

Premium Betriebssystem

Stand:

September 2017

Inhalt

Abbildungen	4
Graphische Darstellung des Premium Betriebssystems.....	5
Modulbereiche und abgeleiteten Kurzzeichen	6
Allgemeines zum Premium-Betriebssystem.....	6
Module zum Thema Ökologie	7
Modul 01L: „Verzicht“	7
Modul 02L: „Optimierung“	7
Modul 03L: "CO ₂ -Ausgleich"	7
Modul 04L: „Bio / Bioland“	7
Modul 05L: „Transporte“	7
Modul 44L: „Energie“	7
Modul 45L: „Tierschutz“	8
Module zum Thema Ökonomie.....	9
Modul 06N: „Kein Gewinn“	9
Modul 07N: „Ist-Kalkulation“	9
Modul 08N: „Festpreise“	9
Modul 09N: „Anti-Mengenrabatt“	9
Modul 10N: „Sofortzahlung“	10
Modul 11N: „Kein Skonto“	10
Modul 12N: „Keine Zinsen“	10
Modul 13N: „Arbeit gehört entlohnt“	11
Modul 14N: „Zahlungsausfallgarantie“	11
Modul 15N: „Warenrücknahmegarantie“	11
Modul 16N: „Werbeverzicht“	11
Modul 17N: „Pfandwert“	12
Module zum Thema Schutz	13
Modul 18U: „Zugangsschutz“	13
Modul 19U: „Not-Entscheidung“	13
Modul 20U: „Not-Ausschluss“	13
Modul 21U: „Backups“	13
Modul 22U: „Vorschriftentreue“	14
Modul 23U: „Handschlag“	14
Modul 24U: „Virtuelle Firma“	14
Modul 25U: „Zuständigkeiten“	14
Modul 26U: „Not-Lieferung“	15

Modul 27U: „Vorsicht“	15
Modul 28U: „Auswahl“	15
Modul 29U: „Zuverlässigkeit“	15
Modul 30U: „Anfragen“	15
Module zum Thema Soziales	17
Modul 31S: „Mindeststandards“	17
Modul 32S: „Kollektiv“	17
Modul 33S: „Konsensdemokratie“	17
Modul 34S: „Datenschutz“	18
Modul 35S: „(Alkoholismus-)Vorsorge“	18
Modul 36S: „PR-Verzicht“	18
Modul 37S: „Treue“	18
Modul 38S: „Keine Termine“	19
Modul 46S: „Ausbildung“	19
Modul 47S: „Festanstellung“	19
Module zum Thema Transfer	21
Modul 39T: „Open Franchise“	21
Modul 40T: „Produktionsfehler“	21
Modul 41T: „Transparenz“	21
Modul 42T: „Kommunikation“	21
Modul 43T: „Kooperationen und Gründungsunterstützung“	22
Modul 48T: „Qualitätsmanagement“	22

Abbildungen

Abbildung 1: Farbliche Darstellung mit Schnittpunkten zwischen allen Ebenen.....	5
Abbildung 2: Darstellung Premium-OS mit Premium Farben.	5

Graphische Darstellung des Premium Betriebssystems

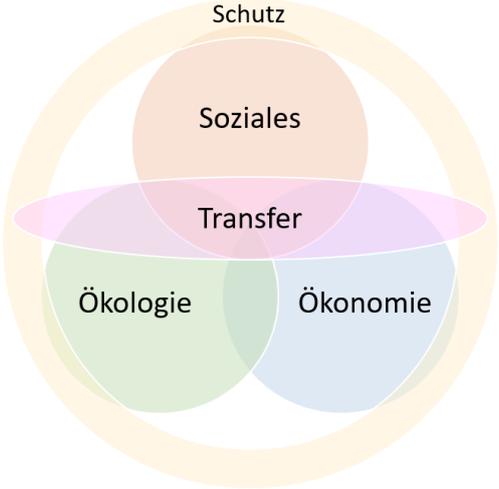


Abbildung 1: Farbliche Darstellung mit Schnittpunkten zwischen allen Ebenen.

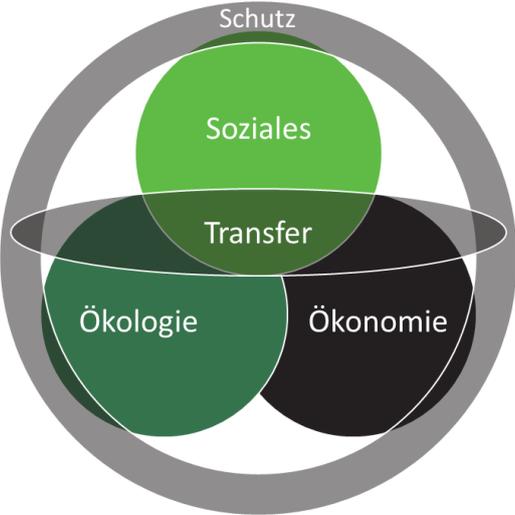


Abbildung 2: Darstellung Premium-OS mit Premium Farben.

Modulbereiche und abgeleiteten Kurzzeichen

Öko**L**ogie = L

Öko**N**omie = N

Sch**U**tz = U

Soziales = S

Transfer = T

Allgemeines zum Premium-Betriebssystem

Das Premium-Betriebssystem – Kurzform: Premium OS – besteht aus fünf Themenbereichen. Die Themen Ökologie, Ökonomie und Soziales entsprechen den drei Säulen aus dem Drei-Säulen-Modell der nachhaltigen Entwicklung. Ergänzt wurden diese um die Themenbereiche Schutz und Transfer.

Ein Modul ist immer einem der Themenbereiche schwerpunktmäßig zugeordnet, auch wenn es oftmals Überschneidungen mit Aspekten aus anderen Bereichen hat. Mit der Bereitstellung der Moduldefinitionen und unseren Beispielen für deren Implementierung sind wir mittendrin das **Modul 39T: „Open Franchise“** zu erfüllen.

Module zum Thema Ökologie

In den Modulen im Bereich Ökologie geht es darum, wie Umwelt geschont und erhalten werden kann. Zum einen geht es dabei um eine möglichst geringe Nutzung von Ressourcen. Zum anderen sollen Ressourcen so genutzt werden, dass ein 100 % Kreislauf ermöglicht wird und so etwas wie Müll gar nicht erst entsteht.

Modul 01L: „Verzicht“

Die einfachste Form Ressourcen zu schonen ist es, sie gar nicht erst zu verwenden. Daher ist es sinnvoll, immer wieder zu prüfen, ob etwas wirklich notwendig ist oder benötigt wird. Dabei geht es sowohl um Rohstoffe, als auch um Lebenszeit von Menschen.

Modul 02L: „Optimierung“

Auch wenn viele Aufgaben außerhalb der eigenen Unternehmung liegen, so kann durch eine bewusste Auswahl der Vorprodukte und Kooperationspartner die Umweltbilanz eines Produktes erheblich verbessert werden. Daher sollten auch die Produktionsschritte welche außerhalb des Unternehmens liegen angeschaut und geprüft werden, inwieweit diese nach ökologischen Aspekten verbessert werden können.

