Städte können und sollten aber durch ganz eigene individuelle Ausstrahlung zur Lebensqualität der BewohnerInnen und BesucherInnen beitragen.

Außerdem hat die Konzentration zum Wandel vom Handel mit Beratung und Service zum Selbstbedienungshandel und damit zum extremen Abbau von Arbeitsplätzen geführt.

Beraterinnentätigkeit

Die Tatsache, dass es neben zum Teil verantwortungslosen gewinnorientierten Großunternehmen auch sehr erfolgreiche gemeinwohlorientierte Fachgeschäfte gibt hat mich dazu motiviert, mich unter anderem auf die Beratung kleiner Handelsunternehmen zu spezialisieren. Das schließt den ergänzenden und sich gegenseitig fördernden Online-Handel, z.B. im Sinne von Multi-Channel ebenso wenig aus, wie Existenzgründungen kleiner Unternehmen aller Branchen.

Entsprechend meinem Slogan 'Erfolg ist planbar!' biete ich meinen KlientInnen professionelle, engagierte und bezahlbare Hilfe bei der Planung und schriftlichen Ausarbeitung ihres dauerhaft wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmens an.

In die Analyse der Chancen- und Risiken fließen nicht nur quantitative Kennzahlen, sondern auch qualitative Werte. Bei der Strategieentwicklung liegt mir die zu erwartende Zufriedenheit aller an der Geschäftstätigkeit Beteiligten sehr am Herzen, da auch hiervon der Erfolg der geplanten Unternehmensgründung oder -änderung abhängt. Voraussetzung ist die Planung einer Win-Win-Situation für die UnternehmerInnen, MitarbeiterInnen, KundInnen, KooperationspartnerInnen, Lieferanten, KapitalgeberInnen und MitbewerberInnen, sowie deren Stakeholder.

Wenn dabei noch weitestgehend Rücksicht auf die Umwelt genommen wird, bin auch ich mit dem Ergebnis der Beratung zufrieden.

DAS UNTERNEHMEN UND GEMEINWOHL

Gemeinwohlorientierung in vielen Merkmalsausprägungen ist immer schon Teil meiner Lebensphilosophie.

Seit **mehr als 30 Jahren** lebe ich vorwiegend vegetarisch, kaufe seit dieser Zeit einen wachsenden Anteil der Lebensmittel entweder bei nahegelegenen Bio-Bauern oder in Bioläden, benutze vorwiegend öffentliche Verkehrsmittel, minimiere meinen Ressourcenverbrauch, engagiere mich in sozialen, demokratisch organisierten Projekten, etc..

Wenn auch nicht so klar ausformuliert und strukturiert wie die Arbeit mit der GWÖ-Matrix es ermöglicht, habe ich bereits **vor ca. 30 Jahren** begonnen und viele Jahre erfolgreich im Team ein öko-soziales Permakultur-Projekt in Dortmund (initiiert von Margret und Declan Kennedy + eine persönliche Beratung von Bill Mollison) mit 1,5 Mio. DM direkten und indirekten Fördermitteln aufgebaut.

Im Rahmen des PermaKulturParks waren Bio-Feingemüsegeärtnerei, Nutztierhaltung für eigenen Gebrauch, Vollwert-Restaurant, Bio-Bauhandel-Streckengeschäft und Bildungswerk geplant. Die mit einander kooperierenden Unternehmen waren gedacht als Teil eines Gesamtprojektes mit dem Ziel möglichst autark in Gemeinschaft und im Einklang mit der Natur zu leben und zu arbeiten und Umweltbewusstsein zu verbreiten. Leider wurden die Unternehmen, ebenso wie das Gemeinschaftswohnhaus u.a. aufgrund politischer Parteienkämpfe im Zusammenhang mit der Bebauung des öffentlichen Grundstückes nicht verwirklicht.

Aber das 11ha große 'essbare' öffentliche, in UmweltKulturPark umbenannte Gelände mit sogenannten Sonnenfallen, Streu-Obstwiesen, Beeresträucher-/Nuss-Hecken, kleinem Wald und Sumpfgelände, etc. existiert noch und wird kleingliedrig von vielen Engagierten bewirtschaftet und gepflegt.

Vor beinahe **20 Jahren**, trafen sich Interessierte, Vereine, Verbände, UnternehmerInnen aus ganz Deutschland an mehreren Wochenenden um sich am Forschungsprojekt "Öko-Kaufhaus" in Wuppertal zu beteiligen. Wir diskutierten Themen, die sich zu einem großen Teil mit den Indikatoren der Gemeinwohl-Ökonomie-Matrix decken.

1998 / 1999, als Handwerksunternehmen und Heizungsbauer sich noch nicht auf ökologische Materialien und Techniken einlassen wollten, habe ich die ökologische Komplettsanierung eines alten 2-Familien-Zeichenhauses in dem ich wohnte geplant und die Bauleitung übernommen.

Seit 1998 habe ich neben dem Besuch der BioFach in Nürnberg und der Messe für fairen Handel in Dortmund, regelmäßig die InNaTex - Internationale Fachmesse für Naturtextilien in Wallau besucht, um bei der Beratung die Chance ergreifen zu können, KlientInnen bei der Sortimentsplanung auf Lieferanten mit sozial produzierten, fair gehandelten und/oder mit reduzierter Umweltbelastung hergestellten und gelieferten Produkten hinweisen zu können.

Da die Konferenz 'Intercot', 3rd International Conference on Organic Textiles mit TeilnehmerInnen aus der ganzen Welt **vor 10 Jahren** in Düsseldorf stattfand, nutzte ich die Gelegenheit an mehreren Tagen unzählige innovative Ideen, im Zusammenhang mit Naturtextilien und außergewöhnliche Unternehmensphilosophien kennenzulernen. Mit VertreterInnen von Bio-Baumwoll-Produzenten, der Textilindustrie, VerbraucherInnen, sowie Standard-Organisationen und Zertifizierern wurde die 'International Working Group on Global Organic Textile Standard' (IWG) gegründet. Mittlerweile ist das dort initiierte Öko-Label 'GOTS' in der Bio-Textil-Branche weltweit anerkannt.

Besonders beeindruckt hat mich das von Mr. Helmy Ibrahim Abouleish, Deputy Chairperson and Managing Director der SEKEM Gruppe präsentierte Projekt in Ägypten. **SEKEM ist mittlerweile ein Unterstützerunternehmen des Vereins zur Förderung der Gemeinwohl-Ökonomie mit 1.850 Beschäftigten.**

GWÖ-Beratung

Obwohl oder weil ich Gemeinwohl-Ökonomie-Beratung (noch) nicht explizit anbiete, war es mir ein besonderes Anliegen aufzuzeigen, dass Gemeinwohlindikatoren der GWÖ-Matrix zum Teil schon seit Jahrzehnten in meinem Leben einen Platz haben und demzufolge zwangsläufig in meine Beratung einfließen.

Seit **10 Jahren** berate ich freiberuflich und unabhängig ExistenzgründerInnen und UnternehmerInnen, sofern ich

- nach einem ersten kostenlosen Beratungsgespräch Chancen auf Erfolg bei der Umsetzung der Geschäftsidee erkenne und
- die Beratung Suchenden, bzw. deren Geschäftsideen meinen Werten nicht allzu sehr zuwider laufen.

Es ist mir ein großes Anliegen meinen KlientInnen bei der Konzeptentwicklung neuer Unternehmen oder der Überarbeitung bestehender Unternehmenskonzepte/-

strategien die Wirtschaftlichkeit und Sinnhaftigkeit der Implementierung gemeinwohlorientierter Kriterien näher zu bringen.

Diese lasse ich je nach Interesse meiner KlientInnen mehr oder weniger in meine beratende Arbeit einfließen. Meine gemeinwohlorientierte Lebenseinstellung kommuniziere ich bewusst aber unaufdringlich.

Da ich seit November 2011 das regelmäßige Treffen einer stetig wachsenden GWÖ-Pionier-UnternehmerInnengruppe organisiere und 1 x / Monat ca. 2,5 Stunden bei der Erstellung der Gemeinwohl-Bilanzen moderierend begleite, kommt meinen an der Gemeinwohl-Ökonomie interessierten KlientInnen auch meine praktische Erfahrung beim Arbeiten mit der GW-Matrix zugute.

Mit zwei der UnternehmerInnen habe ich (nach meinem GWÖ-Bilanzjahr) eine Peer-Evaluierung durchgeführt. Ein Unternehmen erhielt zwischenzeitlich das GWÖ-Testat: <http://duesseldorf.gwoe.net/files/2012/06/Testat-Bioland-Lammertzhof.pdf>

Fast alle UnternehmerInnen der Pioniergruppe (AK GW-Bilanz) beabsichtigen ihre GWÖ-Berichte im Herbst 2013 zur Peer-Evaluierung oder externen Auditierung fertigzustellen.

Aktivitäten in der Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung

Nach dem Vortrag von Christian Felber im April 2011 in Düsseldorf, organisiert von Attac Düsseldorf, entwickelte sich die **GWÖ Regionalgruppe Düsseldorf und Umgebung**.

Wir organisierten eine Informationsveranstaltung für UnternehmerInnen, die im Oktober 2011 in Düsseldorf stattfand und zur Untergliederung der GWÖ Regionalgruppe Düsseldorf und Umgebung in 2 Untergruppen führte, die ich koordiniere und in denen ich aktiv mitwirke:

- Die **GWÖ-PionierunternehmerInnen - AK GW-Bilanz**, arbeiten seit November 2011 1x/Monat gemeinsam mit gegenseitiger Unterstützung, jeweils in einem der Unternehmen an ihren Bilanzberichten.
- Die **GWÖ-UnterstützerInnengruppe/Attac AG Global-lokal** hat seit Oktober 2011 neben regelmäßigen Treffen (2x/Monat) etwa alle 2 bis drei Monate, mit Unterstützung durch die UnternehmerInnen, größere abwechslungsreiche GWÖ-Info-Veranstaltungen mit bis zu 100 TeilnehmerInnen durchgeführt.

Details zu den aktuellsten regelmäßigen Terminen und unregelmäßigen Info-Veranstaltungen können dem 'Kalender' auf unserer Vernetzungsseite entnommen werden: <http://duesseldorf.gwoe.net>

Zu den Info-Veranstaltungen wurden immer auch Interessierte anderer GWÖ-Regionen NRWs eingeladen und teilweise die Präsentation der Kontaktpersonen vorbereitet und beworben.

Als Koordinatorin der 'GWÖ Region Düsseldorf und Umgebung' erhalte ich sämtliche an duesseldorf@gemeinwohl-oekonomie.org adressierte Korrespondenz, die maßgeblich von mir beantwortet wird.

Bei den zunehmenden Anfragen aus NRW, nach ReferentInnen aus der Düsseldorfer GWÖ-Regionalgruppe, organisiere ich die Teilnahme einzelner UnternehmerInnen und/oder UnterstützerInnen, z.T. in Kooperation mit einem GWÖ Referenten der Nachbarstadt Köln.

Zur Unterstützung der Verbreitung der 'Gemeinwohl-Ökonomie' habe ich auf Veranstaltungen mit Christian Felber (Nov. 2011, VHS Essen; Aug. 2012 Attac SoAk Mainz), sowie bei Veranstaltungen zu verwandten Themen, z.B. mehrfach beim Sozialinstitut Kommende in Dortmund, InteressentInnen-Listen ausgelegt und diese, falls vorhanden, den betreffenden Regionalgruppen (z.T. in Gründung) zur Verfügung gestellt.

