

## Protokoll 6. Treffen der Fachgruppe BGM der Offensive Mittelstand

---

<b>Ort:</b>	Köln, BGF-Institut
<b>Datum:</b>	13.11.2019 – 14.11.2019
<b>Teilnehmer/innen:</b>	Emanuel Beerheide, Gabriele Biernath, Michael Blum, Kurt Gläser, Christof Göbel, Michael Hadersdorfer, Katja Keller-Landvogt, Jennifer Lehmann, Achim Loose, Jasmin Merzmann, Chantal Plenkers, Christian Schlößer, Peter Schneider, Sabine Schorn, Angelika Stockinger, Isabelle Woelk
<b>Moderation:</b>	Dr. Birgit Schauerte
<b>Protokoll:</b>	Oliver Hasselmann

---

*Agenda zur Sitzung (s. Anhang 01\_ Agenda 6. Treffen FG BGM)*

*PowerPoint-Präsentation zur Sitzung (s. Anhang 02\_ Präsentation FG BGM)*

### **TOP 1: Begrüßung und kurzes Kennenlernen**

Frau Dr. Schauerte begrüßt die Teilnehmer/innen und stellt die Agenda vor. Es folgt eine kurze Vorstellungsrunde.

**Hinweis:** *Protokolle und Anlagen der Fachgruppe sind bzw. werden auf der Homepage der Offensive Mittelstand veröffentlicht: <https://www.offensive-mittelstand.de/netzwerke/fachgruppen/fachgruppe-betriebliches-gesundheitsmanagement>*

*Die Teilnehmer werden im Nachgang der Sitzung aktualisiert*

## **TOP 2: Neues aus der Offensive Mittelstand / Das Projekt „GeZu 4.0“ (Angelika Stockinger)**

Die Offensive Mittelstand ändert ihre Struktur. Der Leitungskreis wird erweitert und der Strategiekreis ersetzt das Plenum. Damit wird der Strategiekreis das Entscheidungsgremium der OM und verabschiedet Prinzipien, Arbeitsweisen, Qualitätsstandards und Produkte.

Weitere Infos siehe **Anhang 03** und <https://www.offensive-mittelstand.de/>

Das **Projekt GeZu 4.0** wird vom BMAS im Rahmen der Experimentierräume gefördert. Im Mittelpunkt steht ein Quartiersmanager, der unternehmensübergreifende, innovative Kooperationsformen fördert und KMU in der Digitalisierung unterstützt. Stichwörter: *Digitalisierung, Zukunft der Arbeit, KMU, Kollaboration, Kompetenz-Matrix, Quartiersmanager.*

Weitere Infos siehe **Anhang 04** und <https://www.experimentierraeume.de/projekte/inqa-experimentierraeume/gezu-40/>

