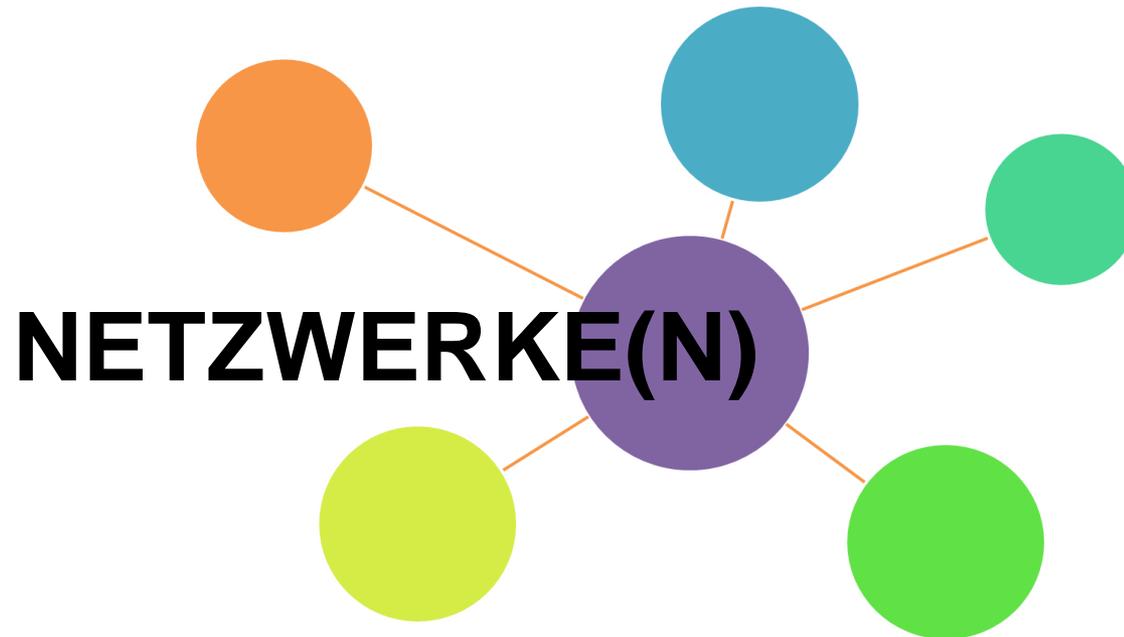


Tag der Vereinsführungskräfte
Hamm, 15. Februar 2014



Dirk Henning
Referent „NRW bewegt seine KINDER!“

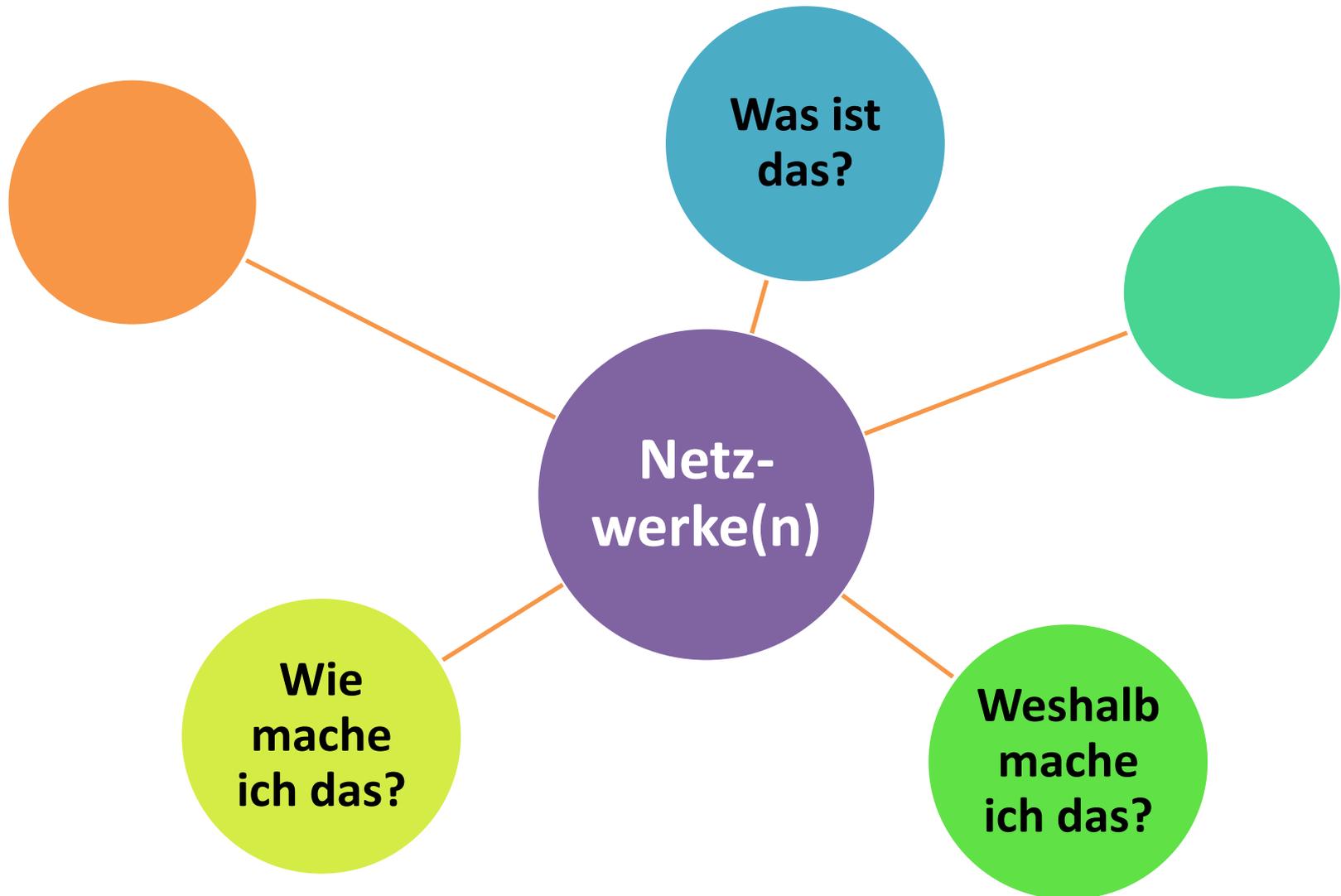
**„Zusammenkommen ist ein Beginn,
Zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“**

