

FRR131: Netzwerken

Netzwerken im Fundraising und für Vereine, Stiftungen und Organisationen: Ein Talk mit drei überzeugten Netzwerk-Menschen

2023, Maik Meid
Fundraising Radio

Anja Lothschütz, Florian Brechtel und Malte Schumacher sind "Herz & Kompass" und antworten Maik Meid, warum Netzwerke gerade für gemeinnützige Organisationen absolut notwendig sind.

Transcript

Maik Meid:

[0:00] Vor ein paar Tagen war mal wieder Zeit fürs Aufräumen und durch Zufall sind mir sehr alte Visitenkarten in die Hand gefallen.

Das waren nicht nur ein paar, sondern tatsächlich ein paar mehr.

Und beim Durchsehen dieser Karten, da sind Namen wieder aufgetaucht, die ich schon lange vergessen oder auch ehrlich gesagt teilweise verdrängt habe.

Was tu mit diesen Karten? Ich kann ehrlich gesagt keine Daten wegschmeißen, also habe ich diese Karten wie andere Karten auch ganz fleißig über meinen Schnellscanner eingescannt und zukunftstauglich gemacht.

Vermutlich werde ich sie mir nie mehr anschauen, aber sie sind zumindest erhalten.

Aber was soll man denn mit 15 Jahre alten Adressen denn noch anfangen?

Die mir bekannten Personen haben teilweise völlig andere Jobs, schon 2-3 Stellen weiter hinter sich und die Visitenkarte ist dadurch eher ein stiller Zeitzeuge mit Erinnerungswert.

[0:50] Alle diese Karten haben aber eine Geschichte. Sie sind zu mir gekommen entweder durch eine intensivere berufliche Verbindung oder durch einen schnellen nebenbei Kontakt auf Veranstaltungen, Netzwerkveranstaltungen, die ich entweder einmal oder regelmäßig besucht habe.

Ganz früher, kann ich mich noch dran erinnern, hat mein Vater mir gesagt, dass Netzwerke einen durchs Leben tragen.

Ich hab das damals nie richtig verstanden, bis ich selber im beruflichen Alltag angekommen bin.

Getragen nicht nur, sondern sie sind Berufsbeschleuniger, sie können viele Abkürzungen bieten oder auch bloß Zeitkürter sein.

Welche Auswirkungen Netzwerke auf die gemeinnützige Welt haben, darüber sprechen wir heute. Es ist Fundraising Radio Folge 131, Ende September 2023.

[1:35] Ich bin Maik Meid und schön, dass ihr zuhört.

Begrüßung und Vorstellung

[1:57] Und ganz wunderbar ist, dass ich nicht alleine mit mir rede, sondern drei wunderbare Gäste und Gästin mit an Bord habe, die ehrlich gesagt auch mich auf dieses Thema aufmerksam gemacht haben.

Ich begrüße am irgendwo am anderen Ende dieser Republik, das werden wir gleich klären wo, die Kollegin Anja Lothschütz, guten Morgen.

Anja Lothschütz:

[2:15] Guten Morgen.

Maik Meid:

[2:15] Dann haben wir den Florian Brechtel, guten Tag.

Florian Brechtel:

[2:18] Hallo, guten Morgen.

Maik Meid:

[2:19] Und den schon hier bekannten Kollegen Malte Schumacher, moin.

Malte Schumacher:

[2:24] Hallo Maik.

Maik Meid:

[2:25] Ich fang mal, normalerweise fangen wir mit der Dame an, aber ich fang mal mit dir an, weil du warst nämlich schon mal

da und ich hab grad nochmal nachgeschaut, weißt du, Das war vor Corona, so würde ich das absortieren.
Also ich glaube, da war das Coronavirus weder entwickelt noch irgendwie in Planung.
Am 12. November 2017. 17? Ja, da haben wir uns getroffen in Dortmund.
In so einem Hotel. Da hast du noch ein Hotelzimmer aufgemacht.
Nicht Hotelzimmer, sondern so nen Seminarraum aufgemacht. Und da haben wir uns über Engagementberatung unterhalten.
Also für all diejenigen, die deine Stimme schon mal gehört haben. Das war Folge 42.