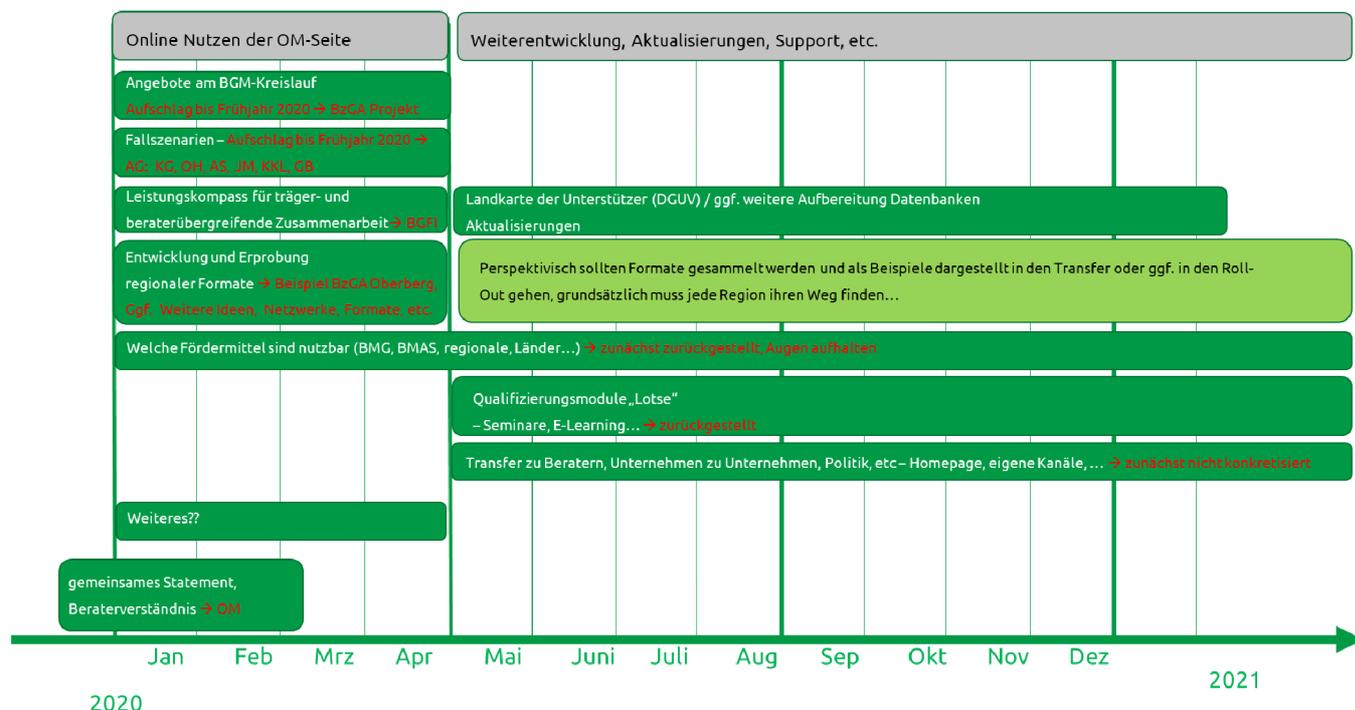
## **TOP 3: Vorstellung Konzept zur träger- und beraterübergreifenden Zusammenarbeit mit anschließender Diskussionsrunde (Oliver Hasselmann)**

Anhand der Vorarbeiten aus den bisherigen Treffen der Fachgruppe wurden die Eckdaten und Grundprinzipien der trägerübergreifenden Zusammenarbeit vorgestellt. Daraus abgeleitet wurden bereits vorhandene Ansätze dargestellt und Vorschläge für das weitere Vorgehen als Konzept zusammengestellt.

Im Kern geht es der Fachgruppe BGM darum, den Initiatoren trägerübergreifender Zusammenarbeit in der betrieblichen Beratung in den Regionen, Strukturen, Materialien und Werkzeuge zur Verfügung zu stellen, die es den Akteuren vor Ort ermöglichen und erleichtern, trägerübergreifende Zusammenarbeit in die Praxis umzusetzen.

Die Ideen und Ansatzpunkte aus den vergangenen Sitzungen wurden in konkrete Arbeitspakete übertragen, welche als Basis für die gemeinsame Diskussion zum weiteren Vorgehen fungierten.

## Arbeitspakete - Vorschläge



Weitere Infos siehe **Anhang 05** und **Anhang 06** sowie die Diskussion in den Workshops.

### TOP 4: Unternehmensperspektive: Was wünschen sich Unternehmen in Bezug auf die trägerübergreifende Zusammenarbeit? (Herr Schlösser, Unternehmen GC-heat)

