

Gemeinwohlbericht von accounting for funding e.U.

erstellt von Roland Gutmann

für 6/2013-5/2015

Allgemeines:

Berichtsperiode bezogen auf die Aktivitäten 6/2013 – 5/2015

Darstellung des wirtschaftlichen vorläufigen Ergebnisses für das Wirtschaftsjahr 2013 und 2014 liegen dem Auditor vor.

Das Geschäftsmodell von accounting for funding fokussiert auf

- die Beratung und Konzeption einer aussagefähigen Kostenrechnung sowie eines Berichtswesens / Controllings für kleine und mittlere Unternehmen.
- ein systemunterstütztes Forschungs- und Entwicklungs-Multi-Projektcontrolling sowie eine automatisierte Abrechnung von Forschungsaktivitäten für innovative Unternehmen als Managed (mietbares) Service. Dabei werden in der Reportingstruktur der Fördergeber (nat. Fördergeber FFG und Forschungsprämie, internationale Förderungen wie EU 7. RP und Horizon 2020 sowie EFRE) bzw. in der Logik der Wirtschaftsprüfer die Reports erstellt.
- Projektleitung sowie Modellierung des Reportingtools bei Kunden meines Softwarepartners prevero, d.h. im Auftrag und auf Rechnung meines Partners.

Darüber hinaus werden Leistungen

- als Vortragender für Kosten- und Leistungsrechnung, sowie Controlling in der dualen Fachhochschule academia nova
- und Auditierungs- und Beratungsleistungen für die Gemeinwohlökonomie angeboten.

In den sonstigen Erlösen sind Erlöse aus einer Förderung sowie von weiterverrechenbaren Betriebskosten enthalten.

| | 2014 | 2013 |
|---|------|------|
| Beratung und Managed Service im eigenen Namen | 48% | 54% |
| Dienstleistung für SW-Partner prevero | 34% | |
| GWÖ | 8% | 26% |
| Vortragender FH | 7% | 18% |
| sonstige Erlöse | 3% | 2% |

Die Grundlage des Geschäftsmodells ist die Entwicklung und Betreuung eines Managed Services für innovative Unternehmen, welche Förderungen in Anspruch nehmen. Die Leistungen werden in den meisten Fällen noch als Teststellungen und damit nicht kostendeckend angeboten. Obwohl die Dienstleistung die Administration deutlich reduziert, die Datenqualität und Transparenz erhöht, das finanzielle Risiko der Unternehmen reduziert und somit indirekt das wertvolle Eigenkapital entlastet, ist der Nutzen für die Geschäftsführungen dennoch nicht unmittelbar sichtbar. Die Mitarbeiter, die den Nutzen erkennen, sind meist nicht die Entscheider (in Universitäten und Fachhochschulen). Viele KMU haben kein effizientes Berichtssystem, sondern eine beim Steuerberater ausgelagerte

Buchhaltung. Eine Kostenrechnung steht damit nicht direkt zur Verfügung. Daraus ergaben sich auch die diesem Prozess vorgelagerten Beratungsleistungen für die Optimierung bzw. Einführung der Kostenrechnung für diese Unternehmen.

Sehr viel unbezahlte Zeit wird in die Betreuung und Weiterentwicklung der Teststellungen investiert, um einerseits die Kunden vom Nutzen zu überzeugen, aber auch um mithilfe der wertvollen Inputs von Seiten der Kunden das System weiter zu entwickeln und zu optimieren. Strategisch wird sehr viel Wert auf einen nachhaltigen und ethischen Aufbau von Kundenbeziehungen gelegt. Der Nutzen soll zuerst beim Kunden spürbar sein bevor daraus eine Kostendeckung erzielt werden kann.

Mittelfristig soll sich der Erfolg durch Mundpropaganda bzw. über die Vernetzung der Förderprojekte unterschiedlicher Unternehmen aus einer organischen Entwicklung einstellen.

Weiters wird ein Modell entwickelt, das auch mittels der prevero-SW am Server der Kunden (und damit nicht als Managed Service) installiert werden kann. Das ist vor allem für größere Kunden bzw. für Kunden von Nutzen, die prevero mit weiteren Financial Reportings und Planungsfunktionalitäten nutzen wollen.

Darüber hinaus hat prevero eine ausgezeichnete Auftragslage, was die Zusammenarbeit weiter intensiviert hat. Als erfahrener Controller und Projektleiter unterstütze ich prevero in dieser Wachstumsphase als SW-Modellierer und Projektleiter. Damit kann nicht nur prevero entlastet werden, sondern auch das eigene Know-how in einem guten prevero Team gesteigert werden, meine Erfahrungen eingebracht und das eigene Ergebnis verbessert werden.

TESTAT : AUDIT

GEMEINWOHL-
BILANZ 2014-15

für Account for funding - Roland Gutmann

Auditorin Christian Rüter

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

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

Testat gültig bis 31.10.2017

BILANZSUMME 444

A1 Ethisches Beschaffungswesen:

Die Darstellung des Ergebnisses und der Verteilung der Kosten und Erlöse bezieht sich auf das repräsentative Wirtschaftsjahr 2014. Das erste Quartal des Jahres 2015 zeigt ein sehr ähnliches Ergebnis wie das des Vergleichszeitraumes 2014.

| Struktur der Ausgaben (WJ 2014) | |
|--|-------|
| Infrastruktur (technische und Büro) | 32,3% |
| Investment (Afa Auto, IT) | 16,8% |
| Transport (inkl. Instandhaltung) | 16,3% |
| Versicherungen, Mitgliedsbeträge, Steuerberatung | 12,8% |
| SVA | 7,2% |
| Hotel, Diäten | 5,5% |
| Büroausgaben, Fachliteratur, Telekom | 4,9% |
| Werbung und Geschäftsanbahnung | 3,0% |
| Ausbildung | 1,2% |

Zu den jeweiligen Positionen und den Beschaffungsvorgängen:

Investitionen:

Die Afa ergibt sich aus den bereits vor dem Berichtszeitraum angeschafften Investments Auto (8 Jahre) und Computer (3 Jahre). Im Herbst standen größere Instandhaltungskosten beim Fahrzeug an (lt. der Vertragswerkstätte > € 4.000), was nach reiflicher Überprüfung von Alternativen (Kauf eines gebrauchten Hybridautos, kostengünstige Reparatur) zu einem Wechsel der Werkstatt in meine Heimatgemeinde (lokaler Anbieter) und zur Reparatur meines Autos geführt hat.

Die Instandhaltungskosten machen einen Anteil von 28% (Reparatur bei lokaler Werkstatt) aus.

Infrastruktur:

Die Infrastrukturkosten machen ca. 1/3 der Kosten aus und setzen sich zusammen aus

- Lizenzkosten und einer Partnergebühr an meinen SW-Partner prevero (bestehende Geschäftsbeziehung seit ca. 7 Jahren aus vorigen Unternehmen), welches für die Bereitstellung und Servicierung der Basis-SW zur Modellierung des Fördercontrollings- und der Abrechnung dient,
- Providerkosten an meinen IT-Systempartner x-net (ein peerevaluiertes Gemeinwohlunternehmen mit 476 Punkten), welches selber wieder mit Green IT Hoster zusammenarbeitet, Ökostrom verwendet und als Schwerpunkt mit Open Source Produkten arbeitet,
- und den Mietkosten für das Büro in Pottendorf (habe meinen Sitz von Wien nach Pottendorf verlegt). Es handelt sich um eine Bürogemeinschaft befreundeter Unternehmen aus Pottendorf (jedoch branchenfremd), um die Kosten und die Infrastruktur

(Besprechungszimmer, Kaffeemaschine, Drucker und Kopierer) zu teilen. Das Unternehmen ist in 12 Minuten zu Fuß oder 3 Minuten mit dem Rad zu erreichen.

Das Büro wurde ausgestattet

- mit Möbelstücken aus dem Wohnhaus,
- einem neuen Schreibtisch (entworfen vom befreundeten Innenarchitekt und Mitmieter) und hergestellt von lokalen Anbietern,
- einem renovierten Kasten aus dem Altbestand des Büros und
- aus Möbel-Restbeständen von anderen Mietern des Bürogebäudes, welche günstig erworben werden konnten.

BILD VOM BÜRO

Die **Transportkosten** machen ca. 16% aus.