Modul 03L: "CO₂-Ausgleich"

Damit ein Produkt vom Kunden genutzt werden kann, muss es zu ihm geliefert werden. Daher lässt sich Transport nicht vermeiden. In der Regel wird dabei u.a. Kohlendioxid (CO₂) freigesetzt, da der Transport zumeist per LKW erfolgt. Entsprechend wird der Kohlenstoff des Dieselkraftstoffs als CO₂ freigesetzt. Der Transport ist nicht die einzige Quelle, durch welche ein Produkt CO₂ verursacht. Bereits die Verwendung von Energie kann eine erhebliche Quelle sein, wenn diese z. B. durch Kohleverstromung gewonnen wird. Daher ist der gesamte Produktionsprozess dahingehend zu prüfen ob Möglichkeiten bestehen, den CO₂ Eintrag in die Atmosphäre zu vermindern. Im Sinne der Nachhaltigkeit ist zu überlegen, wie es möglich ist, einen geschlossenen CO₂-Kreislauf zu realisieren. Eine Möglichkeit dazu ist die Unterstützung von Maßnahmen, welche in der Lage sind, dauerhaft CO₂ aus der Atmosphäre umweltverträglich zu speichern.

Modul 04L: „Zertifizierungen Qualität von Lebensmittel“

Bei der Auswahl der zu verwendenden Rohstoffe gilt es, auch auf die Qualität zu achten. Eine Hilfestellung bei der Auswahl für Lebensmittel können hierbei entsprechende Biozertifikate sein oder die Einhaltung von Richtlinien wie sie z. B. vom Bioland e.V. aufgestellt wurden.

Modul 05L: „Transporte“

Jeder Transport verursacht Kosten sowohl in ökonomischer als auch in ökologischer Hinsicht. Daher ist es wichtig, darauf zu achten, unnötigen Transport zu vermeiden und nötigen Transport so umwelt- und ressourcenschonend wie möglich durchzuführen. Ein Aspekt ist, dass LKWs möglichst vollständig ausgelastet fahren und Leerfahrten vermieden werden. Ein weiterer Aspekt ist die Preisgestaltung der eigenen Produkte, damit nicht aufgrund von regionalen Preisnachlässen Produkte über längere Strecken in Gebiete transportiert werden, in denen der Preisnachlass nicht gewährt wird. Es ist grundsätzlich zu überlegen, ob es sinnvoller ist, ein Produkt vor Ort zu produzieren als es über längere Strecken zu transportieren.

Modul 44L: „Energie“

Jede Produktion benötigt Energie. Hierbei gilt grundsätzlich entsprechend **Modul 01L: „Verzicht“**, unnötigen Strombedarf zu vermeiden und darüber hinaus darauf zu achten, dass entsprechend **Modul 02L: „Optimierung“** die verwendeten Geräte und Maschinen so effizient wie möglich sind.

Modul 45L: „Tierschutz“

Tiere sind Lebewesen. Der beste Tierschutz ist es keine Tiere „zu verarbeiten“. Soweit die eigenen Produkte oder Dienstleistungen auf Tiere angewiesen sind, geht es in diesem Modul darum, diesen Tieren ein artgerechtes Lebensumfeld zu ermöglichen. Zusätzlich sollten Maßnahmen unterlassen werden, welchen den Tieren vermeidbaren Stress oder Schmerzen zufügen. Dazu zählen zum Beispiel lebende Tiertransporte zu weit entfernten Schlachtorten oder die Verstümmelung von Tieren wie die Entfernung von Hörnern.

Module zum Thema Ökonomie

Im Bereich Ökonomie geht es in der Regel vor allem um monetäre Aspekte eines Unternehmens. Darum, ob ein Unternehmen in der Lage ist, seine Betriebskosten durch Einnahme aus seinen Produkten zu decken. Unsere Module gehen hier einen anderen Weg. Es geht bei den Modulen um einen fairen Umgang von Unternehmen miteinander. Hierbei steht Kooperation ganz klar im Vordergrund.

Modul 06N: „Keine Gewinnmaximierung“

Mit „Kein Gewinn“ ist nicht gemeint, dass ein Unternehmen keine Überschüsse erwirtschaften soll oder darf. Sondern es geht darum, dass der Zweck eines Unternehmens zunächst einmal darin liegt, etwas zu unternehmen, um bereits existierende Bedürfnisse zu befriedigen. Dabei soll jeder Beteiligte, welcher seine Lebenszeit und Fähigkeiten einbringt, dafür auch angemessen entlohnt werden. Darüber hinaus gibt es keinen Grund, ein Unternehmen so zu verstehen, dass es primär dafür benutzt wird, Geld für Eigentümer zu generieren, ggf. sogar auf Kosten von Mitarbeitern, Lieferanten und Kunden.

Modul 07N: „Ist-Kalkulation“

Bei diesem Modul geht es um die Liquiditätssituation eines Unternehmens. In der Ökonomie werden drei Liquiditätsgrade unterschieden. Diese Grade beschreiben jeweils das Verhältnis bestimmter Liquiditätsformen eines Unternehmens zu dessen kurzfristigen Verbindlichkeiten.

Die Liquidität 1. Grades ergibt sich aus dem Verhältnis der liquiden Mittel, also Bargeld bzw. Giralgeld zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Das Ziel für dieses Modul ist es, einen Faktor von mindestens 1,0 für die Liquidität 1. Grades zu erreichen. Also so viel Geld verfügbar zu haben wie bereits Verbindlichkeiten eingegangen wurden.

Bei der Liquidität 2. Grades werden die liquiden Mittel u. a. um Wertpapiere und kurzfristige Forderungen erweitert. Bei der Liquidität 3. Grades werden alle Forderungen sowie Vermögensgegenstände und Vorräte in die Berechnung mit einbezogen.

Modul 08N: „Festpreise“

Auch wenn es aufgrund des Wettbewerbsrechtes untersagt ist, Preisabsprachen zu treffen, so kann es trotzdem sinnvoll sein, mit seinen Händlern gemeinsame Preisempfehlungen zu erarbeiten. Letztlich schützt eine solche freiwillige Orientierungshilfe die Händler vor einem ruinösen Preiswettbewerb untereinander. Die Transparenz in der Zusammensetzung der Preise und den klar definierten Umsatzanteilen pro Stück schafft eine Grundlage dafür, dass sich Händler nicht als Konkurrenten begreifen, sondern ggf. sogar miteinander kooperieren.

Der Kunde kann vom zusätzlichen Preiswettbewerb in der Regel nicht profitieren, da aufgrund von **Modul 06N: „Keine Gewinnmaximierung“** das Produkt bereits zum bestmöglichen Preis angeboten wird. Eine Unterschreitung würde bedeuten, dass Kunden die Kosten für die Infrastruktur durch welche sie versorgt werden nicht mehr vollständig zu zahlen bereit sind und diese Infrastruktur ggf. langfristig nicht erhalten werden kann.

Modul 09N: „Anti-Mengenrabatt“

In diesem Modul geht es darum für kleine und neue Händler eine faire Kostenstruktur zu schaffen und dadurch eine vielfältige Händlerstruktur zu fördern. Ziel ist es, verschiedene kleinere Händler zu erhalten und zu verhindern, dass der Handel nur noch durch Ketten oder sehr große Händler abgewickelt wird. Auch wenn es aufwendiger ist, mit vielen Händlern zu kooperieren, schützt es gleichzeitig vor der Abhängigkeit von wenigen Großhändlern.

Indem ein Produkt grundsätzlich etwas teurer verkauft wird, werden zusätzliche Einnahmen generiert mit denen Händler mit geringen Absatzzahlen unterstützt werden können, indem sie einen Nachlass auf den Einkaufspreis erhalten. Dadurch werden kleinere Händler unterstützt, die notwendigen Überschüsse zu generieren, um ihren Geschäftsbetrieb aufrecht zu erhalten. So wird auch die Versorgung in der Fläche ermöglicht, da ein Händler vielleicht aufgrund von lokalen Bedingungen gar keine Möglichkeit hat, größere Absatzzahlen zu erreichen.

