
Herzlich willkommen zum Workshop

**Projekt- und Netzwerkmanagement
in KommSport-Kommunen:
Tipps für die Praxis vor Ort**

**Kai Sterzenbach,
Lernende Region Netzwerk Köln e.V.**

Köln, 26.10.2016

Unser Ablaufplan

Begrüßung und Vorstellungsrunde

Input „Netzwerkarbeit“ und Diskussion

Kaffeepause

Gruppenarbeit und Ergebnissicherung

Mittagspause

Input „Projektmanagement“

Gruppenarbeit und Ergebnissicherung

Abschlussrunde

Warum beschäftigen wir uns mit Netzwerkarbeit?

„es existieren Personalressourcen und -kompetenzen, die aber oftmals eine suboptimale **Vernetzung** aufweisen...“

„es gibt bereits erste **etablierte Strukturen** (Quartiersmanagement, Arbeitsgruppen bzw. Arbeitskreise in der Verwaltung, Kontakte zum Stadtsporthund bzw. Kreissportbund), die für das Vorhaben genutzt oder wiederbelebt werden können. In Kommunen, wo ein solches **Netzwerk** noch nicht vorhanden ist, bietet die Projektleitung ihre Unterstützung an, ...“

Quelle: Broschüre „KommSport - Kinder- und Jugendsport in der Kommune“, 2014

Eine kleine Gebrauchsanweisung vorab

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf tertiäre Netzwerke, also die Interaktion von **professionell** agierenden **Institutionen**.

Vor der Anwendung auf primäre und sekundäre Netzwerke wird **dringend gewarnt**, wenn Sie Wert auf Familie und Freundeskreis legen.

Die zu Grunde liegende Empirie und die daraus abgeleiteten Empfehlungen basieren auf Erfahrungen im **Rheinland**.

Für Risiken und Nebenwirkungen bei der Übertragung auf andere Kulturkreise übernimmt der Referent **keine Haftung**.

Versuch einer Definition

Netzwerke sind

- zeitlich unbefristete,
- nicht hierarchisch strukturierte und freiwillige
- Formen der Zusammenarbeit, die auf
- die Erreichung eines oder mehrerer mittel- bis langfristiger Ziele ausgerichtet sind
- und die zur Zielerreichung erforderlichen Ressourcen vorhalten

Soweit die Theorie...

in der **Praxis** kann das durchaus anders aussehen.

Netzwerke sind dann

- zeitlich unbefristete **Zombies** mit abgelaufenem Haltbarkeitsdatum als
- ~~nicht~~ hierarchisch strukturierte und **nicht** freiwillige
- Formen der ~~Zusammenarbeit~~ **Konkurrenz**, die auf
- ~~die auf die Erreichung eines oder mehrerer mittel- bis langfristiger Ziele ausgerichtet sind~~ **keine oder unklar definierte Ziele haben**
- und die zur Zielerreichung erforderlichen Ressourcen **nicht** vorhalten

Häufig liegt die Realität der Netzwerkarbeit zwischen diesen Polen.

Gibt es in Ihrer Kommune ein KommSport-Netzwerk?

Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Wer sind die relevanten Akteure?

Wo sehen Sie konkrete Optimierungsbedarfe in Ihrem KommSport-Netzwerk?

Die klassischen Phasen des Netzwerkaufbaus

Phase 1.a: Kenne mer nit, bruche mer nit, fott domet!

Phase 1.b: Wat soll dä Käu?

Phase 2: Wat wellste maache?

Phase 3: Drinkste ene met?

Q: ET KÖLSCHE GRUNDGESETZ

Kleine Typologie der NetzwerkerInnen I:

Der Kümmerer / Die Kümmererin: Motivation Engagement

Motto: „Weil sich sonst wieder keiner traut“

Der Kuschelbär / Die Kuschelbärin: Motivation Vertrauen

Motto: „Love the one you`re with“

Der Verhinderer / Die Verhindererin: Motivation Kontrolle

Motto: „Das Böse ist immer und überall“

Kleine Typologie der NetzwerkerInnen II:

Der Schlauberger / Die Schlaubergerin: Motivation Wissen

Motto: „ Wer nicht fragt, bleibt dumm“

Der Händler/ Die Händlerin: Motivation Ressourcen

Motto: „It´s money that matters“

Der Systemveränderer / Die Systemveränderin: Motivation Macht

Motto: „Allein machen Sie dich ein“

Erfolgsstrategien für Netzwerke

- Kenntnis und Verständnis der im Feld tätigen Akteure, ihrer Interessen und Rahmenbedingungen
- Koordination durch eine „neutrale“ Moderation
- Verständigung auf eine gemeinsame Zielsetzung, Arbeitsstrukturen und Tätigkeitsschwerpunkte und Weiterentwicklung
- Anlässe für konkrete Zusammenarbeit schaffen (z.B. gemeinsame Qualitätssicherung, Fortbildungen, Bestandsanalyse, Veranstaltungen,...)
- Kooperationsbereitschaft auch auf der Leitungsebene