Pottendorf liegt ländlich, ca. 40 km südlich von Wien. Es gibt eine öffentliche Zugverbindung nach Wien. Die Verbindung ist jedoch nicht sehr gut, sodass teilweise entweder in die Nachbarortschaft mit dem Auto gefahren wird (doppelte Zugfrequenz) oder überhaupt mit dem Auto gefahren werden muss (z. B. ein Abendtermin – letzte Zugfahrt um 20:20), oder wenn der Zeitaufwand für die öffentlichen Verkehrsmitteln größer als ca. der doppelte Zeitaufwand bei der Autofahrt wäre.

Die Aufwendungen verteilen sich auf

- 56% Treibstoffkosten für ca. 12.500km (ungefähr 60% der Fahrtstrecken) – hauptsächlich wird bei der Pottendorfer Avanti Tankstelle oder bei der Bedienungstankstelle in der Nachbarortschaft getankt
- 7 % für Parken und Autobahnmauten
- 37% für Zugfahrten (ca. 40 % der Fahrtstrecken)
- Fahrrad zum Büro
- Kein Flug

Hotel und Diäten:

Hotelkosten wurde für eine Fahrt für die GWÖ in einem in der Zwischenzeit GWÖ zertifizierten Bio-Hotel (ehrenamtliche Reise) bezahlt und die Diäten werden im gesetzlichen Rahmen zum Ansatz gebracht.

Ausbildung:

Im Jahr 2014 wurde ein Coaching für die persönliche Entwicklung in Anspruch genommen.

Mitgliedschaften und Versicherungen, sowie Steuerberatung:

Mitgliedschaften wie GWÖ, CMG und WU Alumni Club.

Versicherungen werden auf Basis der Beratung durch einen EFM Berater für Auto und Rechtsschutz in Anspruch genommen. Dabei ist in Abstimmung mit dem Berater nicht der Preis ausschlaggebend sondern im Sinne des Preis Leistungsverhältnisses die Entscheidungsgrundlage, ob im Falle eines Versicherungsfall auch die Leistung ohne Probleme erbracht wird. Der EFM Berater kennt mein Engagement für die GWÖ und auch meine Einstellung zu Kunden- Lieferanten-Beziehungen und lässt dieses in die Vorschläge bei den Versicherungsdienstleistern einfließen.

Der Steuerberater wird seit Beginn der Selbständigkeit für den Jahresabschluss in Anspruch genommen.

Büroausgaben, Fachliteratur und Telekom:

Büroausgaben werden im Wesentlichen für wiederbefüllbare Toner, Druckerpapier (zertifiziertes Umweltpapier) und Ordner (Basis Karton) bzw. sonstige klassische Büroartikel getätigt. Diese Artikel werden entweder vom Viking Versand oder in Wien vom Toner-shop (wenn ich mit dem Auto vorbeikomme) bezogen.

Werbung und Geschäftsanbahnung:

Ausgaben wurden getätigt für die Übersetzung der Internetseite auf Englisch und für Geschäftsessen (Frühstück, Cafés und lokales Restaurant in Pottendorf) für zukünftige Kunden und Partner.

SVA:

Gesetzliche Sozialversicherung

Allgemeines und Grundsätzliches zum Einkaufsverhalten:

Bei der Auswahl von Kunden und Produkten werden folgende Prioritäten gesetzt:

1. Verzichten, reparieren oder reduzieren (kein neues Auto – reparieren; doppelseitige, in der Regel SW-Ausdrucke)
2. Altes wieder verwenden (alte Möbeln)
3. Verlässliche Partner, mit denen man reden kann und sowohl von der Leistung Flexibilität und gute Qualität erhält, als auch vom Pricing fair behandelt wird und vom Zahlungszeitpunkt Flexibilität erwarten kann – wenn möglich regional und GWÖ zertifiziert.
4. Ökologische und nachhaltige Produkte auf Basis von Referenzen oder Internetrecherchen im Bezug auf diese Kriterien

Bewertung:

Regionale, ökologische und soziale Aspekte/ höherwertige Alternativen werden berücksichtigt: 30%-60%

Aktive Auseinandersetzung mit den Auswirkungen zugekaufte P/D und Prozesse sowie Ausmaß und Form der Nachweisführung 10%

Strukturelle Rahmenbedingungen zur fairen Preisbildung: 30%

B1: ethisches Finanzmanagement:

Im Unternehmensbereich wird seit Beginn der Unternehmensgründung Wert auf eine effiziente und unkomplizierte Zahlungsabwicklung gelegt. Deshalb wurde die Internetbank meiner privaten Bank, „easybank“ gewählt. Von meiner Seite geht es um das Zahlen meiner Rechnungen und die Kontonummer für meine Kunden zur Bezahlung meiner Rechnungen.

Andere Banken (lokale Banken wie Volksbanken und Raiffeisen) stellen für mich keine relevanten Alternativen dar, da für mich deren alternatives und nachhaltiges Leistungsspektrum nicht transparent genug ist, um es bewerten zu können. Eine Umstellung auf eine andere Bank ist ein größerer Aufwand und wird erst dann durchgeführt, wenn es eine wirklich gute Alternative aus meiner Sicht gibt.

Zur Veranlagung stehen keine Gelder zur Verfügung, da im privaten Bereich mehr Geld für die Familie benötigt wird, als derzeit verdient werden kann. D.h. es werden derzeit die Ersparnisse aufgebraucht.

Als Pflichtversicherung wurde die Versicherung Fair Finance gewählt. Sie stellt für mich eine vernünftige Versicherung mit nachhaltigen Produkten dar.

Nachdem die Zahlungen meiner Leistungen sehr unregelmäßig erfolgen wurde unterjährig mit meinen Partnern (Internetprovider, SW-Partner und Vermieter) die Möglichkeiten besprochen, und auch in Anspruch genommen, manche Zahlungen von meinem Unternehmen zu einem späteren Zeitpunkt zu begleichen. Damit musste meinem Unternehmen unterjährig nicht zusätzlich Eigenmittel zugeführt werden. Das Unternehmen wird zu 100% aus dem Eigenkapital finanziert und hat keinen Kredit.

Bewertung:

| | |
|---|-----|
| Institutionalisierung: | 0% |
| Ethische Qualität des Finanzdienstleisters: | 0% |
| Gemeinwohlorientierte Veranlagung: | 30% |
| Gemeinwohlorientierte Unternehmensfinanzierung: | 60% |

C1: Arbeitsplatzqualität und Gleichstellung:

Mitarbeiterorientierte Organisationskultur und –struktur: Am Anfang der Berichtsperiode wurde die Tätigkeit noch ausschließlich von zu Hause aus, beim Kunden oder beim Softwarepartner durchgeführt. Seit Anfang 2014 wurde mit 3 weiteren befreundeten EPUs

eine Bürogemeinschaft im neu adaptierten Bürokomplex „TOP“ in Pottendorf begründet. Dadurch wurde es möglich die Arbeitstätigkeit wieder in ein Büro zu verlegen, um damit die Trennung Familie und Büro besser abgrenzen zu können. Das Büro ist aber so nahe (weniger als 5 Minuten mit dem Fahrrad), dass es jederzeit möglich ist nach Hause zu fahren, vor allem zum gemeinsamen Essen mit den Kindern (meist frisch gekocht), im Schnitt 2 mal in der Woche.

Das Büro wurde gemeinsam mit den anderen EPU's gestaltet und ist vor allem mit vorhandenen Möbeln aus dem Haus, bzw. gebrauchten Möbeln aus dem Büro eingerichtet. Einzig der Tisch wurde nach unseren Vorstellungen gebaut (Tischler und Schlosser aus dem Ort) und ein ergonomischer Sessel gekauft.

Bild vom Büro

Die großzügige Terrasse wurde mit Monatserdbeeren, Himbeeren und Blumen bepflanzt und ladet damit zum Entspannen und „Naschen“ ein.

Bild von der Terrasse

Ein Besprechungszimmer wird ebenfalls gemeinsam genutzt. Bei Bedarf wird es auch von einem weiteren befreundeten Unternehmer (er gibt dafür eine freiwillige Spende) genutzt.

Ebenso werden der Drucker und der Plotter gemeinsam genutzt.

Auf den Allgemeinflächen des Bürokomplexes trifft man immer wieder andere Unternehmer, woraus sich nicht nur nette Gespräche sondern auch geschäftlich Kooperationen ergeben haben. Die Möglichkeit auch über andere Themen und Probleme von anderen EPU's sprechen zu können bringt Abwechslung, Entspannung und Wissenserweiterung – man ist mit seinen Problemen nicht alleine.