Die InteressentInnen im Einzugsgebiet der GWÖ Region Düsseldorf und Umgebung werden zu allen Veranstaltungen regelmäßig eingeladen.

Die genannten Veranstaltungen in NRW, ebenso wie den Vortrag Christian Felbers im Juli 2012 an der Uni Witten-Herdecke habe ich auf verschiedenen Online-Plattformen beworben und verantworte die Pflege der Düsseldorfer GWÖ-Vernetzungsseite.

Im Juli 2012 habe ich in Wien an der 3. Klausur des Vereins zur Förderung der Gemeinwohl-Ökonomie mit dem Thema 'Organisationsentwicklung' teilgenommen.

Derzeit befinde ich mich im Zertifizierungsprozess zur Gemeinwohl-Ökonomie-Beraterin.

GENAUE BESCHREIBUNG DER INDIKATOREN

A1 ETHISCHES BESCHAFFUNGSMANAGEMENT

Als Unternehmensberaterin kaufe ich keine Produkte zum Wiederverkaufen ein.

Mein bei weitem **größter Ausgabenposten**, Kosten für die Nutzung Öffentlicher Verkehrsmittel, steht in direktem Zusammenhang mit der Häufigkeit von KlientInnen-Besuchen. Persönliche Beratungen bei meinen KlientInnen setze ich nur in dem Maße ein wie es sinnvoll erscheint und entsprechend öffentlicher Beratungszuschussprogramme vorgeschrieben wird. Ergänzt wird die persönliche durch schriftliche Beratung zu einem wesentlich niedrigeren Stundensatz. Zu den persönlichen Beratungen fahre ich entweder mit öffentlichem Nahverkehr oder treffe meine KlientInnen in einem fußläufig erreichbaren ruhigen Hotel mit Internet-Zugang und Aussicht auf den Rhein.

Für Fahrten zu Fortbildungsveranstaltungen/Kongressen, etc. benutze ich auch ausschließlich öffentliche Verkehrsmittel. Zum Teil sind im Bilanz-Jahr auch Kosten für die Fahrten nach Wien und Salzburg im Zusammenhang mit dem Zertifizierungsprozess zur GWÖ-Beraterin in diese Kostenstelle eingeflossen. Über Arbeitsbedingungen und Entlohnung der Bus- und BahnmitarbeiterInnen liegen mir keine negativen Informationen vor.

An **zweiter Stelle** meiner Ausgaben steht die an meiner Wohnung anteilige Büro-Miete inklusive Heizung und Strom. Es handelt sich um eine von 6 Wohnungen des privaten Vermieters. Das Gebäude wurde zwar konventionell erbaut, aber abgesehen von einem synthetischen Teppich im Büro sind alle Räume mit natürlichen Materialien, ebenso wie mit doppelverglasten Fenstern mit Holzrahmen und -Türen ausgestattet. Hinzu kommt, dass die Heizung vorwiegend mit den Abfällen der angrenzenden Tischlerei in einem geschlossenen System ökologisch sinnvoll betrieben wird. Laut Energieausweis befand sich der Energieverbrauchskennwert des Gebäudes 2006 im grüngelben Bereich.

Strom beziehe ich von Grünwelt Energie, Zertifikat: OK power. Da auch die Produktion von Ökostrom die Umwelt belastet, sind alle meine Geräte an Strom-Schienen angeschlossen, die ich bei jeder längeren Pause ausschalte. Stromfressende Geräte wie Wäschetrockner, Gefrierschrank, Mikrowelle, Fernseher, etc. habe ich im Bilanzjahr nicht benutzt.

Mein **drittgrößter Kostenblock** waren im vergangenen Jahr Ausgaben für Fortbildungen und Fachliteratur. Die notwendige ständige Aktualisierung meines Fachwissens entnehme ich vorwiegend im Internet veröffentlichten Online-Studien, Branchen- und sonstigen Fach-Newslettern. Trotzdem halte ich das nicht für eine Alternative für die regelmäßige Teilnahme an Fach-Kongressen, die ich mit öffentlichen Verkehrsmitteln besuche. Im vergangenen Jahr waren die Kosten aufgrund des GWÖ-Lernweges in Österreich besonders hoch.

Fachliteratur, die ich nicht im Internet finden konnte, habe ich im nahegelegenen Buchladen gekauft. Im kommenden Jahr werde ich verstärkt Fachliteratur und -zeitschriften in der Bibliothek lesen und nur relevante Artikel kopieren, um den Verbrauch von Papier noch weiter zu reduzieren.

Der **nächstkleinere Kostenverursacher** sind Telekommunikationsanbieter und Hoster. 1&1 (Smartphone und Hostingspace für meine Webseite) wirbt damit, dass er auf grünen Strom setzt. "Die Telekom (Festnetz- / Interanbieter) nutzt in Deutschland ausschließlich Strom aus regenerierbaren Energien." Mein Festnetztelefon gehörte zur Zeit des Kaufs zu den strahlungsärmsten Modellen.

Im Bilanzjahrjahr landeten die Ausgaben für Büromaterial, Porto, etc. auf den **5. Platz meiner Ausgabenskala**. Fast alles was ich bei 'Memo Büroversandhandel und Online-Shop' (wiederkehrende Nachhaltigkeits- und Umweltpreise) beziehen kann, das sind etwa 50 %, kaufe ich seit Jahren dort ein - auch, weil aufgrund der Rückhol-Boxen kein Verpackungsmaterial anfällt. Zu fast 100% benutze ich nur Recycling-Papier zum Ausdrucken und nicht mehr benötigte Rückseiten für handschriftliche Notizen. Meine Visitenkarten aus (Recycling-Papier) wurden von TiamatDruck GmbH in Düsseldorf gefertigt. TiamatDruck ist eine als Kollektiv gegründete und jetzt wie ein Kollektiv geführte Düsseldorfer Druckerei mit großer Auswahl an Recycling-Papier, ausgezeichnet mit dem Blauen Umweltengel und arbeitet mit "naturstrom". Im Zusammenhang mit den regelmäßigen Druckaufträgen für die GWÖ Regionalgruppe Düsseldorf und Umgebung konnte ich zu TIAMATdruck eine langfristige, vertrauensvolle und kooperative Geschäftsbeziehung aufbauen.

Der **letzte größere Posten** sind Spenden und Mitgliedsbeiträge (attac, BUND, Eine Welt Netz NRW, Gemeinwohl-Ökonomie, Greenpeace, Mieterverein, ver.di - Gewerkschaft für Selbständige, etc.). Außerdem bin ich seit vielen Jahren Mitglied bei Greenwheels (Carsharing), habe in den letzten Jahren aber kein Fahrzeug in Anspruch genommen.

Die **restlichen Ausgaben** verteilen sich auf 'Verschiedenes'.

Lebensmittel, Waschutensilien, etc. für KlientInnen, kaufe ich in regionalen Bioläden, teilweise im Bio-Genossenschaftsladen, i.d.R. bio + fair. (Bio-)Kräuter ziehe ich im Garten und kaufe nur in Ausnahmefällen importierte Produkte (z.B. Tee, Kaffee, etc.) und bewusst keine Flugware.

An **Investitionen** ist im letzten Jahr **nichts Erwähnenswertes** angefallen. Laptop und Drucker sind seit einigen Jahren täglich in Gebrauch - wurden abgesehen vom Stromverbrauch nicht nach ökologischen oder sozialen, sondern nur nach Kundenbewertungen und praktischen und preislichen Aspekten ausgewählt. Der Drucker hat den Vorteil, dass ich 4 von 6 Farben selbst mit Tinte auffüllen kann, so dass seit Jahren fast keine Farbkartuschen entsorgt werden müssen. Ein Smartphone habe ich mir vor etwas mehr als einem Jahr gekauft, da das ca. 10 Jahre alte, sehr einfache Handy nicht mehr funktionierte und aufgrund der ständig wechselnden Ziele und unzuverlässigen Verbindungen mit öffentlichen Verkehrsmitteln ein internetfähiges Handy an Bahn- und/oder Bushöfen notwendig wurde. Auch KlientInnen

erwarten mittlerweile, dass ich auch unterwegs erreichbar bin. Bei der Wahl der Marke und des Modells konnte ich keine Informationen zu besonders ökologischen oder als sozial bekannten Herstellern finden.

Die Büroeinrichtung besteht aus einem ca. 15 Jahre alten nachkaufbaren Regalsystem aus regionalem Handel, ist zeitlos und besteht aus ursprünglich unbehandeltem (von mir mit Line-Öl-Firnis behandeltem) einheimischem Weichholz und Glas. Ordner und Stehpultordner sind z.T. aus einheimischem Massivholz, Metall, vorwiegend aber aus Pappe.

Bei meiner **Business-Kleidung** handelt es sich i.d.R. um qualitativ hochwertige, langlebige Auslauf-Modelle, Kleidung aus 2nd-hand-Läden oder Auslauf-Modelle von Marken-Shopping-Clubs. Ich bevorzuge zertifizierte Naturtextilien, finde aber aufgrund meiner Größe (Länge) nur selten passende Auslaufmodelle. Mode von unsozialen oder unökologisch handelnden Markenherstellern sind mir durch 'Clean Cothes Campaign (CCC) bekannt und kaufe ich nicht. Außerdem boykottiere ich sogenannte Steuervermeider, auch anderer Branchen. Im Bilanzjahr war ich diesbezüglich nicht immer auf dem aktuellen Wissensstand.

Hierzu versuche ich in Zukunft die entsprechenden Newsletter und Broschüren von Kampagne für saubere Kleidung (CCC), Christliche Initiative ROMERO, Greenpeace und Südwind wieder intensiver zu studieren und zu beherzigen.

Meine Steuererklärungen erledige ich selbst.

Für **handwerkliche Dienstleistungen** nehme ich den '**Tauschring Düsseldorf** und Umgebung'¹ in Anspruch und biete **im Gegenzug Kurz-Beratungen**, etc. zum einheitlichen Preis für alle und alles von 1 Stunde = 20 Dankeschön (DS).

1 <http://www.tauschen-ohne-geld.de/tauschring-d%C3%BCsseldorf-und-umgebung>

B1 ETHISCHES FINANZMANAGEMENT

Ich verfüge über keine Finanzanlagen.

Bei **systemrelevanten Banken** würde ich kein Konto führen, auch nicht bei höheren Zinserträgen.

Meine laufenden geschäftlichen Einnahmen und Ausgaben werden über ein Girokonto bei der Stadtsparkasse Düsseldorf, einer regionalen Bank, abgewickelt. Auf der Webseite stellt sich die Stadtsparkassen-Finanzgruppe gemeinwohlorientiert dar: "Umwelt und Soziales sind wesentliche Bereiche des gesellschaftlichen Engagements der Sparkassen-Finanzgruppe. Die Sparkassen-Finanzgruppe fördert Projekte in Bildung und Wirtschaft."¹

"Das Gros der Sparkassen nutzt die Rechtsform der Körperschaft des öffentlichen Rechts. Anders als viele Banken betreibt die Sparkasse ein eigenes Einlagen-Sicherungssystem. Die Sparkassen-Finanzgruppe stellt im Falle einer Krise das Gesamtvolumen aller Fonds zur Verfügung, um das Institut zu sichern."²

"Neben dem umfassenden Angebot für Firmen und Privatkunden ist die Stadtsparkasse Düsseldorf auch vielfältig aktiv für das Gemeinwohl, die Region und vor allem für die Menschen, die hier leben. So begleiten wir seit Generationen das kulturelle Leben in Düsseldorf, engagieren uns im sozialen Bereich, fördern das Brauchtum und sind eine sichere Bank für Breiten- und den Spitzensport in der Landeshauptstadt. Auch das Engagement für Bildung und Wissenschaft ist für uns seit Jahren eine Selbstverständlichkeit: Insgesamt waren es 2009 mehr als sieben Millionen Euro – Geld, das ausschließlich der Düsseldorfer Bürgerschaft zugute gekommen ist."³

Ähnlich präsentieren sich sicher auch Banken, die Waffenexporte und Spekulationen mit Lebensmitteln finanzieren.

