

Herzlich willkommen zu Funke for Future on Tour. Heute sind wir auf dem Greentech Festival in Berlin. Mitten unter denen, die Nachhaltigkeit als Zukunftsaufgabe und Innovationschance verstehen. Genau hier wird sichtbar, was auch uns antreibt, die Vision von mehr Nachhaltigkeit, mehr Miteinander, mehr Zukunft. Nicht als Schlagwort, sondern als Haltung und als Einladung, Wirtschaft gemeinsam neu zu denken. Deshalb sprechen wir heute mit Sophia Rüdiger von 1,5 Grad, die zeigt, wie unternehmerische Innovation zur Klimawende beitragen kann und warum gerade jetzt der richtige Moment ist, Tempo aufzunehmen. Herzlich willkommen, liebe Sophia. Schön, dass ich hier sein darf. Und zum Thema Tempo im ID-Bus sitzen wir schon mal elektrisch an der richtigen Stelle, oder? So ist es. Wir rollen voran und nicht zurück. Sophia, du hast in den letzten Jahren an ganz unterschiedlichen Stellen gearbeitet. In der Markenführung als Autorin, Strategin, Unternehmerin. Mega beeindruckend. Was hat dich denn persönlich zur Nachhaltigkeit gebracht und wie kam es zum Wechsel zu 1,5 Grad?

Spannende Frage. Da müssen wir wirklich ein paar Jährchen zurückgehen. Also ich glaube, der sich durchziehende Faden durch mein ganzes Leben ist das Thema Energie. Also schon ganz früh im Bio-Unterricht habe ich gemerkt, dass ich irgendwo Nervensysteme, Herzschlag total gut finde. Bin dann in die Psychologie gegangen, habe mich viel mit Neurowissenschaft beschäftigt. Und auch hier haben wir wieder das Phänomen des Gehirns, was Energie sparen möchte eigentlich, also effizient sein möchte. Und dann ging es weiter, dass ich gemerkt habe, hey, ich möchte aber gar nicht so sehr an Persönlichkeit rumdoktern. Ich liebe es immer dann, wenn ein Mensch auf neue Innovation trifft oder sagen wir erstmal auf etwas Neues oder auf eine Idee und es adaptieren muss. Weil nur dann wird es eine sinnvolle Innovation. Sonst reden wir über unsere coole Idee hier beide heute im ID-Bus, aber wird keine Innovation. Und diese Schnittstellen, die fand ich immer hochgradig spannend, mir da anzugucken, was braucht es jetzt, damit Menschen in Verhaltensänderung zu kommen. Das hat mich dann eben zu Automobil gebracht und da bin ich sehr schnell in die ganze Charging, in den Chargingbereich gekommen, also in die Elektromobilität, als es noch super nischig war und man nicht gerade Applaus geklatscht hat. Und da natürlich habe ich gemerkt, wie schön eigentlich, wenn ich mit der Energie von der Sonne vom Dach mein Auto lade, damit losrolle. Wie schön ist diese Welt, über die wir reden auf einmal, die eben nicht mehr so dreckig ist mit fossilen Brennstoffen, auch wie gesagt sehr abhängig von einigen wenigen, die diese Quellen besitzen.

Und das hat mir in mir irgendwie so eine Energie freigesetzt, dass ich gesagt habe, da will ich einfach weiterarbeiten. Und dann kam es aber aufgrund von vielen, ich würde sagen, strategischen Veränderungen bei Mercedes einfach zum großen Umbruch. Und ich habe gemerkt, ich will eigentlich nochmal raus. Ich will selber was manifestieren und gründen und habe dann im Tech-Bereich gegründet und in der Zeit, es war eine harte Zeit

im Blockchain-Bereich, aber auch super spannend, weil es ein komplett nochmal ein anderes Nerd-Thema war, wo ich eine neue Sprache von Techies, auch sehr männlich dominierten Talenten lernen durfte.