Ausgehend von meinem Bürokollegen wurden ein Tag der offenen Tür und ein „Adventschaufenster“ für die ca. 20 Unternehmer im Bürokomplex „TOP“ organisiert.

Es ist ein angenehmes, offenes und freundschaftliches Arbeitsumfeld, man kennt sich und geht gerne ins Büro.

Auch wenn man manches Mal ein bis zwei Wochen nicht im Büro sein kann, wird die Post entgegen genommen und das Büro bzw. die Blumen auf der Terrasse gepflegt.

Im letzten Jahr wurde auch die Zusammenarbeit mit meinem Softwarepartner „prevero“ intensiviert. Einerseits gibt es eine gute Abstimmung hinsichtlich der Kundenkontakte. Dabei werden die Verkaufsaktivitäten gemeinsam abgestimmt und entschieden, zu welchem

Kunden wer Kontakt aufnimmt, wer zu welchem Kunden geht oder ob man gemeinsam Verkaufsgespräche führt. Das ist abhängig von den jeweiligen persönlichen Kontakten zu den Unternehmen, davon wer dem Unternehmen empfohlen wurde und/ oder den inhaltlichen Schwerpunkten des Kunden.

Auch das Modellieren des Modells erfolgt in enger Kooperation. So kann ich zu jeder Zeit ins Büro von prevero kommen und, wenn es die Zeit ermöglicht, bekomme ich kompetente Unterstützung. Oft hilft hier nur eine Unterstützung von Minuten die jederzeit möglich sind, manches Mal arten die Minuten auch in Stunden aus. Die dort verfügbaren Arbeitsplätze sind flexibel gestaltet. Meist wird auch gemeinsam Mittag gegessen – somit fühle ich mich auch nur als „Partner“ zur prevero-Familie voll zugehörig.

Faire Beschäftigungs- und Entgeldpolitik:

Aus dem Protokoll des Gruppenaudits: RG: C1.2 – ausmisten, Bürogefühl in C1.1 + D2.2, was Kooperationen/Auftragsvergabe anbelangt

Kooperationen gibt es durch den Bürokomplex.

Seit Anfang des Jahres habe ich eine lose Kooperation mit einem EPU im Bereich der Datenbankstrukturierung begonnen, derzeit noch kostenlos. Diese Kooperation bietet für die Zukunft einiges an Potential, da die Datenbankanbindung meiner Dienstleistung nicht mein Spezialgebiet ist, jedoch bei größeren Kunden erforderlich ist. Derzeit wird noch, trotz geringer zeitlichen Verfügbarkeit, an einer flexiblen Grundstruktur als Basisarbeit gearbeitet. In Zukunft soll bei entsprechenden Kundenaufträgen dieser Teil der Dienstleistung durch den Kooperationspartner abgedeckt werden.

Weiters gibt es immer wieder die Möglichkeit Kollegen und Freunde nach Meinungen zu wichtigen Themen zu fragen, um damit eine zusätzliche Sicht auf die Dinge zu bekommen bzw. auch um die Qualität zu erhöhen. Auch das Korrekturlesen wird gegenseitig kostenlos durchgeführt.

Diskussionen über Gemeinwohlorientierung finden im TOP Gebäude auch immer wieder statt. Z.B. hat ein anderes Unternehmen einen Reparaturdienst für Private und Firmen aufgezogen. Dabei wurden Grundprinzipien und Ideen der GWÖ genauso gerne mitaufgenommen wie auch Benchmarks von GWÖ Unternehmen diskutiert.

2 Unternehmer der Bürogemeinschaft sind außerdem im gemeinnützigen „Verein Jugendhilfe Pottendorf“ sehr aktiv mit mir tätig (alle 3 sind wir im Vorstand) und das gegenseitige Helfen ist dabei selbstverständlich und unkompliziert.

Der Zusammenschluss im Büro bringt Ablenkung, Kommunikation und Entlastung. Zu einer Reduktion der Arbeitszeit kommt es dadurch jedoch noch nicht.

Dennoch besteht dadurch die Möglichkeit eine ausgezeichnete Infrastruktur in Anspruch zu nehmen und auch den Kunden zu bieten. Mittelfristig gibt es das Potential, früher als alleine, für Hilfstätigkeiten eine zusätzliche Kraft anstellen zu können, bzw. sich gegenseitig bei Aufträgen zu unterstützen.

Arbeitsplatz und Gesundheitsförderung einschließlich Work Life Balance/flexible

Arbeitszeiten:

Die Arbeitsplatzgestaltung wurde von mir selbst nach besten Wissen und Gewissen bestimmt. Mittelfristig bleibt noch der Wunsch nach einen höhenverstellbaren Schreibtisch.

Die Arbeitszeiten können flexibel gestaltet werden. Wenn ich im Büro in Pottendorf arbeite, kann ich mir meist die Zeit so einteilen, dass ich für meine Kinder zu Mittag koche. Die somit in ein gesundes Essen und wertvolle Zeit für die Kinder investierte Mittagszeit muss zwar am Abend „nachgegessen“ werden. Zu dieser Zeit ist aber meine Frau zu Hause und kann sich um die Familie kümmern. Öfters arbeite ich auch von zu Hause weiter, da ich auch in unserem Haus weiterhin einen Arbeitsplatz habe.

Nach wie vor ist der Arbeitsaufwand für den erwirtschafteten Umsatz viel zu groß. Die Work-Life-Balance ist zwar durch die Flexibilität gut, aber noch nicht ausgeglichen.

Die SVA Gesundheitsvorsorgeuntersuchung wurde durchgeführt (und wird im Herbst weitergeführt).

Im vorigen Jahr habe ich mir auch 8 Einheiten an Coaching zum Thema Ausgleich Arbeit Freizeit bzw. Fokussierung meiner beruflichen Tätigkeiten geleistet.

Gleichstellung und Diversität ist als EPU nicht relevant.

C2) Gerechte Verteilung der Erwerbsarbeit

Senkung der Normalarbeitszeit:

Meine Arbeitszeit beträgt im Beobachtungszeitraum März bis Mai/2015 durchschnittlich pro Monat zwischen 180h und 200h (ohne die ehrenamtliche Tätigkeit für den Verein Jugendhilfe). Dabei wurden ca. 70% für mein Basisunternehmen (davon 26% für bezahlte Kundenaufträge, ca. 20% für Kundenakquise und ca. 40% für nicht bezahlte Modellweiterentwicklung auf Kundenanregungen), gut 10% als Vortragender für die FH und knapp 4% für die GWÖ aufgewendet. In Summe standen hinter den aufgewendeten Tätigkeiten nur ca. 25% an konkret verrechenbaren Arbeitsleistungen.

Durch die Verstärkung der Zusammenarbeit mit meinem Softwarepartner bei der Modellierung des Berichts- und Planungstools ist ein Anstieg bis Ende des Jahres auf 50% geplant. Kalkulatorisch kann ab ca. $\frac{2}{3}$ bis $\frac{3}{4}$ an verrechenbaren Leistungen über eine Anstellung einer Arbeitskraft nachgedacht werden.

Bewusster Umgang mit Lebensarbeitszeit:

Neben den besuchten Coachingsitzungen zum Thema Life Balance und Fokussierung meiner Tätigkeiten, wurde auch das Thema Kooperationen weiter vorangetrieben. Dabei ist für mich wichtig, dass mir die Kooperationen ermöglichen, mich auf meine Spezialthemen fokussieren zu können. Dann macht mir das Arbeiten Spaß und die Kunden erhalten durch die abgestimmte Dienstleistungskette einen bestmöglichen Mehrwert. So habe ich (nicht exklusive) Kooperationen zu Unternehmen, die im Förderantragsunterstützung sehr gut sind, die eine ausgezeichnet Software als Basis für meine Dienstleistung zur Verfügung stellen und mit Wirtschaftsprüfern, die meine Dienstleistung aus Auditorensicht schätzen und empfehlen können. Neu arbeiten wir daran, die Partnerschaft im Rahmen der Datenbankunterstützung auf zukunftsfähige Beine zu stellen.

Ziel ist, von Aufgabenstellungen wegzukommen, die nicht zu meinen Kernkompetenzen gehören. Damit bleibt für mich mehr Zeit, um mich auf meine Dienstleistung weiter spezialisieren zu können. Der Kunde erhält dennoch gemeinsam mit meinem Partner ein umfassendes und qualitativ hochwertiges und flexibles Service. Das entlastet mich von der Anforderung in allen Bereichen meine Kunden unterstützen zu können und bringt mehr Entlastung und Zeit für eine gesunde Work-Life-Balance.

