

## **iga.Podcast Episode 7 Wie gelingt Kooperation?**

### **Gute Zusammenarbeit der Sozialversicherungsträger in den Betrieben**

*Intro: freie Musik*

*Titel (Sprecher):*

Das ist ein Podcast der Initiative Gesundheit und Arbeit – kurz iga.

iga beschäftigt sich mit wissenschaftlichen Erkenntnissen aus der Welt der betrieblichen Gesundheitsförderung und Prävention und bereitet diese für Praktikerinnen und Praktiker in den Betrieben auf.

*Musik Ende*

*Start*

*Violetta Heemeyer:*

Diese Folge widmet sich den verschiedenen Angeboten der Sozialversicherungsträger, um Betriebe dabei zu unterstützen, Prävention und Gesundheitsförderung erfolgreich umzusetzen. Die Initiative Gesundheit und Arbeit möchte mehr darüber erfahren, wie sich diese Unterstützungsangebote in der Praxis ergänzen. Wir möchten herausfinden, wie sowohl die Betriebe als auch die Krankenkassen, die Unfallversicherungs- und die Rentenversicherungsträger davon profitieren, wenn die vielfältigen Leistungen gut verzahnt werden. Hierfür begrüßen wir heute Herrn Belz. Herr Belz ist Aufsichtsperson bei der Verwaltungsberufsgenossenschaft, der VBG, und koordiniert dort das Präventionsfeld Gesundheit mit System.

Hallo, Herr Belz. Schön, dass Sie da sind. Bevor wir über die verschiedenen Unterstützungsangebote und die Kooperationsmöglichkeiten sprechen, erzählen Sie uns doch bitte nochmal kurz was zu Ihrer Tätigkeit bei der VBG und dem Präventionsfeld Gesundheit mit System.

*Tobias Belz:*

Ja, gerne. Guten Morgen, mein Name ist Tobias Belz und ich arbeite seit dem Jahr 2005 für die Verwaltungsberufsgenossenschaft oder kurz auch die VBG. Ich habe dort zunächst die Ausbildung zur Aufsichtsperson absolviert und bis 2014 in dieser Funktion Mitgliedsunternehmen der VBG betreut. Seit 2014 koordiniere ich bei der VBG das Präventionsfeld Gesundheit mit System. Gesundheit mit System (GMS) ist bei der VBG die Bezeichnung für Betriebliches Gesundheitsmanagement.

Mitgliedsunternehmen der VBG können unter dem Begriff GMS von zahlreichen Unterstützungsangeboten profitieren. Das reicht von der Beratung bis hin zur Informationsschrift bis hin zu Qualifizierungsangeboten. Und ganz neu ist die Möglichkeit, sich die erfolgreiche Umsetzung von Gesundheit mit System auch bescheinigen zu lassen.

*Violetta Heemeyer:*

Als Vertreter der Berufsgenossenschaft sind Sie ja sehr nah dran an den Betrieben

und Einrichtungen. Die VBG hat auch selber verschiedenste Unterstützungsleistungen rund um das Thema Gesundheit im Betrieb. Welche Rolle spielen denn da überhaupt die Präventions- und Gesundheitsförderungsangebote der anderen Sozialversicherungsträger?

*Tobias Belz:*

Ja, letztendlich ist uns als Aufsichtsperson oder uns als Beschäftigte der VBG ja wichtig, dass unsere Mitgliedsunternehmen möglichst gute Unterstützungsangebote kriegen. Und wenn wir durch unsere Betreuung der Mitgliedsunternehmen darauf hinwirken können, dass auch andere Sozialversicherungen, andere Sozialversicherungsträger eingebunden werden und die Mitgliedsunternehmen so ein noch runderes Angebot kriegen, dann ist das natürlich auch in unserem Interesse.

*Violetta Heemeyer:*

Können Sie auch etwas dazu sagen, wie Sie sich über die verschiedenen Angebote der anderen Sozialversicherungsträger informieren?