Wurde zu CryptoBright und also wilde Zeit gewesen, sage ich dir. Aber viel gelernt und am Ende viel natürlich auch auf Bühnen gegangen, weil ich auch diese Schnittstelle war ja wieder, Menschen Angst nehmen, Menschen zeigen, was kann Krypto, was kann Blockchain, ganz genau Bildung eigentlich wieder. Und das war auch das Momentum, wo ich bei der OMR dann damals, vor ich glaube drei Jahren war es jetzt, oder sogar schon noch länger, den Philipp Schröder kennengelernt habe, so Backstage irgendwo, so ein nettes Gespräch, wie wir es jetzt haben. Und wir gemerkt haben, okay, wow, da ist irgendwie eine Energie, vielleicht trifft man sich mal wieder. Und dann ist diese Stelle frei geworden damals und ich habe mit dem Startup leider ein bisschen pivoten müssen und habe gemerkt, ich bin da vielleicht auch nicht mehr die Richtige drin, ich berate vielleicht nur noch und gehe raus aus dem aktiven Geschäft. Und es hat dann geklappt und irgendwann schrieb mir Philipp.

Wir brauchen gerade genau jemanden wie dich, kommst du, bist du noch, bist du verfügbar. Und so ging die Geschichte los und es ist ein wirklicher Dream jetzt, weil jetzt kommt alles zusammen. eine Scaling-Geschichte, die ich immer mir gewünscht habe, an einem Punkt zu sein, wo du wirklich in eine Masse, in Mainstream skalieren kannst. Und eben ein Produkt, wo ich sage, geil, ich darf wieder Energie und zwar saubere vermitteln. Ja, das finde ich total cool. Ihr seid ja jetzt auch gerade beim Thema Klimaanlage neu eingestiegen. Und das finde ich tatsächlich auch den nächsten Schritt, zu sagen, von Solar dann den nächsten Schritt in der Wertschöpfung. Richtig. Und damit beschreibst du was voll Wichtiges, was uns vielleicht auch als 1,5 Grad nochmal aus einem anderen Blickwinkel verstehen lässt. Viele sind ja wirklich als Solateure gestartet, einfach aus dem Rohstoff Solar sozusagen. Und wir haben immer gesagt, das ist ein Part in der Kette, aber eigentlich müssen wir alles aus einer Hand One-Stop-Shop bilden, wo es egal ist, ob du jetzt die Wallbox brauchst und ich das Solarmodul und irgendwo der Peter die Klimaanlage. Wir müssen einsteigen können, immer mit dem gleichen Ansprechpartner und dann am besten irgendwann auch vielleicht modular aufstocken. Und das hat uns eben einfach, würde ich jetzt sagen, Superpower gegeben, weil wir immer gedacht haben vom Gesamtkonstrukt und dann war auch klar, dass der notwendige Schritt nicht heißt, einfach nur Hardware, Hardware, Hardware optimieren.

Sondern du musst dieses Gesamtsystem sprechen lassen und eben dann im besten Fall flexibilisieren, mit Energie flexibilisieren, weil eben die Quellen, die es aufladen, Wind

und Sonne, sind halt hochflexibel und das war, würde ich sagen, mit der frühen Entscheidung in KI-Systemen zu investieren, was vernetzt, was.

Auswertet, was Entscheidungen trifft, Preisentscheidung am Ende, nämlich die beste, da haben wir was anders gemacht. Und ich würde sagen, das ist jetzt das Gute, weil jetzt können wir nämlich sagen, Nachhaltigkeit ist auch effizient. Genau, und ihr lebt ja das Thema Geschäftsmodell, Nachhaltigkeit als Geschäftsmodell. Was glaubst du denn, wenn man das jetzt mal übertragen will auf die Unternehmen an sich hier in Deutschland.