Die Erhöhung des Anteils der Teilzeitarbeitsmodelle kann aus wirtschaftlichen Überlegungen nicht weiter verfolgt werden

C3) Ökologisches Verhalten der Mitarbeiter

Ernährung während der Arbeitszeit: (60%)

Während der Arbeitszeit ernähre ich mich größtenteils biologisch und von regionalen und saisonalen Produkten.

Wenn unter der Woche zu Hause auch für die Kinder zu Mittag gekocht wird, dann kaufen wir entweder primär biologisch, regional und saisonal ein, oder wir beziehen in der Sommer- bis Herbstzeit Obst (Apfel, Birne, Marille, Feige, Kaki, Erdbeeren, Himbeeren) und Gemüse (Salat, Karotten, Mangold, Kohlrabi, Fenchel, usw.) vorwiegend aus unserem Garten (ohne Kunstdünger und Spritzmittel).

Bild vom Gartenbereich

Rindfleisch beziehen wir auf Vorrat (wird eingefroren) ca. 3 mal im Jahr direkt vom Biobauernhof, ebenso, wenn es sich ergibt, vom Markt Schweinefleisch vom Mangalitzaschwein, oder Biopute. Ca. 1/3 der Speisen werden mit Fleisch zubereitet.

2-3 mal in der Woche esse ich beim Kunden (das, was beim Kunden angeboten wird), oder ich gehe Essen. Dabei esse ich 2 von 3 mal vegetarisch und, wenn möglich, biologisch.

Mobilität zum Arbeitsplatz: (30%)

Der Arbeitsplatz ist entweder zu Hause (10%), im Büro in Pottendorf (40%) oder beim Partner oder Kunden (überwiegend in Wien) bzw. auf der FH in Schwechat.

In Pottendorf fahre ich meistens (80%) mit dem Rad zum Büro. In Ausnahmefällen (Schlechtwetter, Transportfahrten oder Weiterfahrten zu Kunden) fahre ich mit dem Auto. Nach Wien zu meinen SW Partner prevero fahre ich meistens von der Nachbarortschaft (von dort gibt es eine doppelte Zugfrequenz) mit dem Zug nach Wien. Die FH in Schwechat ist für mich schwer öffentlich erreichbar, hier fahre ich mit dem Auto.

Organisationskultur, Sensibilisierung und unternehmensinterne Prozesse: (50%)

Von meiner Seite wird vor allem über die verwendeten Verkehrsmittel, den Ressourcenverbrauch (bei Betriebsmittel und Inventar), der Wahl meines Provider für den Server sowie die Heizung und den Strom zu Hause (durch Wasser und Luftwärmepumpe als auch Photovoltaikanlage) bzw. im Büro (Gasheizung – jedoch nur indirekter Einfluss) darauf Einfluss genommen.

Im Rahmen der Bürogemeinschaft (unmittelbar mit meinen Mitmietern), aber auch innerhalb des Bürokomplexes, wird der ökologische Aspekt auch immer wieder zum Thema gemacht. Dabei ergreife ich auch manches Mal direkt die Initiative (so wurde z.B. eine Kaffeemaschine gekauft die Kaffee mahlt, damit nicht mehr die zur Verfügung gestellte Nesspressomaschine verwendet werden muss). Oft wird darüber gesprochen und diskutiert (warum fährt man nicht mit dem Fahrrad ins Büro, wie und wann drückt man aus, Licht abdrehen usw.). Ebenso wurde bereits mit dem Vermieter über eine Wärmedämmung des Gebäudes und eine alternative Heizung als Gas diskutiert und angeboten, auch über Förderungen diesbezüglich nachzudenken. Das angebotene Reparaturservice wird von mir sehr stark promotet und auch selber in Anspruch genommen.

C4 Gerechte Einkommensverteilung

Nicht relevant

C5 Innerbetriebliche Demokratie und Transparenz

Nicht relevant

D1 Ethische Kundenbeziehung

Gesamtheit der Maßnahmen für eine ethische Kundenbeziehung (ethisches Marketing + Verkauf)

Die Dienstleistung wird auf der Internetseite vorgestellt, findet sich aber auch wieder in einer gemeinsam mit dem SW-Partner prevero erstellten Produktbeschreibung als eigenständiges Berichtsmodul. Darüber hinaus wird zurzeit gemeinsam mit den Kooperationspartnern, dem Förderantragsunterstützer „M27“ und dem Wirtschaftsprüfer „Moore Stephens“, eine gemeinsame Produktinformationsbroschüre erstellt. Diese wird dann an die bestehenden Kontakte gesendet und die Unternehmen werden eingeladen bei einer oder mehreren halbtägigen Informationsveranstaltungen im Herbst teilzunehmen. Ebenfalls bietet mir „M27“ die Möglichkeit immer wieder in ihrem Kunden-Newsletter eine zielgerichtete Information zu schreiben.

Gemeinsam mit prevero wurden wir eingeladen, den Finanzleitern der Universitäten die Dienstleistung bei einem österreichweiten Finanzleitermeeting vorzustellen.

In der Regel kommt der Kundenkontakt zustande

- aus mündlichen Weiterempfehlungen von Kunden oder befreundeten Unternehmen
- aus den Gesprächen der Partner (M27, prevero) mit Kunden
- aus Pausengesprächen bei Informationsveranstaltungen der Fördergeber sowie
- durch telefonische direkte Kontaktaufnahme mit potentiell interessanten Unternehmen, die in der Förderadministration Unterstützung benötigen könnten.

Die Kundenbetreuung ist mehrstufig:

- Zuerst wird die Dienstleistung in einem persönlichen Gespräch vorgestellt.
- In einem weiteren Schritt wird ein auf die Kundenbedürfnisse abgestimmtes Angebot gestellt.
- Meist beginnen die Unternehmen mit einem sehr kleinen Dienstleistungspaket. Dabei ist der Aufwand für accounting for funding in der Regel kaum geringer als bei einem Auftrag für das gesamte Volumen, d.h. es wird der 3-5-fache Zeitaufwand investiert, als verrechnet werden kann. Der Kunde kann diese Dienstleistung solange mieten, bis er ein gutes Gefühl damit hat und sie ausweiten will, oder bei Nicht Gefallen jederzeit (3 Monate Kündigungszeit) ohne zusätzliche Kosten beenden. Somit liegt das Risiko bei accounting for funding.
- Dienstleistungen, die von mir nicht abgewickelt werden können, werden von mir an Partnerunternehmen oder auch Unternehmen die diese Aufgaben am Besten erfüllen können, weitervermittelt.
- Bei Unterstützungsleistungen bei der Modellierung der Berichtssoftware für prevero werde ich von prevero tagesweise zugekauft. Außerdem unterstütze ich prevero Presales dabei, Termine vorzubereiten. Dabei werden für Kunden spezielle Modelle aufgebaut, um vorzeigen zu können, wie die Kundenanforderungen umgesetzt werden können.
- Beratungsleistungen für GWÖ Kunden werden über Gespräche bei GWÖ Veranstaltungen gewonnen, wobei in der Regel ein Großteil der Beratungsleistungen gefördert wird.
- Die Auditierung von GWÖ Berichten erfolgt zu einem fixierten Stundenlohn, wobei die Zuweisung der zu auditierenden Unternehmen durch eine unabhängige GWÖ Stelle erfolgt.

Produkttransparenz, fairer Preis und ethische Auswahl der Kunden

Die Leistung wird bei einem Präsentationstermin beim Kunden vorgestellt, aber es besteht auch die Möglichkeit nur für einen kleineren Bereich an Förderprojekten die Dienstleistung in Anspruch zu nehmen. Damit kann die Funktionalität getestet werden. Die Preise werden transparent angeboten, wobei unterschiedliche Modelle angewendet werden können. Entweder kann die Dienstleistung als Managed Service in Anspruch genommen bzw. gemietet werden, wobei es eine einmalige Anlegefee und eine monatliche Miete gibt. Der Preis ist abhängig von der Anzahl der abzubildenden Projekte. Als Alternative besteht aber auch die Möglichkeit das entsprechende Berichtswesen als Lizenz zu kaufen. Dabei wird die SW-Lizenz gekauft und der Bericht nach den Anforderungen des Kunden konkret angepasst. Die Kosten setzen sich aus Lizenz und Beratungskosten zusammen. Die Anzahl der Beratungstage richtet sich nach den Anforderungen des Kunden. Dafür wird eine Zeitschätzung abgegeben. Nur in begründeten Ausnahmefällen werden die Arbeitstage dokumentiert (mittels eines Change Requests) nach oben angepasst.

