



# Neue Angebote erfolgreich implementieren

Eltern Kind Zentrum MaKly,  
Basel

Mireille Lingg, Anina Oegerli

# Übersicht Workshop

1. Eltern Kind Zentrum MaKly
2. Übung Prozessschritte Angebotsimplementierung
3. Beispiel: Projekt Lernzentrum MaKly
4. Angebotsimplementierungsprozess
5. Diskussion und Fragen

Abschluss

# 1. Eltern Kind Zentrum MaKly



- + 1 von 16 Quartiertreffpunkten in Basel
- + Zielgruppe: Eltern mit Kindern im Vorschulalter
- + Offene Treffpunkte, Kontaktgruppe, Deutschkurse mit Kinderbetreuung, Spielgruppe, Mittagstisch
- + 15'000 Besuche pro Jahr
- + Subventionen und Projektfinanzierungen



# 2. Übung Prozessschritte



- + Zwei Gruppen bilden
- + Prozessschritte anschauen
- + Diskutieren
- + Gemeinsam in eine passende Reihenfolge bringen

Zeit: 15 min



# 3. Projekt: Lernzentrum MaKly

- + Kampagne des Bundes: einfach besser!  
<https://www.besser-jetzt.ch>
- + Grundkompetenzen schulen
- + Coaching, Inputs
- + Finanzierung



**Angebotssimplementierung  
im Eltern Kind Zentrum**

**Evaluation**  
Wirkungsziele

**Ideensammlung**  
Erste Filterung

**Angebotsideen**  
KooperationspartnerInnen  
Quartiersplayer  
Städtische PartnerInnen  
Fachstellen  
Team/ Klientel

**Situationsanalyse**  
Analyse aufgrund Indikatoren\*

**Angebotsentwicklung wird nicht  
weiterverfolgt**  
Kein Bedarf im Quartier  
Keine Übereinstimmung mit  
Werten/Zielen/Vision  
Bedarf bereits abgedeckt

*\*Analyseindikatoren:  
Zielgruppe: Familien, Kinder 0-4 Jahre,  
Einzelpersonen  
Bedarf: Bedarfsgerechtigkeit ersichtlich  
Markt: nicht gesättigt/ kein  
vergleichbares Angebot  
Ziele/Werte/Vision: partizipativ,  
ressourcenorientiert, wertschätzend,  
solidarisch, integrativ, bildend, kreativ*

**Angebotsplanung**  
Grobplanung mit  
Besuchenden/ Team

**Kooperationen und  
Ressourcen prüfen**  
Prüfen Kooperationen  
Prüfen von Ressourcen  
(qualifiziertes Personal,  
Räumlichkeiten)

**Angebotsimplementierung**  
Angebot wird durch Dritte im  
QTP eingebettet

**Angebot wird nicht weiterverfolgt**  
Ressourcen ungenügend

**Finanzierung sicherstellen**  
Suchen Förderer  
Konzeptualisierung  
Anträge stellen  
Verhandlungen führen

**Angebotsimplementierung**  
Bekanntmachung  
Öffentlichkeitsarbeit  
Feinplanung  
Einbettung

**Angebotsdurchführung**  
Durchführung des Angebots  
Coaching Angebotsleitung  
Zwischenevaluation/ Anpassungen

**Angebot wird nicht weiterverfolgt**  
Ressourcen ungenügend  
Keine Finanzierungsmöglichkeit

Mögliche Weiterführung

# 5. Diskussion und Fragen

Diskussionsfragen:

- + Wo gab es Unterschiede?
- + Welche Fragen sind offen geblieben?

