**Beziehungen mit Vertragspartnern - Beispielhaftigkeit**

|  |
| --- |
| Erinnerung an die Ziele dieses Moduls:  Nach Abschluss dieses Moduls verfügen die Teilnehmer über folgende Fähigkeiten:   * Sie kennen die Motivation sowie die Interessen der Vertragspartner, die nicht systematisch mit denen von Total zusammenlaufend sind (eigene HSE-Kultur, vertraglicher Kontext, arbeiten in anderen Unternehmen als Total). * Sie sind in der Lage, Vertragspartnern zu erklären, was die Motivation und die Interessen von Total in puncto H3SE sind. * Sie kennen die Haupthebel, um die Unterstützung der Vertragspartner für die H3SE-Kultur von Total zu gewinnen. * Sie verstehen, dass Vertragspartner ein integraler Bestandteil des Teams sind und ebenfalls in der Lage sind, interessante Ideen/Praktiken beizusteuern. |

Dieses Dokument ist die Anleitung des Moderators. Sie können ihr folgen, da sie alle Elemente enthält, die die Durchführung eines solchen Moduls erlauben, nämlich die Anweisungen für die Übungen, Bezugnahmen auf die begleitenden Powerpoint-Präsentationen und/oder verschiedene Ressourcen wie Filme, E-Learning..., die an die Teilnehmer zu stellenden Fragen, die gegebenenfalls durchzuführenden Übungen.

**Voraussichtliche Dauer: 1:30 h**

**Pädagogische Methoden:** Präsentation in Anwesenheit.

**Voraussetzung:** Das Modul ist nach den Modulen einzuplanen, in denen die Charta (TCG 1.5) und MAESTRO (TCG 3.1) vorgestellt werden.

Wichtige Punkte zur Vorbereitung der Sequenz:

Holen Sie die Statistiken auf Gruppen-Ebene zu Stunden und HSE-Leistungen von Total und seiner Vertragspartner ein.

**Begrüßung der Teilnehmer:**

Willkommen.

Vor Beginn schauen wir alle zusammen die Ziele dieses Moduls und den Ablauf an.

# Zeigen Sie Folie 2.

Dieses Modul hat zum Ziel, dass Sie

## die Motivation sowie die Interessen der Vertragspartner kennen, die nicht systematisch mit denen von Total zusammenlaufend sind (eigene HSE-Kultur, vertraglicher Kontext, arbeiten in anderen Unternehmen als Total).

## in der Lage sind, Vertragspartnern zu erklären, was die Motivation und die Interessen von Total in puncto Sicherheit sind.

## die Haupthebel kennen, um die Unterstützung der Vertragspartner zu gewinnen.

## verstehen, dass Vertragspartner ein integraler Bestandteil des Teams sind und ebenfalls in der Lage sind, interessante Ideen/Praktiken beizusteuern.

# Stellen Sie sicher, dass der Inhalt für alle klar ist.

**Beantworten Sie mögliche Fragen.**

**5 Minuten** **00:05**

**Sequenz 1:**

***Ziel der Sequenz:*** *Die Teilnehmer haben verstanden, dass Total Vertragspartner hinzuzieht, damit diese Aktivitäten übernehmen, die nicht zur „Kernkompetenz“ von Total gehören.*

Total lässt wie jedes andere internationale Unternehmen Total-Mitarbeiter (wie dies jeder von Ihnen in diesem Raum ist) mit Personen zusammenarbeiten, die anderen Unternehmen angehören und die für Total an den verschiedenen Standorten arbeiten.

Kennen Sie Vertragspartner von Total und wissen Sie, für welche Art von Tätigkeit diese eingesetzt werden?

# Frage in die Runde.

# Notieren Sie die Antworten der Teilnehmer auf der Tafel.

# Präsentieren Sie als Zusammenfassung Folie 3.

# Stellen Sie den Anteil der geleisteten Arbeitsstunden der Vertragspartner im Vergleich mit den Total-Mitarbeitern vor.

**10 Minuten** **00:15**

**Sequenz 2:**

***Ziel der Sequenz:*** *Die Teilnehmer haben die Unterschiede in der Motivation zwischen Total und den Vertragspartnern verstanden.*

Nehmen wir ein Beispiel: Stellen Sie sich eine wichtige Baustelle vor, z. B. den Bau einer Schule. Emile ist Koordinator der Baustelle und muss neben der Fortführung der Bauarbeiten des Gebäudes sicherstellen, dass die Bauarbeiten sicher ablaufen, ohne Unfall.

Auf dieser Baustelle arbeiten zahlreiche Vertragspartner (große Unternehmen des Bausektors, lokale Handwerker für besondere Arbeiten …), die alle im Rahmen von Ausschreibungen ausgewählt wurden.

Stellen wir uns diese Situation vor und nehmen wir uns kurz Zeit, um zu überlegen, welche Sicherheitsanliegen Emile, welche der kleine Handwerker und welche das große Bauunternehmen haben.

Überlegen Sie allein oder in Zweiergruppen, welche HSE-Anliegen diese Beteiligten haben. Ziel ist es, 3 solcher Anliegen pro Beteiligtem aufzulisten und mögliche Unterschiede zu identifizieren.

