

Badenova wird atomstromfrei

→ ENERGIEVERSORGER GIBT PREISGARANTIE FÜR 2008

FREIBURG. Es war keine Überraschung, dass Badenova-Vorstandschef Thorsten Radensleben am 14. Dezember vor der Presse verkündete, dass der Energieversorger zum Jahresbeginn 2008 ein neues Grünstromprodukt anbieten wird. Das hatte er im chilli-Interview bereits im Mai getan. Aber es war eine faustdicke Überraschung, dass Badenova jetzt den kompletten Privatstrombereich atomstromfrei stellt. Und es war eine zweite, von nicht weniger Tragweite, dass die Strompreise das ganze kommende Jahr hindurch stabil bleiben. Das ist angesichts der jüngsten Meldungen der Energiebranche beachtlich.

Der kompromisslose Abschied vom Egalstrom für Privatkunden dürfte nach der Badenova-Gründung aus sechs kommunalen Stadtwerken im Jahr 2000 unternehmensphilosophisch die bislang gewaltigste Entscheidung sein. Und sie trägt den Namen eines mit mehr als 11.300 Kunden hinterlegten, mithin erfolgreichen Produkts: Regiostrom.

Den gab es bislang „nur“ als Fondsmodell, bei dem die Verbraucher mit einem Aufpreis von 1,8 Cent den Neubau regenerativer Stromanlagen förderten. Aber auch Radensleben musste einsehen, dass das Fondsmodell beileibe nicht allen Kunden, die Naturstrom wollen, eingängig war und sprach deshalb von „Kommunikationsschwierigkeiten“.

Die sind jetzt ausgeräumt. Denn jetzt gibt es Regiostrom „basis“ für alle Privatkunden. Und der ist zu hundert Prozent grün, weil er zu einem Viertel aus den Erneuerbaren Energien Sonne, Wasser, Biogas und Biomasse und zu 75 Prozent aus der umweltfreundlichen Kraftwärmekopplung erzeugt wird. „Alte“ Regiostromkunden können sich ab sofort das Attribut „aktiv“ anheften, denn mit diesem Zusatz gibt es Regiostrom



Foto: ddp

Von der inhaltlichen Aufwertung der Sonnenblume: Stand die bisher nur für Regiostrom, steht sie vom 1. Januar 2008 an für den gesamten Privatstrombereich – denn der wird dann atomstromfrei sein.

weiterhin für solche, die mehr tun wollen, die den weiteren Ausbau einer dezentralen Stromproduktion mit erneuerbaren Energien fördern wollen. Die bekommen jetzt hundertprozentigen Strom aus regenerativen Quellen – was vom TÜV Nord zertifiziert wird. Aus dem Regiostrom-Fördertopf sind seit 1999

50 Millionen Euro für 5 neue Biogasanlagen

mehr als 1700 neue Grünstromanlagen mit einem jährlichen Ertrag von mittlerweile mehr als 30 Millionen kWh gefördert worden. Allein im vergangenen Jahr verhinderten diese Anlagen im Vergleich zum bundesdeutschen Strommix den Ausstoß von rund 20.000 Tonnen des Treibhausgases Kohlendioxid. „Der Fördergedanke war erfolgreich und geht nicht verloren“, sagt Unternehmenssprecher Erich Möck.

Um den Privatstrombereich umzustellen – die Kunden müssen dazu nichts tun – wird Badenova rund 130 Millionen Kilowattstunden (kWh) aus Wasserkraftwerken am Hoch-

rhein und von der Energy Ouest Suisse einkaufen. Das ist etwa ein Viertel des privaten Strombedarfs von Freiburg. Damit verringert sich der Atomstrombezug von 22 auf 15 Prozent. Bundesweit liegt der nach Angaben des Bundesverbands der Deutschen Energie- und Wasserwirtschaft bei 29 Prozent.

