



Grant Agreement n°101121658

## **Bericht 2.1**

# ***Sammlung erfolgreicher B2B- Partnerschaften***



Grant Agreement n°101121658

# Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	3
Österreich.....	4
#sbk Soziale Betriebe Kärnten.....	4
AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH .....	8
JobTransFair .....	12
Schmiede – Zukunft + Arbeit.....	16
Irland .....	20
EPIC Social Enterprise.....	20
Shuttle Knit CLG.....	23
Speedpak .....	27
Together Academy .....	31
Italien.....	35
CSAL – BIG MAT.....	35
CSAL – K4.....	40
Acrobaleno .....	44
Niederlande.....	49
Breedweer .....	49
Social Capital .....	54
Swink .....	60
Andere Länder.....	65
Frankreich - INVA.....	65
Rumänien - Atelierul de Panza / The Canvas Workshop.....	69
Spanien - CODEC.....	72
Spanien - Formació I Treball.....	78
Spanien - SaóPrat .....	83



## Einleitung

Das Projekt "**Buy WISEly**" hat insgesamt das Ziel, Soziale Unternehmen zur Arbeitsintegration (WISEs) und Mainstream-Unternehmen (MBs) in den beteiligten Ländern zu befähigen, **transaktionale Partnerschaften zu entwerfen, zu fördern und umzusetzen**, einschließlich Handelsbeziehungen, für einen nachhaltigen sozialen B2B-Markt, um auf die identifizierten Bedürfnisse zu reagieren und **aktuelle Engpässe auf dem Arbeitsmarkt durch einen ganzheitlichen Ansatz zu bewältigen**.

Die spezifischen Ziele sind:

- Das Bewusstsein für den Mehrwert von "sozialem Einkauf" in B2B-Märkten sowie von WISEs gegenüber MBs zu erhöhen.
- Die Beteiligung von MBs zu fördern, um Auf- und Umschulungswege für benachteiligte Gruppen zu unterstützen und ihren Zugang zum regulären Arbeitsmarkt zu erleichtern.
- Die operationale und finanzielle Kapazität von WISEs zur Zusammenarbeit mit MBs, die sog. "Handelsbereitschaft", zu stärken.
- Transaktionale Partnerschaften durch konkrete Maßnahmen zwischen WISEs und MBs zu entwickeln. Dabei sind zahlreiche Aktivitäten vorgesehen, darunter die Sammlung bewährter Praktiken, Kapazitätsaufbau und Bewusstseinsbildung und intensiver Austausch zwischen Vertretern von WISEs und MBs, Nachhaltigkeits- und Skalierbarkeitsmaßnahmen zur Förderung langfristiger Auswirkungen der Projektergebnisse sowie Kommunikation und Verbreitung.

Das **Konsortium** besteht aus ENSIE (Belgien, Projektleitung), arbeit plus (Österreich), de omslag (Die Niederlande), Consorzio Sociale Abele Lavoro (Italien), ISEN (Irland), Wirtschaftskammer Österreich und MKB Amsterdam (Niederlande). RISE Rumänien, Social Entrepreneurship Association Lettland, Transistor (Italien) und der Stadtrat von Dublin (Irland) sind assoziierte Partner des Projekts.

Der Bericht 2.1 zielt darauf ab, einen **Überblick über bewährte Praktiken von bereits bestehenden transaktionalen Partnerschaften** zwischen Sozialen Unternehmen (SEs) und insbesondere solchen mit Fokus auf Arbeitsmarktintegration (WISEs) und Mainstream-Unternehmen (MBs) zu bieten. Neben den teilnehmenden Ländern Österreich, den Niederlanden, Italien und Irland umfasst die Broschüre bewährte Praktiken aus anderen Ländern, darunter Frankreich, Spanien und Rumänien. Alle bewährten Praktiken wurden im Hinblick auf ihr Upscaling-Potenzial ausgewählt und beinhalten eine kurze Beschreibung, die die Elemente analysiert, die zu solch erfolgreichen Partnerschaften führen.



Grant Agreement n°101121658

## Österreich

### #sbk Soziale Betriebe Kärnten

<b>Land</b>	Österreich
<b>Partner</b>	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:hemma.pertl@arbeitplus.at">hemma.pertl@arbeitplus.at</a>
<b>Name WISE</b>	<a href="#">#sbk Soziale Betriebe Kärnten</a>
<b>Name MB</b>	<a href="#">Gigasport GmbH</a>
<b>Name Kooperation</b>	Zusammenbau neuer Fahrräder & Fahrradreparatur
<b>Datum</b>	3.10.2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen Wirtschaftsunternehmens

#### #sbk Soziale Unternehmen Kärnten

Für Kund\*innen bietet die SBK Soziale Betriebe Kärnten GmbH eine vielfältige Auswahl an Mode, Schuhen und Accessoires in den second soul shops, individuelle Möbelfertigung und Serienproduktion in der Tischlerei sowie Fahrradreparatur und -verleih im Sportbereich.

Die SBK Soziale Betriebe Kärnten GmbH bietet Arbeitssuchenden marktnahe, befristete Arbeitsplätze. Während der Beschäftigung erhalten die Arbeitnehmer\*innen sozialpädagogische Betreuung und Weiterbildungsangebote, derzeit werden 70 Transitarbeitsplätze und 15 Trainingsarbeitsplätze angeboten.

Mit rund 200 Containern werden jährlich über 1.300 Tonnen Alttextilien gesammelt und verkauft, wiederverwertet bzw. in geringen Mengen entsorgt.

#### Gigasport GmbH

Gigasport bietet Kunden Beratung und Verkauf von Sportartikeln in den Bereichen Running, Bike, Outdoor, Wasser- /Wintersport und vieles Weitere, in insgesamt 16 Standorten österreichweit an. Zusätzlich gibt es einen Onlineshop. Die Heimat des Sportunternehmens befindet sich in der Steiermark.



Grant Agreement n°101121658

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Die SBK Soziale Betriebe Kärnten GmbH, im Konkreten der Fachbereich Sport, komplettiert für die Gigasport GmbH die Neuräder in Klagenfurt, Villach sowie Spittal/Drau und repariert auf Wunsch die Kund\_innenfahräder. Die SBK Soziale Betriebe Kärnten GmbH führt das Neuradlager und stellt für die Gigasport GmbH das Fachpersonal, um die Aufträge zu bearbeiten.

## **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Die Kooperation zwischen der SBK Soziale Betriebe Kärnten GmbH und der Gigasport GmbH ist durch das Herantreten der Gigasport GmbH vor über zwanzig Jahren entstanden. Anfänglich war es lediglich die Komplettierung der Fahrräder saisonal bedingt im Ausmaß von 200 Kinderfahrrädern. Mittlerweile erstreckt sich der Fahrradzusammenbau über das ganze Jahr an den Standorten Klagenfurt, Villach und Spittal/Drau und umfasst das gesamte Fahrradsortiment.

## **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Endabnehmer\_innen sind die Kund\_innen des Unternehmens Gigasport GmbH.

## **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Es werden im Jahr an den Standorten Klagenfurt und Villach ca. 2500 bis 3000 Fahrräder zusammgebaut, der finanzielle Vorteil ist, dass dies ein im Vorhinein definierter Betrag ist, um unsere Selbsterwirtschaftung aufrecht zu halten.

## **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Die Kooperation zwischen der Gigasport GmbH und der SBK Soziale Betriebe Kärnten GmbH existiert seit 20 Jahren und es besteht eine vertragliche Vereinbarung.

## **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**



Grant Agreement n°101121658

Im Laufe der Jahre wurde die Zusammenarbeit mit der Gigasport GmbH intensiviert und ausgebaut, somit ist die SBK Soziale Betriebe Kärnten GmbH ein unerlässlicher Kooperationspartner für die Gigasport GmbH geworden. Da wir mit unserem fachlichen Know-how Kompetenzbereiche der Gigasport GmbH abdecken.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Anhand dieser Kooperation wird aufgezeigt, wie eine gelungene Zusammenarbeit zwischen einem sozialökonomischen Betrieb und einem Wirtschaftsunternehmen dauerhaft funktionieren kann, um einerseits die Eigenerwirtschaftung zu sichern und auf der anderen Seite fachliches Know-how durch die Praxis in den Bereichen Fahrradreparatur und Fahrradzusammenbau unseren Transitmitarbeiter\_innen weitergeben zu können.

### **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Im Vordergrund stand die fachliche Expertise der Schlüsselkräfte, welche von der Gigasport GmbH erkannt wurde sowie die Unterstützung eines sozialen Unternehmens.

### **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen**

#### **Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Im Laufe der Jahre konnten keine Hindernisse oder Herausforderungen festgestellt werden, da es einen laufenden konstruktiven und reflektierten Austausch mit der Firma Gigasport GmbH gibt.



Grant Agreement n°101121658

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>1</sup>?

Ja, die Vision einer noch intensiveren Zusammenarbeit existiert, jedoch muss diese noch konkretisiert werden.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Ja, es existieren bereits Ideen hierfür, diese umfassen das Versandwesen.

---

<sup>1</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH

<b>Land</b>	Österreich
<b>Partner</b>	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
<b>E-Mail</b>	hemma.pertl@arbeitplus.at
<b>Name WISE</b>	AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH
<b>Name MB</b>	Rheintaler Feldfrüchte (Rhine Valley crops)
<b>Name Kooperation</b>	Setup line: Preparing vegetables ready for processing
<b>Datum</b>	04.10.2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://aqua-soziales.com/Aqua/Web/aqua.nsf/pages/AQUA\$Aqua">https://aqua-soziales.com/Aqua/Web/aqua.nsf/pages/AQUA\$Aqua</a>

### I. Kontext und Struktur der Kooperation

#### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

##### Wirtschaftsunternehmens

AQUA Mühle Vorarlberg gGmbH bemüht sich als soziales Dienstleistungsunternehmen um Menschen, denen es aus unterschiedlichen Gründen nicht gelungen ist, an der Gesellschaft teil zu haben oder denen ein Ausschluss aus der Gesellschaft droht. Die Gründe dafür sind vielfältig und erfordern daher individuelle Lösungen. Als innovatives Vorarlberger Unternehmen bietet AQUA Mühle ein großes Angebot an Dienstleistungen aus dem sozialen Sektor an, das beständig an neue Erfordernisse der Gesellschaft angepasst wird. **Arbeit** und **QUAL**ifizierung sollen Menschen neue Perspektiven eröffnen. **Mühle** steht für die Wohnbetreuung von Menschen mit psychischen Erkrankungen, mit der 1987 in der Mühlegasse in Frastanz begonnen wurde. **Vorarlberg** steht für die Region, in der AQUA Mühle tätig ist.

AQUA Mühle Vorarlberg beschäftigt rund 230 Mitarbeitende in der Belegschaft sowie rund 180 Personen im Fachbereich Arbeit-Beschäftigung als Transitarbeitnehmer:innen mit befristeten Dienstverträgen im Rahmen des Sozialökonomischen Betriebs.



Grant Agreement n°101121658

Die [Rheintaler Feldfrüchte](#) (Allgäuer Agrar KG und Familie Schatzmann), produzieren Kartoffeln, Zwiebeln, Sellerie, rote Beete und verschiedene Kürbisse. Die Feldfrüchte werden nach den Richtlinien des Ländle-Gütesiegels produziert. Das Unternehmen beliefert die Gastronomie, Großküchen, soziale Einrichtungen sowie den Großhandel und verschiedene Hofläden.

### **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

AQUA Mühle „rüstet“ Kartoffel und Randig (Rote Rüben) der Rheintaler Feldfrüchte am Standort Dornbirn sowie vor Ort bei Rheintaler Feldfrüchte. Seit Oktober 2023 wurde in die Kooperation auch Kaplan Bonetti Arbeitsprojekte in die Dienstleistung einbezogen. Sie schälen, garen, schneiden und vakuumieren das Gemüse und stellen es Rheintaler Feldfrüchten für den Verkauf bzw. die Lieferung an Großküchen zur Verfügung.

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

In Großküchen/in der Gastronomie gibt es unterschiedliche Engpässe in der Verarbeitung von regionalem Gemüse, die Küchen sind vom Raum- und vom Personalbedarf her nicht mehr für das Rüsten von Gemüse ausgerichtet. Gleichzeitig steigt die Forderung nach regionalen Lebensmitteln in der Gemeinschaftsverpflegung. Als großer Gemeinschaftsverpfleger in Vorarlberg (AQUA Mühle produziert täglich rund 2.500 Essen in ihrer Großküche in Dornbirn) haben sie gemeinsam mit ihren regionalen Lieferanten Rheintaler Feldfrüchte an der Lösung dieses Flaschenhalses gearbeitet.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Rheintaler Feldfrüchte kauft die Dienstleistung von AQUA Mühle, sie wiederum kaufen das Gemüse der Rheintaler Feldfrüchte.



Grant Agreement n°101121658

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Die Zusammenarbeit beinhaltet keinen direkten finanziellen Vorteil.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Die Idee der Rüststraße ist in den Jahren 2021 und 2022 entstanden und wird in kleinem Format mit den Rheintaler Feldfrüchten gelebt. Eine Projektskizze wurde erarbeitet und liegt für die landesweite Umsetzung vor.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Der Regionalanteil der Gemeinschaftsverpflegung von AQUA Mühle ist gestiegen. Die Abteilung Landwirtschaft des Amts der Vorarlberger Landesregierung ist über die Projektidee informiert. Die Lehrlinge für Feldgemüsebau der AQUA-Biolandwirtschaft können beim Kooperationspartner Erfahrung sammeln, Transitarbeitskräfte wurden bereits vor Ort in der Landwirtschaft von Rheintaler Feldfrüchte eingesetzt, Übernahmen sind ggf. möglich.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Die Idee der Rüststraße in Vorarlberg konnte durch die Kooperation als Pilotprojekt erprobt und weiterentwickelt werden. Ziel ist die Umsetzung einer regionalen und zentralen Rüststraße und damit das Erhöhen des regionalen Gemüseanteils in der Vorarlberger Gemeinschaftsverpflegung.

### **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Vertrauen, gute Ware, verlässliche Dienstleistung, Lust an Verbesserung



Grant Agreement n°101121658

### **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Nach wie vor herausfordernd sind Lagerlogistik sowie saisonal wechselnde Mengen bei der Ernte und Verarbeitung. Die AQUA Mühle hat bisher noch keine zufriedenstellende Lösung gefunden und arbeitet mit Übergangslösungen.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>2</sup>?**

Das Konzept einer regionalen und zentralen Zubereitung von Gemüse für Vorarlberg wurde bereits erarbeitet und ist grundsätzlich auch auf andere Regionen übertragbar.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Eine regionale Zubereitung von Gemüse in Vorarlberg erhöht den regionalen Anteil an Produkten und stärkt die lokale Landwirtschaft und Gemüseproduktion: Gemüse von verschiedenen Bauern in der Region für Großküchen, zentrale Verarbeitung (Zubereitung von Gemüse) nach den Bedürfnissen der Küchen, mit dem Potenzial, kurzfristig Personal bereitzustellen, um Produktionshöhepunkte abzudecken. Darüber hinaus hat es das Potenzial, qualifizierte und ungelernete Arbeitskräfte für die Rekrutierung bereitzustellen.

Mehrwert und Arbeit können in der Region gehalten werden, und somit trägt die AQUA Mühle dazu bei, die Landwirtschaft Vorarlbergs mit der Gastronomie zu verknüpfen.

