



# **„Initiierung, Aufbau und Verstetigung von MINT-Initiativen“**

Referent: Dipl.-Päd. Tim Thielen

# Was wir heute vorhaben...

---



- **13:30–14:00 Uhr: Stakeholder- und Umweltanalyse zum Aufbau eines Netzwerks**
- **14:00–14:30 Uhr: Akquise und Anspracheprozesse von regionalen Kooperations- und Finanzierungspartnern**

***14:30–14:45 Uhr Pause***

- **14:45–16.00 Uhr: Reifegrade von Kooperationen und Initiierung von Kooperations- und Finanzierungsprozessen zur Verstetigung**
- **16.00- 16.15 Uhr: Lessons Learned und Elevator Pitch für Initiierungsgespräche**
- **16:15–16:30 Uhr: Offene Fragen, Abschluss, Evaluation MINT Vernetzt**



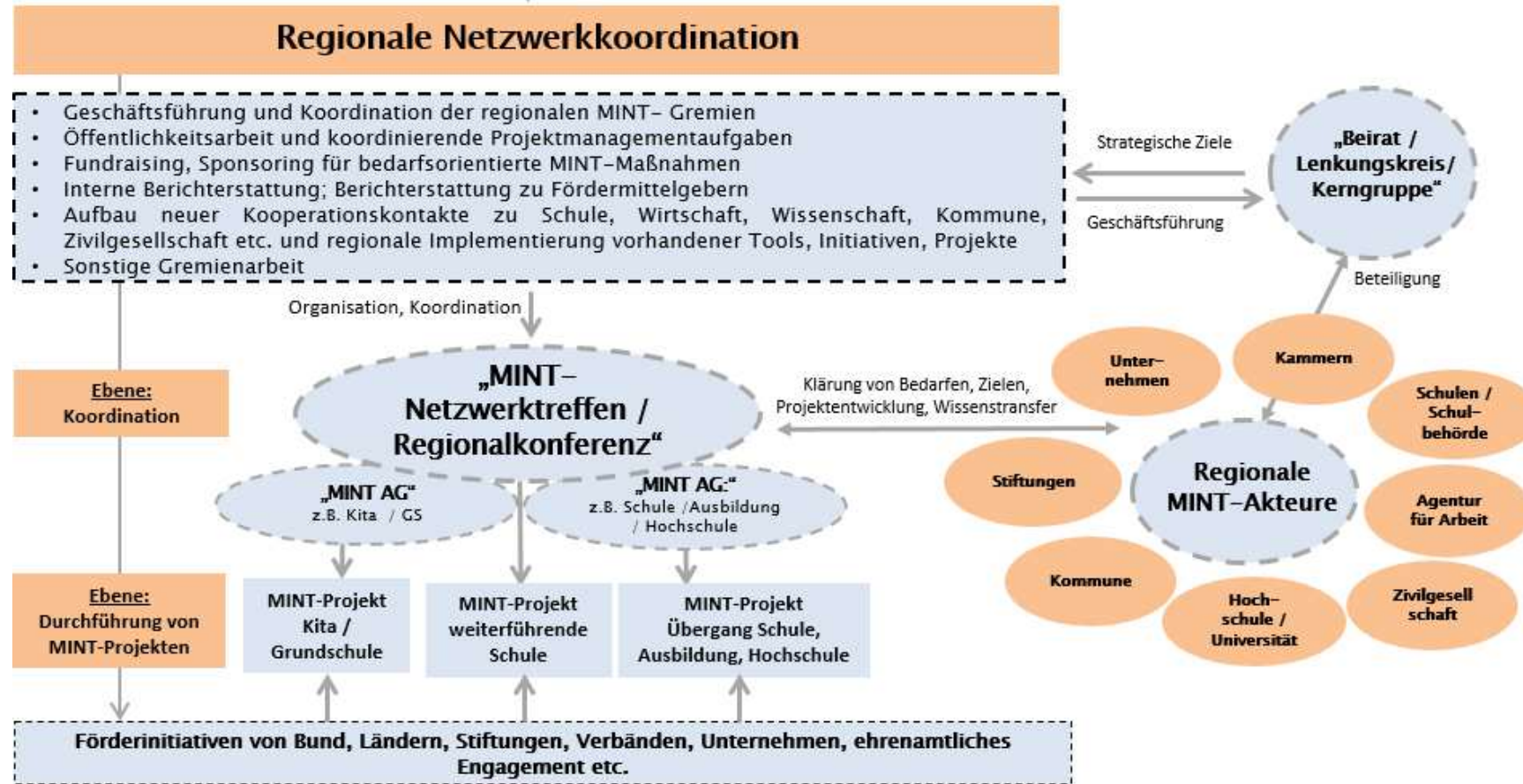
---

## **Step 1:**

**Regionales Netzwerk und  
Geschäftsfeld für MINT-Bildung  
erschließen**

# Regionale Netzwerkstruktur

- am Beispiel einer MINT-Region





---

**... wer sind meine Key Stakeholder  
in der MINT-Region?**

# Regionale Stakeholder-Analyse

| Name der Institution / Person | Warum betroffen?<br>Welche Berührungspunkte gibt es? | Grad der Betroffenheit<br>(Skala von 0 bis +5) | Worin besteht der Einfluss? | Grad des Einflusses<br>(Skala von 0 bis +5) | Was ist der Grund für den Veränderungsdruck? | Veränderungsdruck<br>(Skala von -5 bis +5) |
|-------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------|
|                               |                                                      |                                                |                             |                                             |                                              |                                            |
|                               |                                                      |                                                |                             |                                             |                                              |                                            |