Die Herausforderung bei der Gestaltung des Anti-Mengenrabatts ist es, diesen so zu gestalten, dass keine Anreize geschaffen werden, die Menge künstlich niedrig zu halten und keine ineffizienten Strukturen gefördert werden.

Modul 10N: „Sofortzahlung“

Wenn eine Arbeit zur Zufriedenheit aller Beteiligten erledigt ist gibt es keinen Grund, die Bezahlung dafür zu verzögern. Daher geht es bei diesem Modul schlicht darum, dass eine Rechnung umgehend bezahlt wird, sobald diese erhalten wurde. Letztlich führt eine verzögerte Bezahlung zur Belastung der Liquidität des Lieferanten. In Verbindung mit dem **Modul 07N: „Ist-Kalkulation“** sollte auf jeden Fall gewährleistet sein, dass die nötige Liquidität zur Bezahlung vorhanden ist.

Modul 11N: „Kein Skonto“

In Geschäftsverkehr sind Zahlungsziele von mindestens 30 Tagen üblich. Um Kunden zu einer früheren Zahlung eine Rechnung zu bewegen, bieten Unternehmen mitunter Skonto an. Bei der Einräumung eines Skontos bedeutet dieses im Umkehrschluss, dass den Preisen bereits ein Skonto aufgeschlagen worden sein muss, da auch bei Inanspruchnahme des Skontos die Kosten des Unternehmens durch die Bezahlung gedeckt sein müssen. Somit sorgt die verzögerte Bezahlung dafür, dass Produkte aufgrund von Liquiditäts- bzw. Kapitalkosten teurer sind, als sie es sein müssten. Bei diesem Modul geht es darum, Skonto grundsätzlich nicht zu nutzen, auch wenn aufgrund von **Modul 10N: „Sofortzahlung“** eine frühzeitige Zahlung erfolgt. Damit wird angestrebt, dass Produktpreisen keine zusätzlichen Liquiditätskosten mehr aufgeschlagen werden.

Modul 12N: „Keine Zinsen“

Dieses Modul trägt grundsätzlich dazu bei, dass ein vorübergehender Liquiditätsengpass bei einem Unternehmen nicht durch zusätzlich Kosten die Situation verschärft und im schlimmsten Fall zu einer Kettenreaktion und Insolvenz eines grundsätzlich gesunden Unternehmens führt. Im Umgang mit Unternehmen, welche sich nicht entsprechend **Modul 07N: „Ist-Kalkulation“** aufgestellt haben, kann es auch mal vorkommen, dass sie nicht in der Lage sind, ihre Rechnung innerhalb des vereinbarten Zahlungsziels zu begleichen. Im Sinne dieses Moduls sollte grundsätzlich darauf verzichtet werden, Verzugszinsen zu erheben. Wenn dem Geschäftspartner grundsätzlich vertraut wird, sollte stattdessen gemeinsam ein neues Zahlungsziel oder eine Ratenzahlung vereinbart werden. Dabei ist natürlich auch immer die eigene finanzielle Situation zu berücksichtigen und darauf zu achten, dass die Erfüllung von **Modul 10N: „Sofortzahlung“** nicht darunter leidet.

Die Überlegung ist, dass die Erhebung von Zinsen grundsätzlich unangebracht ist, da den so generierten Einnahmen keine Leistung gegenübersteht. Selbst wenn durch Zahlungsverzug zusätzliche Kosten aufgrund von Liquiditätsbeschaffung entstehen sollten, entsprechen diese keinem pauschalen Zinsaufschlag. Je umfassender **Modul 07N: „Ist-Kalkulation“** implementiert wurde, umso größer sollte der verfügbare Spielraum für dieses Modul werden.

Wer mehr zum Thema Zinskritik wissen möchte, findet hier weitere Erklärungen:

<http://monneta.org/media/monneta-fehler-im-geldsystem/>

Modul 13N: „Arbeit gehört entlohnt“

Alle Module innerhalb des Premium Betriebssystems – kurz Premium OS – sollen in erster Linie dabei helfen, einen neuen Umgang im Wirtschaftsleben zu etablieren. Dabei stehen der Mensch und das wirtschaftliche Handeln im Vordergrund und monetäre Ziele sind sekundär. Aus diesem anderen Miteinander kann es für einzelne Personen so attraktiv sein, mitzuwirken, dass sie sogar unbezahlt Aufgaben übernehmen und zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen wollen. Gerade in solchen Fällen sollte darauf geachtet werden, dass die Menschen sich nicht selbst ausbeuten. Daher soll Arbeit auch immer entlohnt werden, auch wenn die Tätigkeit ohne Bezahlung übernommen worden wäre. Dabei ist die Bezahlung dann nicht mehr als Anreiz für die Arbeit zu verstehen, denn der ist bereits intrinsisch motiviert, sondern als Dank und Wertschätzung, dass ein Mensch etwas beigetragen hat. Dieses ist wichtig, um zu zeigen, dass ein anderes Wirtschaften sich auch finanziell rechnet und nicht nur solange funktioniert wie es Idealisten gibt, welche bereit sind sich selbst auszubeuten.

Modul 14N: „Zahlungsausfallgarantie“

Bei diesem Modul steht wiederum der Schutz von Zwischenhändlern im Vordergrund. In seltenen Fällen kann es einmal vorkommen, dass ein Händler seinem Großhändler oder der Gastronom seinem Händler eine Rechnung schuldig bleibt, weil er vorübergehend zahlungsunfähig wird. Im Rahmen dieses Moduls wird der Schaden des Zwischenhändlers ersetzt. In der Regel geht es hierbei um einen verhältnismäßig kleinen Umsatzanteil, welcher für den Großhändler bzw. Händler vorgesehen ist. Im Gegenzug wird die Forderung an den Kunden übernommen und mit diesem analog zum **Modul 12N: „Keine Zinsen“** ein neues Zahlungsziel vereinbart. Bei der Anwendung dieses Moduls ist darauf zu achten, dass die Zwischenhändler trotzdem ihre Kunden sorgfältig auswählen und nicht aufgrund dieser Garantie zusätzliche Risiken eingehen, welche sie ohne diese Garantie nicht eingegangen wären.

Modul 15N: „Warenrücknahmegarantie“

Sollte es einmal vorkommen, dass ein Zwischenhändler unverschuldet auf Ware sitzen bleibt, geht es in diesem Modul darum, die Ware zum Einkaufspreis zurückzunehmen und auch eventuell anfallende Frachtkosten zu übernehmen. Unverschuldet bedeutet in diesem Zusammenhang, dass das eigene Unternehmen z. B. Unterstützung bei der Akquise von Endkunden zugesagt hatte, welche nicht erfolgt ist. Gerade wenn verderbliche Produkte angeboten werden ist bei diesem Modul darauf zu achten, dass Zwischenhändler sich nur mit den Mengen eindecken, welche innerhalb der Mindesthaltbarkeit auch voraussichtlich gut abgesetzt werden können.

Modul 16N: „Werbeverzicht“

Grundsätzlich dient Werbung dazu, beim Verbraucher das Interesse an einem Produkt zu wecken mit dem Ziel, dass er dieses erwirbt. Dabei erfolgt die Bewerbung eines Produktes in der Regel ungefragt und wird vom Verbraucher daher oft als störend empfunden. Trotzdem muss der Kunde in der Regel die Kosten über den Kaufpreis tragen, welche für die Erstellung und Verbreitung der Werbung anfallen. Ein vollkommener Verzicht auf jede Form von Werbung ist keine Lösung, weil der Verbraucher zumindest wissen muss, dass es ein bestimmtes Produkt gibt, damit er es kaufen kann.

