

OFFENE UMFELDKOMMUNIKATION FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN



Infobrief für die interessierte Fachöffentlichkeit Nr. 3, Februar 2003

Erfolgsfaktoren ermittelt – Qualifizierungstrainings abgeschlossen

Zehn wichtige Erfolgsfaktoren liegen als Ergebnis der Praxismodellrecherche zu Dialogangeboten vor.

Mitarbeiter der teilnehmenden Unternehmen und der Projektträger haben in Qualifizierungstrainings konzentriert theoretische Hintergründe zur Umfeldkommunikation und zum Konfliktmanagement erfahren. Für Aufbau und Durchführung eigener Dialogangebote erhielten sie praxisnahe Tipps und Empfehlungen. Auch die Umsetzung von Dialogangeboten der Unternehmen geht weiter.

Recherche von Praxismodellen

Parallel zur Beratung der Unternehmen haben die Projektberater Modelle von Unternehmen recherchiert, die einen kontinuierlichen Dialog mit ihrem Umfeld führen. In diesem relativ jungen Forschungsfeld verfügbare Literatur wurde ausgewertet – zusätzlich haben die Projektbera-

ter Interviews mit Ansprechpartnern aus den Unternehmen und deren Umfeld durchgeführt. Die Berater ermitteln die in den Dialogangeboten gesammelten Erfahrungen – insbesondere eine Bewertung der Ergebnisse und die wesentlichen Erfolgsfaktoren.

Diese fließen in Form von Empfehlungen und Handlungstipps für interessierte KMUs, Wirtschaftsverbände und Staatliche Gewerbeaufsichtsämter in das ‚Basiskonzept Umfeldkommunikation für KMUs‘ (siehe Infobrief 1) ein, das zum Ende des Projektes herausgegeben wird. Im Anhang des Basiskonzeptes wird auch eine Auswahl erfolgreicher Dialogangebote veröffentlicht – u.a. Honeywell Specialty Chemicals Seelze, Gemeinschaftskraftwerk Hannover, Infraserb Höchst, Volkswagen Nutzfahrzeuge Hannover. Wenn Sie uns weitere, für unsere Recherche interessante Praxisbeispiele nennen können, freuen wir uns über Ihren Hinweis.

Die Projektidee hinter

„OFFENE UMFELDKOMMUNIKATION“

Historisch bedingte Standorte von Unternehmen in direkter Nähe zu Wohngebieten und die damit verbundenen Umweltrisiken und Emissionen führen häufig zu Konflikten mit dem nachbarschaftlichen Umfeld. Qualifizierte Strategien der offenen Umfeldkommunikation zielen auf eine methodische Kommunikation als Mittel zur einvernehmlichen Identifizierung von Problemen und Prioritäten und zur Entwicklung realistischer Lösungen. Mit offener Umfeldkommunikation liegen überwiegend positive Erfahrungen für Großunternehmen vor. Das Projekt will diese Erfahrungen auswerten und kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) befähigen, mit ihren eigenen Ressourcen ebenfalls geeignete Varianten der Umfeldkommunikation zu entwickeln und einzuführen. Die Träger des Projektes – IHK Hannover, HWK Hannover und Gewerbeaufsichtsämter Hannover, Göttingen und Hildesheim – wollen mit dem Projekt ihre Beratungskompetenz für KMUs in Standortsituationen mit Umweltkonflikten ergänzen. Förderer ist die Deutsche Bundesstiftung Umwelt.

Ermittlung von Erfolgsfaktoren

Aus der Recherche haben sich bereits zehn entscheidende Faktoren für ein erfolgreiches Dialogangebot heraus kristallisiert:

Zielgerichtete Bestandsaufnahme der Interessen vornehmen (Themen- und Konfliktanalyse) durch...

1. ...Beteiligung aller (wichtigen) Interessen,
2. ...realistische, von allen akzeptierte Ergebnisse und Zielorientierung,
3. ...(rechtzeitige) Nutzung vorhandener Handlungsspielräume.

Unternehmensinterne Unterstützung sicherstellen....

4. ...von der Unternehmensspitze,
5. ...durch Benennung kompetenter Ansprechpartner für das Umfeld,
6. ...vom mittleren Management und der Belegschaft,

PROJEKTTRÄGER



7. ...durch Begleitung bzw. Steuerung des Dialogangebotes (ggf. Moderation).