Malte Schumacher:

[3:00] Cool, ich wusste es nicht.

Maik Meid:

[3:01] Es ist fast 90 Folgen her. Ich habe gerade nochmal reingehört, das sollte man nicht tun, alte Podcasts zu hören.
Die Vorstellung kommt trotzdem nochmal, aber jetzt fangen wir tatsächlich mit Anja an. Anja, wir haben gerade beim Testen der Technik zum ersten Mal festgestellt,

Anja Lothschütz

[3:16] dass wir uns wirklich noch überhaupt so gar nicht über den Weg gelaufen sind.
Wer bist denn du eigentlich?

Anja Lothschütz:

[3:21] Also ich bin die Anja Lutschütz, ich komme hier aus Weinheim, das ist an der schönen Bergstraße zwischen Mannheim und Heidelberg.
Und ja, wer bin ich? Ich bin eine, die sich auch dem Non-Profit-Sektor verschrieben hat, mittlerweile seit zehn Jahren, komme klassisch aber aus der Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, also eher so aus dem unternehmerischen Kontext und bringe diese Expertise, Prozesse, Projekte und was man da so lernt über viele Jahre in diesen Non-Profit-Sektor ein, was mir viel Freude macht und ja auch einfach für mich einen unheimlichen Mehrwert bringt.

Maik Meid:

[3:57] Dann sag mir mal, warum hast du den Wechsel gewagt damals aus dem Profit-Bereich in den Non-Profit-Bereich?

Anja Lothschütz:

[4:03] Weil ich mir die große Sinnfrage gestellt habe. Also weil ich mir wirklich überlegt habe, was bewirke ich denn mit dem, was ich da tue?
Auf was zahlt das denn eigentlich ein? Geht es hier wirklich immer nur um höher, weiter, schneller?
Möchte ich per se Organisationen unterstützen, die für mich einfach auch einen anderen Inhalt haben und einen gemeinnützigen, wertvollen Beitrag für die Gesellschaft leisten.
Das war so die Idee und dann wurde mir relativ schnell klar, dass ich ein bisschen eine Exotin bin in dem Bereich, weil ich aus einem völlig anderen Kontext komme und eine andere Denke mitbringe.

Maik Meid:

[4:43] Ich bin gespannt darüber mehr zu erfahren. Bei mir kommen sofort, wenn wir über das Netzwerken reden, sofort die Verbindung zum Stuttgarter Non-Profit Forum auf, was ja auch bei dir unten in der, also zumindest näher an dir dran ist, als an mir dran ist von Stuttgart so und sich ja auch gerade mit dem Thema Gemeinnützigkeit und Steuerberatung und rechtlichen Themen auseinandersetzt und sich auch eben als Netzwerk versteht, das vielleicht sogar direkt mal als Verbindung dazu.
Ich freue mich gleich mehr darüber zu erfahren, über deinen Werdegang und über das Netzwerken und über das ja doch in der Gemeinnützigkeit immer noch nicht so ganz heiß geliebte Thema Steuern und so.
Machen wir mal weiter und wie du, ach genau, wie du die Jungs kennengelernt hast, da bin ich auch mal gespannt. Florian!
Weiter mit dir. Willkommen, wer bist du?

Florian Brechtel

Florian Brechtel:

[5:26] Ja, Florian Brechtel. Ich lebe und arbeite von Limburg aus in Hessen, so ziemlich genau die Hälfte zwischen Köln und Frankfurt, auf der hessischen Seite an der Grenze zu Rheinland-Pfalz.
Auch ich habe ein Vorleben im anderen Bereich. Ich bin mal Banker gewesen, BWLer, habe also nach Abitur eine Banklehre gemacht, BWL studiert und einige Jahre im Bankbereich gearbeitet.
Und bin aber jetzt schon seit 2011 selbstständig als Vereins- und Stiftungsberater.
Bei mir ist es auch so eine Mischung, also ein bisschen mehr eine Mischung gewesen.
Halb zog es ihn, halb sank er hin. Das war so die Spätphase der Finanzmarktkrise, wo es auch recht mühsam war. Ich habe im Beratungsgeschäft da gearbeitet, sogenannten englischen Institutional Sales. Also ich habe Institutionen betreut, bei deren Vermögensanlage.
Und was mich zunehmend gestört hat, war, dass man weniger Berater, sondern Verkäufer war und eben irgendwie angesagt

bekommen hat, was jetzt gut ist für die Kunden.

Und das war nicht unbedingt immer toll und hab dann im Vorfeld damals schon eine Ausbildung gemacht gehabt an der Deutschen Stiftungsakademie und hab dadurch so ein bisschen in diesen Sektor reinschnuppern dürfen.

Und hab dann so für mich entschieden, dass ich gesagt habe, das wäre eigentlich was, was mehr Sinn macht.

Kann ich anschließen an das, was Anja sagt. Und ja, hab das, muss ich auch sagen, nach wie vor nicht bereut. Es ist natürlich eine andere Bezahlung als im Bankbereich, aber was das Thema Sinn und Wirkung und Zufriedenheit angeht, war das die absolut richtige Entscheidung.

Maik Meid:

[6:56] Tatsächlich, wenn ich mir die Kurse so anschau, die ich auch begleiten darf, zum Beispiel bei der Fernwesens-Akademie aus dem Bereich Banking, sind es immer noch relativ wenige Leute, die den Wechsel wagen, also wir haben ganz viele Quereinsteiger aus unterschiedlichen beruflichen Zweigen, aber Banker sind immer noch in der Minderheit. Spannend.

Florian Brechtel:

[7:15] Ja liegt natürlich zum einen an der immer noch sehr guten bezahlung in dem bereich ich habe aber sehr viel anfragen weiß ich noch erinnere ich mich als ich mich da damals selbstständig gemacht habe so die ersten zwei drei jahre von ex kollegen und bekannten auch immer wieder bekommen wie läuft es denn die irgendwie neugierig waren ob man auch davon leben kann, mit sowas, weil die durchaus auch dieses, weil die durchaus, sagen wir mal, auch sich hätten vorstellen können, einen solchen Wechsel zu machen, aber dann teilweise eben, ja, auch die, das Finanzielle sie dann davon abgehalten hat, dann diesen Schritt so zu machen.

Also, muss auch fairerweise immer sagen, da meine Frau auch berufstätig ist, konnte ich mir so ein Risiko eben auch erlauben. Wenn ich da eben völlig allein gewesen wäre, zu dem Zeitpunkt, um hier die Familie ernähren zu müssen, mit dem am Anfang zumindest, das wäre schwierig geworden.

Es hat eine Zeit lang gedauert, bis man dann auch da so Fuß gefasst hat und wirklich dann auch in dem Maße verdiente, wo man sagt, ja jetzt ist es auch ordentlich genug und nicht nur Hobby-Nebenerwerb oder sowas.

Maik Meid:

[8:11] Ich habe das Gefühl, wir sind alle irgendwie in derselben Rolle, beziehungsweise in einer ähnlichen Rolle.

Wir verdienen alle irgendwie als Einzelkämpferinnen und Einzelkämpfer unsere Brötchen und haben irgendwann tatsächlich mal den Wink oder den Weg gemacht und auch den Break gemacht.

Der letzte in der Runde ist Malte. Du hast das auch mal gemacht irgendwann,

Malte Schumacher

[8:28] aber du bist der nördlichste von uns gerade.

Malte Schumacher:

[8:31] Ich bin der nördlichste. Ich bin im Braunschweig, also in Niedersachsen.

Mein Werdegang ist gegen die beiden, Anja und Florian, fast langweilig, weil ich bin Geisteswissenschaftler und von Geisteswissenschaftlern gibt es ja in der Zivilgesellschaft, im Non-Profit-Bereich, eigentlich dann doch eine ganze Menge.