Wie kann man denn das Thema Klimaschutz deiner Meinung nach als Zukunftsmodell tatsächlich auch in Unternehmen integrieren? Was braucht es dafür? Ja, das ist eine super hochgradig spannende Frage, weil ganz oft eben die Diskussion, das hatten wir gerade auch hier auf dem Panel beim Green Tech Festival, wir müssen erst mal CO₂-Emissionen als Label sichtbar machen. Das ist schon mal großartig. Wo ich sage, habe ich ein gemischtes Gefühl zu, weil definitiv ist die Transparenz mega wichtig und ich verstehe auch diese ganze Thematik hinter ESG und erst mal auszeichnen mit einem Report, was wir überhaupt hier tun in unseren Lieferketten oder Wertschöpfungsketten. Aber ich merke dennoch, egal ob es B2B oder B2C Kommunikation ist, es motiviert oft noch nicht, nur weil wir transparent sind, mein Verhalten zu verändern oder eben als Unternehmer, wie du gerade beschreibst, mein Geschäftsmodell zu adaptieren. Da muss oft eine finanzielle Inzentivierung, Motivation hinter. Jetzt haben wir die zum Glück beim Energiethema, haben wir sie erzielt. So vor zwei Jahren konnten wir wirklich sagen, ich glaube, der Spiegel hat es aufgenommen, der günstigste und sauberste Stromtarif Deutschlands. Auf einmal haben sie uns die Hürde eingerannt. Vorher, als wir sehr stark über Ideologie 1,5 Grad Klimazirk kamen. Das ist so nett, dass man will ja auch nicht, niemand ist gegen Klimaschutz, weil du es gerade gefragt hast. Aber es muss sich irgendwie wirtschaftlich rechnen. Genau, es muss sich rechnen und Unternehmen müssen ja irgendwie sagen.

Ich finde, man muss das Thema Nachhaltigkeits-CFO fähig machen. Ist so. Da muss es nämlich hin, ganz genau. Es muss ein Case werden, in dem man rechnen kann und das ist das Schöne, dass jetzt in dem Thema Energie, in dem wir uns bewegen, ist es zum Glück inzwischen offensichtlich belegbar in Zahlen und Erfahrungen und da bringen wir noch viel mehr gerade an die Front, dass wir Kundenerfahrungen, sei das eben Unternehmernesschichten B2B-seitig oder eben aber auch im Privatbereich sprechen lassen, die Influencer werden lassen. Weil die können viel besser vorrechnen und ihre Stromrechnung zeigen oder die Effizienz in den Lieferketten, als wenn wir jetzt im Marketing darüber reden oder auf C-Level-Ebene. Und in dem Sinne würde ich immer

sagen... Wie kann man das schaffen? Wir müssen den Unternehmenden, nämlich genau der CFO-Fähigkeit zeigen, es rechnet sich für dich. Energiewirtschaft ist da eigentlich ein geniales Vehikel, weil am Ende braucht gerade in Deutschland der Mittelstand, der ist oft industriell herstellend, braucht unfassbar viel Energie. Und es wird immer mehr, weil ja auch viel elektrifiziert wird. Ja, wir sehen es ja auch in der ganzen Automobilbranche, aber auch in allen anderen Bereichen. Wir sehen es in den Bereichen, wo viel mehr Technologie genutzt wird. Wir sind ja hier auf dem Green Tech Event.

KI braucht am Ende, um sie zu trainieren, um auch Daten zu speichern, um das Ganze zu betreiben, Server, Energiespeicherkapazität. Und genau diese Energie muss irgendwo herkommen und im besten Fall eben dann effizient, also kostengünstig aus Wind und Sonne, weil die im Grundsatz erstmal kostenfrei verfügbar sind, anders als fossile Brennstoffe. Und diese Rechnung geht inzwischen immer besser auf, also gerade der ROI, den kannst du da gut berechnen. Was wir oft merken auf B2B-Ebene, es fehlt noch die Verantwortung, die sich dem wirklich annimmt. Und deswegen fand ich gerade schön, was du beschreibst.

