

Social Entrepreneurship

"Antithese zum gängigen Wirtschaften"



© Impact Hub

Joscha Lautner und Caspar Siebel, Gründer des Impact Hub Munich, im Gespräch über Ko-Kreation, progressive Finanzierung und den Mut, zu den eigenen Werten zu stehen.

24. Feb 2014 von Christina Moehrle

Im Bild von links nach rechts: Joscha Lautner, Caspar Siebel, Johann Schorr.

CFOworld: Ihr habt im Jahr 2012 den *Impact Hub* in München gegründet. Welches Ziel verfolgt Ihr damit?

Casper Siebel: Es gibt weltweit unterschiedliche Konzepte für *Impact Hubs*. Unser Münchner Hub ist als Arbeits-Hub konzipiert. Das bedeutet, dass wir ein Arbeitsumfeld kreieren wollen, das sich so gut wie möglich für ko-kreatives, unternehmerisches Arbeiten eignet. Dazu gehört zum einen der physische Raum, also die Ausstattung mit Drucker, Kopierer, Café, Teeküche und vielen anderen Angeboten, aber auch der virtuelle Raum als Gemeinschaft von Menschen, die vor denselben unternehmerischen Herausforderungen stehen und sich gegenseitig unterstützen wollen. Um diesen virtuellen Raum offen zu halten, organisieren wir Veranstaltungen, bringen Anregungen und Impulse in die Community, damit sie näher zusammenrückt und lebendig bleibt. Das reicht von gemeinsamen Mittagessen, inspirierenden Rednern, die wir einladen, bis hin zu Themen-Workshops.

Welcher *Impact* wird konkret in Eurem Hub kreiert?

Joscha Lautner: *Impact Hubs* sind in erster Linie Räume, in denen Sozialunternehmer arbeiten und sich vernetzen. Das internationale [Impact Hub-Netzwerk](#) [1], dem wir angehören, hat sich vor einem Jahr entschieden, als Marke ganz auf nachhaltige und gesellschaftliche Wirkung zu setzen. Dieser Fokus zieht sich durch alle Dimensionen hindurch: von der globalen *Supply Chain* bis hin zur persönlichen Kaufentscheidung, ob ich meinen Kaffee nun bei *Fair Trade*-Organisationen oder bei *Aldi* erwerbe. *Impact* steht insofern für nachhaltiges Leben, Arbeiten und Miteinander. Angesichts der Tatsache, dass es im öffentlichen Diskurs sehr viele unterschiedliche Denkschulen zu *Impact*, Nachhaltigkeit und sozialem Unternehmertum gibt - beispielsweise *Social Business*, die *Ashoka Social Entrepreneurs* oder die Gemeinwohlökonomie - wollen wir jedoch offen bleiben, denn alle Strömungen verbindet unserer Meinung nach ein gemeinsamer Geist. *Impact* ist also unser Ziel und Hub der Knotenpunkt, an dem all diese Dinge zusammenkommen.

Welche Art von Mitgliedern nehmt Ihr in die Community auf?

Lautner: Wir nehmen Menschen, Projekte, Organisationen und Unternehmen auf, die bereits gemeinwohlorientiert wirtschaften oder dies anstreben. Es gibt dahingehend durchaus strittige Diskussionen. Wir erhielten zum Beispiel eine Anfrage von einer Organisation mit einem Solarprojekt in Afrika. Sie hatte sicherlich das Beste für Afrika im Sinn, doch bei näherer Betrachtung stellte sich heraus, dass sie den dortigen Markt für Großkonzerne öffnen und ihre Anteile bei Erfolg schnell wieder verkaufen wollte. Insofern schauen wir sehr genau darauf, ob hinter der formulierten Absicht auch die entsprechenden, konkreten Handlungsabsichten und -erfahrungen stecken.

Ein Großkonzern kann doch ebenfalls *Impact* generieren.

