

*Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Soziale Arbeit, Studienzentrum Soziale Arbeit  
Diplomfeier vom Donnerstag, 25. Sept. 2008 im Union Basel*

*Referat als Gastreferentin: Innovative Arbeitsverhältnisse schaffen – Selbständigkeit und Franchising in der Sozialen Arbeit.*

## **Referat Katja Müggler, Gründerin Proitera GmbH – Betriebliche Sozialberatung**

---

Sehr geehrte Diplomandinnen und Diplomanden  
Sehr geehrte Dozierende und Auszubildende  
Sehr geehrte Familienangehörige und Freunde  
Sehr geehrte Gäste

Heute ist ein grosser Tag. Die Krönung nach intensiven Jahren des Studiums. Die Tür zur Erwerbswelt wird geöffnet. Für viele bestimmt nicht zum ersten Mal. Doch die Tür zur Tätigkeit als diplomierte in Sozialer Arbeit bestimmt.

Wohin nun des Weges? Gerne erzähle ich Ihnen kurz von meinem Weg in die Selbständigkeit als Sozialarbeiterin. Ich gebe Ihnen einige Gedanken und Impulse aus meiner Erfahrung mit auf Ihren Weg. Ob selbständig oder angestellt, es gibt einige Gemeinsamkeiten!

Mein Impuls, die Selbständigkeit anzutreten war: Interne Betriebliche Sozialberatung, in externer Form, auch kleinen Unternehmen zugänglich zu machen.

Ich hatte eine Vision: Wenn alle Unternehmen der Schweiz Zugang zu einer Betrieblichen Sozialberatung haben, erfassen wir alle Erwerbstätigen und ihre direkten Angehörigen.

Die Betriebliche Sozialberatung kümmert sich um Menschen, die im Erwerbsprozess stehen.

Im Zentrum der Beratung steht die Arbeit. Die Arbeitsfähigkeit der Mitarbeitenden erhalten, verbessern, und bei Krankheit den Weg zurück an den Arbeitsplatz zu finden.

Sie sehen also, Betriebliche Sozialberatung ist ein Wirtschaftsfaktor für die Unternehmen. Nur gesunde, motivierte Mitarbeitende erbringen auf die Dauer eine gute Leistung.

Zurück zur Vision: Wenn alle Unternehmen Zugang zu einer Betrieblichen Sozialberatung haben, erreichen wir eine gesellschaftliche Veränderung. Wir werden aufgesucht, wenn das Arbeitssystem noch intakt ist und können präventiv handeln.

## **Beratung im Sozialbereich**

Die Firma Proitera, die ich vor neun Jahren gegründet habe, bietet Unternehmen in der ganzen Schweiz Sozialberatung als externe Dienstleistung an. Das heisst: Mein Team und ich beraten und begleiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dieser Firmen bei Problemen im Sozialbereich. Unsere Klientinnen und Klienten kommen aus allen Hierarchiestufen. Oft beziehen wir auch ihre Angehörigen in unsere Beratung mit ein. Wir haben unser Angebot und die Arbeitsabläufe standardisiert. Im Franchisesystem bieten wir Betriebliche Sozialberatung an, - von sieben Standorten in allen Sprachregionen der Schweiz aus. Unsere Aufträge erhalten wir von KMU mit bis 150 Mitarbeitenden, zum Beispiel Beiersdorf oder der Christoph Merian Stiftung. Firmen mittlerer Grösse wie Endress+Hauser, die Basler Verkehrsbetriebe oder das St. Claraspital gehören zur Proitera-Kundschaft. Wir sind auch in Grossfirmen wie T-Systems, Jet Aviation oder Valora tätig.

## **Das Franchisesystem**

Franchising ist ein vertikal-kooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich eigenständiger Unternehmen.

Die Geschäftsleitenden von Proitera haben eine Region der Schweiz gekauft und haben Anspruch darauf, alle Unternehmen innerhalb dieser Region mit Betrieblicher Sozialberatung zu bedienen. Arbeiten wir für ein nationales Unternehmen, wie z. B. die K-Kioske, sind alle Geschäftsstellen von Proitera involviert. Wir bedienen alle Kioske in unserer eigenen Region. Gleichzeitig profitieren wir vom Netzwerk und von der Aktivität der Andern.

Jede Geschäftsleiterin ist juristisch eigenständig, wirtschaftet auf ihr eignes Konto und betreibt Akquisition.

Die Arbeitsunterlagen, die Arbeitsabläufe, das Offertwesen, der Auftritt etc. sind einheitlich, sodass die Kund/-innen vordergründig alles aus einer Hand erhalten.

