

Arbeitstreffen Netzwerkstrategie

// Leitfaden



Gefördert durch:



Bundesministerium
des Innern, für Bau
und Heimat



Bundesamt
für Migration
und Flüchtlinge

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Leitfaden: Arbeitstreffen Netzwerkstrategie

Infobox

Mithilfe dieses kurzen Leitfadens können Sie schnell und effektiv Ihre persönliche Strategie für die **Netzwerkarbeit Ihres Verbands** erarbeiten. Setzen Sie sich am besten mit Ihren Kolleg*innen zusammen und erarbeiten Sie gemeinsam **die vier Schritte bis zur Netzwerkstrategie**. Sie können das Treffen auch nutzen, um direkt Verantwortlichkeiten für die Zukunft zu klären.

Schritt 1: Strategische Ziele

Überlegen Sie gemeinsam, **welche strategischen Ziele für Ihren Verein/Verband in der Netzwerkarbeit wichtig sind**. Wofür brauchen Sie Networking? Sie können sich dabei an den Abbildungen und sie nach ihrer Priorität für Ihren Verein/Verband sortieren:

- 
Gemeinsame Projekte/Kooperationen Prio: _____
- 
Fachlicher Austausch Prio: _____
- 
Expertise Prio: _____
- 
Zielgruppen Prio: _____
- 
Finanzmittel Prio: _____
- 
Zugang zu Medien Prio: _____
- 
Zugang zu Entscheidungsträger*innen Prio: _____
- 
(Mediale) Aufmerksamkeit Prio: _____

Schritt 2: Bestimmung der Akteure

Werden Sie konkret: Überlegen Sie nun, welche Personen/Organisationen/Institutionen Ihnen beim Erreichen dieser Ziele helfen könnten: **Schreiben Sie für jedes Ziel auf, welche Akteure Sie dafür benötigen und warum bzw. wofür.**

Markieren Sie auch, welche Akteure für Sie **am wichtigsten** sind – wo lohnt sich der Aufwand, Netzwerke aufzubauen oder zu pflegen?

Tipp: Denken Sie an bestehende Netzwerke, aber auch an Akteure, mit denen Sie bisher keinen Kontakt haben. Binden Sie Personen in das Brainstorming ein, die andere Netzwerke haben als Sie.

Ihre Strategischen Ziele	Welche Akteure benötigen Sie?	Wofür benötigen Sie diese?
 Gemeinsame Projekte/ Kooperationen		
 Fachlicher Austausch		
 Expertise		
 Zielgruppen		
 Finanzmittel		
 Zugang zu Medien		
 Zugang zu Entscheidungsträger*innen		
 (mediale) Aufmerksamkeit		

Schritt 3: Netzwerkaufbau

Bevor Sie sich an den Aufbau Ihres „neuen“ Netzwerkes machen, schauen Sie sich an, welche Kontakte Sie bereits haben und wie der Status dieser Beziehung ist. Nutzen Sie hierfür das **Arbeitsblatt „Reflexion des aktuellen Netzwerkes“**.

Wenn Sie Klarheit über Ihren IST-Zustand haben, können Sie evaluieren, inwiefern Sie damit Ihren **SOLL-Zustand**, der sich aus Ihren **strategischen Zielen** und den zuvor **bestimmten Akteuren** ergibt, erreichen können.

Arbeitsauftrag: Klären Sie gemeinsam die wichtigsten Fragen!

1. Zu wem wollen wir konkret Kontakt aufbauen?
2. Wie machen wir das?
3. Wer aus unserem Verein/Verband übernimmt diese Aufgabe?

Schritt 4: Netzwerkpflge – Wie bleiben wir mit unserem Netzwerk in Kontakt?

Wenn Sie sich ein wirksames Netzwerk aufgebaut haben, ist es wichtig, dieses auch zu pflegen.

Arbeitsauftrag: Klären Sie dazu gemeinsam folgende Fragen!

1. Wie bleiben wir mit unserem Netzwerk in Kontakt?
2. Wie behalten wir den Überblick?
3. Wer aus unserem Verein/Verband übernimmt die Verantwortung für das Networking?

Netzwerkpflege findet sowohl auf **inhaltlicher Ebene als auch auf der Beziehungsebene** statt.

Zur Erinnerung: Auf der **inhaltlichen Ebene** geht es darum, **Zahlen, Fakten und Informationen** mit Ihrem Netzwerk auszutauschen.

Auf der **Beziehungsebene** ist es wichtig, den **persönlichen Kontakt** zu wichtigen **Schlüsselpersonen** zu erhalten und **Vertrauen** herzustellen.

Welche der Ebenen im Vordergrund steht, richtet sich immer danach, **welche Position/Rolle ein Akteur in Ihrem Netzwerk einnimmt** und welches **Ziel** Sie (temporär) im Blick haben.

Arbeitsauftrag:

Nehmen Sie nun erneut die **Tabelle auf Seite 3** zur Hand, und überlegen Sie gemeinsam, wie Sie mit welchen Akteuren in Kontakt bleiben können. Orientieren Sie sich an den Vorschlägen für mögliche Maßnahmen auf den beiden Ebenen und ergänzen Sie durch weitere Ideen des Kontaktshaltens!

Inhaltsebene

- Newsletter versenden
- Info-Mails versenden
- Fachveranstaltungen planen
- ...?

Beziehungsebene

- Telefonate
- Spontane (persönliche) Treffen
- Netzwerkveranstaltungen
- ...?