*Tobias Belz:*

Also, natürlich haben wir die gleichen Möglichkeiten wie auch die Betriebe selber. Es gibt das Internet. Das ist für uns kein Neuland. Und auch im Internet stellen die verschiedenen Träger ihre verschiedenen Leistungen vor. Es gibt Auflistungen aller Krankenversicherungsträger, über die man sich informieren kann. Man kann dann auch gezielt auf die Suche gehen. Also, im Prinzip die **Zusammenarbeit mit der Gesetzlichen Krankenversicherung** hat ja eine **lange Historie**. Da ist es so, dass ich das schon in meiner Ausbildung zur Aufsichtsperson mit aufgesogen habe, dass die Krankenversicherungsträger und die Unfallversicherungsträger bei der Verhütung arbeitsbedingter Gesundheitsgefahren zusammenarbeiten. Das hat sich lange bewährt. Bei der **Deutschen Rentenversicherung** ist es ein **bisschen neuer** und musste dann erst ins Laufen kommen. Da gab es erste zaghafte Kontakte, wo man sich gegenseitig mal beschnuppert hat, besucht hat, ins Gespräch gekommen ist über die Leistung. Das hat aber auch dazu geführt, dass 2017 zum Beispiel bei einem Seminar im Hause der VBG, wo Kolleginnen und Kollegen zum Themenbereich Gesundheit mit System ausgebildet worden sind, ich auch einen Referenten der Rentenversicherung verpflichten konnte, der sich in das Seminar eingebracht hat. Und im Umkehrschluss haben wir von der VBG uns auch in Fortbildungsveranstaltungen der Deutschen Rentenversicherung mit eingebracht. Also, es ist ein gegenseitiger Austausch. Es ist ein miteinander in Kontakt kommen im Rahmen der Ausbildung. Da gibt es ganz viele Möglichkeiten.

*Violetta Heemeyer:*

Wenn wir ganz gezielt auf die Betriebs- und Einrichtungsebene schauen, da gibt es verschiedenste Angebote seitens der verschiedenen Versicherungsträger. Beschreiben Sie doch bitte in ein paar Beispielen, wie sich diese Angebote sinnvoll ergänzen können.

*Tobias Belz:*

Naja, da gibt es verschiedene Facetten, die man in den Vordergrund rücken kann. Die Gesetzliche Unfallversicherung hat natürlich ein großes Interesse und eine große Erfahrung in Bezug auf Sicherheit im Betrieb und allerdings auch in Bezug auf

Gesundheit im Betrieb. Und bei dem Aspekt Gesundheit im Betrieb gibt es natürlich dann auch die **große Überschneidung zum Leistungsauftrag** der Gesetzlichen Krankenversicherung. Und ähnlich sieht das aus mit der Deutschen Rentenversicherung, die ja auch seit einigen Jahren einen Präventionsparagrafen in ihrer Rechtsgrundlage stehen haben. Da geht es im Wesentlichen um Beschäftigte mit gesundheitlichen Auffälligkeiten, die schon erkennbar sind. Somit kann man dann einfach schauen im Betrieb, wenn man ein Unternehmen betreut, was brauchen die? Welche Herausforderungen gilt es hier zu meistern? Und wer ist für diese Thematik zu diesem Zeitpunkt der beste Ansprechpartner? Und kann dann, wenn man es nicht selber ist als Unfallversicherungsträger oder als Vertreter eines Unfallversicherungsträgers daraufhin wirken, dass der richtige Ansprechpartner auch, also, **ergänzend in das Unternehmen** kommt. Oder aber **ersatzweise in das Unternehmen** kommt, wenn das keine Fragestellung ist der Unfallversicherung, die jetzt gerade im Vordergrund steht, sondern eher eine Fragestellung der Rentenversicherung oder eher eine Fragestellung der Krankenversicherung.

*Violetta Heemeyer:*

Herr Belz, haben Sie da ein konkretes Beispiel parat, was Sie uns geben können, wo Sie mal auf der betrieblichen Ebene mit einer Krankenkasse oder einem Rentenversicherungsträger gearbeitet haben?