Lautner: Die Frage ist nur: Welchen *Impact*? Die kritische Brille, die ich bei Konzernen anlege, ist, ob es wirklich um ein gemeinwohlorientiertes Wirtschaften geht. Es genügt, sich dahingehend die Rechtsform und den Auftrag an die Geschäftsführung anzuschauen, die, wenn sie einen möglichst hohen Gewinn definieren, dem Gemeinwohl keine besondere Wichtigkeit beimessen.

Versteht Ihr demnach Euer Hub als *Social Business* nach Yunus' Prägung, in dem der *Social Impact* das Unternehmensziel ist und der Gewinn lediglich dem Unternehmenserhalt und der Reinvestition dient?

Lautner: Nein, für uns geht es um eine Gleichzeitigkeit und Ausgewogenheit von *Impact* und Gewinn. Ich glaube, dass viele Sozialunternehmen, die bereits seit Jahren am Markt sind, diesen Ansatz gut demonstrieren. *Bodan*, ein relativ unbekannter Lebensmittelgroßhändler aus der Bodenseeregion beispielsweise, beliefert schon sehr lange kleinere Geschäfte mit Naturkosmetik und Bio-Lebensmitteln und wirtschaftete von Anfang an unabhängig, ohne dass er Sozialunternehmerförderung oder ähnliche Hilfen erhalten hätte.

Ihr sucht Eure Mitglieder also auf Grundlage dieser Werte aus?

Siebel: Richtig. Die Erfahrung zeigt, dass dieser Filter allein schon durch unsere klare Kommunikation gut funktioniert. Es kommen viele Menschen zu uns, die einfach passen. Die wirtschaftliche Komponente hilft uns zusätzlich, denn wir haben ein schönes Angebot kreiert, das ohne Förderung auskommt und deshalb etwas kostet. Insofern bleiben auch nur die Menschen bei uns, denen dieses Angebot etwas wert ist. Das, was die Community stark macht, ist die geteilte Wertebasis, die Art, wie sie zusammenarbeitet. Die konkrete Branche oder Richtung, in die die gesellschaftliche Transformation im Einzelnen gehen soll, ist nicht zentral.

Ihr habt doch auch Mitglieder, die streng genommen keine Sozialunternehmer sind.

Lautner: Das stimmt, doch dadurch entsteht Vielfalt. Nicht alle unsere Mitglieder sind *Impact*-getrieben und wollen ein gesellschaftliches Problem lösen. Manche wollen einfach wirtschaften, doch auf eine andere, unübliche, gemeinwohlorientierte Weise. Wieder andere gehören zum Ökosystem und unterstützen die Sozialunternehmer, wie beispielsweise Übersetzer, Web-Designer, Buchhalter, Storyteller, Coaches oder Grafiker. Wir müssen jedoch darauf achten, dass die richtige Balance erhalten bleibt, denn am Ende geht es um den gesellschaftlichen *Impact*, den die Community kreiert.

Wie würdet Ihr den Hub zu anderen Formen des miteinander Arbeitens abgrenzen, beispielsweise zu Gründerlaboren oder *Co-Working Spaces*?

Lautner: Der Hub ist etwas Eigenes, etwas Besonderes. Wir sind weder Accelerator, Inkubator, *Co-Working Space*, noch Großraumbüro oder Gründerlabor. Wir sind vieles davon in Kombination, wollen uns aber nicht auf nur eine Definition festlegen. Das Hub-Konzept muss anpassungsfähig sein. In 2 Jahren könnte beispielsweise der Bedarf an Förderung für sozial ausgerichtete Startups in München so groß geworden sein, dass wir unser Angebot neu definieren müssen. Der Hub soll ein lebendiges Ökosystem bleiben. Während auf der Ebene der EU gerade über ein politisches Ökosystem gesprochen wird, das rechtliche und finanzielle Rahmenbedingungen schafft, existieren eben auch nationale und städtische Ökosysteme. Wir verstehen uns als Teil des Münchner Ökosystems für Sozialunternehmer.