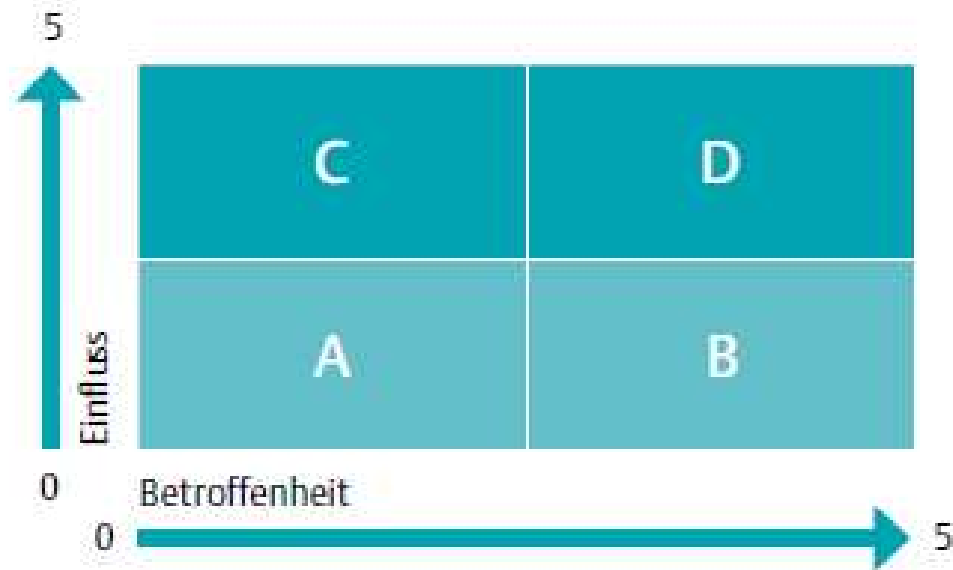
**Einordnung und Priorisierung der Stakeholder nach:**

- Grad der Betroffenheit
- Grad des Einflusses
- Grund für Veränderungsdruck

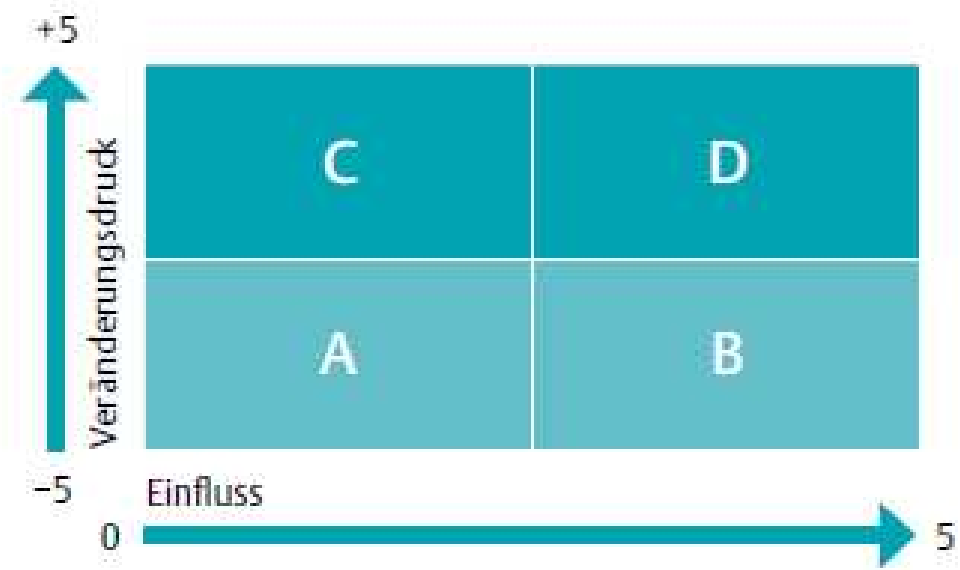
vgl. Leitfaden „Auf dem Weg zur MINT-Region“

Körper Stiftung, 2018, Download unter: <https://mint-regionen.de/mint-regionen/hintergrund/>

# Regionale Stakeholder-Analyse



- Grad der Betroffenheit
- Grad des Einflusses



- Veränderungsdruck
- Regionaler Einfluss

vgl. Leitfaden „Auf dem Weg zur MINT-Region“, Körber Stiftung, 2018, Download unter:

<https://mint-regionen.de/mint-regionen/hintergrund/>

# Arbeitsession 1:

---

Bitte priorisieren Sie auf Grundlage der Vorlage der Stakeholdermatrix ihre regionalen Stakeholder.

**Welche 3 Kooperationspartner sind ihre Key-Stakeholder?**

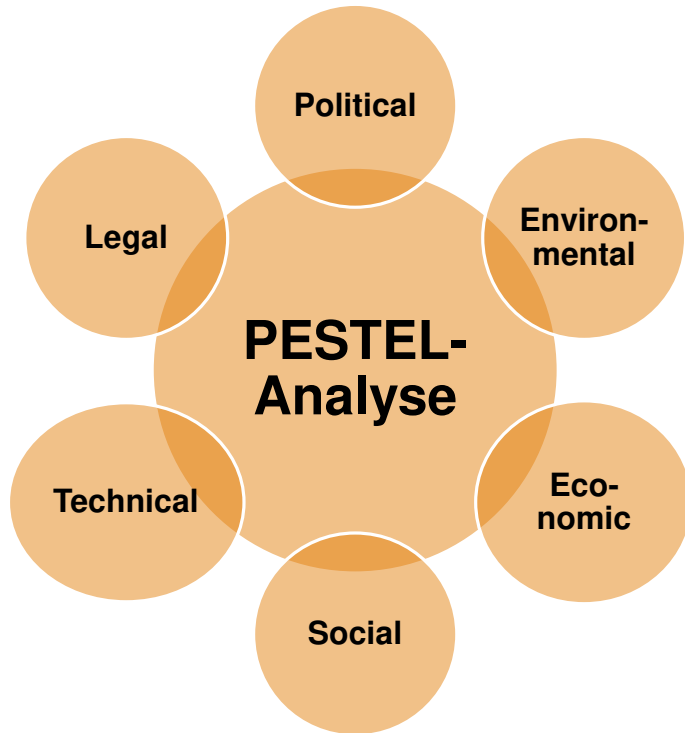
**Stellen Sie Ihre Ergebnisse in den Chat.**



