



Mobilisierung finanzieller Ressourcen

**„Ich habe es mit Geld probiert und ohne.
Und ich sage Ihnen: Mit ist es besser.“ (Mae West)**

- Mobil 1. Erschließung neuer Einnahmen:
„Mehr Einnahmen sind mehr wert als weniger Ausgaben“
- Mobil 2. Formalismus, Basar oder Zukunftssicherung?
Entgeltverhandlungen und Schiedsstellenverfahren
- Mobil 3. Fundraising und Sponsoring:
Geldquelle oder Kostensarg?
- Mobil 4. Einführung in das Fördermittelmanagement
„Das Geld lag auf der Strasse – nun wird es in Formularen versteckt.“
- Mobil 5. Finanzierung sozialer Einrichtungen



Mobil 1. Erschließung neuer Einnahmen „Mehr Einnahmen sind mehr wert als weniger Ausgaben“

Situation:

Die Wirtschaftlichkeit in der Sozialwirtschaft wird in der öffentlichen Diskussion in erster Linie bei der Einsparung von Kosten gesucht. Dies ist eine einseitige Betrachtung: Wirtschaftlichkeit kann sowohl auf der Ausgabenseite als auch auf der Einnahmenseite sichergestellt werden. Die Erschließung neuer Einnahmen verbessert nicht nur die Wirtschaftlichkeit, sondern motiviert zudem die Mitarbeiter in der jeweiligen Einrichtung.

Anliegen des Seminars:

Verschiedene Möglichkeiten zur Verbesserung der Einnahmensituation in sozialen Einrichtungen werden aufgezeigt. Dabei werden besonders die notwendigen Herangehensweisen erörtert. Ziel ist es, die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, selbstständig Wege zur Verbesserung ihrer jeweiligen Einnahmesituation zu beschreiben.

Inhalt:

Folgende Möglichkeiten der Einnahmenverbesserung werden erörtert:

- Durchführung von Entgeltverhandlungen und Schiedsstellenverfahren
- Einführung von Verfahren zur strategischen Verbesserung der Auslastung bzw. Belegung der Einrichtungen
- Erweiterung/ Abrundung der bisherigen Angebotspalette der Einrichtungen
- Planung und Kalkulation von neuen (Hilfe-)Leistungen

Was nehmen die Teilnehmer mit?

Die Einrichtungen mit ihren Mitarbeitern müssen sich nicht den wirtschaftlichen Erfolg „vom Munde absparen“. Die Teilnehmer lernen verschiedene Aktivitäten kennen, die die Einnahmesituation verbessern können und werden befähigt, selbstständig für ihre Einrichtungen Möglichkeiten der Einnahmenverbesserung zu erschließen.

Zielgruppe:

Führungskräfte aus

- Unternehmen der Sozialwirtschaft
- Kirchen
- Initiativen und Vereine
- Selbsthilfegruppen

Dauer des Seminars: 1 oder 2 Tage

Zahl der Teilnehmer:

5 - 15 Personen (Es besteht auch die Möglichkeit, das Seminar als In-house-Seminar unternehmensintern oder als Kleingruppenseminar in einem Dresdener Bildungshaus durchzuführen.)



Mobil 2. Formalismus, Basar oder Zukunftssicherung? Entgeltverhandlungen und Schiedsstellenverfahren

Situation:

Kostenerstattung ist passe. In Entgeltverhandlungen sollten die Einrichtungen prospektive Entgelte mit den Kostenträgern verhandeln. Aufgrund der Sparzwänge der öffentlichen Hand werden die Verhandlungsspielräume der öffentlichen Kassen immer enger. Praktisch gibt es nur völlig unzureichende Entgelterhöhungen durch eine jährliche („automatische“) Fortschreibung. Deshalb wird der Zwang größer, die Entgelte immer wieder neu zu verhandeln. Mehr und mehr Verhandlungsergebnisse werden von den Schiedsstellen weiterverhandelt.

Anliegen des Seminars:

Im Seminar sollen die Vorbereitung und Durchführung von Entgeltverhandlungen und von Schiedsstellenverfahren den Teilnehmer vertrauter werden. Die verschiedenen Rollen der verhandlungsbeteiligten Personen werden erörtert und mögliche Verhandlungsstrategien vorgestellt bzw. abgeleitet. Wünsche und Erfahrungen der Teilnehmer können direkt in das Seminar mit einfließen.