Wie eng seid Ihr an die Philosophie des internationalen *Impact Hub*-Netzwerks gebunden?

Siebel: Das internationale Netzwerk teilt zwar die Vision, die Wertebasis und ein gemeinsames Branding, aber jeder lokale Hub ist unternehmerisch frei und unabhängig. Dies schließt auch eine individuelle Rechtsform mit ein. Es existieren keine obligatorischen Standards. Jeder Hub ist ein Unikat mit einer ganz eigenen Energie.

Was hat Euch inspiriert, ins kalte Wasser zu springen und den Münchner Hub zu gründen?

Siebel: Ich habe noch während meiner Selbständigkeit den Hub in London kennengelernt und sofort gemerkt, dass dort etwas Besonderes geschieht: Ein Ort, an dem Menschen zusammenkommen, die den Mut haben, ihren ganz eigenen Weg zu gehen und ihre gesamte Existenz dafür aufs Spiel setzen. Gleichzeitig war das ein Ort, an dem eine ungemein starke Offenheit herrschte, Wissen - trotz unternehmerischem Risiko - ohne Konkurrenzdenken zu teilen. Daraufhin bin ich Anfang des Jahres 2013 auf den „Proto-Hub“ in München gestoßen und habe kurze Zeit danach Joscha angesprochen, ob ich nicht als Gründer nachträglich mit einsteigen könnte.

Lautner: Ich habe im Jahr 2008, als ich Praktikant in der *Ashoka*-Jugendinitiative war, den ersten Berliner Hub besucht. Mich hat sofort der Gemeinschaftsaspekt fasziniert. Seit dem Ende meiner Schulzeit beschäftige ich mich schon mit Sozialunternehmertum und habe in den Hubs in Tel Aviv und Amsterdam gemerkt, dass soziales, unternehmerisches Wirtschaften dort wirklich ernst genommen wird. Als ich dann hörte, dass es in München Menschen gibt, die einen Hub starten wollen, liefen für mich in kürzester Zeit die Fäden zusammen und ich stieg als einer der ersten Gründer ein. Mich motiviert vor allem, eine neue Form des Wirtschaftens und des sozialen Wirkens umzusetzen.

Seid Ihr bei der Gründung durch eine *Business Plan*-Beratung oder ein Coaching gegangen?

Lautner: Im internationalen *Impact Hub*-Netzwerk findet ein Aufnahmeprozess statt, bei dem jeder Kandidat ins Netzwerk eingeführt und mit einer Machbarkeitsstudie konfrontiert wird. Diese Studie ist wie ein *Business Plan*, der vom Netzwerk dann geprüft und beurteilt wird. So führt die internationale *Hub Community* ihre *Due Diligence* und ihre Qualitätssicherung durch. Darüber hinaus haben wir uns von guten, unabhängigen Beratern „finden lassen“ - so könnte man es formulieren. Sie haben uns in verschiedenen Bereichen auf pro bono-Basis begleitet, von der Finanzierungsgestaltung über die Rechtsform über Arbeitsverträge bis hin zu Gemeinwohlorientierung. Dadurch war es für uns auch nicht notwendig, ein Förderprogramm in Anspruch zu nehmen. Es ergab sich schlicht eine Konstellation von Menschen, die das Bedürfnis und die Begeisterung hatten, Teil unseres Gründungsprozesses zu werden.

Dieser von Euch beschriebene Geist des Miteinander hat also bereits in der Gründungsphase stattgefunden?

Lautner: Richtig. Gleichzeitig gab es aber auch Reibungen. Unser Team bestand zu Beginn aus sechs Gründern, die sich zum Sommer des letzten Jahres hin dann auf zwei reduziert hatten, bevor Caspar als Dritter zu uns stieß. Aus meiner Sicht haben diese Reibungen aber dazu geführt, dass sich unser Konzept und unser Hub-Fokus geschärft haben. Man darf nicht vergessen, dass bei uns eine gehörige Portion „Ich“ dabei ist und jeder von uns Gründern seine eigenen Vorstellungen mitbringt. Johann Schorr und mir ging es immer darum, unabhängig zu bleiben. Wir wollten zeigen, dass gemeinwohlorientiertes Wirtschaften auch ohne größere Subventionen auskommt.