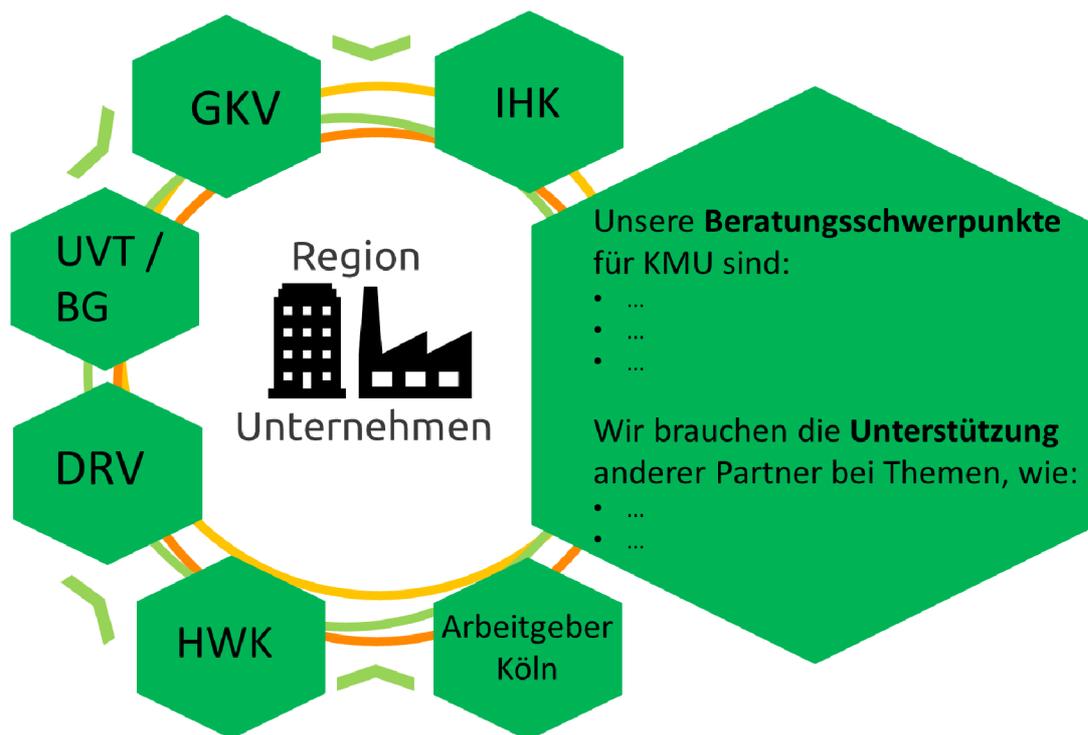
Herr Christian Schlösser, Personalreferent bei GC-Heat, ein mittelständisches produzierendes Unternehmen mit 120 Mitarbeitern aus dem Oberbergischen, stellte die Unternehmensperspektive zur trägerübergreifenden Zusammenarbeit vor. Insbesondere Erfahrungsbeispiele mit Beratern der DRV und der BG ETEM wurden dargelegt. Betont wurde Objektivität, Fachexpertise und kostenlose Angebote im Unternehmen. Gewünscht wurden abgestimmte Präventionsangebote und partnerschaftliches Rollenverständnis zwischen den beteiligten Akteuren.

Weitere Infos siehe **Anhang 07**

### TOP 5: Projektvorstellung: Gesund. Stark. Erfolgreich. - Eine Region auf dem Weg zum Best-Practice Beispiel - Rheinisch-Bergischer Kreis / Oberberg (Dr. Birgit Schauerte)

Im Rahmen des vom BMG geförderten Projektes „Gesund. Stark. Erfolgreich.“ wurde ein Netzwerk im Rheinisch-Bergisch/Oberbergischer Kreis aufgebaut, das die träger- und bera-

terübergreifende Zusammenarbeit im Sinne der Betriebe vorantreiben will. Ausgehend von der Fragestellung: Vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmen und welche Partner müssen damit an den Tisch? Neben verschiedenen Berufsgenossenschaften, Krankenkassen, Rentenversicherungen und den Wirtschaftsförderungen der Region, müssen auch weitere regionale Partner (IHK, Arbeitsagenturen usw.) eingebunden werden, die über die betrieblichen und regionalen Kontakte verfügen.



6

Darüber hinaus ging es um die Inhalte und den Aufbau einer möglichen regionalen Onlineplattform zur Vernetzung der Akteure: <http://www.der-gesundheitsplan.de/> - Der Fortgang des Projektes wird von der Fachgruppe verfolgt und ggf. in eigene Formate transferiert. Insgesamt dient das Projekt als Beispiel eines regionalen Formates.

