
DGfB – AG FINANZIERUNG – JOURNAL

Das Journal der DGfB-AG Finanzierung enthält die Protokolle von Sitzungen und Telefonkonferenzen der AG in chronologischer Reihenfolge.

SITZUNG AM 02.02.2015, 11:00 – 15:00 UHR

IN KÖLN, GESCHÄFTSSTELLE DER GWG E.V.

Teilnehmer_innen: Beatrix Reimann (DGfB-Vorstand), Michael Barg (GwG), Wolfgang Röttches (BVPPT), Bernhard Schorn (DGSF), Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistenz)

Entschuldigt: Cathrin Germing (DGfB-Vorstand), Peter Müssen (DGfB-Vorstand), Marie-Luise Haake (DGTA), Dr. Annett Kupfer (DGVT)

Protokoll: Stephan Schmitz

1) BEGRÜßUNG UND KONSTITUIERUNG DER AG

Beatrix Reimann begrüßt im Namen des DGfB-Vorstands die Anwesenden und dankt für die Bereitschaft, in der AG Finanzierung mitzuwirken.

MITGLIEDER AG FINANZIERUNG SIND:

- Michael Barg (GwG)
- Cathrin Germing (DGfB-Vorstand)
- Marie-Luise Haake (DGTA)
- Annett Kupfer (ggf. vertreten durch Mechthild Greive) (DGVT)
- Peter Müssen (DGfB-Vorstand, Schatzmeister)
- Beatrix Reimann (DGfB-Vorstand)
- Wolfgang Röttches (BVPPT)
- Bernhard Schorn (DGSF)
- Unterstützend: Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistenz)

2) VORÜBERLEGUNGEN

In einer ersten Gesprächsrunde tauschen die Mitglieder der AG Vorüberlegungen zur Situation, zur Arbeit und zum Auftrag der AG Finanzierung aus:

ZUM AUFTRAG DER AG

Der Auftrag der AG Finanzierung ist noch weiter zu klären. Die Aufgabe der AG Finanzierung steht im Zusammenhang mit dem Meinungsbildungsprozess zum Zukunftsentwurf des DGfB-Vorstands. Wie umfangreich ist das Arbeitsfeld der AG? Soll sie sich auf die Finanzierungssituation (Einnahmenausgaben) beschränken?

Bei der Mitgliederversammlung war die Rede davon, dass unterschiedliche Finanzmittel benötigt werden zum Erhalt des status quo (Existenzsicherung) oder zur Finanzierung des langfristigen Zukunftsentwurf. Der Erhalt des status quo dient aus Sicht des Vorstands der Existenzsicherung des Verbandes. Es ist deshalb aus Vorstandssicht notwendig, hierfür die Finanzierung sicherzustellen. Darf sich die DGfB darüber hinaus auch weitergehende Zukunftsentwürfe erlauben?

UNKLARHEITEN IM PROZESS

Am 28. Februar lädt der DGfB-Vorstand zu einem Vorstandstreffen ein, bei dem über den Zukunftsentwurf diskutiert werden soll. Gleichzeitig verabreden sich Mitgliedsverbände untereinander zu Telefonkonferenzen, in denen die zukünftige Entwicklung der DGfB und die Finanzierungsfragen diskutiert werden. Die Lage wirkt etwas verwirrend. Wie sollen diese verschiedenen Prozesse zusammengeführt oder auseinandergehalten werden? Hat das Auswirkungen auf die Arbeit der AG Finanzierung?

Der Zukunftsentwurf des DGfB-Vorstands ist noch nicht diskutiert oder gar beschlossen. Wofür genau braucht die DGfB Geld?

Es ist damit zu rechnen, dass sich bei der Mitgliederversammlung 2016 die Zusammensetzung des Vorstands ändern wird. Soll man einem neuen Vorstand durch programmatische Entscheidungen vorgreifen? Oder ist das vielleicht sogar notwendig, um motivierte Kandidat_innen für einen neuen Vorstand zu gewinnen?

RISIKEN UND MÖGLICHE ENTWICKLUNGEN

Konkurrenz: Kann eine Stärkung der DGfB den Dachverband in Konkurrenz zu seinen Mitgliedsverbänden bringen? Wie weit ist das gewollt? Hat die AG sich damit zu befassen? Welche Folgen hat es und was würde es bedeuten, wenn die DGfB Bereiche übernehme, die bis dahin in Händen der einzelnen Mitgliedsverbände lagen?

Aus verschiedenen Mitgliedsverbänden ist jetzt schon zu hören, dass im Fall von Beitragserhöhungen hohe Summen keine Akzeptanz finden werden.

Verbandsvertreterinnen und -vertreter in der AG können in einen Rollenkonflikt geraten: einerseits sind hier DGfB-Interessen zu diskutieren, andererseits ist das Budget des jeweils eigenen Verbandes zu schützen.

In der Diskussion um Zukunftsentwurf von Beitragserhöhungen ist mit zu bedenken, dass es auch zu einer Auflösung oder Teilung der DGfB (Bildung neuer, kleinerer Dachverbände,...) kommen kann.

FRAGEN DER FINANZIERUNG

Im Vordergrund der Diskussion steht die Erhöhung von Mitgliedsbeiträgen. Sind alternative Finanzierungen denkbar und ausreichend geprüft?

Kommen kostenpflichtige Dienstleistungen der DGfB als Finanzierungsquelle in Frage?

Bis vor einigen Jahren ist das Vermögen der DGfB stetig angewachsen. Wie ist das Ersparte zusammengekommen? – Der wesentliche Grund liegt darin, dass die Personalkosten der DGfB bis dahin sehr niedrig waren. Mitgliedsverbände haben zeitweise unentgeltlich hauptamtliche Personalressourcen in erheblichem Umfang zur Verfügung gestellt und so der DGfB ermöglicht, Vermögen aufzubauen.

Kann die DGfB auf gravierende Erhöhung der Beiträge verzichten? Soll sie zu diesem Zweck den Umfang der hauptamtlichen Unterstützung reduzieren?

Um angemessene Finanzierungsvorschläge zu erarbeiten, ist zu prüfen, wie realistisch die in Zukunftsentwurf vorgelegte Kalkulation tatsächlich ist.

WEITERE FRAGEN UND ÜBERLEGUNGEN

Welche Bedeutung soll hauptamtliche Unterstützung oder Leitung in der DGfB erhalten? In welchem Verhältnis soll sie zur ehrenamtlichen Leitung stehen?

Wie weit kann und soll die DGfB angesichts der Heterogenität der Verbände gehen?

Können Vorstände der Mitgliedsverbände bei ihren Mitgliedern Akzeptanz für Beitragserhöhungen finden? Wenn ja, wie?

Worin besteht der Mehrwert der Mitgliedschaft der DGfB aus Sicht der Mitglieder der Verbände? Mit welchen Leistungen für die Verbände und ihre Mitglieder ist eine Beitragserhöhung verknüpft?

Seit Gründung ist nach Auffassung der AG-Mitglieder der Mitgliedsbeitrag der DGfB gleich geblieben. Wäre eine Anhebung der Mitgliedsbeiträge nicht ohnehin an der Zeit?

Wenn der Vorstand an eine hauptamtliche Geschäftsführung denkt, ist darauf zu achten, dass diese den Verbänden gegenüber neutral bleibt: undenkbar scheint deshalb die Geschäftsführung der DGfB durch eine Geschäftsführerin oder einen Geschäftsführer eines Mitgliedsverbandes.

Im Rahmen der Diskussion wurde den Mitgliedern der AG Finanzierung auch eine Stellungnahme des DGTA-Vorstands zur Arbeit am Zukunftsentwurf und zur AG-Finanzierung vorgelegt. Die Stellungnahme befindet sich in der Dropbox der AG Finanzierung.

3) AUFTRAG DER AG FINANZIERUNG

Der Auftrag der AG Finanzierung ergibt sich aus dem Beschluss der Mitgliederversammlung 2014:

„Die Mitgliederversammlung möge die Einberufung einer Arbeitsgruppe ‚Finanzierung‘ beschließen, die Vorschläge zur Finanzierung der vom DGfB-Vorstand vorgeschlagenen weiteren Entwicklung der DGfB erarbeitet und prüft. Der Vorstand wird auf Grundlage dieser Vorschläge zur Mitgliederversammlung 2015 einen Beschlussantrag einbringen. Die AG Finanzierung soll sich zusammensetzen aus Expert_innen der Mitgliedsverbände und Mitgliedern des DGfB-Vorstands. Der Vorstand wird beauftragt, die AG zu initiieren, geeignete Mitglieder in die AG zu berufen und die AG zu leiten.“ (DGfB, Protokoll der Mitgliederversammlung vom 29.11.2014, TOP 9 a.)

Vor dem Hintergrund der bei der Mitgliederversammlung geführten Diskussion soll die AG Finanzierung unabhängig von der weiteren, parallel verlaufenden Diskussion über den Zukunftsentwurf Vorschläge erarbeiten für 2 wesentliche Varianten der zukünftigen Entwicklung der DGfB: In einem Vorschlag sollen Finanzierungsmöglichkeiten für eine Sicherung des status quo erarbeitet werden. Der zweite, weiter gehende Vorschlag soll Finanzierungsmöglichkeiten für das vom Vorstand vorgelegte Konzept einer Professionalisierung des Verbandes mit einer eigenen Geschäftsstelle, einer hauptamtlichen Geschäftsführung und einer Verwaltungskraft enthalten.

Die AG sieht im Rahmen ihres Auftrags zwei wesentliche Aufgaben:

- Überarbeitung der Kalkulation
- Entwicklung von Modellen für die Finanzierung, insbesondere für die Aufteilung von Beiträgen mit Blick auf eine angemessene Verteilung der Belastung auf die Mitgliedsbeiträge

Vor dem Hintergrund der Ausführungen im Zukunftsentwurf des DGfB-Vorstands geht die AG davon aus, dass ein Finanzierungsmehrbedarf in erster Linie durch die Anhebung der Mitgliedsbeiträge erreicht werden soll und kann. Weitere Finanzierungsoptionen sind schon geprüft worden. Eine Finanzierungsmöglichkeit, die im Zukunftsentwurf nicht bedacht worden ist, ist die Steigerung des Beitragsvolumens durch aktive Mitgliederwerbung. (Zum Beispiel in den Bereichen Coaching und Mediation).

Der Vorstand spricht sich gegen einen Verzicht auf die Beschäftigung einer Vorstandsassistentin aus. Durch einen solchen Verzicht kämen die DGfB unmittelbar wieder zu einem positiven Jahresergebnis. Weitere Berechnungen sind diesbezüglich nicht nötig.

4) ÜBERARBEITUNG DER KALKULATION

SCHÄTZUNG DER WESENTLICHEN KOSTEN FÜR EINRICHTUNG UND BETRIEB EINER GESCHÄFTSSTELLE (LT. ZUKUNFTSENTWURF)

Die AG Finanzierung prüft die im Zukunftsentwurf des DGfB-Vorstands enthaltene Kalkulation und kommt zu folgendem Ergebnis: Die Kalkulation ist äußerst vorsichtig angelegt, d.h. sie enthält noch großen Spielraum.

Die AG Finanzierung schätzt im Unterschied zur Farbvorgabe des Vorstands folgende Kosten:

Kosten für einen hauptamtlichen Geschäftsführer: 75.000 € (Arbeitgeberbrutto). Dies entspricht der Eingruppierung E14/Stufe 4 TvöD. Dabei geht die AG von einem Geschäftsführer oder einer Geschäftsführerin aus einem passenden Berufs- bzw. Qualifikationsspektrum aus: Psycholog_in, Pädagog_in, Soziolog_in, Sozialarbeiter_in, Politolog_in, Freiberufler_in usw....

Die AG Finanzierung regt an, auch die Option einer Geschäftsführung in Teilzeit zu prüfen. Das Gehalt eines hauptamtlichen Geschäftsführers in Teilzeit (50 %) würde sich auf etwa 37.500 € brutto belaufen.

Kosten der Geschäftsstelle: Die AG schätzt, dass die Kosten einer Geschäftsstelle 10.000 bis 15.000 € nicht übersteigen sollte. S. Schmitz wird beauftragt zu recherchieren, was ein Büro in Berlin kostet (mit oder ohne die entsprechenden Bürodienstleistungen). Denkbar ist die Einrichtung der Geschäftsstelle in einem Verbändehaus, in dem auch die Geschäftsstellen anderer Verbände angesiedelt sind. Dort könnten zum Beispiel auch Besprechungsräume gemeinsam genutzt werden. Die Anmietung eigener Besprechungsräume scheint für den Anfang nicht angebracht.

Für den Fall dass die Mitgliederversammlung den Zukunftsentwurf des DGfB-Vorstands folgt, sollte in Erwägung gezogen werden, die Geschäftsstelle am Sitz der DGfB in Berlin einzurichten. Dies entspricht auch am ehesten der langfristigen Vorstellung des Vorstands von einem Dachverband, der *die* Adresse für Beratung bundesweit sein will. Berlin ist der Ort, wo die nötige Arbeit eines Dachverbands für Beratung und für Beratungsqualität in Richtung Politik geleistet werden kann. Der Standort Berlin kann zudem ein hilfreiches Argument sein, um Mitglieder der Verbände für das Vorhaben einer eigenen DGfB-Geschäftsstelle zu gewinnen.

Die AG empfiehlt, die Möglichkeit zu prüfen, ob eine Kooperation mit dem nfb in Form einer gemeinsam geführten Geschäftsstelle infrage kommt. Dies könnte aus finanziellen, organisatorischen und inhaltlichen Gründen für beide Seiten eine interessante Lösung sein.

Kosten einer Verwaltungskraft: Bei Eingruppierung einer Verwaltungskraft in die Tarifgruppe E5 bis E7, Stufe 3 ist mit bis zu 50.000 € brutto bei einer ganzen Stelle zu rechnen. Der Zukunftsentwurf sieht eine halbe Stelle vor. Kosten: bis 25.000 €. Bei 3 Stunden Erreichbarkeit der Verwaltungsfachkraft täglich rechnet die AG Finanzierung mit Kosten von bis zu 18.000 € im Monat für die Verwaltungskraft.

Weitere Kosten entstehen einmalig durch die Ausstattung der Geschäftsstelle. Außerdem sind zusätzliche Kosten abhängig davon, welche Aktivitäten die DGfB mit hauptamtlicher Geschäftsführung und eigener Geschäftsstelle entfalten wird. Diese Kosten sind mit einzukalkulieren.

KALKULATION DER LAUFENDEN KOSTEN BEI BETRIEB EINER EIGENEN GESCHÄFTSSTELLE

Die AG kalkuliert die zu erwartenden Kosten einer Geschäftsstelle wie folgt:

	Bei einer vollen Stelle für die Geschäftsführung	Bei einer Teilzeitstelle für die Geschäftsführung (50%)
Geschäftsführung	75.000	37.500
Verwaltungskraft (Teilzeit)	18.000	18.000
Kosten der Geschäftsstelle	15.000	15.000
Kosten der Geschäftsstelle (laufend)	108.000	70.500
Weitere Kosten	20.000	20.000
Gesamtkosten jährlich	128.000	90.500

Die genannte Schätzung für die weiteren Kosten ergeben sich aus den Ergebnissen der vergangenen Jahre abzüglich der Kosten für die Vorstandsassistenz (18.000 € jährlich). Alle aufgeführten Ansätze liegen deutlich unter den Schätzungen des Zukunftsentwurfs.

Der Erhalt des **Status Quo** würde dementsprechend einen jährlichen Finanzbedarf von ca. 38.000 € zur Folge haben, der mit einer moderaten Erhöhung der Mitgliedsbeiträge ausgeglichen werden könnte.

5) ÜBERLEGUNGEN ZUR AUFTEILUNG VON BEITRÄGEN

Sollte die Mitgliederversammlung eine deutliche Beitragserhöhung beschließen, entsteht die Frage, wie die zusätzliche Belastung angemessen auf die Verbände verteilt werden kann. Eine gleichmäßige Anhebung der Beiträge kann für kleinere Verbände zur unzumutbaren Belastung werden. Eine Anhebung der Beiträge abhängig von der Mitgliederzahl führt bei den großen Verbänden zu Belastungen, die voraussichtlich intern nicht vermittelbar sein werden. Aus Sicht größerer Verbände geriete dann auch das Verhältnis von Stimmrecht und Beitragslast aus der Balance. Es gilt die Regel, dass jedes Mitglied eine Stimme hat, unabhängig von der eigenen Größe und vom geleisteten Beitrag.

Ein besserer Ausgleich scheint möglich durch ein differenziertes Beitragsmodell: Jedes Mitglied zahlt einen für alle Mitglieder gleichen Sockelbeitrag, der ergänzt wird durch einen zusätzlichen Beitrag, welcher sich an der Leistungsfähigkeit des jeweiligen Verbandes orientiert. Als alleinige Bemessungsgröße scheint die Mitgliederzahl nicht geeignet, weil dadurch die Spreizung der Belastung zwischen den Verbänden zu Lasten der größeren Verbände extremisiert würde. Einige Verbände argumentieren auch, dass nur ein Teil ihrer Mitgliedschaft tatsächlich Beraterinnen und Berater sind. Die AG Finanzierung schlägt als alternative Bezugsgröße das Haushaltsvolumen der Verbände vor. Das Haushaltsvolumen ist bei eingetragenen Vereinen leicht zu ermitteln.

Es sollen Modelle sowohl für eine Orientierung des variablen Beitrags an der Mitgliederzahl als auch am Haushaltsvolumen durchgerechnet werden. Dafür benötigt die AG Finanzierung Informationen über die Mitgliederzahl und das Haushaltsvolumen der DGfB-Verbände. Bereits bei der Vorbereitung der Neuauflage der Synopse 2014 wurden Informationen zur Mitgliederzahl der Verbände eingeholt. S. Schmitz bittet W. Jancovius, ihm die entsprechenden Daten für die Arbeit der AG Finanzierung mitzuteilen. Die AG schlägt vor, die Informationen zur Mitgliederzahl und zum Haushaltsvolumen nicht in absoluten Zahlen, sondern gruppiert zu ermitteln. Die Informationen sollen vom Vorstand vertraulich behandelt und anonymisiert an die AG Finanzierung weitergeleitet werden. Die AG schlägt folgende Gruppierungen vor:

GRUPPIERUNG DER VERBÄNDE NACH MITGLIEDERZAHL

- weniger als 500 Mitglieder
- 500 bis 999 Mitglieder
- 1000 bis 2499 Mitglieder
- 2500 bis 4999 Mitglieder
- 5000 und mehr Mitglieder

GRUPPIERUNG DER VERBÄNDE NACH HAUSHALTSVOLUMEN

- unter 100.000 €
- 100.000 bis 499.999 €
- 500.000 bis 999.999 €
- 1 Million € und darüber

ERSTE SCHÄTZUNGEN

Bei einer Anhebung von Mitgliedsbeiträgen ist damit zu rechnen, dass Verbände die DGfB verlassen. Die AG Finanzierung kalkuliert deshalb in den folgenden Modellrechnungen vorsichtshalber mit 25 statt 29 Mitgliedsverbänden.