Ich hatte mein Erweckungserlebnis vor fast 20 Jahren, 2004, 2005 in einer klassischen gemeinnützigen Förderstiftung und habe dann in den fast 20 Jahren jetzt von rückwärts betrachtet fast eine logische Entwicklung genommen zum Philanthropieberater.

Ich habe eben Fundraising dann drauf geschafft zum Stiftungsmanagement zusätzlich und am Ende ja dann ja auch bei Thomas Kreuzer.

2016 war das, glaube ich, die wunderbare Fortbildung explizit zum Philanthropy Advisor, Philanthropieberater gemacht. Wir denken gerade darüber nach, die wieder aufzulegen.

Bin gespannt, ob das klappt Anfang nächsten Jahres.

Aber im Vergleich zu den anderen beiden war ich immer nicht nur Sinnsucher, sondern auch Sinnfinder, allein schon im Studium.

Wenn du Geschichte studierst, dann bist du eben eher so ein, wie hat mich mal jemand genannt, Sozialromantiker.

Maik Meid:

[9:42] Ja, das bin ich wohl. Sozialromantik ist auch eines meiner Lieblingsworte.

Ich finde Sozialfuzzi auch noch gut. Ich darf das sagen, weil ich tatsächlich einer bin.

Und Sozialfuzzi-Klischees sind dann oft sozialromantisch. Willkommen auch dir lieber Malte. Schön, dass ihr alle drei da seid.

Ich spreche ja immer mal wieder mit Menschen, aber ich habe selten Folgen,

Netzwerken gone wrong?

[10:03] wo Kolleginnen und Kollegen sich dahingehend darauf vorbereiten, dass sie mir im Vorhinein Dinge schicken.

Und manchmal ist es hier einfach eine Wundertüte, aber bei euch war es so, weil wir über das Thema Netzwerken reden wollten, dass ihr mir alle drei mal so eine Auflistung geschickt habt, in welchen Netzwerken ihr alle so drinsteckt.

Und da hab ich gedacht, oh, ich hab dann ehrlich gesagt gar nicht mehr ins Detail geschaut, weil ich gesehen habe, ich hab das

Gefühl, ihr seid im Prinzip nur auf Veranstaltungen oder im Prinzip nur für Dritte tätig.
Jetzt mal Hand aufs Herz, wie viel Wein- und Bierveranstaltungen habt ihr denn so in der Woche?

Malte Schumacher:

[10:43] Vielleicht hake ich da mal ein. Es geht natürlich um die Definition von Netzwerk.

Da kommt jetzt der Geisteswissenschaftler bei mir durch. Lass uns erstmal definieren, worüber wir reden, wenn wir Netzwerk benutzen.

Dieses Netzwerk, was du jetzt andeutest, oder dieser Netzwerkcharakter, Häppchen, Weinchen, plaudern und wieder nach Hause gehen, ja kann man machen.

Ich mache das ehrlich gesagt immer weniger. Ich merke das, das war so ein Learning in der Pandemie, dass ich tatsächlich gezwungen war, noch stärker zu priorisieren.

Allein jetzt diese Woche Dienstag wäre genau sowas wieder gewesen, wo ich drauf geguckt habe am Montag und gesagt habe, das streichst du, da gehst du nicht hin, du hast zu tun. Du hast diese Woche so voll, lass das sein, streich das weg. Was wir mit unserer...

Mit unseren Aufstellungen sozusagen, Aufstufungen von Netzwerkmitwirkungen gemeint haben, die wir dir zukommen haben lassen.

Das sind diese spannenden inhaltlichen Netzwerke, die von einzelnen Trägern mal aktiviert wurden, um der Zivilgesellschaft Mehrwert zu schaffen.

Ich möchte das mal illustrieren an dem ältesten Format in meiner Biografie, bei dem ich mitwirke. Das ist das Bürgerkolleg Braunschweig.

[12:01] Das ist eine Fortbildungs-Schulungsgeschichte für jede Art von Ehrenamtlichem oder Ehrenamtlichem.