Zeit: 10 min



# Abschluss



Herzlichen Dank fürs  
Mitmachen



Mailadressliste für PowerPoint  
Präsentation und Handout



Kontakt: [makly@qtp-basel.ch](mailto:makly@qtp-basel.ch)

## Workshop: Neue Angebote erfolgreich implementieren – Eltern Kind Zentrum MaKly, Basel

Mireille Lingg, Anina Oegerli

### *Ziele eines Familienzentrums*

Familien mit Kleinkindern alltagsnah, kompetent und gezielt fördern – bedarfsorientierte und nachhaltige Erlebnisräume gestalten, die zu Begegnung und gemeinsamen Tun anregen – Elternbildung und Frühe Förderung im transkulturellen Umfeld konkret umsetzen

### *Ziel des Angebotsimplementierungsprozesses*

Neue Ideen und Angebote ins bestehende Programm hineindesignen, unbefriedigende Angebote loslassen, all dies ist für ein FAZ existentiell, damit das Programm aktuell und attraktiv bleibt



### Tipps aus der Erfahrungskiste - *Von der Idee zur erfolgreichen Implementierung eines neuen Angebots*

#### **1. Ideensammlung**

Stetes Controlling der eigenen Angebote und Ausloten von Lücken: gibt es Bedarfslücken? Formulieren Nutzer\*innen Wünsche für neue Angebote? Bringen das Team, Kooperationspartner\*innen, Fachstellen, Quartiersplayer Vorschläge für neue Angebote? Verfolgung der Gemeinwesenarbeit, der aktuellen politischen Themen in der Stadt, Gemeinde, dem Stadtteil in den Departementen. Gibt es Kampagnen beim Bund, die ins Portfolio eines FAZ passen?

- Netzwerkpflege ist das A und O. An Anlässen in der Stadt, in der Gemeinde anwesend sein, das FAZ repräsentieren, viele unterschiedliche Leute kennenlernen, Aktualitäten aufschnappen, neue Kooperationen initiieren. Netzwerkarbeit und Kooperationen im Sozialraum sind die Zukunft in der Gemeinwesenarbeit.
- Mit wichtigen Playern vom Kanton oder der Gemeinde einmal jährlich persönlich reden. Beim persönlichen Gespräch tun sich oft noch andere unerwartete Türen auf! Gut zuhören, damit die Zwischentöne gehört werden.
- Aktualitäten und Trends via Medien verfolgen. Was passiert in der Stadt, im Dorf, im Quartier. Kooperationen aufgleisen.
- Gucken was andere FAZ tun, eventuell lässt sich eine Idee passend für das eigene FAZ umwandeln und ins Programm einfügen.

- Dem Zufall Beachtung schenken und folgen. Viele Angebote im MaKly sind durch Zufälle entstanden! Manchmal sind zur richtigen Zeit die richtigen Menschen am richtigen Ort. Das kann ein Besucher oder eine Besucherin mit einer Idee oder einem Bedürfnis sein, eine Mail von einem anderen Projekt usw.
- Besucher\*innen und Team zuhören: viele Angebote entstehen aus der Formulierung eines – nebenbei erwähnten – Wunsches bei einem Gespräch an der Kaffeebar. Gutes Zuhören wichtig.

*Lernzentrum MaKly:*

Geschäftsleiterin hat zufällig auf der Homepage des Erziehungsdepartementes Basel die Kampagne Grundkompetenzen fördern, Lesen, Schreiben, Rechnen, Computer, einfach besser, entdeckt. Darauf Abklärung ob Gelder vorhanden und ob ein Projekt eingegeben werden darf. Die Antwort war ‚ja‘.

## 2. Situationsanalyse

Situationsanalyse, ob die neue Idee zur Vision, den Werten und Zielen des FAZ passt. Für die Situationsanalyse erfordert es einen Check der folgend dafür aufgestellten Analysefaktoren:

Zielgruppe: Familien, Kinder von Baby bis 4 Jahre, Einzelpersonen

Markt/Bedarf: Markt nicht gesättigt, kein vergleichbares Angebot in unmittelbarer Nähe, ähnliche Angebote sind ausgebucht

Vision/Werte/Ziele: partizipativ, niederschwellig, ressourcenorientiert, wertschätzend, solidarisch, integrativ, divers, bildend, kreativ