"Verantwortung und Risiko gemeinschaftlich teilen"

Ihr seid auch in Rechtsform und Finanzierung Euren eigenen Weg gegangen. Könnt Ihr beide Aspekte näher erläutern und Eure Gründe nennen, die Euch zu der jeweiligen Wahl bewogen haben?

Siebel: Bei der Rechtsform gab es durchaus mehrere Optionen. Gerade bei einem Modell, an dem sich viele Parteien beteiligen, hätten sich auch eine Genossenschaft oder ein Verein angeboten. Unsere Motivation war es jedoch zu beweisen, dass wir ein nachhaltiges, werthaltiges und gleichzeitig wirtschaftlich unabhängiges Business aufbauen können. Insofern

fiel die Wahl auf eine GmbH. Dieser Umstand kann uns gelegentlich in Schwierigkeiten bringen, da wir zum Beispiel keine Fördergelder und Spenden annehmen können, selbst wenn Menschen unser Konzept noch so spannend finden. Doch die GmbH zwingt uns auch zur Ernsthaftigkeit in Bezug auf unsere Motivation. Der Gemeinschaftsgedanke findet sich dennoch überall wieder, vor allem in unserer Finanzierung.

Lautner: Unsere Satzung enthält zum Beispiel neben der Verpflichtung zum gemeinwohlorientierten Wirtschaften auch die Klausel, dass ein Gründer und Geschäftsführer bei einem möglichen Ausstieg nur den Nominalbetrag für seine Anteile zurückerhält. Wir wollen auf diese Weise Spekulationsgewinne vermeiden, den Wertzuwachs in der GmbH behalten und das Ideelle zum Ausdruck bringen, dass es hier um ein nachhaltiges Aufbauen und nicht um persönlichen Reibach geht.

Siebel: Das stimmt. Man investiert eigentlich nur in uns, wenn man mit dem Hub direkt zu tun hat. Andere Anreize sind nicht vorhanden. Diese für uns zentrale Unabhängigkeit zieht sich durch die gesamte Finanzierung hindurch und zeigt sich auch bei allen anderen Entscheidungen, gleichgültig ob es nun um den Kauf unseres Kaffees oder unserer selbst gebauten Möbel geht.

Und wie sieht Euer Finanzierungs-konzept im Einzelnen aus?

Lautner: Unser Paket besteht aus drei Säulen. Die erste baut auf Eigenkapital sowie nachrangigen, als Eigenkapital qualifizierten Darlehen auf. Die zweite Säule besteht aus Bürgschaftsdarlehen der *GLS Bank* und die dritte aus Genussrechten. Unser Ziel war es, bei der Finanzierung gemeinschaftlich, unabhängig und progressiv zu sein. Der Aspekt der Unabhängigkeit zeigt sich dabei in der Höhe unseres eigenen eingebrachten Kapitals, wie auch in der Entscheidung gegen einen externen Investor, obwohl Angebote durchaus vorhanden waren. Um den Gemeinschaftsaspekt umzusetzen, haben wir Bürgschaftserklärungen in Beträgen von 500 bis 3.000 Euro eingesammelt, für die uns die *GLS Bank* ein Darlehen von 120.000 EUR gewährt.

Diese zweite Säule ist also eine Art von Crowdfinancing über Garantien, richtig?

Lautner: Exakt. Wir wollten die Verantwortung und das Risiko damit auch bis zu einem gewissen Grad mit der Gemeinschaft teilen.

Wie seid Ihr auf die dritte Säule mit den Genussrechten gekommen?