---

<sup>2</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## JobTransFair

<b>Land</b>	Österreich
<b>Partner</b>	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
<b>E-Mail</b>	hemma.pertl@arbeitplus.at
<b>Name WISE</b>	JobTransFair
<b>Name MB</b>	Boulderbar GmbH
<b>Name Kooperation</b>	
<b>Datum</b>	Oktober 2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="#">Link</a>

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen Wirtschaftsunternehmens

JobTransFair ist ein gemeinnütziges Unternehmen mit dem Ziel, Menschen, die am Arbeitsmarkt benachteiligt sind, dauerhaft in Beschäftigung zu bringen. Das passiert durch Beratung, Beschäftigung und FairMittlung, also Überlassung an eines von mehr als 10.000 Partnerunternehmen im Raum Wien. Derzeit sind bei JobTransFair rund 160 Stammmitarbeiter\*innen beschäftigt.

boulderbar betreibt Boulderhallen an vier Standorten in Wien und jeweils einem in Salzburg und Linz. Die Organisation versteht sich als farbenfroh und vielfältig und hat sich den Aufbau einer aktiven boulder community zum Ziel gesetzt.

### 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

JobTransFair überlässt im Rahmen der gemeinnützigen Überlassung Mitarbeiter\*innen an die boulderbar und unterstützt diese während der Zeit der Überlassung (bis zu 6 Monate) durch Beratung und Begleitung. Für die boulderbar ist JobTransFair das Bindeglied zu motivierten,



Grant Agreement n°101121658

aber strukturell am Arbeitsmarkt benachteiligten Menschen, die die Organisation im Sinne einer sozialen Verpflichtung beschäftigen möchte.

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Nach der sogenannten „Flüchtlingskrise“ im Jahr 2015 hatte boulderbar den Anspruch, auch ein sozial bewusstes Unternehmen zu sein und die neu in Österreich angekommenen Menschen zu unterstützen und zu integrieren. JobTransFair half dabei, diesen Anspruch umzusetzen. Von wem die Kooperation ausging, lässt sich schwer rekonstruieren. In der Regel geht der Kontakt von JobTransFair aus, wenn eine beratene Person ein interessantes Jobangebot sieht und die Beraterin in Richtung des Unternehmens vermittelt.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Gemeinnützige Überlassung ist nicht im engeren Sinne mit dem Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung verbunden. JobTransFair überlässt die Personen zu geringeren Kosten, die Gegenleistung des Unternehmens ist, Menschen im Job einzuschulen und auszubilden, die dafür länger Zeit benötigen als andere.

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Nein bzw. innerhalb des üblichen Rahmens, siehe oben.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Die Kooperation existiert seit 2017 und ist nicht formalisiert.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Die erste Person, die von JobTransFair an die boulderbar vermittelt hat, ist zwischenzeitlich zum Haustechnik-Chef aufgestiegen und war über die gemeinnützige Überlassung auch die Brücke zur



Grant Agreement n°101121658

syrischen Community. Aus diesem Kreis wurden zahlreiche Menschen an die boulderbar vermittelt.

## II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen

### 2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?

Besonders deutlich bei der guten Kooperation mit der boulderbar ist der Multiplikatoreffekt. Die Struktur der gemeinnützigen Überlassung in Kombination mit einem offenen, engagierten Kooperationspartner ist besonders Beschäftigungswirksam in einer Personengruppe, die sonst kaum Anschluss findet am Arbeitsmarkt. Die Vorteile von JobTransFair können gut genutzt werden. Bei der boulderbar gibt es eine sehr gute Firmenkultur, die es ermöglicht, unterschiedlichste Menschen aufzunehmen.

### 2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?

Die bereits erwähnte offene Firmenkultur und der schon bestehende soziale Anspruch des Unternehmens in Hinblick auf seine Mitarbeiter\*innen, ebenso wie die Offenheit gegenüber Vorschlägen.

### 2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/ Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?

Es gab in dieser Kooperation keine besonderen Herausforderungen, die es in anderen Partnerschaften im Rahmen der Überlassung nicht gibt.



Grant Agreement n°101121658

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>3</sup>?

Die Grundsätze gemeinnütziger Überlassung lassen sich sehr gut skalieren – das passiert in der Realität auch bereits.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

-

---

<sup>3</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Schmiede – Zukunft + Arbeit

<b>Land</b>	Austria
<b>Partner</b>	arbeit plus – Soziale Unternehmen Österreich
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:hemma.pertl@arbeitplus.at">hemma.pertl@arbeitplus.at</a>
<b>Name WISE</b>	Schmiede – Zukunft + Arbeit
<b>Name MB</b>	HerBios
<b>Name Kooperation</b>	Herbios Vertikalgarten GmbH
<b>Datum</b>	21.09.2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="#">HerBios</a>

### I. Kontext und Struktur der Kooperation

#### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen Wirtschaftsunternehmens

Das Projekt „Schmiede – Zukunft und Arbeit“ entwickelte sich zum Jahresbeginn 2019 aus dem Projekt „Alte Schmiede“. Vertragspartner sind das Arbeitsmarktservice Niederösterreich (AMS) als Fördergeber und die Stadtgemeinde Korneuburg als Träger. Die Schmiede ist ein gemeinnütziges Beschäftigungsprojekt (GBP) und bietet Dienstleistungen im Bereich Grünraumpflege, Kindergartenbetreuung und Büchereien an. Zusätzlich ist die Sozialarbeit ein elementarer Bereich ihrer Arbeit. Die Schmiede arbeitet mit sechs Schlüsselarbeitskräften und bietet bis zu 14 Plätze für Transitarbeitskräfte.

Die Idee zu HerBios Vertikalbeeten kam Jürgen Herler bei seiner Tätigkeit in der Meeresforschung. Ziel war es einen Weg zu finden, um die Abhängigkeit der industriellen Landwirtschaft und somit den Einsatz von Düngemitteln zu verringern. Herbios ist ein aufstrebendes Start-Up mit der Vision, Städte mit essbarem Grün zu bereichern.

Herbios bietet daher vertikale Grünbeete, sowie sog. „Klimaterassen“ an. Die Herbios-Vertikalbeete sind multifunktionale Gestaltungselemente, die gleichzeitig auf ökologische Art und



Grant Agreement n°101121658

Weise (ohne Heizung, Beleuchtung und Kunstdünger) Lebensmittel hervorbringen. HerBios hat derzeit 9 Mitarbeitende.

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Die Schmiede bereitet die Vertikalbeete für HerBios vor und setzt die Beete zusammen. Derzeit lagern die Regale nur während diesen Arbeiten in der Schmiede.

## **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Im Jahr 2022 veranstaltete die Schmiede, im Rahmen ihres Schmiedegarten-Projektes, einen Betriebsausflug zu HerBios. Im Rahmen dieses Ausfluges entstand erstmals die Idee einer Kooperation. Im Nachgang kam HerBios auf die Schmiede zu, um eine solche Zusammenarbeit zu starten.

## **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

HerBios lagert die vorbereitenden Arbeiten und den Zusammenbau ihrer Vertikalbeete an die Schmiede aus. Die Schmiede investiert auch eigenes Material in diese Kooperation.

## **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Da die Zusammenarbeit erst 2023 startete gibt es noch keine finale Abrechnung. 2023 hat die Schmiede mit dieser Kooperation unter 10.000 EUR eingenommen.

Dieses Einkommen zählt für die Schmiede zur sog. „Eigenerwirtschaftung“, die das AMS vorschreibt bzw. die vom Förderbetrag abgezogen wird.

## **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

HerBios und die Schmiede haben einen klassischen Kooperationsvertrag. Derzeit steht die Schmiede „auf Abruf“ und wartet auf weitere Aufträge von HerBios.



### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Die Schmiede hat schon vor dieser Kooperation im Bereich „Holzwerkstatt“ gearbeitet, diese Arbeit wurde durch die Zusammenarbeit jedoch professionalisiert. Nun gibt es in diesem Bereich zwei fixe Arbeitsstellen für Transitkräfte, zu Hochzeiten arbeiten bis zu 4 TAK in diesem Bereich. Außerdem wurden die Abrechnungsformalitäten angepasst und weiter ausgearbeitet.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Aus Sicht der Schmiede ist dieses Projekt Pionierarbeit im Bereich ökologische Nachhaltigkeit und Gärtnern. Die Professionalisierung des WISEs, sowie der Zugewinn an KnowHow ist nicht zu unterschätzen.

Auf der zwischenmenschlichen Ebene zeigt sich ein gemeinsames Wachsen mit HerBios.

### **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Ausschlaggebend für die Kooperation war ein Betriebsausflug der Schmiede zu HerBios. Durch diesen ersten Kontakt ergab sich das Interesse von HerBios und in weiterer Folge die Kooperation. Viele gemeinsame Gespräche zu Qualitätsstandards, Abrechnungsmodalitäten, Lagermöglichkeiten und vielen weiteren Themen waren nötig und haben das benötigte Vertrauen aufgebaut.

Auch die Fördergeber der Schmiede waren sofort an Bord und haben die Kooperation unterstützt.

### **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/ Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Wie in Punkt 2.2 beschrieben, brauchte es im Vorfeld der Kooperation viele Gespräche, um das Projekt so umzusetzen.



Grant Agreement n°101121658

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>4</sup>?

Für die Schmiede wäre es möglich die Zusammenarbeit auszuweiten, derzeit hängt diese Entscheidung primär am Auftragsvolumen von HerBios.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Derzeit plant die Schmiede keine konkrete Kooperation mit einem anderen Unternehmen in einem ähnlichen Bereich. Jedoch reinigen sie bereits Grünstreifen und übernehmen Verpackungstätigkeiten im Bereich Fischereibedarf.

---

<sup>4</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Irland

### EPIC Social Enterprise

Land	Irland
Partner	ISEN
E-Mail	info@epicsales.ie
Name WISE	EPIC Social Enterprise
Name MB	Teach Spraoi
Name Kooperation	
Datum	Oktober 2023
Link zur online Beschreibung	

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen Wirtschaftsunternehmens

EPIC bietet Arbeitserfahrung und Beschäftigungsmöglichkeiten für Menschen, die aufgrund früherer strafrechtlicher Verurteilungen Schwierigkeiten hatten oder die sich von Suchtkrankheiten erholen, Zugang zum Arbeitsmarkt zu finden.

Teach Spraoi ist eine lokale Kinderkrippe und Montessori-Schule in Wexford.

### 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

EPIC stellt Mitarbeiteruniformen und Abschluss-T-Shirts für Vorschulkinder für das Unternehmen bereit.

### 1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?

Teach Spraoi hat EPIC nach einer Empfehlung von einem anderen Unternehmen kontaktiert.



Grant Agreement n°101121658

#### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Teach Spraoi kauft Mitarbeiteruniformen – Zip-Up-Hoodies und Poloshirts – sowie Abschluss-T-Shirts für Kinder, die die Vorschule abschließen.

#### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Die Zusammenarbeit macht etwa 5% des jährlichen Umsatzes von EPIC aus. EPIC profitiert finanziell von der Zusammenarbeit in Bezug auf die Anzahl der Verkäufe und gesteigerte Gewinnmargen.

#### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Seit 2020. Es handelt sich nicht um eine formale Zusammenarbeit, aber EPIC hält einen Mindestbestand an Mitarbeiteruniformen vorrätig, um eine schnelle Abwicklung garantieren zu können.

#### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Neben dem finanziellen Gewinn hat das Mainstream-Business mehrere Empfehlungen an lokale Sport- und Jugendgruppen ausgesprochen. Dies führte zu einem erhöhten Geschäftsvolumen für das Soziale Unternehmen.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

#### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Es gab eine Bewusstseinsbildung und erhöhte Akzeptanz in den lokalen Gemeinschaften für EPIC und warum sie das tun, was sie tun. Teach Spraoi hat mehrere Empfehlungen ausgesprochen, die zu neuen Geschäften für EPIC führten.



Grant Agreement n°101121658

## **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen, Kundenservice, Fähigkeit zur Einhaltung von Fristen.

## **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

-

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>5</sup>?**

Begrenzt, durch die Größe der Organisation, aber mögliche Empfehlungen an andere Kinderkrippen/Spielgruppen für Arbeitskleidung.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Derzeit nicht.

---

<sup>5</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Shuttle Knit CLG

<b>Land</b>	Irland
<b>Partner</b>	Shuttle Knit CLG
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:info@shuttleknit.ie">info@shuttleknit.ie</a>
<b>Name WISE</b>	Shuttle Knit CLG
<b>Name MB</b>	Eriu
<b>Name Kooperation</b>	Deckenstickerei
<b>Datum</b>	Oktober 2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://shuttleknit.ie/">https://shuttleknit.ie/</a> und <a href="https://eriu.eu/">https://eriu.eu/</a>

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

#### Wirtschaftsunternehmens

Shuttle Knit ist ein 2001 in Wicklow Town von der Wicklow Traveller Group gegründetes Soziales Unternehmen, die Beschäftigung für „Traveller-Frauen“<sup>6</sup> bietet. Das Sozialunternehmen beschäftigt 11 „Traveller-Frauen“, um wunderschöne handgefertigte Strickwaren zu entwerfen, herzustellen und zu verkaufen, und arbeitet in Partnerschaft mit Menschen aus der lokalen Gemeinschaft.

Eriu ist ein Unternehmen aus Wicklow, das irische Strickwaren international verkauft; sie verwenden ausschließlich irische Wolle und haben das Ziel, die alte Tradition der Wollproduktion in Irland wiederherzustellen.

---

<sup>6</sup> „Irish Travellers“ sind eine traditionell nomadische Minderheit aus Irland. Traditionell verkauften Traveller-Frauen von Tür zu Tür, auf Märkten und Messen. Die jüngste Gesetzgebung hat jedoch Hindernisse geschaffen, die Traveller-Frauen daran hindern, so zu verkaufen, wie sie es in der Vergangenheit getan haben, so dass sie sich anpassen und verändern mussten.



Grant Agreement n°101121658

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Eriu stellt Woldecken her und verkauft sie an ein Boutique-Hotel in der Karibik. Shuttle Knit stickt das Hotellogo auf die Decken, bevor sie an das Hotel versandt werden.

## **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Eriu hat Shuttle Knit kontaktiert. Beide Unternehmen befinden sich in Wicklow und Shuttle Knit passt gut zur Markenidentität von Eriu – lokal, authentisch und handgefertigt.

## **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Eriu bezahlt Shuttle Knit für den Stickereiservice, d. h. für das Einsticken von Logos usw., die der künftige Kunde von Eriu wünscht. Ein Urlaubsort in der Karibik (im Besitz eines irischen Unternehmens) und Brown Thomas (ein irisches Kaufhaus) führen beispielsweise auch Eriu-Decken mit der Option, sie zu besticken.

## **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Shuttle Knit verfügt über digitale Stickmaschinen und berechnet Gebühren für die Stickdienstleistungen. Ein Mitarbeiter leitet die Stickerei, aber wenn die Person abwesend ist, springen der Administrator und der Manager ein und übernehmen die Stickerei. Die Eriu-Decken sind fein und zart, daher ist das Besticken aufwendig und erfordert große Sorgfalt, um die Decken nicht zu beschädigen.

## **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Die Möglichkeiten wurden erstmals im September 2022 erkundet, mit der ersten großen Lieferung im Mai 2023. Die Vereinbarung ist mündlich und nicht vertraglich formalisiert.



Grant Agreement n°101121658

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Shuttle Knit hat bisher zwei Großbestellungen (je 300 Artikel) an Eriu geliefert, mit der Aussicht auf weitere in der Zukunft. Sie haben einen neuen, zuverlässigen Prozess für das Besticken von empfindlichen gehäkelten Gegenständen entdeckt.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Die Mission von Shuttle Knit passt gut zur Marke von Eriu. Beide Organisationen konzentrieren sich auf lokales, traditionelles, einzigartiges und kulturelles Erbe. Die Bestellung ist nicht in hohem Volumen mit schnellem Umsatz, sondern sorgfältig und oft langsam. Dieser Ansatz passt zu Shuttle Knit, da sie sich auf Mitarbeiter verlassen, die qualifiziert und talentiert sind, aber mehr Herausforderungen zu bewältigen haben als normale Belegschaften.