„Alle privaten Kunden kriegen jetzt ein besseres Produkt zu einem Preis, der bis Ende 2008 stabil bleiben wird, das ist ein Wort, das ich bisher von keinem zweiten Energieunternehmen gehört habe“, sagt Möck. Beide Produkte brauchen keinen Preisvergleich zu scheuen. Den neuen Regiostrom wollen auch die Städte Freiburg und Breisach für öffentliche Gebäude ordern. Somit überwindet das neue Produkt schon jetzt die Grenzen des Privatstrommarkts. Badenova hat auf die Kunden in Südbaden reagiert, bei denen Grünstrom traditionell hoch im Kurs steht.

Zur konsequenteren ökologischen Ausrichtung zählt auch, dass Badenova in den kommenden fünf Jahren insgesamt 50 Millionen Euro in fünf neue Biogas-Anlagen investieren wird.

Lars Bargmann

→ DIE GUTE NACHRICHT

FREIBURG (bar). Die Solar-Fabrik AG baut im Gewerbegebiet Hochdorf ein drittes Werk zur Solarmodulproduktion und schafft 70 neue Stellen. Das neue, 15.000 Quadratmeter große Werk soll Mitte 2008 in Betrieb genommen werden. Die Fertigungskapazität der Solar-Fabrik AG wird damit um 60 Megawatt (MW) auf insgesamt 130 MW erhöht. „Die hervorragende Auftragslage macht es erforderlich, Produktionskapazitäten auszubauen“, so Vorstandschef Christoph Paradeis. In diesem Jahr verdoppelt die Solar-Fabrik ihre Modulproduktion gegenüber 2006 auf mehr als 30 MW, für 2008 ist eine erneute Verdoppelung auf bis zu 70 MW geplant. Auch der Umsatz wird sich in 2007 auf rund 140 Millionen Euro nahezu verdoppeln. Die Planzahl für 2008 liegt bei mindestens 200 Millionen Euro.

→ DIE SCHLECHTE NACHRICHT

FREIBURG (bar). Die GE Medical Systems GmbH streicht in Freiburg 115 Stellen als Folge einer Umstrukturierung im Konzern, wie Personalchef Detlef Jacobsen der Badischen Zeitung bestätigte. In Freiburg wurde für den Medizingerätehersteller bisher der Vertrieb für den Mittleren Osten und Osteuropa geleistet. Dies soll jetzt in die jeweiligen Regionen verlagert werden. Zudem soll fortan nicht mehr in Freiburg und Helsinki, sondern nur noch in Finnland repariert werden. Die knapp 200 Mitarbeiter, die in Freiburg übrig bleiben, sollen sich nun auf das Deutschlandgeschäft konzentrieren. GE hat zudem MSC Freiburg einen Logistikvertrag entzogen, der dort weitere 50 Arbeitsplätze kosten könnte. GE hat das Freiburger Unternehmen 1998 übernommen.

Freiburger Flügelflitzer

→ GANTER BRAUEREI MIT LEICHEM PLUS TROTZ ABSATZPROBLEMEN

FREIBURG. Die Sonne lachte und Maximilian Erlmeier lachte mit, wenn auch nicht aus vollem Hals: Mit einem leichten Plus schloss der Geschäftsführer der Ganter Brauerei das vergangene Geschäftsjahr (Oktober 2006 bis Ende September 2007) ab. Der Umsatz schrumpfte zwar um 800.000 Euro auf nunmehr 22 Millionen Euro, der Bierabsatz ging um 5,2 Prozent oder 8000 Hektoliter auf jetzt 140.000 Hektoliter zurück. Der Personalabbau um 5 auf jetzt 88 Mitarbeiter und das „Freiburger“ mit einem Plus von stolzen 27 Prozent sicherten der Freiburger Traditionsbrauerei das am Ende trotz des schlechten Sommers zufriedenstellende Ergebnis. Es ist das dritte Ergebnis mit schwarzen Zahlen in Folge.