Durch das Mietmodell können auch kleinere Unternehmen die Dienstleistungen flexibel und kostengünstig in Anspruch nehmen, da keine großen Investitionen erforderlich sind. Diese Kosten können darüber hinaus dem Förderprojekt zugerechnet werden und sind damit in der Regel förderfähige Kosten.

Die Kunden sind Bildungseinrichtungen (Unis, FHs), Forschungsgesellschaften und Kompetenzzentren und Industrieunternehmen.

Für reine Beratungsleistungen, wie für die Kostenrechnungskonzepterstellung, wird ein fairer Beratungspreis vereinbart, bei dem es abhängig vom Kunden und dem Beratungsvolumen Flexibilität gibt.

Umfang der Kundinnen – Mitbestimmung/ gemeinsame Produktentwicklung/ Marktforschung

Auf die Kundenanforderungen wird sehr flexibel eingegangen. Auf der einen Seite gibt es klare Vorgaben die aus Fördergebersicht einzuhalten sind, auf der anderen Seite können Anforderungen aus administrativer oder Managementsicht eingebaut werden, vor allem wenn es um die Erleichterung der Bedienbarkeit geht. So besteht z.B. bei einer großen Universität seit über einem Jahr eine Teststellung, die laufend an die Anforderungen der Universität kostenlos angepasst wird. Diese Anpassungen kommen jedoch auch anderen Kunden zugute. Die Kunden kehren die Flexibilität und das Eingehen auf die Kundenbedürfnisse immer wieder als positiven Punkt hervor.

Im Bereich der Beratung wird ein Coachingansatz gewählt. D.h. das Konzept wird gemeinsam erarbeitet, indem die Anforderungen des Kunden hinterfragt werden. Das ist die Basis dafür, dass das Ergebnis einfach, verständlich und in der Umsetzung effizient ist. Daraus resultiert eine Lösung die für den Kunden wertvoll ist und die er selbständig weiterentwickeln kann.

Auch die Software von prevero hat den Focus, dass sie selbständig verwaltet werden kann. Bei einer üblichen Einführung der Software wird der Kunde in 2-3 Tagen auf die Software eingeschult, das Modell dann gemeinsam mit dem Kunden aufgebaut und entwickelt, sodass der Kunde es nach Abschluss des Projekts jederzeit einfach alleine weiterverwalten kann. Auch einfache Berichts Anpassungen und ad hoc Analysen durch den Kunden sind jederzeit möglich. Im Falle einer

Systemweiterentwicklung werden möglicherweise nochmals Beratungsleistungen in Anspruch genommen, wobei in dieser Phase bereits wesentlich mehr vom Kunden selber modelliert werden kann.

Beim Aufbau der Berichte werden die Informationen und Inputs sowohl von Wirtschaftsprüfern, von Kunden (über die gewünschten Fördergeber), vom Softwarepartner und auch von Mitbewerbern berücksichtigt und in der Dienstleistung eingebaut. Auch die Fördergeber wurden (derzeit noch erfolglos) aufgefordert, Verbesserungen für die Dienstleistung bekannt zu geben. Diese Inputs sind sehr wichtig, um das Angebot zu optimieren und an die jeweiligen Bedürfnisse bestmöglich anzupassen.

Service Management

Beim Aufbau bzw. der Installation des Systems kann der Kunde jederzeit mitbestimmen. Die Dienstleistung ist auch konkret abzunehmen. Im Falle, dass die Dienstleistung innerhalb der geplanten Zeit nicht mehr in Anspruch genommen werden soll, kann diese ohne Angabe von Gründen unter Einhaltung einer 3-monatigen Kündigungsfrist gekündigt werden. In der Regel wird das aber in einem einvernehmlichen Gespräch im Sinne des Kunden gelöst. Hier steht eindeutig das Erkennen des Nutzens der Dienstleistung und die daraus resultierende Wertschätzung im Vordergrund und nicht das vertraglich einklagbare Recht.

D2 Solidarität mit Mitunternehmen:

Allgemeines zum Markt:

Derzeit gibt es viele Beratungsunternehmen, die Unternehmen bei der Antragsstellung von Förderungen als primäre Beratungsleistung unterstützen und die Abrechnung von Förderungen individuell für die Kunden mitmachen, da es der Kunde wünscht. Diese Abrechnungsleistung gehört damit nicht zum Basisgeschäft der Berater und ist von diesen auch nicht nachhaltig (sondern individuell, in der Regel mit Excel) aufgebaut. Eine automatisierte und laufende Abrechnungsunterstützung, aber doch individuell auf die Unternehmen und Fördergeber zugeschnitten, gibt es nicht. Hier biete ich den Beratungsunternehmen eine Entlastung von Tätigkeiten an, die nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören. Konkret ist daraus eine Partnerschaft mit M27 entstanden.

Für den Endkunden ergibt sich die Möglichkeit unabhängig von gekauften Lizenzen oder anlassbezogenen Förderabrechnungen jederzeit eine Controllingdienstleistung in Anspruch zu nehmen, die sich ansonsten nur große Unternehmen leisten könnten. Diese Dienstleistung unterstützt dabei nicht nur die Abrechnung sondern auch das laufende Controlling, die Bewertung beim Jahresabschluss, den Nachweis für die Eigenmittelverwendung an den Eigentümer und die Abrechnung für die Forschungsprämie. In dieser Art gibt es diese Dienstleistung bisher nicht am Markt.

In der Akquise unterstütze ich prevero im Rahmen des Forschungscontrollings. Das ergibt sich daraus, dass der Kunde entscheiden kann, ob er das Managed Service in Anspruch nehmen will, oder sich doch lieber das gesamte BI-Tool auf seinem Server anschaffen möchte, da er z. B. weitere Berichtsfunktionalitäten benötigt. Hier gilt jedoch analog die gleiche Marktsituation wie oben.

Als Projektleiter und Modellierer agiere ich auf Namen und Rechnung meines Softwarepartners prevero. Hier wickle ich von prevero bereits akquirierten Projekten ab. Der BI Markt ist aber sicherlich kompetitiv, wobei hier primär die Leistung der SW als auch die Beratungsleistungen die Entscheidungskriterien sind.

Der Markt als Vortragender bei Universitäten ist kompetitiv.

Im Bereich der Gemeinwohlökonomie werden die Audits von einer unabhängigen Stelle zugeordnet. Bei den Beratungsleistungen gibt es volle Transparenz und werden Kollegen zur Mitarbeit eingeladen.

Offenlegung von Informationen + Weitergabe von Technologie

Sowohl die Technologien als auch die Kalkulation sind transparent.

Durch die unterschiedlichen Pricingmöglichkeiten hat die Kunde die Wahlfreiheit

- sich das System prevero auf Lizenzebene zu kaufen, oder
- mittels Managed Services über den Internet Explorer (ab kommenden Halbjahr sind auch andere Browser möglich) mittels Web zu beziehen.

Im ersten Fall werden die Lizenzkosten, die Wartungsgebühren und die geplanten Installations- und Modellierungstage transparent ausgewiesen.

Im ersten Fall handelt es sich um eine gekaufte Lizenz. Der Aufbau der Reports wird jedoch flexibel an die Bedürfnisse des Kunden angepasst. Dabei ist das Modellieren nachvollziehbar und transparent für jeden Kunden und, wenn der Kunde das will, für jeden Mitbewerber nachvollziehbar.

Grundsätzlich zielt die SW darauf ab, dass sich ein Kunde das System aufbauen und weitermodellieren kann (auch dafür gibt es schon Unternehmen die das mit ein paar wenigen Schulungstagen umsetzen konnten).

Im 2. Fall, beim Managed Service, ist auch transparent, welche Technologien eingesetzt werden. Die dahinterliegende Modellierung kann bei Interesse auch gezeigt werden, jedoch ist die durch die Fördergeber geforderte Komplexität der Rahmen für die Modellierung.

Diese eingesetzten Technologien (prevero, Webapplikationen, Bewertungsmethoden der Fördergeber) sind sowohl für den Kunden als auch den Mitbewerb transparent. So kam es auch bereits dazu, dass ein Mitbewerber im SW-Markt versucht hat das Modell mit seiner SW nachzubilden.