Um unerwünschte von erwünschter Werbung zu unterscheiden bietet es sich an, sich die verwendete Kommunikationsstrategie anzuschauen. Die eine Form entspricht der Push-Strategie. Das bedeutet, das Unternehmen sendet seine Produktinformationen an den Empfänger, ohne zuvor von diesem angefragt worden zu sein. Dem gegenüber steht die Pull-Strategie. Hier werden Informationen allgemein zur Verfügung gestellt, z. B. in Form einer Webseite oder eines Newsfeeds. Der Verbraucher kann hierbei selbst entscheiden, ob und in welchem Umfang er sich über ein Produkt informiert.

Von Anfang an ausschließlich auf Pull-Kommunikation zu setzen stellt ein wirtschaftliches Risiko dar. Daher gibt dieses Modul nur eine Empfehlung, so viel wie möglich auf Pull-Kommunikation zu setzen

und Werbekosten zu vermeiden. Es sollte daran gedacht werden, dass für eine wirksame Pull-Kommunikation der Verbraucher mindestens wissen muss, dass es ein Produkt gibt und wie bzw. wo er Informationen dazu finden kann.

Modul 17N: „Pfandwert“

Dieses Modul ist eher spezifisch für den Getränkebereich und ist in Verbindung mit der aktuellen Situation in Deutschland (Stand 2017) zu sehen. Das Grundproblem beim Mehrwegsystem in Deutschland ist, dass der Pfandwert für die Kisten und auch für die meisten Mehrwegflaschen niedriger ist als diese in der Anschaffung kosten. Entsprechend stellt der sogenannte Pfandschlupf – also die Differenz zwischen der in Umlauf gebrachten Flaschenmenge und der Menge, welche wieder zum Abfüller gelangt – ein wirtschaftliches Risiko dar. Daher sollte auf jeden Fall darauf geachtet werden, dass die Kreisläufe funktionieren und Händler genauso viel Leergut zurückgeben wie sie auch Flaschen abnehmen, um die Investitionen in zusätzliches Leergut niedrig zu halten.

Da die Pfandpreise für Mehrwegflaschen nicht gesetzlich festgelegt sind, sondern frei vereinbart werden können, wäre langfristig zu überlegen, ob versucht wird, ein kostendeckendes Pfand für Mehrwegflaschen im Handel zu etablieren. Das hohe Pfand von 25 Cent für Einwegverpackungen, welches gesetzlich vorgegeben wurde, führt aufgrund von Pfandschlupf sogar zu zusätzlichen Gewinnen bei den Produzenten. Während der Verlust einer 8 Cent Mehrwegbierflasche ohne Bügelverschluss oder einer mit 15 Cent belegten Mehrwegflasche oft zu einem Verlust führt, welcher über den Verkaufspreis ausgeglichen werden muss. Trotzdem sollte an der Nutzung von Mehrwegflaschen festgehalten werden, allein schon aufgrund von **Modul 01L: „Verzicht“**.

Module zum Thema Schutz

Die Module im Themenbereich Schutz beschäftigen sich mit Maßnahmen wie sichergestellt werden kann, dass das Unternehmen selbst stabil funktioniert und zuverlässig seine Verpflichtungen erfüllen kann. Ebenso geht es darum, alle Beteiligten davor zu schützen, dass Entscheidungen zu ihren Lasten getroffen werden. Das gilt ebenso für Mitarbeiter wie auch für Lieferanten, Händler und Kunden.

Modul 18U: „Zugangsschutz“

Bei diesem Modul geht es darum, dass der Zugang zu den lebenswichtigen Informationen des Unternehmens trotz **Modul 41T: „Transparenz“** so geregelt wird, dass z. B. ein Mitbewerber nicht einfach die gesamte Kundendatenbank kopieren kann und dem Unternehmen dadurch schadet, indem er gezielt die bisherigen Kunden abwirbt. Daher sollte immer überlegt werden, welche Informationen allgemein nach außen für jeden verfügbar gemacht werden und welche Informationen in welchem Detailgrad nur nach persönlichem Kontakt weitergegeben werden.

Modul 19U: „Not-Entscheidung“

Um sich vollständig auf das **Modul 33S: „Konsensdemokratie“** einlassen zu können, braucht es die Sicherheit, dass wichtige Aufgaben nicht blockiert werden, weil zu einem bestimmten Zeitpunkt keine Einigung gefunden werden kann. Daher ist es wichtig, für Bereiche in welchen Konsensentscheidungen getroffen werden sollen vorab festzulegen, wer in welchem Umfang eine Entscheidung treffen kann, um den Betrieb bzw. die laufende Produktion zu gewährleisten. Dabei ist darauf zu achten, dass durch diese Entscheidungsbefugnis nicht die gemeinsame Konsensfindung ausgehebelt wird. Daher sind diese Entscheidungsbefugnisse bereits von Beginn an und somit vor einem ersten Problemfall zu definieren. Würden die Festlegungen erst getroffen werden, wenn ein Problem auftritt, kann es dazu führen, dass die Beteiligten nicht mehr darauf vertrauen, dass Entscheidungen wirklich auf Konsensbasis getroffen werden. Insgesamt trägt dieses Modul dazu bei, dass alle Beteiligten sich im größeren Umfang auf gemeinsame Entscheidungen einlassen können, indem es die Sicherheit gibt, dass die bestehenden Aufgaben weiterhin durchgeführt werden und der Entscheidungsprozess zeitlich vom Tagesgeschäft entkoppelt wird.

Modul 20U: „Not-Ausschluss“

Manchmal gibt es Situationen, in denen das Unternehmen und das Kollektiv selbst geschützt werden muss, und zwar vor Menschen welche die Werte des Kollektivs nicht teilen und/oder mit ihren Handlungen vorsätzlich Schaden verursachen oder versuchen. Fehler und Missverständnisse können immer einmal passieren und hier sorgt **Modul 37S: „Treue“** dafür, dass jeder seine Chance bekommt aus einem Fehler zu lernen und es in Zukunft besser zu machen. Natürlich sollte die Anwendung dieses Moduls nur im Ausnahmefall erfolgen. Nur wenn alle Möglichkeiten ausgeschöpft wurden, um mit der betreffenden Person gemeinsam eine angemessene Lösung zu finden, stellt dieses Modul die Ultima Ratio dar, um Unternehmen und Kollektiv aus einer Blockade zu befreien.

Modul 21U: „Backups“

Jede Aufgabe braucht jemanden der diese erledigt. Zu manchen Aufgaben gehören allerdings besondere Befugnisse, Spezialwissen oder einfach eine bestimmte technische Ausstattung. Dadurch kann es passieren, dass bestimmte Aufgaben nur von einer Person erledigt werden können. In einem solchen Fall stellt ein Ausfall der Person für das weitere Funktionieren des Unternehmens ein erhebliches Risiko dar. Um dieses Risiko zu minimieren, ist es das Ziel dieses Moduls, rechtzeitig Strategien zu entwickeln, wie einem solchen Ausfall begegnet werden kann. Je nach Bereich gibt es verschieden Optionen, ein Backup einzurichten. Im Falle von Befugnissen können diese pro forma und ggf. mit Auflagen auch anderen Personen gewährt werden. Besondere Zugangsdaten können an sicheren Orten für den Notfall deponiert werden. Hat das Unternehmen genügend Mitarbeiter,

können diese sich gegenseitig vertreten und so auch das nötige Wissen für die jeweiligen Aufgaben miteinander teilen.