Lautner: Das kam zeitgleich mit der Entscheidung gegen einen externen Investor. Jörn Wiedemann, unser *Board Member*, hat uns auf die Idee gebracht. Wir hatten zunächst keine Ahnung von Genussrechten, uns aber dann intensiv damit auseinandergesetzt und gelernt, dass es eine eigenkapitalähnliche Geldanlage mit komplettem Ausfallrisiko ist, die frei gestaltet werden kann. Man muss es ja nicht so schlecht wie *Prokon* machen.

Ihr habt also Eure Überzeugungen durchaus gegen Versuchungen verteidigt, zum Beispiel in Form des externen Investors?

Lautner: Richtig. Es war sogar ein befreundeter und *Impact*-orientierter Investor, insofern eigentlich das bestmögliche Szenario. Doch die Erfahrung aus unseren eigenen Gesprächen mit Investoren sowie denen mit anderen Sozialunternehmern in München hat uns gezeigt, dass die Zusammenarbeit mit Investoren eine sehr eigene Folgedynamik entwickeln kann. Stichwort: versteckte Agenda. Investoren agieren immer nach mindestens zwei Agenden: dem Interesse an einer „sicheren“ Geldanlage und dem Interesse an einer guten Geschäftsentwicklung. Dazu kommt noch ihre persönliche Agenda. Selbst wenn es sich um sogenanntes *smart money* handelt, der Investor also seine operative und strategische Erfahrung einbringt, weiß niemand, was in 3 Jahren sein wird. Ich möchte diese Art der Zusammenarbeit sicher nicht verteufeln, zumal ich auch einige Sozialunternehmen kenne, bei denen sie sehr gut funktioniert, aber für uns war das nicht der richtige Weg.

Siebel: Der große Vorteil dieser Entscheidung ist auch die Art und Weise, wie wir als Unternehmer lernen können, sprich ohne einen Investor im Nacken, der uns zwar freundlich über die Schulter schaut, aber gleichzeitig mit Ungeduld und Existenzangst seinerseits behaftet ist. So können wir unsere Wertestruktur und Identität sehr viel besser leben und stärken.

Einige Impact Investors wie zum Beispiel *Social Venture Capital Fonds* werben doch gerade mit dem Aspekt des Mehrwerts, den sie zusätzlich zur Finanzierung einbringen. Ihr würdet diesen Aspekt also eher als einen betrachten, der Euch behindert statt fördert?

Siebel: Wir holen uns die Erfahrung, die wir benötigen, lieber aktiv ins Haus. Unser *Board of Directors* besteht beispielsweise aus drei sehr erfahrenen Unternehmern, mit denen wir uns regelmäßig treffen und die einen messerscharfen Blick auf unsere Geschäfte werfen, ohne dabei ein eigenes finanzielles Interesse zu verfolgen.

Ihr schaltet Interessenskonflikte von vornherein aus?

Lautner: Richtig. Fairerweise muss ich dazu sagen, dass wir nur deshalb so vorgehen können, weil wir kein Wachstumsmodell verfolgen. Unser Ziel ist es, den Hub operativ zum Laufen zu bringen und die Community bis auf mindestens 300 Mitglieder auszubauen - aber der Plan für das, was danach kommen soll, ist noch nicht geschrieben. Unsere Finanzierungsperspektive erstreckt sich nur auf die ersten 500.000 Euro und nicht auf weitere Finanzierungsrunden.

Wie lange seid Ihr durchfinanziert mit dieser ersten Runde und wann müsst Ihr über eine Anschlussfinanzierung nachdenken?

Lautner: Wir werden mit dieser ersten Runde planmäßig bis zum Breakeven finanziert sein. Danach brauchen wir so gesehen keine weitere Finanzierung. Unsere Planung ist sehr konservativ und im ersten Geschäftsjahr lagen wir leicht über unserer Planung. Diese erste Finanzierung ist jedoch noch nicht ganz gesichert. Wir verkaufen weiterhin Genussrechte ab einem Betrag von 2.500 Euro und suchen auch noch nach weiteren Bürgen. Je nachdem, wie das Ergebnis dann ausfällt, werden wir die Aus- und Umbaumaßnahmen im Hub entsprechend anpassen. Wir werden also nicht unterfinanziert sein. Dennoch bleibt es für uns eine sehr spannende Reise.

