



wokatsch-felber

Professionelles Versicherungsmanagement

GEMEINWOHL-BERICHT

UNTERNEHMEN

FIRMENNAME: WOKATSCH-FELBER E.U.

Branche: Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten

Anzahl der MitarbeiterInnen: 7

Das Versicherungsmaklerunternehmen Wokatsch-Felber e.U. wurde im Juni 2008 gegründet. Gegründet aus unterschiedlicher Auffassung über die strategische Ausrichtung mit dem früheren Arbeitgeber heraus, war es uns von Beginn an ein Anliegen, Nachhaltigkeit im Unternehmen zu verankern und die MitarbeiterInnen stark einzubeziehen.



TÄTIGKEITSBEREICH

DIE BESTE VERSICHERUNG FÜR UNSERE KUNDINNEN
... WOLLEN WIR ALS VERSICHERUNGSMAKLER SEIN.

BEST ADVICE:

Als Versicherungsmakler sind wir gesetzlich verpflichtet, jedem KundenIn jenes Produkt/Dienstleistung zu vermitteln, das den besten Preis zum besten Produktinhalt vereint.

Ganzheitliche Betreuung durch hohe Vertrauensposition:

Wir kennen die Probleme und Herausforderungen unserer KundInnen sehr genau und genießen ein großes Vertrauen. Dessen sind wir uns sehr bewusst. **Datenschutz** gehört damit zu unserer obersten Prämisse. Ganzheitliche und nachhaltige Betreuung heißt für uns, dass wir auf Jahre im voraus Problemlösungskonzepte für unsere KundInnen erarbeiten und vollständig alle Risikobereiche abdecken. Auch für rechtliche Fragestellungen stehen wir im Rahmen unserer Befugnis zur Verfügung.

UNSERE KUNDENINNEN:

Unsere rund 960 KundInnen sind **Firmen-** und PrivatkundInnen, wobei unser Schwerpunkt eindeutig beim Firmenkunden liegt. Bezogen auf das verwaltete Prämienvolumen beträgt der Anteil 90 % Firmenkunden und 10 % PrivatkundInnen.

Durch unser Know-How sind auch **international tätige Unternehmen** bei uns gut betreut. Mit unseren Kooperationspartnern in und außerhalb Europas können wir als Versicherungsmakler unsere KundInnen mit ins Ausland begleiten und so Ihre Tätigkeiten weltweit absichern.

Unsere Leistungen

Unsere Dienstleistung vor Vertragsabschluss:

- Risiko-Analyse zur Feststellung des Versicherungsbedarfes und Beratung zum Risikomanagement, dh. Bestimmung der Risikofaktoren für das Unternehmen.
- Festlegung des erforderlichen Versicherungsumfanges
- Ausarbeitung eines Deckungskonzeptes
- Ausschreibung am Versicherungsmarkt
- Vertragsabschluss zu inhaltlichen und prämiemäßigen Bestkonditionen
- Entwicklung und Gestaltung zentral koordinierter internationaler Programme für den Sach- und Haftpflichtbereich und Umsetzung im Ausland. Speziell im Haftpflichtbereich sind die gesetzlichen Bestimmungen und Marktgepflogenheiten von Land zu Land sehr unterschiedlich. Global agierende Unternehmen müssen ihre Haftpflichtrisiken in den einzelnen Ländern lokal absichern.

Unsere Dienstleistung bei der Betreuung der Versicherungsangelegenheiten:

- Laufende Überprüfung bzw. Adaptierung von bestehenden Versicherungsverträgen
- Polizzenverwaltung
- Kontrolle der Prämienvorschreibungen bzw. Prämienverrechnungskonten
- Jährliche Evidenzhaltung der Kontrolle des Versicherungsbedarfes
- Jährliche Besprechung der aktuellen Risiko-, Vertrags- und Schadensituation direkt beim Kunden

Abwicklung von Schadenfällen:

- Beratung über Verhalten im Schadenfall und bei der Schadenaufnahme
- Versicherungsvertragliche Schadenbeurteilung
- Koordinierung von Sachverständigen und Evidenzhaltung der Gutachten

- Verhandlung mit den Versicherern über Schadenvergütungen
- Evidenzhaltung und Veranlassung von Schadenzahlungen

DAS UNTERNEHMEN UND GEMEINWOHL

Das Thema **Nachhaltigkeit** ist eigentlich fixer Bestandteil unseres **täglichen Tuns**. Der Kunde und die MitarbeiterInnen stehen im Zentrum unseres Handelns. Außerdem wollten wir von Anfang an unser Büro ökologisch optimieren.

Was lag daher näher, als ein CSR Projekt (Nachhaltigkeitsbericht) 2010 für unser Unternehmen umzusetzen, um damit unsere persönliche Vision festzuhalten und zu konkretisieren. Dies ist auch eine Möglichkeit, nachhaltige Unternehmensprozesse sichtbar zu machen. 2010 erhielten wir dazu auch eine Auszeichnung vom ASRA verliehen von repact (Umweltagentur des Bundes) und der Kammer der Wirtschaftstreuhänder.

Im Rahmen des Nachhaltigkeitsberichtes haben wir uns bereits mit den Bereichen Umgang mit Kunden, Mitarbeitern und Umwelt intensiv auseinandergesetzt und alle Prozesse im Büro optimiert. Die Gemeinwohlabilanz ist für uns nun der logische nachfolgende Schritt.

GENAUE BESCHREIBUNG DER EINZELNEN KRITERIEN

A1 ETHISCHES BESCHAFFUNGSWESEN

Bei der Beschaffung achten wir besonders auf:

- Regionalität: Unsere biologische Kaffeeküche wird von der „Biokiste“, einem oberösterreichischen Unternehmen beliefert, Milchprodukte kommen vom Biobauern aus der Nachbarschaft, Kaffee und Kekse sind selbstverständlich „fair trade“.
- Beschaffung im Kundenkreis: Sofern Investitionen geplant sind, werden diese wenn möglich über unsere Kunden möglichst regional abgedeckt.
- Ökologische Verantwortung: Wir haben uns verpflichtet Verbrauchsmaterialien, bei uns besonders Papier, zu 100 % mit Recyclingpapier, FSC Papier usw. zu beschaffen. Weiters sind wir 2010 zu einem österreichischen Öko-Stromanbieter gewechselt.

B1 ETHISCHE FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Wir unterhalten bei einer regionalen Bank unser Giro-Konto und täglich fällige Sparkonten. Wir können aus eigener Kraft all unseren Verbindlichkeiten nachkommen und haben eine sehr gute Liquidität, dh. auch größere Investitionen können ohne der Zuhilfenahme von Krediten oder Überziehungsrahmen bewerkstelligt werden. Da bekanntermaßen die Zinsen, die derzeit bei normalen Giro-Konten oder täglich fälligen Sparkonten erzielt werden, defacto unter der aktuellen Inflationsrate liegen, kann man getrost sagen, dass wir keine Erträge aus unseren Veranlagungen erzielen.

Wir unterhalten keine Veranlagungen am Kapitalmarkt, wie Aktien und Fonds usw., somit sind wir derzeit nicht gefordert uns von der ethischen Komponente dieser Produkte zu überzeugen. Aus Überzeugung werden wir auch in Zukunft keinerlei Kapitalmarktprodukte

kaufen aber auch nicht an unsere Kunden vertreiben. Dies haben wir im Unternehmen als verbindliche Richtlinie festgelegt.

C1 ARBEITSPLATZQUALITÄT

Alle unsere MitarbeiterInnen sind höher als der Branchendurchschnitt qualifiziert. Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Flexibilität, eine große Problemlösungskompetenz sowie ein hohes Einfühlungsvermögen sind Voraussetzung für die Arbeit in unserem Unternehmen.