Ob Ganter bereits im Frühjahr die steigenden Preise bei Energie (plus 23 Prozent) und Rohstoffen (Hopfen plus 100 Prozent, Malz 84 Prozent) an die Kunden weitergibt, ist nach Angaben von Erlmeier noch offen. Die jüngste Preissteigerung um 4,5 Euro pro Hektoliter hatte es vor zwei Jahren gegeben. Der Absatzzrückgang bei Ganter entspricht etwa dem Durchschnitt von Baden-Württemberg. Bis in den Mai hinein hatte Ganter noch leicht im Plus gelegen, allein im September aber ging der Absatz im Vergleich zum Vorjahr um



Foto: Ganter Brauerei

satte 13 Prozent zurück. „Das war grausam“, so Erlmeier. Glänzend hingegen behauptet sich das Freiburger, das die Brauerei bei den Drittelflasken zum Marktführer im Raum Freiburg machen will.

Diese Position hat derzeit das Tannenzäpfle der Staatsbrauerei Rothaus mit einem Anteil von 30 bis 35 Prozent inne. Das Freiburger liegt derzeit bei rund 20 Prozent. Erlmeier kritisierte das Rauchverbot in den Kneipen, das schon bald „einige Existenzen kosten“ werde. An der Strategie, die 1865 von Louis Ganter gegründete Brauerei als Familienunternehmen weiter eigenständig zu bleiben, wollen die Verantwortlichen an der Schwarzwaldstraße festhalten. Erlmeier: „Wir haben keine Angst vor den Konzernen.“

Lars Bargmann

Nun wird's vybemobile

POSTDAM/FREIBURG (chilli). Vybemobile ist die erste Phone-and-Music-Marke in Deutschland und bietet aktuell den neuen Top 10 Tarif an. Ausgestattet ist der Top 10 Tarif mit SMS und Telefonierminuten in alle deutschen Netze für äußerst günstige 10 Cent. Zudem können Top-10-Tarif-Kunden jeden Monat kosten-

frei die vybemobile Top-Charts mit zehn aktuellen Tracks von deutschen und internationalen Künstlern auf ihr Handy und ihren PC laden. Auf www.vybemobile.de oder über das Handy unter wap.vybemobile.de stehen über 650.000 Titel von Universal Music zum Download bereit.

chilli verlost 6 CDs von Nelly Furtaido, Sportfreunde Stiller u. a. Einfach eine Mail – Stichwort „Vybemobile“ – an info@chilli-online.de schicken.



Claudia Bronner – Rechtsanwältin

pakt unter genossen

→ VOLKSBANK FREIBURG KOOPERIERT MIT STROMREBELLEN AUS SCHÖNAU

Die Volksbank Freiburg ist jetzt eine Kooperation mit den Elektrizitätswerken Schönau (EWS) eingegangen. Einzelheiten zu diesem Pakt unter Genossen – denn wie die Volksbank sind auch die Stromrebellens aus Schönau genossenschaftlich organisiert – wollen Volksbank-Vorstand Heinrich Vomstein und die EWS-Geschäftsführer Ursula und Michael Sladek am 17. Dezember im Dreisam-Ufercafé bekannt geben. chilli-Chefredakteur Lars Bargmann hat trotzdem versucht, Vomstein vorab zum Sprechen zu bringen.

chilli: Eines haben die Volksbank und die Stromrebellens aus Schönau bereits gemeinsam. Beide fördern die Kulturarbeit in der Fabrik in der Habsburgerstraße. War das Anlass zu den Kooperationsgesprächen?

Vomstein: Anlass im tieferen Sinne eigentlich nicht, aber Sie haben Recht, wir haben uns dort kennengelernt. EWS wie auch die Fabrik sind rechtlich zwar keine Genossenschaften, aber genossenschaftsähnlich, so lag es nahe, ins Gespräch zu kommen.

chilli: Wie wird die Kooperation aussehen?

Vomstein: Wir kündigen unsere Stromverträge und stellen komplett auf die EWS um – damit wollen wir ein Zeichen geben, dass man nicht alles mit spitzem Bleistift rechnen kann und darf, gerade wenn es um die Bewahrung unserer Umwelt geht. Für den Anfang werden wir eine Art Vertriebsstelle für die EWS sein, das heißt, die Kunden der Volksbank können unproblematisch bei uns auf Naturstrom der EWS umstellen.

chilli: Was erhoffen Sie selber sich davon?