Vielleicht ist es der CFO, der sich in Zukunft darum kümmert. Ganz oft tingeln unsere Experten dann rum und dann wird das so ein bisschen geschoben zwischen, ja hier ist mal so die Petra, die hat sich mit Nachhaltigkeit beschäftigt, jetzt haben wir hier so einen ESG-Menschen, ohne das despektierlich zu meinen, nur mal klar, wie ich das meine. Das sind ganz, ganz wichtige Menschen. Nur oft fehlt es, ist es noch nicht hoch genug angesiedelt an die finanzielle Effizienz, die dahinter steckt und dann auch den Handlungsdruck mit einem Entscheider dahinter oder einer Entscheiderin. Und das wünsche ich mir noch mehr, dass das kommt. Sie sehen gerade eher die Zeit nicht so gut aus, weil wir ja eher wieder den Druck nehmen gerade von ESG, von vielleicht auch den Preisen auf fossiler Energieseite. Da subventionieren wir wieder mehr in Industrie.

Das ist natürlich für den Handlungsdruck gerade eher wieder negativ. Ja, man merkt es ja, diesen Rollback kriegt man ja gerade auch in der Kommunikation mit. Ich glaube, wie du schon sagst, man muss, glaube ich, dem Business Case richtig rechnen. Und da ist, glaube ich, wichtig, Nachhaltigkeitsverantwortliche auch, ich will nicht zu sagen zu schulen, aber denen zu erklären, wie kommst du aus dieser ideologiegetriebenen Ecke raus hin zu, das sind harte Zahlen, Daten, Fakten, Weil das ist ja das, was die Wirtschaft treibt und das ist auch das, was CEOs, CFOs treibt. Muss auch, wie du sagst. Also wenn das alles nur ein bisschen ideologisch in Schönheit irgendwo grün verpackt ist, das bringt uns wirklich nicht weiter. Und wir sind an einem Punkt, auch gerade in der deutschen Wirtschaft, wo wir auch wirklich wieder gucken müssen, wie wird erwirtschaftet.

Und deswegen finde ich das unglaublich wichtig. Deswegen, auch wenn du sagst, Schulungen oder eben diese Sensibilität erzeugen, ich glaube, ganz viel würde helfen, wenn wir wieder mehr unternehmerisches Denken in den Unternehmen hätten und nicht nur Management sozusagen, ohne dass ich jetzt das irgendwie bewerten möchte. Aber warum meine ich, dass dieses unternehmerische Denken guckt genau auf das, was du gerade gesagt hast, Return on Investment, guckt auch längerfristig in der Perspektive der Generation nach mir. Ich meine, wir reden jetzt immer so von Nachhaltigkeit, manchen nennen es Enkelfähigkeit. Am Ende war Unternehmer sein nichts anderes, weil ich will doch ein Unternehmen aufbauen, was auch mich überlebt. Und das brauchen wir, glaube ich, fast mehr wieder, diesen Mut und auch diesen Pioniergeist gepaart mit Unternehmertum. Und dann ist automatisch die Frage nach, hey, Energie scheint günstig und sauber zu sein. Let's do it für unser Business. Und ich glaube, das muss wieder mehr in die Köpfe. Das finde ich ein super gutes Stichwort, Zukunftsfähigkeit, Unternehmertum. Und ist es das, was man so bis 2030 jetzt so die nächsten Jahre braucht? Oder was glaubst du, was sich in dieser Unternehmenswelt zu verändern hat, um tatsächlich auch Unternehmen zukunftsfähig zu machen?