Die Kalkulationen sind bezogen auf die Kundenangebote transparent. Auf Grund der Individualität der Kunden gibt es dafür aber keine Preisliste.

Weitergabe von Arbeitskräften, Aufträgen und Finanzmitteln, kooperative Marktteilnahme:

Am Fördermarkt sind sehr viele Berater tätig, die für Unternehmen die passenden Förderungen suchen und bei der Einreichung von Förderungen unterstützen. Diese Berater führen auf Wunsch auch die kaufmännische Betreuung der Projekte durch, das jedoch mit wenig Automatisierung und daher größtenteils manuell. Dafür ist auch ein Vorort Besuch erforderlich (siehe auch E3)

Durch die Kooperation mit M27 (es wurde auch mit anderen Förderantragsunterstützern gesprochen) werden Kunden, die Förderungen beantragen wollen, nicht selber abgewickelt sondern an diesen weiterempfohlen. Auch in die andere Richtung funktioniert diese Weiterempfehlung verlässlich.

Auch Informationsveranstaltungen werden gemeinsam vorbereitet (Informationsmaterial) und abgehalten und die Kunden gemeinsam informiert.

Mein Geschäftsmodell baut darauf auf, dass Teilaufträge dorthin vermittelt und weitergegeben werden, wo sie für den Kunden am Besten (aus Qualitäts- und Kosteneffizienz) abgewickelt werden können.

Kooperatives Marketing:

Es gibt keine Massenmediale Werbung (TV, Plakate, usw.). Marketing wird so betrieben, dass mit den Partnern gemeinsame Informationsbroschüren geschrieben und über Kundennewsletter, Informationsveranstaltungen oder Kundenbesuchen als Unterstützung und „reminder“ mitgenommen werden. Ebenfalls werden Unternehmen, mit denen man in Randbereichen Kontakt hat, diese Informationen zur Verfügung gestellt. Damit können auch diese Informationen an den Kunden bei Bedarf weitergegeben werden.

D3) Ökologische Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen:

Eine Zuordnung zu den angeführten Punkten ist nicht einfach möglich. Daher wird bei diesem Indikator eine allgemeine Beschreibung gewählt und eine pauschale Bewertung vorgeschlagen.

Nachdem es sich um eine EDV-Lösung und Beratungsdienstleistung handelt, sind die Möglichkeiten der ökologischen Gestaltung der Produkte eingeschränkt. Dennoch haben viele Aspekte der Produktgestaltung positive Auswirkungen auf die Ökologie:

Das Softwaremodell für die Fördermittelabrechnung und das Controlling werden auf einem zentralen Datenbankserver zur Verfügung gestellt. Der Zugang erfolgt über Web und der Kunde braucht keine zusätzliche HW-Infrastruktur aufzubauen (Ressourcenschonung) bzw. muss sich die Lizenz nicht gesondert kaufen.

Die zentralen Rechner sind bei einem GWÖ zertifizierten Unternehmen (x-net) angemietet und werden wesentlich effizienter und energieschonender genutzt, gewartet und verwendet, als jeweils viele kleinere dezentrale Rechner beim Kunden.

Die laufende Wartung des Modells kann somit auch zentral für den Kunden (und nicht vor Ort beim Kunden) per Mail, per Telefon, bzw. per Ferneinwahl sichergestellt werden. Viele Gespräche über Systemanpassungen, Nutzerhinweise können somit online durchgeführt werden – ein vor Ort Besuch ist nicht erforderlich.

Im Bereich des Managed Services mietet der Kunde auf Projektebene, d.h. er kann damit den für ihn spezifischen Nutzen haben und braucht nicht mehr HW und Lizenzen als bei einer kompletten Systemeinführung erforderlich wären. Die Miete ist jederzeit kündbar. Somit kann der Kunde sehr leicht wieder aus der Dienstleistung aussteigen bzw. die Inanspruchnahme der Dienstleistung sehr effizient und nach seinen Bedürfnissen gestalten.

Der Erstkontakt und damit der für dieses Produkt erforderliche Vertrauensaufbau beim Kunden erfolgt möglichst über persönlichen Kontakt. Aber schon die Installation und Einstellungen im Software-Modell erfolgen remote und nicht mehr, wie bei herkömmlichen Software-Einführungen und Customizings, beim Kunden vor Ort.

Alternativ, wenn das der Kunde will, wird ein lizenziertes Softwaremodell am Server des Kunden angeboten. Dieses Produkt ist jedoch in Summe gesehen teurer und bedingt einen höheren Ressourcenverbrauch. Die Dienstleistung ist so gestaltet, dass sowohl der Software-Modellaufbau beim Kunden sehr rasch erfolgen kann, als auch eine Fernwartung des Systems ermöglicht wird.

Darüber hinaus wird eine Partnerschaft mit einem Wirtschaftsprüfer angeboten, der auf Basis der erstellten Abrechnungsberichte auch die Möglichkeit hat, die Projektauditierung nicht mehr vor Ort beim Kunden sondern in seiner Kanzlei durchzuführen. Auch damit reduzieren sich die Reisetätigkeiten.

Durch die Dienstleistung ergibt sich auch eine indirekte Wirkung der Ressourcenschonung. Die Administration und die Projektleitung werden von mühsamen und aufwendigen administrativen Tätigkeiten entlastet. Damit steht mehr Zeit für effiziente und bezahlte Forschung zur Verfügung. Die Fördergelder werden damit für die konkreten Forschungstätigkeiten effizienter genutzt. In der Zentrale wird weniger Zeit für den Aufbau unterschiedliche Excel-Listen (weniger Computereinsatz) benötigt. Ebenso werden weniger Ausdrucke (weniger Papier und Toner) erstellt. Auch die Auditoren der Förderprojekte können direkt im System arbeiten und benötigen weniger Zeit und Papier.

D4) Soziale Gestaltung der Produkte und Dienstleistungen

Erleichterter Zugang zu Informationen / Produkten / Dienstleistungen für benachteiligte KundInnen-Gruppen

Förderungswürdige Strukturen werden durch Vertriebspolitik unterstützt.

Eine Zuordnung zu den angeführten Punkten ist nicht einfach möglich. Daher wird bei diesem Indikator eine allgemeine Beschreibung gewählt und eine pauschale Bewertung vorgeschlagen.

Die meisten EDV Systeme im ERP Umfeld sind derzeit noch dezentrale System und damit mit hohen Fixkosten (Lizenz- und Einführungskosten) sowie laufenden Wartungskosten verbunden. Große Unternehmen können sich grundsätzlich diese Investitionen leisten, vor allem wenn sie viele Förderprojekte haben (dann macht das auch Sinn).

Die Dienstleistung von accounting for funding zielt darauf ab, dass variabel je Förderprojekt die Unterstützungsleistung in Anspruch genommen werden kann. Hat ein Unternehmen nur sehr wenige Projekte, so kann sich das Unternehmen nur für diese Projekte (auf Projekt und Projektlaufzeit begrenzt) die Leistung mieten. Damit fallen nur ein Bruchteil der Kosten und des Zeitaufwands an, als wenn sich das Unternehmen die SW kaufen und installieren müsste. Das System ist einfach, sodass auch der Einführungs- und Einschulungsaufwand sehr gering ist. Darüber hinaus kann der Kunde wählen, wie viel an Betreuungsleistung er mitkaufen will und kann damit den Preis mitbestimmen (will er sich die Projektparameter selber einstellen und erlaubt eine automatische Datenübernahme, dann fallen bis zu 50% weniger Kosten an, als beim gesamten Betreuungsangebot). Die primäre Zielsetzung ist die, dass auch kleinere und mittelständische Unternehmen sich diese qualitativ hochwertige Dienstleistung leisten können und damit noch einfacher die Möglichkeit einer Förderung in Anspruch nehmen können.

Die ökonomischen Zugangsbarrieren sind sehr niedrig, da die Fixkosten sehr gering sind und die Entscheidung flexibel je Förderprojekt fallen kann. Die Vertragsbindung kann monatlich gekündigt werden. Die variablen Einführungs- und monatlichen „Mietkosten“ sind darüber hinaus geförderte Kosten und belasten kaum das Eigenkapital.

Preisevorteile (z. B. geringere Auditierungskosten) gehen vollständig zugunsten des Kunden.

Darüber hinausgehende soziale Staffelungen werden derzeit noch nicht angeboten, wobei einem karitativen Unternehmen als Sondereinführungsleistung ein kostenloser Probetrieb angeboten wurde.