Natürlich betrifft dieses Thema nicht nur die eigenen Mitarbeiter. Es gilt ebenso, Maßnahmen zu prüfen für den Fall, dass ein Lieferant oder Dienstleister ausfällt. Ebenso ist zu prüfen, ob die Unternehmensdaten und wichtige Unterlagen ausfallsicher gespeichert sind und wie diese im Notfall wiederbeschafft werden können.

Modul 22U: „Vorschriftentreue“

Ein Unternehmen, bei dem jeder sich einbringen kann und mitgestalten kann, ist bereits ausreichend damit beschäftigt, die verschiedenen Meinungen und Wünsche miteinander in Einklang zu bringen. Daher gilt es im Umgang mit Behörden, die geltenden Vorschriften vollständig einzuhalten, unabhängig davon, ob sie sinnvoll erscheinen oder Nachteile für das eigene Unternehmen mit sich bringen. Damit soll aufgezeigt werden, dass ein Unternehmen, welches auf Basis des Premium-Betriebssystems geführt wird, funktioniert und in der Lage ist, sich regelkonform zu verhalten, ohne dass es einer klassischen Hierarchie im Unternehmen bedarf.

Modul 23U: „Handschlag – flexible Vereinbarungen“

In diesem Modul geht es darum, dass ein Handschlag genügt, um eine Vereinbarung abzuschließen. Es bedarf keiner umfassenden Verträge, um Kooperationspartner aneinander zu binden. Entsprechend gibt es auch keine Kündigungsfristen und wenn nicht mehr beide Seiten von einer Zusammenarbeit profitieren wird diese beendet. So unterstützt dieses Modul dabei, dass jeder mit jedem fair umgeht und niemand Vorteile auf Kosten anderer erlangt, weil es gelungen ist, einen Vertrag abzuschließen, welcher eine Seite übervorteilt. Zusätzlich spart dieses Modul Ressourcen, da es dadurch weniger Arbeit für Anwälte gibt, um entsprechende Vertragskonvolute aufzusetzen. Wenn beide Seiten auf Augenhöhe miteinander kooperieren und direkt miteinander sprechen, statt über schriftliche Verträge, wird es unwahrscheinlicher, dass es zu einem Rechtsstreit kommt.

Modul 24U: „Virtuelle Firma“

Mit dem Begriff virtuelle Firma ist gemeint, dass es keine Büros oder Produktionsstätten gibt, an welchen sich Mitarbeiter einzufinden haben. Stattdessen arbeitet jeder Mitarbeiter dort wo es für ihn am besten passt. Dieses kann im Homeoffice sein, in einem Coworkingspace oder wo immer er möchte. Dabei können Ort und Zeit fast beliebig frei bestimmt werden, solange vor Ort zumindest eine Internetverbindung verfügbar ist, um Arbeitsergebnisse weitergeben zu können. Eine solche Flexibilität betrifft in erster Linie administrative Tätigkeiten, bei denen es nur darauf ankommt, dass sie erledigt werden. Bei der Produktion ist dieses in der Regel schwieriger zu realisieren. Eine virtuelle Firma hat den Vorteil, dass die Fixkosten niedrig gehalten werden und flexibler reagiert werden kann, wenn es mal mehr oder weniger zu tun gibt oder die Umsätze niedriger ausfallen sollten als geplant.

Modul 25U: „Zuständigkeiten“

Damit ein Mitarbeiter seine Arbeit zuverlässig erledigen kann, braucht es klare Zuständigkeiten. Nicht nur, welche Aufgaben er erledigen soll und worauf dabei geachtet werden muss, sondern auch in welchem Umfang der Mitarbeiter selbst Entscheidungen treffen kann, ohne Rücksprache mit dem Kollektiv halten zu müssen. So steht dieses Modul in enger Verbindung zum **Modul 33S: „Konsensdemokratie“**. Erst mit der Möglichkeit, Entscheidungen treffen zu können, bekommt der Mitarbeiter die Chance, persönlich Verantwortung für seinen Arbeitsbereich zu übernehmen. Der Entscheidungsrahmen sollte mit jedem Mitarbeiter individuell vereinbart werden, da jeder Mensch unterschiedliche Komfortzonen bezüglich Entscheidungsfreiheit und Verantwortung besitzt. Die Zuständigkeiten bedürfen über die Zeit auch immer wieder einer Anpassung, da sich sowohl persönlich als auch unternehmerisch immer wieder Veränderungen ergeben. Für das Kollektiv ist es wichtig zu

wissen, was ein Mitarbeiter entscheiden darf, damit es sich nicht übergangen fühlt, wenn später Entscheidungen bekannt werden, bei denen das Kollektiv nicht eingebunden wurde.

Modul 26U: „Not-Lieferung“

Um finanzielle Risiken zu minimieren, erhalten Zwischenhändler keine Lieferungen mehr, wenn diese mehrere Lieferungen erhalten aber noch nicht bezahlt haben. Damit Verkaufsstellen, welche von diesem Zwischenhändler abhängig sind, in der Folge nicht von der Versorgung abgeschnitten werden, werden diese vorübergehend direkt beliefert. Sobald der Händler seine ausstehenden Rechnungen beglichen hat, wird die Not-Lieferung eingestellt und die Versorgung erfolgt wieder über die bestehenden Händlerstrukturen.

Modul 27U: „Vorsicht“

Es gibt Bereiche in den es klaren Regeln gibt, diese werden im **Modul 22U: „Vorschriftentreue“** berücksichtigt. Daneben gibt es auch Bereiche, in denen Regeln nicht so eindeutig sind. Entweder, weil Gesetze ungenau formuliert sind, oder weil Gerichtsentscheidungen die Grenze zwischen legal und illegal immer wieder verschieben. Daher gilt es, bei Handlungen im Graubereich Vorsicht walten zu lassen und abzuwägen, ob ein mögliches Risiko gerechtfertigt ist. Aus Sicht des Unternehmens gilt es zu prüfen, ob ein möglicher Schaden die Existenz des Unternehmens gefährdet werden könnte. Aus Sicht der beteiligten Personen ist zu prüfen, ob Handeln oder nicht Handeln einen Schaden an der Integrität der gelebten Werte verursachen kann und damit die Grundlage schädigt, auf welcher das Unternehmen betrieben wird. Bei der Abwägung verschiedenster Aspekte sollte auch überlegt werden, ob etwas unbedingt im Namen des Unternehmens getan werden muss oder ob es genügt, wenn das Kollektiv oder einzelne Personen sich unabhängig vom Unternehmen engagieren.

Modul 28U: „Auswahl“

Bei der Auswahl von Mitarbeitern ist Menschenkenntnis oft wichtiger als Lebenslauf und Qualifikationen. Insbesondere wenn jemand das erste Mal in einem Umfeld arbeiten soll, welches viel Freiheit bietet, aber auch die Fähigkeit und Bereitschaft voraussetzt, selbstständig und verantwortungsvoll zu arbeiten. Daher sollte frühzeitig überlegt werden, wie bei der Entscheidung für einen neuen Mitarbeiter das Wissen und die Erfahrung mehrere Personen zu Rate gezogen werden kann, um Menschen mit den für sie passenden Aufgaben zu betrauen.

Modul 29U: „Zuverlässigkeit“

Für das Unternehmen ist es entscheidend, frühzeitig in Erfahrung zu bringen, wer Aufgaben zuverlässig übernimmt, damit getroffene Zusagen an Lieferanten, Händler und Kunden eingehalten werden können. Grundsätzlich sollte überlegt werden, wie die Erledigung wichtiger Aufgaben protokolliert werden kann, damit im Falle von Problemen frühzeitig reagiert werden kann. Entweder, indem zusätzliche Unterstützung gegeben oder die Aufgabe an andere Personen weitergegeben wird.