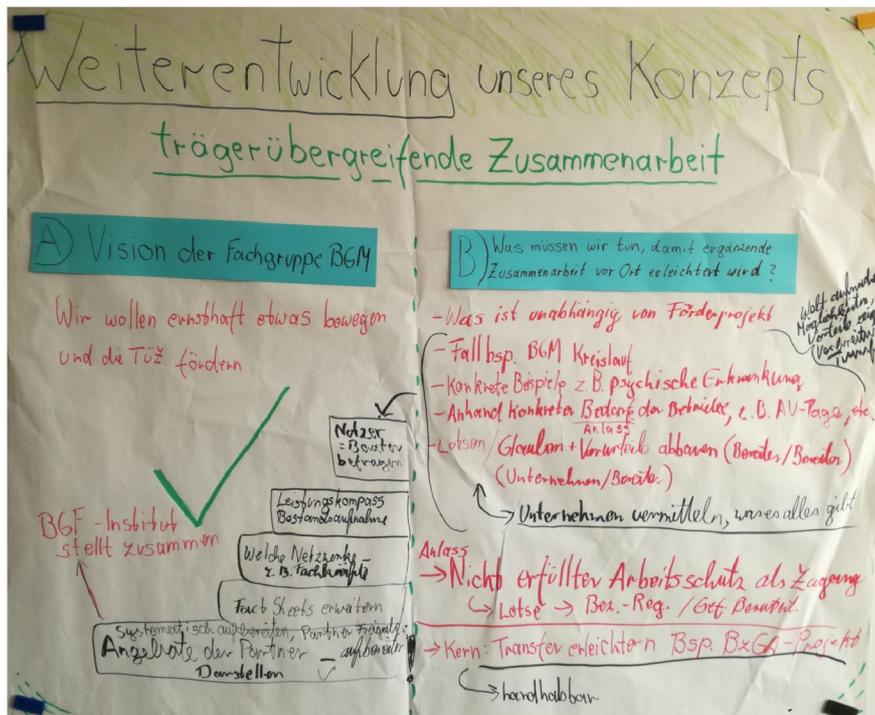
Weitere Infos siehe **Anhang 08**

## TOP 6: Work-Shop Teil 1 Konzeptionelle Weiterentwicklung unseres Konzepts für die trägerübergreifende Zusammenarbeit

### A) Vision der Fachgruppe BGM

Die Fachgruppe einigt sich darauf, gemeinsam an dem bestehenden Konzept weiterzuentwickeln und das Ziel zu verfolgen, Strukturen, Werkzeuge und Materialien zu entwickeln, die den Beratern verschiedener Institutionen vor Ort die trägerübergreifende Zusammenarbeit ermöglichen bzw. fördern.

### B) Wie sollte der Konzeptvorschlag weiterentwickelt werden, damit die Zusammenarbeit in der Unternehmensberatung (vor Ort) erleichtert wird und funktionieren kann?



Prinzipien und Begrifflichkeiten für eine trägerübergreifenden Zusammenarbeit aus Sicht der Fachgruppe:

- **Gemeinsames Beratungsverständnis** – ist mit Qualitätskriterien verbunden, die von den Trägern und Partnern grundsätzlich gewährleistet werden.
- **Anlass eines Betriebsbesuches:** Beratung durch Berater, Kontrollfunktion (BG, Gewerbeaufsicht), z.B. nicht erfüllter Arbeitsschutz oder Unternehmen wendet sich aufgrund von Handlungsbedarf an Berater.

- **Initiator:** Prinzipiell kann jeder Akteur in der Region trägerübergreifende Zusammenarbeit initiieren. Sowohl Berater (BG, DRV, KK, andere) der unterschiedlichen Träger, als auch Unternehmen können aktiv werden, wenn Sie Bedarf haben und ihre Berater zusammenführen.
- **Lotse:** Der Lotse hat sich als zentraler Begriff etabliert. Es wurde ein einheitliches Verständnis erarbeitet:

**Der Lotse** kennt Berater und Profile von Beratern zu Themen, die über seine Kernkompetenz hinausgehen. D.h. der Lotse weiß, wen er in seiner Region zu welchem Thema kompetent in die Beratung einbinden oder an das Unternehmen vermitteln kann.

Grundsätzlich wird jemand nur einen Berater empfehlen, den er persönlich kennt, schätzt und vertraut.

Weiterführende Begriffe waren der „**betriebliche Case-Manager**“, der ein Unternehmen über einen langen Zeitraum als zentraler Ansprechpartner zu vielen Themen vermittelt sowie der **Quartiersmanager** nach dem Konzept aus dem Projekt GeZu 4.0.

- **Nutzen:** Den Nutzen der trägerübergreifenden Zusammenarbeit deutlich machen sowohl für Berater (ergänzende Beratung, Kompetenzprofil), als auch für Unternehmer (bestmögliche Beratung).
- **Vorhandene Netzwerke,** Ansätze und Möglichkeiten der trägerübergreifenden Zusammenarbeit nutzen und integrieren.
- **Transfer** über die Seite der Fachgruppe BGM der Offensive Mittelstand, darüber hinaus sind alle aufgerufen ihre eigenen Kanäle für Verbreitung und Transfer zu sorgen.