Henry Ford (amerikanischer Unternehmer)

**„Netzwerken ist nicht Bahnfahren,
sondern Segeln.“**

Felicitas Steck (Netzwerkgesellschaft)

Worum es geht...



1. Hast Du Erfahrungen mit Netzwerken?

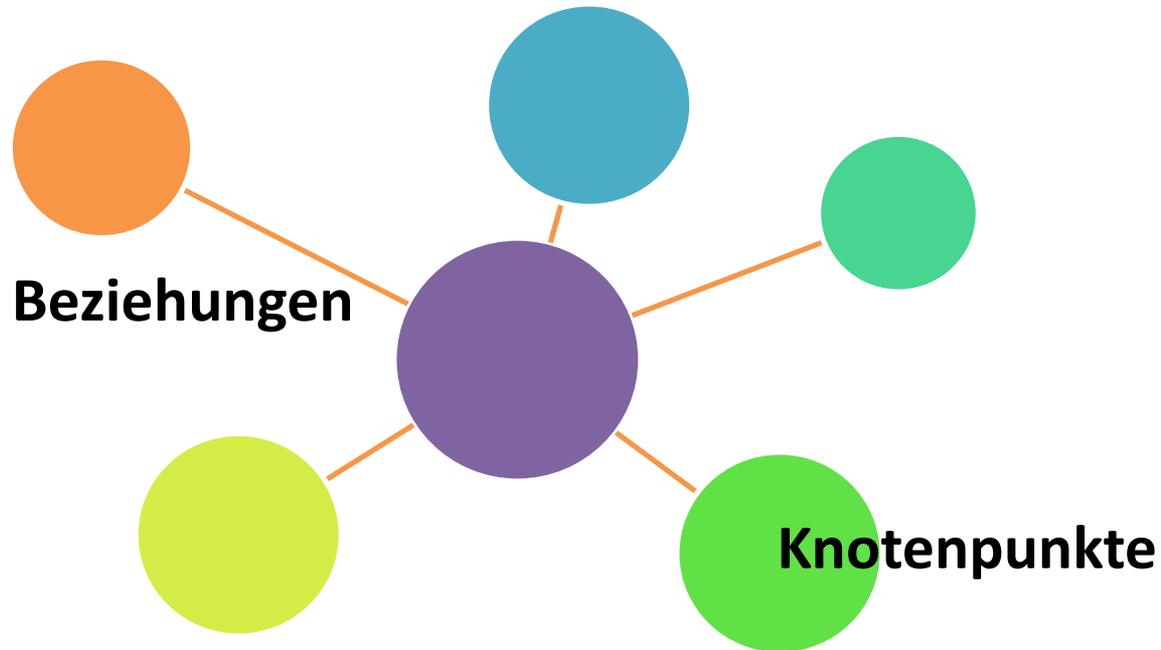
2. In einem Wort: Was verbindest Du mit dem Begriff „Netzwerk“?

