

Kundeninformation

Zur Preisfindung / Kalkulation

Sehr verehrte, liebe Kunden!

Hier wollen wir Sie teilhaben lassen an unseren Nöten einen gerechten Preis zu finden, für Sie, die Sie diesen Preis dann bezahlen sollen, und für uns, die wir mit diesem Preis dann haushalten müssen. Sozialunternehmen müssen billiger sein! Warum eigentlich? Gleiche Leistung – gleicher Preis! Wenn das Sozialunternehmen weniger leistungsfähig ist, also zB länger braucht für die Arbeit, kann dem Kunden das bei Pauschalpreisen egal sein, bzw. bei Stundenpreisen berücksichtigt sich das ja im Stunden-Verrechnungssatz, der deutlich geringer ist als bei Firmen der freien Wirtschaft. Billiger also nie, teurer... – auch schwierig. Wenn, dann freiwillig, ihre Spende ist natürlich jederzeit willkommen! (mit Spendenquittung steuerlich absetzbar)

Die meisten unserer Kunden sind bei uns Kunde weil Sie das explizit wollen. Weil Sie uns und unsere Arbeit unterstützen wollen. Weil Sie Menschen mit Handicaps eine Chance geben wollen. Diese Arbeit kann nicht billiger sein! Scheint mir auch ein perfider Ansatz, dann wäre das soziale Engagement der Kunden, also Ihre Intension, ja eine eigennützige...?

Wir wollen einen fairen Preis! Wir müssen unsere Kosten decken, und zwar mit unserer Arbeit. Die Zeiten grosser Zuschüsse sind längst vorbei. Das ständige Betteln nach Spenden ist, zumindest nicht mein Ding. Nicht umsonst war der grüne Zweig in Insolvenz (2012)! Fast alle anderen, auch grosse, Träger der sozialen Arbeit haben erhebliche wirtschaftliche Schwierigkeiten! Wir müssen, wir wollen aber auch ausdrücklich, aus eigener Schaffens- Kraft wirtschaftlich arbeiten. Bitte helfen Sie uns hierbei, zuallererst mit Verständnis, dann aber: mit Aufträgen, guten Aufträgen!

Heute, nach 3 Jahren grüner zweig als FB der JU*törn gGmbH sind wir stolz auf das in obigem Sinne Erreichte und starten mit Engagement ins Jahr 2016.

Wir sind stolz Zweigler zu sein, wir wollen Sie als stolzen Kunden / Unterstützer!

Aktualisiert: Ulm, den 01.01.2016

für die Geschäftsleitung, Peter Schaupp