Definitiv energetisch ist das, glaube ich, schon mal passend, dass ich sagen würde, ja, es braucht wieder viel mehr mutige Unternehmer, die nicht so konform vielleicht auch mitschwingen. Und ich verstehe diese Interessen. Wir haben Systeme gebaut, wo ganz oft einfach die Hauptaufgabe einer C-Suite oben ist, den Aktienmarkt, also die Aktionäre glücklich zu machen, weil die natürlich Geld geben. Das ist aber ganz gefährlich, weil du dann eben nicht mehr drauf guckst, was sind denn jetzt vielleicht längerfristig die gesündesten Entscheidungen, die vielleicht auch bleibendsten Entscheidungen mit einem Impact in meiner Unternehmung. Und da deswegen Schritt eins, ja, würde ich sagen, muss es wieder mehr Mut im Unternehmertum geben und auch wieder mehr Pioniergeist in unserer gesamten Gesellschaft. Was erlebe ich da gerade so ein bisschen? Wir sind ja auch viel auf B2C-Seite unterwegs im Einfamilienhaus.

Es ist schon viel gerade so eine behäbige, fast schon so ein Faulsein, Hängemattengefühl von, die lösen das schon. Die Politik muss da jetzt mal. Nee, nee, nee, jetzt ist Schluss damit. Jeder muss jetzt, genau. Und wir müssen mal alle ausstehen aus dem Sessel jetzt. Und da versuche ich auch mal so über kleine Schritte. Überleg doch mal so, wann hast du mal wieder was anders gemacht? Bist du mal einen anderen Weg gefahren zur Arbeit? hast mal irgendwie statt Freitags nicht den Fisch mal was anderes gegessen. Du weißt, was ich meine. Jetzt einfach nur als Symbole.

Das sollte auch wieder mehr und mutiger gemacht werden, sich zu fragen, was kann ich vielleicht mal in meinem eigenen Leben ein bisschen anders machen, damit wir wieder alle überhaupt fühlen und auch unser Hirn mal wieder versteht, hey, Veränderung kann auch erstmal im Kleinen cool sein. Und dann, das ist ja das Schöne, wir tricksen ja unser Gehirn damit aus, fällt es uns auch einfacher, größere Veränderungen einzugehen. Wir haben uns, wie gesagt, in einem ja vermeintlich sehr stabilen System und da bin ich auch sehr dankbar, dass das in Deutschland, dass ich so groß werden durfte auch, dass alles Banken stabil sind, die Infrastruktur, die Bahnen, alles war relativ stabil, sagen wir es mal so. Jetzt bröckelt es aber überall und ich finde, der Ruck muss überall rein und dann natürlich, wie gesagt, gerade energiewirtschaftlich muss ich sagen, da müssen wir nicht mal groß auf irgendwie Unternehmertum oder irgendwas appellieren. Alle drumherum machen es. Gucken wir uns unsere nordischen Nachbarn an, die Niederlande, selbst nach Texas, wo ja jetzt gerade kein Präsident ist, der schreit, ich bin Fan von den erneuerbaren Energien und vom Klimaschutz. Ganz im Gegenteil, Leugner. Aber er investiert zum Beispiel in bestimmten Staaten wie Texas massivst in Sonnenenergie. Weil er wirtschaftlich verstanden hat oder das ganze Land verstanden hat und der Staat, dass es so effizient ist, da mitzuspielen und den Profit rauszuschlagen. Und da muss ich sagen, sind wir oft sehr zögerlich, zurückhaltend, abwartend. Und das haben wir nicht mehr. Wir müssen jetzt selber auch gucken, wo sind die Quellen des Profits. Sonst sehe ich einiges anderes abrauschen. Und das würde ich jetzt sagen, sind so wichtige Dinge, die wir gerade angehen dürfen.

Vor allem als Gesellschaft und auch bitte nicht auf die anderen zeigen, die alle etwas lösen müssen, da sind wir jetzt schon auch alle gefragt. Da sind wir schon manchmal sehr in unserer deutschen Sicherheits- und Bequemlichkeitsdenke. Total. Man muss, glaube ich, auch ein bisschen raus aus der Komfortzone.