Als eine der Vorbereitungsaufgaben auf einen wahrscheinlichen Bankenwechsel zur GLS-Bank habe ich die beigefügte Anfrage sowohl auf elektronischem, als auch auf dem Postweg an die Stadtsparkasse Düsseldorf gestellt.⁴ Antworten habe ich nicht erhalten.

"Die GLS Bank ist die erste sozial-ökologische Universalbank der Welt. Mit uns investieren Sie in menschliche Bedürfnisse, bewahren und entwickeln die natürlichen Lebensgrundlagen und erzielen eine angemessene ökonomische Rendite sowie Entwicklungschancen für die Zukunft - ein dreifacher Gewinn."⁵

Am ehesten gemeinwohlorientiert ist meine Mitgliedschaft im **'Tauschring Düsseldorf** und Umgebung'.⁶ Handwerkliche Dienstleistungen und sonstige benötigte Hilfen (auch im Arbeitszimmer) bezahle ich fast ausschließlich mit der **Währung 'Dankeschön' (DS)**. 20 DS entsprechen einer Stunde Arbeit unabhängig von der dahinterstehenden körperlichen oder geistigen Anstrengung oder Qualifikation. Mein Angebot setzt sich aus verschiedenen Kurz-Beratungsleistungen, Computerhilfe für EinsteigerInnen, Backen von Vollwert-Kuchen für Veranstaltungen, etc. zusammen. Außerdem kaufe ich u.a. selbstgemachte Marmeladen, gebrauchte Bücher, etc. mit DS und verkaufe Gebrauchtartikel im Rahmen der Tauschring-Treffen gegen DS.

1. <http://www.dsgv.de/de/gesellschaftliches-engagement/index.html>

2. <http://www.banken-auskunft.de/banken/sparkasse> | Sonntag, 30.12.2012, Copyright banken-auskunft.de. Banken Sparkasse.

3. https://www.sskduesseldorf.de/module/ihre_sparkasse/ihre_sparkasse_vor_ort/region/index.php?n=%2Fmodule%2Fihre_sparkasse%2Fihre_sparkasse_vor_ort%2Fregion%2F&IFLBSERVERID=IF@@034@@IF
Downloads 01.01.2013

4. Meine Anfrage an Stadtsparkasse (abgewandelt von <http://www.attac.de/aktuell/bankwechsel/mitmachen/nachhaken/>)

5. <http://www.gls.de/>

6. <http://www.tauschen-ohne-geld.de/tauschring-d%C3%BCsseldorf-und-umgebung>

C1 ARBEITSPLATZQUALITÄT

Meine **Arbeitszeit** gestalte ich absolut flexibel, aber angepasst an die jeweiligen Zielvereinbarungen mit meinen KlientInnen.

Auch die Zeit für ehrenamtliche Beratungen, Weiterbildung, Verwaltungsaufgaben und Akquise kann ich relativ flexibel gestalten.

Mein **Arbeitszimmer** befindet sich in meiner Wohnung, ist hell mit akzeptabler Aussicht.

Der bewegungsfördernde Kniestuhl mit Rückenlehne stärkt meinen Rücken. Die Büroeinrichtung besteht vorwiegend aus geöltem heimischem Holz, strahlt Natürlichkeit und Wärme aus und hat eine angenehme Haptik.

Meine bevorzugte harmonische Farbzusammenstellung und ein Hauch von 'Afrika', meinem Lieblingskontinent, erhöhen die Wohlfühl-Atmosphäre.

Pflanzen behindern die freie Sicht in mein Büro und verschönern meinen Blick nach draußen.

Aufgrund der nahen Straße kann ich leider nur für kurze Zeiten bei geöffnetem Fenster arbeiten.

Meine Pausen kann ich in meinem privaten Raum, auf meinem Balkon oder in meinem kleinen Garten ohne Zeitverlust verbringen.

Wenn die Temperatur es zulässt arbeite ich so oft wie möglich auf dem Balkon.

Zur Entspannung nutze ich jede Gelegenheit Ziele bis 25 Minuten Fußweg zu walken.

Meine **Nahrungsmittel** stammen größtenteils aus regionalem und biologischem Anbau, sind vorwiegend vegetarisch und ich nehme mir Zeit zum Zubereiten und Essen. Seit Jahren faste ich 2 Mal pro Jahr, im Bilanzjahr jeweils 3 Wochen.

Themen wie Zusammenarbeit, Konfliktbewältigung, demokratisches Verhalten, Transparenz, etc. werden bei den Attac- und GWÖ-Treffen, sowie im Rahmen der Beratung bei Problemen in den Unternehmen meiner KlientInnen oder in den Gründungsteams regelmäßig bearbeitet. Die Lust auf lebenslanges Lernen, insbesondere auch in meinen beruflichen Fachbereichen, ist Bestandteil und Voraussetzung bei meiner Arbeit.

Meine Arbeit halte ich für sehr sinnvoll, da ich Menschen dabei unterstützen darf berufliche und damit persönliche Zufriedenheit zu erreichen. Sie schaffen nicht nur für sich selbst sinnvolle Arbeitsplätze, sondern schöpfen unsozial und unökologisch arbeitenden Unternehmen hoffentlich Umsatzpotenzial ab,

Durch Schwächung der Schwächen und Stärkung der Stärken coache ich meine KlientInnen hin zu persönlich und wirtschaftlich zufriedenen, und bei Interesse zu gemeinwohlorientierten UnternehmerInnen.

Das ist nicht nur zum Wohle meiner KlientInnen, sondern trägt auch zu meiner eigenen beruflichen Zufriedenheit bei.

C2 ARBEITSPLATZGESTALTUNG

Eine Normalarbeitszeit existiert für mich nicht. Die tatsächliche Beratungszeit, inkl. Recherchen und schriftliche Ausarbeitungen schwankt je nach Projektanforderung und Zeitvorgaben extrem und geht auch immer mal wieder über ein gesundes Maß hinaus. Da die über die bezahlten Tagewerke hinausgehenden Anforderungen aber nur begrenzt vorhersehbar und die Beratung ausgesprochen personenbezogen ist, kann ich keinen zusätzlichen Arbeitsplatz schaffen. Insgesamt beträgt meine Arbeitszeit aufgrund meines ehrenamtlichen Engagements für die Gemeinwohl-Ökonomie-Bewegung eher weniger als in der Branche üblich.

C3 FORDERUNG UND FÖRDERUNG ÖKOLOGISCHEN VERHALTENS

Seit ca. 30 Jahren ist **meine Küche** fast ausschließlich vegetarisch und vorwiegend vegan und vollwertig. Meine Nahrungsmittel stammen fast ausschließlich aus der Saison und aus kontrolliert biologischem Anbau - zum Teil Bio+Fairtrade; vorwiegend aus der Region; maximal aus Europa - meines Wissens keine Flugware. Sehr selten esse ich im Restaurant oder bei nicht ernährungsbewussten Freunden - dann aber das dort übliche.

Mein Arbeitszimmer befindet sich in meiner Wohnung. Zu meinen KlientInnen, Fortbildungsveranstaltungen, Branchen-Kongressen, etc. fahre ich mit **Öffentlichen Verkehrsmitteln**. Obwohl ich Mitglied bei Greenwheels¹ / Car Sharing bin gelingt es mir seit vielen Jahren ohne PKW-Ausleihe alle beruflichen Ziele mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen. Das Ergebnis beim 'Stromvergleich' zum Gesamtverbrauch lautet 'Gut', und das, obwohl mein Büro nicht herausgerechnet wurde.

Neue Studien zu Umwelt-Themen, sei es im Bereich Ernährung, Kleidung, Energie, Soziales, Welt-Handel, Finanzwelt, ... gehören zu meinem alltäglichen Informationskonsum. Umweltbewusstes Verhalten lebe ich meinen KlientInnen und MitbewerberInnen vor. Auf meiner Homepage² mache ich selbstverständlich auf meine Einstellung aufmerksam, indem ich die Vereine, Verbände, ... die ich zumindest durch meine Mitgliedschaft unterstütze, kommuniziere - u.a. den Verein zur Förderung der Gemeinwohl-Ökonomie.

Mein **ökologischer Fußabdruck** schwankt für Wohnen, Ernährung, Mobilität und Konsum beträgt 1,67gha. Der Rechner addiert automatisch 1,5gha ohne Angabe von Gründen. Insofern liegt mein ökologischer Fußabdruck zwischen 1,67 und 3,17.

Der Lernweg zur GWÖ-Beraterin und der Besuch mehrerereriner GWÖ-Veranstaltungen in Wien und Salzburg haben meinen Fußabdruck trotz Anreise mit Bus und Bahn im Vergleich zu Vorjahren verschlechtert.

1 <https://www.greenwheels.com/de/Home/>

2 <http://www.mhenkys-ehberatung.de/4.html> > Mitgliedschaften

D1 ETHISCHES VERKAUFEN

'Ethisches Verkaufen / Ethisches Marketing' ist seit der Unternehmensgründung vor 10 Jahren selbstverständlicher Bestandteil meiner Unternehmensphilosophie, da es meinem Selbstverständnis im Umgang mit Menschen entspricht.

Meine Marketingaktivitäten und Ausgaben für Marketingmaßnahmen erfüllen meines Erachtens alle Anforderungen 'Ethischen Verkaufens'.

Beratungsprodukt

Inhalt der Beratungsaufträge ist die Hilfe bei der strategischen Planung oder Überarbeitung von Unternehmenskonzepten und bei der bankadäquaten schriftlichen Darstellung in Form eines überzeugenden Businessplans.

Beratungsverträge werden über 4 bis 6 sogenannte Tagewerke à 8 Stunden abgeschlossen.

Mein Slogan **'Erfolg ist planbar!'** ist in sich stimmig mit meiner Unternehmensphilosophie, keine leere Worthülse:

Ich unterstütze meine KlientInnen dabei die kommenden 5 Jahre weitestgehend realitätsnah so zu planen und sich abzusichern, dass mit einer wirtschaftlichen Tragfähigkeit zu rechnen ist. Dabei soll die neue oder weiter zu entwickelnde Geschäftsidee den Visionen, Zielen, Stärken und Schwächen der UnternehmerInnen entsprechen.

Meine Arbeitsweise ist systematisch, analytisch, strategisch, klientInnen- und gemeinwohl-orientiert.

Ein 1- bis 2-stündiges kostenloses Beratungsgespräch ermöglicht es potenziellen KlientInnen festzustellen, ob die Chemie zwischen uns stimmt. Häufig ist diesem persönlichen Gespräch schon ein ausführliches telefonisches Fachgespräch vorausgegangen. Dabei zeige ich sowohl die offensichtlichen Schwächen der Geschäftsidee auf, als auch die Grenzen meiner Beratung.