WEITERBILDUNG ALS GRUNDLAGE UNSERER ARBEIT:

Wir leben vom Wissen unserer MitarbeiterInnen. Daher legen wir Wert auf eine sehr gute Grundausbildung und laufende fachliche Weiterbildung. „Lebenslanges Lernen“ will unser Motto sein, da wir auch nur so den fachlichen Höchststandard unseres Unternehmens zum Wohle unserer Kunden auf lange Sicht garantieren können. Wir prüfen sehr genau die Seminarangebote am Versicherungsmarkt zu Themen, die unseren MitarbeiterInnen in der Entwicklung helfen und ermöglichen Ihnen den Besuch. Derzeit beschäftigen wir zwei angehende Akademiker im Büro. Unsere Büroleiterin hat die Maklerprüfung abgelegt. Auch Seminare abseits der rein fachlichen Weiterbildung, nämlich zur Stärkung des persönlichen Potenzials bzw. Work-Life-Balance usw. werden ebenfalls finanziert.

Die Anzahl der von unserem Unternehmen finanzierten Weiterbildungstage liegen weit über dem Branchenschnitt.

FAMILIENFREUNDLICHKEIT/WORK-LIFE-BALANCE:

Die Arbeitszeiten werden an die Wünsche und Bedürfnisse unserer MitarbeiterInnen zu 100 % angepasst: Rücksichtnahme auf Familie oder Studium, Gleitzeit bei Vollzeitbeschäftigten und flexible Zeiteinteilung bei Teilzeitbeschäftigten sind vereinbart. Zurzeit arbeiten 50 % der Beschäftigten in Teilzeit.

GESUNDHEIT:

Wir versuchen, den Arbeitsplatz nach den Wünschen der MitarbeiterInnen bestmöglich zu gestalten und für geeignete Arbeitsmittel und Lichtverhältnisse zu sorgen. Es wurde auch eine Feng Shui Analyse für das Büro erstellt und alle Anregungen umgesetzt. Auch können die Mitarbeiter den Garten mitbenutzen.

Weiters werden kostenlos Bio- bzw. Fairtrade Kaffee, Getränke und gesunde Jause angeboten. Die Mehrheit unserer MitarbeiterInnen raucht nicht, daher haben wir uns darauf geeinigt, im Büro ein generelles Rauchverbot einzuhalten.

Einmal im Jahr veranstalten wir einen Wellness-Fit Tag mit einem Vitalcoach.

C2 GERECHTE VERTEILUNG DES ARBEITSVOLUMENS

Wir haben im Unternehmen das Prinzip, dass Überstunden zu vermeiden sind.

Niemand verfügt über einen All-In-Vertrag.

Wenn notwendig, werden unsere Teilzeitarbeitsverhältnisse aufgestockt, sofern dies auch der Wunsch des Mitarbeiters ist.

Prinzipiell sind wir so aufgestellt, dass die Arbeit innerhalb der vereinbarten Arbeitszeiten von den Mitarbeitern erledig- und bewältigbar ist, sollte der Arbeitsanfall steigen werden wir neue Mitarbeiter aufnehmen.

C3 FORDERUNG UND FÖRDERUNG ÖKOLOGISCHEN VERHALTENS DER MITARBEITERINNEN

Bei Erstellung unseres CSR Berichtes haben wir gemeinsam mit den Mitarbeitern die Umstellung auf ein ökologisches Büro und ökologische Beschaffung diskutiert und Maßnahmen getroffen und dazu auch Schulungen unseres Beraters – der Agentur „denkstatt“ - in Anspruch genommen. Gerade die ökologische Verantwortung wurde von unseren Mitarbeitern ganz stark selbst initiiert und mitgetragen.

Alle Mitarbeiter, die für das Unternehmen reisen, haben eine ÖBB-Vorteilskarte kostenlos vom Unternehmen zur Verfügung gestellt bekommen, diese kann selbstverständlich auch privat genutzt werden. Ca. 50 % unserer Termine versuchen wir mit dem Zug zu erledigen.