#### Konkrete **Aufgaben/Arbeitspakete:**

- *1. Leistungskompass - Systematische Aufbereitung der Angebote für eine träger- und beraterübergreifende Zusammenarbeit* unter Berücksichtigung der bereits vorhandenen Ansätze (z.B. iga, DRV...). Das erarbeitete Papier wird der Fachgruppe zur Freigabe bzw. für Ergänzungen, Korrekturen oder Kürzungen zur Verfügung gestellt. Nutzen – kompakte Übersicht für alle Berater sowie Unternehmen, welche Angebote es gibt; Verknüpfung mit Kontakten bzw. Ansprechpartnern □ *BGF-Institut erarbeitet Vorschlag, bis zum nächsten Treffen*

- 2. *Fallszenarien*: den optimalen Ablauf einer trägerübergreifenden Zusammenarbeit möglichst konkret darstellen (ggf. Storytelling). Wenn möglich anhand echter Problemstellungen oder Diagnosebilder aus der Beratungspraxis und Firmenperspektive. Zwei bis drei unterschiedliche Fallbeispiele darstellen. – Nutzen: Sensibilisieren und Motivieren von Beratern und Unternehmen, Informieren, Verknüpfung mit 1. und 3. ⊃ *Arbeitsgruppe: Kurt Gläser, Oliver Hasselmann, Angelika Stockinger, Jasmin Merzmann, Katja Keller-Landvogt, Gabriele Biernath (unterstützend), bis zum kommenden Treffen im Frühjahr.*
- 3. *Ablaufdarstellung am BGM Kreislauf*: verschiedene Beratungspartner verorten ihre Leistungen am BGM-Kreislauf – Analyse – Maßnahmenplanung – Umsetzung – Evaluation. Nutzen – visuelle, kompakte Übersicht, wer an welcher Stelle des Beratungsprozesses, was machen kann, identifizieren von Schnittstellen, Verknüpfung mit 1. und 2. ⊃ Vorlage im Rahmen des BzGA-Projektes, Dr. Birgit Schauerte.
- 4. *Kontaktmöglichkeiten und Zugänge* zu den einzelnen Trägern – Zusammenstellungen der Zugangswege zu den einzelnen Trägern und Beratergruppen – Integration in Arbeitspakete 1-3.  
*Aktuell sind das:*
  - OM Beraterdatenbank
  - BGn – Suche nach PLZ
  - DRV-Firmenservice – E-Mail und Hotline
  - GKV – regionale Koordinierungsstelle
  - Handwerkskammern – PLZ

⊃ *BGF-Institut*
- 5. *Landkarte der Unterstützer*: Dies ist eine Initiative der DGUV, aktuell ist noch unklar, um was es sich im Detail handelt und inwiefern die Fachgruppe den Ansatz inhaltlich und formell nutzen kann oder ob es nur für den DGUV-internen Gebrauch ist
- 6. *Regionale Formate* – entwickeln und erproben: Hier gilt das vorgestellte BzGA-Projekt als Beispiel.  
Darüber hinaus ist es interessant, weitere Formate, bestehende Netzwerke, die genutzt werden könnten sowie sonstige Ideen zu sammeln.

- Kollegiale Beratung, z.B. vierteljährliches kurzes Treffen (morgens oder abends) der Berater in einer Region, ein reales Fallbeispiel kann besprochen werden und die anderen Berater können einbringen, was sie bei einer gemeinsamen Beratung beigesteuert hätten...
  - Regionale OM Netzwerke als Ausgangspunkte
  - Förderprojekte
  - Schulungen / Qualifizierungen
- Wichtig ist, dass von Beginn an eine Evaluation mitgedacht wird, die Erfolge messen kann.