Ihr steht mächtig unter Strom, nicht wahr?

Siebel: Richtig, doch dieses Lernelement ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmenskultur.

"Wir bauen die Startrampe auf"

Welche größeren Projekte habt Ihr für den Hub noch geplant?

Lautner: Momentan ist das Erreichen des Breakeven unser großes Abenteuer - der Ausbau der Mitglieder, der Umbau unserer großen Halle und das Sichern der Finanzierungsrunde. Das wird uns bis Mitte des Jahres 2014 in Atem halten. Darüber hinaus suchen wir Inhalte, Menschen also, die auf wirkungsvolle Weise spannende, innovative Projekte und Ideen starten wollen, aber vielleicht noch nicht genau wissen, wo sie die passenden Unterstützungsstrukturen dafür finden. Es gibt in München bereits viele Förderprogramme für Startups, doch es existieren noch Lücken, in die wir Programme hineinentwickeln wollen. Ein klassisches Startup-Programm, das Norbert Kunz von *Social Impact* in Berlin aufgesetzt hat und hier in München mit uns zusammen implementiert, ist *Social Impact Start* ("[Inzwischen eine Welle an Bewerbern](#)" [2]). Darüber hinaus bauen wir die *Startrampe* auf. Sie soll die Lücke zwischen der Ideenfindung und den Inkubation- und Gründungszentren, die in München bereits existieren, schließen. Es geht um das Inkubieren der Idee selbst. Wir glauben, dass es noch keine guten Programme dafür gibt, die Teams durch einen zeitlich engen und strukturierten Prozess von der Idee bis hin zum Prototyp begleiten. Wir planen, dies mit vier Teams über 4 Monate hinweg umzusetzen.

Stellt Ihr dieses Programm alleine oder mit externen Partnern auf die Beine?

Lautner: Wir betten es in das Münchner Ökosystem ein. Das Programm selbst führen wir zusammen mit *Unternimm Dich durch*. Darüber hinaus beziehen wir die Bürgerstiftung, die *Hans Sauer Stiftung* und perspektivisch die *Social Entrepreneurship Akademie* (SEA) und *Telefonica* an entscheidenden, sinnvollen Punkten des Programms mit ein, da sie dort über weitreichende Kompetenzen verfügen.

Hier zeigt sich wieder Eure Philosophie des Miteinander.

Lautner: Ja, das gemeinwohlorientierte Wirtschaften ist ein in Entwicklung befindlicher Begriff und wird im Großen oft unter dem Konzept der Gemeinwohlökonomie diskutiert. Aber ich finde, dass jeder auch im Kleinen seine eigene Antwort dazu finden muss. Das zeigt sich gerade bei Kooperationen wie der zuvor erwähnten. Die Frage ist doch: Wie kann man überhaupt zu einer echten Ko-Kreation kommen, wenn jeder um dieselben Fördergelder buhlt? Mein Vorschlag wäre, dass die beteiligten Akteure sich ihre inhaltlichen und organisatorischen Interessen gegenseitig transparent machen sollten. So könnten sie im Ökosystem wirkungsvollere Rollen spielen, ohne Angst um die eigene Existenz oder Identität haben zu müssen. Das ist meiner Meinung nach ein ganz neuer Ansatz. Doch ich gebe zu, er rührt auch stark am individuellen Geschäftsmodell. Wenn man sich innerhalb eines Systems befindet, das auf Wettbewerb basiert, ist es schwierig, sich daraus zu befreien und konsequent diesen neuen Weg zu gehen.

Beschreibt dies nicht gerade den Paradigmenwechsel, der in der Luft liegt, diesen Wechsel vom kompetitiven System hin zu einem kooperativeren?

Siebel: Ja, genau so nehmen wir es wahr.