Glaubwürdigen Dialog anbieten mit...

8. ...Transparenz,
9. ...adäquatem Verhältnis von Aufwand und Nutzen,
10. ...wechselseitiger Verbindlichkeit.

Diese – vorläufige – Zusammenstellung kann im weiteren Verlauf des Projektes noch verändert werden.

Vorbereitung für Umfelddialog

Mit der Teilnahme an bis zu drei Trainingstagen haben Projektträger und teilnehmende KMUs sich darauf vorbereitet, eigene Dialogangebote durchzuführen: auf ein zweitägiges Basis-Qualifizierungstraining im August bzw. Oktober letzten Jahres folgte Anfang Januar ein Vertiefungstraining.

Schwerpunkte des ersten Trainings waren Rahmenbedingungen und Anforderungen an eine Interessen- und Konfliktanalyse, an die Organisation eines Dialoges, an Moderatoren und an Verhandlungen bzw. Konfliktlösungen.

Das zweite Training vertiefte auf Wunsch der Teilnehmenden, wann man Konflikte lösen und mit diesem Ziel Verhandlungen und einen Interessenausgleich unterstützen kann. Auch gab es Empfehlungen zum Umgang mit Presse und Öffentlichkeit. Hier sind weniger Missverständnisse zu erwarten, wenn man die unterschiedlichen Denk- und Kommunikationsmuster von Experten und Laien kennt und beachtet.

Zufrieden zeigten sich die Teilnehmenden über das ausgewogene Verhältnis von Theorie- und Praxis-Anteilen im Training: Die vorgestellten Theorien wurden lebhaft mit Blick auf ihre Alltagstauglichkeit diskutiert. In Arbeitsgruppen erarbeiteten die Teilnehmenden konkrete Vorgehensweisen anhand eigener Praxisfälle.

Gespräche mit der Nachbarschaft



Unternehmens- und Umfeldvertreter im Gespräch

Im Konflikt nach einer Betriebsstörung mit Geruchsemissionen eines teilnehmenden Unternehmens und der daraufhin kritischen Auseinandersetzung der Nachbarschaft mit geplanten

Veränderungen der Produktion (mit Genehmigungsverfahren, s.a. Infobrief 2) fand ein zweites Treffen von Nachbarschaft und Unternehmen statt. In dem an einem Freitagnachmittag geführten etwa dreistündigen Gespräch konnte ein von Vertretern des Umfeldes vorgelegter Fragenkatalog in sachlicher Diskussion und respektvollem Umgang gemeinsam bearbeitet werden.

Im Gesprächskreis sind vier leitende Vertreter des Unternehmens (u.a. Vorstand) und fünf Vertreter ortsansässiger Bürgerinitiativen vertreten. Die Gespräche fanden im Abstand von knapp drei Monaten statt und behandelten allgemeine und spezielle Fragen zur Produktion des Unternehmens. Eine Betriebsführung während des ersten Treffens veranschaulichte die Ausführungen.

Weitere Treffen und ein Tag der offenen Tür für einen größeren Kreis sind vorgesehen.



Einblick nehmen bei der Betriebsbesichtigung

Konzeptentwicklung schreitet voran

Über Ergebnisse der Konzeptentwicklungen sowie die Begleitung und Supervision von Veranstaltungen der teilnehmenden KMUs berichten wir im nächsten Rundbrief ausführlicher.

Ansprechpartner:

Projektbearbeitung und -beratung:

Dipl.-Volksw. Maren Schüpphaus,
hammerbacher gmbh
Schnatgang 27, 49080 Osnabrück
Tel. 0541-33882-15, Fax: 0541-33882-79
ms@hammerbacher.de

für die Projektträger:

Industrie- und Handelskammer Hannover,
Handwerkskammer Hannover und Gewerbeaufsichtsämter Hannover, Hildesheim und Göttingen:
Dipl.-Ing. Andreas Aplowski,
Staatliches Gewerbeaufsichtsamt Hildesheim
Hindenburgplatz 20, 31134 Hildesheim
Tel. 05121-1600-31, Fax: 05121-1600-10
andreas.aplowski@gaa-hi.niedersachsen.de

Gefördert durch die



Deutsche Bundesstiftung Umwelt

Bearbeitet von