Nach einer ersten Einschätzung der Verbandsgrößen (nach Mitgliederzahl) kalkuliert die AG versuchsweise mit Sockelbeträgen von 1500 oder 2000 €.

Ein Sockelbetrag von 1500 € pro Mitgliedsverband würde bei 25 Verbänden eine Summe von 37.500 € ergeben. Dies entspricht ungefähr der augenblicklichen Beitragslage. Aus Sicht der AG ist ein solcher Sockelbetrag für die größere Variante (Einrichtung einer Geschäftsstelle usw. ...) zu niedrig, da der größte Anteil der Kosten dann von wenigen großen Verbänden zu tragen wäre.

Ein Sockelbetrag von 2000 € pro Mitgliedsverband ergibt bei 25 Verbänden eine Summe von 50.000 €. Wenn Verbände mit weniger als 500 Mitgliedern nur den Sockelbetrag bezahlen, und der variable Beitrag von Gruppe zu Gruppe um 1000 € steigt, schätzt die AG bei 25 Verbänden zusätzliche Einnahmen aus variablen Beiträgen in Höhe von 27.000 €, das heißt in Summe stiege das Haushaltsvolumen auf 77.000 €.

Weitere Berechnungen sollen bei der nächsten Sitzung auf der Grundlage verlässlicher Daten angestellt werden.

6) WEITERE VEREINBARUNGEN

Für die nächste Sitzung soll ein Excel-Tool vorbereitet werden, das die Kalkulation der Beiträge mit unterschiedlichen variablen erleichtert. Hierzu existiert bereits eine Tabelle von W. Jancovius, die entsprechend angepasst werden kann. (S. Schmitz)

Bei der nächsten Sitzung sollen entsprechende Beitragskalkulation für die verschiedenen Varianten errechnet werden.

Vorab werden Informationen eingeholt zu den tatsächlichen Kosten einer Geschäftsstelle in Berlin, zu den Mitgliederzahlen und Haushaltsvolumina der DGfB-Verbände (im Rahmen des Vorstandstreffens oder im direkten Kontakt).

Außerdem wird dem Vorstand empfohlen, die Möglichkeit einer gemeinsamen Geschäftsstelle mit dem nfb zu erörtern.

Neben der Erarbeitung von Beitragsmodellen wird sich die AG mit der Frage beschäftigen, wie eine Beitragserhöhung gegenüber den Mitgliedern der Mitgliedsverbände begründet und vertreten werden kann.

Der Vorstand wird gebeten, eine_n Vertreter_in aus einem Verband der institutionellen Beratung für die AG zu gewinnen, um das Spektrum der DGfB-Mitglieder besser in der AG Finanzierung abzubilden.

7) TERMIN

Für die nächste Sitzung werden folgende Termine vorsorglich vereinbart: Freitag, der 13.3.2015, 14:00 Uhr oder Mittwoch der 18.3.2015, 16:00 Uhr. Der definitive Termin soll mit den heute nicht anwesenden Mitgliedern der AG per Doodle-Umfrage ermittelt werden. (S. Schmitz)

Die Sitzung soll nach Möglichkeit in der Geschäftsstelle der DGSF, Jakordenstr. 23, 50668 Köln, stattfinden.

SITZUNG AM 18.03.2015, 16:00 – 18:15 UHR IN KÖLN, GESCHÄFTSSTELLE DER DGfB E.V.

Teilnehmer_innen: Regina Jürgens (DGfB-Vorstand), Marie-Luise Haake (DGTA) per Skype, Beatrix Reimann (DGfB-Vorstand), Michael Barg (GwG), Wolfgang Rötttsches (BVPPT), Bernhard Schorn (DGfB), Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistenten)

Entschuldigt: Cathrin Germing (DGfB-Vorstand), Peter Müssen (DGfB-Vorstand), Dr. Annett Kupfer (DGVT)

Protokoll: Stephan Schmitz

1) BERICHT

Stephan Schmitz berichtet von Ereignissen und Aktivitäten seit der letzten Sitzung:

- Die Terminfindung für den jetzigen Termin hat sich insofern als problematisch erwiesen, als der Schatzmeister und die Vertreter_innen der DGVT keine Chance hatten, teilzunehmen. Auch Nachbesserungsversuche haben zu keiner Lösung geführt.
- Die Recherche zu den Kosten einer Geschäftsstelle in Berlin hat folgendes ergeben:
 - Nach Auskunft der nfb-Geschäftsstelle ist mit Mietkosten von 10-15 €/qm kalt zu rechnen. Einzelne Räume sind schwer zu finden. Fr. Langner (nfb) rät deshalb, bei einem Mitgliedsverband „unterzukommen.“ Bei 50 qm belaufen sich die Mietkosten (ohne Nebenkosten) dann auf 500 - 750 €. Maximal kann die DGfB bei kalkulierten 15.000 € jährlich für den Betrieb einer Geschäftsstelle im Jahr 1250,- € im Monat für eine Geschäftsstelle Büro ausgeben. Die Kalkulation der AG Finanzierung von 15.000 € scheint damit realisierbar.
 - Der DGfB-Vorstand hält Berlin mittelfristig als Sitz einer eigenen Geschäftsstelle für erwägenswert. Die Zusammenarbeit mit dem nfb ist allerdings noch nicht so weit gediehen, dass der Betrieb einer gemeinsamen Geschäftsstelle momentan sinnvoll erscheint.
- Die Ansprache von Vertreter_innen der institutionellen Verbände auf eine Mitwirkung in der AG Finanzierung war bislang nicht erfolgreich: C. Schmidt (bke) und U.Heckel (DAJEB) haben abgesagt.
- Die vereinbarte Verbändeabfrage zu Mitgliederzahl und Haushaltsvolumen ist weitgehend erledigt (s.u.).
- Das vereinbarte Excel-Tool zur Kalkulation der Beiträge ist erstellt. (s.u.)

2) DGfB-VORSTÄNDETREFFEN: RÜCKBLICK UND KONSEQUENZEN

Regina Jürgens, Wolfgang Rötttsches und Stephan Schmitz berichten vom Vorstandstreffen, das mit guter Beteiligung am 28. Februar in Frankfurt stattgefunden hat:

KONSTRUKTIVES TREFFEN

Das Vorstandstreffen fand in einer konstruktiven Atmosphäre statt und wurde als lohnend wahrgenommen. Das Interesse der Mitgliedsverbände an der DGfB ist deutlich geworden. Das Treffen war geprägt vom Bemühen, aufeinander zuzugehen und miteinander ernsthaft ins Gespräch zu kommen.

HETEROGENITÄT UND GEMEINSAMKEITEN DER VERBÄNDE

Gemeinsamkeiten und Unterschiede wurden herausgearbeitet. Deutlich wurde, dass unter dem Dach der DGfB Platz sein muss für Unterschiede. Alleine durch Mehrheitsentscheidung ist dies nicht zu erreichen.

ZUM THEMA „FINANZIERUNG“

Zu Beginn des Vorstandstreffens berichtete Stephan Schmitz zusammenfassend von der bisherigen Arbeit der AG Finanzierung. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Vorstandstreffens erhielten in diesem Zusammenhang das Protokoll der 1. Sitzung der AG Finanzierung ausgehändigt.

Das Thema „Finanzierung“ sollte nicht im Mittelpunkt des Vorstandstreffens stehen. Deutlich wurde, dass die Finanzierungsvorschläge des Zukunftsentwurfs der Umsetzung von Ideen dienen, d.h. in einem inhaltlichen Zusammenhang stehen.

Mit dem Thema „Beitragserhöhungen“ wurde insgesamt sensibel umgegangen. Nur wenige Verbandsvertreter_innen haben im Rahmen des Vorstandstreffens die Bereitschaft erklärt, eine Erhöhung der Beiträge mitzutragen. Tenor: es muss deutlicher werden, welchem Zweck Beitragserhöhungen dienen sollen und welcher Nutzen den Mitgliedsverbänden und ihren Mitgliedern daraus entstehen soll. Beitragserhöhungen müssen auch innerhalb der Verbände vermittelbar sein.

Verschiedene Vertreterinnen und Vertreter von DGfB-Verbänden äußerten, dass die Vorstandsarbeit eines solchen Dachverbandes ehrenamtlich alleine nicht zu bewältigen sei.

BERATUNGSVERBAND ODER BERATER_INNENVERBAND?

Die Verbandsvertreter_innen äußerten, dass es notwendig sei, die Ziele des Zukunftsentwurf weiter zu konkretisieren, und vor allem herauszuarbeiten, welche Vorteile die angedachte Weiterentwicklung der DGfB den Beraterinnen und Beratern bringen soll. Der Nutzen solle in den Vordergrund gestellt werden. Diskutiert wurde auch die Frage, ob in Zukunft die Beratung im Fokus der DGfB-Arbeit stehen soll, oder die Beraterinnen und Berater selbst. Eine Entwicklung der DGfB vom Fachverband hin zu einem Berufsverband würde gründliche Diskussionen voraussetzen. – Der Zukunftsentwurf des Vorstands ist vor allem geprägt von der Vorstellung einer politisch aufgestellten DGfB. Dennoch ist eine Berücksichtigung des Nutzens der DGfB-Aktivitäten für die Beraterinnen und Berater eine wichtige Voraussetzung, um die Zustimmung der Verbände zu einer Beitragserhöhung zu erlangen.

3) VERBÄNDEABFRAGE

Stephan Schmitz berichtet von der Verbändeabfrage. Für das Vorstandstreffen war ein Formular mit den von der AG erarbeiteten Kategorien vorbereitet worden. Die meisten Verbände haben im Rahmen des Vorstandstreffens bzw. im Nachgang ihre Information zur Verfügung gestellt. Mit den übrigen Verbänden hat Stephan Schmitz Kontakt aufgenommen und von den meisten Verbänden die Informationen entsprechend erhalten. Als einziger Verband verweigerte der Pro Familia Bundesverband Auskunft über sein Haushaltsvolumen. Angesichts der Tatsache, dass dort neben der Bundesgeschäftsführerin weitere 11 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (die meisten wohl in Teilzeit) beschäftigt werden, kann davon ausgegangen werden, dass der Jahreshaushalt 100.000 € übersteigt. Der Verband wird deshalb beim Haushaltsvolumen in die 2. Kategorie eingeordnet (100.000 bis 499.999). Angaben der Deutschen Gesellschaft für Coaching liegen nicht vor, da der Kontakt zum Verband nicht mehr rechtzeitig hergestellt werden konnte. Auf der Website der DGfC werden 410 Beraterinnen und Berater genannt. Die Leitung des Verbandes ist weitgehend ehrenamtlich. Deshalb wird der Verband eingeschätzt als Verband mit weniger als 500 Mitgliedern und weniger als 100.000 € Haushaltsvolumen. Beim VpIP, der ebenfalls nicht rechtzeitig erreicht werden konnte, handelt es sich um einen ehrenamtlich geführten, sehr spezialisierten Verband. Es ist davon auszugehen, dass auch der VpIP weniger als 500 Mitglieder und weniger als 100.000 € Haushaltsvolumen aufweisen kann.

In den Gesprächen mit Vertreterinnen und Vertretern unterschiedlicher Verbände wurde deutlich, dass es sowohl kleinere Verbände gibt, die sich mit dem augenblicklichen Mitgliedsbeitrag bereits an der Grenze ihrer Leistungsfähigkeit sehen, als auch größere Verbände, vor allem Verbände der institutionellen Beratung, die eine Beitragserhöhung grundsätzlich ablehnen. Ein Verband kündigte an, im Fall einer Beitragserhöhung die DGfB zu verlassen. Angesichts der Zurückhaltung vieler Verbände gegenüber Beitragserhöhungen besteht deshalb auch die Herausforderung, neben Beitragserhöhungen alternative Lösungsansätze für die Finanzierung der zukünftigen Entwicklung der DGfB zu entwickeln.

4) ALTERNATIVE LÖSUNGSANSÄTZE

Es sind Modelle zu entwickeln, die der Unterschiedlichkeit der Verbände unter einem Dach gerecht werden.

VORSCHLAG: „GÜTESIEGEL“

Wolfgang Röttches stellt Kalkulationen der Erträge aus einem DGfB-Gütesiegel vor.

a) Kalkulation 1000 Gütesiegel, bei 10 Verbänden ohne Gütesiegel

Name des Verbandes	Sockelbetrag(€)	Anzahl der Gütesiegel	Einnahmen Gütesiegel(€)	Ausgleichsbetrag(€)	Gesamteinnahmen
Verband 1	1.200,00	30	600,00	0,00	
Verband 2	1.200,00	80	1.600,00	0,00	
Verband 3	1.200,00	50	1.000,00	0,00	
Verband 4	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 5	1.200,00	70	1.400,00	0,00	
Verband 6	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 7	1.200,00	90	1.800,00	0,00	
Verband 8	1.200,00	110	2.200,00	0,00	
Verband 9	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 10	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 11	1.200,00	80	1.600,00	0,00	
Verband 12	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 13	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 14	1.200,00	70	1.400,00	0,00	
Verband 15	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 16	1.200,00	60	1.200,00	0,00	
Verband 17	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 18	1.200,00	120	2.400,00	0,00	
Verband 19	1.200,00	70	1.400,00	0,00	
Verband 20	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 21	1.200,00	40	800,00	0,00	
Verband 22	1.200,00	60	1.200,00	0,00	
Verband 23	1.200,00	40	800,00	0,00	
Verband 24	1.200,00	0	0,00	100,00	
Verband 25	1.200,00	30	600,00	0,00	
Summen:	30.000,00	1000	20.000,00	1.000,00	51.000,00
			pro Jahr 20 € pro Gütesiegel	Der Ausgleichsbetrag entspricht 5% der Einnahmen durch die Gütesiegel dividiert durch die Anzahl der Verbände, die keine Einnahmen durch Gütesiegel erbringen	

b) Kalkulation 3000 Gütesiegel, bei 10 Verbänden ohne Gütesiegel

Name des Verbandes	Sockelbetrag(€)	Anzahl der Gütesiegel	Einnahmen Gütesiegel(€)	Ausgleichsbetrag(€)		Gesamteinnahmen
Verband 1	1.200,00	130	2.600,00	0,00		
Verband 2	1.200,00	180	3.600,00	0,00		
Verband 3	1.200,00	230	4.600,00	0,00		
Verband 4	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 5	1.200,00	170	3.400,00	0,00		
Verband 6	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 7	1.200,00	180	3.600,00	0,00		
Verband 8	1.200,00	240	4.800,00	0,00		
Verband 9	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 10	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 11	1.200,00	160	3.200,00	0,00		
Verband 12	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 13	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 14	1.200,00	240	4.800,00	0,00		
Verband 15	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 16	1.200,00	210	4.200,00	0,00		
Verband 17	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 18	1.200,00	270	5.400,00	0,00		
Verband 19	1.200,00	170	3.400,00	0,00		
Verband 20	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 21	1.200,00	190	3.800,00	0,00		
Verband 22	1.200,00	320	6.400,00	0,00		
Verband 23	1.200,00	180	3.600,00	0,00		
Verband 24	1.200,00	0	0,00	300,00		
Verband 25	1.200,00	130	2.600,00	0,00		
Summen:	30.000,00	3000	60.000,00	3.000,00		93.000,00

c) Kalkulation 5000 Gütesiegel, bei 10 Verbänden ohne Gütesiegel

Name des Verbandes	Sockelbetrag(€)	Anzahl der Gütesiegel	Einnahmen Gütesiegel(€)	Ausgleichsbetrag(€)		Gesamteinnahmen
Verband 1	1.200,00	170	3.400,00	0,00		
Verband 2	1.200,00	380	7.600,00	0,00		
Verband 3	1.200,00	290	5.800,00	0,00		
Verband 4	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 5	1.200,00	330	6.600,00	0,00		
Verband 6	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 7	1.200,00	510	10.200,00	0,00		
Verband 8	1.200,00	490	9.800,00	0,00		
Verband 9	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 10	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 11	1.200,00	390	7.800,00	0,00		
Verband 12	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 13	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 14	1.200,00	420	8.400,00	0,00		
Verband 15	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 16	1.200,00	280	5.600,00	0,00		
Verband 17	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 18	1.200,00	380	7.600,00	0,00		
Verband 19	1.200,00	280	5.600,00	0,00		
Verband 20	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 21	1.200,00	250	5.000,00	0,00		
Verband 22	1.200,00	360	7.200,00	0,00		
Verband 23	1.200,00	280	5.600,00	0,00		
Verband 24	1.200,00	0	0,00	500,00		
Verband 25	1.200,00	190	3.800,00	0,00		
Summen:	30.000,00	5000	100.000,00	5.000,00		135.000,00