Unser Team trägt diese Verantwortung zu 100% mit und es ist selbstverständlich, dass dies auch im Privatleben so umgesetzt wird.

C4 GERECHTE VERTEILUNG DES EINKOMMENS

Wir bezahlen über dem Kollektivvertrag. Es ist selbstverständlich, dass zwischen Frauen und Männer nicht unterschieden wird. Im Gegenteil: In unserem Unternehmen sind alle leitenden Positionen von Frauen besetzt.

Die Gehaltsspreizung liegt momentan bei 1:4.

C5 GLEICHSTELLUNG / INKLUSION BENACHTEILIGTER

Da in unserem Unternehmen 6 Frauen und nur ein Mann beschäftigt ist, erübrigt es sich fast über Benachteiligung zu sprechen.

Sämtliche Führungsfunktionen werden von Frauen besetzt und diese weit über dem Kollektivvertrag bezahlt.

Für die Einstellung behinderter Menschen ist unser Unternehmen zu klein bzw. können wir dazu momentan keine sinnvolle Beschäftigung anbieten.

C6 INNERBETRIEBLICHE TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

Das Verhältnis zwischen Unternehmer und MitarbeiterInnen ist sehr freundschaftlich und familiär, auch aufgrund der noch überschaubaren Firmengröße. Probleme oder Anliegen können schnell angesprochen und geklärt werden. Wir legen Wert auf einen demokratischen Führungsstil – unsere MitarbeiterInnen werden in alle Unternehmensentscheidungen einbezogen. In kurzfristig einberufenen Teambesprechungen werden alle anstehenden Probleme aber auch Wünsche und Anregungen der MitarbeiterInnen besprochen und gelöst.

Alle unternehmensbezogenen Daten sind für die Mitarbeiter offen zugänglich wie Umsatz, Fixkosten, Investitionen, usw. Da unser Unternehmen trotz seiner sehr guten Entwicklung

erst im Aufbau ist, werden wir ab 2012 über Gewinnbeteiligungsmodelle nachdenken. Da wir momentan noch in der Rechtsform eines Einzelunternehmens sind, können derzeit Mitarbeiterbeteiligungen noch nicht umgesetzt werden, dies ist aber ein langfristiges Ziel.

D1 ETHISCHES VERKAUFEN

Langfristige Kundenbindung steht für uns ganz stark über einer kurzfristigen Gewinnmaximierung! Dies zeigt sich auch daran, dass alle unsere Mitarbeiter fix angestellt sind und nicht auf Provisionsbasis arbeiten, daher nicht verkaufsorientiert agieren müssen, sondern die Beratung im Mittelpunkt steht.

Als reiner Dienstleister ist unser Produkt in Wahrheit unser "Know-How" und Problemlösungskompetenz bei der Vertragsgestaltung und im Schadenfall.

Versicherungsmarkt – Nachhaltigkeitsprodukte:

Derzeit werden keine Nachhaltigkeitsaspekte in den Versicherungsprodukten berücksichtigt. Die Versicherer gestalten die Produkte für die **Massensparten** z.B. KFZ-Haftpflicht, Haushalt, Eigenheim, Unfall. Wir ermitteln aus einem Pool von am Markt befindlichen Massenspartenprodukten das Bestprodukt. Unser Einfluss auf dieses Grundprodukt ist sehr gering.

Im **Industrie- und Gewerbebereich** wird der Vertrag durch unser Know-How gestaltet. Dem Vertrag liegt das von uns erarbeitete „Wording“ mit den von uns entwickelten Klauseln und Sondervereinbarungen, die für den Versicherungsnehmer eine maßgeschneiderte Risikoabdeckung gewährleisten, zugrunde.