Die sonstigen Zugangsbarrieren sind auf Grund der Internetgestaltung des Produktes sehr gering.

Es werden keine Kunden angesprochen, die als ethisch problematisch gelten.

Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr wurden mehr als 90% der Umsätze mit NPOs erbracht (FH, Uni, außeruniversitäre Forschungseinrichtung).

D5) Erhöhung der Sozialen und Ökologischen Branchenstandards

Kooperationen mit MitbewerberInnen und Partnern der Wertschöpfungskette

Sowohl von der Kunden-, als auch der Partnerseite (M27, Wirtschaftsprüfer) wird daran gearbeitet, die Fördergeber und deren administrativen Anforderungen zu harmonisieren und zu vereinfachen und gemeinsam mit Qualitätserhöhung und Transparenz die Effizienz der Förderprojekte zu erhöhen.

Damit wollen wir die Möglichkeit schaffen, auch vermehrt kleine und mittlere Unternehmen in den Genuss von Förderungen kommen zu lassen und die Fördermittel effizienter einzusetzen.

Ebenso wird im Umfeld der Förderungen von Landesregierungen versucht Kontakt aufzunehmen, um auch diese Förderungen effizienter verwalten zu können. Viele Gelder gehen derzeit noch (ca. 20% bis 25%) in der Administration der Projekte auf, Gelder die besser in ökologische und soziale Projekte gesteckt werden können.

Darüber hinaus wird auch mit den Wirtschaftskammern diesbezüglich Kontakt aufgenommen.

Durch den Einsatz und die Anerkennung der Dienstleistung haben alle Unternehmen die Chance zu variablen Kosten die Dienstleistung in Anspruch zu nehmen. Die ökologischen Auswirkungen sind durchwegs positiv (weniger zusätzliche Hardware, weniger Reisekosten, mehr Gelder für die Forschung).

Darüber hinaus werden durch die Aktivitäten für die GWÖ (Auditierung, Beratung, Forschungsverein) daran mitgearbeitet die sozialen und ökologischen Standards im allgemeinen Wirtschaftsleben zu erhöhen.

Aktiver Beitrag zur Erhöhung der legislativen Standards

Als Tutor einer Masterarbeit für die GWÖ wurde z. B. das Thema wie die GWÖ Bilanz den öffentlichen Einkauf unter Berücksichtigung der EU-Wettbewerbsregeln als Instrument unterstützen kann, betreut. Dieses Thema zeigte sehr gut auf, welchen großen Nutzen die GWÖ „trotz“ ihrer ökologischen, sozialen und nachhaltigen Orientierung bietet und wie sie den öffentlichen Einkauf massiv und nachhaltig sowie richtungsweisend unterstützen kann.

Reichweite, inhaltliche Breite und Tiefe

Außerdem geht ein großer Teil des Arbeitsaufwands in Partnerarbeit auf, die einerseits darauf abzielt eine optimalere Produktpalette den Kunden anzubieten (für alle Bedürfnisse gibt es Spezialisten), andererseits den Output an Forschungsleistungen zu erhöhen (Senkung der administrativen Kosten und Bereitstellungen einer breiten und zielgerichteten optimalen Unterstützung, damit die Forschungsgelder effizienter eingesetzt werden und besser wirken können). Mit diesem Netzwerk der forschungsunterstützenden Unternehmen wird angestrebt, dass damit auch die Fördergeber bei dieser Qualitäts- und Effizienzsteigerung mit eingebunden werden sollten (bisherige Versuche die Fördergeber dafür zu gewinnen waren vorerst nicht erfolgreich).

E1) Sinn und gesellschaftliche Wirkung der Produkte und Dienstleistungen

Ca. 25% der geförderten Gelder werden für die Administration der Förderprojekte verwendet, davon ca. 50% für die kaufmännische Administration. In vielen Gesprächen wurde bestätigt, dass durch die Dienstleistung von accounting for funding davon wiederum mindesten 50% eingespart werden können. D.h. dass mehr als 6% des gesamten Fördervolumens durch die Dienstleistung damit

zweckgewidmet mehr für Innovationsvorhaben zur Verfügung stehen und nicht für die Administration aufgewendet werden müssen.

Die angebotene Dienstleistung zielt darauf ab, das Spezialthema Förderabrechnung aus administrativer Sicht wesentlich einfacher und damit grundsätzlich das Förderthema attraktiver zu machen. Damit können alle Unternehmen, die Förderungen für ihre Unternehmensentwicklung in Anspruch nehmen wollen, auch diese in Anspruch nehmen – die Administration wird signifikant entlastet.

Dabei handelt es sich um eine positive B2B Bedürfnisbefriedigung die sowohl eine

- direkte Wirkung hat (Risikominimierung, Qualitätssteigerung und Entlastung von stressigen und mühsamen administrativen Tätigkeiten die ein Spezial-Know How erfordern) und
- eine indirekten Wirkung, da mit dieser Dienstleistung mehr Gelder für die konkrete Forschung und Unternehmensentwicklungen zur Verfügung stehen (weniger Aufwand für Administration und bessere laufende Kontrolle für Förderprojekte und damit genauere Bemessung des Mitteleinsatzes für diese Entwicklungstätigkeiten).

Damit werden öffentliche Gelder deutlich effizienter für Forschungsvorhaben eingesetzt und mehr Forschungoutput steht für die gesellschaftliche Weiterentwicklung zur Verfügung.

Unabhängig von der Unternehmensgröße können die Unternehmen dieses Spezial-Know-how effizient nach den Anforderungen der jeweiligen Fördergeber in Anspruch nehmen. Die direkten Entwicklungskosten werden reduziert und die indirekten Einführungskosten (Reisekosten, zusätzlicher Server, zusätzlichen Lizenzkosten, usw.) werden durch das zentrale Service gesenkt. Damit wird u.a. auch die Naturverträglichkeit und Suffizienz der Dienstleistung erhöht.

Als Vortragender an der FH wird der effiziente Umgang im Wirtschaftsleben gelehrt. Dabei fließen meine Erfahrungen aus dem Wirtschaftsleben ein. Neben der klassischen Zahlenwelt, die zur nachhaltigen Steuerung eines Unternehmens gehört, lehre ich vor allem auch die Werteorientierung im Rahmen des normativen und strategischen Controllings. Damit wird der Bezug zur Gemeinwohlökonomie hergestellt, die meiner Meinung nach einen wesentlichen Input für die strategische Ausrichtung hat. In Kombination mit den kaufmännischen Kennzahlen wird damit eine nachhaltige Entwicklung der Unternehmen sichergestellt. Aus meiner Sicht stellt das einen großen gesellschaftlichen Nutzen durch die Verbindung zweier Welten, der Zahlen- sowie Wertewelt, dar.

Im Rahmen der Beratung für die Gemeinwohlökonomie wird die Werteorientierung in den Vordergrund gestellt. Damit erhält die Ressource Mensch wieder einen deutlich höheren Stellenwert im Wirtschaftsleben.

E2) BEITRAG ZUM GEMEINWESEN

Leistung:

Im Rahmen meiner für das Arbeitsleben zur Verfügung stehenden Zeit wurde im 1. HJ 2015 ca. 18% (und davon 70% ehrenamtlich, das sind ca. 6-8 h pro Woche) für die Weiterentwicklung der Beratung

und Auditierung, aber vor allem für den Forschungsverein zur Förderung des Gemeinwohls investiert. Dabei wurden 2 Förderprojekte (Horizon 2020 und EFRE Förderprojekte) im Namen der GWÖ entwickelt und eingereicht.

Eine weitere ehrenamtliche Leistung ist das Engagement im Vorstand des Vereins Jugendhilfe Pottendorf. In dieser Funktion kümmere ich mich um die Abwicklung der Förderung für die Entwicklung der Kleinkunstkultur in Pottendorf. Neben Kabarett und klassischer Musik im kleinen Rahmen wurde speziell ein neues Programm „Jazz hot club d’improvisation“ aufgebaut, das jungen Musikern eine professionelle Plattform für Auftritte in Pottendorf ermöglicht.

Wirkung:

Für die GWÖ haben wir erfolgreich unseren Teil des Projektes abgebildet und mit den Partner eingereicht. Dabei stellt bei diesem Projekt die GWÖ den entsprechenden Mehrwert des Projektes dar. In diesem Sinne wurde die GWÖ vor allem in Mittel- und Osteuropa als Organisation wahrgenommen, die als wesentlicher Puzzlestein bei einer wirtschaftlichen Neuorientierung mitgenommen werden muss.