Um dann den Wandel voranzutreiben. Ich glaube, weil nur wenn jeder ein bisschen was macht, kommen wir ja schon drei Schritte weiter. Ist so. Und wenn man das ins Unternehmertum übersetzt, ich glaube.

Das ist dann, ja, um diesen Wandel voranzutreiben, der Schlüssel zum Erfolg. Total und trotzdem bin ich ja auch immer als, Oder Psychologin, die auch Systeme liebt, will ich immer auch die Frage stellen, haben wir vielleicht falsche Belohnungssysteme oder Veraltete, ich möchte gar nicht falsche sagen, Veraltete, die eine andere Zeit hatten. Und das sehen wir zum Beispiel ja auch am Energiemarkt.

Da muss ja jetzt einfach, wie wir vorhin auch kurz drüber sprachen, mehr Flexibilität rein. Weil wir können eben nicht mehr alle zur gleichen Zeit das Auto laden oder alle zur gleichen Zeit die Sauna anschmeißen. Und das sind ja auch manchmal Luxus-Themen, muss man ja auch sagen. Sondern wir müssen eben unsere Lasten verschieben und du musst im besten Fall nachts um 3.30 Uhr dein Auto laden. Und ich mache es morgens um 8 Uhr noch was, weil ich brauche mein Auto gar nicht sofort vollgeladen. Da sind ja auch andere Energie-Pattern hinter. Und die müssen wir eben auch nutzen und die Unterschiedlichkeit nutzen.

Und was sind ja zuerst auch gute Schritte? Muss ich auch wirklich mal sagen, da passiert ja auch viel Gutes gerade. Wir belohnen zum Beispiel jetzt, wenn Menschen zu Zeiten, in denen sehr viel Energie im Netz ist und wir sie rausholen müssen, belohnen wir das durch geringere Abgaben. Also für diese Transportwege, also die Netze, die du nutzt, musst du dann weniger Abgaben, Netzentgelte nennt man das zahlen. Das heißt, die werden auch flexibilisiert. Das heißt, du kannst zu Zeiten, wo der Strom auch sehr günstig ist und jetzt ziehst du das raus aus dem Netz, zahlst du auch weniger oder sogar gar keine Abgaben. Das ist eine geniale Belohnung, weil dann auf einmal zahlst du nämlich für deinen Strom nahezu gar nichts mehr. Und das meine ich mit diesen neuen Belohnungssystemen. Wir müssen uns natürlich auch angucken, was wollen wir erreichen und das gleiche auf Unternehmensfrage. Wenn ich eine Innovationskraft belohnen möchte oder Veränderungen eigentlich oder was Neues ausprobieren oder was auch immer da gerade strategisch jetzt verändert werden muss im Unternehmen. Ich belohne aber mein Management oder meine Führungspersonen immer noch mit alten KPIs und am Ende eben, wie viele Autos bringst du auf die Straße? Genau. Einfach mal nur so gesprochen, das hat uns lange bewegt bei Mercedes zum Beispiel. Weil am Ende die letzte KPI ist einfach, wie viele Autos bringst du vom Band. Dann ist im Kern des Unternehmens jeder relativ wenig motiviert, jetzt irgendwie noch zu gucken, wie kann ich eine Innovation treiben? Wie kann ich meine Mitarbeiter vielleicht auch irgendwo befähigen, nochmal mehr in eine andere Richtung zu denken?