Eine Verfügbarkeit von Produkten, die Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigen bzw. mögliche Einbeziehung solcher Aspekte wurde 2010 begonnen zu überprüfen. Die Prüfung hat ergeben, dass erste Ansätze bei Produkten für Privatkunden in der KFZ-Haftpflicht- und Eigenheimversicherung da sind. Privatkunden zählen allerdings nicht zu der von uns hauptsächlich betreuten Kundenstruktur. Außerdem liegen die Prämien zu diesen Produkten einigermaßen über dem Marktdurchschnitt. Der Mehrwert muss dem Kunden gesondert erläutert werden. Bei einigen Finanzprodukten wird nun auf Nachhaltigkeit und ökologische Verantwortung hingewiesen. Als auf Sach- und Haftpflichtversicherungen spezialisiertes Unternehmen hat dieser Bereich jedoch eher untergeordnete Bedeutung.

Klimawandel – Naturkatastrophen:

Sehr gefordert sind wir in der Beratung zu Risiken, die durch den Klimawandel verstärkt werden, wie z.B. alle Arten von Naturkatastrophen. Hier besteht die Herausforderung und Nachhaltigkeit darin, Versicherer zu finden, die für unsere gefährdeten Kunden bereit sind, risikoadäquate Summen gegen die Risiken Sturm/Hagel, Hochwasser/Überschwemmung und Erdbeben zu zeichnen und diese Verträge langfristig aufrecht zu halten. Auch bei Landwirtschaften sind wir in diesem Bereich gefordert, z.B. Beratungen zur Ernteausfallversicherung/Hagelversicherung. Teilweise besteht noch hoher Informations- und Aufklärungsbedarf über die grundsätzlichen Absicherungsmöglichkeiten wie auch Risk-Management bei Naturkatastrophen.

Ganzheitliche Betreuung durch hohe Vertrauensposition:

Wir kennen die Probleme und Herausforderungen unserer KundInnen sehr genau und genießen ein großes Vertrauen. Dessen sind wir uns sehr bewusst. **Datenschutz** gehört damit zu unserer obersten Prämisse. Ganzheitliche und nachhaltige Betreuung heißt für uns,

dass wir auf Jahre im voraus Problemlösungskonzepte für unsere KundInnen erarbeiten und vollständig alle Risikobereiche abdecken. Auch für rechtliche Fragestellungen stehen wir im Rahmen unserer Befugnis zur Verfügung.

Verantwortung gegenüber den KundInnen,

Umgang mit Reklamationen:

Bis jetzt sind uns von den KundenInnen noch keine Fehler vorgeworfen worden. Sollte dies dennoch passieren, werden wir auf jeden Fall die Verantwortung dafür übernehmen und uns schnellstmöglich um eine Lösung bemühen.

Als Versicherungsmakler haben wir ein großes Haftungsrisiko. Gesetzlich vorgeschrieben ist der Abschluss einer **Haftpflichtversicherung** für unsere eigene Tätigkeit mit einer Mindestversicherungssumme von € 1.000.000,00. Die Versicherungssumme für unseren eigenen Vertrag beträgt € 2.000.000,00.

Deckungsstockrechtsschutz:

Wenn die Leistung des Versicherers aus einem Schadenfall nicht vertragskonform ist, versuchen wir, durch unser Know-How auf dem Verhandlungsweg die bestmögliche Erledigung beim Versicherer zu erreichen. Falls der Versicherer auf seiner ablehnenden Haltung beharrt, haben wir einen kostenlosen **Deckungsstockrechtsschutz** für unsere Kunden.

Diese gesetzlich nicht verpflichtende Dienstleistung bieten wir unseren KundenInnen an, damit sie kostenlos Rechtsschutzdeckung bei Deckungsklagen gegen die eigene Versicherung haben. Damit entfällt für jeden Versicherungsnehmer das Prozesskostenrisiko. Der Versicherungsvertrag wurde von uns als Unternehmen für unseren gesamten Kundenstock abgeschlossen.