Das heißt, das geht nicht darum, bist du Vorstand oder bist du Mitglied oder bist du whatever, da kann sich jeder anmelden.

Das kostet genau gar keinen Teilnahmebeitrag, weil die Bürgerstiftung Förderer Sponsoren dafür gefunden hat. Die Bürgerstiftung Braunschweig hat das auch nicht erfunden, sondern die Bürgerstiftung Wiesbaden.

[12:30] Bürgerstiftungen machen ja gerne Projekttransfer. Und ich mache damit seit 2012.

Und die Grundidee ist einfach, ein Träger, Bürgerstiftung Braunschweig, sagt, wir haben erkannt, in unserem Umfeld braucht die Zivilgesellschaft vor allen Dingen eines, Austausch und Wissen.

Und dann bin ich da so einer, der stellt sich dann vor 15, 20 TeilnehmerInnen und spricht mit denen mal über, wie geht eigentlich Fundraising oder wie geht eigentlich Öffentlichkeitsarbeit?

Warum wollt ihr die machen und was wären dann die richtigen Tools?

Und das sind diese Netzwerke, glaube ich, von denen wir, über die wir heute hier mit dir reden wollen.

Maik Meid:

[13:18] Jetzt hast du mir genau das Bild geklaut. Ich wollte nämlich tatsächlich von den Häppchen und Säckchen und auch vielleicht Flasche Bier Veranstaltungen genau zu den eigentlichen Netzwerken kommen, aber du hast jetzt den pragmatischen Weg gewählt, den nicht so bunten, weil ich hätte sonst gefragt, naja, warum gehst du da nicht mehr hin?

Ich bin davon ausgegangen, dass du das nämlich sagen wirst, dass du dir auch überlegst, welche Termine du noch wahrnimmst und welche du nicht wahrnimmst.

Aber danke für die Definition nochmal, vielleicht darauf werden wir hinaus kommen, definitiv.

Aber ich würde trotzdem jetzt nochmal auch die anderen beiden nochmal fragen, gibt's denn, nachdem wir sie hier mehr oder weniger schon ausgeschlossen haben, trotzdem Veranstaltungen, auf die ihr noch so regelmäßig geht, um euch am Stehtisch mit Menschen zu unterhalten und diese berühmte Visitenkartenschlacht zu machen?

Anja Lothschütz:

[14:04] Dann würde ich mal reinkrätschen und sage ja und nein. Also für mich ist der Netzwerkgedanke nochmal ein klein bisschen anders.

Ich sitze ja hier in der Metropolregion Rhein-Neckar und es gibt diese Veranstaltungen, wo man sich trifft beim Häppchen und beim Wein. Aber das hat den Hintergrund, dass man die Akteure kennt.

Also hier ist zum Beispiel ein Netzwerk in der Region ganz stark verankert über ein strategisches Themenfeld auch, wo es verschiedene Regionalentwicklungsaspekte gibt und unter anderem auch die Förderung des bürgerschaftlichen Engagements in der Region.

Und da kommen in regelmäßigen Veranstaltungen auch die Akteure, die Akteurinnen zusammen und die sind nicht immer zwingend nur aus der Zivilgesellschaft, sondern da sind auch kommunale Vertreterinnen und Menschen von Unternehmen dabei. Und von daher sage ich, ja, diese Wein- und Häppchen-Partys in der Regel meide ich, aber nicht, wenn ich weiß, da kommen Menschen, mit denen ich sowieso zusammenarbeite oder die mir im Rahmen Kollaboration, Kooperation, gemeinsam Themen anpacken, einfach auch wertvolle Unterstützer und Unterstützerinnen sind.

Also ich finde, für mich ist das nochmal so ein bisschen ein anderer Aspekt.

Maik Meid:

[15:28] Florian, du warst Banker. Ich glaube, dass man bestimmte Sachen auch vermutlich nicht vergisst oder auch nicht ablegt. Ich war vor kurzem auf einer Netzwerkveranstaltung.