*Tobias Belz:*

Mein Paradebeispiel ist eine langjährige Kooperation, die sehr erfolgreich verlaufen ist aus meiner Sicht. Die liegt schon ein paar Jahre zurück – zumindest der Beginn dieser Kooperation. Die hat sich aber auch über sehr lange Zeit gehalten. Und da war es so, dass eine Vertreterin der Krankenversicherung mich angerufen hat und einfach mal hinterfragt hat, wie denn so die Möglichkeiten sind einer Zusammenarbeit. Also, ich bin passiv in den Genuss gekommen einer Kooperation. Und in dem Fall war es so, dass die Anruferin aus einer Betriebskrankenkasse stammte. Die Versicherten dieser Betriebskrankenkasse waren überwiegend in einer Branche tätig, die exklusiv oder überwiegend bei der VBG unfallversichert ist. Also, es gab eine große Überschneidung in den Versichertenpersonenkreisen oder in den Versichertenkreisen. Und das zweite Schöne war, dass sich die Leistungsangebote sowohl der Krankenkasse und der VBG sehr schön ergänzt haben. Die Krankenkasse konnte dort insbesondere sich einbringen mit **Leistungen der Gesundheitsförderung**, wohingegen die VBG die **Umsetzung eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements** im systematischen Sinne beraten hat und darauf hingewirkt hat, dass das im Unternehmen passiert. Also, wie gesagt, eine **schöne Ergänzung der Angebote** und daraus sind zahlreiche Betreuungen von zahlreichen Mitgliedsunternehmen, alle aus dieser Branche, entstanden, wo die Unternehmen davon profitieren konnten. Das war mal der eine, mal der andere Partner, mal die Krankenversicherung, mal die Unfallversicherung, mal zum Thema Gesundheitsförderung, mal zum Thema Gesundheitsmanagement, mal zu klassischen Fragestellungen der Sicherheit, im Unternehmen dann als Berater aufgetreten sind.

*Violetta Heemeyer:*

Sie haben schon erwähnt, dass ja die Unternehmen von dieser Zusammenarbeit profitieren. Zum einen, weil dann nicht viele verschiedene Personen im Betrieb

unterwegs sind und eventuell auch zu den gleichen Themen berichten. Wenn wir den Blick auf das Unternehmen schärfen, können Sie das nochmal genauer erläutern, welche konkreten Vorteile diese enge Verzahnung der Angebote und Absprachen der Sozialversicherungsträger für die Unternehmen hat?

*Tobias Belz:*

Die Kooperation dient ja nicht den Kooperationspartnern, zumindest nicht in erster Linie, sondern die Kooperation dient dem Wohl der Versicherten im Fall der Krankenversicherung beziehungsweise den Versicherten und den Mitgliedern im Rahmen der Unfallversicherung. Wenn jetzt zwei Partner da sind, wo vorher immer nur einer im Unternehmen war, dann gibt es **im Idealfall** natürlich ein **viel größeres Leistungsspektrum**. Das Unternehmen kann quasi in einem Termin auf ein viel größeres Leistungsspektrum, auf viel größere Erfahrung zurückgreifen. Oder aber es gibt einen Termin, wo einer der beiden Partner nur im Unternehmen ist und feststellt, meine Expertise ist jetzt aber gar nicht wichtig oder gar nicht gefragt für diese Herausforderung, für diese Fragestellung, die Problematik und kann dann aber zum passenden Partner vermitteln. Und der kann ins Unternehmen kommen und dann in dem Fall viel besser beraten vielleicht als man es selber gekonnt hätte. Das sind letztendlich die Vorteile, die direkt den Mitgliedern, den Versicherten zum Vorteil reichen. Dann gibt es noch das Indirekte, quasi wenn nicht per se immer alle ins Unternehmen kommen, sondern immer nur der Passende ins Unternehmen kommt, dann reduziert sich natürlich auch der Aufwand für die Sozialversicherungsträger. Und über die Beiträge, die ja erhoben werden, schlägt sich dieser Effekt dann – ich muss nicht mehr so viel tun, ich kann viel effektiver, viel effizienter meine Leistung erbringen, ich kann damit viel besser und viel mehr Personen erreichen – schlägt sich das natürlich auch indirekt dann auf die Beiträge nieder, die über lange Frist dann eventuell ein bisschen zurückgehen können.

*Violetta Heemeyer:*

Sie haben da einen ganz wichtigen Punkt angesprochen. Zum einen die Kooperation dient in erster Linie jetzt zwar gar nicht den Kooperationspartnern, sondern als Ziel hat man immer den Kunden, das Unternehmen, den Betrieb oder die Einrichtung im Blick. Aber Sie haben gerade schon angedeutet, dass die Kooperation auch für die Sozialversicherungsträger einen großen Vorteil haben kann. Können Sie das nochmal ein bisschen konkretisieren, welchen Mehrwert die Zusammenarbeit für die Beratenden und die Präventionsexpertinnen und -experten der Träger selber haben kann?