D2 SOLIDARITÄT MIT MITUNTERNEHMEN

Kooperationen sind für uns wichtig. Gerade mit Mitbewerbern versuchen wir, positive Kooperation zu etablieren. Der Gedankenaustausch mit anderen Versicherungsmaklern befruchtet auch die eigene Arbeit.

Wichtig sind für uns Kooperationen mit Versicherungsmaklerunternehmen im Ausland. Diese helfen uns, unsere Kunden weltweit zu betreuen. Umgekehrt helfen wir unseren ausländischen Partnern ihre Kunden in Österreich zu servicieren.

Marketingaktivitäten haben wir keine. Unsere Kunden sind unsere beste Werbung. Wir leben davon, dass uns unsere Kunden weiterempfehlen und dies ist das beste Konzept.

D3 ÖKOLOG. GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Für unser Unternehmen korrespondiert dieser Punkt mit D1.

Weiters trifft er auf uns nicht zu.

D4 SOZIALE GESTALTUNG DER PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

Sehr oft helfen wir Kunden, wenn sie im Schadenfall nicht weiterkommen, auch dann, wenn der Versicherungsvertrag nicht über uns vermittelt wird. Wir verrechnen dafür kein Honorar.

Besonders wenn wir wissen, dass diese Kunden finanziell knapp aufgestellt sind, versuchen wir bei den Versicherern aufgrund unserer Beziehungen kulante Lösungen zu finden.

D5 ERHÖHUNG DES SOZIALEN UND ÖKOLOGISCHEN BRANCHENSTANDARDS

Als erste Versicherungsmaklerunternehmen Österreichs haben wir gemeinsam mit einem befreundeten Versicherungsmaklerunternehmen Nachhaltigkeitsberichte (CSR) für unsere Unternehmen gemacht und berichten im Rahmen unseres Fachverbandes laufend darüber, um auch andere Versicherungsmakler zu einem Engagement in Richtung Nachhaltigkeit anzuspornen.

Wir wurden für unser Engagement in diese Richtung von unserem Fachverband geehrt und erhielten auch für unseren CSR Bericht vom ASRA wie schon vorhin gesagt eine Auszeichnung.

Wir haben uns in unserem CSR Bericht auch zu einer weiteren Hebung unserer selbst gestellten Standards verpflichtet.

Auch als Pionierunternehmen zur Gemeinwohlbilanz, zu der wir uns auch öffentlich bekennen setzen wir ein Zeichen.

E1 GESELLSCHAFTLICHE WIRKUNG/BEDEUTUNG DER PRODUKTE / DIENSTLEISTUNGEN

Unsere Dienstleistung hat deshalb eine große Berechtigung, da der Versicherungsnehmer einen unabhängigen Berater braucht, um sich bei der Vielzahl von Versicherern und Versicherungsprodukten zurechtzufinden. Gerade Unternehmen, die komplexe rechtliche und wirtschaftliche Lösungen zu Ihren Versicherungsthemen brauchen, sind auf eine unabhängige und sachlich perfekte Beratung angewiesen.

So wie ein Steuerberater zwischen Klient und Finanzamt, bzw. ein Anwalt zwischen Klient und Gericht steht, stehen wir zwischen dem Kunden und der Versicherung, sind aber gesetzlich ausschließlich dem Kunden verpflichtet.

Durch unser ganz spezielles Vertrags- und Schaden“Know-How“ haben wir uns in jahrzehntelanger Arbeit ein ganz spezielles Wissen und Vertrauen unserer Kunden erarbeitet. Immer wieder erledigen wir für unsere Kunden Schadenfälle, die ohne unser Zutun dem Kunden oft die Existenz gekostet hätten. Man denke hier an große Elementarschäden (Feuer, Hochwasser, Sturm usw.) aber auch Haftpflichtschäden (Personenschaden, Produkthaftung).

E2 BEITRAG ZUM GEMEINWESEN

Als Unternehmen wollen wir vorbildhaft nach außen wirken.

Wir wollen langfristige, sichere und wertvolle Arbeitsplätze zur Verfügung stellen.