Das war sogar noch ein 25-jähriges Jubiläum von diesem Netzwerk. Ich muss überarbeiten.

Von einem sehr, sehr großen, ich sag mal, Beratungsunternehmen, was es so in Deutschland gibt. Und da waren gefühlt nur zwei Drittel Banker und Rechtsanwälte, die Menschen, die auf solche Veranstaltungen gehen.

Das war für mich dann doch nochmal eine völlig andere Welt als die Welt, in der du jetzt unterwegs bist. Gibt es da Unterschiede?

Florian Brechtel:

[16:05] Auf jeden Fall, das habe ich am Anfang auch gemerkt, so kurz vor dem Wechsel und kurz nach dem Wechsel. Ich erinnere mich, ich bin damals eben in beruflicher Funktion als Banker dann auch beim Deutschen Stiftungstag gewesen. Und das hat sich, glaube ich, bis heute sehr wenig geändert, dass es eben einen Unterschied macht, ob du mit einem Namensschildchen dort rumläufst und da steht drauf, ich bin von Bank XY oder Beratungsunternehmen XY oder ich gehöre zu irgendwie einer Stiftung.

Und viele Banker eben dann dort auch unterwegs waren, ich zu Beginn auch, ich gestehe, die eben hören, dass es viel Stiftungsvermögen gibt und da potenzielle Kunden rumlaufen und ganz wild versuchen zu akquirieren.

Und eben den Stiftungsvertreterinnen und Vertretern, dass eher auf die Nerven geht, ständig irgendwie angehauen zu werden, dass man, wenn man mit dem Blick aufs Schild sieht, da steht irgendwas mit Bank schon, der Blick sich senkte und die Leute wegdrehten und schnell das Weite suchten.

Und die wirklich guten Gespräche, die ich eigentlich erst jetzt in den letzten Jahren habe, wo ich mehr in diesem Sektor drin bin und die eben wissen, da ist nicht einer, der gleich schon wieder versucht zu akquirieren, sondern der auch eigenes Know-how mitbringt und wirklich sich zuhört und ganz anders da eben auch unterwegs ist.

Ich will nochmal ganz kurz anschließen an die Häppchen-Veranstaltung.

[17:15] Auch das hat sich bei mir geändert. Also klar, in den Anfangsjahren habe ich das natürlich sehr, sehr stark auch mitgemacht.

Einmal auch aus der Erfahrung aus der Bankzeit, aber auch um überhaupt erst mal den Sektor kennen zu lernen, die Personen kennen zu lernen und umgekehrt mich bekannt zu machen.

Das war zunächst sehr stark, was hier auch im regionalen Bereich natürlich erst mal, und das ist auch immer noch was, was ich nach wie vor aufrechterhalte, weil wie Anja sagt, hier in, ich sag mal, bei mir im Landkreis, Limburg ist ländlicher Raum, ja, da ist es eben auch wichtig, den Landrat zu kennen, die Bürgermeisterinnen und Bürgermeister, Stadtverordnete,

Unternehmensvertreterinnen und Vertreter.

Und da macht es einfach Sinn, dann auch mal bei so einem Sommerfest, wenn der Landrat einredet, natürlich auch dabei zu sein, um sich zu zeigen und dann auch mal zu sprechen, wie es geht.

Ich sage aber auch, Ich bin in Corona ein Profiteur von Corona und der...

[18:11] Zunehmende Selbstverständlichkeit der Nutzung von digitalen Medien geworden, weil auf einmal, ich mache relativ viel auch mal irgendwie einen Vortrag bei einer Volkshochschule oder für einen Landkreis oder eine einzelne Kommune und auf einmal bin ich auch von Landkreisen in Mecklenburg-Vorpommern und in Baden-Württemberg engagiert worden für ein Volkshochschulseminar, was ich vorher sicherlich nicht in Präsenz gemacht hätte, weil wir beiderseits nicht von den Kosten her und dem Honorar zusammengekommen wären.