Vomstein: Wir sind eine große Genossenschaft mit immerhin 43.000 Menschen in dieser Region. Daraus leiten wir auch eine Verpflichtung

gegenüber dieser Region ab – die Bewahrung unserer liebens- und lebenswerten Heimat. Es ist ein Bekenntnis gegen Atomstrom und gegen die Allmacht der Großkonzerne. Wir erhoffen uns viel Zuspruch für den natürlichen Strom der sympathischen Stromrebellens und für unsere Volksbank eine klare Profilierung, wir übernehmen Verantwortung.

chilli: Als sich Ende Juni der Aufsichtsrat für Sie und gegen die beiden damaligen Vorstandsmitglieder Franz G. Leitner und Gerhard Kemper entschieden hat, erklärten Sie dem chilli, dass ein Baustein Ihres Konzepts die stärkere Betonung der



Foto: Volksbank Freiburg

Freut sich über die neue Kooperation: Volksbankvorstand Heinrich Vomstein.

genossenschaftlichen Verfasstheit sei. Die EWS-Kooperation zählt dazu, wird es weitere geben?

Vomstein: Ein Gründungsmotiv für die Genossenschaften Mitte des 19. Jahrhunderts war ja gerade die Stärkung des Einzelnen gegen die Macht großer, übermächtiger, fast monopolistischer Anbieter. Diese Macht erleben wir gerade in der Diskussion um die Energiepreise. Eine Genossenschaft muss Profil haben, man muss sich mit ihr auseinandersetzen, ja auch an ihr reiben können. Genossenschaften eignen sich nicht für Beliebigkeit, sondern für klare Profilierung, für eindeutige Positionierung. Für weitere Kooperationen, die dazu passen, sind wir offen.

kolumne

Die umstrittene Renovierungsklausel

Zwischen Mieter und Vermieter kann vertraglich vereinbart werden, dass der Mieter die Schönheitsreparaturen durchzuführen hat. Klauseln mit „starren“ Renovierungsfristen wurden jedoch vom Bundesgerichtshof (BGH) in seinem Urteil vom 23. Juni 2004 für unwirksam erklärt. Wenn also Räume nach einer bestimmten Frist renoviert werden müssen, ohne den Zustand der Räume zu berücksichtigen, ist eine entsprechende Klausel unwirksam: Der Mieter muss nicht renovieren.

In der Regel hat der Vermieter in diesen Fällen keine Renovierungskosten in die Miete einkalkuliert. Bei Vertragsschluss waren Mieter und Vermieter davon ausgegangen, dass der Mieter diese Arbeiten auf seine Kosten auszuführen hat. Besteht diese Verpflichtung nicht, stellt sich die Frage, ob der Vermieter stattdessen die Miete anheben darf.

Dazu ist sich die Rechtsprechung bisher noch nicht einig. Das Landgericht Nürnberg-Fürth urteilte am 18. November 2005, der Vermieter dürfte die Miete nicht erhöhen, wenn der Mieter zu erkennen gibt, dass er selbst renoviert. Das Landgericht Düsseldorf vertrat indes am 18. Mai 2006 die Ansicht, ein Zuschlag über die ortsübliche Vergleichsmiete sei bei einer Mieterhöhung zulässig – wenn zuvor über die unwirksame Renovierungsklausel verhandelt worden ist. Erst wenn der Mieter es ablehne, eine wirksame Renovierungsvereinbarung zu treffen, könne die Miete entsprechend erhöht werden. Das OLG Karlsruhe urteilte aber in einer neuen Entscheidung am vergangenen 18. April, dass solche Verhandlungen nicht erforderlich seien. Vielmehr könne bei einer Mieterhöhung ein Zuschlag über die ortsübliche Miete verlangt werden. Die Höhe des Zuschlags solle sich an Beträge der so genannten Zweiten Berechnungsverordnung anlehnen. Danach könne ein Zuschlag von 8,50 Euro pro Quadratmeter und Jahr über die ortsübliche Miete hinaus erhoben werden. Ob sich der BGH dieser Ansicht anschließt, ist noch unklar. Das OLG Karlsruhe ist aber örtlich zuständig für Freiburg und Umgebung. Empfehlenswert ist indes immer, wenn Mieter und Vermieter verhandeln und gemeinsam eine Lösung finden, ohne Gerichte zu bemühen.