---

**... welche (externen und internen)  
Ressourcen bieten aktuelle  
Schnittstellen für die MINT-  
Bildung?**

# (Externe) Umweltanalyse der Region

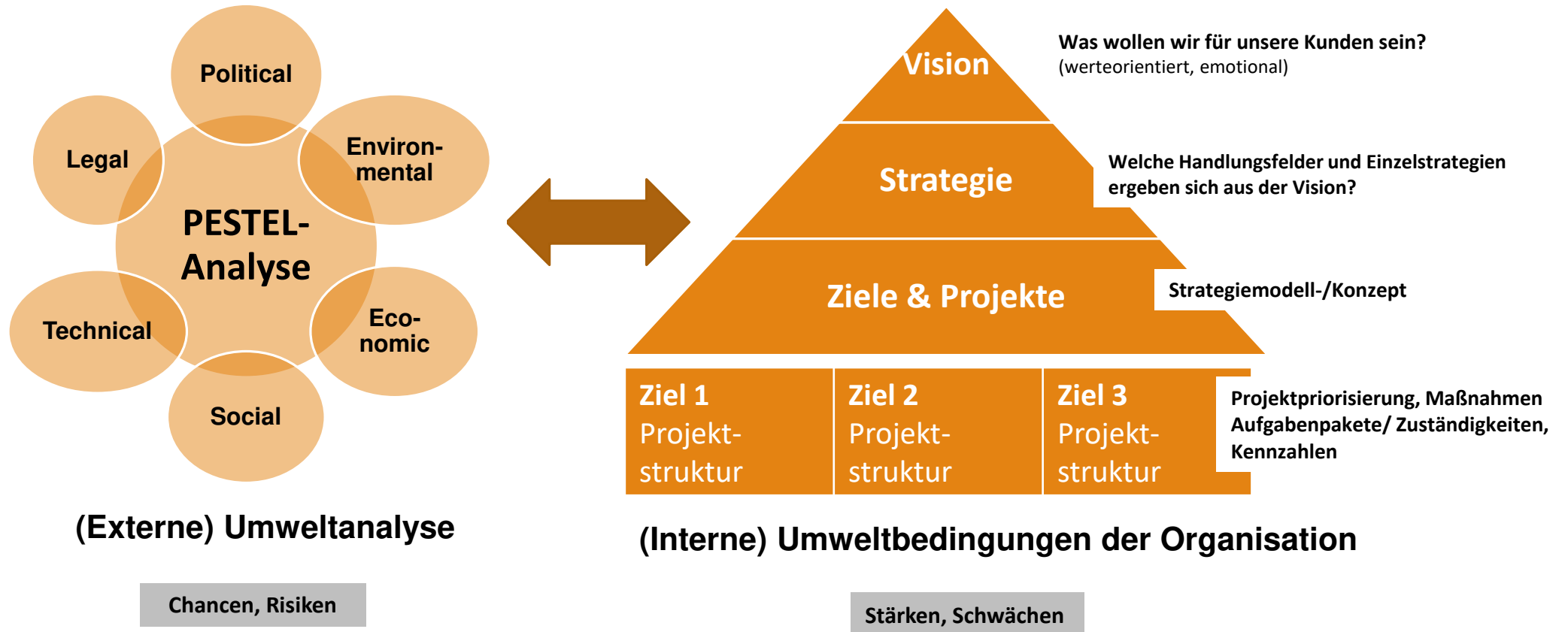


## (Externe) Umweltanalyse

Chancen, Risiken

- **Politik** (z.B. Zusammensetzung Kreistag / Stadtrat, Kommunale oder Landesinitiativen / Förderprogramme mit Schnittstellen zur Fachkräftesicherung etc.)
- **Umwelt** (Nachhaltigkeitsstrategie des Bundeslandes / der Region, regionale Initiativen im Bereich Fachkräftesicherung z.B. auch im Bereich Green Tech etc.)
- **Ökonomie** (Regionale Arbeitsmarktlage, Fachkräftesituationsanalysen der regionalen Kammern, Agentur für Arbeit, Kennzahlen zu Gründung, Bildungsstatistik etc.)
- **Soziale Faktoren** (z.B. Soziale, kulturelle, bildungsbezogene Milieus, Statistiken zu Fachkräften in Teilregionen, Konzepte, Pläne und Programme im Bereich Bildung, Wirtschaft, Regionalentwicklung etc.)
- **Technologie** (z.B. Schnittstellenanalyse zu Strategien der regionalen Wirtschaftsverbände, Kammern, Städte/ Kreise, Fachkräftebedarfe im Bereich IT & Produktion, gewerblich- technische Ausbildung etc.)
- **Recht** (z.B. Analyse der aktuellen Veränderungen der Gesetzesgrundlagen im Bereich berufliche Bildung, Weiterbildung, SGB III Landesschulrechts, Veränderungen von Förderrichtlinien der Agentur für Arbeit etc.)