Auch wenn das die Auftragsvergabe negativ beeinflussen könnte, mache ich die ExistenzgründerInnen und UnternehmerInnen darauf aufmerksam, dass die Entwicklung oder Überarbeitung des Unternehmenskonzeptes/Businessplanes trotz oder gerade wegen meiner 'Hilfe zur Selbsthilfe' mit hohem Arbeits- und Zeitaufwand verbunden sein wird.

Bei gewünschten Beratungen, bei denen ich relativ sicher bin, dass es den UnternehmerInnen oder ExistenzgründerInnen sehr wahrscheinlich nicht gelingen wird ihre Unternehmensziele zu erreichen (Mangel an (nicht nachholbaren) Qualifikation, Produkt-Nachfrage, Eigenkapital/ Bonität, Flexibilität bezüglich der Geschäftsidee, oder zu hohe Erwartungen) verzichte ich auf den Auftrag.

Potenziellen KlientInnen denen ich aufgrund von Branchenfremdheit nicht optimal helfen kann, zeige ich Wege zur Recherche nach einer Branchenfachberatung auf.

Zusätzliche oder unerwartete, in der Akquisitionsphase nicht besprochene Kosten entstehen nicht, auch keine Spesen.

Bisher wurde der Businessplan immer im geplanten Beratungszeitraum zum vereinbarten Preis fertig.

Zielgruppe

Meine KlientInnen sind UnternehmensgründerInnen und EigentümerInnen von kleinen Unternehmen.

Grobe Verstöße gegen Werte der Gemeinwohl-Ökonomie oder die Planung von Negativkriterien sind in meinem Beratungsalltag noch nicht vorgekommen. Die unbewusst geplante Verletzung von gemeinwohlorientierten Werten wird thematisiert und von meinen KlientInnen im Businessplan, den sie selbst schreiben, geändert.

Ein Beispiel: Meinen Einfluss nutze ich dahingehend, dass im Rahmen der Finanzplanung für die Anlaufphase, basierend auf einem Personaleinsatzplan, genügend Mittel für Personalkosten eingeplant und zur Finanzierung beantragt werden. Überstunden der UnternehmerInnen und der MitarbeiterInnen soll so weitestgehend vorgebeugt werden. In der Branche übliche Urlaubs- und sonstige Fehlzeiten werden ebenso bei der Personal(-kosten-)planung großzügig einkalkuliert. Auch zu niedrig geplante Stundenlöhne werden nach der Thematisierung i.d.R. von meinen KlientInnen entsprechend angehoben.

Akquisition

Seit meiner Unternehmensgründung fließt mein geringes Marketingbudget in den Hosting Space meiner selbst erstellten Webseite und in Visitenkarten - bis vor einigen Jahren auch in Flyer.

Meine Webseite und verschiedene Beraterdatenbanken informieren sachlich über mich und die Inhalte meiner Beratung. Mehr als 4 x so viele Referenzen von zufriedenen KlientInnen wie alle BeraterInnen im Durchschnitt in der KfW-Beraterbörse, sind mein wichtigstes Werbeinstrument¹

Die vor Jahren vorgenommene Listung in verschiedenen seriösen Beraterdatenbanken ist kostenlos und beruht auf dem Nachweis von qualifizierten Beratungen und zufriedenen KlientInnen.

Außerdem akquiriere ich durch persönliche Gespräche auf Handels- und E-Commerce-Kongressen und Veranstaltungen für ExistenzgründerInnen.

Etwa 1,5 Tagewerke meiner Akquisitionszeit fließen monatlich seit der Unternehmensgründung vor 10 Jahren in ehrenamtliche Beratungen und das Schreiben von Gutachten im Rahmen von GründerInnen- und Businessplan-Wettbewerben:

- <http://www.neuesunternehmertum.de/ueber-uns/coaches-und-gutachter/>
- <http://www.start2grow.de/de/coaching/coaches.jsp>

¹ https://beraterboerse.kfw.de/index.php?ac=consultant_strengths&id=60334

Obwohl einige Aspekte meiner gemeinwohlorientierten Lebenseinstellung potentielle KlientInnen verunsichern könnten, weise ich z.B. bereits bei der Terminvereinbarung zum kostenlosen Erstgespräch darauf hin, dass ich aus ökologischen Gründen mit öffentlichen Verkehrsmitteln anreisen werde.

Auch wenn es Beratung Suchende abschrecken könnte benenne ich auf meiner Webseite die Initiativen/Bewegungen/Vereine die ich unterstütze (Attac, BUND, Eine Welt Netz - NRW, Gemeinwohl-Ökonomie, Greenpeace, ver.di.¹

Ich betreibe keine Kalt-Akquise.

Schulungen für ethisches Marketing

Im Rahmen von Fach-Kongressen und Existenzgründer-Veranstaltungen habe ich an mehreren **Marketing-Workshops**-Vorträgen teilgenommen. In den von mir ausgewählten Workshops geht es i.d.R. <auch> um 'Ethisches' Marketing.

Die folgenden besuchten, bzw. teilweise auch organisierten Veranstaltungen im Bilanzierungszeitraum dienten auch meiner Fortbildung zum 'Ethischen Marketing':

- 2 Lernweg-Tage + 1 Nachmittag Vernetzungstreffen zur Zertifizierung zur GWÖ-Beraterin - inhaltlich wurde auch 'Ethisches Marketing' thematisiert
- Vorträge von / Diskussionen mit Christian Felber - in Essen, Bad Honnef, Köln, Frankfurt, Mainz,
- 5 Veranstaltungen der GWÖ-Regionalgruppe Düsseldorf (20 - 100 BesucherInnen) - mit Vorträgen zur GWÖ / GW-Bilanz und damit auch zu Ethischem Marketing - 2 Veranstaltungen mit organisierten Interviews mit UnternehmerInnen des AK-GW-Bilanz (davon 1 x auf dem Hoffest eines Pionier-UNs mit 2.000 BesucherInnen) | mehrfach Präsentationen zum Ethischen Marketing einer Pionierunternehmerin des AK GW-Bilanz, ...
- 1 Tages- und 1 Abendveranstaltung der Reihe Wirtschaftsethik veranstaltet vom Sozialinstitut Kommende Dortmund - Themen: Solidarisch Wirtschaften - Gemeinwohlorientiertes Wirtschaften + Wem gehört die Atmosphäre - Das Gemeinwohl in der Marktwirtschaft
- 5 x 0,5 Tage Workshop zum Welthandel (Ethisches Marketing auf Makro-Ebene)
- mehrere Vorträge / Diskussionen zu 'Solidarische Ökonomie', 'Nachhaltigkeit'

Kundenmitbestimmung ist mir ein sehr großes Anliegen. Das, obwohl dadurch aufgrund begrenzter bezuschusster Beratungstagewerke meine Produktivität extrem sinken kann. Klassische Unternehmensberatung 'von oben' wird bekanntlich häufig nicht umgesetzt. Eine Mischung aus Coaching und (systemischer) Beratung halte ich für Erfolg versprechender. Dabei nehme ich in Kauf, dass diese Art der Beratung wesentlich mehr, ggf. unbezahlte Zeit, in Anspruch nimmt, als wenn ich den Businessplan für meine KlientInnen schreiben würde.

Das Resultat meiner Beratungsmethode ist, dass meine KlientInnen nicht nur ihr Produkt, sondern anschließend auch ihren Markt sehr gut kennen, sich mit der

¹ <http://www.mhenkys-ehberatung.de/4.html>

gemeinsam erarbeiteten Marketingstrategie identifizieren und ihr Zahlenwerk verstehen.

Diese für mich weniger wirtschaftliche, weil zeitintensive Beratungsmethode führt bei meinen KlientInnen beim Bankgespräch und der Umsetzung der Geschäftsidee zu langfristigem Erfolg. Kurz, wenn möglich richte ich mich nach meinen KlientInnen ohne dabei die langfristige Zufriedenheit mit der wirtschaftlich tragfähigen Selbständigkeit aus den Augen zu verlieren.

Dazu gehört es auch, dass ich es zulasse die Geschäftsidee erst einmal unverändert mit meiner Hilfe betriebswirtschaftlich durchzuspielen, selbst wenn ich erwarte, dass diese nur durch z.B. zusätzliche Produkte, Zielgruppen, Vertriebswege oder Ausweitung des Einzugsgebietes wirtschaftlich sein wird. Wenn das mit meiner Unterstützung ermittelte betriebswirtschaftliche Ergebnis vorliegt, freuen sich meine KlientInnen eher mit Änderungen ihrer Geschäftsidee an, als wenn ich darauf zu Beginn der Planung dränge würde um damit (ggf. unbezahlte) Zeit einzusparen.

Persönliche Beratungstermine werden gemeinsam mit den KlientInnen geplant. Änderungen sind i.d.R. auch relativ kurzfristig möglich.

Transparenz

Den Beratervertrag formuliere ich in Abstimmung mit meinen KlientInnen so klar und detailliert in Bezug auf die gewünschten Ziele und meine Leistungen und Kosten, dass es diesbezüglich noch nie Probleme gab.

Vertrauen schaffe ich während der Beratungsphase zusätzlich durch die jeder Korrespondenz angehängte aktualisierte Excel-Tabelle mit den bereits in Anspruch genommenen (Datum, Stunden, Thema) und noch entsprechend dem Beratervertrag zur Verfügung stehenden bezuschussten Beratungsstunden. Dem gegenüber stehen die abgearbeiteten und noch zu erarbeitenden Kapitel und Unterkapitel des Businessplans mit Angaben der dafür notwendigen Zeit. Transparenz und Struktur machen den Kopf frei für die Kernaufgabe.

Zur Transparenz zählt meines Erachtens neben Lob auch Kritik, auch mit dem Risiko, dass dies zu einer negativen Bewertung in der KfW Beraterbörse führen könnte.

In regelmäßigen Abständen wird während der Beratungsphase, ebenso wie nach Umsetzung der geplanten Geschäftsidee, die Kundenzufriedenheit abgefragt.

Die KfW Beraterbörse ist die barrierefreie Plattform für beratene ExistenzgründerInnen und UnternehmerInnen um ihre Bewertungen zu den registrierten BeraterInnen abzugeben.

In dieser Beraterbörse wurde mein Unternehmen 4 x so häufig positiv bewertet, wie alle anderen Beratungsunternehmen im Durchschnitt. Eine negative Bewertung liegt nicht vor.

D2 SOLIDARITÄT MIT MITUNTERNEHMEN

Die KfW Beraterbörse bietet allen Interessierten einen Einblick in mein Unternehmensprofil. Dort präsentiere ich u.a. die **Spannbreite meiner Tagewerksätze**.¹

Unter Hinzuziehung der Informationen auf meiner Webseite zu Förderprogrammen und zur Höhe des jeweiligen prozentualen Beratungszuschusses, lassen sich meine **konkreten Beratungssätze** für jedes Förderprogramm herleiten.²

Da ich zu allen relevanten Beratungszuschussprogrammen in NRW und teilweise bundesweit zugelassen bin, können sich MitbewerberInnen auf meiner Webseite eine Übersicht und inhaltliche **Informationen über alle Förderprogramme** für KMU beschaffen.²

Die Ausführlichkeit meiner Webseite und die detaillierten Profilbeschreibungen in mehreren Berater-Datenbanken (KfW Beraterbörse, XING, start2grow, bundesweite gründerinnenagentur (bga), etc.) bieten auch für MitbewerberInnen eine erste **Übersicht über Businessplan relevante Themen**, sowie über meine **Beratungsmethode**.