### **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Gute Kommunikation zwischen dem Sozialen Unternehmen und dem Mainstream-Unternehmen ist entscheidend. Die Zusammenarbeit und Partnerschaft wurden diskutiert und vereinbart.

### **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Auf Seiten von Shuttle Knit bestand die Hauptschwierigkeit darin, einen Weg zu finden, effektiv und klar zu sticken, da die Decken aus reiner Wolle und gehäkelt sind. Das bedeutet, dass sie zart und locker gestrickt sind, und Maschinenstickerei die Integrität eines feinen Stricks beschädigen kann. Durch umfangreiche Recherchen des Managers und viel Testen und Kommunikation mit Eriu wurde durch viel Ausprobieren festgestellt, dass auf beiden Seiten stabilisierendes Material



Grant Agreement n°101121658

benötigt wird, um die Decken während des Stickprozesses vor Beschädigungen zu schützen. Dieses Material ist auch löslich (im Gegensatz zu normalen "wegreißbaren" Stabilisatoren), sodass nach sorgfältigem leichtem Spülen die Integrität sowohl der Decken als auch der Stickereistiche erhalten bleibt.

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>7</sup>?

Eriu verhandelt derzeit mit dem Mutterunternehmen des Resorts, das sie bereits beliefern, da sie andere Resorts und Unternehmen besitzen, die möglicherweise ähnliche Produkte mit von Shuttle Knit bereitgestellter Stickerei benötigen. Sie stehen auch mit Einzelhändlern in ganz Irland in Kontakt.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Derzeit gibt es keine konkreten Pläne, abgesehen von dem, was oben erwähnt wurde.

---

<sup>7</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Speedpak

<b>Land</b>	Irland
<b>Partner</b>	Irish Social Enterprise Network
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:projects@socent.ie">projects@socent.ie</a> & <a href="mailto:info@socent.ie">info@socent.ie</a>
<b>Name WISE</b>	<a href="#">Speedpak</a>
<b>Name MB</b>	<a href="#">Bewleys</a>
<b>Name Kooperation</b>	
<b>Datum</b>	Oktober 2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="#">Speedpak Group - Social Enterprise   Trading. Training. Transforming.</a>

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

#### Wirtschaftsunternehmens

Speedpak Group ist ein preisgekröntes Soziales Unternehmen mit Sitz in Dublin. Ursprünglich wurde es von einer lokalen Entwicklungsgesellschaft, der Northside Partnership, und der Geschäftswelt gegründet, um das Problem der langanhaltenden Arbeitslosigkeit in den sozial und wirtschaftlich benachteiligten Gebieten im Norden Dublins zu bewältigen. Über die letzten 28 Jahre hinweg hat das Unternehmen zwei kommerzielle Geschäfte, Speedpak Contract Services ([www.speedpak.ie](http://www.speedpak.ie)) und Shamrock Rosettes ([www.shamrockrosettes.com](http://www.shamrockrosettes.com)), aufgebaut, um langzeitarbeitslosen Menschen durch echte Arbeitserfahrung, akkreditierte branchenspezifische Schulungen, Mentoring und maßgeschneiderte Unterstützung den Wiedereinstieg ins Arbeitsleben zu ermöglichen. Die Erfahrung zeigt, dass durch die Kombination von Handel und Ausbildung Leben transformiert werden. Trainees erlangen eine größere finanzielle Unabhängigkeit durch Beschäftigung und widerstandsfähige Arbeitsfähigkeiten durch Bildung und Schulung. Seit ihrer Gründung haben sie über 1550 Menschen beschäftigt und ausgebildet, was einen



Grant Agreement n°101121658

bedeutenden sozialen Einfluss auf Einzelpersonen und Familien in diesen Gemeinschaften darstellt.

Gegründet im Jahr 1840 ist Bewley's das führende Kaffee- und Teeunternehmen in Irland. Als unabhängiges Familienunternehmen konzentrieren sie sich auf die Qualität und Handwerkskunst ihres Kaffees und Tees. Sie beziehen nachhaltige, fair gehandelte Produkte, die vor Ort in Northern Cross, Dublin, geröstet und gemischt werden. Als irisches Unternehmen glauben sie, dass ihre Produkte Menschen und ihre Gemeinschaften über eine Tasse Tee verbinden.

### **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Bewley's ist einer der langjährigen Kunden von Speedpak Contract Services, die einen Verpackungs- und Logistikservice für Bewley's anbietet. Sie befinden sich in unmittelbarer Nähe zu Speedpak im Norden Dublins. Sie teilen ähnliche Werte. Ihre Produkte und Dienstleistungen sind auf Gemeinschaft aufgebaut, sie beschäftigen lokale Menschen und setzen sich für ethische und nachhaltige Praktiken ein.

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Speedpak geht die Geschäftsentwicklung genauso an wie jedes andere Mainstream-Unternehmen. Sie bewerben die Qualität ihres Fertigungssupports und ihres Kundenservice da ihre B2B-Kunden wissen möchten, dass sie professionell, wie vereinbart und pünktlich liefern können. Sie bieten Geschäfte an, wie es jeder andere Dienstleister auch tun würde. Das Unternehmen bewirbt seine sozialunternehmerischen Merkmale nur dann, wenn es eine Erfolgsbilanz bei der Lieferung nachgewiesen hat oder wenn es einen Wettbewerbsvorteil bietet, dies offenzulegen. Die Offenlegung ihres Status als Soziales Unternehmen bietet auch die Möglichkeit, eine Vielzahl von Arbeitsmöglichkeiten für ihre Auszubildenden in Kooperation mit ihren kommerziellen Kunden aufzubauen.



Grant Agreement n°101121658

#### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

MBs, auch Bewley's, kaufen eine Reihe von Dienstleistungen von Speedpak Contract Services, darunter:

- Verpackung/Promotionsverpackung/Umverpackung
- Einwickeln, Etikettieren und Strichcodierung, Kit-Montage
- E-Commerce-Auftragsabwicklung, Kommissionierung, Verpackung und Versand
- Lagerung und Bestandsmanagement, Logistik

#### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Jährliche Verträge zwischen Speedpak und Bewley's im Bereich von 5.000 € bis über 100.000 € pro Jahr

#### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

20 Jahre

#### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Es gibt zwei Hauptergebnisse. [1] Die kommerziellen Verträge sorgen für nachhaltiges Geschäft und wirken sich durch die Beschäftigung von Menschen in Speedpak Contract Services aus, die sonst vor Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt ständen. [2] Wenn die Speedpak Group soziale Investitionen sichert, um innovative branchenorientierte Programme gemeinsam zu entwickeln, ist Bewley's ein wichtiger Industriepartner, der sowohl fachliche Inputs als auch externe Praktikums- und Schulungsplätze für Auszubildende im Rahmen des Programms bereitstellt. Ein Beispiel dafür ist der Traineeship in Manufacturing, Supply Chain & Customer Service Logistics (speedpak.ie). Dies war das erste Traineeship im City of Dublin Education & Training Board.



Grant Agreement n°101121658

## II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen

### 2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?

Ein Soziales Unternehmen, das ein kommerzielles Modell der Geschäftsentwicklung betreibt.

### 2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?

Die Bereitstellung eines ausgezeichneten Dienstes zu wettbewerbsfähigen, aber nachhaltigen Preisen. Gemeinsame Werte als lokaler Arbeitgeber in der Gemeinschaft. Gute Arbeitsbeziehung. Nähe zueinander.

### 2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?

Von Bewleys gesicherte kommerzielle Verträge hängen von deren kommerziellen und Outsourcing-Bedürfnissen ab. Dies kann herausfordernd sein, da es sich relativ kurzfristig erhöhen oder verringern kann. Als WISE ist es ideal regelmäßige, laufende Verträge zu haben, für die qualitativ hochwertige Prozesse und Verfahren entwickelt werden können. Dies spiegelt sich in einer flexiblen Belegschaft wider, die aus Auszubildenden mit unterschiedlichen Fähigkeiten besteht, die rekrutiert werden, nicht weil sie die besten Mitarbeiter für den Job sind, sondern um ihnen kommerzielle Arbeitserfahrung und Schulungsmöglichkeiten zu bieten, die zu einer Beschäftigung auf dem offenen Arbeitsmarkt führen. Herausforderungen, die jedes Unternehmen hat – wettbewerbsfähig bleiben und dabei nachhaltig sein.

## III. Upscaling-Potenzial

### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>8</sup>? /

### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form? /

---

<sup>8</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Together Academy

<b>Land</b>	Irland
<b>Partner</b>	Irish Social Enterprise Network
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:projects@socent.ie">projects@socent.ie</a> & <a href="mailto:info@socent.ie">info@socent.ie</a>
<b>Name WISE</b>	Together Academy
<b>Name MB</b>	Happy Out
<b>Name Kooperation</b>	Happy Out with Together Academy
<b>Datum</b>	Oktober 2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="#">Dun Laoghaire Baths – Happy Out Cafe</a>

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

#### Wirtschaftsunternehmens

Together Academy ist eine einzigartige Schulungs- und Beschäftigungsinitiative, die darauf abzielt, jungen Erwachsenen mit Down-Syndrom spezialisierte und individuell zugeschnittene Fähigkeitsschulungen anzubieten. Sie bieten jungen Erwachsenen zertifizierte Schulungen, praktische Arbeitserfahrung, Beschäftigungsmöglichkeiten und ein wichtiges soziales und unterstützendes Netzwerk.

Happy Out ist eine Gruppe von Cafés in Dublin. Happy Out begann 2017 als das einzige Café auf Bull Island, ein Leidenschaftsprojekt für das Onkel-Neffe-Duo Karl McCullagh und Brian Hanratty. Einfach ausgedrückt, handelt es sich um ein Café, das aus zwei Frachtcontainern am Rande von Dublin erbaut wurde. Happy Out wurde als Ort geschaffen, an dem die Menschen der Stadt entfliehen, entspannen, köstlichen Kaffee schlürfen, leckere Toasties knabbern und die atemberaubende Aussicht auf die berühmten Poolbeg Chimneys genießen können.



Grant Agreement n°101121658

Im Laufe der Jahre haben sie ihr Menü erweitert, und die Neugier auf eine größere Küche hat sie überwältigt. Obwohl Seelagen für Happy Out immer eine feste Lieblingswahl bleiben werden, haben sie beschlossen, im Inland Ausschau zu halten und sind auf ein aufregendes Gelände in Donnybrook gestoßen.

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Das Café in Dun Laoghaire wird von Happy Out verwaltet, die den operativen Alltag managen. Die Together Academy stellt Mitarbeiter:innen bereit, die zum gleichen Stundenlohn wie die anderen Mitarbeitenden von Happy Out bezahlt werden. Die Together Academy bietet auch Unterstützung für das Team durch ihre eigene Ergotherapeutin sowie durch Praktikumsplätze für Ergotherapie-Studenten.

Die Gewinne aus dem Café werden zwischen Happy Out und der Together Academy geteilt.

## **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Als die Together Academy ihr erstes Café im Wanderers Rugby Club eröffnete, gab Brian Hanratty (Eigentümer von Happy Out) dem Team der Together Academy Ratschläge und Unterstützung aufgrund seiner eigenen Erfahrung im Betrieb von Cafés.

Die ehemaligen öffentlichen Bäder in Dun Laoghaire, County Dublin, wurden von der örtlichen Behörde renoviert, und es gab eine öffentliche Ausschreibung für einen Betreiber des Cafés im neuen Gebäude. Die Together Academy hatte nicht die Erfahrung und Referenzen, um sich allein um den Vertrag zu bewerben. Daher wandten sie sich an Happy Out und reichten anschließend gemeinsam ein Angebot ein, das erfolgreich war.

## **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Die Allgemeinheit kauft Essen und Getränke im Café, das ein eigenes Team sowie einige Mitarbeiter:innen der Together Academy beschäftigt.



### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Die Mitarbeiter erhalten alle vergleichbare Löhne, und die Vereinbarung besteht darin, dass die Gewinne aus dem Café zwischen den beiden Partnerorganisationen geteilt werden.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Das Café wurde im Juni 2023 eröffnet. Die endgültigen Details des „Memorandum of Understanding“ zwischen den beiden Partnern werden noch finalisiert.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Öffentliche Sichtbarkeit von jungen Erwachsenen mit Down-Syndrom, die in einer belebten kommerziellen Umgebung arbeiten, was ihnen eine großartige Arbeitserfahrung ermöglicht, die auf der zuvor erhaltenen Schulung durch die Together Academy aufbaut.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

- Partnerschaft zwischen den beiden Organisationen.
- Beispiel für Zusammenarbeit bei der Ausschreibung um einen öffentlichen Vertrag.
- Menschen mit Down-Syndrom in bezahlten Positionen, die Seite an Seite mit Kollegen aus dem Mainstream-Geschäft arbeiten.

### **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Vertrauen zwischen den beiden Organisationen war entscheidend. Eine Geschichte der Zusammenarbeit, auch wenn sie zuvor auf freiwilliger Ebene stattfand. Zwei starke, wenn auch unterschiedliche Unternehmen, die das Beste von sich selbst verlangten und sich bemühten, mit gut qualifizierten, progressiven Partnern zusammenzuarbeiten. Ein gewagter Ansatz, etwas



Grant Agreement n°101121658

anderes tun zu wollen, in dem Glauben, dass die Gemeinschaft dafür bereit sei und es begrüßen würde. Viel offene Kommunikation und Verständnis für die Stärken des jeweils anderen. Nicht zu sehr von der Aufgabe überfordert sein. Ein starkes, engagiertes Team zur Umsetzung haben.

### **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Es ist noch eine frühe Phase der Kooperation, und bisher gab es keine signifikanten Herausforderungen. Die rechtliche Formalisierung einer zuvor freundschaftlichen Arbeitsbeziehung fühlte sich ungewöhnlich an, war aber notwendig. Die Together Academy führte ein Diversity- und Inklusionstraining durch, das von ihrem betrieblichen Ergotherapeuten durchgeführt wurde und das gesamte Café-Team umfasste, um sicherzustellen, dass sie ein gutes Verständnis für die Herausforderungen haben, mit denen junge Erwachsene mit Down-Syndrom konfrontiert sein könnten. Dieses Training läuft weiter und wird wiederholt. Es stärkt das Vertrauen im Team und schafft Verständnis für auftretende Probleme sowie Lösungsorientierung.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>9</sup>?**

Es könnte Potenzial für die beiden Partner geben, sich um andere öffentliche Aufträge zu bewerben, an anderen Orten oder für jeden Partner, demselben Modell zu folgen, jedoch mit anderen Partnern, wenn es eine Einigung gibt.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Derzeit nicht. Wir möchten dieses Vorhaben zu einem großen Erfolg für Happy Out und die Together Academy machen. Es befindet sich noch in den Anfängen, und wir möchten weiter lernen und unterstützen, bevor wir uns auf Skalierung/Expansion konzentrieren.

---

<sup>9</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Italien

### CSAL – BIG MAT

<b>Land</b>	Italien
<b>Partner</b>	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:p.lepore@csabelelavoro.it">p.lepore@csabelelavoro.it</a> , <a href="mailto:d.ferrero@csabelelavoro.it">d.ferrero@csabelelavoro.it</a>
<b>Name WISE</b>	CSAL
<b>Name MB</b>	BIG MAT DI <a href="#">DE TOMMASI BRUNO &amp; C. S.a.s.</a>
<b>Name Kooperation</b>	„über 50 und Behinderung“ im Logistiksektor
<b>Datum</b>	20/09/2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

#### Wirtschaftsunternehmens

Consorzio Sociale Abele Lavoro (ein Soziales Unternehmen) arbeitet kontinuierlich mit MBs zusammen, um die Beschäftigung benachteiligter Menschen zu fördern. CSAL ist ein kleines WISE mit 15 Mitarbeitern und einem Netzwerk anderer produktiver WISEs. Durch aktive arbeitsmarktpolitische Projekte unterstützt es Arbeitslose dabei, Arbeit in WISE- und MB-Unternehmen in der Region Turin zu finden.