# (Interne) Umweltanalyse der Trägerorganisation

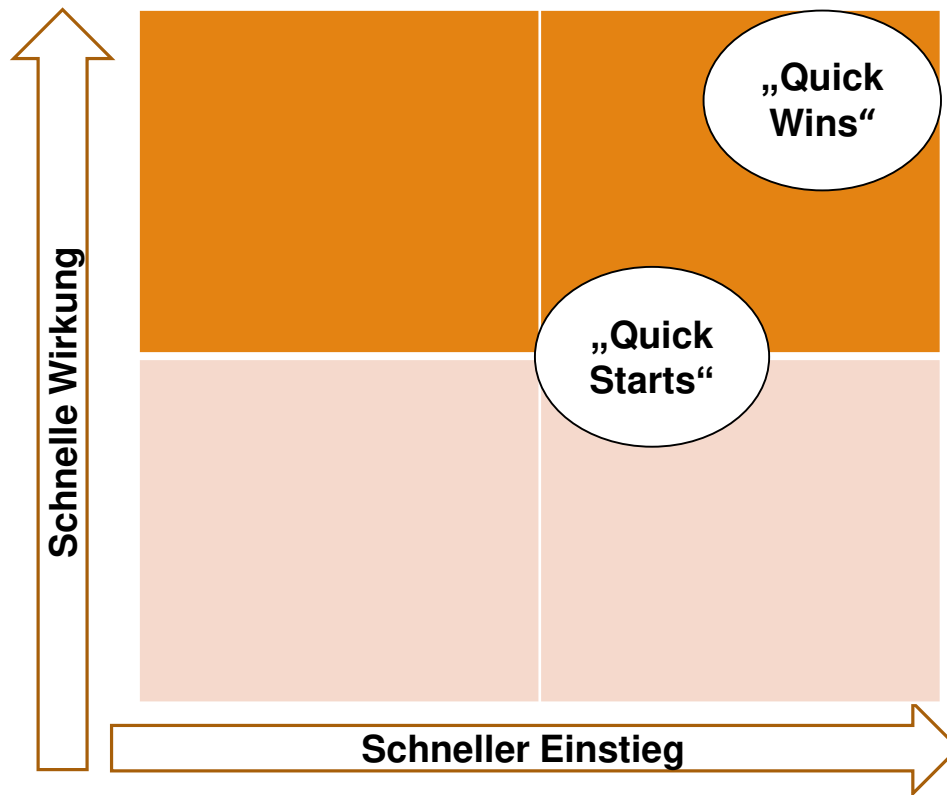




---

**... viele regionale Impulse  
benötigen eine Priorisierung ihres  
Geschäftsfeldaktivitäten!**

# Priorisierung:



## Regionaler Priorisierungsprozess:

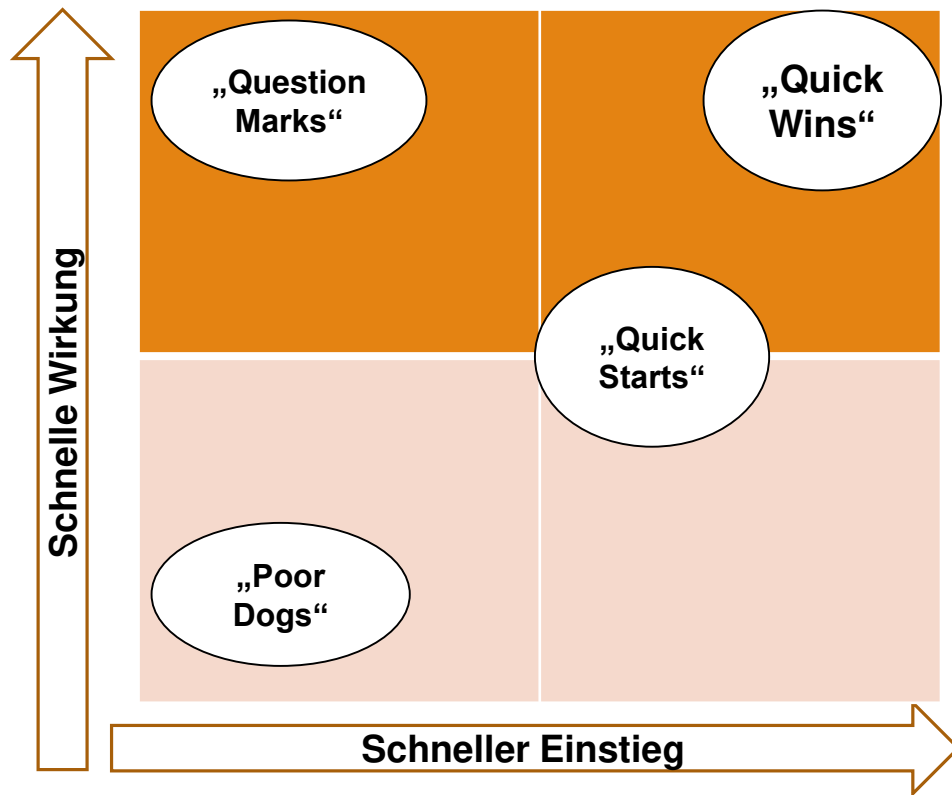
Unter „**Quick Wins**“ sind Projekte zu verstehen, die einen schnellen Einstieg in die Umsetzung erlauben und bei denen früh eine Wirkung – direkt oder indirekt - sichtbar wird.

Sie dienen gerade zu Projektbeginn der *Legitimation und Akzeptanz des Vorhabens* (hier z.B. Aufbau einer Fachkräfteinitiative) und der damit verbundenen Vorgehensweise. Dabei sollten diese Projekte folgende Kriterien erfüllen:

- Das Projekt **optimiert die Qualität** von Projekten der Region
- Das Projekt **skaliert die Quantität** in dem weitere Schüler/innen, Jugendliche, Akteure, Azubis etc. erreicht werden
- Das Projekt **schließt Bedarfe und Lücken** in der Angebotslandschaft

„**Quick Starts**“ kennzeichnen Projekte, mit denen ein Projektträger schnell starten kann, auch wenn die Umsetzung bzw. die Sichtbarkeit von Ergebnissen ein etwas größeres Zeitfenster erfordert.

# Priorisierung:



## Priorisierungsprozess:

„**Question Marks**“ bezeichnen Projekte bei denen oftmals ein hoher Ressourceneinsatz notwendig ist um diese in „Gang zu bringen“ bzw. unklar ist ob es sich lohnt Zeit in die Projektentwicklung / Projektdurchführung zu investieren. Teilweise gilt es diese aber als „Potentialträger“ / „Potentialprojekte“ weiter zu beobachten.