Nee, das ist immer nur nice to have. Und deswegen, das meine ich mit diesen, wir müssen auch gucken, wo Inzentivierungsmechanismen, neue Belohnungsrahmen notwendig sind, damit wir uns als Gesellschaft auch bewegen können. Total. Und ich glaube, das Thema Belohnung und Kommunikation über diese Belohnungsarten muss noch viel, viel stärker ausgerollt werden. Ich glaube, wenn man den Eigenheimbesitzern sagen würde, du wirst belohnt, wenn du dann das und das machst, dann sagt jeder, oh, dann bin ich ja vielleicht doch für die Wärmepumpe oder nicht. Ganz genau. Und das ist es. Und da sind wir zum Glück jetzt. Und weil du ja einleitend auch gefragt hast, was brauchst du dieses Klimanarrativ zum Glück? Und ich bin eigentlich ganz froh sogar, dass es gerade ein bisschen stiller wird, dass es ein bisschen mehr aus der Hype und

Wokeness-Ecke rauskommt oder auch eben die Gegner wieder, die sagen es super unvoke, ja. Sondern es wird ein bisschen neutraler, nüchterner gerade, muss ich sagen. Und wir reden viel mehr über Fallstudien, also Case Studies, über echte Rechnungen, also wo wir ganz klar auch.

Faktenbasiert Zahlen, Daten, Fakten sprechen lässt. Und ich glaube, das ist eine gesunde Kommunikation gerade. Und da hoffe ich natürlich auch, dass noch viel mehr Kunden, Kundinnen, aber auch kluge Köpfe irgendwie, wie ihr es ja auch tut in eurer Kommunikation, jetzt einfach eher eine sachliche Basis und positive Narrative schafft. Und weniger dieses, von der Dunkelflaute gehen wir rein in den Tsunami-Strom oder die Welle, die uns überrollt. Weg von diesen ketzerischen Headlines.

Die Sonnenenergie hat den Stromausfall in Spanien verursacht. Genau, damit ist niemandem geholfen und im Zweifel, warum so eine Schlagzeile rausbringen, wenn wir es noch nicht mal sicher wissen, können wir nicht manchmal sagen, komm, wir wollen jetzt nicht die Clickbait, sondern sind mal einfach sachlicher und warten, bis sich Fakten geklärt haben oder geben haben und dann gehen wir rein in echte Bildung und das würde ich mir wünschen. Und diese, gerade wir als Kommunikatoren, ihr ja auch mit euren Podcast, mit eurem ganzen Funke Mediengroup, dass wir da eben echt gucken, dass wir jetzt wirklich verantwortungsbewusst und wertebasiert in die Kommunikation gehen und da ist eine Riesenchance gerade drin. Super. Die 20 Minuten Podcast sind verflogen. Ich könnte mich stundenlang noch weiter mit dir unterhalten. Vielleicht zum Abschluss eine Frage noch, Sophia. Wenn du so an die Zukunft denkst, auch an die Zukunft, die du glaubst, wenn du die in einem Satz beschreiben würdest, wie würde dieser Satz lauten? Die Zukunft ist elektrifizierend und ist dynamisierend.

Das hört sich sehr verheißungsvoll an. Vielen, vielen Dank Hätte ich Lust drauf, wenn wir die erreichen. Ja, das hoffe ich auch. Wirklich. Ich bin auch sehr, ja, ich freue mich wirklich, wenn wir da den nächsten Schritt gehen können. Und verfolge sowieso Philipp da, was ja alles von sich gibt und auch bei dir. Von daher bin ich gespannt, was bei euch noch alles in der Pipeline ist und danke dir ganz, ganz herzlich für das Gespräch. Vielen Dank, dass ich hier sein durfte. Zum Abschluss dieses Gespräch hat mir wirklich viel, viel Mut gemacht. Leute, die Zukunft ist gestaltbar. Nicht irgendwann, sondern gerade jetzt. Es ist an uns, diese Zukunft zu gestalten. Deswegen schaffen wir mit Funke for Future auch Räume zum Lernen, Reflektieren und Ausprobieren. Mit unserer Academy geben wir Impulse, wie sich Nachhaltigkeit konkret im Unternehmensalltag verankern lässt. Nicht mit Druck, sondern mit dem Mut zum ersten Schritt. Vielen Dank fürs Zuhören und bis bald.