Claudia Bronner, Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht in der Kanzlei Faller & Abraham

die Normalisierung der Stromrebellin

→ EWS ERHALTEN INNOVATIONS AUSZEICHNUNG UND HEBEN 2008 DIE PREISE AN

SCHÖNAU. Ursula und Michael Sladek haben im Juni für ihre Energiewerke Schönau EWS Vertriebs GmbH den renommierten Deutschen Gründerpreis 2007 erhalten. Die Jury attestierte den Südbadenern neben einer „überaus gelungenen Verknüpfung von ökonomischem Erfolg mit ökologischer sowie sozialer Verantwortung“ auch eine starke Kundenorientierung. Trotzdem erhöhen die EWS zum 1. Januar 2008 die Preise um sieben Prozent. Jüngste Nachricht von den Stromrebellin: Geschäftsführerin Ursula Sladek wird am 17. Dezember eine Kooperation mit der Volksbank Freiburg bekannt geben.

Als Ökostromanbieter LichtBlick aus Hamburg im November ankündigte, die Preise Anfang 2008 um rund sieben Prozent anzuheben, zogen die Schönauer in gleicher Höhe mit. Begründung: „Gestiegene Kosten der Beschaffung und Netznutzung.“ Vom 1. Januar an kostet bei EWS bei einem Grundpreis von 6,90 Euro die Kilowattstunde (kWh) Strom 21,15 Cent (plus einem Sonnencent, dem Förderbetrag für neue ökologische Erzeugungsanlagen).

Bei einem Familienverbrauch von 3500 kWh sind hier monatlich 84,43 Euro zu überweisen. Die gleiche Menge Strom kostet bei LichtBlick vom 1. Januar an 78,83 Euro und bei der Badenova als Regiostrom aktiv 79,48 Euro. Wer beim südbadischen Energieversorger ebenfalls zum Jahresbeginn den neuen, atomstromfreien Regiostrom basis ordert, zahlt nur 73,26 Euro.

Bei den EWS kommen fünf Prozent des Stroms aus Kraft-Wärme-Kopplung. Der Strommix ergibt einen gemittelten CO₂-Wert von 12g/kWh für den Rebellenstrom. Damit liegen die Schönauer zwar deutlich unter dem bundesweiten Schnitt von 514 Gramm, aber die Mitbewerber Greenpeace Energy, LichtBlick und

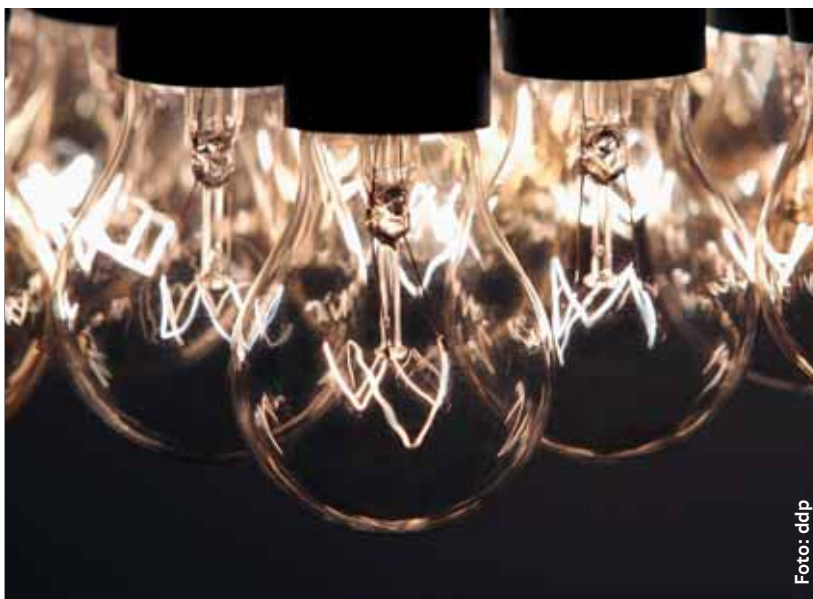


Foto: ddp

der Düsseldorfer Anbieter Naturstrom haben eine noch reinere Weste: Hier kommt der Saft komplett aus Sonne, Wind, Wasser und CO₂-neutraler Biomasse.