*Tobias Belz:*

Ja, natürlich ist es so. Ich gehe wieder auf mein Beispiel zurück. Konkrete Beispiele sind ja meistens am besten, um etwas zu verdeutlichen. Der Krankenversicherungsträger ist in verschiedensten Unternehmen dieser einen Branche aufgetreten, hat dort Aktivitäten betrieben. Und zum Teil war es so, dass wir dann den Anruf gekriegt haben: „Oh, hier ist es so, dass zum Beispiel die Fachkraft für Arbeitssicherheit noch nicht existent ist oder nicht in der Masse existent ist, wie sie gefordert ist, könnt ihr, liebe Personen der VBG, nicht mal da drüber aufklären, dass das erforderlich ist, wie das umgesetzt werden kann, wie das erforderlich ist.“

Das heißt, es wurden **Beratungsbedarfe** auch **erkannt und generiert**, die man ansonsten nicht oder nicht so leicht oder nur im Rahmen der von sich selber angestrebten Betreuungen erkannt hätte. Das heißt, man hat einen viel größeren Blickwinkel, dadurch dass jetzt auf einmal, ich sage jetzt mal, vier Augen unterwegs sind, wo vorher nur zwei Augen unterwegs waren. Jetzt kann man natürlich darüber sinnieren, ob ein Unternehmen es gut findet, dass es betreut wird durch einen Unfallversicherungsträger und der dann eventuell feststellt, dass Dinge im Argen liegen und darauf hindeutet, dass es abgestellt wird. Aber letztendlich ist es ja eine gesetzliche Vorschrift und die Unternehmen profitieren ja auch davon, wenn sie durch eine Fachkraft für Arbeitssicherheit, wenn sie durch einen Betriebsarzt oder eine Betriebsärztin auch zum Themenbereich Gesundheit im Betrieb beraten werden. Also letztendlich, die **beiden Kooperationspartner können viel mehr sehen**, können viel mehr Prävention an Mann und Frau bringen in den Betrieben und können dann eventuell noch darauf hindeuten, dass zusätzliche Unterstützerinnen und Unterstützer ins Unternehmen kommen für den Fall, dass das entweder gesetzlich gefordert und/oder aber auch in dem einen oder anderen Fall dann sinnvoll ist. Es gehen dann zum Beispiel auch Mittel an die Deutsche Rentenversicherung mit ihren Präventionsleistungen, mit ihrem Firmenservice zum Beispiel.

*Violetta Heemeyer:*

Sie haben erzählt, der eine Träger hat dann eine gewisse Expertise in dem Bereich, wo Ihnen die Expertise fehlt und er holt sich deswegen den Partner mit ins Boot. Genau diese Beispiele interessieren uns. Wo hat ein Träger bei einem Thema vielleicht mehr Expertise, wo der andere? Aus Ihrer Erfahrung heraus, haben Sie ja viele solcher Beispiele schon sammeln können. Wo haben Sie selber Unterstützung der Krankenkasse oder der Rentenversicherung benötigt oder auch wo wurden Sie als VBG von den anderen Partnern mit ins Boot geholt?

*Tobias Belz:*

Ja, das sind so die klassischen Themen, die ich eben zum Teil schon angerissen habe. Arbeitssicherheit ist ein Thema, wo die Unfallversicherung die Expertise hat. Und immer wenn solche Fragestellungen im Vordergrund stehen, dann ist sicherlich der Unfallversicherungsträger der geeignetere Beratungspartner für die Mitgliedsbetriebe, für die Mitgliedsunternehmen. Beim Thema Gesundheitsmanagement, Gesundheitsförderung kommt es darauf an. Da gibt es zum Teil auch **Nuancen in den Betreuungsangeboten der Krankenkassen**. Der eine stellt eher das in den Vordergrund, der andere stellt eher das in den Vordergrund.

Und ja, zum Thema Gesundheitsförderung. Ich komme wieder zurück auf mein Paradebeispiel der Kooperation, das über lange Jahre erfolgreich war. Da war es so, dass die **VBG** hier der Partner war, der langfristig systematisch darauf hingewirkt hat, dass in einem Unternehmen ein Gesundheitsmanagement aufgebaut worden ist: Was die Bedarfsanalyse am Anfang durchführt, was dann Ziele setzt, was Maßnahmen ableitet, was die Umsetzung der Maßnahmen begleitet und was die Umsetzung der Maßnahmen dann auch evaluiert, also, dieser **klassische Managementkreislauf**.

