

Entwurf

Übereinkunft

zwischen Partnern des BSV Hamburg und dem BSV Hamburg zur Kooperation und gegenseitigen Unterstützung mit dem Ziel der Stärkung des Betrieblichen Gesundheitsmanagements und des Betriebssports.

1. Die Bedeutung des Betriebssports

Die Auswirkungen der demografischen Entwicklung stellen Wirtschaft und Gesellschaft künftig vor große Herausforderungen. Dabei kommt darauf an, Strategien zu entwickeln, wie die Produktivität mit einer älter werdenden Belegschaft so erhalten bzw. gesteigert werden kann, dass die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber jüngeren Volkswirtschaften aufrecht erhalten bleibt.

Die Innovationsfähigkeit der Mitarbeiter und ihre Bereitschaft, sich auf Neuerungen einzustellen erhalten strategische Bedeutung; Lernfähigkeit und Lernbereitschaft werden Erfolgsfaktoren.

In diesem Zusammenhang wird betriebliches Gesundheitsmanagement immer wichtiger. Gesundheitssport, Bewegung und die richtige Ernährung dienen dabei nicht nur der körperlichen Leistungsfähigkeit, sondern sie werden gleichzeitig zum Vehikel für Lernprozesse. Denn schließlich lernen Sporttreibende quasi nebenbei Herausforderungen, Regelwerke oder sogar ganze Sportarten neu entdecken. Darüber hinaus bildet das betriebliche Gesundheitsmanagement sehr gute Möglichkeiten zur Optimierung informeller betrieblicher Kommunikationsstrukturen.

Der BSV Hamburg versteht sich in diesem Zusammenhang als Partner der Wirtschaft in der Metropolregion Hamburg.

Dabei stehen drei Schwerpunkte im Vordergrund, für die jeweils spezifische Partnerschaften vereinbart werden:

1. Der BSV Hamburg als Dienstleister für Unternehmen um seinen Mitgliedsunternehmen ein kostenloses Angebot für die Organisation von Kursangeboten im Bereich Fitness und Gesundheit –mit Unterstützung eines kompetenten Netzwerks- zu unterbreiten.

Dabei wird der BSV Hamburg von Sport- / Gesundheitspartnern unterstützt, dies es ihm ermöglichen, seine Dienstleistung anzubieten.

2. Der BSV Hamburg als kompetenter Partner für die Weiterentwicklung der internen Kommunikation und die Bildung informeller Netzwerke. Dieser Aspekt ist angesichts

der zahlreichen Veränderungsprozessen in den Unternehmen ein wichtiges Element gelebter Unternehmenskultur.

Hierbei greift der BSV Hamburg auf sein wachsendes Netzwerk von Geschäftspartnern zurück.

3. Der BSV Hamburg als Zugang zu den Mitgliedern der angeschlossenen Betriebssportgemeinschaften, den übrigen Sportverbänden mit der Möglichkeit bis zu 300 000 Sporttreibende für das eigene Marketing zu erreichen.

Diesen Zugang ermöglicht der BSV Hamburg ausschließlich seinen Kooperationspartnern, die ihrerseits Vorteile für Mitglieder des BSV Hamburg gewähren und auch als Sponsoren den BSV Hamburg sachlich und/oder finanziell unterstützen.

Der BSV Hamburg begreift sich darüber hinaus insbesondere als zentrale Plattform für alle Themen rund um Betriebliches Gesundheitsmanagement und Betriebssport.

Dabei geht es vor allem um drei Themenbereiche:

1. Sport und Gesundheit
2. Kommunikation
3. Bildung und Employability

Hierzu steht der BSV Hamburg in regem Austausch mit anderen gesellschaftlichen Gruppen aus Sport, Wirtschaft, Wissenschaft und Politik.

2. Unterstützung der Ziele des Betriebssports

Nicht die sportliche Höchstleistung, sondern das sportliche und gesellschaftliche Miteinander steht beim Betriebssport im Vordergrund. Dennoch bietet auch der Wettkampf im Betriebssport einen großen Anreiz, sportlich aktiv zu werden.