„Ich bin ein Störfall“

Ganz oben platziert haben sich beim Deutschen Gründerpreis pünktlich zum zehnjährigen Betriebsjubiläum aber die Sladeks, die bereits als Ökomanager des Jahres, mit dem europäischen Solarpreis und mit dem Bundesverdienstkreuz am Band geehrt wurden. „Der Gründerpreis ist für uns eine Bestätigung, dass wir als seriöses und professionelles Unternehmen wahrgenommen werden“, sagte Ursula Sladek.

Zehn Jahre nach der Gründung arbeiten etwa zwanzig Mitarbeiter im Firmengebäude am Ortsrand der Schwarzwaldgemeinde. Das Unternehmen erwirtschaftete 2006 einen Umsatz von 23 Millionen Euro und

belieferte nach eigenen Angaben 61.000 Kunden. Die Gewinne sollen in Zukunft verstärkt dazu eingesetzt werden, eine eigene Stromproduktion aufzubauen.

Die Stromrebellin hatten sich nach dem Schock der Tschernobyl-Katastrophe zunächst zu einer Bürgerinitiative formiert. Die Zielsetzung war zunächst Energiesparen und eine Hilfe für die Opfer der Katastrophe in der UdSSR.

Doch als sich die damaligen Stromlieferanten gegen eine Förderung von alternativen Energien verschlossen, wollten die Schönauer 1990 ihr eigener Stromlieferant werden. Problem: Das Stromnetz musste gekauft werden. Nach einer aufsehenerregenden Werbekampagne („Ich bin ein Störfall“) und bundesweiter Unterstützung und jahrelangem juristischem Tauziehen zwischen dem Netzeigentümer Kraftübertragungswerke Rheinfelden und der Netzkauf Schönau GbR wurde der Preis von 8,7 Millionen Mark auf 3,5 Millionen Mark reduziert. Die Bürger kauften ihr eigenes Netz und gründeten ihre eigene Betreibergesellschaft.

Tino Heeg

VON NETZWERKERN UND TELLERRÄNDERN

→ CHILLI-DOPPELINTERVIEW MIT BERND HERKENRATH UND FLORIAN STÄDTLER VOM MARKETING-CLUB SÜDBADEN

FREIBURG. Die ersten deutschen Marketing-Clubs wurden bereits 1954 gegründet. Bremen hatte einen, Stuttgart, Frankfurt, München und auch Düsseldorf. Die Geburtsstunde des Marketing-Clubs Südbaden (MaCS) wurde am 23. Mai 1969 in Freiburg gefeiert. Präsident ist seit verganginem Februar Bernd Herkenrath, Florian Städtler führt die Junioren im Club an. Mit den beiden sprach unser Chefredakteur Lars Bargmann.

chilli: Warum ist der Marketing-Club Südbaden unverzichtbar?

Herkenrath: Weil es nirgendwo sonst so viel geballte Marketingkompetenz gibt, weil der Club für rund 200 Mitglieder spannende Veranstaltungen macht, Wokshops zu Themen wie Suchmaschinen-Marketing, weil wir in die Unternehmen vor Ort reinschauen, weil wir den Dialog untereinander fördern, weil es ein sehr gutes Netzwerk ist ...

Städtler: ...in dem viele von vielen lernen können. Man lernt interessante Menschen kennen und knüpft gute Kontakte. Es geht auch darum, schnell neue Entwicklungen wie Web 2.0, Blogs, podcasts, virales Marke-

ting, Marketingformen der Zukunft, mitzubekommen.

chilli: Wie sieht es aus, wenn Mitglieder in Unternehmen reinschauen?