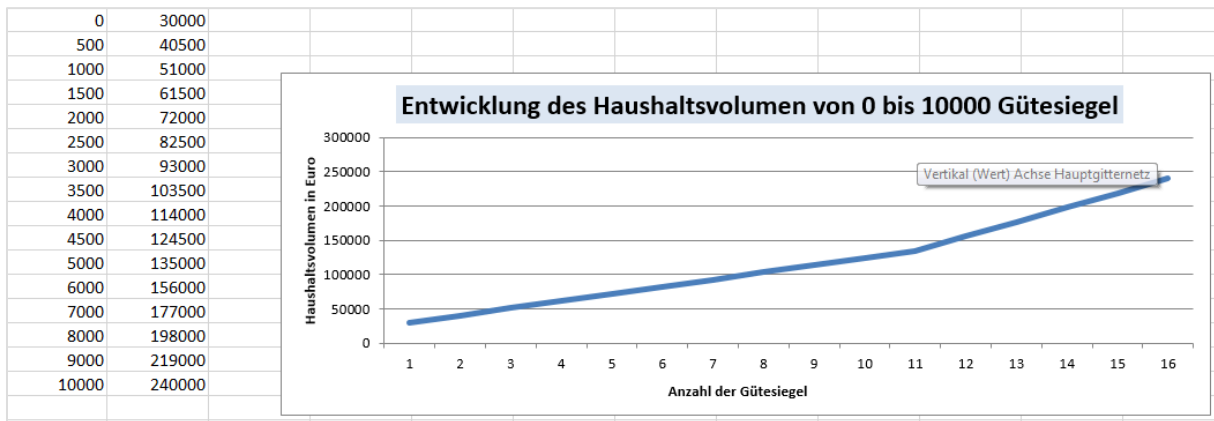
d) Kalkulation 5000 Gütesiegel bei 8 Verbänden ohne Gütesiegel

Name des Verbandes	Sockelbetrag(€)	Anzahl der Gütesiegel	Einnahmen Gütesiegel(€)	Ausgleichsbetrag(€)	Gesamteinnahmen
Verband 1	1.200,00	170	3.400,00	0,00	
Verband 2	1.200,00	380	7.600,00	0,00	
Verband 3	1.200,00	190	3.800,00	0,00	
Verband 4	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 5	1.200,00	330	6.600,00	0,00	
Verband 6	1.200,00	70	1.400,00	0,00	
Verband 7	1.200,00	510	10.200,00	0,00	
Verband 8	1.200,00	420	8.400,00	0,00	
Verband 9	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 10	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 11	1.200,00	390	7.800,00	0,00	
Verband 12	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 13	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 14	1.200,00	420	8.400,00	0,00	
Verband 15	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 16	1.200,00	280	5.600,00	0,00	
Verband 17	1.200,00	100	2.000,00	0,00	
Verband 18	1.200,00	380	7.600,00	0,00	
Verband 19	1.200,00	280	5.600,00	0,00	
Verband 20	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 21	1.200,00	250	5.000,00	0,00	
Verband 22	1.200,00	360	7.200,00	0,00	
Verband 23	1.200,00	280	5.600,00	0,00	
Verband 24	1.200,00	0	0,00	625,00	
Verband 25	1.200,00	190	3.800,00	0,00	
Summen:	30.000,00	5000	100.000,00	5.000,00	135.000,00

e) Kalkulation 5000 Gütesiegel bei 12 Verbänden ohne Gütesiegel

Name des Verbandes	Sockelbetrag(€)	Anzahl der Gütesiegel	Einnahmen Gütesiegel(€)	Ausgleichsbetrag(€)	Gesamteinnahmen
Verband 1	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 2	1.200,00	380	7.600,00	0,00	
Verband 3	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 4	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 5	1.200,00	400	8.000,00	0,00	
Verband 6	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 7	1.200,00	510	10.200,00	0,00	
Verband 8	1.200,00	420	8.400,00	0,00	
Verband 9	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 10	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 11	1.200,00	490	9.800,00	0,00	
Verband 12	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 13	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 14	1.200,00	540	10.800,00	0,00	
Verband 15	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 16	1.200,00	380	7.600,00	0,00	
Verband 17	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 18	1.200,00	380	7.600,00	0,00	
Verband 19	1.200,00	320	6.400,00	0,00	
Verband 20	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 21	1.200,00	250	5.000,00	0,00	
Verband 22	1.200,00	360	7.200,00	0,00	
Verband 23	1.200,00	280	5.600,00	0,00	
Verband 24	1.200,00	0	0,00	416,67	
Verband 25	1.200,00	290	5.800,00	0,00	
Summen:	30.000,00	5000	100.000,00	5.000,00	135.000,00

f) Entwicklung des Haushaltsvolumens bei der Verleihung von 0 bis 10.000 Gütesiegeln zu 20 €/Jahr



Dabei geht der Vorschlag von folgenden Überlegungen aus:

- Die bestehenden Zertifikate der Verbände bleiben erhalten.
- Das Gütesiegel soll Berater_innen persönlich verliehen werden. Institutionen können kein Gütesiegel erhalten (im Unterschied zu Zertifikaten der Verbände).
- Die Verbände verleihen das Gütesiegel im Namen der DGfB den Beraterinnen und Beratern, deren Weiterbildungs- bzw. Beratungsqualität den Ansprüchen der DGfB entspricht.
- Das Gütesiegel muss jährlich neu für eine Gebühr von 20,- € neu erworben werden.
- Das Gütesiegel ist Teil der Lobbyarbeit für Berater_innen. Es trägt zu besserer Transparenz bei. Die Zahl der beteiligten Verbände gibt dem Gütesiegel Wert und Gewicht in der Öffentlichkeit.
- Verbände, die das gemeinsame Gütesiegel nicht nutzen, leisten eine Ausgleichszahlung zugunsten der DGfB.
- Der Mitgliedsbeitrag bleibt gleich.
- Mit Einführung eines Gütesiegels ist eine stufenweise Erhöhung der Hauptamtlichkeit in der DGfB denkbar.
- Die wichtigste Aufgabe der DGfB im Zusammenhang des Gütesiegels wäre die Kommunikation mit dem Ziel, das Gütesiegel bekannt zu machen, so dass es zu einer wichtigen Orientierung für Rat Suchende werden kann.

In der Diskussion wurden folgende Fragen aufgeworfen:

- Wie weit wird ein solches Gütesiegel die Konkurrenz zwischen DGfB-Verbänden verstärken oder die DGfB in Konkurrenz zu ihren Mitgliedsverbänden bringen? Wie lässt sich das verhindern?
- Was soll Verbände bewegen, eine Ausgleichszahlung zu leisten, wenn sie das Gütesiegel nicht nutzen? – Ggf. spricht der Nutzen, den alle aus den Erträgen für die DGfB ziehen, für eine Ausgleichszahlung.
- Soll das Gütesiegel an die Essentials gebunden werden? Was geschieht dann mit Verbänden, die keine Weiterbildungen anbieten oder sich mit ihren Weiterbildungen aus unterschiedlichen Gründen nicht an den Essentials orientieren? – Kann das Gütesiegel einen zusätzlichen Anreiz darstellen für die Durchsetzung der Essentials?
- Das Gütesiegel scheint für kleinere Verbände attraktiv, während es für größere Verbände mit etablierten Zertifikaten die Konkurrenz verstärkt. Wie kann die DGfB dieser Problematik gerecht werden?

WEITERE ALTERNATIVEN ZUR FINANZIERUNG

Als weitere Finanzierungsalternativen wurden genannt:

- Kostenpflichtige Leistungen für Endverbraucher als Finanzierungsquelle, z.B. die Verbreitung einer kostenpflichtigen Broschüre zur Orientierung der Verbraucher oder eine kostenpflichtige telefonische Beratung bei der Suche nach der richtigen Beratung. – Kostenpflichtige Leistungen für Verbraucher_innen bedürfen einer gründlichen Diskussion.
- Staffelung der Beiträge nicht nach Leistungsfähigkeit, sondern nach dem Prinzip der Freiwilligkeit. Ist es denkbar, Verbände um freiwillige Zusatzbeiträge zur Finanzierung der Entwicklung der DGfB zu bitten? Wie könnten Mitgliedsverbände dies gegenüber ihren Mitgliedern vertreten?

GRUNDSÄTZLICHES

Worin die gemeinsamen Interessen und die gemeinsamen Erwartungen der Mitgliedsverbände an die DGfB bestehen, ist weiter zu klären. Vor diesem Hintergrund ist dann weiter über den Zukunftsentwurf zu diskutieren.

5) BEITRAGSKALKULATIONEN

Mit Hilfe des Excel-Tools wurden weitere Kalkulationen für Beitragserhöhungen angestellt:

a) Bei einem Zielbetrag von 91.000 € (Geschäftsstelle mit 50% Geschäftsführerstelle), einem Sockelbeitrag von 1500 € und einem Aufschlag von 900 € und dessen Vielfachem könnte eine Geschäftsstelle bei Beiträgen zwischen 2.400 und 6.000 € je nach Mitgliederzahl der Verbände finanziert werden.

Mitgliederzahl	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Mitgliedschaft	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 500	17	900 €	2.400 €
500 - 999	5	1.800 €	3.300 €
1000 - 2499	4	2.700 €	4.200 €
2500 - 4999	1	3.600 €	5.100 €
5000 und mehr	2	4.500 €	6.000 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Haushaltsvolumen	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Haushaltsvolumen	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 100.000 €	14	900 €	2.400 €
100.000 - 499.999 €	10	1.800 €	3.300 €
500.000 - 999.999 €	3	2.700 €	4.200 €
1 Mio € und mehr	2	3.600 €	5.100 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Zielbetrag	91.000 €		
Sockelbetrag	1.500 €		
Kalkulation nach Mitgliederzahl			
Summe		91.200	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)		0	
Beitragseinnahmen		91.200	
Differenz zum Zielbetrag		200	
Kalkulation nach Haushaltsvolumen			
Summe		89.400	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)		0	
Beitragseinnahmen		89.400	
Differenz zum Zielbetrag		-1.600	

Die Belastung gestaltet sich degressiv im Verhältnis zur Mitgliederzahl, da die Kategorien sich von Stufe zu Stufe vergrößern.

b) Der Status Quo mit einem Finanzbedarf von 40.000 € kann bei gleichbleibenden Mitgliedsbeiträgen und einem Aufschlag von 150 € bzw. dem Vielfachen gesichert werden, solange keine Mitglieder austreten

Mitgliederzahl	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Mitgliedschaft	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 500	17	150 €	1.350 €
500 - 999	5	300 €	1.500 €
1000 - 2499	4	450 €	1.650 €
2500 - 4999	1	600 €	1.800 €
5000 und mehr	2	750 €	1.950 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Haushaltsvolumen	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Haushaltsvolumen	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 100.000 €	14	150 €	1.350 €
100.000 - 499.999 €	10	300 €	1.500 €
500.000 - 999.999 €	3	450 €	1.650 €
1 Mio € und mehr	2	600 €	1.800 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Zielbetrag	40.000 €		
Sockelbetrag	1.200 €		
Kalkulation nach Mitgliederzahl			
Summe		42.750	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)		0	
Beitragseinnahmen		42.750	
Differenz zum Zielbetrag		2.750	
Kalkulation nach Haushaltsvolumen			
Summe		42.450	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)		0	
Beitragseinnahmen		42.450	
Differenz zum Zielbetrag		2.450	

c) Bei Ausfall von 10% der Mitgliedsbeiträge durch Austritt von Mitgliedern müsste der Aufschlag auf 190 € angehoben werden

Mitgliederzahl	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Mitgliedschaft	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 500	17	190 €	1.390 €
500 - 999	5	380 €	1.580 €
1000 - 2499	4	570 €	1.770 €
2500 - 4999	1	760 €	1.960 €
5000 und mehr	2	950 €	2.150 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Haushaltsvolumen	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Haushaltsvolumen	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 100.000 €	14	190 €	1.390 €
100.000 - 499.999 €	10	380 €	1.580 €
500.000 - 999.999 €	3	570 €	1.770 €
1 Mio € und mehr	2	760 €	1.960 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Zielbetrag	40.000 €		
Sockelbetrag	1.200 €		
Kalkulation nach Mitgliederzahl			
Summe		44.870	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)	10%	-4.487	
Beitragseinnahmen		40.383	
Differenz zum Zielbetrag		383	
Kalkulation nach Haushaltsvolumen			
Summe		44.490	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)	10%	-4.449	
Beitragseinnahmen		40.041	
Differenz zum Zielbetrag		41	

d) Der Status Quo mit einem Bedarf von 40.000 € kann ebenfalls erreicht werden bei einer Anhebung des Beitrags auf 1400 € ohne Aufschlag. Vorausgesetzt wird auch hier, dass alle Verbände Mitglieder bleiben

Mitgliederzahl	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Mitgliedschaft	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 500	17		1.400 €
500 - 999	5	0 €	1.400 €
1000 - 2499	4	0 €	1.400 €
2500 - 4999	1	0 €	1.400 €
5000 und mehr	2	0 €	1.400 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Haushaltsvolumen	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Haushaltsvolumen	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 100.000 €	14		1.400 €
100.000 - 499.999 €	10	0 €	1.400 €
500.000 - 999.999 €	3	0 €	1.400 €
1 Mio € und mehr	2	0 €	1.400 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Zielbetrag	40.000 €		
Sockelbetrag	1.400 €		
Kalkulation nach Mitgliederzahl			
Summe		40.600	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)		0	
Beitragseinnahmen		40.600	
Differenz zum Zielbetrag		600	
Kalkulation nach Haushaltsvolumen			
Summe		40.600	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)		0	
Beitragseinnahmen		40.600	
Differenz zum Zielbetrag		600	

e) Bei Ausfall von 10% der Beiträge durch Austritt von Verbänden müsste der Beitrag zur Sicherung des Status Quo auf 1550 € angehoben werden

Mitgliederzahl	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Mitgliedschaft	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 500	17		1.550 €
500 - 999	5	0 €	1.550 €
1000 - 2499	4	0 €	1.550 €
2500 - 4999	1	0 €	1.550 €
5000 und mehr	2	0 €	1.550 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Haushaltsvolumen	Anzahl Verbände	Aufschlag nach Haushaltsvolumen	Mitgliedsbeitrag = Sockel + Aufschlag
weniger als 100.000 €	14		1.550 €
100.000 - 499.999 €	10	0 €	1.550 €
500.000 - 999.999 €	3	0 €	1.550 €
1 Mio € und mehr	2	0 €	1.550 €
Gesamtanzahl Verbände	29		
Zielbetrag	40.000 €		
Sockelbetrag	1.550 €		
Kalkulation nach Mitgliederzahl			
Summe		44.950	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)	10%	-4.495	
Beitragseinnahmen		40.455	
Differenz zum Zielbetrag		455	
Kalkulation nach Haushaltsvolumen			
Summe		44.950	
Abzug in % (Austritte v. Verbänden nach Erhöhung der Beiträge)	10%	-4.495	
Beitragseinnahmen		40.455	
Differenz zum Zielbetrag		455	

TERMIN DER NÄCHSTEN SITZUNG

Um auch dem Schatzmeister der DGfB eine Teilnahme zu ermöglichen, wurde die nächste Sitzung der AG Finanzierung vereinbart für Mittwoch, den 22. April 2015, 09:00 – 11:30 Uhr.

Für den Vorstand kann an diesem Termin neben Peter Müssen auch Regina Jürgens teilnehmen. Beatrix Reimann (DGfB-Vorstand) und Bernhard Schorn (DGSF) können eine Teilnahme nicht zusagen.

SITZUNG AM 22.04.2015, 09:00 – 11:30 UHR IN KÖLN, GESCHÄFTSSTELLE DER GWG E.V.

Teilnehmer_innen: Marie-Luise Haake (DGTA) per Skype, Dr. Annett Kupfer (DGVT), Peter Müssen (DGfB-Vorstand), Michael Barg (GwG), Wolfgang Röttsches (BVPPT), Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistenz)

Entschuldigt: Cathrin Germing (DGfB-Vorstand), Regina Jürgens (DGfB-Vorstand), Beatrix Reimann (DGfB-Vorstand), Bernhard Schorn (DGSF),

Protokoll: Stephan Schmitz

1) RÜCKBLICK – BESTANDSAUFNAHME

Zu Beginn der Sitzung werden die bisherigen Aktivitäten und Ergebnisse kurz resümiert. Dabei werden folgende Hinweise und Überlegungen geäußert:

KALKULATIONSGRUNDLAGE FÜR DEN FINANZIERUNGSBEDARF

In den vergangen beiden Sitzungen war die AG von folgendem Finanzierungsbedarf ausgegangen:

- Finanzierung des Status Quo: 38.000 €
- Finanzierung einer Geschäftsstelle bei einer vollen Stelle für die Geschäftsführung: 128.000 €
- Finanzierung einer Geschäftsstelle bei einer Teilzeitstelle für die Geschäftsführung (50%): 90.500 €

Die Kalkulation beruhte auf Schätzungen, ausgehend von den Angaben im Zukunftskonzept.

Die Betrachtung der Jahresabschlüsse 2012 bis 2014 zeigt folgenden tatsächlichen Finanzbedarf:

Jahr	Beitragseinnahmen	Verlust	Gesamter Finanzbedarf
2012	34.320	6.253	40.573
2013	34.320	10.614	44.934
2014	34.320	12.750	47.070
2015 (Plan)	34.320	23.000	57.320

Ausgehend von der Annahme, dass die DGfB wie in den vergangenen Jahren sparsam wirtschaftet und mit ihren Ausgaben deutlich unter dem Plan bleibt, ist von einem Finanzbedarf auszugehen, der um 7.000 bis 12.000 € höher liegt als zunächst angenommen:

- Finanzierung des Status Quo: 45.000 – 50.000 €
- Finanzierung einer Geschäftsstelle bei einer vollen Stelle der Geschäftsführung: 135.000 – 140.000 €
- Finanzierung einer Geschäftsstelle bei einer Teilzeitstelle der Geschäftsführung: 97.500 – 102.500 €

Für den Bericht an den Vorstand sollen die korrigierten Beträge in den Kalkulationsmodelle berücksichtigt werden.

BEDARFSANALYSE

In den vergangenen Sitzungen hat sich die AG Finanzierung auch immer wieder mit inhaltlichen Fragen der Verbandsentwicklung befasst. Dies zeigt, wie eng Inhalte und Finanzierungskonzepte miteinander verbunden sind. Ähnlich ist beim Vorstandstreffen am 28. Februar, das sich vor allem mit den inhaltlichen Fragen befassen sollte, immer wieder die Frage der Finanzierung und des Finanzbedarfs mit diskutiert worden. – Voraussetzung für eine Zustimmung der Verbände zu einer Beitragserhöhung ist eine angemessene Bedarfsanalyse: Wofür werden Mittel benötigt? Außerdem haben die Vorstände der Mitgliedsverbände auch die Aufgabe, ihre eigenen Mitglieder zu überzeugen. Es muss also auch der Nutzen für die Mitglieder der Mitgliedsverbände mit berücksichtigt werden.