Und der **Krankenversicherungsträger** hat seinen Schwerpunkt in dem Fall nicht so sehr darin gesehen, diese Beratungsleistung über den gesamten Managementkreislauf abzubilden, sondern hat eher am Anfang im Rahmen der Analysephase unterstützt zum Beispiel durch einen **Gesundheitsbericht für Versicherte** seines Trägers oder hat bei den Maßnahmen mal unterstützt durch **Förderungen eines Rückenkurses** oder was auch immer dann sich im Rahmen der Analyse ergeben hat an sinnvollen Maßnahmen. Und so hat sich dann ein sehr schönes Zusammenwirken ergeben in, wie gesagt, mehreren Betrieben, in mehreren Unternehmen. Und immer war es so, dass die Betriebe durch das gemeinschaftliche Auftreten, nicht immer zu zweit, aber immer der passende Partner für die passende Fragestellung, mehr von Präventionsangeboten profitieren konnten, als sie das vorher konnten.

*Violetta Heemeyer:*

Sie kommen ja immer wieder auf Ihr Paradebeispiel zurück, wo es um eine langjährige Kooperation ging mit einer Krankenkasse. Haben sich denn derartige Zusammenarbeiten in der Folge der Zeit nochmal ergeben, vielleicht auch mal mit einem anderen Träger?

*Tobias Belz:*

Ja, haben sich, aber nie wieder so schön. Nein, es haben sich eine Reihe von weiteren Kooperationen ergeben. Meistens ist es so, ich hatte es ja schon erkennen lassen, dass die **Überschneidung der Versichertenpersonnenkreise ein gutes Kriterium** ist, was für eine positive Zusammenarbeit spricht. Und ich bin auch gezielt auf die Suche gegangen und habe nach Krankenkassen gesucht, die einen hohen Versichertenanteil haben in Unternehmen oder wo ich davon ausging, dass sie einen hohen Versichertenanteil haben in Unternehmen, die bei der VBG gesetzlich unfallversichert sind.

Es gibt ja einen wesentlichen Unterschied. Betriebe haben in aller Regel einen Unfallversicherungsträger. Betriebe haben aber mit ganz, ganz vielen Krankenkassen ihrer Belegschaft zu tun. Also, muss man wirklich auf die Suche gehen nach den Betrieben, wo sich Häufungen der Beschäftigten ergeben bei Krankenkassen, wo dann eventuell auch eine Kooperation zielführend ist und zielführend erscheint. Und das ist bei den Betriebskrankenkassen, historisch gewachsen, meistens leichter erkennbar als bei den anderen Krankenversicherungsträgern. Und bei dieser Vorgehensweise „Suche nach geeigneten Betriebskrankenkassen“ sind wir auch auf Krankenkassen gestoßen, wo sich solche Überschneidungen ergeben haben, wo wir dann gezielt den Kontakt gesucht haben und wo sich auch Kooperationen ergeben haben zum Wohle von Unternehmen anderer Branchen. Letztendlich geht es ja immer um Menschen, die miteinander zusammen etwas machen. Und wenn die Menschen aus welchen Gründen auch immer keinen guten Draht zueinander finden, dann kann so eine Kooperation auch von vorneherein schwieriger sein oder gar nicht erst zustande kommen und in anderen Fällen ist es dafür umso schöner.

*Violetta Heemeyer:*

Sie haben ja jetzt schon einige Hürden angesprochen, die auf dem Weg zu einer

guten Kooperation und Zusammenarbeit auftreten können. Welche Hürden oder Herausforderungen fallen Ihnen noch ein?

*Tobias Belz:*

In Bezug auf die Krankenkassen ist eine wesentliche Hürde, so ein bisschen habe ich das auch schon angerissen, Unternehmen haben einen Unfallversicherungsträger, aber viele Krankenkassen. Aber es gibt natürlich auch ganz praktische Hürden. Die Zusammenarbeit mit der deutschen Rentenversicherung ist ja relativ neu, habe ich schon erwähnt oder die, ja, die gesetzliche Grundlage, die es ermöglicht mit dem Rentenversicherungsträger stärker als bisher zusammenzuarbeiten, die ist relativ neu. Und wenn ich da an meine Aufsichtspersonentätigkeit denke, ich habe Betriebe in Frankfurt am Main betreut, mein Dienstsitz lag aber in Rheinland-Pfalz, in Mainz. Und wenn ich aus Mainz versucht habe, die deutsche Rentenversicherung in Hessen anzurufen, dann bin ich immer bei der deutschen Rentenversicherung in Rheinland-Pfalz gelandet, weil das Routing der Anrufe entsprechend der Einwahlnummer vorgenommen worden ist. Also, da gab es halt die ganz praktische Hürde, dass man erstmal sich die Durchwahlen, die Handynummern der Kolleginnen und Kollegen des Firmenservice der deutschen Rentenversicherung in Hessen besorgen musste, um mit denen überhaupt in Kontakt zu treten. Das waren jetzt zwei praktische Beispiele, was es so für Hürden geben kann.