**Zeigen Sie Folie 4.**

**Bilden Sie Gruppen und geben Sie den Teilnehmern 5 Minuten Zeit, um ihre Listen zu erstellen.**

**Bitten Sie eine der Gruppen, ihre Liste und die identifizierten Unterschiede zu präsentieren. Lassen Sie die Liste und die Unterschiede durch die anderen Gruppen ergänzen.**

# Präsentieren Sie als Zusammenfassung Folie 5.

Und was sind für Total die HSE-Herausforderungen bei einer Vertragspartnerschaft?

Die Vertragspartner bilden einen wichtigen Teil der Teams. Eine der wichtigsten Motivationen von Total besteht darin, insbesondere ihre Sicherheit zu gewährleisten.

**Zeigen Sie Folie 6.**

Welche Gemeinsamkeiten sehen Sie zwischen den Anliegen der Vertragspartner und denen von Total? Und was ermöglicht es, wenn man die Anliegen der jeweils anderen noch besser kennt?

**Lassen Sie die Teilnehmer sich austauschen, insbesondere im Hinblick auf die Leistung und die Sicherheit der Personen und der Arbeitsabläufe.**

**Präsentieren Sie als Zusammenfassung Folie 7.**

**15 Minuten** **00:30**

Um die Bereitschaft von Total zur Einbeziehung der Vertragspartner noch deutlicher sichtbar zu machen, wurden 2 Elemente eingeführt:

1. Formalisierte Regeln, von der Beauftragung bis hin zur Branchenregel

**Präsentieren Sie Folie 8 mit einem kurzen Kommentar.**

1. Die HSE-Leistungen der Total-Gruppe schließen jene der Vertragspartner mit ein. Der O&G-Sektor gehört zu den wenigen Branchen, in denen diese Praxis gilt.

# Zeigen Sie Folie 9.

Was kann Ihres Erachtens nach passieren, wenn die H3SE-Leistungen der Vertragspartner die Standards von Total unterschreiten?

**Fragen Sie in die Runde, lassen Sie die Teilnehmer sich austauschen.**

**Ziel ist es, dass die Teilnehmer zu der Schlussfolgerung gelangen, dass die Folgen bei einem mit der Tätigkeit eines Vertragspartners verbundenen Zwischenfall dieselben sind wie bei Verursachung eines Zwischenfalls durch einen Total-Mitarbeiter.**

**Präsentieren Sie als Zusammenfassung Folie 10.**

**20 Minuten** **00:50**

**Sequenz 3:**

***Ziel der Sequenz:*** *Die Teilnehmer verstanden, dass jeder Einzelne verantwortlich dafür ist, dass die Vertragspartner die HSE-Erwartungen von Total erfüllen, und welche Hebel zu diesem Zweck genutzt werden können.*

Sie haben verstanden, dass Total und die Vertragspartner hinsichtlich der Sicherheit miteinander verbunden sind. Total als Auftraggeber muss alle Bedingungen dafür schaffen, dass die Beziehungen gut sind (und dass die Vertragspartner gemäß den Standards von Total arbeiten).

Wer kann eine Rolle bei Total spielen, um diese Mitarbeiter zur Vertragspartner der HSE-Vorschriften zu bewegen? Welches wäre diese Rolle?

**Lassen Sie die Teilnehmer sich austauschen.**

**Präsentieren Sie Folie 11 als Zusammenfassung der Rolle jedes Einzelnen.**

**Heben Sie Punkt 2 hervor: Die Bedeutung, die dem Sammeln von Anregungen zukommt, denn diese sind im Allgemeinen konkret und realitätsnah, da die Vertragspartner vor Ort arbeiten.**

**Wenn es die Zeit erlaubt, können Sie Erfahrungen zu guten Praktiken präsentieren, die in diesem Kit verfügbar sind.**

Was könnte Ihrer Meinung nach dazu führen, dass die Vertragspartner die HSE-Vorschriften von Total nicht verstehen, nicht beachten und letztlich nicht einhalten?

**Listen Sie auf der Tafel die Schwierigkeiten auf, die die Teilnehmer sehen.**

**Nehmen Sie sich dann Zeit, um ein paar Lösungen zu finden.**

**Stellen Sie abschließend sicher, dass der Begriff „beispielhaftes Vorgehen im Hinblick auf HSE“ systematisch genannt wird.**

**20 Minuten** **01:10**

Und Sie?

Welche Punkte halten Sie zusammenfassend fest?

Welche Maßnahmen beabsichtigen Sie, individuell zu implementieren, um die Einhaltung seitens der Vertragspartner zu erleichtern?

**Zeigen Sie Folie 12.**

**Lassen Sie den Teilnehmern 5 Minuten Zeit, um einzeln darüber nachzudenken.**

**Organisieren Sie eine Gesprächsrunde.**

**20 Minuten** **01:30**

Bleiben noch Fragen zu diesem Modul?

**Beantworten Sie Fragen**

**Danken Sie den Teilnehmern.**