Modul 30U: „Anfragen“

In einem dezentral organisierten Unternehmen ist es wichtig, dass jeder weiß, wer für welche Aufgaben zuständig ist, um Anfragen umgehend an die passende Person weitergegeben zu können und dadurch den Kommunikationsaufwand zu minimieren, da nur die Personen eingebunden werden, welche von einer Anfrage betroffen sind. Grundsätzlich sollte überlegt werden, ob eine dezentrale Struktur gegenüber den Partnern in Erscheinung tritt, oder ob Lieferanten, Händlern und Kunden zentrale Kommunikationswege angeboten werden, damit interne Veränderungen keine Aktualisierung der Kontaktdaten bei den Partnern notwendig macht. Vorteile einheitlicher Kommunikationswege sind eine einfachere Protokollierung von Anfragen und Verfolgung deren Bearbeitung, sowie eine vereinfachte Flexibilisierung bei der Vergabe, da die Aufgaben an die Personen weitergegeben werden

können, welche sowohl freie Kapazitäten als auch sich als zuverlässig erwiesen haben. All diese Maßnahmen können dabei helfen, die Bearbeitung von Anfragen zeitnah abzuarbeiten.

Module zum Thema Soziales

Die Module im Bereich Soziales beschäftigen sich damit, wie ein Unternehmen so organisiert werden kann, dass sich Menschen darin wohlfühlen und gerne ihre Lebenszeit einbringen und ihre Tätigkeiten als sinnstiftend empfinden.

Modul 31S: „Mindeststandards“

Bei den Mindeststandards geht es zunächst einmal darum, dass einem Mitarbeiter ein angemessener Lohn gezahlt wird. Da die Lebenszeit aller Menschen grundsätzlich als gleichwertig anzusehen ist, bedeutet es auch, dass es so etwas wie eine maximale Entlohnung gibt. Wie das Verhältnis von Mindestlohn zu Maximallohn sein soll, oder ob es einen Einheitslohn geben soll, darauf müssen sich die beteiligten Personen mit Hilfe von **Modul 33S: „Konsensdemokratie“** jeweils für ihre Unternehmung einigen. Es geht bei den Mindeststandards nicht nur um die Entlohnung, sondern auch um die Arbeitsbedingungen selbst und darum, das Mögliche zu tun, um die Gesundheit des Mitarbeiters zu erhalten.

Die Anwendung der Mindeststandards hört nicht im eigenen Unternehmen auf. Auch bei der Auswahl der Geschäftspartner sollte darauf geachtet werden, dass dort ebenfalls Mindeststandards eingehalten werden.

Modul 32S: „Kollektiv“

Das Kollektiv umfasst alle Personen, welche sich aktiv an Entscheidungen des Unternehmens beteiligen möchten. Es besteht also nicht nur aus den Mitarbeitern, welche Aufgaben für die Unternehmung erledigen, sondern es können sich ebenso Personen aus Partnerunternehmen beteiligen, Kunden oder einfach interessierte Menschen, welche ihr Wissen einbringen möchten. Die Personen, welche sich als Teil des Kollektivs verstehen, treffen dann entsprechend **Modul 33S: „Konsensdemokratie“** gemeinsame Entscheidungen und übertragen Aufgaben an einzelne Kollektivisten entsprechend **Modul 25U: „Zuständigkeiten“**.

Modul 33S: „Konsensdemokratie“

In klassischen, hierarchisch organisierten Unternehmen werden Entscheidungen oft von wenigen Personen getroffen. Die Mitarbeiter werden in die Entscheidungsfindung meistens gar nicht eingebunden und Außenstehende wie Lieferanten oder Kunden gar nicht erst berücksichtigt. Beim Premium Betriebssystem ist der Ansatz ein anderer. Da die Aufgabe eines Unternehmens darin gesehen wird, die Bedürfnisse von Kunden zu befriedigen und dies in Kooperation und nicht zu Lasten einzelner Beteiligter erfolgen soll, ist es nur logisch, bei den Entscheidungen auch alle Beteiligten mit ins Boot zu holen. Natürlich ist die Beteiligung freiwillig. Es steht also jedem frei, sei er Lieferant, Mitarbeiter, Händler oder Kunde, sich an jeder Entscheidung zu beteiligen und sein Wissen, sowie seine Bedürfnisse, Vorstellungen und Wünsche einzubringen.

Dieses ist möglich, weil die Entscheidungsfindung mit Hilfe der Konsensdemokratie erfolgt. Es wird also so lange mit allen Beteiligten gesprochen, bis niemand mehr grundsätzliche Einwände in Form eines Vetos vorbringt. Das bedeutet, dass alle Einwände und Bedenken soweit berücksichtigt und besprochen werden müssen, bis jeder mit einer Entscheidung leben kann, ohne ihr explizit zustimmen zu müssen. Das kann mitunter etwas mehr Aufwand bei der Entscheidungsfindung bedeuten, dafür entfällt bei der Umsetzung die Erklärungs- und Überzeugungsarbeit, da alle Beteiligten alle Informationen erhalten haben, um die Entscheidung nachvollziehen zu können.

Sehr wichtig für diesen Prozess sind ein gemeinsames Miteinander und gemeinsame gelebte Werte in Hinblick auf Kommunikation, Argumentation und Wertschätzung. Um sich entspannt auf diesen Prozess einlassen zu können und für den Notfall sind die beiden Module **Modul 20U: „Not-Ausschluss“** und **Modul 19U: „Not-Entscheidung“** wichtige Hilfsmittel. Es ist auch zu überlegen, welche

Entscheidungen grundsätzlich auf der Basis der Konsensdemokratie getroffen werden sollen, und welche Entscheidungsbefugnisse den einzelnen Mitarbeitern im Rahmen ihrer täglichen Arbeit zugestanden aber auch auferlegt werden. Denn Entscheidungsfreiheit bedeutet auch immer Verantwortung. Hier sollte auf die einzelnen Bedürfnisse der Mitarbeiter Rücksicht genommen und die Entscheidungsrahmen jeweils passend für diese gestaltet werden.

Modul 34S: „Datenschutz“

Dieses Modul bestimmt die Grenzen, in welchem Umfang **Modul 41T: „Transparenz“** angewendet werden kann und darf. Zum einen sind gesetzliche Vorgaben zu berücksichtigen, welche festlegen, in welchem Umfang und unter welchen Bedingungen Kundendaten anderen Menschen zugänglich gemacht werden dürfen. Darüber hinaus gilt es auch zu überlegen, ob eine Information unbedingt personenbezogen veröffentlicht werden muss, oder ob es genügt, die Information anonymisiert weiterzugeben. Wenn zum Beispiel ein Fehler kommuniziert werden muss, damit das Kollektiv darüber beraten kann, wie man damit umgeht und wie dieser zu lösen ist, dann genügt es vielleicht, den Fehler und ggf. die Umstände, welche dazu geführt haben zu beschreiben, ohne die Handlung einer Person zuzuordnen. Hier gilt es, immer wieder abzuwägen zwischen dem persönlichen Interesse einer Person, nicht an den Pranger gestellt zu werden und dem Interesse, andere vor Schaden zu schützen, soweit das Problem ursächlich mehr mit der Person und weniger mit den Umständen zu tun hat. Je nach Ausgestaltung trägt dies dazu bei, ob es in einem Unternehmen eine Fehlerkultur gibt, also Fehler passieren dürfen und man aus ihnen lernt oder ob aus Angst Fehler verschwiegen und vertuscht werden und dadurch weitere Probleme nach sich ziehen.