Aber auch in persönlichen Gesprächen mit MitbewerberInnen habe ich bereits mehrfach z.B. wichtige **Informationsquellen, Passwörter zum Downloaden von Berater-Infos und Akquisitionsmöglichkeiten für BeraterInnen** aufgezeigt.

Bei Beratungsanfragen mir fremder Branchen, zeige ich Beratung Suchenden den Weg auf zur professionellen Suche nach Branchen-FachberaterInnen oder vermittele zu mir bekannten MitbewerberInnen dieser Branche.

In meinem XING-Profil suche ich seit Jahren auf Branchen spezialisierte UnternehmensberaterInnen zur Gründung eines Branchen-Fachberater-Netzwerks.³

Mit einigen mir bekannten UnternehmensberaterInnen aus der GWÖ-Bewegung bin ich zur gegenseitigen Förderung auf der XING Unternehmer-Plattform verlinkt.

Ich beabsichtige, <allen> GWÖ BeraterInnen, SteuerberaterInnen und RechtsanwältInnen, die Verlinkung auf der XING-Plattform zur gegenseitigen Förderung anzubieten.

Im monatlich stattfindenden Arbeitskreis GW-Bilanz haben sich mehrfach UnternehmensberaterInnen an der von mir ehrenamtlich moderierten GWÖ-Berichterstellung beteiligt und **von meiner Erfahrung** mit den GWÖ-Indikatoren, meiner mehr als 10-jährigen Erfahrung in der Strategieberatung, sowie von meinen 30-jährigen öko-sozialen Erfahrungen und Fortbildungen **profitiert**.

1 https://beraterboerse.kfw.de/index.php?ac=consultant_search > Beratersuche nach Namen > Henkys

2 <http://www.mhenkys-ehberatung.de/7.html>

3 https://www.xing.com/profile/Maria_Henkys?sc_o=mx_b_p > Ich suche

D3 ÖKOLOG. GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Als Unternehmensberaterin verkaufe ich nur 'Wissen', keine Produkte.

Meine Dienstleistung biete ich in Form von persönlichen und Online-Beratungen an.

Der weitaus größte Anteil der Beratungszeit fließt in Online-Beratungen. Eine Studie zu den Umweltkosten die bei der Produktion, Nutzung und Entsorgung des dafür benutzten Laptops anfallen ist mir nicht bekannt.

Da während der Nutzung des Laptops meines Wissens nur Strom verbraucht wird und nur in Ausnahmefällen Dokumente für KlientInnen ausgedruckt werden, führt diese Art der Beratung zu einer verhältnismäßig geringen Umweltbelastung.

Um Autofahrten zu vermeiden finden persönliche Beratungen i.d.R. bei meinen KlientInnen statt, die ich mit öffentlichen Verkehrsmitteln aufsuche. Sollte das nicht erwünscht sein, finden persönliche Beratungsgespräche in einem für mich fußläufig erreichbaren Gastronomiebetrieb mit WLAN-Anschluss und Blick auf den Rhein statt. Passende (ruhige) Gastronomiebetriebe mit ökologischen Produkten existieren im fußläufig erreichbaren Umfeld noch nicht.

Finden die Gespräche in meinem Arbeitszimmer statt, bewirte ich meine KlientInnen mit Produkten aus Bio- und/oder fairem Handel.

Der Dokumentenaustausch mit KlientInnen findet von ausgesprochen wenigen Ausnahmen abgesehen auf elektronischem Wege statt.

Abgesehen von zu scannenden Dokumenten und für Beratungsverträge benutze ich nur Recycling-Kopierpapier nach ISO und optimierter Ökobilanz, ohne optische Aufheller oder chlorhaltige Bleichmittel - ausgezeichnet mit dem blauen Engel.

Der Stromanbieter 'Greenwelt Energie' (01.07.2012 - 08.07.2013) ermittelte beim Verbrauchsvergleich¹ für Privatkunden das Ergebnis 'Gut' - das, obwohl der Stromverbrauch meines Büros im berücksichtigten Verbrauch enthalten ist.

Mit dem Hinweis auf meiner Webseite und verschiedenen Datenbanken, dass ich die Initiativen/Institutionen Attac, BUND, Eine Welt Netz NRW, Gemeinwohl-Ökonomie, Greenpeace, Mieterverein, ver.di, etc. unterstütze, mache ich potenzielle KlientInnen auf mein öko-soziales Engagement aufmerksam.

Meine umweltbewusste Einstellung kommuniziere ich bewusst mit meinen KlientInnen und beziehe Umweltaspekte in die Beratung mit ein, siehe E3 - Reduktion ökologischer Auswirkungen.

Insofern könnte der Text von E3 auch hier richtig platziert sein!?

KlientInnen, die im GWÖ-Bilanzjahr meine Beratung in Anspruch nahmen, planten oder produzierten und/oder verkauften bereits, qualitativ hochwertige, langlebige Produkte mit hoher Serviceorientierung, zum Teil G.O.T.S zertifiziert oder in Deutschland (fair?) produziert. Auch der Übergang vom konventionellen zum Öko-Sortiment war Bestandteil meines Beratungsportfolios.

1 Quelle für Vergleichswerte: Amtliche Begründung zum EnWG vom 06.07.11

ETHISCHES FINANZMANAGEMENT DER FÖRDERBANKEN

Der folgende Abschnitt betrifft die **Schnittstelle 'GeldgeberInnen' ↔ 'Dienstleistungen'**.

Mein Einfluss auf und damit meine Verantwortung für Entscheidungen meiner KlientInnen bezüglich der in Anspruch genommenen **Fördermittel und Banken** ist sehr stark. Deshalb habe ich mich entschieden mein diesbezügliches Verhalten hier zu schildern.

Teil meiner Unternehmensberatung ist die Finanzierungs- und Förderprogrammberatung.

Die **GLS-Bank** bietet ökologisch und/oder sozial orientierten Unternehmen als Hausbank die gleichen Möglichkeiten wie die **Stadtsparkassen**. Unter anderem aufgrund der geringen Anzahl an Filialen und den Entfernungen zu den vorhandenen GLS-Filialen konnte ich bisher keine KlientInnen zur Kontaktaufnahme mit der GLS-Bank bewegen.

Bisher wurden alle Finanzierungen der Projekte meiner KlientInnen von den regionalen Stadtsparkassen (meine Anmerkungen zu den Stadtsparkassen siehe Kap. B1), den sogenannten Hausbanken, ausgezahlt. Die Stadtsparkassen beantragen die öffentlichen Förderdarlehen des Landes, des Bundes und der Europäischen Union bei der KfW Bank oder der NRW.Bank.

Eine Ausnahme stellt das NRW/EU.Mikrodarlehen dar. Es wird direkt über die Industrie- und Handelskammern (IHKn) oder das Amt für Wirtschaftsförderung bei der NRW.Bank beantragt, aber auch von der sogenannten Hausbank, im Falle meiner KlientInnen von der Stadtsparkasse, ausgezahlt.

Beide Banken werben mit Nachhaltigkeit und unternehmerischer Verantwortung. Es würde hier den Rahmen sprengen die **KfW Bank** und die **NRW.Bank** seriös auf ihre Gemeinwohlorientierung hin zu analysieren. Gleichwohl erscheint mir die Empfehlung der Inanspruchnahme der Förderdarlehen nicht als verantwortungslos.¹

Auch, wenn meine KlientInnen gegen meinen Vorschlag manchmal Darlehen bei systemrelevanten Banken beantragen, werden diese, da bisher unter 350.000 Euro Finanzbedarf, von diesen Banken mit fadenscheinigen Begründungen, wahrscheinlich aufgrund zu hohem Aufwand beim Umgang mit öffentlichen Fördermitteln, nicht an die Förderbanken weitergeleitet. Das ist aufgrund der allgemeinen Geschäftspolitik dieser Banken ganz in meinem Sinne und spricht für das gemeinwohlorientiertere Verhalten der Stadtsparkassen.

Der über die GLS Gemeinschaftsbank abgewickelte Mikrokredit wurde von mir bisher nicht empfohlen, da der Finanzierungsbedarf meiner KlientInnen bisher immer höher

1. "Die KfW übernimmt als eine der führenden und erfahrensten Förderbanken der Welt Verantwortung für Ökonomie, Ökologie und Gesellschaft. Mit ihren Angeboten unterstützt die KfW ihre Kunden bei der Realisierung ihrer Projekte und ermöglicht verantwortungsbewusstes Handeln. Die KfW leistet einen maßgeblichen Beitrag zur Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie der Bundesregierung. Als starker Partner steht die KfW an Ihrer Seite und bietet Ihnen eine sichere und günstige Finanzierung."
<http://www.youtube.com/watch?v=MZZzjlxjU> | <http://www.nrw-bank.de/de/corporate/wirueberuns/verantwortung/nachhaltigkeit.html>

war als die maximale Darlehenshöhe von 20.000 Euro (im 1. Schritt 10.000 Euro).

Ab sofort werde ich meine Bemühungen verstärken KlientInnen davon zu überzeugen, dass bei den Verhandlungen um zinsgünstige Darlehen als mögliche GeschäftspartnerInnen neben der Stadtparkasse und den Volksbanken Raiffeisenbanken auch die GLS Bank (ist die räumlich am nächsten gelegene gemeinwohlorientierte Bank) einbezogen werden sollte.

D4 SOZIALE GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Um auch finanzschwachen ExistenzgründerInnen und UnternehmerInnen die Erarbeitung eines professionellen Businessplans zu ermöglichen, biete ich meinen KlientInnen die kostenlose Unterstützung bei der Beantragung und Abrechnung von Beratungszuschuss an. Dabei akzeptiere ich die in den Beratungsprogrammen vorgegebenen Tagewerkehöchstsätze, so dass meine KlientInnen jeweils den maximalen Zuschuss, der zwischen 50 und 100% beträgt, erhalten und keine darüber hinausgehenden Kosten anfallen.

Von UnternehmensgründerInnen und UnternehmerInnen erfahre ich regelmäßig, dass sie von BeraterInnen überhaupt nicht auf diese Fördermöglichkeiten hingewiesen wurden. Der Grund dafür liegt in dem hohen bürokratischen Aufwand für die BeraterInnen.

Bei sogenannten 'Runde Tischberatungen', die von UnternehmerInnen beantragt werden können deren Unternehmen sich in der Krise befinden, erhalte ich von der KfW Bank lediglich eine Aufwandsentschädigung. Die geleisteten Stunden pro Tagewerk sind in diesem Fall eher noch höher als bei 'normaler' Bezahlung.

Die Preise für i.d.R. vier bezuschusste Beratertage für ExistenzgründerInnen variieren und betragen z.B. für Arbeitslose, BerufsrückkehrerInnen (nach der Kindererziehung) und für Gründungen unmittelbar nach Abschluss des Studiums weniger als 50 Prozent der üblichen Tagewerksätze.

Aber auch die bezuschussten Tagewerksätze aus den Programmen, die in den ersten 5 Jahren nach der Unternehmensgründung und für langjährig bestehende Unternehmen greifen, liegen weit unter den üblichen Tagewerksätzen für Unternehmensberatungen.