BIG MAT Di De Tommasi Bruno & C. S.a.S. ist ein großes Unternehmen im Baugewerbe. Es beliefert Bauunternehmer mit Materialien in Italien und im Ausland über seine Lager. CSAL arbeitet mit einigen seiner Filialen in Turin und den umliegenden Städten zusammen.



Grant Agreement n°101121658

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Es handelt sich um eine informelle Vereinbarung, eine gelegentliche Zusammenarbeit zwischen CSAL und BIG MAT, die mit der Vermittlung einer Person mit Behinderung begann. BIGMAT hat Praktikumsplätze für Menschen mit Behinderungen im Rahmen eines beruflichen Ausbildungskurses von CSAL für Lagerarbeiter angeboten. Zudem verhandelt BIGMAT mit CSAL über die Einstellung von Arbeitnehmer:innen über 50.

## **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

CSAL und BIGMAT kennen sich seit 3 Jahren und haben immer zusammengearbeitet, um benachteiligten Menschen bei der Arbeitsvermittlung zu helfen. Im Jahr 2020 wurde Big Mat von CSAL, die an der Integration benachteiligter Menschen in die Arbeitswelt arbeiten, kontaktiert, um ein Praktikum anzubieten.

## **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Der Service zur Auswahl und Begleitung benachteiligter Menschen bei der Arbeit wird durch öffentliche Projekte finanziert, und daher erhält CSAL eine Finanzierung entsprechend den erzielten Ergebnissen. Unternehmen, die Menschen einstellen, erhalten daher einen kostenlosen Service. Auf Wunsch des Unternehmens kann der Service auch privat und gegen Gebühr angeboten werden.

## **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

CSAL arbeitet an öffentlichen Projekten, die die Ergebnisse der Arbeitsvermittlung benachteiligter Menschen finanzieren. Bei jeder Anstellung im Unternehmen erhält CSAL eine finanzielle Prämie für das Ergebnis.



### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Seit 3 Jahren, wurde jedoch nie formalisiert.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Es wurden keine Werkzeuge zur Messung der Auswirkung verwendet, aber es handelt sich definitiv um eine Zusammenarbeit, die im Laufe der Zeit die Anzahl der Vermittlungen von Arbeitsplätzen erhöhen wird.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Es wurde ein Weg zur Arbeitsvermittlung für Menschen mit Behinderungen geschaffen, die nach einem beruflichen Ausbildungskurs von der Theorie zur praktischen Arbeit im Unternehmen übergehen.

Der von CSAL vorgeschlagene Weg hatte einen Schulungscharakter. Der ständige Austausch Praktikant:in und Projektbetreuer:in von CSAL ermöglichte es, die Aktivität zu überwachen sowie die Fähigkeiten und Kenntnisse der Person während des Praktikums zu festigen und zu erweitern. Soft Skills und zwischenmenschliche Fähigkeiten sind wichtig, um die Integration in das Unternehmen zu erleichtern: Pünktlichkeit, Kommunikation zwischen Kolleg:innen und mit Unternehmensbetreuer:innen, Vertrauen und Motivation. Das Coaching der CSAL-Mitarbeitenden in Zusammenarbeit mit der Unternehmensbetreuung ist entscheidend, um die Integration in das Unternehmen zu festigen und die Fähigkeiten und Motivation der Person zu fördern. Der von CSAL, einem Sozialen Unternehmen, in Zusammenarbeit mit einem profitablen Unternehmen vorgeschlagene Weg unterstützt Menschen mit Behinderungen dabei, unter Berücksichtigung aller Einschränkungen und Schwierigkeiten und der damit einhergehenden benachteiligenden Elemente, Fähigkeiten und Fertigkeiten zu erwerben.



Grant Agreement n°101121658

## **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

- Die Sensibilität des MB für die Integration und Akzeptanz benachteiligter Menschen sowie die Bereitschaft, eine Geschäftsorganisation zu strukturieren, um dies zu verwirklichen.
- Die effektive Methode von CSAL zur Arbeitsvermittlung mit benachteiligten Arbeitnehmer:innen, die für MB funktional ist.
- Aufrechterhaltung von Kontakt und Kommunikation zu jeder Zeit.
- Menschen mit Behinderungen, insbesondere solche mit langfristiger Arbeitslosigkeit und über 50, benötigen eine professionelle Schulung, um sich neu zu qualifizieren und sich erneut auf dem Arbeitsmarkt zu präsentieren.
- Das Coaching ist auch für eine erfolgreiche Arbeitsvermittlung und den Wiedergewinn von Fähigkeiten und Fertigkeiten entscheidend.

## **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Auf Managementebene hat sich die Ansprechperson von BIGMAT geändert, und daher hat CSAL Schwierigkeiten, den Kontakt wiederherzustellen, um die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen fortzusetzen.

Verpflichtungen zur Verbesserung der Zusammenarbeit

Mit der vorherigen Geschäftsleitung, mit der die Zusammenarbeit begann, waren die Ziele und Aufgaben auf Behinderungen und über 50-Jährige mit Lageraufgaben ausgerichtet, da CSAL spezifische Fähigkeiten für diese Rolle schult. Die Herausforderung besteht darin, der neuen Führung diese Mischung aus Benachteiligung und Fähigkeiten vorzuschlagen, um die bewährte Praxis der Arbeitsvermittlung in diesem Unternehmen zu stärken.



Grant Agreement n°101121658

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>10</sup>?

BIGMAT wächst und hat in der Nähe von Turin weitere Filialen eröffnet. CSAL sollte sich zum Monitoring neuer Personalrekrutierungsbedürfnisse zur Verfügung stellen und Arbeitsvermittlungen anbieten, die für das neue Geschäftsumfeld angemessen sind.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Nein, im Moment nicht.

---

<sup>10</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## CSAL – K4

<b>Land</b>	Italien
<b>Partner</b>	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:p.lepore@csabelelavoro.it">p.lepore@csabelelavoro.it</a> , <a href="mailto:d.ferrero@csabelelavoro.it">d.ferrero@csabelelavoro.it</a>
<b>Name WISE</b>	CSAL
<b>Name MB</b>	K4
<b>Name Kooperation</b>	Work-Life Balance für Frauen
<b>Date</b>	14/09/2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

#### Wirtschaftsunternehmens

Consorzio Sociale Abele Lavoro (ein Soziales Unternehmen) arbeitet kontinuierlich mit Mainstream-Unternehmen (MBs) zusammen, um die Beschäftigung benachteiligter Menschen zu fördern. CSAL ist ein kleines WISE mit 15 Mitarbeitern und einem Netzwerk anderer produktiver WISEs. Durch aktive arbeitsmarktpolitische Projekte unterstützt es Arbeitslose dabei, Arbeit in WISEs und MB-Unternehmen in der Region Turin zu finden. K4 ist ein KMU, das Reinigungsdienstleistungen für Haushalte und Unternehmen durchführt und 30 Personen in Teilzeitverträgen beschäftigt.

### 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

Es handelt sich um eine informelle Vereinbarung, eine gelegentliche Zusammenarbeit zwischen CSAL und K4, wenn WISE Frauen (sowie Männer) auf der Suche nach einer Teilzeitbeschäftigung im Reinigungssektor betreuen soll.



Grant Agreement n°101121658

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

CSAL und K4 kennen sich seit mehr als 10 Jahren und haben immer zusammengearbeitet, um benachteiligten Menschen bei der Arbeitsvermittlung zu helfen. Der Fokus auf Frauen in Not wurde erst kürzlich definiert, da das Unternehmen im Umsatz und in der Produktion gewachsen ist. Das Reinigungsgewerbe ist für Frauen gut geeignet, da es flexible Teilzeitarbeit bietet und sich daher leichter mit familiären Verpflichtungen vereinbaren lässt. Außerdem gibt es in Italien viele Frauen, die ein eher niedriges formales Bildungsniveau haben und für die die Reinigungsbranche eine der wenigen Beschäftigungsmöglichkeiten ist.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Der Service zur Auswahl und Begleitung benachteiligter Menschen bei der Arbeit wird durch öffentliche Projekte finanziert, und daher erhält CSAL Mittel für die erzielten Ergebnisse. Unternehmen, die Menschen einstellen, erhalten daher einen kostenlosen Service. Auf Wunsch des Unternehmens kann der Service privat und gegen Gebühr angeboten werden.

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

CSAL arbeitet an öffentlichen Projekten, die die Ergebnisse der Arbeitsvermittlung benachteiligter Menschen finanzieren. Mit jeder Anstellung im Unternehmen erhält CSAL einen finanziellen Bonus für das erzielte Ergebnis.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Seit 10 Jahren, wurde jedoch nie formalisiert.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**



Es wurden keine Werkzeuge zur Messung der Auswirkung verwendet, aber es handelt sich definitiv um eine Zusammenarbeit, die im Laufe der Zeit die Anzahl der Vermittlungen von Arbeitsplätzen erhöhen wird.

## II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen

### 2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?

Die Intervention wurde auf ein neues Ziel ausgerichtet, verglichen mit den benachteiligten Personen, die CSAL normalerweise unterstützt. Die Zielgruppe dieser Maßnahme ist die Beschäftigung von Frauen: In Italien war diese Zielgruppe immer vom Ausschluss bedroht, aber kürzlich haben arbeitsmarktpolitische Maßnahmen begonnen, sich auf die Unterstützung der weiblichen Beschäftigung zu konzentrieren. K4 wurde im Vorfeld aufgrund seiner Struktur als geeignete Organisation für die Eingliederung von Frauen in die Beschäftigung identifiziert.

### 2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?

- Die Sensibilität des MB für die Integration und Akzeptanz benachteiligter Menschen und die Bereitschaft, eine Geschäftsorganisation zu strukturieren, um dies zu verwirklichen.
- Das Vertrauen zwischen WISE und MB.
- Die effektive Arbeitsvermittlungsmethode von CSAL, die funktional für MB ist.
- Aufrechterhaltung von Kontakt und Kommunikation zu jeder Zeit.
- Die gemeinsame Sprache, die trotz Unterschieden in den Geschäftskulturen geteilt wird.

### 2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?

- Schwierigkeiten bei der Erzielung von Anstellungsergebnissen aufgrund von Anforderungen im Zusammenhang mit der Reinigungstätigkeit: Frauen mit schlechten Italienisch-



kenntnissen und familiären Pflegebelastungen haben Schwierigkeiten, einen Führerschein zu erhalten.

- Personen ohne Führerschein stellt das Unternehmen nicht ein.
- Hohe Fluktuation aufgrund schwieriger Schichten und niedriger Löhne, die in der Reinigungsbranche angeboten werden.
- Verpflichtungen zur Verbesserung der Zusammenarbeit
- Auswahl von CSAL-Personal für MB mit höheren Anforderungen gegenüber K4s  
Engagement, langfristig mehr in die Mitarbeiter zu investieren.

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>11</sup>?

Gemeinsame Überlegungen zu Finanzierungsquellen, um Schulungsmaßnahmen durchzuführen, die Frauen im Hinblick auf spezifische MB-Aufgaben stärken, um eine konkrete Zunahme der Arbeitsvermittlung in dieser Zielgruppe zu erreichen.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Derzeit nicht.

---

<sup>11</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Acrobaleno

<b>Land</b>	Italien
<b>Partner</b>	CSAL – Consorzio Sociale Abele Lavoro
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:p.lepore@csabelelavoro.it">p.lepore@csabelelavoro.it</a>
<b>Name WISE</b>	Arcobaleno
<b>Name MB</b>	IREN SPA
<b>Name Kooperation</b>	Cartesio
<b>Datum</b>	
<b>Link zur online Beschreibung</b>	

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

#### Wirtschaftsunternehmens

Die Cooperativa Arcobaleno bietet einen "Tür zu Tür"-Papierabholdienst in der Stadt Turin und andere Dienstleistungen mit 280 fest angestellten Arbeitnehmer:innen (40 % benachteiligt).

IREN SPA ist ein großes Multi-Utility-Unternehmen mit 8.600 Mitarbeitenden: Es handelt sich um ein MB-Unternehmen, an dem drei Städte beteiligt sind: Turin, Reggio Emilia und Genua. Es hat unter anderem AMIAT, ein öffentliches Unternehmen für die Abfallentsorgung in Turin, erworben.

### 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

Arcobaleno beteiligt sich an einer Ausschreibung von IREN für die Stadt Turin. Die Zusammenarbeit begann als klassische Ausschreibung von AMIAT für die Einstellung benachteiligter Menschen, an der Arcobaleno 1995 teilnahm. Heute gibt IREN Ausschreibungen heraus, die keinem italienischen Vergaberecht unterliegen und eine private Entscheidung über das kommerzielle Angebot beinhalten. In Italien ist die Multi-Utility-Verwaltung der Abfall-



Grant Agreement n°101121658

sammlung seit vielen Jahren Praxis. Arcobaleno reicht alle drei Jahre nach der Ausschreibung das technisch-kommerzielle Angebot bei IREN ein, das sich auf die getrennte Sammlung von Papier, Karton und Sperrmüll für die Stadt Turin bezieht.

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

1993 schlug Arcobaleno zusammen mit anderen sozialen Organisationen der Stadt Turin ein Experiment zur getrennten Abfallsammlung mit dem Tür-zu-Tür-System (Cartesio) vor, um die Mülltrennung zu stärken. Da der Service effektiv war, schrieb Turin mit seinem öffentlichen Unternehmen AMIAT ab 1995 eine Ausschreibung aus. IREN Multi-Utility kaufte AMIAT 2016 und setzt dies fort, indem es Ausschreibungen veröffentlicht, an denen Arcobaleno teilnimmt. Heutzutage sind die Ausschreibungen jedoch für alle Unternehmen offen, einschließlich MB-Unternehmen, die das Kriterium der Arbeitseingliederung erfüllen.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

IREN kauft den Tür-zu-Tür-Abholservice Cartesio von Arcobaleno und den Service für die Abholung sperriger Abfälle.

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Die Ausschreibungsbasis von IREN hat eine feste Mindestgebühr + eine variable Gebühr pro Tonne gesammelten Papiers, im Durchschnitt 8 Millionen Euro pro Jahr plus 1 Million Euro für den Service für sperrige Abfälle.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Arcobaleno nimmt seit 30 Jahren an Ausschreibungen in Turin teil. Die Vereinbarung wird nach dem Gewinn der Ausschreibung formalisiert.



Grant Agreement n°101121658

## 1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?

Arcobaleno hat gemeinsam mit der Universität Turin (Abteilung für BWL) eine Methode zur Messung der sozialen, wirtschaftlichen und Umweltauswirkungen der Dienstleistungen des WISE identifiziert. Auf den Tür-zu-Tür-Papierabholdienst Cartesio bezogen sind die wichtigsten Ergebnisse der letzten Jahre:

### 1. Arbeit und soziale Integration

- 280 dauerhafte und garantierte Arbeitsplätze.
- Über 1.000 LKW-Fahrer:innen wurden im Laufe der Zeit als Emanzipationsphase in ihrem beruflichen Leben und ihrer Karriere eingestellt.
- Angestellte Arbeitnehmer:innen mit geringen Qualifikationen, die schwer in den Arbeitsmarkt zu integrieren sind, mit einem festen Satz von 40 % für benachteiligte Menschen

### 2. Recycling und grüne Wirtschaft

- Start der Sammlung von 50.000 Tonnen Papier pro Jahr zur Wiederverwertung und Vermeidung der Entsorgung als normalen Abfall.
- Sicherstellung der wirtschaftlichen Stärkung von Arbeitnehmer:innen und ihren Familien.
- Stabilität und Wachstum des WISE über die Jahre, die den Gewinn in andere grüne Aktivitäten reinvestiert hat, indem immer mehr Menschen beschäftigt werden. Die WISE begann 1993 mit 11 Arbeitnehmern.