Diese Diskussion ist in der ersten Sitzung der AG bereits ausführlich geführt worden. Teils heftige Reaktionen aus den Verbänden legen die Vermutung nahe, dass der Nutzen einer Beitragserhöhung bislang vielen nicht einleuchtet. Was wollen die Verbände tatsächlich an die DGfB delegieren? Wie wollen sie von einer Mitgliedschaft profitieren?

Die Historie (Mitgliederbefragung und Workshop 2012, Konferenz der Strategie-Steuerungsgruppe 2013, Entwicklung des Positionspapiers und schleppende Diskussion dazu, Entwicklung des DGfB-Zukunftsentwurfs und Reaktionen bei der MV 2014) zeigt, dass zwar der Bedarf erfragt worden ist, aber noch vieles unklar geblieben ist. Die Mitglieder haben sich beim Workshop 2012 vor allem für eine politischere DGfB ausgesprochen, jedoch ist noch zu klären, ob alle darunter das Gleiche verstehen. Demzufolge wurde beim Vorstandstreffen 2015 auch vor allem die Forderung laut, das Zukunftskonzept möge mit Blick auf den Benefit für die Mitgliedsverbände und deren Mitglieder weiter konkretisiert werden, so dass eine Stellungnahme und auch eine Werbung für Investitionen in die Weiterentwicklung der DGfB gegenüber den je eigenen Mitgliedern möglich wird.

An der Diskussion um das Gütesiegel wurde auch deutlich, dass die Interessen der DGfB-Mitglieder einander z.T widersprechen. Es stellt sich daher die Frage, wie solche Themen und Initiativen bearbeitet werden können, ohne dass die Verbände einander gegenseitig unnötig behindern. Wie kann der Dachverband der Diversität seiner Mitglieder und ihrer Interessen gerecht werden? Kann der Dachverband unterschiedliche, widersprüchliche Initiativen ermöglichen, indem Mehrheitsentscheidungen nicht zu früh getroffen werden?

Es ist davon auszugehen, dass die Visionen der Verbände zur Zukunft der Beratung und zum politischem Engagement für Beratung sich unterscheiden.

Eine Anregung aus dem Vorstandstreffen bestand darin, der Dachverband möge sich an die Ratsuchenden direkt wenden. Dies ist bislang in begrenztem Umfang geschehen mit dem Flyer „Wie erkenne ich gute Beratung?“

VORSCHLÄGE

Aus der Diskussion ergaben sich folgende Vorschläge:

- Angesichts der Diversität der Verbandsinteressen (was heißt „politisch“?, worin besteht die Grundaufgabe der DGfB und welche Funktionen sollen durch Mitgliedsbeiträge finanziert werden?) wird empfohlen, vor der MV, etwa im September, Verbandsvertreter_innen zu einem weiteren Workshop einzuladen (im Rahmen einer Arbeitsgruppe oder eines weiteren Vorstandstreffens, das an die positiven Erfahrungen des ersten Vorstandstreffens im Februar anknüpft), um eine Verständigung über wesentliche Interessen der Verbände vor der Mitgliederversammlung zu ermöglichen.
- Vorgeschlagen wird außerdem: Eine AG prüft und erarbeitet Details zu einem Gütesiegel, das für Ratsuchende Transparenz herstellt. Die Entwicklung eines Gütesiegels steht in enger Verbindung mit den Initiativen der DGfB zur Gewährleistung von Beratungsqualität. Die Essentials beziehen sich dabei auf die Qualität der Beratungsweiterbildung und enthalten bereits Aussagen zu den Kompetenzen guter Berater_innen. Ein Gütesiegel würde sich im Unterschied dazu auf die Qualität der Beratung selbst beziehen. Eine gute Beraterfortbildung ist dabei eine notwendige, aber nicht die einzige Voraussetzung.
– Eine Mehrheitsentscheidung in der DGfB zur Frage des Gütesiegels wird erst getroffen, wenn die Ergebnisse der AG vorliegen.

WEITERE ÜBERLEGUNGEN ZU FINANZIERUNGSMODELLEN

TRENNUNG VON GRUNDFINANZIERUNG (FIXKOSTEN) UND PROJEKTFINANZIERUNG (VARIABLE KOSTEN)

Es wurde diskutiert, lediglich den Grundbetrieb des Dachverbandes (Betrieb einer Geschäftsstelle, Erfüllung der notwendigen Aufgaben), d.h., die fixen Kosten durch Mitgliedsbeiträge zu finanzieren. Spezielle Aktivitäten werden entweder vom Vorstand oder von Mitgliedern (einzeln oder in Gruppen) der Mitgliederversammlung als Projekte zum Beschluss vorgelegt. Ein Projektvorschlag wird mit einer realistischen Kostenkalkulation verbunden. Über die Finanzierung über den Mitgliedsbeitrag hinaus entstehenden Projektkosten (variable Kosten) wird in der MV beschlossen. Die Kosten durch einen einmaligen Zusatzbeitrag aller Mitglieder oder durch freiwillige Beiträge einzelner Verbände finanziert werden. Erst wenn die Finanzierung gesichert ist, kann das Projekt umgesetzt werden. Zu bedenken ist, dass eine solche freiwillige Finanzierung einzelner Vorhaben zur Benachteiligung der Verbände führen kann, die wenig finanziellen Spielraum haben, wenn es ihnen nicht gelingt, finanzkräftige Bündnispartner zu gewinnen. Es wird auch darauf hingewiesen, dass die finanziellen Spielräume eines Verbands nicht notwendig in einem direkten Verhältnis zu Mitgliederzahl und Haushaltsvolumen stehen.

Voraussetzung für ein solches Finanzierungsmodell wäre eine Definition dessen, was unter dem „Grundbetrieb“ der DGfB zu verstehen ist. Der Vorstand sollte in Vorbereitung der kommenden Mitgliederversammlung einen oder mehrere Vorschläge hierfür erarbeiten. Der für den Grundbetrieb erforderliche Sockelbeitrag sollte auf jeden Fall die Kosten für die notwendigen Kommunikationsstrukturen und -aktivitäten innerhalb der DGfB enthalten, denn sie sind Voraussetzung für die Entwicklung und Koordination aller Aktivitäten. Eine Beschreibung der Grundaufgaben des Verbandes würde zu einer (Arbeits-)Entlastung der Vorstände führen, die in erster Linie für die Aufrechterhaltung dieses „Grundbetriebs“ verantwortlich sind. Dies wäre auch bei Neuwahlen eine wichtige Information für Vorstandskandidat_innen.

Die grundlegenden Tätigkeiten der DGfB, die durch Mitgliedsbeiträge finanziert werden, sind dabei so zu begründen, dass auch die Mitglieder der DGfB-Verbände ihren Nutzen erkennen und dem zu zahlenden Mitgliedsbeitrag zustimmen können. Deshalb wird empfohlen, bereits vor der Mitgliederversammlung mit den Mitgliedern die Verständigung zur Frage, worin die wesentlichen Aufgaben der DGfB aus Sicht der Verbände besteht, zu fördern, z.B. durch ein weiteres Treffen (Vorständetreffen oder AG mit Verbandsvertreter_innen, s.o.). Der Nutzen einer Mitgliedschaft in der DGfB liegt – historisch betrachtet – nicht nur in der Verfügbarkeit eines starken Bündnisses, das nötigenfalls politisch einwirken kann, sondern auch in der persönlichen Verbindung von Berater_innen unterschiedlicher Verbände. Mit der Gründung der DGfB sind Verbindungen und Netzwerke entstanden, die für die beteiligten Personen interessant geblieben sind und von persönlichen Beziehungen getragen werden.

KOOPERATIONSMODELLE

Einzelne Aufgaben werden freiwillig und kostenfrei von Verbänden erledigt, die über die entsprechenden Ressourcen verfügen (Beispiel: Layout und Druck von Publikationen). Hierfür ist eine Übersicht der möglichen Beiträge bzw. einzelner Verbände zu erstellen: Wer kann und will ggf. welche Beiträge leisten?

FINANZIERUNG AUS EU-PROJEKTMITTELN

Es sollte auch geprüft werden, ob der finanzielle Spielraum erweitert werden kann, indem EU-Projektmittel in Anspruch genommen werden. Marie-Luise Haake wird dies bis Ende Mai recherchieren.

FINANZIERUNG DURCH KOSTENPFLICHTIGE LEISTUNGEN FÜR ENDVERBRAUCHER

Eine weitere Finanzierungsmöglichkeit besteht in kostenpflichtigen Leistungen für Endverbraucher. Der Vorschlag einer Telefonhotline zur Beratung für Ratsuchende (Wo finde ich die für mich passende Beratung?) wird kritisch gesehen, da er die Konkurrenz zwischen den Verbänden schüren würde.

Erfolgsversprechender scheint die Publikation von Broschüren zur Orientierung von Ratsuchenden in der Unübersichtlichkeit des Beratungsangebots. Der Flyer „Wie finde ich gute Beratung?“ ist hier ein erster Schritt. Die AG denkt jedoch an umfangreichere, differenziertere Veröffentlichungen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass

die Ausdrucksweise solcher Veröffentlichungen auf Ratsuchende zugeschnitten sein muss. Es wird deshalb angeregt, solche, mit einer Schutzgebühr versehene Veröffentlichungen in Zusammenarbeit mit professionellen Kräften (Journalisten) zu entwickeln. Journalisten mit Feldkenntnis finden sich auch in den Geschäftsstellen und der Mitgliedschaft von DGfB-Mitgliedesverbänden.

Für ein solches Projekt können auch einzelne Verbände gebeten werden, die Vorfinanzierung zu übernehmen (im Sinne eines zeitlich befristeten Darlehens an die DGfB).

Der Absatz derartiger Broschüren hat nach Aussagen von Herrn Wagener beim Vorstandetreffen wesentlich zur Finanzierung des Naturkostverbandes beigetragen. Allerdings ist auch zu berücksichtigen, dass heute viele Verbraucherinformationen kostenlos im Internet verfügbar sind und dass dies die Erwartung der Verbraucher mit prägt. Es gibt aber auch Zeitschriften, die zunächst gebührenpflichtig veröffentlicht werden und später kostenlos zum Download bereit stehen. Möglich wäre auch eine Mitfinanzierung der Publikationen durch Mitgliedsverbände, indem ihnen einzelne Seiten kostenpflichtig für eigene Beiträge zur Verfügung gestellt werden.

ABSCHLUSSBERICHT

Die AG-Mitglieder sind der Auffassung, dass sie im Rahmen ihrer Möglichkeiten den Auftrag der AG Finanzierung erfüllt haben. Für den Vorstand soll ein Ergebnisbericht erstellt werden. S.Schmitz wird hierzu einen Entwurf erstellen, der zunächst schriftlich abgestimmt und – wenn nötig – in einer noch zu vereinbarenden Telefonkonferenz abschließend überarbeitet wird. Der Bericht soll dem Vorstand rechtzeitig zur nächsten Vorstandssitzung am 29. Mai 2015 vorliegen.

TELEFONKONFERENZ AM 27.01.2016, 10:00 – 11:20 UHR

Teilnehmer_innen: Michael Barg (GwG), Marie-Luise Haake (DGTA), Wolfgang Röttsches (BVPPT), Bernhard Schorn (DGSF), Peter Müssen (DGfB-Vorstand), Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistent)

Protokoll: Stephan Schmitz

AUFTRAG DER AG FINANZIERUNG

Die DGfB-Mitgliederversammlung vom 07. November 2015 hat beschlossen:

„Die AG Finanzierung wird neu einberufen. Ihre Aufgabe besteht darin, Vorschläge für neue Finanzierungsformen der DGfB auszuarbeiten. Dazu gehören insbesondere die Finanzierung differenzierter Leistungen über Umlagen und die Frage, wie in stärkerem Maß als bisher Eigenmittel erwirtschaftet werden können.“

(Protokoll der DGfB-MV 2015, S. 7)

und:

„Spezifische Projekte sollen durch Kooperationsfinanzierung mit anderen Projektpartnern entwickelt werden.“

(Protokoll der DGfB-MV 2015, S. 8)

Der DGfB-Vorstand hat in seiner Telefonkonferenz vom 13.01.2016 vereinbart:

„Der Arbeitsauftrag der AG soll zunächst eingegrenzt werden auf die Aufgabe, Finanzierungsquellen für eine regelmäßige Finanzierung von 10.000 € jährlich zu erschließen. Dieser Betrag fehlt aufgrund der Kündigung von Mitgliedern im Zusammenhang der Mitgliederversammlung 2015.

Mittelfristig können dann in Absprache mit dem Vorstand weitere, umfassendere Finanzierungsziele ins Auge gefasst werden.

Schon vor der Telefonkonferenz soll den Mitgliedern der AG der Entwurf des Haushaltsplans 2016 zur Verfügung gestellt werden.“

(Protokoll der DGfB-Vorstands-Telefonkonferenz vom 13.01.2016, S. 1)

Mit der Eingrenzung, die AG möge sich zunächst um die regelmäßige Finanzierung der Deckungslücke von ca. 10.000 € kümmern, stellt der Vorstand den unmittelbaren, regelmäßig zu erwartenden jährlichen Fehlbetrag in den Vordergrund. Auf Grundlage der Beschlüsse der Mitgliederversammlung steht es der AG frei, auch weitergehende Überlegungen anzustellen. Insbesondere die Optionen der Umlage- und Kooperationsfinanzierung innerhalb der DGfB und darüber hinaus sollen geprüft werden.

Die AG nimmt den Auftrag an. Die Mitglieder der AG betonen, dass Finanzierungsaufgaben immer auch inhaltliche Fragen mit sich bringen, die auch im Vorstand zu diskutieren sind. Generell geht es darum, eine solide Finanzierung zu sichern. Deshalb sollte der Blick von Anfang an über den unmittelbar benötigten Betrag von 10.000 € hinausgehen.

ZUSAMMENSETZUNG UND ARBEITSWEISE DER AG

Der DGfB-Vorstand hat die Mitglieder der bisherigen AG Finanzierung gebeten, in der AG erneut mitzuwirken. Er hat mit Freude zur Kenntnis genommen, dass fast alle Mitglieder der AG ihre Mitwirkung zugesagt haben. P.Müssen dankt den Teilnehmer_innen im Namen des Vorstands für diese Bereitschaft.

Dr. Annett Kupfer soll im Auftrag ihres Verbandes (DGVT) in Zukunft in der AG EQR-DQR mitwirken. Sie wurde vom DGfB-Vorstand entsprechend in die AG berufen. Sie steht deshalb nicht mehr für die AG Finanzierung zur Verfügung. Noch offen ist, ob die DGVT in Zukunft eine andere Person für die Mitarbeit in der AG Finanzierung benennt. Deshalb wurde vereinbart, dass Frau Dr. Kupfer über Termine und Arbeitsergebnisse der AG Finanzierung bis auf weiteres informiert wird. Bis auf weiteres bleibt deshalb auch ihr Zugang zur Dropbox der AG freigeschaltet.

Zur **Arbeitsweise** wurde vorgeschlagen, Sitzungen ganztägig durchzuführen, so dass sich der Reiseaufwand lohnt. Die Mitglieder vereinbaren jedoch, zunächst im Format der Telefonkonferenz weiterzuarbeiten, um unnötige Reisekosten zu sparen und den Zeitaufwand für alle zu begrenzen.

Die Reisekostenregelung der DGfB sieht vor, dass AG-Mitglieder die Reisekosten im Rahmen ihrer AG-Tätigkeiten mit der DGfB abrechnen können. Dennoch ist es gängige Praxis, dass viele Verbände die Reisekosten ihrer Mitglieder zu DGfB-Aktivitäten übernehmen, was die DGfB begrüßt.

Für weitere Dokumente soll der bereits bestehende gemeinsame Dropbox-Ordner genutzt werden. S.Schmitz prüft, ob alle Mitglieder der AG noch einen gültigen Zugang haben und sorgt ggf. für die nötigen Freigaben.

S.Schmitz hat den Auftrag, Sitzungen der AG zu moderieren und zu protokollieren.

INHALTLICHE DISKUSSION

HAUSHALT 2016 – DECKUNGSLÜCKE

Den Mitgliedern der AG wurde am 14.01.2016 der Entwurf zum Haushaltsplan 2016 per E-Mail zugestellt. Der Entwurf weist trotz Erhöhung der Beiträge ein Deckungslücke von 10.612 € aus. Grund ist der Einnahmerückgang durch die Kündigung mehrerer Verbände im Jahr 2015. Die Kündigungen wurden im Wesentlichen mit der Erhöhung der Mitgliedsbeiträge begründet. Ein Verband (GLE-D) ist ebenfalls aufgrund der Beitragserhöhung in den Status der assoziierten Mitgliedschaft gewechselt.

Außerdem hat die Mitgliederversammlung zusätzliche Aufgaben beschlossen, z.B. die Einrichtung neuer AGs (AG Lobbyarbeit und Beratungspolitik, AG Coaching), deren zusätzliche Kosten nach Maßgabe der MV zunächst aus dem Vermögen beglichen werden sollen. Angesichts des schwindenden Vermögens wird dies nur kurzfristig möglich sein.

10.000 € sind einerseits ein überschaubarer Betrag, der aber 20% des gesamten Haushalts bzw. 25% der jährlichen Einnahmen darstellt und somit für die DGfB ein erhebliches Problem darstellt.

Um die Deckungslücke zu schließen, sind Ausgaben- und Einnahmeseite zu prüfen. Bei der nächsten Telefonkonferenz der AG sollen deshalb die Kostenpositionen des Haushaltsentwurfs einzeln durchgesprochen und auf Einsparungsmöglichkeiten geprüft werden.

Die Kassenprüfer haben dem DGfB-Vorstand immer wieder sparsame Haushaltsführung bescheinigt. Das Problem wird sich wohl nicht alleine durch Einsparungen lösen lassen, es besteht auch die Gefahr, den Verband „totzusparen.“

Das Hauptaugenmerk der AG soll deshalb auf die Verbesserung der Einnahmen gelenkt werden. Die AG hat hierzu bereits im Jahr 2015 verschiedene, umfangreiche Überlegungen angestellt, auf die zurückgegriffen werden sollte.