- Permanente Reflexion über die Vision und Leitziele des FAZ in den Alltag einbauen. Oder einen fundierten 3-Jahresplan entwickeln, das lohnt sich, weil so bei neuen Ideen sehr schnell ersichtlich wird, ob ein Angebot ins Portfolio des FAZ passt oder eine Lücke im Angebot besteht, so werden letztlich Ressourcen gespart.
- Den richtigen Zeitpunkt finden: viele Ideen sind zwar grossartig, aber der Zeitpunkt für die Umsetzung ist nicht der Richtige. Darum ist es gut, manchmal einfach abzuwarten, bis der gute Moment da ist.
- Verschachtelt denken und arbeiten. Viele kleine Angebote können nebeneinander und ineinander verschachtelt bestehen. Die Nutzer\*innen holen sich dabei, was sie gerade brauchen. Z.B. im offenen Treff gibt es in einer Ecke ein Lern-Input, in einer anderen Ecke werden Macramé-Halter gefertigt und in der dritten Ecke ist eine Heilpädagogin für Fragen anwesend. So entfaltet sich ein FAZ zu einem Haus mit vielen Überraschungen. Aristoteles sagt dazu: Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.

*Lernzentrum MaKly:*

Erwachsenenbildung im Sinne von lebenslangem Lernen passt zur Vision der nachhaltigen Stärkung und Chancengerechtigkeit von Eltern mit Kleinkindern. Damit verbessert sich die Chancengerechtigkeit und die soziale Teilhabe wird erhöht. Außerdem gibt es erst wenige Player in der Stadt, die weit weniger niederschwellig agieren. Auch der Bedarf wird seit vielen Jahren festgestellt. Im MaKly verkehren viele Familien mit Bildungsbedarf. Die Familien fragen oft um Unterstützung in den Alltagskompetenzen. Aufgrund von fehlenden Ressourcen können nicht alle Anfragen beantwortet werden, was sehr unbefriedigend für beide Seiten ist.

### 3. Angebotsplanung

Hier findet eine erste Grobplanung des Angebots statt. Was möchte man umsetzen und welche Vorstellungen gibt es im Team?

- Bei der Planung das Team mit einbeziehen. Mit dem Potential des Teams arbeiten: welche Qualifikationen bringt mein Team mit? Können wir dieses Potential in ein sinnvolles neues Angebot umsetzen? Steht das ganze Team hinter der Angebotsidee, gibt es Widerstände, wenn ja, welche?

*Lernzentrum MaKly:*

Viele Überlegungen, wo und wie das Lernzentrum MaKly umgesetzt werden könnte. Im Pilotjahr wollten wir verschiedene Möglichkeiten ausprobieren und danach evaluieren, welche am besten funktioniert. Einerseits wollten wir Gruppencoachings und Einzelcoachings ohne Anmeldung im Offenen Treff einführen, andererseits Inputs am Nachmittag für Kleingruppen ohne Anmeldung, dafür mit Kinderbetreuung.

### 4. Kooperation und Ressourcen prüfen

Es wird diskutiert, ob es Ressourcen im bestehenden Team für die Umsetzung gibt. Sind die Personen dafür qualifiziert, braucht es eine Weiterbildung zum Thema, damit die Idee umgesetzt werden kann? Gibt es geeignete freie Räume für die Durchführung, braucht es eventuell eine Umgestaltung der Räume? Falls die Ressourcen des FAZ ungenügend sind, gibt es noch die Möglichkeit, das Angebot auszulagern und die Durchführung abzugeben. Evtl. kann das Angebot auch von einer anderen Institution im FAZ durchgeführt werden, da dies die Ressourcen schont. Dann wäre der Prozess an diesem Punkt abgeschlossen.

- Bei der Überprüfung ist das persönliche Gespräch, eine Einladung von Geldgeber\*innen vor Ort sinnvoller als ein Telefongespräch. Ein Telefongespräch wiederum ist sinnvoller als Mailverkehr.

*Lernzentrum MaKly:*

Eine Mitarbeiterin, die das Angebot umsetzen wollte, wurde schnell gefunden, auch Kooperationspartner\*innen wie Amie (Coaching für junge Mütter zwecks Berufsfindung). Die Räumlichkeiten des Offenen Treffs können für das Angebot problemlos genutzt werden. Grössere Umgestaltungen sind dafür nicht notwendig.