Kurz: Wir sind selbständig und doch nicht alleine - eine grosse Entlastung.

Wenn Sie den Begriff: vertikal-kooperatives Absatzsystem hören, sehen Sie, wir bewegen uns in einer anderen Welt. Begriffe wie Benchmark, Controlling, Akquise, Public Relation, Kunde/-in, Verkauf und immer häufiger der Begriff Management – Case Management - gehören zur Alltagssprache.

Ursprünglich stammt der Begriff Case-Management aus der Sozialen Arbeit.

Hilfe zur Selbsthilfe heisst heute Empowerment!

Beratung von Führungskräften heisst Coaching.

Diagnostik heisst Assessment etc.

Wo liegen die Herausforderungen für Sozialarbeiter/-innen und Sozialpädagoge/-innen, die sich im freien Markt bewegen? Ich nenne konkret drei Punkte:

### 1. **Im Spannungsfeld zwischen Authentizität und Marktfähigkeit.**

Proitera zeichnet sich durch hohe Fachkompetenz der Mitarbeitenden und ein vielseitiges Qualitätssicherungssystem aus. Das hat seinen Preis. Die Frage lautet: Wie können wir günstiger anbieten und konkurrenzfähig bleiben ohne unsere Qualitätsstandards einzubüssen? Als Antwort haben wir z.B. die Dienstleistung in Leistungspakete gegliedert. Diese werden je nach Budget der Kundschaft zusammengestellt.

**Mein Fazit:** Die Nachfrage bestimmt den Markt. Nur wenn wir uns noch intensiver mit den Kund/-innenbedürfnissen auseinandersetzen, können wir uns positionieren. Dies ist von zunehmender Bedeutung für die Soziale Arbeit.

### 2. **Zwischen Ethik und Anschlussfähigkeit**

Was noch vor einiger Zeit mit Argumenten aus der Praxis erhärtet werden konnte, wird heute meistens in Zahlen errechnet.

Kürzlich teilte uns ein international tätiger Kunde mit: ‚Der Hauptsitz verlangt, ab 1.1.09 kostet die Dienstleistung Betriebliche Sozialberatung Fr. 50'000.-. Bisher war der Aufwand Fr. 80'000.- pro Jahr. Das verlangte Leistungspaket muss unverändert bleiben.‘

Die Begründung lautete: Der errechnete Faktor für sogenannte Social-Fees ist im Unternehmen in der Schweiz zu hoch.

Da stellt sich die Frage: Wie können wir unsere Dienstleistung bei gleichbleibender Qualität und fast halbiertem Preis einschränken?

Geben wir den Auftrag zurück, da nicht leistbar? Können wir auf Fr. 50'000.- verzichten?

ten?

**Fazit:** Zahlen stehen im Vordergrund. Das vermitteln uns die Medien täglich. Es ist nicht unethisch zu rechnen aber es ist unethisch, den Mensch mit seinen Bedürfnissen dabei auszuschliessen.

Auch in Zukunft ist es Aufgabe der Sozialtätigen den Menschen – unter Einbezug der finanziellen Möglichkeiten, immer wieder ins Zentrum zu rücken.

### 3. **Im Markt als Persönlichkeit bestehen.**

Dazu zwei Beispiele: Vor einiger Zeit ärgerte sich ein Supervisand, Mitarbeiter einer stationären Einrichtung. Grund: Der Vorstand habe ihn darauf aufmerksam gemacht, dass sein Erscheinen in T-Shirt mit Totenkopf darauf, nicht angemessen sei.

Oder: Kürzlich wurde ich einem Professor einer Fachhochschule mit meinem Namen und meiner Berufsbezeichnung: ‚Sozialarbeiterin‘ vorgestellt, worauf seine ganz spontane Reaktion war: Das sieht man Ihnen gar nicht an! Ob das ein Kompliment ist, frage ich Sie?

Meine Fazit: Unser Auftreten prägt unser Image. Dieser Tatsache müssen wir dringend mehr Beachtung schenken.

### 4 **Bezug zur sozialen Arbeit in Nonprofit-Organisationen.**

Wir stellen fest, dass die Betriebliche Sozialberatung eine Vorreiter/-innenrolle in der Sozialarbeit einnimmt.

Konzepte erstellen, detaillierte Statistiken vorweisen, Arbeitszeiterfassung erläutern, immer wieder die Dienstleistung vor der Geschäftsleitung unserer Auftraggebenden legitimieren. Dies hat seit vielen Jahren die Arbeit der Betrieblichen Sozialberatung begleitet, oft auch belastet und in letzter Zeit an Intensität noch zugenommen.