Grüne Karte = Positive Erfahrung

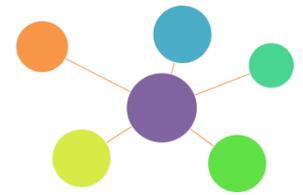
Gelbe Karte = Neutrale Erfahrung

Rote Karte = Negative Erfahrung

Was ist das?



Allgemein betrachtet ist ein Netzwerk ein System aus mehreren Elementen (Knotenpunkte), die untereinander Verbindungen (Beziehungen) aufweisen und einen Austausch z.B. von Informationen, Material, Dienstleistungen oder Wissen durchführen.



intern

privat

ComputerNETZWERK

extern

Soziale NETZWERKE

NETZWERKorganisationen

informell

regional

formell

Kooperationen	Netzwerke
Zwei oder mehrere selbstständige Akteure (überschaubare Anzahl von Akteuren)	Mehrere selbstständige Akteure, Anzahl der Netzwerkteil („Atmende“ Gebilde mit Ausdehnungs- und Schrumpfphasen)
Gemeinsames Ziel	Übergeordnetes gemeinsames Ziel / Anliegen / Thema (Netzwerkpartner können weitere Ziele verfolgen)
Konkretes Projekt	Geburtsort von Projekten
Kleinsten Baustein eines Netzwerkes	Beinhaltet Kooperationen
Weniger komplex	Komplexes Gebilde

Was ist das? - Netzwerktypen

- **Soziale Netzwerke** sind personenbezogene Beziehungsgeflechte. Sie basieren auf persönlichem Kontakt und den sozialen Beziehungen der handelnden Personen untereinander.
- **Regionale Netzwerke** sind Vernetzungen zwischen kommunalen, wirtschaftlichen und sozialen Akteuren bzw. Organisationen, die sich über eine Region oder ein Ballungsgebiet erstrecken.
- **Informelle Netzwerke** sind Verknüpfungen zwischen Personen und dienen rein der Informationsverbreitung, dem Erfahrungsaustausch und der Generierung von neuem Wissen.
- **Formelle (Strategische) Netzwerke** sind Netzwerke von Personen und/oder Institutionen. Sie sind gekennzeichnet durch feste und vertragliche Kooperationsvereinbarungen, denen eine gemeinsam vereinbarte Strategie zu Grunde liegt.

Was ist das?

- Das Netzwerk ist Sinnbild für die zielgerichtete Gestaltung sozialer Beziehungen

Gesellschaft

Sportverein / organisierter Sport

Kinder

Jugendliche

Erwachsene

Senioren

[...]