Vorteilsargumentation für Netzwerke

- Informations- und Erfahrungsaustausch
- Transparenz über vorhandene Angebote
- Synergien durch Kooperation
- Professionalisierung und Qualifizierung
- Interessenvertretung auf politischer Ebene
- Öffentlichkeitsarbeit
- Bedarfsermittlung und Initiierung von Angeboten
- Mittelakquise für Netzwerk und Partner

Wirkungsdimensionen von Netzwerken

Vertrauen:

Reduzierung von Komplexität, z.B. Kooperation in Konkurrenzsituationen

Wissen / Professionalisierung:

Erfahrungsaustausch, z.B. kollegiale Beratung

Ressourcen:

Tauschbörse, z.B. „Suche Sporthalle, biete Schulkontakte“

Öffentlichkeit:

z.B. gemeinsame Veranstaltungen, Events

Einfluss:

Veränderung von Rahmenbedingungen, z.B. mehr Ressourcen

Ein Warnung aus eigener Erfahrung...

- Netzwerkarbeit in der Kommune:
Unterfinanziert und unterrepräsentiert
- Das Allheilmittel: Wir gründen ein Netzwerk!
Sind Netzwerke angesagt, weil sie so schön unverbindlich sind?
- Dumm ist nur:
Auch Netzwerke brauchen Ressourcen, um erfolgreich zu sein
- Die Masse macht`s?:
30 Karteileichen oder 3 aktive Netzwerkpartner
- Netzwerke als (Forschungs-)Objekt der Begierde:
Die (Pseudo-)Akademisierung der Netzwerkarbeit
- Vom Kaffeekränzchen zur Kampagne:
Raus aus der Netzwerksitzung – rein in die Praxis!

Netzwerke als Förderzugang

Mit dem Aufbau von Netzwerken als Projektziel konnte man in der Vergangenheit erfolgreich Fördermittel akquirieren.

Leider tanzten viele Netzwerke nur einen Sommer (= für die Dauer des Förderprojektes).

Öffentliche Fördergeber und Stiftungen lernten schnell dazu: Heute ist der Nachweis bestehender Netzwerkstrukturen für Thema X, Y und Z Voraussetzung für eine erfolgreiche Antragstellung.

Öffentliche / private Antragsteller hegen und pflegen daher Netzwerkstrukturen in diversen Bereichen und engagieren sich aktiv darin.

Netzwerke agieren in der Regel nicht selber als Projektträger, sondern als „Tapete“ für Projekte.

Eine kleine Checkliste für die Netzwerkarbeit:

- Relevante Partner an Bord?
- Anstehende Aufgaben fair verteilt?
- Spielregeln definiert?
- Einbringung von Ressourcen verbindlich vereinbart?
- Realistische Ziele definiert?
- Fortschreibung / Anpassung von Zielen erfolgt?

Zwischenfazit:

- Erfolg in Netzwerken kann grundsätzlich auf verschiedenen Ebenen generiert werden
- Hinsichtlich der Messung der Wirkungsdimensionen fehlen bisher theoretische Grundlagen und Instrumente
- Netzwerke werden „beforscht“, sind also Objekt und nicht Partner wissenschaftlicher Arbeit
- Die Definition und Fortschreibung von Zielen in der Netzwerkarbeit ist eher die Ausnahme als die Regel
- Häufig erfolgt die Beteiligung an Netzwerkarbeit auf Grund subjektiver Erfolgsbewertung: „Abstimmung mit den Füßen“
- Netzwerke sind zwar kein Allheilmittel, können aber über Professionalisierung Regelsysteme sinnvoll ergänzen

Diese Folie kennen Sie schon...

Gibt es in Ihrer Kommune ein KommSport-Netzwerk?

Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Wer sind die relevanten Akteure?

Wo sehen Sie konkrete Optimierungsbedarfe in Ihrem KommSport-Netzwerk?

SMARTe Ziele

S = Spezifisch

M = Messbar

A = Akzeptiert

R = Realistisch

T = Terminiert

Ziele definieren

Unterscheidung:

Quantitative Dimension

Qualitative Dimension

Unterscheidung:

Langfristige Ziele = strategische Ziele

Mittel- und kurzfristige Ziele = taktische Ziele

Arbeitspakete Projektmanagement

- Projektdefinition: Stakeholder-Analyse
- Projektplanung: Meilensteinplanung
- Projektdurchführung: Zuständigkeiten
- Projektkontrolle: Evaluation
- Projektabschluss: Nachhaltigkeit
- **Projektabbruch: Aus Fehlern lernen!**