### 5. Finanzierung sicherstellen

Um Förderer für ein Angebot zu finden, ist eine gut durchdachte Konzeptualisierung notwendig. Was soll mit dem Angebot für die Zielgruppe erreicht werden und wie kann dies sichergestellt werden? Hat man diese Fragen beantwortet, kann man geeignete Stiftungen oder Ämter finden, die dann mit einer Budgetaufstellung und dem Konzept um Gelder angefragt werden können. Nach den Verhandlungen ist die Finanzierung des Projekts hoffentlich sichergestellt, ansonsten wird hier der Angebotsimplementierungsprozess abgebrochen.

- Bei den Verhandlungen ruhig ein bisschen höher pokern, umso mehr als insbesondere Frauen oft zu bescheiden sind.
- Für Verhandlung Argumente wie Wirkungsziele auf das Individuum und die Gesellschaft erarbeiten, sich mit starken Argumenten gut vorbereiten.

- Mut zum Risiko! Ob ein neues Angebot läuft oder nicht läuft, weiß man trotz Recherche nie. Daher ist es sinnvoll auf den Bauch zu hören, einfach mal anzufangen und zu schauen was passiert. Wenn zu wenig Geld da ist, einfach mal klein anfangen und wenn es läuft, neue Mittel suchen.

*Lernzentrum MaKly:*

Das Konzept für das Lernzentrum wurde geschrieben, das Budget erstellt und der Antrag ans Erziehungsdepartement BS geschickt. In den Sommerferien hat die Geschäftsleitung mit den Zuständigen vom Erziehungsdepartement verhandelt und das Gesuch wurde vollumfänglich bewilligt.

## **6. Angebotsimplementierung**

Nach der finanziellen Absicherung des Angebots geht es mit den Vorbereitungen los. Dazu gehören die definitive Namensgebung, Erstellung der Flyer, Bewerbung auf allen Kanälen, Anpassungen im Gesamtprogramm, Vorbereitung der Umsetzung mit Materialien, Raumgestaltung und der Feinplanung des Angebots. Eröffnung terminieren. Welcher Zeitpunkt passt am besten für die Lancierung, damit möglichst viele Menschen davon erfahren.

- Bei der Umsetzung stets den Angebotsverlauf im Auge behalten. Sich nicht vor Anpassungen scheuen. Keine Angst vor dem Scheitern. Angebote wieder beenden, wenn sie zu anstrengend oder unbefriedigend sind. Lieber dort weitermachen, wo alles im Fluss ist und Spass macht. Aristoteles sagt dazu: was man lernen muss, um es zu tun, das lernt man, indem man es tut.
- Anstatt gar nicht beginnen, einfach mal klein beginnen: lieber mit einer kleinen Idee starten und diese stets weiterentwickeln, als sich eine zu große ‚Kiste‘ aufzuladen, die nicht gestemmt werden kann. Angebote, die organisch wachsen, bleiben stets aktuell und nah am Bedarf.
- Mit der Konkurrenz zusammenarbeiten und sich lokal verankern, erhöht den Erfolg: Neben jedem H&M hat es einen Zara, darum gehen die Kund\*innen in beide Läden. Nutzer\*innen wählen frei, wohin sie gehen wollen. Darum ist es gut, wenn sich Konkurrenten mit dem Programm absprechen und nicht zur gleichen Zeit das gleiche Angebot durchführen. Oft gibt es unerwartete Synergien z.B. ein Team bietet ein Angebot in den Räumen von einer anderen Einrichtung an. Schachtelprinzip.

*Lernzentrum MaKly:*

Das Angebot wurde auf den Namen Lernzentrum MaKly getauft. Nach den Sommerferien ging es mit der Vorbereitung der Lernumgebung und der Materialien los. Ein Starttermin wurde festgelegt und das neue Angebot wurde über Facebook, Instagram, unseren Newsletter, die Broadcastliste und natürlich mündlich im Offenen Treff beworben.