Spaß am Sport

Geselligkeit/
Freunde
treffen

Wettkampf/
etwas
leisten

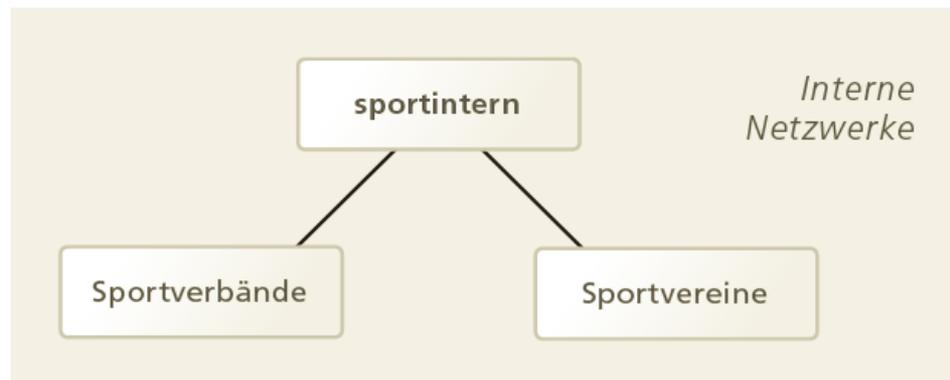
Gesundheit

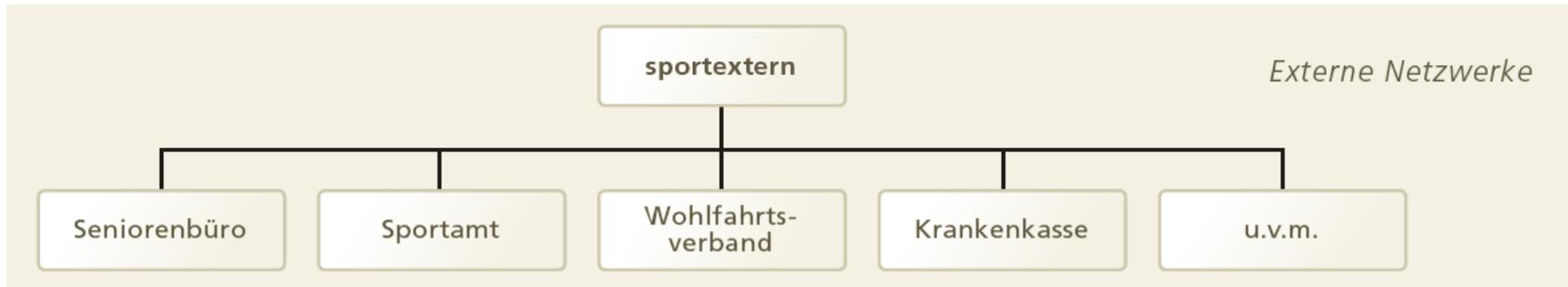
[...]

- Veränderung der Sportlandschaft
- Steigende Anforderungen an Sportvereine
- Notwendigkeit zur Profilbildung / Neuausrichtung
- knapper werdende Ressourcen (z.B. durch den Rückgang öffentlicher Mittel)
- Herausforderungen und Ziele sind häufig nur gemeinsam mit einem Partner zu bewältigen.

Als Partner für Sportvereine eignen sich:

- Andere **Sportvereine** für ein größeres und variantenreicheres Angebot; zur Erleichterung der Organisation für Verantwortliche; zur gemeinsamen Anschaffung von Geräten; zum Austausch von Erfahrungen.
- **Sportverbände** zur Beratung bei Qualifizierungen und Fördermitteln; als Unterstützung bei Infotagen.





Mögliche externe Partner für Sportvereine :

- **Senioreneinrichtungen / Seniorenbüros** um ehrenamtliche Mitarbeiter/-innen zu gewinnen; als kompetenter Partner für die Arbeit mit Älteren vor allem im außersportlichen Bereich; für Veranstaltungen; zur gegenseitigen Ergänzung der Angebote; zur Werbung für die Sportangebote des Vereins; zur Ansprache neuer Zielgruppen, die bisher noch nicht sportlich aktiv waren.

Mögliche externe Partner für Sportvereine :

- **Kommunale Stellen** (Sportamt / Sozialamt) für gemeinsame Veranstaltungen; zur Unterstützung bei der Suche von Übungsräumen; zur Einbindung des Vereins in Entscheidungsprozesse; zur Kooperation mit politischen Bündnispartnern; zur Information über Angebote; für eine gute Öffentlichkeitsarbeit.
- **Kirchengemeinden / Träger von Altenarbeit** zum Austausch von personellen und räumlichen Kapazitäten; zum Aufbau eines Fahrdienstes für Behinderte; zur gegenseitigen Inanspruchnahme von Angeboten und Referenten; zum Aufbau eines Gehirnsport-Angebotes; für gemeinsame Veranstaltungen.

Mögliche externe Partner für Sportvereine :

- **Krankenkassen** zur Verbreitung von Sport- und Bewegungsangeboten; für finanzielle Unterstützung in Form von Gesundheitsgutscheinen etc., Sponsoring; zur Ansprache von neuen Zielgruppen.
- **Gesundheitseinrichtungen / Gesundheitswesen / Ärzteschaft** zur Empfehlung der Gesundheitssportangebote im Verein; zur Nutzung von Räumlichkeiten (z.B. Therapiebecken im Krankenhaus); zur Information der Vereinsmitglieder durch Vorträge.

Mögliche externe Partner für Sportvereine :

- Partner aus der Wirtschaft,
- Politische Entscheidungsträger und Experten,
- Tourismusorganisationen,
- Wohnungsbaugesellschaften,
- Kulturzentren,
- Migrantenvereinigungen,
- ...

Vereine können durch Netzwerke...