*Violetta Heemeyer:*

Denken wir mal nicht nur auf der betrieblichen Ebene, sondern weiten wir den Blick. Welche betriebs- und einrichtungsübergreifenden Formen der Zusammenarbeit haben sich da ergeben oder gibt es da überhaupt Formen der Zusammenarbeit außerhalb der Betriebs- und Einrichtungsebene?

*Tobias Belz:*

Aber ganz klar gibt es die. Man muss auch sagen, das Präventionsgesetz, das seit dem Jahr 2015 besteht, hat da auch sehr als Schmiermittel gewirkt, mit den Bundesrahmenempfehlungen, die daraufhin entstanden sind und den Landesvereinbarungen, die entstanden sind.

Und Sie haben konkret nach Beispielen gefragt. Ich habe das Beispiel einer **Betriebsnachbarschaft** bei mir in der Nähe, auch meines Wohnortes, wo eine Stadt zum Wohle der ansässigen Unternehmen etwas tun möchte und dazu verschiedene Sozialversicherungsträger auch an einen Tisch geholt hat. Da sitzen jetzt Vertreter von verschiedenen Berufsgenossenschaften sogar. Da sitzen Vertreter verschiedener Krankenversicherungsträger. Und in dem ersten Termin haben wir auch angeregt, dass auch die Rentenversicherung involviert wird, zumindest wenn es um diesen Träger entsprechender Fragestellungen geht. Und da ist der Blickwinkel halt, dass man für Unternehmen **in einem regional umgrenzten Raum** etwas tut, die mal bei dem Unfallversicherungsträger, mal bei dem Unfallversicherungsträger sind und mal Versicherte haben, die stärker bei diesem Krankenversicherungsträger oder mal stärker Versicherte haben, die stärker bei einem anderen Krankenversicherungsträger versichert sind. Also, da ist es die räumliche Perspektive.

Dann gibt es aber auch **Initiativen**, die eher die **Unternehmensgröße im Blickfeld** haben. Mir fällt spontan die Offensive Mittelstand ein, die sich ja auf mittelständische Unternehmen ausgerichtet haben, wie der Name schon sagt. Und da ist es auch so, dass die Berater der Offensive Mittelstand im großen Umfang freie Berater sind, aber dass man auch dort die verschiedenen Sozialversicherungsträger involviert hat, die sowohl sich gegenseitig als auch die freien Berater darüber aufklären, was ihre Leistungen sind der verschiedenen Zweige (also Unfallversicherung, Rentenversicherung, Krankenversicherung). Die reden die ganze Zeit schon drüber, aber dadurch natürlich auch die freien Berater aufklären, was die Leistungen der verschiedenen Träger sind. Und somit viel mehr Personen als vorher die Leistungen der verschiedenen Träger auch an diejenigen bringen, die davon profitieren können.

*Violetta Heemeyer:*

Kommen wir nochmal auf die Betriebsnachbarschaften zurück. Ich fand das ein sehr spannendes Beispiel. Welche Chancen ergeben sich für die Beratenden, die sich in solchen Netzwerken beteiligen?

*Tobias Belz:*

Naja, die Beratenden, die sich in solchen Netzwerken beteiligen, müssen vielleicht ein bisschen Abstriche machen von dem Anspruch, dass man, ich rede jetzt aus der Perspektive eines Mitarbeiters eines Unfallversicherungsträgers, dass man nur seine eigenen Betriebe betreut. Da wird auch mal der eine oder andere Betrieb profitieren von einer Beratungsleistung, der nicht Mitgliedsunternehmen ist. Aber dafür kann man natürlich auch profitieren von den Unterstützungsangeboten anderer Träger. Also letztendlich, auch da glaube ich, dass man als Unfallversicherungsträger eher Prävention an den Endverbraucher bringt, wenn man sich beteiligt, als wenn man sich nicht beteiligt. Und dass man auch mehr seine eigenen Unternehmen dadurch erreicht, als wenn man sich nicht in solchen Initiativen einbringt. Also, man muss da vielleicht ein bisschen größer denken und über den eigenen Tellerrand auch mal hinausblicken.