Inhalt:

- Von der Kostenerstattung zum „prospektiven Entgelt“
- Grundlagen und Beteiligte bei Entgeltverhandlungen
- Wirkungen von externen Institutionen
- Vorbereitung und Antragstellung
- Ablauf und Durchführung (Verhandlungsstrategien)
- Ergebnisbewertung
- Schiedsstelle: Funktion und Mitglieder
- Antragstellung und Verhandlungsstrategien
- Schiedsspruch und was nun?
- Konsequenzen für die Arbeit in der „verhandelten Einrichtung“

Fragen, Anmerkungen und Fallbeispiele können jederzeit von den Teilnehmern eingebracht werden. Davon lebt das Seminar.

Was nehmen die Teilnehmer mit?

Entgeltverhandlungen und Schiedsstellenverfahren sind mehr als nur Formulare, Zahlen und Paragraphen. Der offensive Umgang mit diesen Verhandlungen ist eine wichtige Existenzsicherung für die jeweilige Einrichtung. Die Auseinandersetzung mit der fachlichen Arbeit in den Einrichtungen ist in den Verfahren unabdingbar. Entgeltverhandlungen und Schiedsstellenverfahren sind als Mittel zur Profilierung der Arbeit in der jeweiligen Einrichtung nutzbar.

Zielgruppen:

Geschäftsführer, Controller und Leitungsverantwortliche (einschließlich Gruppenleiter) von Unternehmen der Sozialwirtschaft, Kirchen, Initiativen, Vereine sowie Selbsthilfegruppen. Das Seminar richtet sich nicht nur an Juristen und Kaufleute, sondern auch in besonderer Weise an Leitungsverantwortliche mit anderem fachlichen Hintergrund, z.B. Theologen, Sozialarbeiter, Pädagogen etc.

Dauer des Seminars: 1 – 2 Tage

Zahl der Teilnehmer:

5 - 12 Personen (Es besteht auch die Möglichkeit, das Seminar als In-house-Seminar unternehmensintern oder als Kleingruppenseminar in einem Dresdener Bildungshaus durchzuführen.)



Mobil 3. Fundraising und Sponsoring: Geldquelle oder Kostensarg?

Situation:

Die Entgelte für die soziale Arbeit reichen oft nicht mehr aus. Weitere finanzielle Möglichkeiten gilt es zur Sicherung eines bedarfsgerechten sozialen Angebotes zu erschließen.

Fundraising und Sponsoring werden oft genannt, wenn es finanzielle Löcher zu stopfen gilt. Diese Aktivitäten kosten aber erst Zeit und Geld, bevor sie Nutzen bringen. Deshalb stellt sich für viele Einrichtungen die Frage, ob sich der Einstieg in ein solches Engagement lohnt.

Anliegen des Seminars:

Möglichkeiten und Grenzen von Fundraising und Sponsoring werden aufgezeigt. Anhand von Fallbeispielen werden gemeinsam mit den Teilnehmern diese Möglichkeiten und Grenzen auf die jeweils eigene Situation übertragen.

Inhalt:

Im Einzelnen wird folgendes besprochen:

- Konzeption und Durchführung von Spendenaktionen,
- Initiierung und Durchführung eines Bußgeldmarketings,
- Initiierung und Vorbereitung sowie Begleitung von Sponsoringbeziehungen.
- Begleitung von Unternehmenspatenschaften,
- Coaching von Profit-Nonprofit Praktikantenaustausch
- Kosten und Risiken des Fundraising und des Sponsoring
- Zeitliche Perspektiven
- Einstiegsstrategien in das Sponsoring und Fundraising

Was nehmen die Teilnehmer mit?

- Ideen für das eigene Fundraising und Sponsoring.
- Vorstellungen über einen kostenschonenden Start der Aktivitäten.
- Angebote von Fundraising- und Sponsoring-Beratern können besser beurteilt werden.

Zielgruppen:

Leistungsverantwortliche in Unternehmen der Sozialwirtschaft, Kirchen, Initiativen und Vereine, Selbsthilfegruppen und Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft als Sponsor-Partner

Dauer des Seminars: 1 oder 2 Tage

Zahl der Teilnehmer:

5 - 15 Personen (Es besteht auch die Möglichkeit, das Seminar als In-house-Seminar unternehmensintern oder als Kleingruppenseminar in einem Dresdener Bildungshaus durchzuführen.)



Mobil 4. Einführung in das Fördermittelmanagement „Das Geld lag auf der Strasse – nun wird es in Formularen versteckt.“

Situation:

Die Zahl der Fördermittelprogramme nimmt zu, die Notwendigkeit ihrer Inanspruchnahme wächst für viele Projekte. Die Fördermittel-Bürokratie wächst aber derart, dass es für Unerfahrene oft kaum mehr den Einsatz lohnt, Fördermittel zu beantragen.