VORSCHLAG GÜTESIEGEL

Bereits im vergangenen Jahr hat die AG ausführlich über den Vorschlag diskutiert, Einnahmen durch Vergabe eines Gütesiegels an Berater_innen zu generieren. Mit diesem Vorschlag ist eine inhaltliche Diskussion verbunden. Die AG fordert den Vorstand auf, sich im Rahmen der kommenden Vorstandsklausur mit dem Vorschlag zu befassen. W. Röttches ist bereit, seinen Vorschlag in einer Vorstandssitzung oder –

telefonkonferenz zu erläutern. Er erklärt sich auch bereit, telefonisch an einem entsprechenden Tagesordnungspunkt der Vorstandsklausur teilzunehmen.

Bekanntlich wird die Frage eines Gütesiegels in der DGfB kontrovers diskutiert. Eine Reihe Verbände hat sich seit 2012 zunächst für ein Counseling-Zertifikat ausgesprochen, während der Vorstand zurückhaltend war und die Mitgliederversammlung 2012 einen Beschlussantrag zur Einrichtung einer AG zur Vorbereitung eines Counseling-Zertifikats ablehnte. – Im Jahr 2014 bildete sich auf Initiative des BVPPT eine Gruppe von DGfB-Verbänden zum Thema „Gütesiegel“, die aber im Jahr 2015 nicht mehr zusammentrat. Der Unterschied von Zertifikat und Gütesiegel ist noch nicht allen klar und sollte erläutert werden. Mitglieder der AG regen an, die Entwicklung eines Gütesiegels nicht von Mehrheiten abhängig zu machen, sondern einen Rahmen zu schaffen, der es DGfB-Verbänden ermöglicht, an einem solchen Vorhaben teilzunehmen oder auch nicht. Im Hintergrund steht der Gedanke, unter dem gemeinsamen Dach der DGfB der Vielfalt und Unterschiedlichkeit der Mitgliedsverbände gerecht zu werden und ihr Raum zu bieten. Es wird allerdings auch darauf hingewiesen, dass Mehrheitsentscheidungen nicht verhindert werden können, wenn Mitglieder Anträge an die Mitgliederversammlung stellen. Dies liegt in der Rechtsform begründet.

Mitglieder der AG sehen die DGfB in der Identitätskrise. Die Position des Verbandes sei nicht geklärt. Dieser Einschätzung steht gegenüber, dass die Position der DGfB mit Verabschiedung des Positionspapiers „Beratung in der reflexiven Gesellschaft“ durch die MV 2015 festgelegt worden sei. Auch die Entscheidung, neue AGs einzurichten (AG Lobbyarbeit und Beratungspolitik, AG Coaching), kann als Richtungsentscheidung verstanden werden.

Mit der Vergabe eines Gütesiegels ist auch zusätzlicher Aufwand verbunden. Die DGfB braucht dafür ein geeignetes Gremium. Die DGTA arbeitet bereits erfolgreich mit webbasierten und damit kostengünstigen Evaluationsverfahren. Die DGTA sieht in einem Gütesiegel eine gute Möglichkeit, auch den eigenen Mitgliedern vom Nutzen einer weiteren Mitgliedschaft in der DGfB zu überzeugen, und möchte hinter diese Idee nicht mehr zurück.

WEITERE IDEEN

Als zusätzliche Ideen, die weiter verfolgt werden sollen, werden genannt:

- Freiwillige Beiträge einzelner Verbände für bestimmte Vorhaben. Hierfür müssen Mitgliedsverbände gewonnen werden.
- Verbände bitten, Ressourcen kostenlos zur Verfügung zu stellen, z.B. kostenlose Räume für DGfB-Sitzungen in den Geschäftsstellen von DGfB-Verbänden.
- Die Durchführung von Tagungen der DGfB an die Bedingung knüpfen, dass damit kein Defizit erwirtschaftet wird.
- Das Honorar der Vorstandsassistenz erhöhen, verbunden mit dem Auftrag, das planerische Defizit abzubauen, oder eine andere Person auf Honorarbasis mit dieser Aufgabe betrauen.
- Eine_n Fundraiser_in beauftragen, im Rahmen eines Werkvertrags die fehlenden Mittel zu beschaffen.

Die letzten beiden Vorschläge würden eine Vorfinanzierung notwendig machen. Dennoch sollten solche Ideen auch trotz der augenblicklich engen finanziellen Grenzen der DGfB ernsthaft diskutiert und Möglichkeiten ausgelotet werden, wie sie realisiert werden können.

WEITERE ABSPRACHEN

- Der Vorstand wird über die Ergebnisse der Telefonkonferenz informiert und aufgefordert, sich bei der anstehenden Vorstandsklausur intensiv mit der Frage des Gütesiegels auseinanderzusetzen. W. Röttsches stellt bereits vorhandene Unterlagen zur Verfügung. Außerdem ist er bereit, den Vorstand in einer Vorstandssitzung oder Telefonkonferenz ausführlich zu informieren und im weiteren Verlauf auch Mitgliedsverbände mit den nötigen Informationen zu versorgen.

- Die nächste **Telefonkonferenz** wird für **Mittwoch, den 24.02.2016, 09:00 – 11:00 Uhr** (spätestens) vereinbart. Bis zu diesem Termin sollen alle Mitglieder der AG den Haushaltsentwurf durchsehen. S.Schmitz wird beauftragt, vor der Telko eine Liste von Dokumenten zusammenzustellen, die für die Telefonkonferenz benötigt werden.

TELEFONKONFERENZ AM 24.02.2016, 09:00 – 10:15 UHR

Teilnehmer_innen: Michael Barg (GwG), Marie-Luise Haake (DGTA), Bernhard Schorn (DGSF), Peter Müssen (DGfB-Vorstand), Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistentz)

entschuldigt: Wolfgang Röttsches (BVPPT)

Protokoll: Stephan Schmitz

BERICHT VON DER VORSTANDSKLAUSUR (18.-19.02.2016)

P. Müssen und S.Schmitz berichten von der Vorstandsklausur.

GÜTESIEGEL

Der Vorstand hat während der Vorstandsklausur, wie von der AG Finanzierung angeregt, über das Thema "Gütesiegel" diskutiert. Bei einer vollen Tagesordnung zog der Vorstand vor, auf die Anregung von Herrn Röttsches, persönlich zum Thema zu informieren, später, in einer eigenen Telefonkonferenz, zurückzukommen. In der Telefonkonferenz will der Vorstand seine Position im Gespräch mit Herrn Röttsches prüfen. Danach soll die Position des Vorstands im Verband veröffentlicht werden.

Dabei wurden folgende Aspekte diskutiert:

Der Vorstand sieht in der Idee eines Gütesiegels einige wichtige Vorteile:

- Ein Gütesiegel für Berater_innen kann Ratsuchenden und Auftraggebern die Orientierung auf einem bislang unübersichtlichen Markt unterschiedlichster, teils unseriöser Beratungsangebote erheblich erleichtern. Ratsuchende und Auftraggeber können gute Beratungsqualität einfach am Gütesiegel erkennen.
- Außerdem bietet das Gütesiegel Berater_innen Wettbewerbsvorteile. Sie heben sich aus der Masse des Beratungsangebots positiv hervor.

Aus Sicht des Vorstands spricht auch einiges gegen die Befassung mit dem Gütesiegel durch die DGfB:

- Die Frage des Gütesiegels wird in der DGfB kontrovers diskutiert. Ebenso wie einige Verbände ein Gütesiegel befürworten, lehnen andere das Gütesiegel vehement ab. Dies hat u.a. den Grund, dass Verbände mit eigenen, im Markt eingeführten Qualitätsausweisen in einem DGfB-Gütesiegel eine Schwächung der eigenen Marke befürchten. Die Mitgliederversammlung 2012 hat den Antrag, eine AG "Counseling-Zertifikat" zu gründen, abgelehnt. Vor diesem Hintergrund möchte der Vorstand die Diskussion zum Gütesiegel nicht forcieren.
- Auch die von DGfB-Mitgliedern initiierte Initiative zur Entwicklung eines Gütesiegels ruht seit Ende 2014.
- Aus Sicht des Vorstands dient die Arbeit der AG EQR-DQR an der Entwicklung des Deutschen Qualifikationsrahmens Beratung einem ähnlichen Zweck: Der DQR Beratung soll Auskunft geben über das Qualifikationsniveau von Berater_innen. Zuordnungen von Beratungskompetenzen zu den 8 Niveaus des Deutschen Qualifikationsrahmens werden ähnliche Auswirkungen haben wie ein Gütesiegel: Sie verbessern die Orientierung von Ratsuchenden und Auftraggebern im Beratungsmarkt und erhöhen die Chancen gut qualifizierter Berater_innen im Beratungsmarkt. Da die Entwicklung des Qualifikationsrahmens Beratung mit umfangreichen Vorarbeiten verbunden ist, vor allem bezüglich der Beschreibung und Prüfung von Beratungskompetenzen auf den verschiedenen Stufen, zieht der Vorstand es vor, sich auf die Arbeit am DQR Beratung zu konzentrieren und die knappen Verbandsressourcen nicht gleichzeitig in zwei sich überschneidende Projekte zu investieren. Mit dem Qualifikationsrahmen Beratung kann die DGfB Ansprüche an gute Beratung rechtsverbindlich und europaweit gültig durchsetzen und die Rahmenbedingungen professioneller Beratung zugunsten von Ratsuchenden und Berater_innen im Sinne hoher Qualitätsansprüche gestalten. S.Schmitz sendet den Mitgliedern der AG Finanzierung den Entwurf eines Handouts zum DQR Beratung zu, das zurzeit in der

AG EQR-DQR erstellt wird. Da es sich noch nicht um die endgültige Version handelt, bittet er, das Dokument nur für den internen Gebrauch zu nutzen.

Die AG Finanzierung hat bereits im Jahr 2015 ein Gütesiegel als Instrument zur Finanzierung der DGfB diskutiert. Aufgrund der oben genannten verbandspolitischen und inhaltlichen Implikationen ist eine rasche Auswirkung eines Gütesiegels für Berater_innen auf die Verbandsfinanzierung nicht zu erwarten. Der Vorstand ist deshalb der Meinung, dass die Diskussion um das Gütesiegel über den Arbeitsauftrag der AG Finanzierung hinausgeht. Deshalb empfiehlt der Vorstand, die Diskussion um das Gütesiegel außerhalb der AG Finanzierung zu führen.

Der Vorstand weist darauf hin, dass Mitglieder, die sich für ein Gütesiegel engagieren, entsprechende Vorschläge in die Tagesordnung der Mitgliederversammlung einbringen sollten.

WEITERE TAGESORDNUNGSPUNKTE

S. Schmitz fasst kurz die Diskussion zu den übrigen Tagesordnungspunkten zusammen. Es ging um die Themen: wissenschaftlicher Beirat, AG EQR und die Erstellung des Qualifikationsrahmens Beratung, Publikation zu Beratungskompetenzen, Kommunikation (v.a. Website), AG Lobbyarbeit/Beratungspolitik, Wahlausschuss, AG Coaching, Synopse, Haushalt 2016 (s.u.), Status der AG Finanzierung (Bericht von der ersten Telefonkonferenz), Umgang mit den ausgetretenen Verbänden, und verschiedene Einzelfragen.

Zu den Details wird verwiesen auf den Newsletter, in dem der Vorstand in Kürze zu den einzelnen Punkten der Vorstandsklausur berichten wird.

KLÄRUNGEN ZUM AUFTRAG DER AG FINANZIERUNG

Auf Rückfrage wurde festgestellt, dass die Aufgabe der AG Finanzierung nicht darin bestehen kann, das geplante Defizit schon für das Jahr 2016 auszugleichen. Es geht stattdessen darum, mittel- bis langfristig Finanzierungsquellen zu erschließen, die einen ausgeglichenen Haushalt ermöglichen.

Vorschläge zur Finanzierung haben immer auch eine strukturelle bzw. inhaltliche Seite. Dies kann prinzipiell nicht getrennt voneinander gedacht werden. Dennoch ist die AG Finanzierung nicht für die Verbandsstrategie verantwortlich. Auch dies wäre eine Überforderung der AG. Stattdessen soll es darum gehen, Finanzierungsmöglichkeiten für das Funktionieren des Verbandes, so, wie er momentan aufgestellt ist, zu erarbeiten.

ZUM HAUSHALT 2016

EINSPARMÖGLICHKEITEN

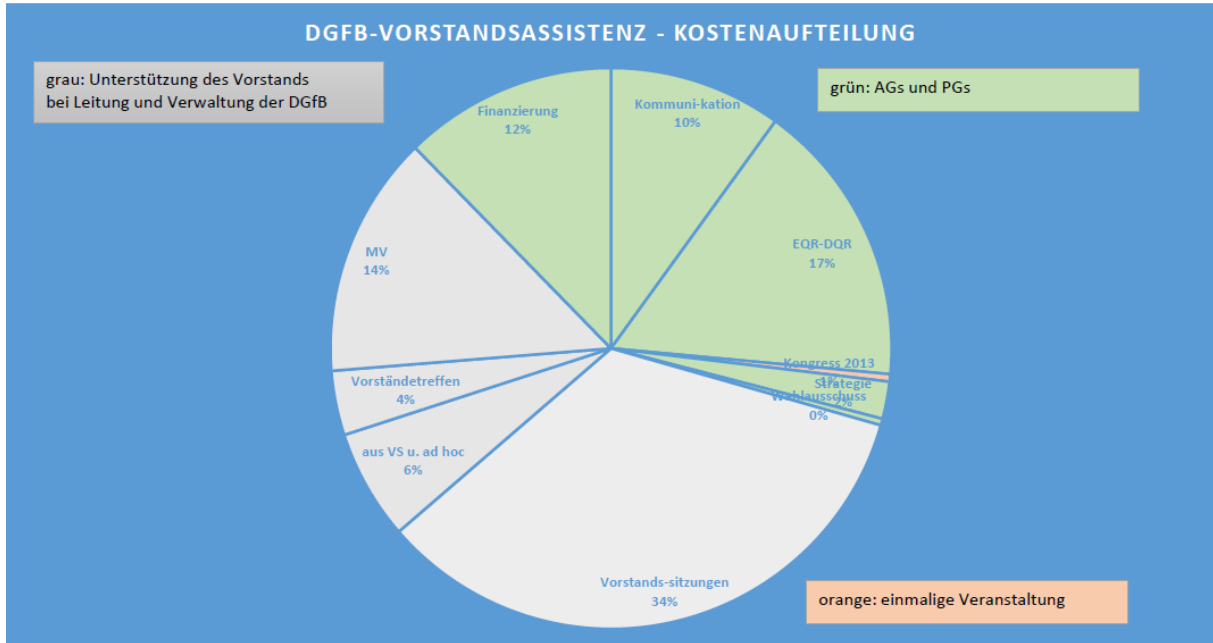
Der Vorstand hat den Haushaltsentwurf überarbeitet und das Haushaltsvolumen um 1.000,- € erweitert. Diese Summe war bereits 2015 eingeplant und noch nicht abgerufen für die Publikation zu den Beratungskompetenzen. Damit liegt das geplante Defizit für 2016 bei 11.612,- €.

Angesichts der Aufträge, die sich aus den Beschlüssen der Mitgliederversammlung ergeben, sieht der Vorstand keine Möglichkeit, das Budget zu kürzen. Es wird auch darauf hingewiesen, dass die MV ausdrücklich beschlossen hat, die durch Einrichtung zusätzlicher Arbeitsgruppen entstehenden zusätzlichen Kosten sollten aus dem Vermögen finanziert werden.

Bei Durchsicht der Haushaltskonten fällt als einziger Posten, bei dem Einsparmöglichkeiten geprüft werden sollten, der Posten "Honorar Vorstandsassistenz" auf. Auch wenn aus Sicht des Vorstands die Unterstützung durch die Vorstandsassistenz unverzichtbar ist, soll geprüft werden, ob der Aufwand, z.B. für Unterstützung einzelner Arbeitsgruppen durch die Vorstandsassistenz, reduziert werden kann. – Es wird demgegenüber auch darauf hingewiesen, dass das Budget für die Vorstandsassistenz nicht an die zusätzlichen Aufgaben (neue Arbeitsgruppen) angepasst wurde. Der Vorstand bemüht sich, auch bei zusätzlichen Aufgaben mit dem geplanten Budget hinzukommen. – Einen Überblick über die Aufteilung des Budgets für die Vorstandsassistenz bietet die

von S.Schmitz für den Vorstand erstellt Übersicht "DGfB_Vorstandsassistenz_Kostenzurechnung_2015", die den Mitgliedern der AG zugeschickt wird und in der Dropbox der AG Finanzierung zur Verfügung steht.

Der Betrag von 17.673,95 €, der im Jahr 2015 für Honorare der Vorstandsassistenz (incl. MwSt.) bezahlt wurde, teilt sich wie folgt auf:



Die Überlegung, auf Umsatzsteuerpflichtigkeit zu optieren, scheint bei erster Betrachtung wenig vorteilhaft. Dies sollte noch konkret durchgerechnet werden.

ZUSÄTZLICHE ERTRÄGE

Da die DGfB sich aus Mitgliedsbeiträgen finanziert, ist darüber nachzudenken, wie neue Mitglieder gewonnen werden können, deren Beiträge zu einem ausgeglichenen Haushalt beitragen.

Weiter ist zu prüfen, inwieweit europäische oder auch andere Fördertöpfe (Stiftungen, Zuschüsse) gefunden werden können, die neben Projektfinanzierungen auch Grund- und Anschubfinanzierungen für Projekte wie z.B. den Qualifikationsrahmen Beratung, DGfB-Publikationen u.a. zur Verfügung stellen.

Da die AG intern nicht über genügend Fachkompetenz zum Thema "Förderungen" und "Fundraising" verfügt, soll zunächst in einem überschaubaren Maß externe Expertise eingeholt werden. S.Schmitz wird beauftragt, sich im Rahmen einer kostenpflichtigen Erstberatung (125,- € zuzügl. MwSt. für max. 75 min. Beratung) bei Thorsten Schmotz über Fördermöglichkeiten zu informieren. Sein Angebot wird hier dargestellt: <http://foerderlotse.de/beratung/erstberatung/>. Eine Übersicht zu Fördermöglichkeiten findet sich hier: <http://blog-foerdermittel.de/internetverzeichnis/>. – Herr Barg weist hin auf die Fundraisingtage am 07.04.: <http://www.fundraisingtage.de/programminhalte-nrw.html>. Er übernimmt es, die ihm persönlich bekannten Fundraiser_innen Udo Schnieders und Beate Haferkamp anzusprechen und um erste Informationen zu bitten.