- Erfahrungen und Wissen transferieren
- die Qualität und Akzeptanz von Angeboten steigern, neue Zielgruppen erreichen
- Ressourcen bündeln, Kosten senken, neue Finanzquellen erschließen
- die eigene Arbeit optimieren, Kompetenz gewinnen
- Kontakte nutzen
- Probleme lösen
- Interessen vertreten
- Gemeinsamkeit erleben

Sportvereine bieten als Netzwerkpartner...

- Aktives Vereinsleben
- Attraktive Sport-, Gesundheits-, Bewegungsangebote
- Qualifizierte Übungsleiter/-innen und Trainer/-innen
- Organisatorisches Know-How
- Geselligkeit und außersportliche Aktionen
- Raum zum Einbringen persönlicher Kompetenzen
- Förderung sozialer Integration
- Angebote für alle Generationen
- Evtl. Sportstätten und Trainingsräume

Wie mache ich das?

- Sich zu vernetzen geht immer mit dem Aufbau eines Beziehungsnetzes mit unterschiedlichen Personen, Institutionen, Organisationen oder Unternehmen einher. Sie stellen die Knotenpunkte im Netzwerk dar und bilden über Linien bzw. Verbindungen ein Geflecht aus Beziehungen.
- Die Einbeziehung der Netzwerkpartner kann in Form der lockeren Zusammenarbeit bis hin zu festen strategischen, vertraglichen Bündnissen geschehen.

NETZWERKEN KOSTET ZEIT!

NETZWERKE BRAUCHEN KÜMMERER!

- **Erfolgsfaktor 1: Das Ziel muss klar und eindeutig sein!**
- **Erfolgsfaktor 2: Netzwerke brauchen einen Koordinator!**
- **Erfolgsfaktor 3: Netzwerke brauchen klare Strukturen!**

Inhaltliche Ziele des Netzwerkes

- sie zeigen auf, was mit dem Netzwerk erreicht werden soll

Ziele für die Gestaltung des Netzwerkes

- sie geben vor, wie die Zusammenarbeit im Netzwerk abläuft

Ziele in Bezug auf Leistungen und Maßnahmen

- sie bestimmen, welche genauen Vorhaben verfolgt werden

Ziele dienen als Wegweiser und Meilensteine, die die Richtung vorgeben: Wo wollen wir hin? Wie weit sind wir schon vorangekommen?

ABER: Alle Beteiligten im Netzwerk müssen in den Zielen übereinstimmen!