## **7. Angebotsdurchführung**

Nach der Planung kann das Angebot nun gestartet und viele neue Erfahrungen gesammelt werden.

- In der Anfangsphase braucht es meist Geduld und Vertrauen bis das Angebot bekannt und genutzt wird, nicht entmutigen lassen und durchziehen
- Trotz einer differenzierten Planung unbedingt spontan und flexibel bleiben
- Erfahrungsaustausch zwischen Projektleitung und Geschäftsleitung installieren, damit Erkenntnisse für die Evaluation gesammelt werden können

- Mehr kurze und knackige Zwischenberichte als erforderlich kommunizieren oder den Projektverlauf erwähnen. Das erhöht das Vertrauen in die Zusammenarbeit und die Player lernen sich gegenseitig besser kennen. Außerdem gibt es keine unliebsamen Überraschungen beim Leistungsgespräch.

*Lernzentrum MaKly:*

Nach den Herbstferien wurde das Lernzentrum eröffnet und bis zum Sommer 2023 durchgeführt.

## 8. Evaluation

Spätestens nach ca. 9 Monaten (bei einem Jahr Laufzeit) sollte eine Evaluation erstellt werden. Da es sehr viele Methoden der Evaluation gibt, sich für eine oder eine gemischte Methode entscheiden. Wie sind die Rückmeldungen? Stößt das neue Angebot auf Resonanz? Wie hoch sind die Teilnehmer\*innenzahlen?

- Offen und vorurteilsfrei sein für die Resultate der Evaluation. Think tank mit dem Team eröffnen. Wie kann das Angebot weiter bedarfsorientiert entwickelt werden? Braucht es Anpassungen für den erfolgreichen Verlauf?

*Lernzentrum MaKly:*

Im Juni 2023 werden die gesammelten Daten evaluiert, der Leistungsbericht geschrieben und Erkenntnisse aus dem Pilotjahr gezogen. Welche Anpassungen müssen passieren, damit das Angebot noch niederschwelliger erfolgreicher wird? Die Inputs am Nachmittag erreichen zu wenig Teilnehmende, darum entscheiden wir uns, die Inputs und individuellen Coachings im Offenen Treff durchzuführen und weitere Einzelcoachings am Nachmittag, wenn es ruhig ist.

### Wie geht es nach einem Entscheid über Weiterführung eines Angebotes weiter?

Nach dem Entscheid, dass ein Angebot weitergeführt werden soll, kann das Angebot nicht einfach erneut durchgeführt werden. Es ist wichtig, dass man zurück zum Schritt der Situationsanalyse geht und sich erneut überlegt, welche Indikatoren sich in der Zwischenzeit verändert haben, ob neue Kooperationspartner\*innen gefunden werden können, ob es personelle Veränderungen gab, etc.

Wenn der Entscheid gefällt ist, geht es um Neuverhandlungen mit den zuständigen Stellen. Der transparente Leistungsbericht und der Finanzbericht dienen als Grundlage für die Verhandlungen. Was muss neu verhandelt werden? Welche Änderungen im Angebot sind sinnvoll für den Erfolg? Wie viele Mittel müssen für die Weiterführung eingeworben werden? Wie wird die Qualität des Angebots gewährleistet?

*Lernzentrum MaKly:*

Der Leistungsbericht und die Eingabe um Weiterführung gehen in diesem Fall Hand in Hand, da sich die Geschäftsleitung sich über das Jahr hinweg laufend mit der Projektleitung und den Zuständigen vom Erziehungsdepartement ausgetauscht hat. Der Eingabe um Weiterführung wurde stattgegeben und wir freuen uns auf 1.5 Jahre Weiterführung des Angebots.

Aristoteles sagt zur Implementierung neuer Angebote: zwei Dinge, auf denen das Wohlgelingen in allen Verhältnissen beruht. Das eine ist, dass Zweck und Ziel der Tätigkeit richtig bestimmt sind. Das andere aber besteht darin, die zu diesem Endziel führenden Handlungen zu finden.