Anliegen des Seminars:

Möglichkeiten zur Nutzung von Fördermitteln werden aufgezeigt. Die Komplexität des Fördermittelmanagements soll mit Hilfe von konkreten Fallbeispielen überschaubar gemacht werden.

Inhalt:

- Definition von Förderprojekten
- Suche nach geeigneten Fördertöpfen
- Beantragung und Verhandlungen mit Bewilligungsstellen,
- Durchführung der Fördermittelabrechnung (Erstellung des Verwendungsnachweises)
- Nachbereitung: „Nach der Förderung ist vor der Förderung!“

Was nehmen die Teilnehmer mit?

Verständnis für die „besondere Logik“ von Förderprogrammen. Erkenntnis der Notwendigkeit bereits bei der Projektentwicklung eine mögliche Förderung in Betracht zu ziehen. Bewusstsein für die langfristige Wirkung von Förderungen.

Zielgruppen:

Mitarbeiter und Leitungsverantwortliche von :

- Unternehmen der Sozialwirtschaft
- Kirchen
- Initiativen und Vereine
- Selbsthilfegruppen
- Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft

Dauer des Seminars: 1 oder 2 Tage

Zahl der Teilnehmer:

5 - 15 Personen (Es besteht auch die Möglichkeit, das Seminar als In-house-Seminar unternehmensintern oder als Kleingruppenseminar in einem Dresdener Bildungshaus durchzuführen.)



Mobil 5. Finanzierung sozialer Einrichtungen

Situation:

Die Finanzierung sozialer Einrichtungen wird immer differenzierter und uneinheitlicher. Zum Teil ist sie noch hoheitlich-administrativ geregelt, zum Teil folgt sie schon vollständig den Gesetzen des Marktes. Änderungen bei der Finanzierung sind nicht immer konsistent in Richtung Markt und unterliegen z.T. einem sprunghaften Wechsel von gesetzlichen Grundlagen und administrativen Zuständigkeiten.

Anliegen des Seminars:

Typische Formen der Finanzierung sozialer Einrichtungen bei der Sicherstellung des laufenden Betriebes und bei der Durchführung von Investitionen werden erläutert. Auf Veränderungen und Entwicklungen wird hingewiesen.

Inhalt:

Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens

Finanzbuchhaltung (Jahresabschluss / Bilanz / Gewinn- und Verlustrechnung)
Betriebsbuchhaltung (Kosten- und Leistungsrechnung / Planungsrechnungen)
Buchführung und Buchführungspflicht
Pflegebuchführungsverordnung

Wirtschaftliche Besonderheiten sozialer Einrichtungen

Gemeinnützigkeit – Gewerblichkeit
Gemeinsamkeiten und Unterschiede in der Finanzierung und Abrechnung
Ambulante und stationäre Einrichtungen
Kinder- und Jugendhilfe / Familienhilfe / Behindertenhilfe / Altenhilfe

Finanzierung des laufenden Betriebs einer sozialen Einrichtung

Vorgehensweisen, finanzwirtschaftliche und verwaltungstechnische Notwendigkeiten
Kostenerstattung / Pflegesätze (prospektive Entgelte) / Persönliches Budget / Zuschüsse / Spenden / Sponsoring

Finanzierung von Investitionen in sozialen Einrichtungen

Vorgehensweisen, finanzwirtschaftliche und verwaltungstechnische Notwendigkeiten
Kredite / Fördermittel / Spenden / Sponsoring

Möglichkeiten und Grenzen der bestehenden Finanzierungssysteme

Aktuelle Entwicklungen und erwartete Veränderungen

Verantwortung der Sozialarbeiter /-pädagogen bei der Sicherung der sozialen Einrichtungen

Was nehmen die Teilnehmer mit?

Kenntnisse der Grundlagen der Finanzierung sozialer Einrichtungen und einen Einblick in die aktuellen Veränderungen. Die Teilnehmer erhalten Anregungen, wie sie die finanzielle Situation in den Einrichtungen verbessern können. Außerdem wird deutlich, dass die gute Zusammenarbeit der fachlich-pädagogischen und der verwaltungswirtschaftlichen Kräfte für den nachhaltigen Erfolg der sozialen Einrichtungen unabdingbar ist.

Zielgruppen:

Einrichtungsleiter und Gruppenleiter, die über keine speziellen betriebswirtschaftlichen Kenntnisse verfügen.

Dauer des Seminars: 4 oder 5 Tage (30 Wochenstunden)

Zahl der Teilnehmer:

5 - 20 Personen (Es besteht auch die Möglichkeit, das Seminar als In-house-Seminar unternehmensintern oder als Kleingruppenseminar in einem Dresdener Bildungshaus durchzuführen.)