

LOKALE **BÜNDNISSE** FÜR **FAMILIE**

Impulsveranstaltung "Netzwerke für Alleinerziehende"

Zusammenfassung der Kernergebnisse aus
den Workshops 1-3

Berlin, Juli 2010

Zu Beginn: Institutionenübergreifend Kompetenzen bündeln und Transparenz über Angebot und Nachfrage vor Ort schaffen

Handlungsfeld Lösungsstrategien

Bedarfs- ermittlung vor Ort

Bevor Projekte umgesetzt werden, muss Angebot und potentielle Nachfrage vor Ort transparent sein! Netzwerke verschiedener Partner sind dazu besonders geeignet:

- ▶ Anzahl aller AE (+Kinder) über kommunale Datensysteme ermitteln (ggf. in kommunale Berichterstattung aufnehmen), Anzahl AE im SGB II Bezug über die ARGE ermitteln
- ▶ Transparenz über bereits bestehende Angebote und deren Koordination schaffen:
 - z.B. Übersicht der Angebote mit Ansprechpartnern für AE für pAps und AE selbst
 - z.B. zur Identifizierung von strukturellen Löchern den typischen Weg einer AE nachstellen (Planspiel)
- ▶ Wünsche/Bedarf der Alleinerziehenden immer berücksichtigen (z.B. Befragung über pAps, Befragung bei Veranstaltungen, Einbindung AE Verbände etc.)

Einbindung von Akteuren (Beginn)

Die Zusammenarbeit verschiedener Partner im Netzwerk bündelt institutionenübergreifend Kompetenzen. Niemand muss alles können:

- ▶ Netzwerke für AE (mit Fokus SGB II) binden i.d.R. kommunale, private und arbeitsmarktpolitische Akteure aktiv ein, das Interesse bei letzteren an Kooperation ist hoch. Beispiele:
 - z.B.: Informationstreffen zur Situation von Betreuungsplätzen zwischen ARGE und Kommune oder Abstimmung von Betreuungsangeboten während Maßnahmen etc.
 - z.B. "Fallkonferenz" zwischen pAp, Jugendamt, Träger Kinderbetreuung etc.
- ▶ Durch informelle Treffen (z.B. im Rahmen des Lokalen Bündnisses) lernen sich Akteure kennen und Hemmschwellen zwischen den Institutionen sinken (oft auch unbewusst)
- ▶ Professionelle Öffentlichkeitsarbeit dient der Werbung neuer Akteure und der Aktivierung der "Zielgruppe", das ist gerade zur Aktivierung der Unternehmen wichtig

Erfahrene Projekte: Alle Akteure über ein verbindliches Zielsystem "ins Boot holen" und bestehende Ressourcen nutzen

Handlungsfeld Lösungsstrategien

Nachhaltige Netzwerk- struktur

Nur mit einer breiten Unterstützung unterschiedlicher und williger Akteure kann das Angebot ausgebaut und nachhaltig gesichert werden:

- ▶ Bestehende familienpolitische Netzwerke wie Lokale Bündnisse für Familie als Ausgangspunkt nutzen
- ▶ Breite Basis schaffen und nicht nur "bekannte Gesichter" einladen:
 - Wer kann/ will/ muss etwas zur Zielerreichung beitragen?
 - Wer verfügt über notwendige Ressourcen wie, Gestaltungs- und Deutungsmacht, Geld, Zeit, Raum, Wissen, Ideen usw.?
 - Wer zieht Nutzen aus der Netzwerkarbeit und ist nützlich für die Zielerreichung?
 - Wer garantiert Nachhaltigkeit?
- ▶ Nicht nur die Entscheidungsebene, sondern auch die operative Ebene einladen
- ▶ Bereitschaft der autonomen Organisationen zur Kooperation und dazu, das eigene Handeln zu hinterfragen, muss vorhanden sein
- ▶ Der beste Garant zur Motivation ist Erfolg: Teilprojekte mit kleinen Erfolgen einplanen!

Interne Organisation

Nach Konstituierung des Netzwerks **gemeinsame Zusammenarbeit festlegen:**

- ▶ Gemeinsam ein verbindliches Zielsystem entwickeln. Auch kontroverse Diskussionen über unterschiedliche Ideologien und Perspektiven auszufeuchten und um einzelne Wörter zu ringen, wenn sich dafür später alle Akteure mit dem Zielkatalog identifizieren
- ▶ Einzelne Angebote zur Erreichung der Ziele beschreiben und zu einer Dienstleistungskette verknüpfen mit Festlegung der Arbeitsteilung und der Verantwortlichkeiten
- ▶ Engagement und Herzblut reichen nicht aus. Die Koordination, Planung und Steuerung eines Netzwerks benötigen Ressourcen, soll die Arbeit nachhaltig sein

Unternehmenseinbindung: Professionalität und Vertrauen sind die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Ansprache von Betrieben

Handlungsfeld Lösungsstrategien

Ansprache- strategien

Fünf Ansatzpunkte, die bei einer Unternehmensansprache beachtet werden sollten

- ▶ (1) "Guter Ruf" ist Grundvoraussetzung für den Träger / die Institution, also Referenzen und Erfahrungen. Idealerweise bestehen Vorkontakte auf anderen Feldern, die für Vertrauen sorgen
- ▶ (2) Identifikation geeigneter / aufgeschlossener Unternehmen
 - Mangelsituation bzw. Fachkräftebedarf? Wenn ja, in welchen Sparten?
 - Als familienfreundlich bekannt? z.B. durch "audit beruf und familie" oder Wettbewerbsteilnahmen?
 - Chefs selbst Väter berufstätiger Töchter?
- ▶ (3) Professionelle Vorbereitung der Ansprache des ausgewählten Betriebs:
 - Verständnis der Ausgangslage im Unternehmen: Was sind die aktuellen Herausforderungen?
 - Kurze verständliche Darstellung des Vorhabens: Was bieten wir an?
 - Aufbereitung der konkreten betriebswirtschaftlichen Vorteilsübersetzung: Was hat das Unternehmen vom geplanten Projekt?
- ▶ (4) Selbstbewusster Auftritt als "Verkäufer eines guten Produkts" mit einem veränderten Bild: Alleinerziehende als gesellschaftliche Leistungsträger
- ▶ (5) Überzeugung mit bzw. durch den Menschen: Sorgfältige Auswahl der Bewerber/in im Hinblick auf Passgenauigkeit zum Unternehmen, intensive Vorbereitung des ersten Kontakts Bewerber/in und Unternehmen