Also auch da gibt es dann wieder Netzwerke, die man nutzen kann und die sich auf einmal erweitern und die man lose hält und digital hält, ohne dann immer beim Sekt und Häppchen Empfang auch wieder zu stehen.

Maik Meid:

[18:48] Ich hab, gut, dass du das einwirfst, für mich persönlich, ich würde auch sagen, dass da Corona eine absolute Zäsur war. Ich war vor Corona gefühlt irgendwie, also für mich war der deutsche Verhandlungswesen Kongress, war ein Highlight im Jahr. Ich habe mich da total darauf gefreut, so viele Menschen zu sehen.

Gar nicht unbedingt aufgrund der Inhalte und Impulse, sondern wirklich wegen der Menschen.

Und das war wirklich auch ein Netzwerk, ich glaube, so wie wir das alle verstehen, da reden wir gleich noch drüber, wie wir es verstehen, das war wirklich immer sehr gewinnbringend, auch die regionalen, die veranstalteten Tage, witzigerweise war ich noch nie auf dem Stiftungstag, das unterscheidet uns, aber wirklich diese Veranstaltung, ich glaube, ich habe die alle gesehen.

Dann kam Corona und aus Gründen fanden die nicht statt und nach Corona hat sich bei mir persönlich so die Welt echt geändert. Ich war danach kaum noch auf Veranstaltungen, vielleicht auch ein bisschen aus Bammel mir wieder was einzufangen, aber genau das was du sagst, naja es klappt jetzt irgendwie auch anders und es gibt genügend Akteure im deutschsprachigen Bereich, die das für sich gewonnen haben, ob es jetzt das Haus des Stiftens ist oder auch andere Player, die das jetzt wirklich in die digitale Welt gedreht haben.

Habt ihr euch auch digital kennengelernt?

Malte Schumacher:

[19:56] Zum Teil, ja, kann man so sagen.

Florian Brechtel:

[19:58] Achso doch, ja doch, ihr beide habt euch untereinander digital kennengelernt, aber ich kenne alle persönlich und ich bin so ein bisschen derjenige, der im Hintergrund die Fäden gesponnen hat.

Maik Meid:

[20:09] Dazu gleich gerne mehr. Aber okay, wir haben jetzt gelernt, diese Häppchenveranstaltungen,

Warum lohnt sich der Blick über den Tellerrand?

[20:13] die machen wir jetzt erstmal nicht so.

Jetzt hat Malte schon gesagt, naja, es gibt sowas beim Bürgerkolleg Braunschweig, da erzählst du Dinge und Florian hat gesagt, es gibt auch letztendlich digitale Veranstaltungen, die sich auch zu Netzwerken weiterentwickelt haben.

Dann lass uns doch mal einmal klären, warum sitzt ihr oder steht ihr jetzt hier und seid so starke Verkämpfer oder Verfechterinnen und Verfechter der Netzwerk-Idee?

Was bringen euch persönlich die Netzwerke und was bringen sie vor allen Dingen der Gemeinnützigkeit und der Sozialwirtschaft?

Was sind so die Kernpunkte, warum ich jetzt als ehrenamtlicher Vorstand eines kleinen Vereins mir jetzt vielleicht auch nochmal Gedanken machen müsste, über meinen eigenen Tellerrand hinaus zu schauen.

Malte Schumacher:

[20:57] Ich kann ja aus der Praxis berichten. Gestern Abend hatten ja wir wieder ein Format vom Bürgerkolleg Braunschweig und dieses Format heißt Im Gespräch.

Das versuchen wir drei, vier Mal im Jahr zu machen. Das ist in der Tat komplett online. Die anderen Dinger sind meistens in Präsenz.

Und warum heißt das Im Gespräch? Weil wir einladen zivilgesellschaftliche VertreterInnen, egal ob Vorstand oder nur einfaches Mitglied in Häkchen, über das mit uns ExpertInnen zu plaudern, was sie gerade bewegt.

Und im Moment ist das das Thema Krise, Finanzierungsproblem und so.