Projekte aus der Kategorie „**Poor Dogs**“ sind meist solche bei denen hoher Aufwand und kein/kaum direkter Nutzen für die eigene Organisation zu erkennen ist.



---

## **Step 2:**

**Status Quo definieren und regionale  
Kooperationen erschließen**

# Ebenen von Kooperationen

| Art der Kooperation                                               | offen                                                                                                        | etwas enger                                                                                        | eng                                                                                                                                                                            | sehr eng                                                              |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Art der Kooperation                                               | Situativer, unverbindlicher Austausch                                                                        | Anlassbezogene Kooperation                                                                         | Schriftlich<br>z.B. für bestimmte Leistungs-/Projektbereiche                                                                                                                   | dauerhafte Kooperation auf Basis von Geschäftsbeziehungen             |
| Praxisbeispiele regionaler Kooperation                            | Teilnahme an Netzwerkveranstaltungen / Fachtagungen<br><br>Gemeinsame Information über allgemeine Newsletter | Zusammenarbeit in spezifischen AK/ AG/ Gremien<br><br>Konkreter Austausch zu bestehenden Projekten | Enge Zusammenarbeit in Projekten, die eigene Personal-/Sachmittel binden oder in gemeinsam eingeworbenen Drittmittelprojekten                                                  | Gemeinsame Geschäftsfelder als Grundlage der Zusammenarbeit           |
| Praxisbeispiele zu regionalen Strukturen, Prozessen, Instrumenten | Erstes, gemeinsames Verständnis als Netzwerk                                                                 | z.B. bilateralen Letter of Intent                                                                  | z.B. Kooperationsvereinbarungen zum Aufbau regionaler Fonds, gemeinsame Projekte oder die Akquise von Mitteln dafür (Bund, Land, Kommunen, Stiftungen, Zivilgesellschaft etc.) | Gründung e.V., e.G., gGmbH etc.<br><br>Satzungen<br><br>Verträge etc. |

# Von der Analyse zu Kooperationsgesprächen mit Stakeholdern

---

.... aus der Priorisierung Ihrer Stakeholder-Analyse:

- **Zugänge / Gesprächsanlässe** mit den Stakeholdern auf Basis der Synergien / Schnittstellen initiieren
- Die richtige Art der **Ansprache je Stakeholder** abwägen (Schriftlich, Email, persönlich – z.B. bei Veranstaltungen, Gremientreffen etc.)

.... aus der Priorisierung der Umwelt-und Projektanalyse:

- kurze **Factsheets** (ca. ½ -1 Seite) für gemeinsame Schnittstellen (Projekte / Aufgaben) entwickeln um (Folge-)Gespräche zu initiieren / zu vertiefen
- Oftmals mündet die Perspektive auf einen Mehrwert dann in konkreten **Kooperationen (Pilotprojekte)** und mittelfristig z.B. in **Kooperationsvereinbarungen**

# Das Factsheet

## - Instrument zur Initiierung von Kooperationen

Netzwerkarbeit und Fundraising gründet immer auch auf **„Begeisterungskommunikation“**.

Gewinnen und aktivieren Sie also Menschen, die . . .

- **die Vision, Werte und Anliegen Ihrer eigenen Organisation/ ihres Netzwerks teilen,**
- **sich mit ihren Zielen / Projekten identifizieren**
- **und zum Gelingen des gemeinsamen Anliegens beitragen wollen.**

Das **Factsheet** dient dabei z.B. als Instrument um mögliche Synergien aufzuzeigen um zukünftige Kooperationen zu initiieren.

| Grobstruktur Factsheet                    |                                              |
|-------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Leitfrage:                                | Ziel:                                        |
| Wer sind wir und was haben wir zu bieten? | Vertrauen beim Gegenüber schaffen            |
| Warum ist unser Vorhaben notwendig?       | Bedarfe erläutern                            |
| Welche Wirkungen wollen wir erzielen?     | Problemlösungen aufzeigen                    |
| Was ist unser Plan?                       | <u>Grober</u> Zeit-, Arbeits- und Kostenplan |

# Arbeitsession 2:

## „Bisherige Erfolgsfaktoren in der Mittelakquise“

- „Wie konnte ich wichtige Stakeholder / Geldgeber für meine Projekte gewinnen?“
- „Was waren aus meiner Sicht dafür Erfolgsfaktoren, die überzeugt haben, dass unsere Projekte regionale Unterstützung oder Förderung erhalten haben?“

Bitte erarbeiten Sie für jede Leitfrage ca. 3 Stichpunkte, die zum Austausch in einer Break-Out Session (Kleingruppe) für 20 Minuten dienen