□ *wer Einfälle hat, wem etwas begegnet, etc. sollte dies in die Fachgruppe einbringen*

- 7. Fördermittelprojekt einreichen: Hierzu wurden verschiedene Ansätze benannt, regional, gesamte Fachgruppe. Zwar ist die trägerübergreifende Zusammenarbeit bereits gesetzlicher Auftrag und schwerlich förderbar, dennoch würden sich Ansätze finden, die als förderfähig durchgehen müssten – beispielsweise sind die Partner in der Fachgruppe weit umfänglicher als der gesetzliche Rahmen vorschlägt. □ *Aufgrund mangelnder konkreter Ausschreibung und einem hohen Aufwand für die Skizzenerstellung wird das Thema zunächst verschoben. Ergeben sich passende Förderquellen, können wir darauf zurückkommen.*
- 8. *Qualifizierungen zu „Lotsen trägerübergreifender Zusammenarbeit“* – Eine Qualifizierung von Beratern zu „Lotsen“ dient
  - der praktischen Umsetzung in Betrieben
  - dem gegenseitigen Kennenlernen der Berater in einer Region/Kommunen
  - dem Abbau von Bedenken und Konkurrenzdenken
  - dem Aufzeigen der Vorteile ergänzender Zusammenarbeit
  - dem Transfer und der Verbreitung

Darüber hinaus kann sie als Ausgangspunkt für ein regelmäßiges Format in einer Region werden über das die Berater sich kontinuierlich austauschen können.

Die Konzeption einer Qualifizierung erfolgt erst nachdem die ersten Arbeitspakete als Fundament erstellt wurden. U. a. könnten beispielsweise die Ansätze aus dem Projekt Prädemo als Basis genutzt werden.

Mögliche Ansätze für den Transfer und die Verbreitung:

- Qualifizierung Offensive Mittelstand

- Leitfaden GKV
  - DRV Basisschulung – Fit for Work
  - Module in Ausbildung – BGn, IKK (hat die trägerübergreifende Zusammenarbeit bereits als Ziel)
  - Handwerkskammer – Thema Gesundheit ist wählbar als Fortbildung
  - Management Seminare für Unternehmen
- 9. *Transfer* – zu Beratern, Unternehmen, Politik, etc. Basis ist die „Landing-Page“ der Fachgruppe, darüber hinaus sind alle Partner aufgerufen, ihre eigenen Kanäle zu nutzen. Vorschläge sind:
    - Jeder Teilnehmer organisiert ein Treffen in seiner Region und sammelt Erfahrungen (z.B. Beratertag als Kennenlernen-Veranstaltung / Landkreistag)
    - Nutzen von Unternehmerverbänden
    - NewsletterVoraussetzung, ist, dass die ersten Arbeitspakete umgesetzt sind und Material für den Transfer vorhanden ist  $\square$  *zunächst zurückgestellt*
  - 10. *Weiteres* – gerne sind Anregungen zu weiteren Arbeitspaketen oder Aktivitäten, Konkretisierung gesehen  $\square$  *wem etwas einfällt, bringt es in die Fachgruppe ein.*
  - 11. *Gemeinsames Beratungsverständnis* – hier zählen die Qualitätskriterien der einzelnen Häuser, ein gemeinsamer Nenner findet sich im Beratungsverständnis der Offensive Mittelstand.

Schematische Darstellung siehe **Anhang 09**

### **TOP 7: Vorstellung „Handbuch BGM“ aus dem Projekt psyGA (psychische Gesundheit bei der Arbeit)**

Die aktuelle Neuauflage des Handbuch BGM aus psyGA wurde kurz vorgestellt. Wesentliche Neuerung ist die Ausstattung mit QR-Codes, über die einfach zu weiteren Angeboten gelangt werden kann.

## **TOP 9: Zusammenfassung, Ausblick, Termine**

Für den nächsten Termin der Fachgruppe wird in Kürze eine Doodle-Abfrage erfolgen. Der Termin wird eintägig sein. Zur Auswahl stehen:

23.04.2020 / 29.04.2020 / 30.04.2020 oder 05.05.2020

Wir bedanken uns für das Angebot von Michael Blum, beim BKK DV Gast sein zu dürfen, sofern, die Räume noch nicht belegt sind.

## **Weitere interessante Partner für die Fachgruppe:**

Vorschlag aus der Gruppe:

**Integrationsamt** ☐ Kontakt bitte herstellen, falls vorhanden

Bewerbung beim BGF-Institut:

**Bundesverband Betriebliches Gesundheitsmanagement e.V. - BBGM**

**Wir bedanken uns bei allen Teilnehmern/innen für die gute Mitarbeit und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen!**