Leidenschaft, Wasser und der wahre Mehrwert der Zertifizierung:

Stephan Eder

Geschäftsführer: Sailingcenter Tegernsee

Hinter dem Sailingcenter Tegernsee steht Stephan Eder, der am Tegernsee aufgewachsen und tief mit der Region verwurzelt ist. Als studierter Diplom-Wirtschaftsingenieur und Bankkaufmann machte er 2009 gemeinsam mit seinem Jugendfreund Florian Hornsteiner seine Leidenschaft zum Beruf und verwandelte ein altes Bootshaus in das heutige Premium-Sailingcenter.
Heute umfasst die Flotte unter anderem fünf moderne blu26-Yachten, Drachenboote, Marinekutter und zahlreiche SUP-Boards. Für Stephan, der schon auf der ganzen Welt als Regatta-Kader-Segler aktiv war, steht fest: „Aber am Tegernsee ist es immer noch am schönsten“.

Der Mensch und das Wasser
Um zu verstehen, was Stephan antreibt, muss man den Kontrast zu unserer heutigen, schnelllebigen Zeit der ständigen und „sofortigen Verfügbarkeit“ betrachten. Das Wasser bietet den perfekten Gegenpol, denn es verlangt einem alles ab: „Man beschäftigt sich mit etwas, in das man komplett eintaucht, wo es die ganze Aufmerksamkeit braucht“, beschreibt Stephan. Egal, ob man segelt oder surft, man ist gezwungen, auf die Elemente zu achten, wodurch die Gedanken komplett von allem anderen abgelenkt werden.
Ein eindrucksvolles Beispiel dafür ist der gestresste Manager, der nach einer Segelstunde feststellt, dass alle Gedanken an den Job plötzlich komplett weg sind, weil er sich auf das Element konzentrieren musste.

Der wahre Mehrwert der NAka-Zertifizierung und die 90-60-30 Methode
Wie blickt ein Wirtschaftsingenieur auf den NAka-Fragenkatalog für Nachhaltigkeit? Stephan gibt offen zu, dass dieser auf den ersten Blick nach „relativ viel Stoff“ aussah.

Doch er entwickelte eine clevere Strategie, um den Papierkrieg zu besiegen: Er streckte den Prozess über mehrere Tage. Zunächst investierte er zügig 90 Minuten, am nächsten Tag 60 Minuten und schließlich noch einmal 30 Minuten, um die Fragen mit etwas Abstand zu reflektieren.

Durch diese Etappen merkte er, dass der Katalog einen ständigen „Denkanstoß“ lieferte und half, das eigene Unternehmen systematisch zu durchleuchten. „Für mich war es viel interessanter, wie ich zuerst gedacht habe“, lautet sein ehrliches Fazit.

Der 360-Grad Mehrwert: Exzellenz in der Umsetzung
Dass das Sailingcenter Nachhaltigkeit nicht nur auf dem Papier lebt, zeigt ihr herausragendes Audit-Ergebnis.

Ökologisch setzen sie zum Schutz des Sees auf emissionsfreie E-Hilfsmotoren, die über die Solaranlage des Verpächters geladen werden, und verzichten vollständig auf chemische Reinigungsmittel.

Sozial etabliert Stephan eine flache Hierarchie nach dem Prinzip „no ranks no titles“ und bietet kostenfreie Segelveranstaltungen für Kindergartengruppen sowie spezielle SUP-Angebote für Rollstuhlfahrer an.

Auch ökonomisch ist der Betrieb ein Vorreiter: Über innovative „Kaufchartermodelle“ mit Investoren konnten Bootsanschaffungen völlig kredit- und bankenfrei finanziert werden.

Den wahren Mehrwert des NAka-Siegels sieht Stephan nun darin, dieses beachtliche Engagement offiziell sichtbar zu machen. Nach innen hilft das Zertifikat, dem eigenen Team die gesamte „Breite der Nachhaltigkeit“, weit über ökologische Aspekte hinaus, strukturiert zu vermitteln. Nach außen ist es ein entscheidendes Werkzeug für die Kundenkommunikation: Firmen können zertifizierte CSR-Events (Corporate Social Responsibility) für ihre Teams buchen. Das Siegel gibt den Gästen das sichere Gefühl, dass sie bei einer Buchung Teil einer „nachhaltigen Form in der Sinnhaftigkeit“ werden.