---

**PAUSE (15 Min.)**

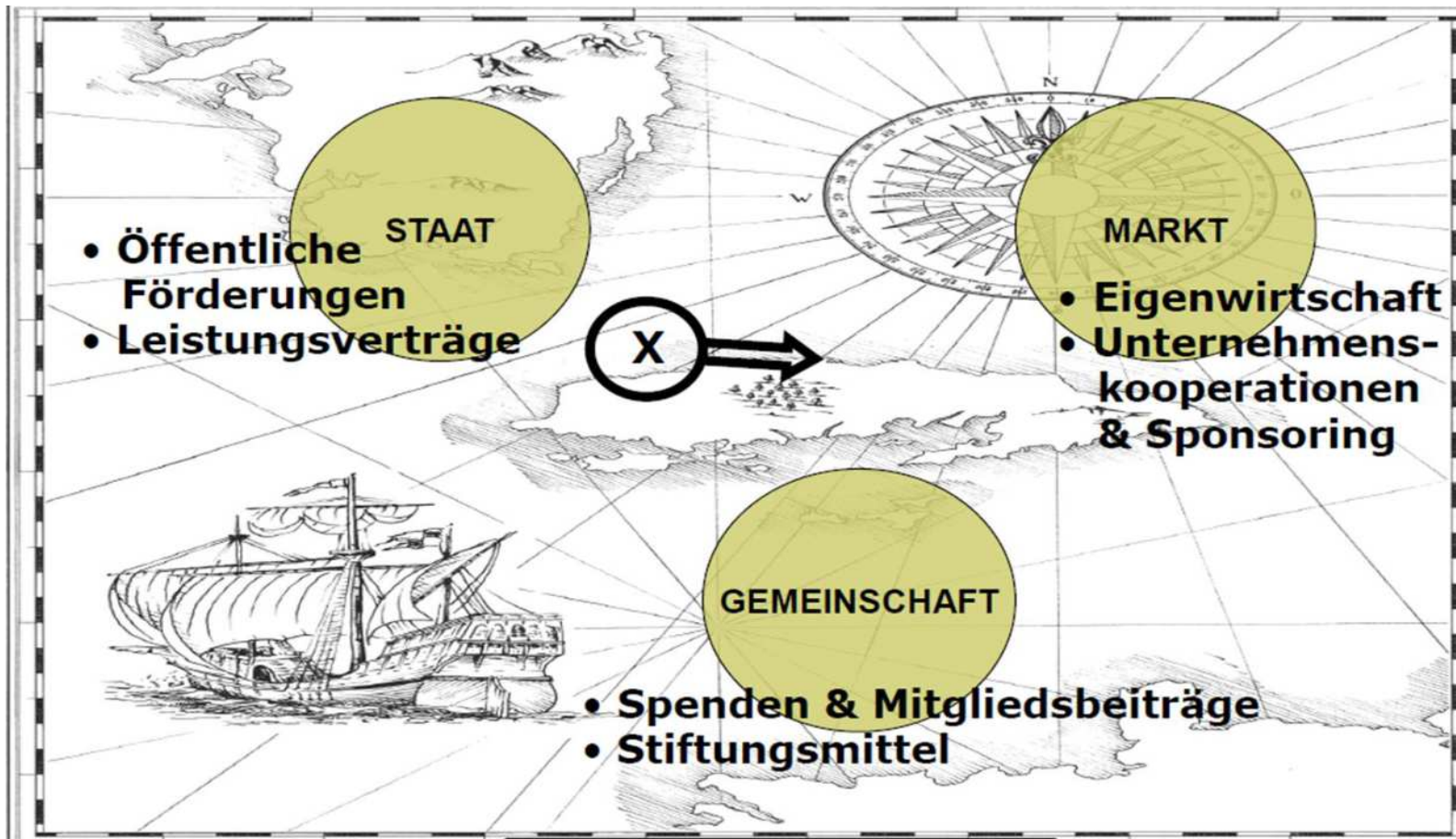


---

# **Step 3:**

# **Mischfinanzierung erschließen**

# Finanzierungsquellen



# MARKT

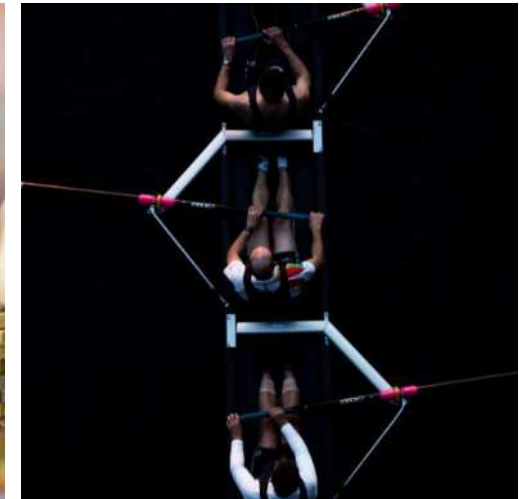
## ■ Aufbau von regionalen Unternehmenskooperationen

z.B. durch den Aufbau von regionalen Fonds-Modellen mit Kooperationsvereinbarungen zwischen Unternehmen und dem regionalen Träger der Netzwerkkoordination

Erfolgreiche Beispiele gibt es hierzu bundesweit z.B. in Bingen (RLP), Gütersloh, Höxter (NRW), Jena (Thüringen), Ingolstadt (Bayern).

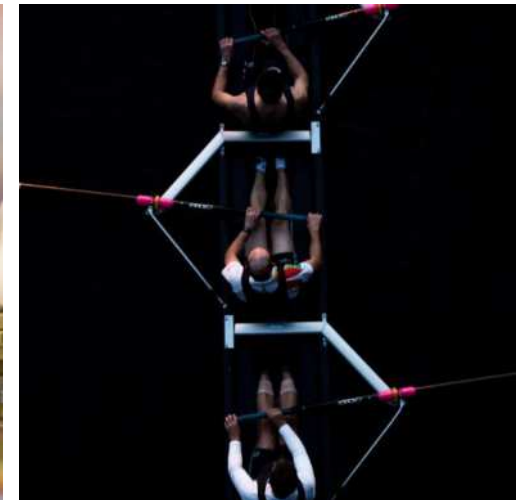
Die Beispiele stellen Finanzierungsmodelle für die Verstetigung von MINT-Regionen (Koordinierungsstellen) oder Mittel dar, die von den Koordinierungsstellen als Fördermittel für Bildungsträger, Schulen, Vereine etc. genutzt werden können um damit kleinere, regionale Projekte umzusetzen.