Messt Ihr eigentlich den Impact, den Ihr im Hub kreiert, und wenn ja, welche Methode verwendet Ihr dafür?

Siebel: Unser Gewissen wie auch unser *Board of Directors* empfehlen uns, eine Gemeinwohlbilanz zu erstellen. Momentan sind wir aber darauf fokussiert, zuerst unseren Umbau im Hub fertigzustellen, den wir am 7. März 2014 mit einem Tag der offenen Tür feiern werden. Danach steht die Erstellung der Gemeinwohlbilanz oben auf der Agenda.

Lautner: Wir verwenden grundsätzlich zwei Ansätze zur Messung des *Impact*: Zum einen haben wir die Matrix der Gemeinwohlbilanz schon während des gesamten Entwicklungsprozesses konsultiert, um zu sehen, wie wir genau abschneiden würden. Daneben existiert ein *Global Impact Survey* des internationalen *Impact Hub*-Netzwerks. Dies ist ein jährlicher, qualitativ orientierter Fragebogen an alle lokalen Hubs, der bis auf die Ebene der einzelnen Hub-Mitglieder herunterreicht. Andere Messmethoden wie beispielsweise *Social Return of Investment* (SROI) oder den *Social Reporting Standard* (SRS) haben wir nicht vorgesehen, da der *Impact*, den der Hub kreiert, von seinen Mitgliedern stammt. Wir sind nur der Rahmengeber. Der *Impact* ist nicht unser Ruhm, sondern der unserer Community.

Zum Ende noch eine philosophische Frage: Wenn Geld kein Thema wäre, was würdet Ihr gerne mit dem Impact Hub in München verwirklichen, was ist Eure Vision?

Siebel: Wenn Geld kein Thema wäre, dann wären wir nicht das, was wir sind. Wir haben uns mit der Gründung einer GmbH ja gerade dafür entschieden, dass Geld ein Thema sein soll und dass die unternehmerische Komponente eine große Rolle spielt. Ich persönlich finde, dass wir sehr nahe an der Erfüllung unserer Träume angelangt sind. Wenn ich unseren Arbeitsraum mit Naturmaterialien sehe, mit fast idealen Klimabedingungen, mit einer Ausstattung für die verschiedensten unternehmerischen Formen des Arbeitens, ob im Team oder konzentriert oder am Telefon, freue ich mich schon unglaublich darauf, dort einzuziehen und mit unserer Gemeinschaft von derzeit 95 Mitgliedern Ko-Kreation zu verwirklichen.

Lautner: Meine erste Antwort als Unternehmer ist: Dann gäbe es uns nicht. Meine zweite Antwort als Privatperson lautet: Dann würden wir alle in Frieden miteinander leben. Dieser Aspekt ist ja gerade der interessante an dem, was wir tun: Wir wollen uns zu einer neuen Art des Wirtschaftens hinbewegen, aber der Grund, dass es uns als Hub überhaupt gibt, ist die Tatsache, dass die alte Form des Wirtschaftens noch vorherrscht und Geld eine zentrale Rolle spielt. Man könnte auch sagen, unsere These ist die Antithese zum gängigen Wirtschaften. Ich persönlich würde mir jedenfalls wünschen, dass noch sehr viel mehr Unternehmer sich trauen, so transparent über ihre Art des Wirtschaftens zu reden, und dass endlich ein öffentlicher, gesellschaftlicher Diskurs zu diesem Thema stattfindet. Ausgerechnet in Deutschland, in einem der reichsten Länder der Welt, ist es immer noch ein Tabu, über Geld zu sprechen.



--- **Joscha Lautner** ist Mitgründer des Impact Hub in München.



--- **Casper Siebel** ist Mitgründer des Impact Hub in



München.

Quellen-URL: <http://www.cfoworld.de/antithese-zum-gaengigen-wirtschaften>

Links:

[1] <http://www.impacthub.net/>

[2] <http://www.cfoworld.de/inzwischen-eine-welle-bewerbern>