Meine KlientInnen planen oder besitzen in der Regel kleine Unternehmen und verfügen nur über sehr begrenztes Eigenkapital, so dass gewährleistet sein muss, dass die bezuschussten Beratertage ausreichen um den Businessplan klientInnen-, markt- und bankgerecht fertig zu stellen. Deshalb stelle ich meinen KlientInnen neben meinem Wissen und meiner Erfahrung alle zur Planung relevanten Informationsquellen, Branchenstudien, Markt- und Standortanalysen, Kennzahlen/Benchmarks, etc. zur Verfügung. Durch die weitestgehende 'Hilfe zur Selbsthilfe' ermögliche ich UnternehmensgründerInnen und UnternehmerInnen mit wenig Eigenkapital,

professionelle Unternehmensstrategien/-konzepte im Rahmen von wenigen (bezu-
schussten) Tagewerken zu erarbeiten.

Um meine Beratung zu diesen niedrigen Tagewerksätzen anbieten zu können,
besitze ich kein repräsentatives Büro, sondern nur ein Arbeitszimmer.

Barrierefreiheit ist insofern gewährleistet, dass meine KlientInnen alle über Internet-
zugang verfügen.

Zwei spesenfreie Beratungen im Unternehmen oder zu Hause sind in jedem Tage-
werk enthalten. KlientInnen können den Ort der Beratung selbst wählen.

Schwerhörige Menschen und Menschen mit begrenzten deutschen Sprachkennt-
nissen profitieren von meiner klaren Aussprache, bei Bedarf lauten Stimme, oder
meinen englischen Sprachkenntnissen. Mein selbstverständlicher Umgang mit
Menschen anderer Kulturen ist zurückzuführen auf meine langjährigen
Auslandsaufenthalte in vielen Ländern der Welt.

Bei der Auswahl meiner Aufträge bemühe ich mich nicht nur mir einen Überblick
über die geplanten Produkte und/oder Dienstleistungen zu beschaffen, sondern auch
über den gesamten Prozess vom Rohstoff bis zur Entsorgung, sowie über den
Umgang mit den am gesamten Prozess beteiligten Menschen und Tieren. Falls der
gewonnene Eindruck nicht meiner Vorstellung von einem relativ verantwortungs-
vollen Handeln den Stakeholdern gegenüber entspricht, verzichte ich auf derartige
Aufträge.

Um dies zu verdeutlichen: Im Rahmen des kostenlosen ein- bis zweistündigen soge-
nannten Erstgesprächs vor Vertragsabschluss versuche ich instinktiv das beste-
hende oder geplante Unternehmen in die Gemeinwohl-Ampel einzuordnen. Wenn
das Ergebnis der Ampelfarbe 'Rot' entspricht ist eine kundenorientierte Zusammenar-
beit nicht möglich.

D5 ERHÖHUNG DES SOZIALEN UND ÖKOLOG. BRANCHENSTANDARDS

Mit dem Benennen ökologischer und sozialer Initiativen/Institutionen auf meiner Webseite und verschiedenen Datenbanken weise ich nicht nur potenzielle KlientInnen, sondern auch MitbewerberInnen darauf hin, dass auch anders gewirtschaftet werden kann.

Die Präsentation als Koordinatorin der 'GWÖ Regional Düsseldorf und Umgebung', insbesondere auf der Vernetzungsseite <http://duesseldorf.gwoe.net>, führt zur unmissverständlichen Positionierung meines Unternehmens zur Gemeinwohl-Ökonomie.

Im 'Arbeitskreis Gemeinwohl-Bilanz' der 'GWÖ-Region Düsseldorf und Umgebung', den ich moderiere und Peer-Evaluierungen begleite, beschäftigen sich UnternehmerInnen unterschiedlichster Branchen mit der Erhöhung von Branchenstandards. Auch UnternehmensberaterInnen haben sich mehrfach am monatlichen Arbeitstreffen beteiligt und vermutlich einige neue Erkenntnisse, z.B. aus der GWÖ-Matrix und dem dazugehörigen Handbuch in ihre Beratungen aufgenommen.

Auch meine Beteiligung an den etwa alle 3 Monate stattfindenden Info-Veranstaltungen zur Gemeinwohl-Ökonomie in Verbindung mit unterschiedlichen Events, die immer besonders stark von UnternehmensberaterInnen frequentiert wurden, wird dazu beigetragen haben, dass einige der von vielen Aktiven der GWÖ-Bewegung erarbeiteten gemeinwohl-orientierten Aspekte ihren Weg in die Branche gefunden haben.

Die Erstellung und Pflege verschiedener GWÖ-Webseiten wird sicher auch zur Steigerung der Bekanntheit der Gemeinwohl-Ökonomie und damit zur Erhöhung des Branchenstandards von Unternehmensberatungen beitragen, ebenso wie meine Wortmeldungen zur Gemeinwohl-Ökonomie auf Veranstaltungen zu verwandten Themen.

Mehrfach habe ich an der Gemeinwohl-Ökonomie interessierte UnternehmensberaterInnen zur Gründung von Regionalgruppen motiviert und bei der Planung unterstützt, ebenso wie KoordinatorInnen bestehender Regionalgruppen in Deutschland und der Schweiz.

Mehrere mit ihren Businessplänen an Businessplan- und Gründerwettbewerben Teilnehmende, sowie Banker und/oder Business Angel wurden ebenso wie mehrere UnternehmensberaterInnen der Jury mit von mir erstellten Gutachten und meinen hohen ökologischen und sozialen Anforderungen konfrontiert.

Eine größere Reichweite hat wahrscheinlich mein Beitrag im Rahmen der Veranstaltung zur Solidarischen Ökonomie am 14. September 2012 im nordrhein-westfälischen Landtag in Düsseldorf, mit Daniela Schneckenburger MdL und Sven Giegold MdEP, erzielt. Anschließend wurde mir die Möglichkeit eingeräumt meinen Beitrag für die Dokumentation der Veranstaltung schriftlich einzureichen. Nachzulesen ist mein Entwurf zur Förderung von GWÖ-Unternehmen Seite 32 -36: http://gruene-fraktion-nrw.de/fileadmin/user_upload/ltf/Publikationen/Dokumentationen_Broschueren/1212-Doku-Solidarische_Oekonomie.pdf

E1 SINN UND GESELLSCHAFTLICHE WIRKUNG DER DIENSTLEISTUNG

Die Beratung von UnternehmensgründerInnen und UnternehmerInnen erscheint mir ausgesprochen sinnvoll.

Im Rahmen der Beratung durchgeführte Crashkurse in Marketing, Marktanalyse, Personalplanung, ... bis zur Rentabilitätsrechnung und Liquiditätsplanung verhelfen meine KlientInnen nicht nur zur Planung, sondern auch zur sicheren Führung ihrer Unternehmen. Dabei kommuniziere ich selbstverständlich, aber angemessen meine Werte.

Häufig erfüllen sich ExistenzgründerInnen mit der gut geplanten Geschäftsidee, einem überzeugenden Businessplan, und daraus resultierendem seriös und zinsgünstig finanzierten Start in die Selbständigkeit, den Traum von einem erfüllteren Leben. Zufriedene UnternehmerInnen erzeugen zufriedene MitarbeiterInnen und diese zufriedene KundInnen.

Ebenso bildet die Existenzgründung häufig den langersehnten Weg aus der Arbeitslosigkeit.

Nicht selten führte aber auch die intensive analytische und planerische Beschäftigung mit dem beim Abgleich zwischen der zu erwartenden Realität und dem Traum von der Selbständigkeit zur gestärkten und erfolgreichen Suche nach einer zufriedenstellenden Arbeitsstelle.

Unternehmen in Krisen finden neue Perspektiven, ...

Vom Schritt aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit, von der Vermeidung der Insolvenz, oder u.U. von der Hilfe zum Erkennen, dass eine Tätigkeit im Angestelltenverhältnis Erfolg versprechender ist als die Selbständigkeit, davon profitieren nicht nur die Betroffenen selbst. Auch die Familienangehörigen sind i.d.R. stark von den Ergebnissen betroffen.

Außerdem sorgt die Verringerung der Arbeitslosenzahl für eine geringere finanzielle Belastung der Gesellschaft.

Mit meinem gemeinwohlorientierten Hintergrund und der langjährigen Beratungserfahrung versuche ich außerdem die Welt ein kleines bisschen zu verbessern.

Meine Zielgruppe, UnternehmerInnen kleiner Unternehmen, insbesondere Handelsunternehmen und UnternehmensgründerInnen, verhalten sich relativ bis sehr verantwortlich gegenüber ihren Stakeholdern/Berühungsgruppen und der Umwelt und sind offen hinsichtlich diesbezüglicher Anregungen.

In der Regel handelt es sich bei der von meinen KlientInnen angebotenen Ware um sinnvolle Produkte zur Bedürfnisbefriedigung, nie um kritische Produkte!

Aufgrund der von KundInnen erwarteten hohen Servicequalität, beschäftigen z.B. familiengeführte Fachgeschäfte in Relation zum Umsatz wesentlich mehr MitarbeiterInnen als Discounter oder Fachmärkte mit Selbstbedienung. Von der Servicequalität profitieren VerbraucherInnen.

Im Fachgeschäft angebotene höhere Warenqualität belastet die Umwelt weniger aufgrund der längeren Haltbarkeit und die Beratung führt zu weniger Fehlkäufen von Produkten, die wenig benutzt entsorgt werden.

Kleine individuelle Läden, Gaststätten, FitnessCenter, etc. lockern das Stadtbild auf und führen damit zu mehr Lebensqualität in Stadtteil- und Stadtzentren.

Aber auch E-Commerce-Unternehmen, insbesondere dann, wenn es sich um Multi-Channel-Unternehmen, also Unternehmen mit stationärem Laden plus Online-Shop handelt, ermöglichen es KundInnen etwas im Laden anzuprobieren und es bei einer Meinungsänderung zu einem späteren Zeitpunkt online zu bestellen, ohne noch einmal in die Stadt fahren zu müssen. Die Lieferung kann logistisch weniger umweltbelastend organisiert werden. Online-Business bietet außerdem zeitsparendes und barrierefreies Einkaufen, was insbesondere auch von älteren Menschen zunehmend positiv angenommen wird.

Immer mehr Unternehmen mit Direktvermarktung und z.B. der Produktion von Naturtextilien oder der bewussten Produktion in Deutschland nehmen meine Beratung in Anspruch. Das ist zurückzuführen auf meine Außenwirkung, z.B. durch Hinweise auf gemeinwohlorientierte Werte auf meiner Webseite, XING-Profil, Werbematerial aus Recycling-Papier,...

Viele kleine verantwortungsbewusste Unternehmen können verantwortungslosen Unternehmen Marktanteile entziehen.

E2 BEITRAG ZUM GEMEINWESEN

Mein beruflicher Beitrag zum Gemeinwesen besteht in erster Linie seit vielen Jahren in der ehrenamtlichen Beratung von ExistenzgründerInnen/Start-ups im Rahmen von verschiedenen Businessplan- und Existenzgründungswettbewerben¹.

Im Rahmen dieser Wettbewerbe schreibe ich auch ehrenamtlich Gutachten zu eingereichten Businessplänen.