Außerdem ist zu prüfen, ob eine Beantragung der Gemeinnützigkeit für die DGfB sinnvoll ist. Dies wäre nützlich, wenn die DGfB beabsichtigt, Spenden zu akquirieren.

Die AG hat im letzten Jahr neben dem Vorschlag "Gütesiegel" eine Reihe weiterer Ideen zur Verbesserung der Ertragsseite entwickelt. S. Schmitz wird beauftragt, bis zur nächsten Sitzung eine Liste aller bereits genannten Vorschläge (incl. der in 2016 entwickelten neuen Vorschläge) zu erstellen. Diese Liste soll bei der nächsten Telko Punkt für Punkt durchgearbeitet werden.

ABSPRACHEN UND TERMINE

- S. Schmitz nimmt an einer Erstberatung bei Herrn Schmolz teil.
- M. Barg informiert sich bei Udo Schnieders und Beate Haferkamp und gibt die Informationen weiter an S.Schmitz.
- M.-L. Haake prüft Möglichkeiten der Förderung durch EU-Mittel.

Als Termin für eine weitere Telefonkonferenz wird vereinbart der 07.04. oder der 13.04.2016, jeweils 09:00 Uhr. S.Schmitz wird den Termin mit W.Röttsches abstimmen und dann den definitiven Termin mitteilen. Bevorzugt wird der 07.04., da er vor der nächsten Vorstandssitzung liegt.

TELEFONKONFERENZ AM 20.04.2016, 09:00 – 10:45 UHR

Teilnehmer_innen: Michael Barg (GwG), Wolfgang Röttsches (BVPPT), Bernhard Schorn (DGSF), Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistenz)

entschuldigt: Marie-Luise Haake (DGTA), Peter Müssen (DGfB-Vorstand)

Protokoll: Stephan Schmitz

EINSPAR- UND FINANZIERUNGSMÖGLICHKEITEN

Wie vereinbart, legte S. Schmitz vorab eine Liste der bereits in früheren Sitzungen der AG Finanzierung angesprochenen Einspar- und Finanzierungsmöglichkeiten vor:

DGfB: EINSPAR- UND FINANZIERUNGSIDEEN DER AG FINANZIERUNG

Die AG Finanzierung hat seit 2015 zahlreiche Ideen zur Verbesserung der Finanzlage des Dachverbands entwickelt, diskutiert und teilweise bewertet. Für die weitere Arbeit hier eine Liste dieser Ideen und Ansätze, zusammengestellt aus den Protokollen der AG Finanzierung.

IDEEN ZUR REDUZIERUNG DER KOSTEN

INTERN

- Kooperationsmodelle: Mitgliedsverbände stellen für bestimmte Aufgaben/Vorhaben ihre personellen und materiellen Ressourcen kostenfrei oder besonders günstig zur Verfügung
- Reduzierung der Kosten für hauptamtliche Unterstützung (Vorstandsassistenz) oder gänzlicher Verzicht darauf

EXTERN

- Gemeinsame Nutzung der Geschäftsstelle mit dem nfb (für den Fall, dass eine eigene Geschäftsstelle eingerichtet werden soll) bzw. "Untermiete" bei der Geschäftsstelle eines anderen Verbandes, z.B. in einem Verbändehaus.
- Die Durchführung von DGfB-Tagungen an die Bedingung knüpfen, dass damit kein Defizit erwirtschaftet wird.

IDEEN ZUR VERBESSERUNG DER ERTRAGSSEITE

INTERN

- Erhöhung der Mitgliedsbeiträge. Ggf. Verteilung der Last durch Stufung nach Mitgliederzahl und/oder Haushaltsvolumen. Trennung von Grundfinanzierung und Projektfinanzierung. Beitragserhöhungen müssen begründet werden, insbesondere bezogen auf den Nutzen für die Mitgliedsverbände und deren Mitglieder.
- Staffelung der Mitgliedsbeiträge nach dem Prinzip der Freiwilligkeit: Einzelne Verbände zahlen freiwillig höhere Beiträge zur Unterstützung der DGfB oder konkreter Vorhaben.
- Den Auftrag der Vorstandsassistenz erweitern oder eine dritte Person auf Honorarbasis beauftragen, das planerische Defizit zu reduzieren bzw. zusätzliche Erträge zu generieren.
- Gewinnung neuer zahlender Mitglieder

EXTERN

- Kostenpflichtige Dienstleistungen für Mitgliedsverbände
- Kostenpflichtige Leistungen für Verbraucher_innen, z.B. die Verbreitung einer kostenpflichtigen Broschüre zur Orientierung der Verbraucher oder eine kostenpflichtige telefonische Beratung bei der Suche nach der richtigen Beratung (dies würde allerdings die Konkurrenz innerhalb der DGfB schüren). Publikationen/Broschüren können z.T. von Experten der Verbände erstellt bzw. unterstützt werden. Mitfinanzierung (möglicherweise auch für die Verbraucher kostenfreier) Broschüren durch kostenpflichtige Beiträge der Verbände in der jeweiligen Broschüre.
- Erträge durch die Vergabe eines Gütesiegels für Berater_innen. – Der Vorstand ist der Meinung, dass die Diskussion um das Gütesiegel über den Arbeitsauftrag der AG Finanzierung hinausgeht. Deshalb empfiehlt er, die Diskussion um das Gütesiegel außerhalb der AG Finanzierung zu führen. Der Vorstand weist darauf hin, dass Mitglieder, die sich für ein Gütesiegel engagieren, entsprechende Vorschläge in die Tagesordnung der Mitgliederversammlung einbringen sollten.
- Finanzierung aus EU-Projektmitteln
- Europäische oder auch andere Fördertöpfe (Stiftungen, Zuschüsse) finden, die neben Projektfinanzierungen auch Grund- und Anschubfinanzierungen für Projekte wie z.B. den Qualifikationsrahmen Beratung, DGfB-Publikationen u.a. zur Verfügung stellen.
- Externe Expertise zur Gewinnung von Informationen in Anspruch nehmen:
 - Eine_n Fundraiser_in beauftragen, im Rahmen eines Werkvertrags die fehlenden Mittel zu beschaffen.
 - Teilnahme der Vorstandsassistenz an einer kostenpflichtigen Erstberatung des "Förderlotsen" Thorsten Schmotz.
- Finanzierung durch Einwerben von Spenden. Voraussetzung: Beantragung der Gemeinnützigkeit für die DGfB

Bei den **Kosteneinsparungsmöglichkeiten** wurde diskutiert über:

KOOPERATIONSMODELLE

Besprechungsräume: Wo es möglich ist, bieten Verbände den DGfB-Arbeitsgruppen und dem Vorstand bereits heute ihre Besprechungsräume kostenlos bzw. zum "Freundschaftspreis" für ihre Sitzungen an.

Reisekosten: Grundsätzlich übernimmt die DGfB Reisekosten von AG-Mitgliedern entsprechend ihrer Reisekostenregelung. Angesichts der knappen Kassenlage wurden AG-Mitglieder bisher schon gebeten, ihre Reisekosten nach Möglichkeit mit dem eigenen Verband abzurechnen. Dies gelingt in der Regel. Denkbar ist auch eine zeitlich begrenzte Reisekostensperre.

Grundsätzlich wird der Vorstand ermutigt, in diesem Sinne auf die Verbände zuzugehen.

Bei den **Ideen zur Verbesserung der Ertragsseite** wählten die AG-Mitglieder die folgenden Punkte als besonders wichtig aus:

GEWINNUNG NEUER ZAHLENDER MITGLIEDER/WIEDERGEGWINNUNG EHEMALIGER MITGLIEDER

VERBÄNDE DER INSTITUTIONELLEN BERATUNG

Die Kündigungen von Verbänden der institutionellen Beratung haben sich fortgesetzt. Im ersten Quartal haben die bke und die KBEFL ihre Mitgliedschaft fristlos gekündigt und zugleich angekündigt, den Mitgliedsbeitrag zu kürzen auf den Beitrag für die ersten Monate des Jahres. Der Vorstand vertritt nach ersten Recherchen zur Rechtslage die Auffassung, dass auch bei einer fristlosen Kündigung während des Verbandsjahres der Jahresbeitrag in voller Höhe fällig ist. Zunächst wurden Zahlungserinnerungen versandt. Der Vorstand behält sich

vor, bei weiterer Weigerung, den vollen Beitrag zu bezahlen, nach angemessener Rechtsberatung auch den Rechtsweg einzuschlagen.

Zugleich ist zu berichten, dass die DAJEB inzwischen der Anregung des Vorstands gefolgt ist und die Aufnahme in die assoziierte Mitgliedschaft beantragt hat. Der Vorstand hatte mit allen Verbänden, die im letzten Jahr ihre Mitgliedschaft gekündigt haben, Kontakt aufgenommen und ihnen nahegelegt, die Option einer assoziierten Mitgliedschaft für sich zu prüfen.

Durch die Austritte dieser Verbände hat sich das Spektrum der DGfB-Mitgliedschaft verlagert. Der Bereich der institutionellen Ehe-, Familien-, Jugend-, Erziehungs- und Lebensberatung ist der DGfB verloren gegangen. Damit vertreten die verbliebenen Mitgliedsverbände hauptsächlich Berater_innen, die ihre Leistung frei unter Marktbedingungen anbieten. Dies wird auch inhaltliche Konsequenzen für die weitere Arbeit des Dachverbandes haben.

COACHINGVERBÄNDE

Für die Gewinnung neuer Mitgliedsverbände scheint u.a. das Feld "Coaching" Möglichkeiten zu bieten. Einige DGfB-Verbände sind bereits Mitglied im "Roundtable Coaching". Eine offensive Mitgliederwerbung in Richtung von Verbänden, die im Roundtable versammelt sind, scheint weniger angebracht, da nicht auszuschließen ist, dass der Roundtable sich selbst auf dem Weg zu einem Verbandszusammenschluss befindet. Dann würde offensive Werbung als Konkurrenz erlebt werden. Es ist ratsam, in Richtung "Roundtable Coaching" und der dort versammelten Coachingverbände abzuwarten. Später könnten sich Kooperationsmöglichkeiten ergeben.

Bei den Coachinganbietern und –verbänden ist zu beobachten, dass die Weiterbildungsstandards oft, jedoch nicht überall, deutlich unter den Standards der DGfB liegen. Zwar ist eine Erfüllung der DGfB-Essentials kein Kriterium für die Mitgliedschaft. Dennoch regt die DGfB ihre Mitglieder an, sich an diesen Standards zu orientieren und ihre Weiterbildungen in dieser Richtung weiterzuentwickeln. Es ist zu bedenken, welche Signale nach innen und außen davon ausgingen, wenn die DGfB auf Coachingverbände mit deutlich niedrigeren Weiterbildungsstandards zuginge, um sie als Mitglieder zu gewinnen.

Die Tatsache, dass einige Mitgliedsverbände ihre Weiterbildungen nicht an die DGfB-Standards angepasst haben und z.T. signalisiert haben, dass sie dies auch nicht planen, lässt fragen, welchen Stellenwert die Essentials für die DGfB haben und in welcher Intensität auf die Durchsetzung hingearbeitet werden soll – oder umgekehrt, ob die Gültigkeit der Essentials als Weiterbildungsstandards der DGfB neu zu diskutieren wäre. Sollen die Essentials lediglich als wichtiger Schritt in der vergangenen Entwicklung betrachtet werden? Es wird darauf hingewiesen, dass z.B. ein Gütesiegel mit Bezugnahme auf die DGfB-Weiterbildungsstandards für Berater_innen und Weiterbildungsinstitute Marktvorteile mit sich bringen kann.

Mit Blick auf die Gewinnung von Neumitgliedern können hohe Qualitätsansprüche unterschiedliche Wirkungen haben. Nach innen kann ein hoher Anspruch den Zusammenhang festigen. Nach außen macht er die DGfB attraktiv für Verbände, die selbst hohe Qualitätsansprüche anstreben oder vertreten, während Verbände mit niedrigem Anspruch abgestoßen werden. Aus dem Marketing ist bekannt, dass eine klare Positionierung positive Auswirkungen haben kann. – **Insgesamt spricht sich die AG dafür aus, sich um die Mitgliedschaft von Verbänden mit ausdrücklich hohem Qualitätsanspruch zu bemühen.**

Der Vorstand soll gebeten werden, vor dem Hintergrund dieser Überlegungen eine Position zur Frage der Mitgliederwerbung in Richtung Coachingverbände zu entwickeln.

Außerdem wird angeregt, zu gegebener Zeit ein Gespräch mit den Mitgliedsverbänden zur Frage des Verhältnisses von Qualitätsanspruch und Mitgliederwerbung zu initiieren, z.B. in Form eines Workshops.

Die AG Coaching soll gebeten werden, der AG Finanzierung ihre Protokolle zur Information zu überlassen.

FUNDRAISING

M.Barg hat zum Thema "Fundraising" mit Beate Haverkamp von der Agentur "Fundamente" gesprochen:

"Ich habe gestern mit Beate Haverkamp von der Agentur „fundamente“ in Duisburg gesprochen. „fundamente“ berät Verbände und Institutionen bei der Planung und Durchführung von Fundraising-Maßnahmen.

Klassisches Fundraising (im Sinne von Spendenmarketing) hält Frau Haverkamp für die DGfB für nicht erfolgversprechend. Die bisher im Raum stehenden Projekte eignen sich nicht für Fundraising-Aktivitäten, da es kleinen und mittelgroßen Spendern nicht zu vermitteln sei, warum sie dafür spenden sollten.

Frau Haverkamp hält es dagegen für sinnvoll, Fördermittel einzuwerben. Wie bereits von Herrn Schmitz beschrieben, steht und fällt die Chance auf Fördermittel mit der präzisen Beschreibung des zu fördernden Projektes. Wichtig sei die Frage, welche gesellschaftlichen Gruppen die Aktivitäten der DGfB wichtig finden. Auch muss der Blick bei der Beschreibung der Projekte nach außen gerichtet sein. Eine Projektidee ‚Aufbau einer Geschäftsstelle‘ oder ‚Einrichtung eines wissenschaftlichen Beirats‘ wäre aus ihrer Sicht – was Fördermittel angeht - wenig erfolgversprechend, da es sich dabei um Projekte nach innen handelt."

(aus einer E-Mail von M.Barg an die Mitglieder der AG Finanzierung vom 14.04.2016)

Deshalb rät er, den Blick vor allem auf Fördermittel zu lenken.

FINANZIERUNG AUS EU-FÖRDERMITTELN UND EINWERBEN VON FÖRDERUNGEN

EU-FÖRDERMITTEL

Besonders wichtig scheint es der AG, sich um Finanzierungen aus Fördermitteln zu bemühen. M.-L. Haake hat bezüglich EU-Fördermitteln erste Informationen eingeholt. Sie schreibt:

"Ich habe mich in zwischen – gemäß unserer Verabredungen – ausgiebig mit dem Thema ESF – Förderung befasst und auch mit Personen besprochen, die etwas davon verstehen und solche Projekte beantragt haben.

Zum einen können nur Projekte gefördert werden, die noch nicht begonnen wurden. Darauf wird sehr genau von den entsprechenden Stellen geachtet. Sie dürfen auch erst nach der Bewilligung begonnen werden! Zum anderen müssen sie auch einen gesellschaftlichen oder öffentlichen Nutzen haben. Das könnte im Falle der DGfB sicher möglich sein.

Daher wäre aus meiner Sicht der erste Schritt, zu überlegen: welche inhaltliche Ausrichtung wollen wir haben, welche Projekt ließe sich daraus ableiten, dass auf einer Ebene angesiedelt ist, bei der wir keinem der Mitgliedsverbände Themen wegnehmen.

Themen die derzeit besonders gut gefördert werden sind alle im Zusammenhang mit Flüchtlingen. Da wäre eine Möglichkeit: Die Rolle und Funktion von Beratung in diesem Kontext!

Damit sind wir wieder auf der Ebene der Inhalte."

(aus einer E-Mail von M.-L. Haake an die Mitglieder der AG Finanzierung vom 14.04.2016)

Da M.-L. Haake an dieser Sitzung nicht teilnehmen kann, wird sie später weiter berichten.

EINWERBEN ANDERER FÖRDERMITTEL

Zur Frage des Einwerbens weiterer Fördermittel konzentriert sich die AG auf die Vorbereitung der Erstberatung durch Thorsten Schmotz (s.u.)

FÖRDERBERATUNG

S. Schmitz war beauftragt worden, an einer Erstberatung des "Förderlotsen" Thorsten Schmotz teilzunehmen. Herr Schmotz verlangt von Teilnehmer_innen seiner Erstberatung, dass sie ein Formular ausfüllen, in dem ein konkretes Projekt beschrieben und kalkuliert wird. Das Formular steht hier zum Download: <http://foerderlotse.de/wp-content/uploads/2015/01/Formular-F%C3%B6rderlotse-Erstberatung-2015.doc>.

Zur Vorbereitung hat S. Schmitz, ausgehend von den gegenwärtigen Aktivitäten der DGfB, eine Liste möglicher Vorhaben erstellt:

FÖRDERUNGSWÜRDIGE VORHABEN DER DGfB

Für eine Erstberatung durch den "Förderlotsen" Torsten Schmotz

Die AG Finanzierung regt an, dass S.Schmitz an einer Erstberatung des "Förderlotsen" Torsten Schmotz teilnehmen soll. So kann herausgefunden werden, was eine solche Beratung bringt. Bestenfalls erhalten wir bereits wertvolle Hinweise auf Finanzierungsquellen für eines unserer Vorhaben.