Betriebssportler und Betriebssportlerinnen wollen in erster Linie ihren Sport aus Freude an der Bewegung und zur Verbesserung ihrer Fitness gemeinsam ausüben. Betriebssport vermittelt auch weniger Talentierten, Älteren und Untrainierten Freude und Vergnügen am Sport.

Die Vertragspartner verpflichten sich zu vertrauensvoller und partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Ziel, diese Anliegen des Betriebssports nach Kräften zu unterstützen.

3. Gemeinsame Projekte

Nach den positiven Erfahrungen, die der BSV Hamburg bei der Veranstaltung seines ersten Fachkongresses „Betriebliche Zukunft in Motion“ im Zusammenhang mit der Ausrichtung der ECSG

2011 Hamburg gemacht hat, wird der BSV Hamburg auch künftig Kongresse und Workshops zu den Themen des Betrieblichen Gesundheitsmanagements durchführen.

Dabei ist er auf die inhaltliche, sachliche und finanzielle Unterstützung seiner Partner angewiesen.

Die Vertragspartner verpflichten sich in diesem Zusammenhang im Rahmen ihrer Möglichkeiten zur Unterstützung dieser Veranstaltungen, um dem Anliegen des BGM noch mehr Aufmerksamkeit einer interessierten Öffentlichkeit zu ermöglichen.

4. Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation

Die Vertragsparteien wollen sich bei ihren jeweiligen Kommunikationsmaßnahmen gegenseitig unterstützen. Der BSV Hamburg setzt dazu vor allem seinen Webauftritt, Newsletter-Versand und das Magazin „Sport im Betrieb“ ein. Darüber hinaus bieten sich im Rahmen von Veranstaltungen Präsentationsmöglichkeiten für die Partner.

5. Aufbau eines Netzwerkes

Der BSV Hamburg repräsentiert über 450 Betriebssportgemeinschaften aus Unternehmen, Behörden und Institutionen in der Metropolregion Hamburg. Diese Gemeinschaft bildet den Kern eines wachsenden Netzwerkes, das sich auch den Partnern erschließen soll. In regelmäßigen Netzwerk-Veranstaltungen sollen die Verbindungen aufgebaut und gefördert werden.

Die Partner bringen ihrerseits ihre Netzwerkverbindungen soweit ein, als sie die Ziele des Betriebssports und des Betrieblichen Gesundheitsmanagements fördern.

6. Kosten und Leistungen einer Partnerschaft

Das Netzwerk der BSV-Partner versteht sich zunächst als eine ideelle Interessengemeinschaft. Der BSV Hamburg mit seinen überwiegend ehrenamtlichen Strukturen ist allerdings auf professionelle Hilfe angewiesen, um seine Dienstleistung für das Netzwerk zu erbringen.