- [Region Bingen: https://www.th-bingen.de/kennenlernen/mint-in-der-region](https://www.th-bingen.de/kennenlernen/mint-in-der-region)
- [Region Jena: https://bildung.jena.de/de/mint-bildung](https://bildung.jena.de/de/mint-bildung)
- [Region Ingolstadt: https://www.mintmacher.de/angebote-fuer-lehrkraefte-kita-fachkraefte/mintmacher-foerdertopf](https://www.mintmacher.de/angebote-fuer-lehrkraefte-kita-fachkraefte/mintmacher-foerdertopf)
- [Region Gütersloh: https://www.prowi-gt.de/zdi-zentrum-pro-mint-gt-1](https://www.prowi-gt.de/zdi-zentrum-pro-mint-gt-1)
- [Region Höxter: http://www.natur-und-technik.org/mint-fonds](http://www.natur-und-technik.org/mint-fonds)



# MARKT

- **Paradigmenwechsel zum Dienstleister für Unternehmen**
- **Vollziehen Sie einen Paradigmenwechsel!** Vom (ausschließlich) staatlich geförderten Bildungsakteur zum regionalen, mischfinanzierten Public-Private Partnership Akteur
- **Warum?** Eine rein staatlich finanzierte Verstetigung durch Bund, Land und Kommune wird alleine in den meisten MINT-Regionen nicht realisiert werden können (Stolperstellen: Haushaltsressourcen, Fokus auf Projektförderung statt institutioneller Förderung etc.)
- **Wie? Verstehen Sie sich:**
  - 1) neben der **Rolle als Zuwendungsempfänger staatlicher Haushaltsmittel** für MINT-Projektmittel auch als
  - 2) **Recruitment- Dienstleister für Unternehmen**, denen Sie in Zeiten des akuten Arbeits- und Fachkräftemangels durch ihre Netzwerke, Öffentlichkeitsarbeit, Berufsorientierungsangebote im MINT-Bereich direkte Wege, Kontakte und Netzwerke zu deren zukünftigen Nachwuchskräfte bieten können.



→ **Operationalisieren und / modularisieren Sie daher Teile Ihrer MINT-Angebote um Sie auf den Bedarf der Unternehmen zuzuschneiden!**

# Staat und Gemeinschaft etc.

## Stiftungen & öffentliche Hand:

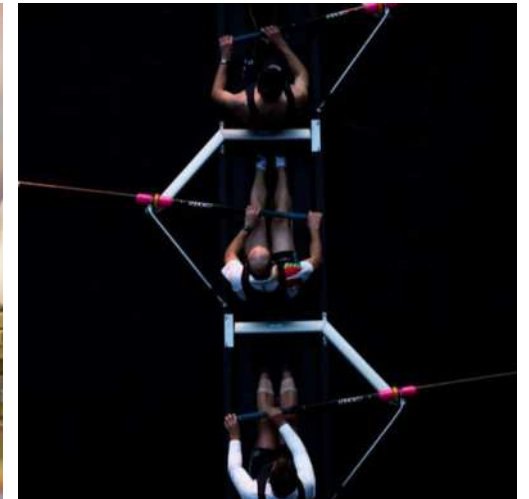
- z.B. Bundes-, Länder- Stiftungsprogramme zur Arbeitsmarktförderung, Fachkräftesicherung, Digitalisierung
- Lions/ Rotary Clubs, regionale Stiftungen (z.B. Sparkassen Stiftungen in jeder Kommune) sowie überregionale Stiftungen (<https://mint.rlp.de/foerderung/aktuelle-informationen-zu-sonstigen-foerdermitteln>)
- Initiativen von Kammern / Verbänden, überregionale Fonds

## Privatpersonen:

- Als Kunde z.B. für Teilnahmegebühren (ggf. nach Einkommen gestaffelt) für Aktionstage, Wochenend-/Ferienkurse, Halbjahres-/Jahreskurse am Nachmittag zur MINT-Bildung (Transfermodell „Musikschule“)
- Engagement z.B. als Spender/in mit Mitgliedsbeitrag in einem Förderverein, gemeinnützigen Verein
- Engagement im Rahmen ehrenamtlicher Mitarbeit im Netzwerk / bei Projekten

## Wettbewerbe:

- Mitwirkung bei (über-)regionalen Wettbewerben (Ziele: Öffentlichkeitsarbeit, kleinere Preisgelder etc.)



# Gemeinschaft, Banken, Lotterien etc.

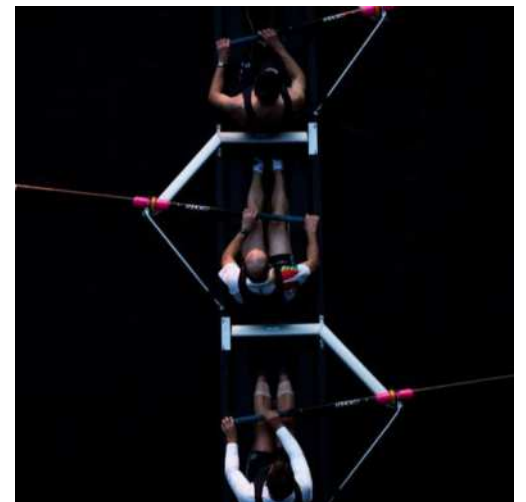
## Lotterien (regional / überregional):

### Regional:

- Förderzuschüsse aus den „Gewinnsparen“- Fördertöpfen der regionalen Sparkassen / Volksbanken etc. für gemeinnützige Projekte (Beispiel: <https://www.voba-rnh.de/privatkunden/sparen-geldanlage/sparen/gewinnsparen.html>)
- Crowdfunding / Kampagnenportal „Wir Wunder“ von u.a. Sparkassen und Betterplace Crowdfunding Initiative zur Akquise von Spenden sowie ergänzende Zuschüssen von Banken (Beispiel: <https://www.ksk-saarlouis.de/de/home/aktionen/wirwunder.html>)

### Überregional:

- Bildungschancen Lotterie, <https://www.bildungschancen.de/>
- Deutsche Postcode Lotterie, <https://www.postcode-lotterie.de/projekte/interessensbekundung>
- etc.