Torsten Schmotz stellt auf seiner Website ein Formular zur Vorbereitung einer solchen telefonischen Beratung zur Verfügung. Dort soll u.a. Auskunft gegeben werden über

- Das zu fördernde Vorhaben
- Ort und Zeitrahmen
- Träger und Kooperationspartner
- Direkte und indirekte Zielgruppen der Maßnahme
- Inhalt und Konzept der Maßnahme
- Ausgangssituation und Auslöser für die Aktivitäten
- Ziele der Aktivitäten
- Den Budget- und Finanzplan

Ausgangspunkt für Förderung sind demnach vor allem Maßnahmen/Aktivitäten/Vorhaben, nicht jedoch dauerhafte Kosten für den Betrieb eines Verbands und seiner Geschäftsstelle.

Nun stellt sich die Frage, welche Maßnahmen/Aktivitäten/Vorhaben der DGfB in einer solchen Erstberatung besprochen werden sollen. Hier eine Liste von Vorschlägen:

- Entwicklung des Qualifikationsrahmens Beratung
- Einrichtung des wiss. Beirats
- Entwicklung und Betreuung einer Publikationsreihe oder einzelner Publikationen
- Veranstaltungen
- Erstellung einer Übersicht über den Coachingmarkt, die Qualität der dort angebotenen Leistungen und die herrschenden Mechanismen, speziell: Wie finden Coachs ihre Nachfrage?
- Aufbau einer politischen Lobbyarbeit für professionelle Beratung
- Aufbau und Finanzierung einer professionellen Geschäftsstelle

Da nur für eine Maßnahme bzw. ein Vorhaben die Erstberatung in Anspruch genommen werden kann, stellt sich die Frage, welche Maßnahme bzw. welches Vorhaben für die Erstberatung ausgewählt werden soll.

Nach Diskussion der Liste bei der letzten Vorstandssitzung (12.04.2016) schlägt der Vorstand vor, sich auf den Themenbereich "Lobbyarbeit/Öffentlichkeitsarbeit" zu konzentrieren. Auch die Befassung mit dem Thema "Flüchtlingsberatung" wurde diskutiert. Allerdings empfiehlt der Vorstand, dies nicht zum Gegenstand der Förderberatung zu machen, da damit die Initiierung eines zusätzlichen Projektes verbunden wäre. Momentan hat die DGfB jedoch "alle Hände voll zu tun" mit den aktuell laufenden Vorhaben und der Initiierung der beiden Arbeitsgruppen "Coaching" und "Lobbyarbeit, Beratungspolitik."

Die AG Finanzierung schließt sich dieser Einschätzung an.

Es stellt sich die Frage, welche Ziele mit Lobbyarbeit der DGfB verbunden sind. Eines der Ziele, die von der DGfB schon bisher verfolgt worden sind, besteht darin, Ratsuchenden qualitativ hochstehende professionelle Beratung verfügbar zu machen. Dabei liegt der Fokus auf der reflexiven Beratung von Individuen in schwierigen Situationen, wie sie typischerweise in der psychosozialen Beratung adressiert werden (in Abgrenzung zur Psychotherapie). Der Kern der reflexiven Beratung besteht in der Beratung von Akteuren unter Berücksichtigung der umfassenden Systeme (einschließlich der Reflexion des Beratungssystems selbst). Die Ratsuchenden sollen in der Beratung Reflexions- und Entscheidungshilfe erhalten.

Ein entsprechendes zu förderndes Projekt könnte sich damit befassen, diese Zugänge herzustellen, indem Ratsuchenden im oft unübersichtlichen Beratungsmarkt leicht zugängliche Orientierung zu Beratungsangeboten ermöglicht wird. Ein Anfang ist gemacht mit dem Flyer "Wie erkenne ich gute Beratung?" – Denkbar sind Angebote wie eine Internetplattform, eine persönliche, telefonische Beratung zur Beratungssuche oder weitere orientierende Veröffentlichungen.

S. Schmitz wird das Formular für die Erstberatung nun in dieser Richtung ausfüllen, nach Abstimmung mit der AG (per E-Mail) fertigstellen und einen Beratungstermin mit Herrn Schmotz verabreden. Obwohl vermutet wird, dass eine Förderberatung zu den konkretesten Ergebnissen führt, wenn das Vorhaben möglichst konkret beschrieben ist, soll die Projektbeschreibung relativ allgemein bleiben, um auszuloten, aus welchen Quellen für ein Vorhaben mit dieser Zielrichtung (egal, welche Formate letztendlich angestrebt werden) allgemein Mittel erwartet werden können. S. Schmitz wird bei der nächsten Telefonkonferenz berichten. – In Entscheidungen über solche Vorhaben sollten die Mitgliedsverbände eingebunden werden.

In diesem Zusammenhang wird auch darauf hingewiesen, dass das nfb bereits über Erfahrung mit Fördermitteln verfügt. Auch dort werden ähnliche Ziele zur Gewährleistung guter Beratungsqualität (speziell für den Bereich der Beratung in Bildung, Beruf und Beschäftigung) verfolgt. Im Gespräch sollte ermittelt werden, inwiefern es Überschneidungen gibt, wo evtl. Konfliktpotenzial besteht und wie wir von den Erfahrungen des nfb profitieren können.

ABSPRACHEN UND TERMINPLANUNG

Die Ergebnisse der Förderberatung sollen bei einer weiteren Telefonkonferenz besprochen werden. Dann soll entschieden werden, ob danach anstelle weiterer Telefonkonferenzen die Vereinbarung eines Sitzungstermins vereinbart werden kann.

Für die nächste Telefonkonferenz werden folgende Terminalalternativen avisiert:

- Mo., 23.05.2016, 09:00 -10:30 Uhr *oder*
- Di., 24.05.2016, 09:00 – 10:30 Uhr *oder*
- Mo., 06.06.2016, 09:00 – 10:30 Uhr

S. Schmitz wird beauftragt, den Termin mit Hilfe einer Doodle-Umfrage zu ermitteln.

TELEFONKONFERENZ AM 06.06.2016, 09:00 – 09:40 UHR

Teilnehmer_innen: Marie-Luise Haake (DGTA), Michael Barg (GwG), Wolfgang Röttsches (BVPPT), Bernhard Schorn (DGSF), Stephan Schmitz (DGfB-Vorstandsassistent)

entschuldigt: Peter Müssen (DGfB-Vorstand)

Protokoll: Stephan Schmitz

FÖRDERBERATUNG

S. Schmitz hat in der Zwischenzeit in Abstimmung mit den Mitgliedern der AG eine Projektbeschreibung für ein Beispielprojekt für die Förderberatung an Herrn Schmotz geschickt. Der telefonische Beratungstermin ist für den 08.06.2016 vereinbart. S. Schmitz wird im Anschluss schriftlich berichten

UMLAGEFINANZIERUNG

Die MV 2015 hat der AG Finanzierung aufgetragen, auch die Möglichkeiten der Umlagefinanzierung zu prüfen. (Protokoll der MV 2015, S. 7). Eine Umlage wird von der MV beschlossen und muss dann von allen Mitgliedern geleistet werden. Zu dieser Finanzierungsvariante sind nach erster Prüfung folgende Fragen offen:

- Darf eine Umlagefinanzierung für jedes beliebige Vorhaben des Verbandes vereinbart werden, oder ist sie nur für die Bewältigung von Krisensituationen (z.B. drohende Insolvenz) einsetzbar?
- Muss die Möglichkeit einer Umlagefinanzierung in der Satzung vorgesehen sein?

Die AG empfiehlt dem Vorstand, die rechtlichen Fragen zunächst zu klären, bevor er Umlagefinanzierungen in Erwägung zieht. Ein Beschlussantrag, die Satzung (wenn nötig) entsprechend zu ändern, würde allerdings nach Einschätzung der AG bei der MV einigen Widerstand hervorrufen.

KOOPERATIONSFINANZIERUNG

Die Mitgliederversammlung 2015 hat beschlossen: "Spezifische Projekte sollen durch Kooperationsfinanzierung mit anderen Projektpartnern entwickelt werden." (Protokoll der MV 2015, S. 8)

Die Konsequenzen aus diesem Beschluss scheinen den Rahmen der AG Finanzierung zu sprengen, da hierfür zunächst inhaltliche Projekte ausgearbeitet sein müssen, für die Kooperationspartner zu finden sind.

GRENZEN DER AG

Die AG Finanzierung stellt fest, dass sie in ihren Diskussionen zu Finanzierungsmöglichkeiten immer wieder an die gleiche Grenze gelangt: Finanzierungsoptionen können nur bezogen auf konkrete Vorhaben und eine klare Verbandspolitik erarbeitet werden. Die damit berührten inhaltlichen Fragen können jedoch nicht von der AG bearbeitet werden. Aus den Verbänden einiger AG-Mitglieder ist immer wieder zu hören, dass Sinn und Nutzen einer Mitgliedschaft in der DGfB den Mitgliedern der Verbände nicht oder nur schwer vermittelt werden können. Fragen wie "Was bringt uns das?" können nicht zufriedenstellend beantwortet werden. Zugleich ist abzuwarten, welche Richtung der kommende Vorstand einschlagen wird.

Unter diesen Bedingungen, gekennzeichnet durch inhaltliche Unklarheit bei erhöhtem Finanzierungsdruck (der durch die Kündigung mehrerer Verbände verschärft ist) ist die AG Finanzierung der Auffassung, dass sie ihre Handlungsmöglichkeiten ausgeschöpft und ihren Auftrag soweit wie möglich erfüllt hat.

VEREINBARUNGEN

- S. Schmitz nimmt am 08.06. an der telefonischen Erstberatung des "Förderlotsen" Torsten Schmotz teil und berichtet der AG anschließend schriftlich.
- S. Schmitz erarbeitet einen ersten Entwurf für den Abschlussbericht der AG Finanzierung für die Mitgliederversammlung.

- In einer **Telefonkonferenz am 23.06.2016, 11:15 – 12:15 Uhr** sollen die Ergebnisse der Förderberatung ausgewertet und der Berichtsentwurf abschließend bearbeitet werden.

TELEFONISCHE ERSTBERATUNG DURCH DEN "FÖRDERLOTSEN" TORSTEN SCHMOTZ, 08.06.2016, 15:30 – 16:15 UHR

Teilnehmer: Stephan Schmitz

Zusammenfassung: Stephan Schmitz

VORBEREITUNGEN UND ZIELE

Nach Absprache mit der AG Finanzierung (Sitzung vom 20.04.2016) und dem Vorstand hat S. Schmitz Herrn Schmotz (www.foerder-lotse.de) um einen Termin für eine Erstberatung gebeten. Zur Vorbereitung erhielt Herr Schmotz das beigefügte Formular und die ebenfalls beigefügte Kalkulation für ein denkbare Projekt. (vgl. S.41-44)

Ziel der Beratung sollte es sein, auszuloten, inwieweit Förderungen für DGfB-Vorhaben in Frage kommen, speziell auch bezogen auf übergreifende Vorhaben, wie sie für unseren Dachverband vorstellbar sind. Außerdem sollte in Erfahrung gebracht werden, inwieweit das Beratungsangebot von Herrn Schmotz uns bei der Gewinnung von Fördermitteln hilfreich sein kann. Die telefonische Beratung wurde für den 08.06.2016, 15:30 Uhr vereinbart.

BERATUNGSERGEBNISSE

DIE KONKRETE PERSPEKTIVE DER FÖRDERMITTELGEBER BEACHTEN

Zunächst ist zu klären, aus welcher Perspektive unser Projekt und unser Verband gefördert werden könnte. Fördermittelgeber haben sich in der Regel auf konkrete Ziele und Zielgruppen festgelegt, die sie fördern möchten. Beliebte sind z.B. Zielgruppen wie Kinder, Jugendliche, Menschen mit Behinderungen, sozial Benachteiligte. Bei der Suche nach einer Förderung muss ein Projekt so angelegt werden, dass es zum Fokus bestimmter Fördermittelgeber passt.

FOKUS VERBRAUCHERSCHUTZ

Bei der Bearbeitung unserer Unterlagen und beim Blick auf Satzung und Website der DGfB fällt Herrn Schmotz die Vielfalt der Mitgliedsverbände und ihrer Beratungsfelder auf. Als ein mögliches verbindendes Thema, das sich auch im vorgeschlagenen Projekt (Aufbau einer Orientierungsplattform für Ratsuchende) spiegelt, sieht er den Verbraucherschutz.

Allerdings stoßen Anliegen des Verbraucherschutzes zurzeit bei Fördermittelgebern auf wenig Gegenliebe. Den von der öffentlichen Hand geförderten Verbraucherschutzzentralen werden augenblicklich Mittel gekürzt. Private Geldgeber für Verbraucherschutzanliegen sind kaum zu finden. Zu nennen wäre die **Deutsche Stiftung Verbraucherschutz** (www.verbraucherstiftung.de), die allerdings ihre Mittel vor allem aus der Kooperation mit Privatunternehmen bezieht. Entsprechend stoßen dort verbraucherschutzorientierte Projekte vor allem dann auf Gegenliebe, wenn sie den Erfolg der Sponsoren unterstützen. Unter den Sponsoren der Stiftung ist vor allem der Einzelhandel stark vertreten. Bei einem allgemeinen, politisch motivierten Thema wie dem Schutz der Ratsuchenden vor unseriösen Beratungsangeboten sind die Aussichten auf Förderung durch die Stiftung deshalb gering. Die Mittel der Stiftung sind außerdem recht begrenzt.

Politisch ist der Verbraucherschutz **auf Bundesebene** beim **Justizministerium** angesiedelt. Sofern sich die DGfB als bundesweites Bündnis versteht und wenn sie das vorgeschlagene Projekt bundesweit gestalten will, wäre deshalb Kontaktaufnahme mit dem Justizministerium anzuraten. Dies setzt eine langfristig angelegte PR- und Lobbyarbeit und den Aufbau informeller Kontakte ins Ministerium voraus, da dort keine spezifischen Förderprogramme bestehen. Es sollte geprüft werden, ob Mitgliedsverbände bereits über informelle Kontakte ins Justizministerium verfügen. Vielleicht kann eine Lobbyarbeit der DGfB dann dort anknüpfen.

Zugleich gibt es aber auch **auf Länderebene** für den Verbraucherschutz zuständige **Ministerien**. Dies muss nicht immer das betr. Justizministerium sein. Die Ressorts sind unterschiedlich zugeschnitten und Zuständigkeiten wechseln auch immer wieder. Diese Ministerien interessieren sich jedoch lediglich für die Belange ihres eigenen

Bundeslandes. Ansprechbar wären sie demnach auf Vorhaben, die das jeweilige Bundesland in den Fokus nehmen. Denkbar wäre demnach aber ein stufenweises Vorgehen: Die DGfB setzt (evtl. in Zusammenarbeit mit konkreten Mitgliedsverbänden und deren Institutionen) ein Projekt für ein konkretes Bundesland auf, bemüht sich um Förderung durch ein entsprechendes Landesministerium und weitet das Projekt später aus. Für ein solches Vorgehen könnten direkte Kontakte von Mitgliedsverbänden und in den Verbänden vertretenen Trägern von Beratungsinstitutionen genutzt werden.

Insgesamt ist sowohl auf Bundes- wie Länderebene eine langfristige Lobbyarbeit Voraussetzung für den Erfolg. Es müssen "dicke Bretter gebohrt" werden.

VORSCHLÄGE ZUM VORGEHEN

LEISTUNG FÜR KONKRETE ZIELGRUPPEN IN DEN MITTELPUNKT STELLEN, STUFEN WEISE VORGEHEN

Fördermittelgeber fokussieren sich in der Regeln auf konkrete Zielgruppen und Anliegen. Allgemeine Vorhaben, wie z.B. Aktivitäten zur Gewährleistung von Beratungsqualität insgesamt oder Hilfen zur Orientierung aller Ratsuchenden sind schwer vermittelbar. Dies liegt vor allem daran, dass Fördermittelgeber konkrete Erfolge unterstützen und ihren Geldgebern bzw. Sponsoren nachweisen wollen, die bei einem allgemeinen Projekt schwerer zu identifizieren und zu vermitteln sind. Eine Vielfalt von Zielgruppen, für gleichzeitig ein Nutzen geschaffen werden soll, ist unter dem Aspekt der Förderung deshalb von Nachteil.

Deshalb empfiehlt Herr Schmotz, Vorhaben zunächst auf konkrete Leistungen für klar definierte Zielgruppen einzugrenzen und später, wenn auf diesem Weg die Grundstrukturen (z.B. eine Onlinedatenbank) geschaffen sind, auf weitere Zielgruppen und/oder Regionen auszuweiten. Das stufenweise Vorgehen kann ausgehen von Zielgruppen und/oder Regionen.

Das geschilderte Vorhaben der DGfB hat einen starken Schwerpunkt im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit. Verbunden mit einem konkreten Zielgruppenbezug werden solche Vorhaben u.a. gefördert von **Soziallotterien** wie der **Deutschen Fernsehlotterie** und der **Aktion Mensch**, und zwar auch in erheblichem Umfang.

Wahrscheinlich wäre es einfacher, wenn einzelne Mitgliedsverbände solche zielgruppenbezogenen Vorhaben – ausgehend von ihren eigenen Schwerpunktsetzungen – anstoßen.

GEMEINNÜTZIGKEIT

Die genannten Soziallotterien und die meisten anderen Fördermittelgeber sind gemeinnützig orientiert und unterstützen nur gemeinnützige Organisationen. Herr Schmotz war davon ausgegangen, dass die DGfB den Status eines gemeinnützigen Vereins genießt, da sie lt. Satzung "ausschließlich und unmittelbar gemeinnützige Zwecke im Sinne des Abschnittes 'Steuerbegünstigte Zwecke' der Abgabenordnung [verfolgt]" (DGfB-Satzung, §2.3). Um in den Genuss entsprechender Fördermittel zu gelangen, müsste die DGfB beim Finanzamt die Gemeinnützigkeit beantragen.

EIGENANTEIL

Erfahrungsgemäß erwarten Fördermittelgeber auch, dass Antragsteller_innen einen Eigenanteil von ca. 20 – 40 % der Kosten selbst tragen.

KOSTENPFLICHTIGE DIENSTLEISTUNGEN

Denkbar ist auch, dass die DGfB sich und ihre Vorhaben durch kostenpflichtige Dienstleistungen, z.B. für Berater_innen der DGfB-Mitgliedsverbände finanziert. Berater_innen suchen z.B. oft Möglichkeiten, ihr Angebot zu vermarkten. Mit solchen Dienstleistungen für Mitgliedsverbände und deren Mitglieder könnte ein Gewinn erwirtschaftet werden, der dem Dachverband und seinen übergeordneten Projekten zugutekommt.