‚Das kennen wir in den Nonprofit-Organisationen doch auch!‘ werden sich die einen oder andern jetzt berechtigterweise sagen.

Ja, so ist es. Was in der Betrieblichen Sozialberatung zum Alltagsgeschäft gehört, nimmt in zunehmendem Tempo Einzug in den Nonprofit-Organisationen. Bei der Sozialhilfe, den Gemeindesozialberatungen, in der Schulsozialarbeit usw.. Alle Gutachten und Anträge auf Kostenzuschüsse und Subventionen benötigen mittlerweile viele Zusatzinformationen. Das ist zeitaufwendig. Nicht zu Unrecht wird dies eingefordert. Die Legitimation ist ein wichtiger Grundstein, um mittelfristig bestehen und sich behaupten zu können – im Markt der Non-Profits!

Und schon sind wir wieder bei den Wörtern Marktanalyse, Benchmark, beim Kosten-Nutzen, Controlling etc. angelangt – dem Businesspeak.

‚Neudeutsch‘ sagen wir dazu!

Sie sehen, geschätzte Diplomandinnen und Diplomanden, wer heute in die Soziale Arbeit einsteigt und bestehen will, ist mehr denn je gefordert, sich mit den grossen Zusammenhängen der Gesellschaft, mit Betriebswirtschaft und mit der eigenen Positionierung als Sozialtätige auseinander zu setzen.

Herzblut, Überzeugung, Leidenschaft und Idealismus sind gefragt. Davon bin ich immer noch überzeugt. Aber bitte gut dosiert! Anschlussfähig soll es sein, und ein Stück weit unbequem! - um sich Gehör zu verschaffen. In einer Dosierung die verstanden wird und in gutem Sinne ihr Gegenüber aufwühlt - wer immer dies ist!

Diese Herausforderung anzunehmen belebt Ihre künftige Arbeit. Das kann ich Ihnen versichern. Sie fördert das Verständnis für wirtschaftliche und politische Zusammenhänge, Gesetzmässigkeiten und Machenschaften.

Durch Ihre vielseitige Ausbildung und Ihre persönlichen Fähigkeiten sind sie prädestiniert, diese Herausforderungen zu bestehen. Sie können dadurch die Soziale Arbeit weiter etablieren, ihr ein neuzeitliches Gesicht geben.

Malen Sie keine Feindbilder! Subventionskürzungen, Zusammenlegungen und Umstrukturierungen sind schwer zu verkraften. Sie lösen Unverständnis und Angst aus.

Versuchen Sie trotzdem, den vermeintlichen Widersacher zu verstehen oder mindestens die Überlegungen nach zu vollziehen. Bieten sie Hand um kreative Lösungen zu finden!

Die Wirtschaft braucht die Soziale Arbeit mehr denn je. Der Mensch wird im Zentrum bleiben auch wenn dies häufig verkannt wird. Die Achtsamkeit im Umgang mit Menschen bringt wirtschaftlichen Nutzen und gibt den Unternehmen Beständigkeit.

Überlassen Sie die sozialen Themen nicht anderen Berufsgattungen. Besetzen Sie Ihr eigenes Berufsfeld und setzen Sie sich dafür ein. Sonst wird es von anderen definiert! -

Haben Sie Mut, sich am Wandel zu beteiligen, denn, was die Betriebliche Sozialberatung täglich erfährt – nämlich, dass sie sich positionieren muss, das ist zusehends auch die Realität von Institutionen aller Art!

Die Soziale Arbeit – ihre Arbeit - ist notwendiger denn je. Doch sie kämpft um die Existenzberechtigung. Sie läuft Gefahr durch immer grössere administrative Aufwände und Controllingmechanismen verdrängt zu werden.

Deshalb möchte ich Sie ermutigen, die Mechanismen, Zusammenhänge, Entscheidungsfindungsprozesse zu verstehen. Dadurch lernen Sie darauf zu reagieren und verschaffen sich Distanz. Diese brauchen Sie dringend, um handlungs- und arbeitsfähig zu bleiben.

Liebe Diplomandinnen und Diplomanden, Sie sehen, wir brauchen sie! Willkommen!

Ich wünsche Ihnen für Ihre berufliche Tätigkeit Mut zur Wachsamkeit und Mut um sich für die Sache der Sozialen Arbeit einzusetzen.

Ich gratuliere Ihnen von Herzen zu Ihrem erfolgreichen Diplomabschluss

Basel, 25. Sept. 2008

Katja Müggler, Geschäftsleiterin