# Lessons Learned:

## „Die Finanzierungspfeiler zur Verstetigung“

### 1. Schritt: Regionales Finanzierungsfundament als Mischfinanzierung aufbauen

#### Maßnahmen:

- z.B. Akquise von anteiligen, kommunalen Haushaltsmitteln (VG, Landkreis, Stadt etc.) als Teilbeitrag für eine regionale Mischfinanzierung
- z.B. Aufbau eines MINT-Regionalfonds mit Dienstleistungen für Unternehmen zur Berufsorientierung und Fachkräftesicherung (z.B. als e.V. mit Mitgliedsbeiträgen für Unternehmen je nach Anzahl Mitarbeiter/innen)
- z.B. Gewinnung von fördernden Mitgliedern (Privatpersonen) für den Verein (Mitgliedsbeiträge, ehrenamtliche Mitarbeit z.B. für MINT-Workshops etc.)
- z.B. Akquise von kurz- und mittelfristigen Zuschüsse oder Teilfinanzierungen durch regionale Stiftungen oder Service Clubs (Rotary, Lions Clubs) etc.

### 2. Schritt: Überregionales Fundraising zum Ausbau des Finanzierungsfundaments

- Nach bzw. parallel zum Aufbau des regionalen Finanzierungsfundaments weiterer Ausbau der Strukturen (Personal-/Sachmittel) der MINT-/Fachkräfteinitiative durch überregionale Landes-, Bundes, Stiftungsprogramme)



Überregionale Geldquellen werden Ihnen zu 95% stets nur befristet und projektbezogen Fördermittel ermöglichen.  
Beginnen Sie **ab Tag 1** damit mit ihren Stakeholdern ein **regionales Commitment für eine solide Grundfinanzierung aufzubauen**.

# Arbeitssession 3:

---

**„Wie sieht mein aktueller Finanzierungsmix aus?“**

**„Was könnten meine nächsten Schritte für einen Ausbau der Finanzierung sein?“**

*Bitte erarbeiten Sie für jede Leitfrage ca. 3 Stichpunkte, die zum Austausch in einer Break-Out Session (Kleingruppe) für 15 Minuten im Webinar dienen*



# Finanzierungspitch

# How to... „Elevator Pitch“

Ein Elevator-Pitch sollte:

- einen klaren Ablaufprozess haben (siehe Standardprozess)
- vor Ort aber locker, agil und dynamisch umgesetzt werden
- eine emotionale Verbindung zum Zuhören aufbauen
- klar, konkret und verständlich sein (bildhafte Sprache, besondere Bedeutung des 1. Satzes zum Einstieg!)
- max. 2-3 Minuten dauern und
- am Ende mit einer Vereinbarung enden (weitergehendes Telefonat, Austausch von Emails etc.)





---

# **„Wie könnte unser Finanzierungspitch aussehen?“**

- Aufgabenimpuls zur eigenen Bearbeitung @ Home**
- Auf Basis der klassischen Prozessschritte im Pitching kann ein kurzer Elevator-Pitch für Ihre MINT-Region / MINT-Initiative vorbereitet werden.**
- Ein Vorabtest empfiehlt sich z.B. im Rahmen eines internen Teammeetings.**



---

# Lessons Learned

# „Lessons Learned“

## „Regionales Commitment“

- Grundsätzlicher Wille von Verwaltung, Politik, Zivilgesellschaft, Verbänden etc. zur regionalen Vernetzung

## „Strukturelle Unterstützung der federführenden Trägerorganisation“

- Aufbau der Initiative (z.B. MINT-Region) muss seitens der Führung unterstützt und positiv beurteilt werden
- Einbettung des Themas in (ressortübergreifende) Strukturen, Prozesse, Ressourcen der Trägerorganisation

## „Die richtige Person am richtigen Ort“

- Kompetenzprofil: Vertrauen / Commitment von „oberster Stelle“
- Freiheitsgrade für eigene Entscheidungen im Zuständigkeitsbereich um agiler Projekt- und Netzwerkmanager statt „Papiertiger“ zu sein
- Begeisterter „Vertriebler“ für das Thema MINT / Netzwerke / Fachkräftesicherung
- „Schnittstellenfinder/in, Synergienfinder/in, „Kommunikator/in“



# „Lessons Learned“

Folgende, zeitliche Meilensteine sollen Sie bei mit Ihnen kooperierenden und kofinanzierenden Partnern erreichen:

| Projektjahr               | Wahrnehmung Ihrer Initiative bei regionalen Kooperationspartnern                                       | Beispiele für regionale Maßnahmen zur Zielerreichung:                                                                    |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ... nach dem 1. Jahr      | „Wir kennen die Initiative und befürworten deren Ziele“                                                | z.B. Kick-Off Tagung mit hochrangig besetzten Stakeholdern; Website, Newsletter etc.                                     |
| ... nach dem 2. Jahr      | „Gut, dass es diese Initiative gibt, Sie hilft unserer Region“                                         | Umsetzung bedarfsorientierter und nachweislich wirkungsvoller Maßnahmen                                                  |
| ... nach dem 3. / 4. Jahr | „Ohne die Initiative geht es nicht mehr, wir müssen uns zusammen tun um deren Finanzierung zu sichern“ | z.B. Vorstellung von Wirkungen / Ergebnisberichten in Entscheidungsgremien beteiligter Stakeholder; Abschlusstagung etc. |



# „Überzeugung gewinnt...“

---

„Inspirierendes Fundraising bedeutet mehr als um Geld zu bitten, und oft werden Sie das nicht einmal tun müssen.

Wenn Sie in Ihren Fundraisinggesprächen „rüberbringen“ können, **dass Sie selbst von der Arbeit überzeugt sind**, dann werden Sie Beziehungen schaffen,

bei denen es **nicht um Geld geht**, sondern um Menschen und die Zusammenarbeit für gemeinsame Ziele“.

- **Ise Bosch**

Buchtipp zur Perspektive von Spendern:  
Ise Bosch: Besser spenden!: Ein Leitfaden für nachhaltiges Engagement, 2007, ISBN: [3406547974](https://www.isbn.org/9783406547974)





Vielen Dank für Ihre  
Aufmerksamkeit!