Die ehrenamtliche Beratung wird zum Teil von ExistenzgründerInnen wahrgenommen, die sich auch keine bezuschusste Beratung leisten können.

Diese Beratung bietet den ExistenzgründerInnen eine kostenlose objektive und professionelle 1. Stellungnahme zur Geschäftsidee, Hilfe bei der Erstellung des Businessplans und damit zu einer größeren Chance auf Fördermittel und/oder einen zinsgünstigeren Kredit und höhere Erfolgsaussichten bei der Realisierung.

1 <http://www.start2grow.de> + <http://www.neuesunternehmertum.de/ueber-uns/coaches-und-gutachter/>

Die ehrenamtlichen Gutachten liefern den ExistenzgründerInnen nicht nur kostenloses professionelles Feedback zu ihren Businessplänen, sondern sind auch Grundlage für die Jury der Gründerwettbewerbe.

Mit der Teilnahme an den Wettbewerben erhalten die ExistenzgründerInnen zum einen die Chance auf einen finanziellen Gewinn um das Eigenkapital aufzustocken, zum anderen, beim Gewinn, auf Publizität durch die Auszeichnung und Veröffentlichung.

Mein Ziel ist es, dass die ExistenzgründerInnen ein langfristig wirtschaftlich tragfähiges Unternehmen planen und realisieren. Statistisch wurde belegt, ohne hier Zahlen zu nennen, dass deutlich weniger Unternehmen in den ersten 5 Geschäftsjahren Insolvenz anmelden müssen, wenn sie vor der Unternehmensgründung oder -Übernahme eine Beratung in Anspruch genommen haben. Obwohl mehr als 50 Prozent der GründerInnen die ersten fünf Geschäftsjahre nicht überleben, nutzen verhältnismäßig wenige die kostenlosen Angebote. Noch weniger leisten sich eine kostenpflichtige Beratung. Über die Möglichkeit Zuschuss zur Beratung zu beantragen werden erfahrungsgemäß aufgrund des hohen bürokratischen Aufwands viele von ihren BeraterInnen nicht informiert.

Von wachsenden Marktanteilen vieler kleiner serviceorientierter und personalintensiver Unternehmen, auf Kosten von stationären und Online-Discountern profitiert auch die Gesellschaft (siehe Kap. E.1).

Auch mit meinen z.T. langjährigen Spenden oder Mitgliedsbeiträgen an Attac, BUND, Eine Welt Netz NRW, Gemeinwohl-Ökonomie, Greenpeace, Mieterverein, ver.di - Gewerkschaft für Selbständige unterstütze ich das Gemeinwesen mit weit mehr als die im Handbuch angegebenen, und als vorbildlich bewerteten 2,5 Prozent meines Überschusses.

Seit mehr als 10 Jahren bin ich aktiv bei der globalisierungskritischen Bewegung Attac. Seit der im Mai 2011 von der Attac AG Global-lokal in Düsseldorf organisierten Veranstaltung mit Christian Felber zur Gemeinwohl-Ökonomie, bin ich in dieser Attac-Gruppe sehr aktiv. Im Bilanzjahr stand in der Attac AG Global-lokal die Gemeinwohl-Ökonomie im Zentrum der Aktivitäten. Diese sog. GWÖ-UnterstützerInnenengruppe trifft sich 2x/Monat. Geplant wurden Events/GWÖ-Info-Veranstaltungen, die alle 2 bis 3 Monate stattfanden. Durchgeführt wurden diese mit Unterstützung der UnternehmerInnen der GWÖ-UnterstützerInnenengruppe. Vereinfacht wurde dies durch meine Funktion als Koordinatorin der

GWÖ Region Düsseldorf und Umgebung

- Attac AG Global-lokal/ GWÖ-UnterstützerInnenengruppe
- Arbeitskreis Gemeinwohl-Bilanz

Zu den Aufgaben der Koordinatorin zählte im Bilanzjahr das Schreiben und Versenden von Einladungen an UnternehmerInnen, Beantwortung der Korrespondenz, die Organisation bei Anfragen nach ReferentInnen aus der Region, die Pflege

und z.T. Erstellung von GWÖ-Webseiten, sowie die Online-Bewerbung der Veranstaltungen, u.a. auf der UnternehmerInnen-Plattform XING.

Mein größter Beitrag zum Gemeinwesen bestand demzufolge im Bilanzjahr im zeitweise weit über 20 Wochenstunden hinaus gehenden Engagement für die 'Gemeinwohl-Ökonomie'.

Die zeit- und energieintensive (z.T.) Initiierung und Beteiligung an der Planung und Organisation mehrerer Präsentationen der 'Gemeinwohl-Ökonomie' in Form von unterschiedlichen Events, vor insgesamt mehreren hundert Interessierten, hat wahrscheinlich schon viele Menschen dazu angeregt ihren Lebensstil und ihr Kaufverhalten zu überdenken und sicherlich auch schon zu kleinen oder großen Verhaltensänderungen geführt.

Bis Ende des Bilanzjahres haben sich auf unseren Veranstaltungen, sowie Veranstaltungen mit Christian Felber in anderen Städten an denen ich teilgenommen habe, mehr als 300 UnternehmerInnen und Privatpersonen in meine InteressentInnenlisten eingetragen, um über weitere Veranstaltungen zur Gemeinwohl-Ökonomie informiert zu werden.

Im Oktober 2011 habe ich im Anschluss an die erste GWÖ-Veranstaltung für UnternehmerInnen den 'Arbeitskreis Gemeinwohl-Bilanz' gegründet, der sich seit dieser Zeit 1x/Monat zur gemeinsamen Arbeit an den Bilanzen trifft und mit jeder weiteren Info-Veranstaltung wächst, bzw. sich verändert. Die Organisation und Moderation des AK liegt in meiner Verantwortung. Wir treffen uns im Wechsel bei den teilnehmenden UnternehmerInnen, können so vor Ort eine Begehung vornehmen, bevor wir gemeinsam alle Unternehmen der TeilnehmerInnen theoretisch anhand einzelner GWÖ-Indikatoren analysieren.

Der Austausch zwischen den UnternehmerInnen und die Arbeit mit dem HANDBUCH ZUR GEMEINWOHL-BILANZ führt zu Anregungen, die die UnternehmerInnen teilweise umsetzen.

Unter anderem auf mein Engagement zurückzuführen ist auch die Mitgliedschaft von 7 UnternehmerInnen mit 1 bis 50 (Ø 12) Beschäftigten zum Ende des Bilanzjahres, und der damit verbundenen finanziellen Unterstützung des Verein zur Förderung der Gemeinwohl-Ökonomie.

Veränderungen im Verhalten gemeinwohlorientierter Unternehmen und VerbraucherInnen werden von anderen UnternehmerInnen und VerbraucherInnen wahrgenommen und vielleicht übernommen.

Von gemeinwohlorientierten Menschen und Unternehmen profitiert m.E. die Gesellschaft!

Die Organisation von Büchertischen eines regionalen Anbieters auf mehreren Veranstaltungen, mit Büchern von Christian Felber zur Gemeinwohl-Ökonomie, etc. haben zum Kauf und damit zur Verbreitung der Gemeinwohl-Ökonomie geführt.

E3 REDUKTION ÖKOLOGISCHER AUSWIRKUNGEN

Zwischen Umfrageergebnissen zum Einkauf von Bio-Lebensmitteln und den tatsächlichen Marktanteilen am gesamten Lebensmittelumsatz herrscht bekanntlich eine große Diskrepanz. Nach Gesprächen mit UnternehmensberaterInnen (Ausnahmen - NachhaltigkeitsberaterInnen, etc.) schätze ich auch die Absicht oder das Wissen meiner MitbewerberInnen ähnlich niedrig ein, den Faktor 'Umweltschutz' ihren KlientInnen gegenüber überzeugend zu thematisieren, bzw. zur bewussten Planung der 'Verringerung der Umweltbelastung' im Rahmen der Entwicklung der Geschäftsidee beizutragen.

Im Gegensatz dazu bin ich, wie in meinem privaten Alltag, bei der strategischen Unternehmensplanung immer auch auf der Suche nach weniger umweltbelastenden Alternativen, als die von den KlientInnen im Rahmen der groben Geschäftsidee gedachten.

Angepasst an die jeweilige Affinität meiner KlientInnen zum Umweltschutz, reichen zur Motivation, zur stärker als geplanten Einbeziehung ökologischer Aspekte in der Unternehmensplanung, manchmal bereits der Hinweis auf

- Marktstudien zum
 - Wachstum der Nachfrage nach ökologisch erzeugten Produkten - wenn vorhanden, in der spezifischen Branche
 - Wachstum der Zielgruppe 'Sozial-ökologisches Milieu' (Sinus Milieu Studien),
- Möglichkeiten der Kosteneinsparung bei Wasser, Strom, Heizkosten, Fahrzeugkosten, ...
- Möglichkeiten der Kosteneinsparung beim Kauf einer gebrauchten Ladeneinrichtung, Kücheneinrichtung (Gastronomie), von gebrauchten (Fitness-) Geräten in Verbindung mit einem Wartungsvertrag, ...
- Vermarktungsvorteile bei Bio-Produkten durch das Alleinstellungsmerkmal/den Kundenzusatznutzen
- Vorteile beim Personalmarketing
- Steigerung des Wohlfühlfaktors aller Stakeholder (Gutes Gewissen)

Dies sind nur einige wenige Beispiele, die je nach KlientInnen-Affinität, Branche, Produkt, etc. stark voneinander abweichen, immer aber unaufdringlich und sachlich in meine betriebswirtschaftlichen Beratungen einfließen.

Beratungsanfragen zu Geschäftsideen im Zusammenhang mit stark umweltbelastenden Produkten und/oder Vor-Produkten, sowie mit Pelzen, etc. lehne ich grundsätzlich ab. Im GWÖ-Bilanzjahr und in der Vergangenheit habe ich u.a. Beratungen im Zusammenhang mit G.O.T.S zertifizierten und Upcycling Produkten durchgeführt.

E4 MINIMIERUNG DER GEWINNAUSSCHÜTTUNG AN EXTERE

Gewinn wird nicht an Externe ausgeschüttet.

E5 GESELLSCHAFTLICHE TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

Alle Informationen zu Aktivitäten bei Attac und in der GWÖ Regionalgruppe Düsseldorf und Umgebung werden allen Aktiven in den Gruppen zur Verfügung gestellt. Entscheidungen werden in einem demokratischen Prozess nach dem Prinzip des Systemischen Konsensierens herbeigeführt oder getroffen.

Meinen Gemeinwohlbericht werde ich leicht auffindbar auf meiner Firmenwebseite präsentieren, ebenso auf der Vernetzungsseite der GWÖ Regionalgruppe Düsseldorf und Umgebung. Im Rahmen der von der Regionalgruppe organisierten Info-Veranstaltungen zur Gemeinwohl-Ökonomie werde ich den Bericht zur Mitnahme auslegen um UnternehmerInnen Nachahmungsmöglichkeiten in ihren Unternehmen aufzuzeigen und zum Schreiben ihrer eigenen GWÖ-Berichte zu motivieren.

Im Rahmen des Coaching von GWÖ Peer-Unternehmen werde ich u.a. auch meinen Gemeinwohl-Bericht mit den entsprechenden Stärken und Schwächen als Hilfestellung zur Verfügung stellen.

