

bagfa-Jahrestagung 2011 in Potsdam

18. Oktober 2011 Themennachmittag

Thesenpapier II:

Engagement von und mit (kleineren und mittleren) Unternehmen

Worin können für Mittler langfristige Strategien bestehen, die Praxis lokalen unternehmerischen Engagements in der intersektoralen Zusammenarbeit zu verbessern? Man kann fünf Punkte hervorheben:

1. Führungsqualitäten beweisen

Was Wehner und Endres mit dem Begriff „Grenzgänger-Kompetenz“ umschreiben, ist weitgehend kongruent mit dem, was die Common Purpose Gründerin Julia Middleton „leading beyond authority“ nennt und ganz allgemein in den gegenwärtigen Zeiten umfassender ökonomischer Herausforderungen zu einer wesentlichen Handlungsweise wirtschaftlichen Erfolgs werden wird: Als eine Form des Managements, in dem in großem Maße jenseits der Grenzen formaler Autorität gearbeitet wird und man mit Herausforderungen konfrontiert ist, die nicht mit Anweisungen gelöst werden können (Heuberger, 2009). Mit dieser Form des Managements sollten sich Mittler intensiv auseinander setzen.

2. Effektiv managen

Projektmanagement hat im intermediären Schaffen eine herausgehobene Stellung, weil die verschiedenen Handlungslogiken der Akteure durch Moderation in Kongruenz gebracht werden müssen. Der jenseits von formaler Autorität Führende darf dabei den Prozess nicht streng vorgeben, schließlich ist den Anderen die Offenheit des Prozesses in der Regel nicht vertraut: sie lernen erst in der Kooperation die Kooperation. „Starkes, bedachtes Kooperationsmanagement“ überwindet diese durch viele Gefährdungen gekennzeichnete Situation.

3. Dem Unternehmen, den Gemeinnützigen und der öffentlichen Hand nützen

Die Betonung des „benefits“ ist das Mantra intermediären Handelns. Mittlertätigkeit ist insofern eine Herausforderung für den Sozialsektor, weil sie die klassische Form der Verpflichtung zum Sozialen in eine Investition übersetzt (Priddat, 2009). Wenn Mittler zeigen, wie Engagement den investiven Zwecken der Unternehmen, der Gemeinnützigen sowie der Politik dient, dann können sie sich *unersetzlich* machen.

4. Geld hat eine nachrangige Funktion

Spenden und Sponsoring werden in unserer Gesellschaft als Beitrag zur Lösung gesellschaftlicher Themen überschätzt und die Möglichkeiten der Zusammenarbeit über Arbeitskraft, der Mitarbeit von Freiwilligen, Kompetenz, Zugängen zu Netzwerken, Materialien, Sachleistungen, Kreativität und anderes mehr werden unterbewertet. Wenn Mittler in dieses Nicht-Monetäre investieren, in Know-how und in gutes Kooperationsmanagement, können sie ein Alleinstellungsmerkmal entwickeln, weil sie dann die sozialräumlichen Verwirklichungsmöglichkeiten von Organisationen verbessern, was die „Quantität des Geldes als seine Qualität“ (Simmel, 1900) so nicht vermag, weil es letztlich inhaltsleer ist.

Es gilt die „Münze“ der Gegenseitigkeit von Seiten der Mittler zu pflegen. Wenn wir mehr in den Gedanken investieren, wie Gemeinnützige in Kooperationen ihre Aktivposten einbringen können, die sich jenseits der Spendenquittung bewegen, um auf diese Weise (annäherungsweise) Parität in den Partnerschaften zu gewährleisten, dann können Voraussetzungen geschaffen werden, die Unternehmensengagement in den Kommunen und Regionen zukunftsweisend macht.

5. Sich selbst treu bleiben

Mittler sind Dienstleister, aber sie erschöpfen sich nicht darin. Sie agieren vor dem Hintergrund einer impliziten unabhängigen Funktion. Mittler sollten sich *sperrig* zeigen gegenüber manchen Anforderungen beteiligter Institutionen. Als Gegenstrategie könnte eine Form sozialer Unerschrockenheit dienen, wenn sie ihre Umwelt mit zielgerichteten und intelligenten Zumutungen konfrontieren.

Gerd Placke im Oktober 2011