Die Unterstützung von sinnvollen gemeinwohlorientierten Projekten nehmen wir uns seit 2010 mit 1 % vom Umsatz vor.

Zusätzlich arbeiten wir ehrenamtlich seit 2009 in der attac-Unternehmergruppe mit. attac ist eine globalisierungskritische Organisation, die insbesondere den total freien und un versteuerten weltweiten Kapitalverkehr hinterfragt, und in der Wirtschaft soziale Gerechtigkeit und ökologische Nachhaltigkeit einfordert. Als Pionierunternehmen zur Gemeinwohlökonomie wollen wir ebenfalls ein Zeichen setzen.

E3 REDUKTION ÖKOLOGISCHER AUSWIRKUNGEN

Als kleiner Dienstleistungsbetrieb haben wir im Büro vergleichsweise geringe Umweltauswirkungen. Trotzdem nehmen wir Umweltschutz ernst und setzen uns zum Ziel, unser Büro im Laufe unserer Unternehmensentwicklung zu einem ökologischen Arbeitsplatz umzuformen. Unsere wesentlichen Aspekte sind:

MOBILITÄT:

Da unsere KundenInnen in einem Umkreis von 100 – 200 km liegen, sind die MitarbeiterInnen viel mit dem Auto unterwegs. Es wird jedoch stets darauf geachtet, dass Termine gebündelt werden, wenn möglich auch mit dem Zug erledigt werden können. Videokonferenzen sind derzeit nicht möglich, da sowohl uns als auch unseren KundenInnen dazu die Ausstattung fehlt. Außerdem müssen wir das Unternehmen vor Ort wegen der Risikobewertung kennenlernen, weshalb die Termine zu 90 % beim Kunden stattfinden.

Seminare und Schulungen werden, wenn möglich, nur per Zug besucht. Dazu wurden Vorteilscards für MitarbeiterInnen angeschafft.

Bei den zwei Firmenautos wurde in der Anschaffung auf den Verbrauch geachtet. Die Anreise der MitarbeiterInnen zur Arbeit erfolgt mit dem Auto, zu Fuß, mit dem Rad oder in Fahrgemeinschaften.

Das Büro liegt sehr zentral, sodass die beruflichen Wege in der Stadt kurz sind und alles zu Fuß erledigbar ist.

ENERGIEVERBRAUCH:

Unser Büro wird mit Gas geheizt. Auf die Wahl der Energieform haben wir keinen Einfluss, da das Büro gemietet ist. Beim **Stromverbrauch** wird darauf geachtet, dass die Geräte abgeschaltet werden und kein Standby-Betrieb herrscht. Ein Umstieg auf einen österreichischen Ökostrom-Anbieter wurde im März 2010 umgesetzt. Bei der **Nachbeschaffung** von Geräten im Unternehmen werden wir zukünftig auf den Energieverbrauch achten.

PAPIEREINSATZ:

Eine Reduktion des Papierverbrauches wird angestrebt. In einer Teambesprechung wurden die Arbeitsabläufe durchgegangen und abgeklärt inwieweit bei Vertrags- und Schadenbearbeitungen das Ausdrucken von Dokumenten vermieden werden kann. Ein Einsparungspotenzial von 10 % nehmen wir uns für 2010 vor. Doppelseitiger Druck wird von den MitarbeiterInnen als Voreinstellung umgesetzt.

Den Umstieg auf 100 % Recyclingpapier bzw. FSC Papier haben wir 2010 umgesetzt. Auch Drucksorten werden ausschließlich im umweltschonenden geprüften Verfahren bestellt, dazu ist der Wechsel der Druckerei notwendig.

ABFALL UND WASSERVERBRAUCH:

Papier macht 90 % unseres Abfalls aus. Abfalltrennung wird konsequent durchgeführt. Eine genaue Bestimmung des Abfallgewichts ist uns aufgrund der sehr geringen Mengen nicht möglich. Durch die konsequente Trennung in Papier, Glas, Dosen, Kunststoff, Bio-Müll und recyclebare Bürobetriebsmittel (wie Druckerpatronen und Farbkartuschen usw.) ist der verbleibende Restmüll verschwindend gering.