### 3. Kultur und Sozialwirtschaft

- Der Tür-zu-Tür-Service von Cartesio hat zur Verbreitung von Werten der sozialen Integration in der gesamten Bürgerschaft geführt, die nun Arbeit und Menschen von Sozialgenossenschaften anerkennt und Vorurteile überwindet.



Grant Agreement n°101121658

## II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen

### 2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?

Aufgrund von kommerziellem und sozialem Einkauf wird die Arbeitseingliederung für benachteiligte Menschen geschaffen. Das Ergebnis besteht nicht nur darin, den Service bereitzustellen, sondern auch die Lebensqualität von vulnerablen Personen zu gewährleisten, die sich so als Teil der Gemeinschaft fühlen.

Die gute Reputation, die Arcobaleno in 30 Jahren entwickelt hat, und die Zusammenarbeit mit AMIAT und jetzt IREN haben die Stadt Turin dazu veranlasst, in den speziellen Tür-zu-Tür-Abholservice zu investieren, der zuerst in Turin geboren wurde und später in ganz Italien verbreitet wurde.

### 2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?

Gute Reputation von Arcobaleno, die einen effizienten Großdienst ermöglicht hat, wodurch die anfänglichen Vorurteile von AMIAT abgebaut wurden, Vertrauen und Zusammenarbeit zwischen den Parteien gefördert wurden, um den Service im Laufe der Zeit zu verbessern.

Der Kunde erkannte den sozialen Einfluss und positive externe Effekte durch den Service von Cartesio an.

### 2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/ Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?

Das Hauptproblem besteht in dem Machtunterschied zwischen den Unternehmen, bei dem Arcobaleno in einer schwachen Position hinsichtlich der Geschäftsentscheidungen von IREN ist, das den Vertrag ausschreibt. Es sollte zu einer horizontalen Partnerschaft übergegangen werden, bei der gleiche Entscheidungsbefugnisse bestehen und die Kriterien des Vertrags gemeinsam definiert werden, z. B. durch die Gründung eines neuen Mehrparteienunternehmens (ATI), das den Service gemeinsam verwaltet und die Verantwortlichkeiten fair und gleichmäßig verteilt.



Grant Agreement n°101121658

Man sollte über die Maximierung des wirtschaftlichen Gewinns als einziges Element für strategische Entscheidungen bei der Verwaltung öffentlicher Dienstleistungen hinausgehen.

Arbeitsplätze sollten geschützt werden, auch wenn wirtschaftliche Maximierung zu Stellenstreichungen führen würde, indem man arbeitssparende technologische Werkzeuge auswählt (z. B. den digitalen Recycling-Behälter ohne Sammlung durch eine Person).

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>12</sup>?

Mit einer neuen, horizontalen Partnerschaft, bei der WISES bei der strategischen Steuerung öffentlicher Dienstleistungen ein Mitspracherecht haben, um die Arbeitseingliederung und soziale Organisation sicherzustellen.

Investition in Forschung und Entwicklung mit der wissenschaftlichen Welt, um öffentliche Dienstleistungen zu verbessern und neue Produktionsbereiche zu erkennen, die benachteiligte Arbeitnehmer beschäftigen können.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Es gibt andere IREN-Dienstleistungen, die an die WISEs vergeben werden könnten, aber derzeit ist dies aufgrund sehr strenger Gewerkschaftsregeln nicht einfach.

---

<sup>12</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Niederlande

### Breedweer

<b>Land</b>	Niederlande
<b>Partner</b>	MKB Amsterdam
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:JackStuifbergen@breedweer.nl">JackStuifbergen@breedweer.nl</a>
<b>Name WISE</b>	Breedweer
<b>Name MB</b>	Van Gogh Museum
<b>Name Kooperation</b>	/
<b>Datum</b>	06/10/2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://www.vangoghmuseum.nl/en">https://www.vangoghmuseum.nl/en</a> <a href="https://breedweer.nl/">https://breedweer.nl/</a>

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen Wirtschaftsunternehmens

Breedweer ist ein Soziales Unternehmen für Arbeitsintegration, das sich darauf konzentriert, benachteiligte Zielgruppen in Beschäftigung zu bringen. Breedweer strebt eine Gesellschaft an, in der jeder die gleichen Chancen hat und seinen Lebensunterhalt selbständig verdienen kann. Breedweer arbeitet im Bereich Gebäudemanagement mit einem einzigen Ziel: soziale Wirkung zu erzielen. Sie bieten Reinigungsdienstleistungen an, mit denen sie nicht weniger als acht der 17 SDGs erfüllen. Sie sind Teil des Reinigungssektors mit mehr als 9.000 Reinigungsunternehmen in den Niederlanden. Breedweer beschäftigt mehr als 800 Mitarbeiter und arbeitet nach dem Prinzip der "offenen Einstellung". Jeder, der bei Breedweer anklopft, um einen Job zu bekommen, wird eingestellt.



Grant Agreement n°101121658

Das Van-Gogh-Museum gehört zu den international führenden Museen. Diese Position verdankt das Museum seiner einzigartigen Sammlung und seinem Wissen über Vincent van Gogh und seine Zeit.

Das Van Gogh Museum strebt in allen Bereichen, in denen es tätig ist, eine Führungsrolle an. In Bezug auf Forschung, Ausstellungen, Bildungsprogramme, Veröffentlichungen, soziale Medien, Zugang zur Sammlung, Entwicklung, aber auch in Bezug auf Nachhaltigkeit, integrative Beschäftigung, Sicherheit, Steuerung der Besucherströme, kommerzielle Aktivitäten und vieles mehr.

Ihr Engagement für Nachhaltigkeit bedeutet für das Museum beispielsweise, innovativ und umweltbewusst zu sein. Sie arbeiten mit den Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) als Eckpfeiler, um alle ihre nachhaltigen Ziele bestmöglich umzusetzen. Saubere Energie, ein inklusiver Arbeitgeber zu sein, CO<sub>2</sub>-Reduzierung und die Zusammenarbeit mit externen Partnern sind konkrete Maßnahmen, die in dieser Hinsicht als Leitlinien dienen können.

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Das Van-Gogh-Museum hat seine Verträge für Reinigungseinrichtungen ausgeschrieben, wobei Nachhaltigkeit und Inklusion wichtige Zuschlagskriterien waren. Das Museum forderte alle Unternehmen auf, einen Plan zu erstellen, um so viele SDG-Ziele wie möglich zu erfüllen. Breedweer gehörte zu den Unternehmen auf der Longlist des Museums, die ein Angebot für die Ausschreibung abgaben. Letztendlich entschied sich das Museum für Breedweer, weil das Unternehmen die meisten SDGs umsetzte.

Ein Teil dieses Auftrags bestand darin, im Museum ein Lernzentrum einzurichten. Ziel dieses Zentrums ist es, möglichst vielen Menschen die Möglichkeit zu geben, zu Museumsmitarbeiter:innen aufzusteigen. Das Van Gogh Museum unterstützt diesen Prozess.



Grant Agreement n°101121658

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Durch das Ausschreibungsverfahren kam Breedweer in Kontakt mit dem Van-Gogh-Museum.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Das Van Gogh Museum hat die Dienste von Breedweer in Anspruch genommen, die Reinigungsarbeiten, Fensterreinigung und Bodenpflege umfassen.

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Der vertragliche Umsatz beträgt 750.000 € pro Jahr, wovon Breedweer finanziell profitiert. Der gesamte Umsatz ist für Breedweer bestimmt.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Die Zusammenarbeit beinhaltet einen formellen Vertrag über 7 Jahre, von denen 4 Jahre fest sind. Im Rahmen von Covid wurde ein befristeter Vertrag konzipiert, um sich an die Veränderungen im Museum aufgrund der Einschränkungen anzupassen. Die Zusammenarbeit hat die Form eines Vertrags und läuft seit Oktober 2019.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Die CO<sup>2</sup>-Emissionen konnten im Vergleich zum Vertrag mit dem vorherigen Lieferanten um 25 % gesenkt werden.

Die Reinigung und Bodenpflege wird von Breedweer-Mitarbeiter:innen durchgeführt. Acht Personen haben bei Breedweer einen Vertrag abgeschlossen und nehmen an Schulungen teil. Außerdem sind 2 Personen als Angestellte in das Museum gewechselt. Derzeit arbeiten 3 Personen mit einem arbeitsmarktfernen Status für das Van Gogh Museum.



## II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen

### 2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?

Obwohl es schwierig ist, Arbeitnehmer:innen mit Unterstützungsbedarf in einem Museums-umfeld unterzubringen, hat das Van Gogh Museum durch die Zusammenarbeit mit dem WISE Breedweer gezeigt, dass es bereit ist, arbeitsmarktferne Menschen in sein Arbeitsumfeld einzubeziehen. Außerdem war die Zusammenarbeit trotz der Schwierigkeiten, die Covid mit sich brachte, ausgezeichnet.

### 2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?

Besonders gute Kommunikation und gegenseitiges Verständnis. Eine Zusammenarbeit, bei der die Partner von Anfang an die gleiche Sprache sprechen. So war sich das Museum bereits in der Einkaufsphase sehr klar über die Ziele, die es erreichen wollte. Nicht die Reinigungsleistung selbst, sondern die SDG-Ziele standen im Vordergrund.

Bei dieser Zusammenarbeit werden die folgenden Voraussetzungen erfüllt:

- Langfristige Zusammenarbeit auf der Grundlage von Ambitionen
- die Parteien haben eine klare Vorstellung von den Wirkungszielen
- das WISE kann die genaue Wirkung, die es während des Vertrags erzielt hat, nachweisen
- die Bereitschaft zu Investitionen auf beiden Seiten ist vorhanden
- es gibt formell unterzeichnete Kooperationsvereinbarungen
- beide Parteien tragen die Zusammenarbeit sichtbar nach außen
- die Parteien ergänzen sich gegenseitig und sind komplementär
- beide Parteien sind offen für Innovationen, um ihre Wirkungsziele zu erreichen



Grant Agreement n°101121658

### **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Anfangs war die Zusammenarbeit aufgrund der COVID-Maßnahmen, die das Museum im Jahr 2020 ergriffen hatte, schwierig. Schließlich begannen 8 Personen im Van Gogh Museum zu arbeiten und 2 von ihnen verließen es wieder. Leider haben auch Menschen ihren Vertrag wegen der körperlich anstrengenden Arbeit verloren.

Es war eine neue Partnerschaft für beide Seiten. Es gab einige Hindernisse, z. B. Leute, die nicht immer serviceorientiert gegenüber den Besuchern waren. Dies wurde gelöst, indem man miteinander sprach und gemeinsam mit Breedweer und dem Van Gogh Museum nach Lösungen suchte.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>13</sup>?**

Normale Unternehmen können jederzeit soziale und nachhaltige Ziele in den Mittelpunkt der Anforderungen für einen Auftrag stellen. Gerade die Konzentration nicht auf die Dienstleistung oder das Produkt selbst, sondern auf die sozialen Ziele, die durch eine Partnerschaft mit Sozialunternehmen der Arbeitsintegration erreicht werden können, kann zu großartigen Ergebnissen führen.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Breedweer hat mehrere Partnerschaften wie die mit dem Van Gogh Museum. Eine Skalierung innerhalb des Van-Gogh-Museums ist nicht möglich, aber in anderen Museen ist sie durchaus möglich.

---

<sup>13</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Social Capital

<b>Land</b>	Niederlande
<b>Partner</b>	De Omslag
<b>E-Mail</b>	corine@deomslag.nl
<b>Name WISE</b>	Social Capital
<b>Name MB</b>	HEINEKEN Nederland
<b>Name Kooperation</b>	Social Capital
<b>Datum</b>	06/10/2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://socialcapital.nl/">https://socialcapital.nl/</a>

### I. Kontext und Struktur der Kooperation

#### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

##### Wirtschaftsunternehmens

Social Capital ist ein junges und ehrgeiziges Soziales Unternehmen, das aus einer gemeinsamen Vision von HEINEKEN Niederlande und zwei Sozialen Unternehmen für Arbeitsintegration entstanden ist: 'Happy Tosti' und 'Milieuwerk'. Ihr gemeinsames Ziel ist es, auf innovative Weise zu einem integrativen Arbeitsmarkt beizutragen, indem sie Menschen mit einer sichtbaren oder unsichtbaren Arbeitsbehinderung helfen, eine bezahlte Beschäftigung zu finden.

Seit seiner Gründung im Jahr 1864 ist Heineken eine der führenden Brauereien der Welt. Neben der Premiummarke Heineken vertreibt das Unternehmen mehr als 300 Marken in über 190 Ländern.

Die niederländische Organisation für den Bier- und Apfelweinmarkt beschäftigt rund 700 Mitarbeiter. Der Hauptsitz von HEINEKEN Niederlande befindet sich in Leiden. Darüber hinaus gibt es weitere Mitarbeiter in den Niederlanden. Insgesamt sind es etwa 3.700 Mitarbeiter: in der internationalen Zentrale in Amsterdam, im Büro am Flughafen Schiphol und in den Brauereien in Den Bosch, Texel, Wijlre und Zoeterwoude.



Grant Agreement n°101121658

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

Nach einem Jahr Pionierarbeit haben die Unternehmer von Social Capital beschlossen, alle ihre Geschäftstätigkeiten zusammenzulegen und Social Capital zu einer Dachorganisation mit zentralem Management und Unterstützungsbüros wie Personal, Finanzen und Vertrieb/Marketing zu machen. Es besteht aus zwei Niederlassungen oder Geschäftseinheiten.

Ein Zweig beschäftigt arbeitsmarktferne Menschen und ihre Job-Coaches, die durch Entsendung geeignete Arbeitsplätze für sie finden. Der andere Zweig besteht aus sogenannten HUB's. Das sind Unternehmen, in denen Social Capital die Prozesse so anpassen kann, dass sie zu den einzelnen Personen passen, und nicht andersherum. Dadurch wird ein Umfeld geschaffen, in dem die Menschen ihr oft ungenutztes Potenzial entfalten und wachsen lassen können. Die HUBs sind ein Sprungbrett für arbeitsmarktferne Menschen in Richtung bezahlte Arbeit. Außerdem sind sie ein Sicherheitsnetz, wenn eine Entsendung aufgrund persönlicher Umstände (vorübergehend) nicht in Frage kommt. Dies wird als "zirkulärer Arbeitsprozess" bezeichnet und ist die einzigartige Lösung für einen Arbeitsmarkt, der nicht für jeden perfekt geeignet ist. Zu den HUBs gehören: eine Kantine, eine Bäckerei, ein Catering-Unternehmen (unter anderem am Hauptsitz von HEINEKEN), eine Brauerei, ein Pub und ein Recycling-Unternehmen. Social Capital beschäftigt mehr als 400 Personen, von denen 300 in irgendeiner Form beruflich benachteiligt sind. Sie arbeiten in den HUBs oder durch Abordnung bei Geschäftspartnern wie Nissan, Pre-Zero, The Heineken Experience, Scheepvaart Museum und vielen anderen.

## **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Beide Parteien glauben, dass die schönen Momente, die man miteinander teilt, wirklich wichtig sind, dass die Kraft der Begegnung die Menschen näher zusammenbringt, dass die Verbindung zu Verständnis, Gleichheit und Inspiration führt.

Diese Überzeugung von HEINEKEN Niederlande und den Unternehmern hinter Social Capital war der Beginn eines Abenteuers und der Ursprung des Unternehmens Mitte 2019.



Grant Agreement n°101121658

Social Capital und HEINEKEN Niederlande sind diese Zusammenarbeit eingegangen, um eine soziale Wirkung zu erzielen, die auf den Stärken eines jeden beruht (das tun, was man gut kann): von HEINEKEN, Social Capital sowie den Menschen mit einer Distanz zum Arbeitsmarkt und den Gastgewerbepartnern, bei denen sie arbeiten werden. Die Zusammenarbeit besteht mit HEINEKEN als Brücke, mit dem Netzwerk, dem Wissen, einem Sitz im Beirat, einer Heineken Experience Hospitality-Schulung und einer Start- und Wirkungsfinanzierung. Darüber hinaus ist Social Capital der soziale Beschleuniger mit dem zirkulären Beschäftigungsprozess.