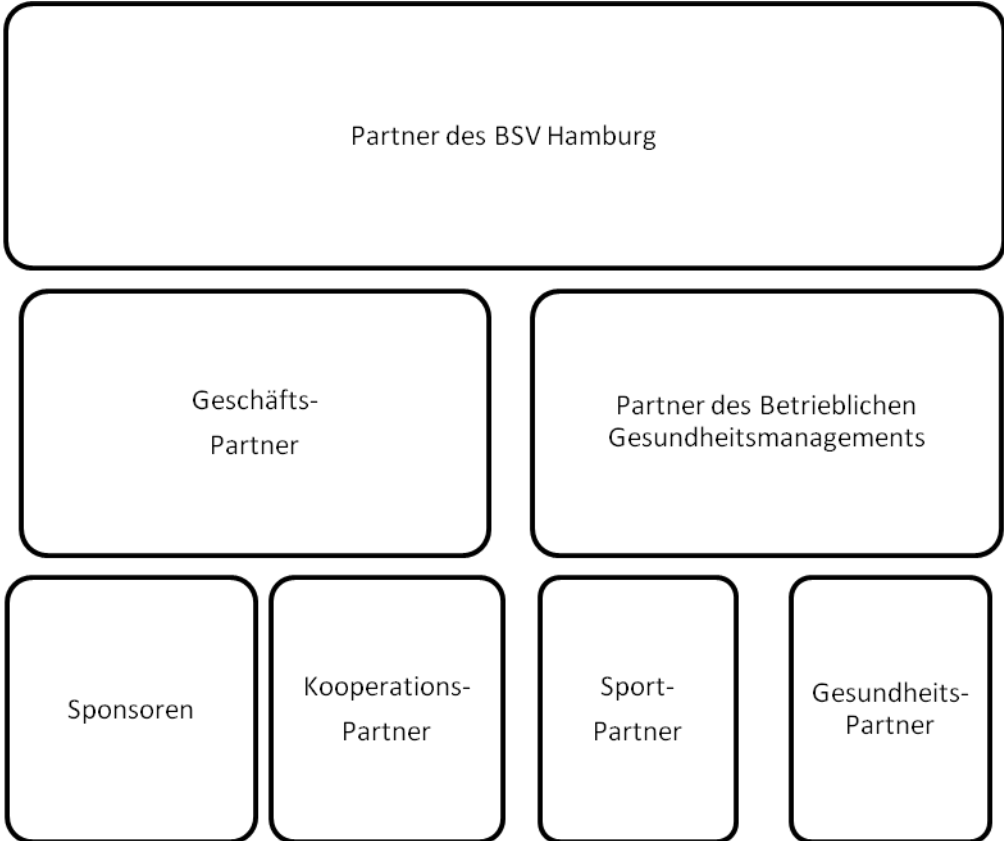
Dazu leisten die Partner einen Beitrag in Form eines Werbekostenzuschusses in Höhe von jährlich 500 Euro p.a. Im Gegenzug können sie sich als „Partner des BSV Hamburg“ in ihren Kommunikationsmitteln bezeichnen und werden als solcher auch auf der Website des BSV Hamburg geführt.

Partner des BSV Hamburg haben darüber hinaus die Möglichkeit, einzelne Veranstaltung des BSV Hamburg (Ausrichtung eines Workshops; Ausrichtung einer Netzwerkveranstaltung; o.ä.) nach Absprache mit dem BSV Hamburg als Sponsor zu nutzen. Sie gelten dann als „Premium-Partner des BSV Hamburg“ und genießen Branchenexklusivität für die Kommunikation der Veranstaltung. Dafür leisten sie einen einmaligen Sponsorbeitrag in Höhe von 2000 Euro, der auch als Sachsponsoring oder Sach- und Finanzsponsoringpaket geleistet werden kann. .

Ferner besteht die Möglichkeit, den BSV Hamburg als einziger „Exklusiv-Partner des BSV Hamburg“ für die Dauer von mindestens für zwei Jahren zu begleiten. Dafür erhält der „Exklusiv-Partner des BSV Hamburg“ die alleinige Präsenz auf der Startseite von www.bsv-hamburg.de, jeweils 1/1 4c-Anzeige auf der U4-Umschlagseite von Sport im Betrieb sowie exklusive Darstellungsmöglichkeiten nach

Abprache. Der „Exklusiv-Partner des BSV Hamburg“ genießt Branchenexklusivität auf der Ebene der Exklusiv-Partner und der Premium-Partner. Dafür leistet er einen Beitrag in Höhe von 10.000 Euro p.a. Es ist auch möglich, dieses Sponsoring in Absprache mit dem BSV Hamburg als gemeinschaftliches Sponsoring eines Interessenverbandes von Unternehmen gleicher oder verschiedener Branchen zu organisieren.

7. Struktur der Partner des BSV Hamburg



.....
Partner des BSV

.....
BSV Hamburg

Hamburg, den

.....