Netzwerkziele bestimmen und formulieren nach dem SMART-Prinzip

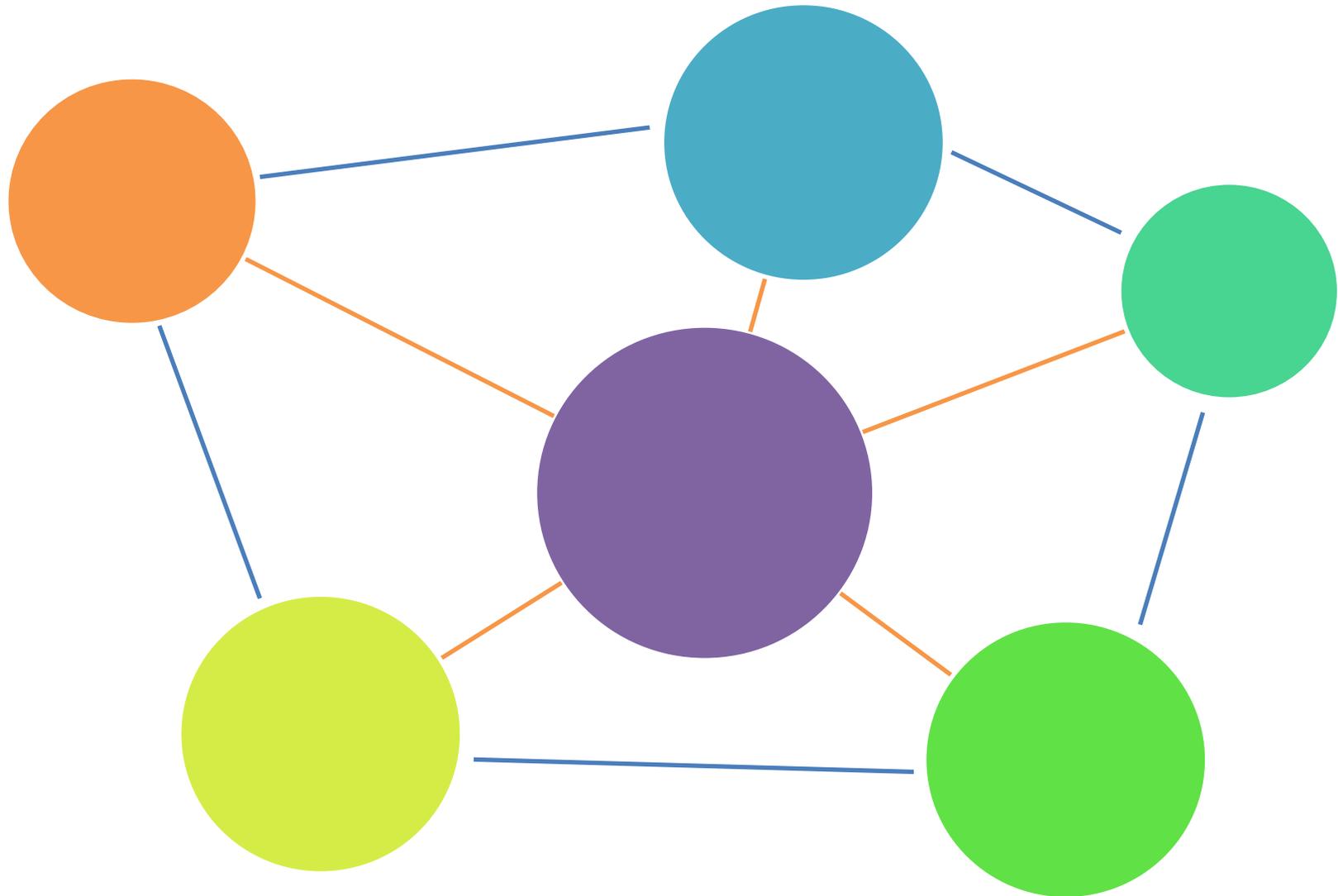
- S** Speziell: formulieren Sie das Ziel so konkret und eindeutig wie möglich
- M** Messbar: es muss selbst für Außenstehende klar sein, ob das Ziel erreicht wurde.
- A** Angemessen: Ziele müssen attraktiv für alle sein (win-win-orientiert)
- R** Realisierbar: das Ziel sollte ehrgeizig formuliert, aber erreichbar sein
- T** Terminiert: es sollte ein zeitlicher Rahmen abgesteckt sein.

Hilfreiche Fragen:

Beispiele:

WAS	... soll erreicht werden?	Netzwerk zur Förderung der Gesundheit
WIE	...soll es erreicht werden?	Öffentlichkeitsarbeit, Medienpräsenz
WANN	...soll es erreicht werden?	Bis Ende des...
WIEVIEL	...darf es kosten?	So wenig, wie möglich (Budgetplanung)
WER	...ist dafür verantwortlich?	z.B. Geschäftsführer/-in des Sportvereins
WO	...wird die Aufgabe bearbeitet?	In Arbeitstreffen, Gesprächsrunden

- Das Ziel ist nicht eindeutig oder wird nicht von allen mitgetragen.
- Absprachen werden nicht eingehalten oder Aufgaben nicht erledigt.
- Der Koordinator stellt seine Eigeninteressen vor die Netzwerkinteressen.
- Ein Partner investiert auf Dauer mehr als er durch das Netzwerk gewinnt.
- Der Zeitaufwand ist zu groß.
- Die Akteure bauen eine Konkurrenz auf statt vertrauensvoll zusammenzuarbeiten.
- Das Netzwerk entwickelt sich zur „Laberrunde“.



Netzwerkprozess - Phasen der Zusammenarbeit (Leitfragen)

(1) Planung

Welche Ziele verfolge ich? Wie kann ich sie erreichen?

(2) Initiierung (Aushandlung)

Wie kann ich Partner zur Mitarbeit gewinnen? Verfolgen alle das gleiche Ziel?

(3) Konstituierung/ Zentrierung

Was nehmen wir uns konkret vor?

(4) Normierung

Wie arbeiten wir effektiv zusammen?

(5) Formalisierung

Wie stellen wir Professionalität und Identität her? Was legen wir schriftlich fest?

- Deutscher Turner-Bund (2013): Verein als Gesundheitspartner – gesundes Setting, Netzwerke, Kooperationen.
- Deutscher Turner-Bund (2012): Arbeiten Sie noch allein oder netzwerken Sie schon?
- Deutscher Olympischer SportBund (2010): Netzwerkarbeit im Sport, aufgezeigt am Sport der Älteren.



**Vielen Dank für eure
Aufmerksamkeit!**

© LSB NRW, Foto: Andrea Bowinkelmann