Social Capital und HEINEKEN: "Die Partnerschaft zeigt die Schönheit der Zusammenarbeit - durch die Bündelung der Kräfte ist es für HEINEKEN möglich, ihrem Handwerk auf neue Weise Glanz zu verleihen: Wir verbinden Menschen und senken Barrieren. Wir glauben daran, dass man die schönsten Momente im Leben gemeinsam erlebt." „Für Social Capital öffnen sich durch diese Partnerschaft die Türen schneller, öfter und weiter. Dies schafft die Möglichkeit, der Welt zu zeigen, dass jede große Organisation (in Co-Creation mit einem Social Impact First Partner wie WISE) ein geeigneter Partner ist, um soziale Beschäftigung zu realisieren. Gemeinsam verändern wir die Welt".

Aus den gemeinsamen Stärken hat sich ein klarer Traum entwickelt: Für jeden Menschen mit einer Behinderung, der gerne arbeiten möchte, gibt es einen angenehmen und bezahlten Arbeitsplatz.

#### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

HEINEKEN investiert in Social Capital. Dabei bildet Social Capital Mitarbeiter:innen aus, betreut sie an ihren eigenen HUB-Standorten und entsendet sie dann an verschiedene Standorte von HEINEKEN und Kunden (meist Gastgewerbebetriebe) von HEINEKEN.

Darüber hinaus führt Social Capital über sein abfallfreies Catering-Unternehmen Juni Lekkernijen das Corporate Catering am Hauptsitz von HEINEKEN Niederlande durch.



Grant Agreement n°101121658

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Social Capitals kombinierte Unternehmen haben einen Jahresumsatz von etwa 8 Millionen. Social Capital hat gerade die zweite Partnerschaft mit HEINEKEN unterzeichnet. Mit Hilfe des Netzwerks und der finanziellen Unterstützung von HEINEKEN will Social Capital zwischen 2023 und 2025 mindestens 150 zusätzliche zukünftige Mitarbeiter ausbilden.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Die Partnerschaft besteht bereits seit drei Jahren (2020). Das von HEINEKEN in Social Capital investierte Geld hat den Start ermöglicht, und als Ergebnis sind nun Hunderte von Menschen mit großer Distanz zum Arbeitsmarkt (die gerne arbeiten möchten) fest angestellt. Im April 2023 unterzeichnete HEINEKEN Niederlande einen weiteren Dreijahresvertrag zur Zusammenarbeit im Bereich der sozialen Beschäftigung. Gemeinsam sind sie der Meinung, dass es für jeden Menschen mit einer Berufsunfähigkeit, der gerne arbeiten möchte, eine angenehme und bezahlte Arbeit gibt.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

Inzwischen sind Hunderte von Arbeitsplätzen für Mitarbeiter mit Unterstützungsbedarf geschaffen worden. Social Capital stellt die Menschen ein, bildet sie aus und vermittelt sie an die Abteilungen von HEINEKEN Niederlande oder an die Kunden von HEINEKEN. Aber noch wichtiger ist, dass sie gemeinsam zeigen, dass es möglich ist: ein Arbeitsmarkt, auf dem es für jeden einen Platz gibt.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

- Langfristige Zusammenarbeit auf der Grundlage von Ambitionen



Grant Agreement n°101121658

- Auf beiden Seiten besteht die Bereitschaft zu investieren.
- Es gibt formell unterzeichnete Kooperationsvereinbarungen
- beide Parteien tragen die Zusammenarbeit sichtbar nach außen
- die Parteien ergänzen sich gegenseitig, sind komplementär

## **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Heineken Niederlande wollte soziale Auswirkungen bewirken. Social Capital hat eine Methode, bei der sie Menschen mit einer gewissen Distanz zum Arbeitsmarkt in einem relativ sicheren Arbeitsumfeld (HUBs) einstellen, ausbilden und betreuen und sie dann in passende Stellen in regulären Unternehmen vermitteln. Wenn die Personen, aus welchen Gründen auch immer, nicht mehr gerne an diesem Ort arbeiten, bleiben sie bei Social Capital angestellt, und kann vorübergehend in einem der HUBs arbeiten, während ein anderer geeigneter Platz gesucht wird.

## **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/ Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

In den ersten Jahren war die Lernkurve steil. Eine der wichtigsten Lektionen, die sie gelernt haben, ist, dass soziale Auswirkungen auf ein solides und nachhaltiges Unternehmen folgen und nicht umgekehrt. Gewinn vor Wirkung.

Es geht auch darum, herauszufinden, zu welchen Parteien ein zirkulärer Beschäftigungsprozess gut passt. Die Abordnung passt nicht gut zu einer Eckkneipe, wo Studenten mit flexiblen Verträgen die Norm sind. Was sich als gute Standorte erweist, sind halböffentliche Einrichtungen wie Museen und Schulen. Gemeinsame Grundwerte, eine relativ große Organisation und ein größeres Interesse als die Gewinnmaximierung sind die Arbeitsvoraussetzungen für eine nachhaltige Partnerschaft. Sie sehen auch zahlreiche Möglichkeiten in der Kreislaufwirtschaft.



Grant Agreement n°101121658

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>14</sup>?

Dies wird in 3.2 beschrieben

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Das gemeinsame Ziel ist es, in den kommenden Jahren neue HUB-Standorte in den Städten Amsterdam, Den Haag, Breda und Rotterdam zu eröffnen, um noch mehr Menschen bei der Arbeitssuche zu helfen. Bis Ende 2030 will Social Capital über 1.000 benachteiligte Menschen beschäftigen.

---

<sup>14</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

Swink

<b>Land</b>	Niederlande
<b>Partner</b>	De Omslag
<b>E-Mail</b>	corine@deomslag.nl
<b>Name WISE</b>	Swink
<b>Name MB</b>	Deloitte
<b>Name Kooperation</b>	
<b>Datum</b>	20-10-2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/over-deloitte/articles/scaling-social-enterprises.html">https://www2.deloitte.com/nl/nl/pages/over-deloitte/articles/scaling-social-enterprises.html</a> <a href="https://swink.nl/">https://swink.nl/</a>

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen Wirtschaftsunternehmens

SWINK ist ein Soziales Unternehmen für Arbeitsintegration. Ihr Spezialgebiet ist die Datenanalyse, die digitale Zugänglichkeit und die Verwaltung von Inhalten. SWINK hat es sich zur Aufgabe gemacht, Menschen mit Autismus nachhaltige bezahlte Arbeitsplätze zu bieten, damit sie unabhängig und selbständig sein, sich entwickeln und ihre Träume verwirklichen können. Sie sollen auf einem Niveau arbeiten, das ihren Qualitäten gerecht wird. SWINK beschäftigt fast 20 Mitarbeiter:innen.

Mit über 7.000 Mitarbeitern in 15 Niederlassungen in den Niederlanden ist Deloitte einer der größten Anbieter professioneller Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting, Risikomanagement und Finanzberatung. Deloitte ist bestrebt, neben der wirtschaftlichen auch eine soziale Verantwortung zu übernehmen. Ein Beispiel dafür ist die Deloitte Impact Foundation.



Grant Agreement n°101121658

Mit der Deloitte Impact Foundation hat sich Deloitte verpflichtet, einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft auszuüben. Sie können am meisten bewirken, indem sie ihre Kernkompetenzen, ihr Wissen und ihr Netzwerk in gesellschaftliche Initiativen einbringen, um in den Bereichen Bildung und Beschäftigung, Nachhaltigkeit und integrative Gesellschaft etwas zu bewirken. Über die Deloitte Impact Foundation engagiert sich Deloitte mit einer Vielzahl von gesellschaftlichen Initiativen für NGOs, Non-Profit-Organisationen und Start-ups für die Gesellschaft. Ein Beispiel dafür ist das Programm Scaling Social Enterprises. Die Mitarbeiter von Deloitte nehmen an dieser Initiative der Deloitte Impact Foundation teil, um ihr Wissen und ihre Erfahrung weiterzugeben, damit soziale Unternehmen wachsen können - und so Beschäftigungsmöglichkeiten für Menschen schaffen, die nicht so einfach einen Job finden können, und zu einer integrativeren Gesellschaft beitragen. Sie hoffen, dass das Programm Scaling Social Enterprises durch die Unterstützung von Sozialen Unternehmen bei der Beschleunigung ihrer Entwicklung eine große Wirkung auf die Menschen und die Gesellschaft haben wird. Im Windschatten dieses Programms fördern sie auch das Social Buying. Erstens aus ihrer eigenen Perspektive, und zweitens hoffen sie, dass ihre Beiträge andere dazu inspirieren werden, Gutes zu tun.

## **1.2            Wie            sieht            die            Kooperation            aus?**

Die Zusammenarbeit ist dreifach angelegt:

1. Beratung bei der Vergrößerung: Deloitte berät SWINK kostenlos bei der Skalierung des Unternehmens.
2. Deloitte-Kunden: SWINK erhält auch Aufträge von Deloitte's Kunden. Dazu gehören beispielsweise Analysen und Beratung zur digitalen Zugänglichkeit von Kunden-Websites oder eine allgemeine Web-Analyse.
3. Subauftragnehmer für große Ausschreibungen: Deloitte hat ein Angebot für eine Ausschreibung abgegeben, mit SWINK als Subauftragnehmer. Der Kunde ist die Abteilung für Öffentlichkeit und Kommunikation des Ministeriums für allgemeine Angelegenheiten. Die



Grant Agreement n°101121658

Abteilung für Öffentlichkeit und Kommunikation berät und unterstützt alle Abteilungen bei ihrer Kommunikation mit der Gesellschaft.

Deloitte und SWINK haben die Ausschreibung gewonnen. Der Vertrag ist ein Rahmenvertrag für vier Jahre mit einem Potenzial von 100.000 Euro. Zu den Aktivitäten von SWINK gehört die Webanalyse.

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

SWINK nimmt an dem Programm Scaling Social Enterprises teil. Daraus ist die Zusammenarbeit entstanden.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Es gibt zwei verschiedene Arten von Kunden.

Auf der einen Seite die Kunden von Deloitte. Sie kaufen ICT-Dienstleistungen (Webanalyse) von SWINK. Auf der anderen Seite sind verschiedene Abteilungen des Ministeriums Kunden von SWINK. Teil der Vereinbarung, die Deloitte mit dem Ministerium geschlossen hat, ist, dass SWINK die Webanalyse für diese Abteilungen des Ministeriums als Subauftragnehmer durchführt. Das heißt, sie sind ein Erstlieferant.

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Das Auftragspotenzial beträgt rund 100.000 Euro für vier Jahre. Bislang wurden Aufträge im Wert von 25.000 Euro ausgeführt.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Es handelt sich um eine vertragliche Zusammenarbeit/ Kooperation. Die Laufzeit beträgt 4 Jahre und begann im Jahr 2022. Die Zusammenarbeit im Rahmen des Programms Scaling Social Enterprises wird voraussichtlich länger andauern.



### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

SWINK kann während der Vertragslaufzeit mindestens eine zusätzliche Person einsetzen. Dies ermöglicht es SWINK, jemandem mit einer gewissen Distanz zum Arbeitsmarkt einen unbefristeten Arbeitsvertrag anzubieten.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Dabei handelt es sich um eine langfristige Zusammenarbeit, bei der ein reguläres Unternehmen bewusst eine Partnerschaft mit einem WISE eingeht, um gemeinsame Aufträge auszuführen und dem WISE die Möglichkeit zu geben, zu wachsen und somit mehr Wirkung zu erzielen. Darüber hinaus bietet es Deloitte die Möglichkeit, über SWINK eine soziale Wirkung zu erzielen und damit eine bessere Chance zu haben, eine Ausschreibung zu gewinnen.

### **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Die Zusammenarbeit entspringt dem Wunsch, auf der Grundlage eines gemeinsamen Ziels an der Wirkung zu arbeiten. Es gibt einen gemeinsamen Auftrag. Die Unternehmen ergänzen sich gegenseitig und arbeiten innerhalb eines festgelegten Rahmens in einer gleichberechtigten Beziehung.

Bei dieser Zusammenarbeit werden die folgenden Voraussetzungen erfüllt:

- Langfristige Zusammenarbeit auf der Grundlage von Ambitionen
- Auf beiden Seiten besteht die Bereitschaft zu investieren
- es gibt formell unterzeichnete Kooperationsvereinbarungen
- beide Parteien tragen die Kooperation sichtbar nach außen
- die Parteien ergänzen sich gegenseitig, sind komplementär



Grant Agreement n°101121658

## **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Um als Unterauftragnehmer von Deloitte zugelassen zu werden, musste SWINK alle möglichen Sicherheitsstandards erfüllen. Dies war eine große Aufgabe für ein relativ kleines Unternehmen wie SWINK. Darüber hinaus musste SWINK investieren, bevor es sicher wusste, ob es tatsächlich Aufträge erhalten würde.

Deloitte beriet SWINK unentgeltlich in Bezug auf die Sicherheitsanforderungen, was bedeutete, dass SWINK gut unterstützt wurde.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>15</sup>?**

SWINK möchte auch andere Dienstleistungen anbieten, wie z.B. die digitale Verfügbarkeit, die ihr Fachgebiet ist. Bei den Kunden von Deloitte gibt es eine große Nachfrage danach. Deloitte kann SWINK zum Nutzen seiner Kunden einsetzen.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Beide Unternehmen sind offen für eine Zusammenarbeit bei einer möglichen nächsten Ausschreibung.

---

<sup>15</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Andere Länder

### Frankreich - INVA

<b>Land</b>	Frankreich
<b>Partner</b>	LA VARAPPE
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:Laurent.laik@lavarappe.fr">Laurent.laik@lavarappe.fr</a>
<b>Name WISE</b>	INVA
<b>Name MB</b>	LA VARAPPE
<b>Name Kooperation</b>	VINCI
<b>Datum</b>	Oktober 2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen Wirtschaftsunternehmens

INVA ist ein in ganz Frankreich tätiges Unternehmen für soziale Integration. Es erbringt Dienstleistungen auf allen Autobahnen, die Vinci Autoroute gehören: Reinigung, kleinere Wartungsarbeiten, Grünanlagen, Abfall. La Varappe ist eine der führenden Eingliederungsgruppen Frankreichs. Sie ist in 4 Kompetenz-bereichen tätig (Umwelt, Ökobau, Ressourcen und Kompetenzen, Gesundheit).

### 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

Die Zusammenarbeit erfolgt in Form eines sozialen Joint Ventures. Inva ist ein Joint Venture, das zu 51 % der La Varappe-Gruppe und zu 49 % der Vinci-Gruppe gehört. Die Partner haben sich zusammengeschlossen, um besser und schneller zu verwirklichen, was sie einzeln hätten tun können.



Grant Agreement n°101121658

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Der Wunsch der beiden Partner, es besser und anders zu machen, war der Start. Vinci wollte die Qualität seiner Autobahnraststätten verbessern, und La Varappe wollte seine Entwicklung, für die am meisten gefährdeten Menschen beschleunigen. So kam die Idee auf, ein Joint Venture zu gründen. Die beiden Partner kennen sich seit mehr als 15 Jahren, sowohl auf der operativen Ebene vor Ort als auch auf der Ebene der Geschäftsführung und des Vorstands. Dann wandte sich La Varappe an Vinci und wies darauf hin, dass es im Bereich der Einbindung und der Autobahnkonzessionen noch kein Projekt gab. Vinci lud La Varappe ein, an seinem Join-Venture-Programm teilzunehmen.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Die Kunden sind zu 70% VINCI und zu 30% Nicht-VINCI. Zu den Dienstleistungen gehören Toilettenreinigung, Wartung, EV-Wartung, Überwachung des allgemeinen Zustands der Autobahnraststätte, Empfang usw...