Im Bereich des Vereins Jugendhilfe wurde die Förderung für die Kleinkunst erfolgreich bereits 2 mal eingereicht. Auch der Jazz Hot Club (junge Künstler bekommen dabei die Möglichkeit ihre Musik einem Publikum zu präsentieren, ohne finanzielles Risiko und mit massiver organisatorischer Unterstützung) hat in der Zwischenzeit ca. 100 begeisterte Besucher je Konzert angesprochen.

Intensität:

In der GWÖ werden mit der Einreichung der Förderungen erste Strukturen geschaffen. Damit ist das Bewusstsein gestiegen, was alles notwendig ist, um internationale Förderprojekte abzuwickeln. Die Strukturen werden weiter aufgebaut.

Im Bereich des Vereins Jugendhilfe sind bereits 2 Jahre an Förderungen und der Aufbau der Jazz Veranstaltung vorbei und die Strukturen greifen.

E3) BEITRAG ÖKOLOGISCHER AUSWIRKUNGEN

Die ökologischen Auswirken sind sowohl absolut als auch relativ positiv zu beurteilen:

Absolute Auswirkungen:

Diese ergeben sich daraus, dass bei der Implementierung, bei der laufenden Betreuung und auch bei der Auditierung des Systems (durch externe Wirtschaftsprüfer bzw. Revisoren) größtenteils auf einen Vorort Besuch verzichtet werden kann. Das ist möglich, da das Basissystem auf einer Dienstleistung aufsetzt, die auf einem zentralen Datenbankserver zur Verfügung gestellt wird. Auch preislich ist diese Lösung günstiger als die Installation des Services auf dem Server des Kunden, was ein Vorort Service erforderlich macht. Darüber hinaus müssen auch die Server beim Kunden nicht weiter aufgerüstet werden, sondern es kommt zu einer optimalen und effizienten Auslastung bei einem zentralen und spezialisierten Host.

Zur Zeit wird noch sehr viel für Akquise- und Beratungstätigkeiten direkt zu Kunden gefahren. Nach Wien fahre ich meistens von der Nachbarortschaft (von dort gibt es eine doppelte Zugfrequenz) mit dem Zug nach Wien. Mit dem Auto wird dann gefahren, wenn der Kunde öffentlich schwer erreichbar ist (als Formel gilt hier, wenn ich öffentlich ca. doppelt so lange unterwegs bin) oder ich später am Abend keinen Zug mehr nach Pottendorf habe.

Längere Strecken fahre ich sehr gerne mit dem Zug, sofern sich auch hier der Zeitverlust in Grenzen hält.

In Summe fahre ich beruflich ca. 18.000 km pro Jahr, davon ca. 60% mit dem Auto, und 40% mit öffentlichen Verkehrsmitteln (Zug, U- Bahn), dafür rechnet sich auch die Vorteilskarte der ÖBB. Im Berichtszeitraum wurde kein Flug in Anspruch genommen.

Ein weiterer Punkt ist die Erhöhung der Effizienz bei Autofahrten. Mit Anfang des Jahres habe ich begonnen wesentlich spritschonender zu fahren (max. 100 km/h, vorausschauender fahren und kaum bremsen). Das kann ich in zumindest 50% der Fahrten anwenden (Voraussetzung ist mehr Zeit für das Autofahren einzuplanen), spart aber ca. 20% beim Spritverbrauch. Neben dem geringeren Verbrauch bewirkt es auch interessanterweise eine Stressreduktion, da durch das rechtzeitige Wegfahren automatisch ein Sicherheitspolster eingeplant ist.

Relativen Auswirkungen

Die relativen Auswirkungen gegenüber alternativen Beratern sind auch ökologisch erkennbar. Der Mitbewerber bietet bei der Förderabrechnungsunterstützung Vorortbetreuung an (auf Excel-Basis) und das ist damit mit erhöhtem Reiseaufwand verbunden.

Management und Strategie:

Mittelfristig werden, nachdem sich das Unternehmen accounting for funding etabliert hat und nicht mehr in dieser Dimension von persönlichen Kontakten zur Vertrauensbildung abhängig ist, auch der Verkauf per Internet (skype, usw.) vorangetrieben. Zielsetzung ist, dass fast zur Gänze auf Vorort Besuche verzichtet werden kann und nur noch per Internet die Systemanpassungen und Auditierungen durchgeführt werden können.

E4) MINIMIERUNG DER GEWINNAUSSCHÜTTUNGEN AN EXTERNE

Trifft nicht zu

E5) GESELLSCHAFTLICHE TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

Umfang GWÖ Bericht

Die Gemeinwohlbilanz wurde für die Periode 2012 erstellt und im Kreise der Auditoren diskutiert, bewertet und veröffentlicht.

Alle relevanten Informationen über den Status des Unternehmens sind auf der Internetseite dargestellt.

Art der Mitbestimmung:

Das Unternehmen hat sich beim Tag der offenen Tür (des TOP Büro Gebäudes) und der wohltätigen Aktion „Adventschaufenster“ der Öffentlichkeit präsentiert. Dabei hat sich das Unternehmen den Anrainern und Gemeindebürgern vorgestellt, aber es kam auch innerhalb des Bürokomplexes zu einem Austausch und einem Kennenlernen zwischen den Unternehmen.

Durch meine Dienstleistung kommt es weder zu einer Lärm-, Geruchs- Abfall- oder sonstigen Belästigung wodurch keine aktive Einbindung von Nachbarn und anderen gesellschaftlichen Berührungsgruppen erforderlich ist. Außerdem wird die Notwendigkeit der Mitbestimmung im Rahmen des Bürokomplexes und als EPU nicht gesehen.

Ziele:

Von meiner Seite wird für das kommende Jahr das Erreichen eines wirtschaftlich nachhaltigen und tragfähigen Unternehmensergebnisses angestrebt, sodass die Privatentnahmen aus dem Unternehmen die finanzielle Absicherung des Familienlebens sicherstellen können.

Das wird dadurch erreicht, dass ich meinen Softwarepartner prevero durch bezahlte Beratungsleistung in seiner Wachstumsphase unterstütze. Als Hauptaufgabe übernehme ich dabei als Projektleiter für seine Kunden die Einführung von Berichts- und Reportingtools.

In diesem Zusammenhang wird auch meine Förderabrechnungsdienstleistung auf neue und erweiterte „Beine“ gestellt (inkl. Projektportfoliomanagement, Leistungserfassung...). Neben der von der SW verbesserten Web-Oberfläche, einem technisch neu entwickelten schnelleren Durchgriff auf die vom Fördergeber geforderte unterste Belegebene, als auch einer in der SW von prevero integrierten Clientlösung.

Gemeinsam mit meinen Kooperationspartnern M27 und Moore Stephens werden wir im Herbst eine Informationsinitiative starten bei der wir unseren Kunden diese individuelle Dienstleistungskette mit ihren Vorzügen vorstellen werden.

Geplant ist, dass nach der ausgiebigen Testphase, der Kundenstock auf Grund der angebotenen Dienstleistungsqualität organisch, durch die Vernetzung im Förderbereich und auch durch Mundpropaganda wachsen wird.

Der Unterricht an der FH wird vorerst stillgelegt, da das duale System in Österreich, im Gegensatz zu der österreichischen Lehrlingsausbildung bzw. dem deutschen dualen FH System politisch nicht weiter unterstützt wird.

Im Rahmen der GWÖ möchte ich mich auf den Aufbau von stabilen Strukturen im Forschungsverein der GWÖ konzentrieren, um einerseits für die GWÖ Förderungen zu erwirken und auch am internationalen Fördermarkt eine gute und verlässliche Sichtbarkeit zu erhalten. Andererseits soll auch die GWÖ als Basis für ihre Mitglieder eine zuverlässige Plattform aufbauen und zur Verfügung stellen, indem ein Netzwerk für Unternehmen aufgebaut wird. Innerhalb dieses Netzwerks soll ein offener Informationsaustausch stattfinden, Kooperationen und gemeinsame Fördereinreichungen ermöglicht werden und auch die kaufmännische Administration als Dienstleistung angeboten werden. Damit würde sich auch der Kreis von der GWÖ zu meinen Aktivitäten schließen.

Ganz allgemein wird angestrebt sich bei der Vielfalt der angebotenen Dienstleistungen zu fokussieren und damit wieder mehr Zeit für Familie und persönlichen Ausgleich sicherstellen zu können.