Modul 35S: „(Alkoholismus-)Vorsorge“

Diesem Modul liegt die Annahme zu Grunde, dass Unternehmen für die Folgen mitverantwortlich sind, wenn sie Produkte anbieten, welche ein Potenzial haben, Menschen in eine Abhängigkeit zu bringen. Entsprechend geht es bei diesem Modul darum, den Konsumenten davor zu schützen, eine Produktabhängigkeit zu entwickeln, bzw. wenn es zu einer Abhängigkeit gekommen ist Strukturen zu unterstützen, welche Menschen helfen, eine Abhängigkeit zu bewältigen. Darüber hinaus sollen Maßnahmen unterlassen werden, welche die Wahrscheinlichkeit für eine Abhängigkeit steigern. Bei der Entstehung dieses Moduls stand vor allem der Alkohol im Fokus. Trotzdem lässt sich dieses Modul auch auf andere Produkte übertragen, bei denen ein Suchtverhalten auftreten kann.

Modul 36S: „PR-Verzicht“

Während es beim **Modul 16N: „Werbeverzicht“** darum geht, auf klassische Formen von Werbung zu verzichten, geht es bei diesem Modul darum, auch auf neuere Formen von Werbung zu verzichten, welche unter dem Begriff Public Relations zusammengefasst sind. Hierbei ist für den Konsumenten oft nicht mehr erkennbar, ob ein Artikel von einem unabhängigen Journalisten erstellt wurde oder ob der Artikel aus der Werbeabteilung eines Unternehmens stammt. In diesem Modul geht es darum, auf solche intransparenten Kommunikationsformen zu verzichten und nur mit Medien zusammenzuarbeiten, bei welchen transparent gemacht wird, unter welchen Umständen ein Bericht entstanden ist. Bestandteil eines solchen Berichtes sollte daher eine Offenlegung sein, in welcher aufgeführt wird, unter welchen Umständen ein Bericht zustande gekommen ist und in welchem Umfang Leistungen zwischen den beteiligten Unternehmen und dem Journalisten erfolgt sind oder noch erfolgen sollen.

Modul 37S: „Treue“

Bei einer Kooperation sollte es auch immer darum gehen, eine langfristige Zusammenarbeit anzustreben, damit sich die Anfangsinvestitionen für alle Beteiligten rechnen. Dieses Modul stellt eine Ergänzung zum **Modul 23U: „Handschlag – flexible Vereinbarungen“** dar und soll dem Kooperationspartner Sicherheit geben. Auch wenn keine Mindestlaufzeiten für eine Zusammenarbeit

vereinbart werden, so geht es bei einer Kooperation immer um eine langfristige Zusammenarbeit. Einmal getroffene Vereinbarungen werden so lange wie möglich eingehalten. Gibt es einmal ein Problem, wird versucht, eine gemeinsame Lösung zu finden, welche für alle Beteiligten funktioniert.

Modul 38S: „Keine Termine“

Es ist nicht immer alles planbar, sondern es gibt oft Abhängigkeiten, welche nicht direkt beeinflussbar sind. Dieses betrifft vor allem Prozesse in der Logistik. Der Transport über längere Strecken via Straße ist stark von Witterungsbedingungen und Verkehrsaufkommen abhängig, weshalb es nicht sinnvoll ist hier starre Termine zu setzen. Da grundsätzlich davon ausgegangen wird, dass alle Beteiligten ihr Bestes geben, gilt es hier durch mehr Flexibilität für alle ein entspanntes Arbeitsklima zu schaffen. Statt einen starren Termin vorzugeben, kann gemeinsam nach Möglichkeiten gesucht werden, wie durch Kommunikation handhabbare Zeitfenster vereinbart werden können, damit der Empfänger nicht unnötig warten muss und der Fahrer entspannt liefern kann unter Einhaltung seiner Lenkzeiten und der Verkehrsregeln.

Auch außerhalb der Logistik fallen immer wieder Aufgaben an, welche von externen Informationen oder externer Unterstützung abhängig sind. Manchmal kann die Dauer eine Aufgabe im Vorfeld nicht zuverlässig geschätzt werden. Von den Beteiligten in einer solchen Situation zu verlangen sich auf einen Termin festzulegen, führt meistens zu weiteren Problemen und trägt zu einer Verschlechterung des Arbeitsklimas bei. Daher sollte nur eine entsprechende Dringlichkeit kommuniziert werden, so diese wirklich besteht und statt einen Termin festzulegen, sollte eher eine Vereinbarung getroffen werden, wie der Fortschritt regelmäßig kommuniziert werden kann. Zusätzlich kann darum gebeten werden eine Schätzung abzugeben, wann mit einer Erledigung im Idealfall und im schlechtesten Fall gerechnet werden kann. Diese Schätzung kann dann im Verlauf der Erledigung der Aufgabe entsprechend angepasst werden. So können alle Beteiligten Probleme weiterhin offen ansprechen und bleiben im Dialog, um eine zügige Erledigung der Aufgabe zu ermöglichen.

Modul 46S: „Ausbildung“

Jedes Unternehmen hat seine Besonderheiten und ein guter Mitarbeiter braucht zunächst eine gute Ausbildung. Dies ist mit Aufwand verbunden und bedeutet eine langfristige Verpflichtung, nicht nur für den Auszubildenden, sondern auch für das ausbildende Unternehmen. Neben der rein fachlichen Qualifikation gilt es, oft auch soziale Kompetenzen zu stärken und zu fördern. Oftmals erfolgt in der Zeit der Ausbildung für viele Menschen auch der erstmalige Schritt weg vom Elternhaus hin zu einem eigenständigen Leben. Da kommt viel in Bewegung und persönlichen Bindungen zu Ausbildern und Kollegen können Einfluss auf den weiteren Lebensweg eines Auszubildenden haben. Daher ist eine solche Aufgabe mit viel Verantwortung verbunden.

Das Unternehmen, welchem es gelingt, einen Blick auf den ganzen Menschen zu haben und den Auszubildenden entsprechend seiner Fähigkeiten gut integriert, kann von neuen Impulsen profitieren. Durch den Kontakt mit anderen Auszubildenden und die Wissensvermittlung in der Berufsschule, erhält das Unternehmen einen Zugang zu aktuellen Entwicklungen in der Branche. Ein Auszubildender ist eine gute Prüfung für die Robustheit der eigenen Prozesse und das Funktionieren der eigenen Qualitätssicherung, denn Fehler können in der Ausbildung immer einmal vorkommen.

Die Information, dass ein Unternehmen ausbildet, ist bei Kunden oft auch ein Zeichen für soziales Engagement und Kompetenz, da ein Unternehmen bestimmte fachliche Anforderungen vorweisen muss, um überhaupt ausbilden zu dürfen.

Modul 47S: „Festanstellung“

Eine Festanstellung hat sowohl für das Unternehmen als auch den Angestellten deutliche Vorteile gegenüber eine Anstellung in Form einer geringfügigen Beschäftigung. Daher sollte immer überlegt

werden, soweit der finanzielle Spielraum vorhanden ist und der Verzicht an Flexibilität akzeptabel ist, eine Festanstellung zu wählen.

Die Vorteile für den Angestellten sind eine bessere Absicherung im Krankheitsfall durch die Lohnfortzahlung und eine bessere Regelung des Urlaubsanspruches, wodurch er in die Lage versetzt wird, sich regelmäßig von seiner Arbeit auch erholen zu können. Zusätzlich führen die Abgaben an die Sozialversicherungen bei einer Festanstellung auch zu einem Anspruch des Arbeitenden gegenüber den Sozialkassen, welcher sonst nicht entsteht, trotz der pauschalen Zahlungen des Unternehmens.