„Hiermit bestätige ich, dass ich keines der Negativkriterien erfülle.“

AUSBLICK

VISION, ZIEL, STRATEGIE, MAßNAHMEN

Meine Vision ist ein Leben in einer fairen Welt, in der alle Menschen glücklich, in Würde und ohne Zukunftsangst leben können.

Dazu bedarf es vor allem einer anderen Wirtschaftsordnung. Der Kapitalismus hat u.a. dazu geführt, dass

- Menschen verhungern aufgrund von Land Grabbing durch die Agrarindustrie und der Spekulation mit Lebensmitteln.
- Menschen ihre Pachten oder Mieten nicht mehr bezahlen können aufgrund von Land Grabbing, der Spekulation mit Boden und Wohnraum.
- Menschen ihrer Ehre beraubt werden durch Sklaverei, Ausbeutung, Rechtlosigkeit, Arbeitslosigkeit oder prekärer Beschäftigung mit der Folge in Job-Centern eventuell menschenunwürdig behandelt zu werden.
- Kommunen gesellschaftliches Eigentum verkaufen, weil große Teile der Gewinne von Konzernen und Spekulanten unversteuert in Steueroasen landen, anstatt dem Gemeinwohl zu dienen.
- die Umwelt geplündert wird.
-
-
-

Parallel dazu schnellen die Gewinne der Konzerne und Spekulanten in die Höhe. Banken werden mit Steuergeldern gerettet.

Konzerne bereiten Gesetze vor. PolitikerInnen lassen sich von zum Teil verantwortungslosen Lobbyisten beraten.

Es ist davon auszugehen, dass das geplante transatlantische Freihandelsabkommen (TTIP) dem ausbeuterischen Kapitalismus noch weiteren Schwung verleiht anstatt durch mehr Transparenz einen Riegel vorzuschieben.

Da meine persönliche Kompetenz und mein weltwirtschaftlicher Einfluss nicht ausreichen um dieses Szenario kurzfristig zu beeinflussen, habe ich meine Ziele auf ein mittelfristiges realistisches Maß heruntergeschraubt.

Dabei wage ich mich nicht an mächtige Konzerne, sondern setze alles daran kleine und mittlere gemeinwohlorientierte Unternehmen dabei zu unterstützen ihre Marktanteile auf Kosten der Konzerne zu vergrößern.

Zielgruppenorientierung im Zusammenhang mit der Kommunikation des Alleinstellungsmerkmals 'Gemeinwohlorientierung' und die weitere Forderung nach Förderprogrammen für GWÖ-Unternehmen stehen dabei im Fokus meiner Strategie.

Die Zielgruppen meiner Zielgruppe sind im B2B-Bereich (Business to Business) gemeinwohlorientierte Unternehmen und im B2C-Bereich (Business to Customers (oder Consumers)) das stark wachsende sogenannte sozialökologische (Sinus) Milieu (2010 7% der Bevölkerung in Deutschland).

Die Fokussierung auf die Kommunikation des Alleinstellungsmerkmals 'Gemeinwohlorientierung' betrifft dabei sowohl mein Unternehmen, als auch die Unternehmen meiner KlientInnen.

Die Umsetzung, bzw. die Bewerbung dieses Beratungsangebotes werde ich nach dem Erhalt der Zertifizierung zur Gemeinwohl-Ökonomie-Beraterin vorantreiben. Da ich den GWÖ-BeraterInnen-Lernweg abgeschlossen habe, und nur die Auditierung dieses Beratungsberichtes aussteht, werde ich in den nächsten Wochen die weiteren Maßnahmen zur Zielerreichung einleiten.

Ein hervorragendes Instrument in Richtung Zielerreichung ist die Gemeinwohl-Bilanz auch für potenzielle KlientInnen.

Die GW-Matrix, das dazu gehörige Handbuch zur Gemeinwohl-Bilanz und der GWB-Rechner stellen eine große Hilfe für mich als Coach und für meine KlientInnen, z.B. UnternehmensgründerInnen bei der Planung der Implementierung von Gemeinwohl-Indikatoren im Rahmen der Erarbeitung des Unternehmenskonzeptes dar.

Bestehende Unternehmen werde ich, z.B. bei der Überarbeitung des Marketingkonzeptes dabei unterstützen diese Instrumente bei der Messung des 'Grades der Gemeinwohlorientierung' zu nutzen. Die Unternehmensanalyse zur Erstellung des Gemeinwohlberichtes führt aufgrund der vielen Anregungen und intensiven Beschäftigung mit den GW-Indikatoren zur ständigen Steigerung der Gemeinwohlorientierung.

'Gemeinwohlorientierung' im allgemeinen oder die Herausarbeitung einer oder mehrerer der Gemeinwohlindikatoren als 'Alleinstellungsmerkmal' wird von den potenziellen Zielgruppen als Zusatznutzen beim Kauf von Produkten und Dienstleistungen wahrgenommen. Wenn dieser Zusatznutzen (z.B. ein gutes Gefühl, weil ich beim Kauf die Umwelt schütze oder etwas für die Gesellschaft tue) glaubhaft und

deutlich kommuniziert wird, sind diese Zielgruppen bekanntermaßen auch bereit für diesen Zusatznutzen etwas mehr zu bezahlen.

Damit sind die Mehrkosten im Vergleich zu Unternehmen, die sich Menschen und Umwelt gegenüber rücksichtslos verhalten, i.d.R. nicht zu decken.

Auch die Tatsache, dass UnternehmensgründerInnen und UnternehmerInnen eher ein Förderdarlehen in Höhe von mehreren Millionen Euro erhalten, als ein Darlehen in Höhe von 100.000 Euro, macht es ExistenzgründerInnen kleiner Unternehmen und bestehenden kleinen Unternehmen schwer sich einen Platz im Markt zu schaffen, bzw. sich am Markt zu behaupten. Und in der Region persönlich bekannte kleine und mittlere Familien-Unternehmen werden nach meiner Erfahrung tendenziell eher von gemeinwohlorientierten UnternehmerInnen geführt.

Deshalb bemühe ich mich weiterhin darum, dass politisch geplante Fördermittel für soziale und ökologisch orientierte Unternehmen in NRW ab 2014 nicht nur wie vorgesehen an Genossenschaften, sondern auch an GWÖ-Unternehmen vergeben werden sollen.

Damit soll die Wettbewerbsfähigkeit gemeinwohlorientierter Unternehmen, Konzernen gegenüber, zusätzlich etwas gestärkt werden.

Selbstverständlich sind das Marketingkonzept und ein günstiges Darlehen nur ein Teil der Planung des Unternehmenskonzeptes. Meine Beratung deckt alle Bereiche von der Idee bis zur Umsetzung ab und wird i.d.R. stark bezuschusst.

Mein Ziel ist, wie beschrieben, den Marktanteil gemeinwohlorientierter Unternehmen zu vergrößern und damit die Welt ein wenig zu verbessern.

BESCHREIBUNG DES PROZESSES DER ERSTELLUNG DER GEMEINWOHL-BILANZ

Im Oktober 2011 organisierte die Attac AG Global - lokal / GWÖ UnterstützerInnen-gruppe, deren Koordinatorin ich bin, eine Info-Veranstaltung zur Gemeinwohl-Ökonomie für UnternehmerInnen.

Das war die Basis für die Gründung der UnternehmerInnen-gruppe, die ich koordiniere und moderiere. Die Gruppe trifft sich 1 x monatlich. Im Februar 2012 begannen wir mit der Erstellung unserer Gemeinwohlberichte. Dazu trafen wir uns jeweils in einem der Unternehmen, das im Rahmen einer Begehung auf die Umsetzung der Indikatoren der Gemeinwohl-Ökonomie und auf potenzielle Verbesserungsmöglichkeiten hin analysiert wurde. Zusätzlich bereiteten wir uns jeweils auf einige Indikatoren vor und besprachen die entsprechende Umsetzung in unseren Unternehmen.

Da die UnternehmerInnen im GWÖ-Bilanzjahr (November 2011 bis Oktober 2012) gleichzeitig die GWÖ-UnterstützerInnen-gruppe bei der Planung und Umsetzung von 5 größeren GWÖ-Info-Veranstaltungen unterstützen, war die Arbeit mit den Indikatoren nicht so intensiv möglich wie geplant.

Im Dezember 2012 reichten drei der UnternehmerInnen, mit mir als Peer-Begleiterin, die Gemeinwohl-Berichte zur Peer-Evaluierung ein.

Da ich neben meiner freiberuflichen Beratertätigkeit sowohl in der GWÖ-UnterstützerInnen-gruppe, als auch im Arbeitskreis GW-Bilanz ehrenamtlich sehr aktiv war und nach wie vor bin, ist es mir erst jetzt gelungen meinen Gemeinwohl-Bericht zur externen Auditierung fertigzustellen.

Auf dem Weg zur Zertifizierung zur GWÖ-Beraterin habe ich im Mai und im August 2012 in Wien am BeraterInnen-Lernweg sowie im September 2012 in Salzburg und im März 2013 in München an den Vernetzungstreffen der GWÖ-BeraterInnen teilgenommen.

TESTAT : AUDIT

**GEMEINWOHL-
BILANZ** 2012

für Henkys ShopConsult-NRW

AuditorIn Volker Jäger



WERT BERÜHRUNGSGRUPPE	Menschenwürde	Solidarität	Ökologische Nachhaltigkeit	Soziale Gerechtigkeit	Demokratische Mitbestimmung & Transparenz
A) LieferantInnen	A1: Ethisches Beschaffungsmanagement				
B) GeldgeberInnen	B1: Ethisches Finanzmanagement				
C) MitarbeiterInnen inklusive EigentümerInnen	C1: Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung 50 %	C2: Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit 20 %	C3: Förderung ökologischen Verhältnisses der MitarbeiterInnen 90 %	C4: Gerechte Verteilung des Einkommens EPU %	C5: Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz EPU %
D) KundInnen / Produkte / Dienstleistungen / Mitunternehmern	D1: Ethische Kundenbeziehung 90 %	D2: Solidarität mit Mitunternehmern 40 %	D3: Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen 50 %	D4: Soziale Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen 60 %	D5: Erhöhung der sozialen und ökologischen Branchenstandards 50 %
E) Gesellschaftliches Umfeld: Region, Sove- rän, zukünftige Genera- tionen, Zivilgesellschaft, Mitmenschler und Natur	E1: Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte / DL 60 %				
Negativ-Kriterien	Verletzung der ILO- Arbeitsnormen/ Menschenrechte 0	Ferdliche Übernahme Sperrpatente 0	Illegitime Umweltbelastungen Verstöße gegen Umweltauflagen 0	Abrechtschütliches Fehlverhalten seitens des Unternehmens Arbeitsplatzabbau oder Standortverlagerung bei Gewinn 0	Nichtoffenlegung aller Finanzflüsse an Lobbies / Eintragung in das EU-Lobbyregister Exzessive Einkommensspreizung 0
	Menschenwürdige Produkte, z.B. Tretminen, Atomstrom, GMO 0	Dumpingpreise 0	Ceplante Obsoleszenz (kurze Lebensdauer der Produkte) 0	Umgehung der Steuerpflicht Ungemessene Verzinsung für nicht mitarbeitenden Gesellschafter 0	E5: Gesellschaftliche Transparenz und Mitbestimmung 20 %

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 25.11.2015

BILANZSUMME 543

Der Bericht basiert nicht wie im Testat angegeben auf der Matrix 4.1, sondern 4.0

Datum: 03. August 2013