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Die Zusammenarbeit wird durch den Kapitalbeitrag der beiden Partner (100.000EUR) und den Beitrag des BFR - Besoin en Fonds de Roulement (600.000EUR) ermöglicht. Die Herausforderung besteht darin, hochwertige Dienstleistungen anzubieten, um die Wahrnehmung der Autobahn durch die Fahrgäste zu transformieren.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Seit Februar 2020

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus? /**



Grant Agreement n°101121658

## II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen

### 2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?

Die Zusammenarbeit muss einen eigenen Weg einschlagen und von einem starken Ehrgeiz getragen werden. Der Geschäftsplan von INVA ist weder der von VINCI noch der von La Varappe. Es muss ein eigener Weg eingeschlagen werden, dem das Gemeinschaftsunternehmen folgen muss.

### 2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?

Das Gemeinschaftsunternehmen muss ein eigenes Management haben, das von beiden Partnern kommen kann. Das Management muss schnell seine eigene Kultur und Identität entwickeln. Die entwickelten Dienstleistungen müssen sich von denen eines herkömmlichen Dienstleisters oder Subunternehmers unterscheiden. So hat INVA beispielsweise nicht einen VINCI-Subunternehmer ersetzt, sondern die Art und Weise, wie Vinci seine Dienstleistungsbereiche verwaltet, verändert.

### 2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?

Die richtigen Ansprechpartner bei Vinci zu finden, um die Arbeitsweise zu ändern. Man muss von den operativen Managern anerkannt werden und Zugang zum Topmanagement haben.



Grant Agreement n°101121658

### III. Upscaling-Potenzial

#### 3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>16</sup>?

Es gibt ein sehr hohes Steigerungspotenzial. Die Entwicklung von Dienstleistungen in dem Gebiet und die regionale Entwicklung sind zwei gute Beispiele dafür.

#### 3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?

Ja, zu den beiden vorherigen Punkten. Der Plan ist, innerhalb von 3 Jahren von 2 auf 6 Millionen Euro zu wachsen und von 150 auf 450 benachteiligte Arbeitnehmer.

---

<sup>16</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Rumänien - Atelierul de Panza / The Canvas Workshop

<b>Country</b>	Romania
<b>Partner</b>	RISE (Associated partner of the project)
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:contact@atelieruldepanza.ro">contact@atelieruldepanza.ro</a>
<b>Name WISE</b>	Atelierul de Panza / The Canvas Workshop
<b>Name MB</b>	IKEA Romania
<b>Name Kooperation</b>	Atelierul de Panza, Nähdienstleister für IKEA Rumänien
<b>Datum</b>	Oktober 2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://atelieruldepanza.ro/">https://atelieruldepanza.ro/</a> ; <a href="https://www.ikea.com/ro/ro/customer-service/services/serviciul-de-cusut-pub187a6851">https://www.ikea.com/ro/ro/customer-service/services/serviciul-de-cusut-pub187a6851</a>

### I. Kontext und Struktur der Kooperation

#### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

##### Wirtschaftsunternehmens

Atelierul de Panza ist eine zugelassene geschützte Einrichtung, die mit Menschen mit Behinderungen arbeitet (15 von 25 Mitarbeitern sind Menschen mit Behinderungen). Es begann seine Tätigkeit im Jahr 2009 als Beispiel für das Konzept der "nachhaltigen Entwicklung". Segeltuchtaschen und maßgeschneiderte Produkte werden aus Textilabfällen hergestellt, um eine Kreislaufwirtschaft zu fördern.

IKEA ist ein schwedisches Unternehmen, das Möbel, Küchengeräte, Wohndekorationen und andere Waren entwirft und vertreibt. Das Unternehmen wurde 1943 gegründet und ist seit 2008 der größte Möbelhändler der Welt.

#### 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

Nähdienstleistungen werden auch für IKEA Rumänien erbracht, und zwar an allen IKEA-Standorten in Rumänien, einschließlich Bukarest Baneasa, Bukarest Pallady und Timisoara.

#### 1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?



Grant Agreement n°101121658

Die Partnerschaft begann 2014, als IKEA beschloss, im Rahmen der Partnerschaft "Next Generation Social Entrepreneurs" Textilabfälle an den Workshop zu spenden. Im Rahmen dieses Projekts durchliefen die Partner ein dreijähriges Audit-Verfahren, und 2018 wurde der Canvas-Workshop zum offiziellen Nähdienstleister für IKEA-Kunden.

#### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

IKEA zahlt für die Nähdienste. Die Nähdienste werden IKEA und den Kunden von IKEA angeboten.

#### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Die Partnerschaft verfolgt zwei Hauptziele: Bekanntheit und Markenbildung für unser Sozialunternehmen, Förderung der Qualität unserer Dienstleistungen und Unterstützung unserer sozialen und ökologischen Ziele.

#### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

5 Jahre - fortlaufende Partnerschaft.

#### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

7 Mitarbeiter (1 Koordinator und 6 Schneider:innen), Markenbewusstsein und eine gute Partnerschaft mit einem Unternehmen.

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Die Tatsache, dass ein Soziales Unternehmen einem großen Einzelhandelsunternehmen in Rumänien großartige Dienstleistungen anbieten kann und dass es ihm gelungen ist, dessen Erwartungen zu erfüllen, ist ein großartiges Beispiel für bewährte Verfahren. Auch die Tatsache,



Grant Agreement n°101121658

dass IKEA sich zum Ziel gesetzt hat, mit Sozialunternehmen zusammenzuarbeiten, ist ein weiteres großartiges Beispiel dafür, wie wirkungsvoll diese Art von Sozialpartnerschaft ist, vor allem, wenn es sich bei dem Partner um ein großes Einzelhandelsunternehmen handelt, das über Ressourcen verfügt und sich auf einen nachhaltigen Ansatz konzentriert.

## **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Das Ziel von IKEA, mit sozialen Unternehmen zusammenzuarbeiten, und die Entschlossenheit des WISEs, den Bedürfnissen der Partner gerecht zu werden.

## **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/ Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Der Integrationsprozess für die Mitarbeiter von WISE war eine kleine Herausforderung, da die Mitarbeiter keine Erfahrung in der Zusammenarbeit mit einem Einzelhändler hatten. Aber diese Herausforderungen trugen dazu bei, die Fähigkeiten der Mitarbeiter zu entwickeln und die Bedürfnisse eines Einzelhändlers und seine Prozesse besser zu verstehen.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>17</sup>?**

IKEA wird auch weiterhin neue Einrichtungshäuser in Rumänien eröffnen und hoffentlich wird das WISE auch weiterhin seine Dienstleistungen an all diesen Standorten anbieten.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Vorerst wird das Atelierul de Panza seine Ressourcen auf die Entwicklung dieser Partnerschaft konzentrieren.

---

<sup>17</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

## Spanien - CODEC

<b>Land</b>	Spanien
<b>Partner</b>	FEICAT
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:comunicacion@eicodec.org">comunicacion@eicodec.org</a>
<b>Name WISE</b>	Empresa d'Inserció CODEC (CODEC WISE)
<b>Name MB</b>	Alfil Logistics
<b>Name Kooperation</b>	Industrielle Wartung eines Sortierdienstes
<b>Datum</b>	Beginnend mit 2013 und fortlaufend
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="http://www.eicodec.org/">http://www.eicodec.org/</a>

### I. Kontext und Struktur der Kooperation

#### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

##### Wirtschaftsunternehmens

CODEC ist ein Soziales Unternehmen für Arbeitsintegration (WISE), das 2003 gegründet wurde. Es wurde von der CARES-Stiftung gefördert, einem 1999 gegründeten gemeinnützigen Zentrum für geschützte Arbeitsplätze. Die Aufgabe von CODEC besteht darin, Arbeitsplätze für Menschen zu schaffen und zu vermitteln, die von sozialer Ausgrenzung bedroht sind. Zur Erfüllung dieses Auftrags bietet es verschiedene Dienstleistungen in der Lieferkette an: Lagerverwaltung, industrielle Instandhaltung, Gütertransport und Gebäudereinigung. Im Jahr 2022 arbeiteten 222 Personen bei CODEC, von denen 66,2 % von sozialer Ausgrenzung bedroht waren.

Alfil Logistics ist ein Mainstream-Unternehmen (MB), das im Jahr 2000 gegründet wurde. Es befindet sich im Besitz der Brauerei Damm und von Renfe, dem größten spanischen Eisenbahnverkehrsunternehmen, und ist ein multimodaler Logistikdienstleister, der sich auf Gütertransport, Vertrieb und Logistikauslagerung spezialisiert hat.



Grant Agreement n°101121658

## **1.2 Wie sieht die Kooperation aus?**

CODEC erbringt den industriellen Wartungsdienst für den Alfil Logistics-Flaschensortierservice. Dieser Service ist eine automatisierte Linie, die Bierflaschen von verschiedenen Gaststätten klassifiziert und die Flaschen sortiert, die von Bierunternehmen wiederverwendet werden können, von denen, die nicht für eine Wiederverwendung geeignet sind. Die Zusammenarbeit erfolgt in Form einer externen Logistik, bei der Alfil Logistics einen Teil ihrer Operationen auslagert und CODEC das WISE ist, das diesen ausgelagerten Service verwaltet.

## **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Bevor die Zusammenarbeit zwischen CODEC und Alfil Logistics begann, arbeitete die CARES-Stiftung, die NRO, die die Gründung von CODEC förderte, bereits mit Alfil Logistics zusammen, verwaltete einige Lager und erbrachte Umschlag- und Kommissionierungsdienste. Als Alfil Logistics seine Sortieranlage in Betrieb nahm, schlug das Unternehmen CARES vor, den Service zu übernehmen, da es mit der Qualität und der Professionalität der CARES-Dienstleistungen und deren Beitrag zur sozialen Nachhaltigkeit zufrieden war und Menschen mit Behinderungen Beschäftigungsmöglichkeiten bot. Außerdem ist Alfil Logistics Mitglied des CARES-Kuratoriums. Als sich die Gelegenheit bot, stellte CARES fest, dass das für die Leitung des Dienstes erforderliche professionelle Profil unter Menschen mit Behinderungen, insbesondere unter Menschen mit geistigen Behinderungen oder psychischen Problemen, schwer zu finden war, und beschloss daher, CODEC diese Möglichkeit anzubieten.

## **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Alfil Logistics beauftragt CODEC mit einem umfassenden industriellen Wartungsdienst für seine Sortieranlage. Der Service umfasst die Gewährleistung des täglichen ordnungsgemäßen Funktionierens der automatisierten Sortieranlage, damit die täglichen Produktionsschwellen erreicht werden, die Lösung mechanischer, elektrischer oder anderer Probleme, die das ordnungsgemäße Funktionieren der Anlage verhindern können, die Verwaltung des Ersatz-



Grant Agreement n°101121658

teillagers für die automatisierte Anlage und die Versorgung der Anlage mit den Flaschen und Kartons, die sie sortiert.

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

Diese Zusammenarbeit ist eine der wichtigsten Dienstleistungen von CODEC und bietet derzeit 15 Personen einen Arbeitsplatz. Seit dem Start des Dienstes im Jahr 2003 haben 141 Personen eine Beschäftigungsmöglichkeit im Sortierdienst erhalten: 108 von ihnen waren von sozialer Ausgrenzung bedroht.

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Die Zusammenarbeit zwischen CODEC und Alfil Logistics für den Sortierdienst begann im Jahr 2013 und wird kontinuierlich fortgesetzt.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

-

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Der Sortierdienst von Alfil Logistics ermöglicht es CODEC, hochqualifizierte Fachkräfte für die industrielle Wartung auszubilden. Nach drei Jahren bei CODEC können die Personen, die im Sortierdienst gearbeitet und den Weg der industriellen Instandhaltung beschritten haben, leicht in den normalen Arbeitsmarkt eintreten, da sie über spezialisierte Fähigkeiten im Bereich der Instandhaltung verfügen und eine umfassende Berufserfahrung in der Funktionsweise automatisierter Linien erworben haben. Das erleichtert es den Sortierern, ihre Situation der sozialen Ausgrenzung hinter sich zu lassen. In den letzten zehn Jahren konnten 146 Personen dank



Grant Agreement n°101121658

des Sortierdienstes eine Ausbildung und Berufserfahrung im Bereich der industriellen Instandhaltung erwerben. Die Stabilität der Zusammenarbeit ermöglicht es CODEC außerdem, über ein stabiles Team von professionellen Mechanikern zu verfügen, die die von sozialer Ausgrenzung betroffenen Personen, die in den Dienst eintreten, während der drei Jahre, die sie bei CODEC verbringen, begleiten und schulen. Darüber hinaus handelt es sich um eine langfristige Zusammenarbeit - sie begann 2013 -, die sich sowohl für das WISE als auch für das MB als vorteilhaft erweist: Dank dieser Zusammenarbeit haben 146 Menschen eine Arbeitsmöglichkeit bei CODEC gefunden, während Alfil Logistics das reibungslose Funktionieren seines Sortierdienstes gewährleistet und zur Vermittlung von Menschen in sozialer Ausgrenzung beiträgt.

## **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Die bereits bestehende berufliche Beziehung zwischen Alfil Logistics und der Stiftung CARES ist eines der Hauptelemente, die diese Zusammenarbeit ermöglicht haben: Die MB müssen den WISE vertrauen und ihnen die erste Chance geben, zu beweisen, dass sie die Aufgabe erfüllen können. Ohne diesen Vertrauensbeweis, der es CODEC ermöglichte, die Arbeit in der Sortieranlage aufzunehmen und eine professionelle Route für die industrielle Instandhaltung zu erstellen, würde es die Zusammenarbeit nicht geben.

Ein spezifisches dreijähriges Ausbildungsprogramm, das sich auf die industrielle Instandhaltung konzentriert und die beruflichen Fähigkeiten der in der Dienstleistung tätigen, von sozialer Ausgrenzung betroffenen Personen verbessert, ist ein weiteres wesentliches Element der Zusammenarbeit, da das WISE die täglichen Produktionsschwellen der Anlage erreichen und das ordnungsgemäße Funktionieren der automatischen Anlage gewährleisten müssen.

Sobald die WISE das Vertrauen eines MB haben, müssen sie beweisen, dass sie einen professionellen Service mit der gleichen Qualität und Wettbewerbsfähigkeit wie ein MB anbieten. Wenn die WISE keine professionelle Dienstleistung anbieten, wird die Zusammenarbeit nicht fortgesetzt.



Grant Agreement n°101121658

Das dritte wesentliche Element zur Gewährleistung einer erfolgreichen Zusammenarbeit ist, dass das WISE über ein geeignetes Team von Produktionstechnikern verfügen, die jeden Arbeitnehmer angemessen betreuen, ihn in seinen täglichen Aufgaben beurteilen und ihm helfen, seine Arbeits- und Berufsfähigkeiten und -routinen zu verbessern.