Unser Wasserverbrauch ist als kleiner Büobetrieb ohne große Betriebsküche sehr gering und lag 2010 bei 25 m³ gesamt.

DIE WICHTIGSTEN ZAHLEN

Kennzahl	Einheit	Wert 2010
Papierverbrauch	Blatt	16000
Stromverbrauch	kWh	3800
Heizenergieverbrauch	kWh	10760
CO ₂ -Emissionen	t CO ₂ -Äquiv.	18,9
Anteil gefahrene km mit öffentl. Verkehrsmittel	%	45
Wasserverbrauch	m ³	25

E4 MINIMIERUNG DER GEWINNAUSSCHÜTTUNG AN EXTERNE

Wir schütten gar keine Gewinne an Externe aus. Gewinne werden im Unternehmen für neue Investitionen und Rücklagen gehalten.

E5 GESELLSCHAFTL. TRANSPARENZ UND MITBESTIMMUNG

Wie schon oft gesagt, haben wir einen auf unserer Homepage frei zugänglich gemachten CSR Bericht nach GRI Level B hinterlegt. Ebenfalls wird die Gemeinwohlbilanz über die Homepage öffentlich zugänglich gemacht.

Unser Engagement in diesem Bereich teilen wir auch schon mit vielen unserer Kunden, was uns sehr freut.

AUSBLICK

KURZFRISTIGE ZIELE

Unser Verkehrsbilanz sprich Mobilität wollen wir weiter vom Auto auf die Schiene verlegen.

LANGFRISTIGE ZIELE

Unseren Mitarbeitern die bestmögliche Weiter- und Persönlichkeitsbildung ermöglichen und weiterhin neue Arbeitsplätze für die Region schaffen.

Gemeinwohlökonomie und nachhaltiges Denken mit all unseren Stakeholdern kommunizieren.

GEMEINWOHL-MATRIX MIT PUNKTEN

Auch als Anhang möglich

PROZESS DER ERSTELLUNG DER GEMEINWOHL-BILANZ

Da unser CSR Bericht unter der intensiven Einbindung des gesamten Teams erstellt wurde, war hier auch unser Team eingebunden, damit auch klar intern kommuniziert. Federführend ist Brigitte Felber.

Dadurch dass sehr viele Vorarbeiten schon durch die Erstellung des Nachhaltigkeitsberichtes geleistet wurden, konnte die Gemeinwohlbilanz auf zwei Tage aufgeteilt in 6 Stunden erstellt werden.

AUDIT

Wer hat wann das Audit durchgeführt, entweder als Peer-Audit (bis 600 Punkte) oder als externes Audit (über 600 Punkte) von den auditorinnen@gemeinwohl-oekonomie.org :

Für 2011 fand die Prüfung durch das externe Auditoren-Team statt. Ergebnisse in Punkten werden 2011 für alle Pionierunternehmen aus folgenden Gründen noch nicht veröffentlicht:

Die Bilanz ist im Entwurfsstadium, noch nicht ausgereift. Es wird noch Veränderungen a) bei den Kriterien, b) bei den Aspekten der Kriterien, c) der Bepunktung der Kriterien und d) der Gewichtungen zwischen den Kriterien geben. Der Testlauf 2011 hat die *Anwendbarkeit* der Bilanz zum Ziel, nicht die Zahlenergebnisse. Dieses ist heuer aufgrund des Rohzustandes der Bilanz noch nicht aussagekräftig. Die Zahlenergebnisse gibt es, sie werden allerdings aus genannten Gründen heuer nicht genannt noch gerankt. Das macht erst Sinn, wenn die Bilanz *ausgereift* und aussagekräftig ist. 2012 ist wird dies bereits der Fall sein.

Datum: 04. Oktober 2011