Darüber hinaus kriege ich natürlich auch im Rahmen von solchen Betriebsnachbarschaften mit, was die Problematiken sind in den Unternehmen. Vielleicht auch im größeren Umfang, wenn ich Unternehmen einer ganzen Region in den Blick nehme. Und letztendlich können die Unfallversicherungsträger und die Krankenversicherungsträger und die Rentenversicherungsträger sich im Rahmen solcher Initiativen auch besser kennenlernen, die Beschäftigten können sich besser kennenlernen. Es ist quasi auch ein bisschen Fortbildung, was man da hat, indem man auch auf der Ebene von den **Leistungen der anderen Parteien erfährt** und erfährt, was die Beschäftigten oder was die Betriebe davon wirklich interessiert, was sie davon brauchen können und kann dann auch sein eigenes Portfolio eventuell ein bisschen anpassen auf diese Bedürfnisse.

*Violetta Heemeyer:*

Wenn ich mich als Berater oder Präventionsexperte oder Expertin in so einer Betriebsnachbarschaft engagieren möchte, wie finde ich raus, ob es so eine Betriebsnachbarschaft gibt? Wo es die gibt? Wie sind Sie auf so eine Betriebsnachbarschaft aufmerksam geworden?

*Tobias Belz:*

Ja, man kann sowas herausfinden. Man kann sowas aber auch forcieren. Nicht alles kommt passiv zu einem, auch wenn es natürlich das leichtere Vorgehen ist. Man könnte ja auch mal anregen, dass man eine solche **Betriebsnachbarschaft ins Leben ruft**. Ehrlicher Weise muss ich sagen, ich habe auch erst im Rahmen meiner Aufsichtstätigkeit von solchen Betriebsnachbarschaften erfahren. In dem Fall war es ein großer Verein, der diese Betriebsnachbarschaften auf den Weg gebracht hat, zusammen mit einem Institut der Krankenversicherung. Und eine dieser Betriebsnachbarschaften lag zufälligerweise in meinem Aufsichtsbereich Frankfurt am Main. Inzwischen gibt es auch eine Schrift zum Gründen von Betriebsnachbarschaften, die aus diesen Pilotprojekten hervorgegangen ist. Also, wenn man Betriebsnachbarschaften in Suchmaschinen im Internet eingibt, dann wird man sicherlich die entsprechenden Treffer landen und kann sich quasi eine Blaupause abholen, wie solche Betriebsnachbarschaften ausgestaltet werden können.

Die andere Betriebsnachbarschaft, die ich im Kopf hatte als ich eben da drüber gesprochen habe, die ist in der Nähe meines Wohnortes. Also, manchmal ist es auch hilfreich, wenn man mal in seiner eigenen Umgebung, in seinem eigenen Dunstkreis auf die Suche geht, was es da alles gibt und stolpert dann über interessante Angebote. Oder aber man nimmt mal Kontakt auf mit einer Region, mit einer Stadt, mit einem Bürgermeister und versucht, sowas anzuregen. Oder geht den Weg, im Falle der VBG sind Städte und Kommunen ja nicht bei uns versichert, sondern geht dann eher über Betriebe und vielleicht haben die Betriebe entsprechende Netzwerke, aus denen dann so eine Betriebsnachbarschaft entstehen kann.

*Violetta Heemeyer:*

Wenn Sie all Ihre Erfahrungen der vergangenen Jahre Revue passieren lassen, können Sie uns drei Tipps oder eine Empfehlung mit auf den Weg geben, was zu einer gelungenen Kooperation, zu einer gelungenen Zusammenarbeit führt?

*Tobias Belz:*

Die Überschneidung des Versichertenpersonenkreises ist wichtig, die gleichen Ziele und Absichten, die sich aber begründen – im Falle der Sozialversicherungsträger – im gesetzlichen Auftrag, wo es Überschneidungen gibt. Von daher: Es gibt eine **Überschneidung von Unfall-, Renten- und Krankenversicherung**. Und die muss man einfach **suchen** und versuchen, dann auch zu **leben**.