Für das Unternehmen lohnt sich die Festanstellung dadurch, dass diese zu einer Verringerung der Fluktuation beiträgt. Mitarbeiter, welche länger in einem Unternehmen bleiben, können dadurch mehr Knowhow aufbauen. Dies wirkt sich wiederum positiv auf Effizienz und Qualität aus.

Module zum Thema Transfer

Im Bereich Transfer geht es darum, dass Wissen miteinander geteilt wird. Schließlich basiert jeder Fortschritt auf der vorangegangenen Leistung anderer Menschen, daher kann neuer Fortschritt auch nur erreicht werden, wenn neue Erfahrungen und Erkenntnisse wiederum anderen zur Verfügung gestellt werden. So können alle Menschen vom gemeinsamen Wissen profitieren und dazu beitragen, neues Wissen zu schaffen.

Modul 39T: „Open Franchise“

Bei diesem Modul geht es um das Premium Betriebssystem selbst. Alle hier vorgestellten Module werden öffentlich und kostenfrei zur Verfügung gestellt. Die Module können jederzeit weitergegeben werden oder auch direkt im Rahmen eines neuen Unternehmens in der Praxis angewendet werden, um eigene Erfahrungen damit zu machen. Entsprechend stehen alle Informationen zum Premium Betriebssystem unter der Creative Commons Lizenz CC BY 4.0. Weiter Infos dazu unter:

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Gerne könnt Ihr Eure Erfahrungen aus der Praxis als eigene Fallbeispiele einbringen. Ebenso könnt Ihr Anregungen und Vorschläge zu Ergänzungen und Verbesserungen des Premium Betriebssystems machen. Diese werden dann im Verein „Premium Wirtschaftssysteme“ besprochen und fließen in die Verbesserung dieser Dokumentation mit ein.

Modul 40T: „Produktionsfehler“

Es gibt keine Produktion, in welcher immer alles zu 100 % klappt. Daher sollte mit Fehlern offen umgegangen werden. Nur wenn Fehler bekannt sind, können Verbesserungen überlegt werden, um die Ursachen für Fehler zu beseitigen. Daher sollte überlegt werden, in welchem Umfang Produktionsfehler auch öffentlich bekannt gemacht werden, um auch Personen außerhalb des Kollektivs die Möglichkeit zu geben, ihr Wissen einzubringen und Lösungen zu finden. Eine offene Kommunikation von Fehlern kann dazu beitragen, dass das Vertrauen der Kunden gestärkt wird. Natürlich sollten Produktionsfehler auf jeden Fall die Ausnahme sein und sichergestellt werden, dass diese keine Gefährdung für jemanden darstellen. Ein offener und sachlicher Umgang mit Fehlern kann dazu beitragen, mögliche Gefährdungen schneller zu erkennen und zu beheben.

Modul 41T: „Transparenz“

Transparenz ist für viele andere Module wichtig, damit diese überhaupt funktionieren können. Dabei geht es zum einen um Informationen, welche für Kollektivist*innen wichtig sind, damit sie in die Lage versetzt werden, sich zum Beispiel entsprechend Fehler! Verweisquelle konnte nicht gefunden werden. an gemeinsame Entscheidungen zu beteiligen oder nachzuvollziehen, warum etwas in einer bestimmten Weise getan wird.

Zum anderen gilt es, transparent zu machen, wie der Umgang in bestimmten Bereichen der Wirtschaft abläuft und wie weit dieser Umgang von einem fairen und kooperativen Miteinander entfernt ist. Nur wenn Praktiken bekannt gemacht werden, welche zum Nachteil von Mitarbeitern, Lieferanten oder Kunden praktiziert werden, können Menschen anfangen, bewusster zu konsumieren. So können Konsument*innen versuchen, die Produkte zu substituieren, deren Produktion mit unakzeptablen Mitteln erfolgt. Alternativ kann der Druck der Öffentlichkeit helfen, dass schädliche Praktiken beendet und durch bessere Möglichkeiten ersetzt werden oder die Geschädigten wenigstens eine angemessene Entschädigung erhalten.

Modul 42T: „Kommunikation“

Damit ein Kunde überhaupt ein bestimmtes Produkt nachfragen kann, muss er vom Vorhandensein dieses Produktes zunächst einmal erfahren. Es nützt wenig, ein Produkt unter anderen Bedingungen

herzustellen, wenn niemand davon erfährt. Während das **Modul 16N: „Werbeverzicht“** und das **Modul 36S: „PR-Verzicht“** die Kommunikationsformen beschränken, geht es bei diesem Modul darum, Informationen zur Arbeitsweise, zu Produkten und zum Unternehmen aktiv nach außen zu tragen. Ohne die Informationen anderen Menschen aufzudrängen. Die Informationen sollen auf unterschiedlichen Wegen angeboten werden, um den Aufwand zur Informationsbeschaffung für den Kunden zu verringern. Es ist zu überlegen, wo der Kunde erwarten würde, bestimmte Informationen zu finden und diese dann dort zu hinterlegen. Das kann bedeuten, Informationen in verschiedenen sozialen Netzwerken zu veröffentlichen, oder auch an Messen, Konferenzen oder anderen Veranstaltungen teilzunehmen, wenn der Themenbezug passt. Natürlich ist die Grenze hierbei fließend und jedes Unternehmen muss für sich festlegen, wo es die Grenze zieht zwischen Präsenz zeigen und Informationen zur Verfügung stellen und Werbung.

Modul 43T: „Kooperationen und Gründungsunterstützung“

Es ist einfacher, mit anderen Menschen zusammen zu arbeiten, als sich gegen sie behaupten zu müssen. Der große Unterschied liegt darin, ob andere Unternehmen als Konkurrenz oder als Mitbewerber angesehen werden. Ein Unternehmen, welches nach dem Premium Betriebssystem arbeitet, sollte andere Schwerpunkte haben als die Maximierung des Umsatzes. Entsprechend ist es sinnvoll, andere Menschen bei der Gründung eigener Unternehmungen zu unterstützen, damit sie ihre Produktideen verwirklichen können. Dabei ist darauf zu achten, dass die Vorteile für die eine Seite nicht zu Lasten der anderen Seite gehen. Entsprechend sollten Aufwände angemessen ausgeglichen werden. Während der Beratung in der Gründungsphase kann auch geprüft werden, ob eine langfristige Kooperation für alle Beteiligten weitere Vorteile bieten kann. Eventuell können bestehende Strukturen besser ausgelastet werden und so alle von Skalierungsvorteilen profitieren, welche sonst nur größeren Unternehmen zur Verfügung stünden.

Modul 48T: „Qualitätsmanagement“

Qualität ist wichtig und benötigt passende Kennzahlen, um sie messen zu können. Im Alltagsgeschäft helfen die richtigen Kennzahlen dabei, Wichtiges nicht aus dem Blick zu verlieren und Veränderungen in ihrer Auswirkungen richtig bewerten zu können. Da nicht immer alles Wissen im eigenen Unternehmen vorhanden ist, kann es sinnvoll sein, sich Unterstützung von außerhalb des Unternehmens zu holen. Mit dieser Unterstützung kann es leichter fallen wichtige Veränderungen anzugehen oder eine andere Perspektive auf das eigene Unternehmen einzunehmen und bestehende Prozesse und Strukturen zu hinterfragen.