### **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/ Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Die Hauptschwierigkeiten liegen in der mangelnden Ausbildung in der industriellen Instandhaltung, in den spanischen und katalanischen Sprachkenntnissen und manchmal auch in den Arbeitsabläufen der sozial ausgegrenzten Personen, die in den Sortierdienst kommen. Dieses Problem wird gelöst, wenn jede Person in ihrer beruflichen Laufbahn vorankommt, aber der Rest des Teams, insbesondere das Team der Produktionstechniker:innen, muss zusätzliche Anstrengungen unternehmen, um das reibungslose Funktionieren des Dienstes zu gewährleisten und die Produktionsschwellen zu erreichen.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>18</sup>?**

Sollte sich der Bedarf an einer neuen Sortieranlage ergeben, kann die Zusammenarbeit ausgeweitet werden, da CODEC über ein stabiles Team von Produktionstechnikern verfügt, die über umfangreiche Erfahrungen in der Begleitung von Menschen in sozialer Ausgrenzung verfügen und ihnen helfen, ihre Ausbildung und Arbeitserfahrung in der industriellen Wartung zu verbessern. Außerdem gibt es einen gut etablierten und erprobten Berufs- und Ausbildungsweg in der industriellen Instandhaltung, der es Menschen in sozialer Ausgrenzung ermöglicht, ihre

---

<sup>18</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

Fähigkeiten und Kenntnisse zu verbessern und nach Beendigung ihrer Arbeitszeit bei CODEC in den normalen Markt einzutreten. Dieser Weg wird von den von sozialer Ausgrenzung betroffenen Personen während der Zeit (3 Jahre), in der sie in einem WISE arbeiten dürfen, beschränkt und kann bei Bedarf leicht erweitert werden, um mehr Personen aufzunehmen.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Derzeit gibt es weder Ideen noch Pläne für eine Ausweitung des Dienstes.



Grant Agreement n°101121658

## Spanien - Formació I Treball

<b>Land</b>	Spanien
<b>Partner</b>	Formació i Treball Empresa d'Inserció
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:lbaques@formacioitreball.org">lbaques@formacioitreball.org</a>
<b>Name WISE</b>	
<b>Name MB</b>	Hilton
<b>Name Kooperation</b>	
<b>Datum</b>	23/10/2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://www.formacioitreball.org/">https://www.formacioitreball.org/</a>

### I. Kontext und Struktur der Kooperation

#### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

##### Wirtschaftsunternehmens

Formació i Treball ist ein Soziales Integrationsunternehmen mit Niederlassungen in Barcelona, Baix Llobregat, Barcelona Nord, Sant Esteve Sesrovires, Garraf, Camp de Tarragona, Mittelkatalonien und jetzt auch in Vallès, womit es das größte seiner Art in Spanien ist. Im Jahr 2023 haben sie über ihre Beschäftigungsprogramme 705 Personen erfolgreich ins Erwerbsleben integriert. Sie bieten eine Reihe von Dienstleistungen und produktiven Aktivitäten an, die Beschäftigungsmöglichkeiten für integrationswillige Personen schaffen. Ihr Hauptaugenmerk liegt auf dem Sammeln und Sortieren von Altkleidern, wobei über 1500 Container im öffentlichen Raum verteilt sind und so jährlich 20.000 Tonnen Textilabfälle zurückgewonnen und einem zweiten Leben zugeführt werden können. Das Unternehmen, mit dem sie eng zusammenarbeiten, ist das Hilton Diagonal Mar Hotel, das 2004 eröffnet wurde. Hilton gehört zu einer internationalen Luxushotel- und Resortkette mit über 580 Hotels weltweit, die 1919 gegründet wurde. Dieses Hotel befindet sich in Barcelona und in der Nähe des Hauptsitzes.



Grant Agreement n°101121658

## 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

Hilton arbeitet mit dem Sozialen Unternehmen zusammen durch:

- Sachspenden
- Praktika außerhalb der Arbeitswelt
- Teilnahme an Aktivitäten wie Speed-Dating, Unternehmensbesuche, Corporate Volunteering, etc.
- Einstellung von Personen, die von Ausgrenzung bedroht sind
- Annahme von Dienstleistungen

## 1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?

Die Beziehung begann vor etwa 10 Jahren, als das Soziale Unternehmen auf der Suche nach Unternehmen waren, die bereit waren, mit ihnen über die Arbeitsvermittlungsabteilung zusammenzuarbeiten, sei es durch die Aufnahme von Studenten für Praktika, die Einstellung von Mitarbeiter:innen oder andere Kooperationen wie Unternehmensbesuche, soziale Verantwortung von Unternehmen (CSR) usw.

## 1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?

Es werden maßgeschneiderte Schulungsprogramme vorgeschlagen und Sammelaktionen für Second-Hand-Kleidung durchgeführt, die anschließend sortiert und wiederverwendet werden. Über die Vermittlungsabteilung von Formació i Treball und die Personalabteilung von Hilton vermitteln sie Profile, die dem Einstellungsbedarf des Unternehmens entsprechen, und laden sie zur Teilnahme an Aktivitäten wie Speed-Dating, Unternehmensbesuchen, kurzen Schulungsmodulen usw. ein. Sie spenden Möbel, wenn sie renovieren, und beauftragen das WISE außerdem mit der Entrümpelung von Gegenständen, die nicht mehr weiterverwendet werden können.



Grant Agreement n°101121658

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

-

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Sie arbeiten seit über 10 Jahren mit dem Hilton Diagonal Mar zusammen, einem Hotel in der Nähe der Zentrale, und die Zusammenarbeit hat sich in verschiedenen Formen entwickelt. Sie umfasst die Aufnahme von Praktikant:innen, die nicht arbeiten, Sachspenden im Tausch gegen Möbel und die Teilnahme an Corporate Volunteering.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

-

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Die Zusammenarbeit mit dem Hilton Hotel hat sich im Laufe der Jahre verstärkt. Zunächst wurden einige Praktikant:innen aufgenommen, aber nachdem man sich über das Ausmaß des Sozialen Unternehmens, die angebotenen Dienstleistungen, die durchgeführten Schulungsprogramme usw. informiert hatte, kam es zu zahlreichen Synergien mit dem Unternehmen. Zusammenarbeit bei Einstellungen, Aufnahme von Praktikas, Sachspenden, um die Verfügbarkeit für das Social Delivery Program zu gewährleisten, Einstellung von Räumungsdiensten, Teilnahme am Speed Dating, Unternehmensbesuche, Corporate Volunteering und vieles mehr. Mit anderen Worten: Es ist eine Beziehung, die sich gefestigt hat, die sich positiv auf die Organisation auswirkt und die bei Hilton ein soziales Engagement fördert, das sich in ihrem Unternehmensimage, ihrer Identität und ihrer Unternehmenskultur widerspiegelt und das Ziel verfolgt, eine gerechte und gleichberechtigte Gesellschaft zu schaffen.



Grant Agreement n°101121658

## **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Eines der wichtigsten Elemente war die gute Beziehung von Anfang an, aber auch das kontinuierliche Feedback und die Unterstützung durch die Organisation für Personen, die in der Hotellerie arbeiten oder an Praktika teilnehmen. Die Nähe der beiden Zentralen erleichtert auch die Interaktion, die Besuche und die Zusammenarbeit zwischen den beiden Organisationen erheblich. Der Geist der kontinuierlichen Verbesserung beinhaltet auf Seite des Sozialen Unternehmens die Anpassung von Ausbildungsprogrammen und -profilen an die sich entwickelnden Anforderungen des Arbeitsmarktes und auf Seiten von Hilton die Zusammenarbeit bei der Gestaltung einiger Ausbildungsprogramme mit neuen, von den Unternehmen geforderten Kompetenzen.

## **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Sie sind der Ansicht, dass die Beziehungen reibungslos verlaufen und dass es Fortschritte bei den Vorschlägen und eine Zunahme der Zusammenarbeit gegeben hat. Formació i Treball arbeitet wir daran, die Beziehungen im Hinblick auf eine verstärkte Einstellung von Personen, die von der Organisation betreut werden, zu stärken.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>19</sup>?**

Die Zusammenarbeit wurde von Anfang an ausgeweitet. Zunächst handelte es sich um eine reine Vermittlungsarbeit, dann wurde die Zusammenarbeit auf Dienstleistungsverträge, Ausbildungs-

---

<sup>19</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten



Grant Agreement n°101121658

allianzen, die Teilnahme an Aktivitäten, Freiwilligenarbeit von Unternehmen, Spenden und mehr ausgeweitet. Es gibt immer noch Möglichkeiten, die Beziehung und die Zusammenarbeit weiter auszubauen, z. B. durch maßgeschneiderte Schulungsprogramme mit der Verpflichtung zur anschließenden Einstellung und durch eine mögliche Ausweitung der Zusammenarbeit auf andere Hilton-Hotels in der Stadt.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Wie bereits erwähnt, gibt es Ideen, aber sie müssen verfeinert und zu Papier gebracht werden, um die Beziehung zum Unternehmen zu stärken. Die Organisation ist ein Verbündeter für ein 5-Sterne-Hotel wie Hilton, und sie bietet einen Mehrwert für die Personen, die hier eine Berufsausbildung absolviert haben. Sie arbeiten weiter daran, neue Wege der Zusammenarbeit zu erkunden, die beiden Organisationen zu Ergebnissen verhelfen, vor allem aber den von ihnen betreuten Personen eine echte Chance auf Integration und Weiterbeschäftigung bieten.



Grant Agreement n°101121658

## Spanien - SaóPrat

<b>Land</b>	Spanien
<b>Partner</b>	Berta López
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:b.lopez@saoprat.net">b.lopez@saoprat.net</a>
<b>Name WISE</b>	SaóPrat
<b>Name MB</b>	Damm
<b>Name Kooperation</b>	Kreative Intervention in Schulungsräumen
<b>Datum</b>	05/10/2023
<b>Link zur online Beschreibung</b>	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=bJRVruMroiY">https://www.youtube.com/watch?v=bJRVruMroiY</a>

## I. Kontext und Struktur der Kooperation

### 1.1 Kurzbeschreibung des Sozialen Unternehmens und des klassischen

#### Wirtschaftsunternehmens

Das Eingliederungsunternehmen SaóPrat ist ein WISE, das von der Vereinigung SaóPrat ins Leben gerufen wurde, um die soziale Eingliederung ausgrenzungsgefährdeter Jugendlicher durch einen Arbeitsvertrag in Verbindung mit einem Ausbildungsprozess und Berufserfahrung zu erleichtern.

Sociedad Anónima Damm (S.A. Damm) ist ein spanisches Brauereiunternehmen mit Sitz in Barcelona. Ihre Haupttätigkeit ist die Herstellung von Bier, aber sie stellt auch andere Getränke wie Erfrischungsgetränke oder Mineralwasser in Flaschen her. Über seine Tochtergesellschaft "Corporación Económica Damm" ist das Unternehmen auch in anderen Wirtschaftszweigen tätig. Die Unternehmensgruppe, die die gesamte Produktionstätigkeit umfasst, ist seit 2010 unter dem Dach der "Holding Cerveceros Damm" zusammengefasst.

### 1.2 Wie sieht die Kooperation aus?

#Kreativität mit Zukunft SaóPrat glaubt an die transformative Kraft von Kunst und Kreativität als Katalysatoren des Wandels und als Instrumente zur Verbesserung der Lebensbedingungen junger



Grant Agreement n°101121658

Menschen, zu ihrer Integration in die Gesellschaft und zur Förderung ihrer Talente. Wir wollten ein Projekt finanzieren, um innovative, nachhaltige und hochwertige Kooperationen zu finden, die allen beteiligten Partnern eine finanzielle Rendite und eine Zukunft sichern.

Damm möchte seinen Markenwert bekräftigen und gleichzeitig seine Positionierung in den Schulungsräumen sichtbar machen. Aus diesem Grund wurden sie mit einer kreativen Intervention an den Wänden der Räume beauftragt, die die #CulturaDamm und ihre charakteristischen Merkmale erklären. Die Aufgabe wird von zwei Schlüsselkonzepten umrahmt, die zu zwei verschiedenen Vorschlägen führen werden: Erstens ein Vorschlag, der die Nachhaltigkeit betont, und zweitens ein Vorschlag, der sich auf seine Partner konzentriert.

Die Jugendlichen aus dem SaóPrat realisierten das kreative Projekt zusammen mit dem professionellen Designstudio der Insertionsfirma. Sie erhielten die Richtlinien, besuchten die Fabrik Damm del Prat in Llobregat, nahmen an kreativen Aktivitäten und Workshops teil und erstellten die Entwürfe für eine Abschlusspräsentation für den Kunden.

### **1.3 Wie ist die Kooperation entstanden? Wer hat wen angesprochen?**

Der Einstellungsleiter des Verbandes schlug Damm zusammen mit dem Koordinator der Designlinie diese Zusammenarbeit für das Abschlussprojekt der jungen Leute in Ausbildung vor.

### **1.4 Wer kauft welches Produkt/Dienstleistung?**

Das Ergebnis war sehr gut, sowohl dank der Erfahrung einer echten Designaufgabe für die Jugendlichen als auch für Damm mit seiner Beteiligung an einem sozialen Projekt in der Region. Aus diesem Grund wurde Damm ein echter Kunde für den Designbereich des WISEs, indem es einen der in der Skala präsentierten Vorschläge und seine grafische Produktion umsetzte und zwei neue Aufträge für verschiedene Schulungsräume in seinem Hauptsitz in El Prat erhielt.



Grant Agreement n°101121658

### **1.5 Was ist der finanzielle Rahmen? Hat das Soziale Unternehmen einen finanziellen Vorteil von der Kooperation?**

8.000 € (3.000 € sind bereits eingegangen und 5.000 € werden für die beiden neuen Projekte erwartet).

### **1.6 Wie lange existiert die Kooperation schon? Ist sie formalisiert und festgeschrieben?**

Seit April 2023.

### **1.7 Wie sehen die bisherigen Ergebnisse hinsichtlich der Auswirkungen aus?**

-

## **II. Elemente, die zum Erfolg und zu einer guten Praxis führen**

### **2.1 Was macht dieses Beispiel zu einem good practice?**

Auch wenn die erste Zusammenarbeit auf freiwilliger Basis stattfand (ohne wirtschaftliche Transaktionen), wurden die kreativen und professionellen Fähigkeiten der Jugendlichen so anerkannt und geschätzt, dass die folgenden Kooperationen als echte professionelle Aufträge bezahlt wurden.

### **2.2 Welche Elemente waren beim Aufbau der Kooperation hilfreich?**

Für den Erfolg dieser Zusammenarbeit war die Kommunikation zwischen den Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Darüber hinaus war die Zugehörigkeit zur selben Stadt für den Erfolg des Projekts ebenfalls von Vorteil. Das Unternehmen Damm war an einer Zusammenarbeit mit dem WISE interessiert, da es für sie von großem Wert ist, an einem sozialen Projekt mitzuarbeiten. Für sie hat die praktische Erfahrung für die Jugendlichen, zwei Monate lang in einem realen Projekt zu arbeiten, eine Schlüsselrolle für den Erfolg dieser Zusammenarbeit gespielt.



Grant Agreement n°101121658

## **2.3 Welche Elemente haben nicht so gut funktioniert? Welchen Herausforderungen/ Hindernissen gab es? Und wie haben sie diese Probleme überwunden?**

Dieses Projekt wäre nicht erfolgreich gewesen, wenn die Jugendlichen des #CreativeLAB nicht die Unterstützung der professionellen Struktur des Designbereichs erhalten hätten. Zum Beispiel waren das Verständnis der Richtlinien, der Umgang mit Kunden und die Einhaltung der Fristen entscheidend für eine gute Zusammenarbeit.

## **III. Upscaling-Potenzial**

### **3.1 Welche Möglichkeiten gibt es, diese Zusammenarbeit auszuweiten<sup>20</sup>?**

Es gibt eine Menge Möglichkeiten. Im Moment sprechen sie mit dem Kommunikationsbereich von Damm in Barcelona, um die nächsten Kooperationen zu definieren.

### **3.2 Gibt es bereits Ideen/ Pläne für ein Upscaling? In welcher Form?**

Wie bereits in der vorhergehenden Frage erwähnt, stehen sie derzeit mit Damm in Barcelona in Verbindung, um weitere Kooperationen einzugehen. Darüber hinaus arbeiten sie derzeit an neuen Projekten und Kampagnen im Zusammenhang mit Weihnachtsveranstaltungen (z. B. der Entwicklung von Weihnachtsgadgets) und der Sant Jorge-Kampagne.

---

<sup>20</sup> d.h. die Kooperation könnte z.B. an einem anderen Standort wiederholt werden, um weitere Produkte/Dienstleistungen anzubieten