Herkenrath: Wir waren zuletzt bei Hüttinger, bei Kalfany Süße Werbung, werden in Kürze bei Ganter Interior Identity sein und haben auch die Veranstaltung mit Volker Finke gemacht, zu der mehr als 120 Interessierte kamen.

chilli: Und was hat das Mitglied davon?

Herkenrath: Es kann hinter die Kulissen eines Unternehmens schauen, mit dem es vielleicht zusammenarbeitet oder arbeiten will und Ansprechpartner kennenlernen. Kommen Sie doch mal mit, dann sehen Sie, wie interessant das ist.

chilli: Angenommen, der chilli-Chefredakteur geht in den Marketing-Club, lernt da viele interessante Marketingmenschen kennen und sagt dann seinen Anzeigenberatern...

Herkenrath: ...platte Geschäftsanbahnung ist nicht erwünscht. Natürlich kann sich aber auch mal eine gute Geschäftsbeziehung ergeben.

chilli: Ist das das Ziel, dass die Clubberer besser aus ihren eigenen Berufen heraus arbeiten können?

Städtler: Das Hauptziel des Clubs ist,

Marketing-Club Südbaden

Steckbrief



Foto: bar

Bernd Herkenrath

Baujahr: 1950, geboren in Düsseldorf, lebt in Freiburg, arbeitet als Marketing-Kommunikationschef bei SICK in Waldkirch

Florian Städtler

Baujahr: 1970, geboren in Marktheidenfeld/Main, lebt in Freiburg, ist Inhaber SpielPlanVier EventMarketing GmbH

Spiegelbild des gesamten Marketings in der Region zu sein. Die Ziele der Mitglieder sind unterschiedlich, aber es eint sie, dass sie ihr Netzwerk ausweiten wollen. Für 2009 ist unser Ziel, die nationale Juniorentagung, die jungen Wilden des Marketings, nach Freiburg zu holen.

Herkenrath: Im Club kann man über den eigenen Tellerrand hinausschauen und den Kopf frei machen. Das hilft für die alltägliche Arbeit.

Info: www.macs-online.de

geld ist nicht alles

FAIRPLAY-IM-BUSINESS.DE

Freiburg (bar). Mit einer charmanten Idee sorgen derzeit Ursula Ellenberger und Ulrich Kaiser für Aufsehen. Im Kern steht ein Wörtchen, das nach Ansicht der Initiatoren von Fairplay im Business viel zu wenig gebraucht wird: Danke. Deshalb haben die Fairplayer nun kleine orangene Karten gedruckt, auf denen einfach „Danke!“ steht. Wer je ein solches Danke verschenkt hat, erntet erst leichte Irritation, dann meistens ein Lächeln. Irritationen mögen auch die Folge sein,



Foto: bar

wenn sich Geschäftsmenschen – Ellenberger leitet die Agentur e&p!, Kaiser seine Agentur Werbung und Design – als Fairplayer geben. Aber genau das war der Anfang der Aktion. „Wir haben gemerkt, dass es bei uns möglich ist, per Handschlag zu arbeiten, ohne Verträge und Anwälte, das hat Freude gemacht und deswegen bauen wir ein Netzwerk mit Menschen auf, die auch so arbeiten“, sagt

Ellenberger. „Es geht darum, so zusammenzuarbeiten, dass die Leistung geschätzt wird“, meint Kaiser. Neun Unternehmen sind mittlerweile an der Community beteiligt. Beim ersten „Geh-Sprach“-Treffen im Winter 2006 lernten sich die Mitspieler kennen und schätzen.

„Wir sind aber keine Idealisten, Geld ist uns etwas wert, aber der Wert der Arbeit eben auch“, sagt Ellenberger. „Wenn es ausschließlich ums Geld geht, dann stimmt was nicht“, so Kaiser. Die Danke-Aktion jedenfalls scheint zu stimmen. Als ein Unternehmer davon erfuhr, bestellte er gleich 100 Dankekärtchen.