Was bei mir noch wichtig war in der Vergangenheit, ist ein guter Draht der handelnden Personen zueinander. Da kann man letztendlich, ja, ich will nicht sagen, da kann man nicht viel machen, aber man kann gezielt nach Kooperationen suchen mit Personen, mit denen man gut auskommt, wo man dann auch im Betrieb sehr gut zusammen agieren kann. Letztendlich muss man sich ja auch auf den Partner verlassen können. Und was bisher aus meiner Erfahrung auch immer hilfreich war, war ein naher Kontakt, vor Corona-Zeiten war das gerne auch mal der **nahe Direkt-Kontakt**. Also, die Möglichkeit mal zu dem Kooperationspartner hinzufahren, mit ihm mal sich eine Stunde auszutauschen, zu reden. Inzwischen durch Videokonferenzen ist das Thema ja etwas leichter geworden, wobei ich immer noch ein großer Freund davon bin, sich auch mal im richtigen Leben zu treffen, mal auszutauschen. Weil

dadurch letztendlich auch die Chemie ins Laufen kommt zwischen den handelnden Personen. Und man weiß mit wem man es da zu tun hat und vielleicht auch ein bisschen links und rechts davon weiß von der Person, als nur was der gesetzliche Auftrag ist, sondern auch was sein Hobby ist und ob er den gleichen Humor hat und ob er den Witz, den man im Betrieb auch mal macht, versteht. Also, von daher auch **räumliche Nähe** und ab und zu mal der direkte Kontakt sind aus meiner Sicht sehr förderlich für das Gelingen einer Kooperation.

*Violetta Heemeyer:*

Vielen Dank, Herr Belz. Wir haben heute viel über das Thema Kooperation von Ihnen lernen können. Wir würden jetzt langsam zum Ende des Interviews kommen. Gibt es noch etwas, was Sie uns mitteilen wollen? Etwas, was Ihnen unter den Fingernägeln brennt?

*Tobias Belz:*

Ja, mein Abschlusswort könnte sein, mir fällt Erich Kästner ein: „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“ Und da habe ich den großen Appell, doch ab und zu mal **selber die Initiative zu ergreifen**, mal auf die Suche zu gehen: wen gibt es als geeigneten Kooperationspartner? Und jede Kooperation fängt irgendwo mit dem ersten Anruf, der ersten Person, beim anderen an und das können ja auch mal Sie sein. Von daher der Appell: Einfach mal versuchen. Vielleicht klappt es, vielleicht klappt es nicht. Wenn es nicht klappt, nicht entmutigen lassen. Vielleicht klappt es beim nächsten Mal. Rufen Sie einfach mal den anderen Träger an, fragen Sie sich zur zuständigen, zur handelnden Person durch und gucken Sie, was mit der geht. Und vielleicht ist es ja mehr als vorher ging.

*Violetta Heemeyer:*

Vielen Dank, Herr Belz. Ich wünsche Ihnen noch einen schönen Tag.

*Tobias Belz:*

Vielen Dank, das Gleiche für Sie. Tschüss.

*Violetta Heemeyer:*

Vielen Dank, Herr Belz, dass Sie uns Einblick in Ihre Erfahrungen und Impulse für eine gelungene Zusammenarbeit mit auf den Weg gegeben haben. Wir hoffen, diese Impulse haben Sie inspiriert, sich weiter über die Angebote der Krankenkassen, der Unfallversicherung und der Rentenversicherung zu informieren und zu schauen, wo sich gegebenenfalls Kooperationsmöglichkeiten eröffnen.

Auf der Website der Initiative Gesundheit und Arbeit ([www.iga-info.de](http://www.iga-info.de)) finden Sie weitere Informationen.

- Welcher Sozialversicherungsträger wofür zuständig ist,
- wer welche Unterstützungsangebote im Rahmen eines Betrieblichen Gesundheitsmanagements anbietet,
- wie man ein Netzwerk aufbauen kann und
- wie man die richtige Ansprechperson findet.

Schauen Sie gerne vorbei. Vielen Dank an Sie, liebe Zuhörerinnen und Zuhörer, und viel Spaß beim Durchstöbern der Materialien. Bis zum nächsten Podcast der Initiative Gesundheit und Arbeit.