Für solche privatwirtschaftlich organisierten Aktivitäten können ggf. Mittel aus der **Wirtschaftsförderung** zur Verfügung gestellt werden. Hierfür muss ein Vorhaben als tragfähiges, sich selbst finanzierendes Geschäftsmodell ausgearbeitet werden. Notwendig sind eine klare Beschreibung der Ziele und ein Businessplan.

Herr Schmotz, der auch über langjährige Erfahrungen im Marketing verfügt (zuvor Marketingleiter eines Verlages), schlägt vor, sich an die Mitgliedsverbände und/oder deren Mitglieder mit der Frage zu wenden: "Welche Dienstleistung würde Ihnen so viel bringen, dass Sie bereit wären dafür einen extra Beitrag zu leisten?"

GESCHÄFTSBEDINGUNGEN VON HERRN SCHMOTZ

Falls die DGfB ein konkretes Vorhaben – als gemeinnütziges gefördert durch gemeinnützige Organisationen, als profitorientiertes gefördert durch Mittel der Wirtschaftsförderung – in Angriff nehmen will, kann Herr Schmotz aufgrund einer konkreten Beschreibung des Vorhabens ein Angebot erstellen. Das Angebot enthält auch eine Schätzung des erforderlichen Zeitaufwands, so dass die zu erwartenden Kosten beziffert werden können. Herr Schmotz rechnet stundenweise mit einem Honorarsatz von 95,- € zuzgl. MwSt. (brutto: 113,05 €) ab.

Anlagen: Bei Herrn Schmotz vorab eingereichte Dokumente

- Formular des "Förderlotsen": Beschreibung eines zu fördernden Beispielprojekts der DGfB (S. 41-43)
- Kalkulation zum vorgestellten Projekt (S. 44)

Formular Förderlotse Erstberatung 2015

Bitte schicken Sie das Formular an: beratung@foerder-lotse.de oder Fax: 09874-322 312

Kontaktdaten	
Organisation/Unternehmen	Deutsche Gesellschaft für Beratung – DGfB e.V.
Anrede, Vorname, Name Ansprechpartner	Stephan Schmitz
Telefonnummer	0221-7522058
E-Mail Adresse	s.schmitz@dgfb.info
Straße	Melatengürtel 125a
PLZ & Ort	50825 Köln
Land	
Daten über die Aktivitäten/die Maßnahmen/das Projekt welche gefördert werden sollen	
Name des Vorhabens/der Maßnahme	Orientierung für Ratsuchende
Frühester Beginn/Spätester Beginn	November 2016/Januar 2017
Frühestes Ende/Spätestes Ende	November 2017/Juni 2018
Geschätzte Dauer	1 – 1,5 Jahre
Durchführungsort	Internet, Medien
Träger der Aktivität	Deutsche Gesellschaft für Beratung e.V.
Ggf. Kooperationspartner	
Sind das Konzept und die Planung bereits völlig abgeschlossen?	Nein
Direkte und indirekte Zielgruppen der Maßnahme	
<p>Direkte Zielgruppe: Menschen, die professionellen Rat suchen zu lebens- und arbeitsweltlichen Fragen.</p> <p>Indirekte Zielgruppe: Politische Akteure und öffentliche Verwaltung, die in unterschiedlichen arbeits- und lebensweltlichen Fragestellungen professionelle Beratung als wichtige oder notwendige Leistung ansehen bzw. empfehlen oder gar anordnen.</p>	
Inhalt der Maßnahme, konzeptionelle Projektidee	
<p>Über eine Internetplattform sollen Ratsuchende sich in einem unübersichtlichen Beratungsangebot bundesweit über geeignete und seriöse Angebote professioneller Beratung informieren und Orientierung erhalten, welche Beratung ihnen zur Lösung ihres individuellen Anliegens wirklich weiterhelfen kann. Weitere Veröffentlichungen bzw. eigene Medien wie z.B. Flyer, Informationsbroschüren usw. sollen es möglichst vielen Ratsuchenden erleichtern, gute und seriöse professionelle Beratung passend zu ihrem individuellen Beratungsanliegen zu finden.</p>	
Ausgangssituation, Bedarf, Leidensdruck, Auslöser für die Aktivitäten	

Ratsuchende haben oft (vor allem, wenn eine Krisensituation Anlass der Beratung ist) wenig Zeit, sich umfassend im Beratungsmarkt zu orientieren. Sie finden Informationen oft zufällig, da kein strukturiertes und umfassendes Informationsangebot verfügbar ist. Zugleich finden sich unter der Vielzahl der Angebote auch unseriöse, überbeuerte oder qualitativ fragwürdige Angebote. Ratsuchende sind keine Expert_innen für professionelle Beratung und sind deshalb nicht immer in der Lage, angemessene von unangemessenen und seriöse von unseriösen Angeboten zu unterscheiden. Oft entstehen ihnen durch Inanspruchnahme eines ungeeigneten Beratungsangebots unnötige Kosten und gelegentlich auch persönlicher Schaden. Das zu lösende Problem wird nicht angemessen bewältigt oder die Beratung bleibt schlicht nutzlos.

Aus Sicht der DGfB, des Dachverbands professioneller Beratung in Deutschland, ist professionelle Beratung eine Institution der gegenwärtigen, "reflexiven" Gesellschaft. Die Mitglieder dieser Gesellschaft sind in vielen und wesentlichen Fragen ihrer Lebensführung und der Gestaltung ihres Arbeitslebens auf fundierte professionelle Reflexionshilfe in Form persönlicher Beratung angewiesen.

Die DGfB setzt sich deshalb als Qualitätsgemeinschaft ein für eine hohe Qualität der Beratung und der Beratungsweiterbildung. Ihre Mitglieder haben sich auf Standards für gute Beratungsweiterbildung verständigt. Von guten Berater_innen erwartet die DGfB auch die Orientierung an grundlegenden ethischen Standards.

Darüber hinaus setzt sie sich dafür ein, dass professionelle Beratung in einer möglichst großen Vielfalt erhalten bleibt, sodass Ratsuchende aus einem vielseitigen Angebot die Beratung wählen können, die ihnen und ihrem Anliegen am besten entspricht.

Ein wichtiger Auslöser für die Aktivitäten besteht auch darin, dass die DGfB sich aufgrund ihrer schwachen finanziellen Situation nicht in der Lage sieht, substanzielle Orientierungsangebote für Ratsuchende aus eigenen Mitteln zu schaffen. Damit droht ihr aber der Bedeutungsverlust.

Ziele der geplanten Aktivitäten

Ratsuchende finden auf einer Online-Plattform die Möglichkeit, schnell die für ihr Anliegen geeigneten professionellen Beratungsangebote zu finden. Dazu gehört auch die Prüfung der zu erwartenden Beratungsqualität und der Seriosität des Angebots.

Zusätzliche Medien ermöglichen Ratsuchenden und allen, die sich mit lebens- und arbeitsweltlichen Problemen und Aufgaben befassen eine gute Orientierung über den Beratungsmarkt, seine Entwicklungen, seine Licht- und Schattenseiten.

Übersicht Budget-/Finanzplan (**s. Anlage**)

Gesamtkosten	s. Anlage
Eigenanteil	"
Angestrebte Fördersumme	"
Welche Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten wurden bereits überprüft?	keine. Die DGfB finanziert sich aus Mitgliedsbeiträgen. Sie wird geleitet von einem ehrenamtlichen Vorstand, unterstützt durch eine Verwaltungskraft und eine hauptamtliche Vorstandsassistenz auf Honorarbasiss. Allerdings reichen die Einkünfte aus Mitgliedsbeiträgen momentan nicht aus, um das "laufende Geschäft" zu finanzieren.
Welche Sach-, Personal-, und Investitionskosten sollen bezuschusst werden?	s. Anlage

Fragen zur Vorbereitung der Erstberatung

Welche Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten interessieren Sie besonders?	Förderung aus öffentlichen Mitteln und durch Stiftungen.
--	--

Ihre Fragen zum inhaltlichen Konzept	Welche wesentlichen Bedingungen muss ein solches Konzept erfüllen, damit eine Förderung möglich wird?
Ihre Fragen zur Recherche	Wie können wir sinnvoll Fördermittel recherchieren? Welche Möglichkeiten sehen Sie aufgrund Ihrer Kenntnis der Förderlandschaft?
Ihre Fragen zur Antragstellung	Wo können wir Förderung für unser Vorhaben beantragen? Wie müssen wir dabei vorgehen?
Ihr Terminwunsch	Wenn möglich, noch vor dem 06.Juni 2016

Leistungsumfang der telefonischen Erstberatung – Schnelle Einschätzung der Fördermöglichkeiten für Ihr Vorhaben durch einen Förderexperten

Die telefonische Erstberatung ist ideal um von einem Experten eine schnelle Einschätzung zu erhalten, ob sich ein Vorhaben generell für die Gewinnung von Fördermitteln eignet, welche konzeptionellen Anpassungen ggf. notwendig sind und welche Fördertöpfe grundsätzlich in Frage kommen. Zudem besprechen wir mit Ihnen, welche Besonderheiten bei einer Antragsstellung zu beachten sind und welche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten in Frage kommen.

Profitieren Sie von unserem Angebot:

Der Berater analysiert im Vorfeld die von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen und recherchiert die grundsätzlichen Fördermöglichkeiten. Die Ergebnisse der Analyse besprechen wir dann in einem telefonischen Beratungsgespräch mit Ihnen. Schritt für Schritt klären wir gemeinsam die folgenden Fragen:

- Eignet sich Ihr Vorhaben grundsätzlich für die Gewinnung von Fördermitteln?
- Welche öffentlichen und privaten Fördermittel kommen grundsätzlich in Frage?
- Welche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten bestehen?
- Welche konzeptionellen Anpassungen sind für potentielle Förderer zu empfehlen?
- Wie können die nächsten konkreten Schritte bei der Fördermittelgewinnung aussehen?

Somit erhalten Sie einen kompakten und schnellen Überblick über die Finanzierungsmöglichkeiten für Ihr Vorhaben. Das Gespräch dauert so lange, bis alle Ihre Fragen beantwortet sind. Auf dieser Grundlage können Sie eine fundierte Entscheidung über die weitere Vorgehensweise treffen.

Zufriedenheitsgarantie:

Sollten Sie wider Erwarten mit der Qualität der Erstberatung nicht zufrieden sein, senden Sie uns innerhalb von 48 Stunden nach Ende der Erstberatung ein E-Mail, mit den Punkten über die Sie keine ausreichenden Informationen erhalten haben. Wir werden dann nacharbeiten und Ihnen die Antworten liefern. Sind Sie dann immer noch unzufrieden, werden wir keine Rechnung über die Erstberatung stellen. Darauf haben Sie unser Wort!

Eine Investition die sich lohnt:

Die telefonische Erstberatung kostet pauschal 125,- Euro (zzgl. 19% MwSt.)

Die Kosten der Erstberatung werden bei weiteren Beratungsleistungen durch Förderlotse T. Schmotz vollständig angerechnet.

Kalkulation

erwartete Kosten

1) Aufbau einer Online-Informationsplattform

Einrichtung und Design der Website	5.000,00 €
Hostingkosten	80,00 €
Gestaltung und Aufbereitung des Contents (1 Stelle/1 Jahr)	60.000,00 €

2) kontinuierliche Pflege der Plattform

Pflege und Wartung	500,00 €	jährlich
Aktualisierung und Pflege der Inhalte (0,25 Stelle/Jahr)	15.000,00 €	jährlich

3) Erstellung und Verbreitung von Medien

Erstellung einer Broschüre (online/offline): Inhalt und Design	10.000,00 €	
Erstellung und Pflege eines Weblogs/Newsletters (0,1 Stelle/Jahr)	6.000,00 €	jährlich

4) Vermarktung/Werbung/PR

Öffentlichkeitsarbeit zum Bekanntmachen der Plattform - einmalig zu Beginn	5.000,00 €	
Aufbau einer kontinuierlichen, professionellen PR (1 Stelle/ 0,25 Jahr)	15.000,00 €	
dauerhafte Aktivitäten der Öffentlichkeitsarbeit (0,1 Stelle)	6.000,00 €	jährlich

einmalige und regelmäßige Kosten

einmalige Kosten (zur Einrichtung)	95.080,00 €	
regelmäßige Kosten (für Pflege und Betrieb)	27.500,00 €	jährlich

Die einmaligen Kosten sollen bezuschusst werden.

Es ist auch zu prüfen, inwieweit regelmäßige Kosten bezuschusst werden können.

TELEFONKONFERENZ AM 23.06.2016, 11:15 – 12:15 UHR

Teilnehmer_innen: Marie-Luise Haake, Michael Barg, Peter Müssen, Wolfgang Röttsches, Bernhard Schorn, Stephan Schmitz

Zusammenfassung: Stephan Schmitz

FÖRDERMITTELBERATUNG DURCH TORSTEN SCHMOTZ

S. Schmitz berichtet von der Fördermittelberatung durch Herrn Schmotz am 08.06.2016 (s.o., S. 38-44). Die AG war sich einig, dass die Hürden für die Gewinnung von Fördermitteln hoch sind. Das Einwerben von Fördermitteln erfordert entweder (für die Mittel gemeinnütziger Fördermittelgeber) den Status der Gemeinnützigkeit oder die Erstellung eines Businessplans (für Mittel aus der Wirtschaftsförderung). In der Regel ist für die Gewährung von Fördermitteln auch ein Eigenanteil von 20 – 40 % der kalkulierten Kosten Voraussetzung. Fördermittel seitens der Ministerien setzen i.d.R. eine langfristig angelegte, konsequente Lobby- und Öffentlichkeitsarbeit voraus.

Da Fördermittel immer an konkrete, i.d.R. zielgruppenbezogene Projekte gebunden sind, ist eine quasi-institutionelle Förderung eines Verbandes z.B. zur Finanzierung einer Geschäftsstelle nicht zu erwarten.

Das bedeutet auch, dass die DGfB ihre Grenzen akzeptieren muss. Wo konkrete Projekte geplant werden, ist die Gewinnung von Fördermitteln unter den genannten Bedingungen möglich. Für den Grundbetrieb und die allgemeinen Verbandsaufgaben ist die DGfB auf ihre Eigenmittel angewiesen.

In der Diskussion unterschiedlicher Finanzierungsmöglichkeiten wurde immer wieder die Frage der inhaltlichen Ausrichtung der DGfB berührt. Auch förderungswürdige Projekte brauchen einen strategischen Hintergrund. Vertreter_innen einiger DGfB-Mitglieder (BVPPT, DGTA, GwG und WAB) haben beim Vorstand angeregt, vor der MV 2016 zu einer außerordentlichen Mitgliederversammlung einzuladen, um dort in Ruhe darüber diskutieren zu können, was die Verbände mit der DGfB anfangen und erreichen wollen und mit welchen Ressourcen diese Vorhaben finanziert werden sollen. So soll die ordentliche Mitgliederversammlung mit der Neuwahl des DGfB-Vorstands von Kontroversen entlastet werden. Der Vorstand wird diese Anregung im Rahmen seiner Sitzung am 25.06.2016 diskutieren.

ABSCHLUSSBERICHT DER AG FINANZIERUNG

Vereinbarungsgemäß hat S. Schmitz einen Entwurf für den Abschlussbericht der AG Finanzierung erarbeitet. Der Entwurf wurde im Verlauf der Sitzung überarbeitet. Die Änderungen sind ersichtlich aus dem Dokument "DGfB_AG_Finanzierung_Abschlussbericht_2016_Überarbeitungen_2016-06-23.pdf" (s. Dropbox der AG Finanzierung). Nach Einarbeitung der Änderungen wird der Bericht in der AG für evtl. Korrekturen/Ergänzungen rundgeschickt. Korrekturen/Ergänzungen, die bis zum 10.07. eingehen, sollen (ggf. nach Abstimmung) eingearbeitet werden. Anschließend gilt der Bericht als verabschiedet.

Der Bericht wird dem Vorstand und der Mitgliederversammlung zur Kenntnis gegeben. Die Entscheidung, wie und durch wen der Bericht der Mitgliederversammlung zur Kenntnis gegeben werden soll, liegt beim Vorstand. Die Mitglieder der AG sind bereit, den Bericht vorzutragen, wenn der Vorstand dies wünscht.

Während der Diskussion zum Abschlussbericht wurde außerdem folgendes angemerkt:

Zum Thema "Finanzierung durch Mitgliedsbeiträge": In jüngster Zeit haben zwei Mitgliedsverbände fristlos gekündigt und nur den Anteil des Mitgliedsbeitrags entrichtet, welcher der Dauer ihrer Mitgliedschaft entspricht. Nach Prüfung der Rechtslage musste der Vorstand zur Kenntnis nehmen, dass dies rechtens war, da die DGfB-Satzung eine fristlose Kündigung jederzeit zulässt. Mit der fristlosen Kündigung enden sämtliche Rechte und Pflichten, also auch die Beitragspflicht unmittelbar. Der Vorstand prüft zurzeit die Möglichkeit einer Satzungsänderung, um die DGfB in Zukunft vor kurzfristigen Beitragsausfällen zu schützen. – Es wird darauf hingewiesen, dass Satzungsänderungen immer auch auf Querverbindungen zu anderen Teilen der Satzung geprüft werden sollten. Die DGTA bietet an, Kontakt zu einem Wirtschaftsprüfer der DGTA herzustellen, wenn

es darum geht, die Satzung insgesamt anzusehen und zu beurteilen, bevor ein Rechtsanwalt zur abschließenden Beurteilung hinzugezogen wird. Für Änderungen der Satzung, die über die unmittelbare Abwehr drohender Gefahren hinausgeht, empfiehlt die AG, den Dialog mit der Mitgliedschaft zu suchen und genügend Zeit zur Meinungsbildung einzuplanen, also eher mittel- bis langfristig vorzugehen. Aus Sicht der AG ist es Aufgabe des Vorstands, diese Prozesse anzustoßen. Zugleich ist jedes Mitglied frei, Änderungen der Satzung anzuregen. Die Basis von Satzungsänderungen sollte ein gemeinsames Verständnis vom Zweck und Auftrag der DGfB sein.