[21:30] Und ich fand das total spannend, was da gestern wieder zu Tage kam.

So kann man es ja beschreiben, wie die Leute sich dann öffnen.

Was ich da merke ist, ihnen fehlen wahrscheinlich GesprächspartnerInnen im Umfeld, im eigenen Verein, im Vorstand.

Wird vielleicht mal gesagt, ja weiß ich jetzt auch nicht, ist auch deine Aufgabe, mach du mal.

Wo holen die sich Rat? Und da gibt es einmal die, die immer am kurzen Weg denken und eher zu etwas gehen, wo drauf steht Bürgerkolleg Braunschweig oder Bürgerstiftung Braunschweig, die eben nicht in dem inzwischen tatsächlich groß gewordenen Digitalangebot des Hauses des Stiftens zum Beispiel gucken, sondern die brauchen dieses hier, wir kennen uns ja irgendwie und wir duzen uns da auch immer alle und plaudern dann einfach und das als kleines als kleines Netzwerkangebot oder als Plattform, so kann man ja auch drüber reden, Ich habe gestern Abend wieder gemerkt, wie wichtig das sein kann, dass da dann Dinge auf den Tisch kommen und vernünftig diskutiert oder besprochen werden.

Florian Brechtel:

[22:35] Kann ich auch noch mal ergänzen. Ich habe ein ähnliches Format hier bei mir ganz lokal.

Das habe ich Bankberatung genannt, eben durch meine Bankhistorie treffe ich mich mit Vereinsvertreterinnen und Vertretern. Das können mal Leute im Vorstand, aber auch einfache Mitglieder sein oder auch Leute, die einfach interessiert sind an einer Parkbank bei uns hier im Feld jetzt im Sommer, wo wir dann auch einfach eine offene Sprechstunde sozusagen gemacht haben. Und was man eben in so einem Format ganz anders erlebt, und das kann eben dann doch so ein digitales Format, insbesondere wenn es dann so groß ist, wie jetzt beim Haus des Stiftens oder auch bei der Deutschen Stiftung für Engagement und Ehrenamt, wo dann 50, 100 oder sogar ein paar hundert Leute drin sind, das sind dann vielleicht ein Dutzend Leute zusammen, die sich im Zweifel hier aus dem Ort auch noch untereinander kennen.

Und da werden eben nochmal ganz andere Fragen gestellt, weil ein völlig anderes Vertrauensverhältnis dann dabei besteht. Wo keiner Angst hat, dass er sich irgendwie blamiert vor allem.

Und das glaube ich kann man dann bei so einem lokalen Netzwerk eben auch fast nur in Präsenz dann transportieren.

Das ist dann noch mal was anderes, als sich eben dann in so große überregionale Dinge einzuklinken.

Maik Meid:

[23:41] Aber heißt das, dass lokale Institutionen auch am besten in lokalen und regionalen Netzwerken aufgehoben sind?

Oder macht es schon Sinn auch darüber hinaus zu schauen? Ich meine, ich erlebe immer, dass jetzt bei Anja unten in der Metropolregion, dass da irgendwie anscheinend sehr viel los ist oder aber es wird mir immer in meine Timelines gespült, dass da so viel los ist, vielleicht ist das auch eine Fehlwahrnehmung.

Macht das denn Sinn, sich auch aus der Region hinaus irgendwie zu vernetzen?

Anja Lothschütz:

[24:09] Ich würde sagen beides. Also ich schließe da mal an, was meine beiden Vorredner hier gesagt haben.

[24:18] Der lokale Aspekt, wir kennen uns, wir haben hier kurze Wege.

Wir haben hier auch, sag ich mal, schon etablierte Formate.

Das spielt eine große Rolle. Und ich gebe dir recht, ja, hier in der Region ist viel los.

Und ich glaube, das ist auch der Tatsache geschuldet, geschuldet, dass man einmal sektorenübergreifend sich kennt und vernetzt und zusammen Dinge anpackt, aber auch eine Vertrauensbasis da ist.

Also es macht einfach einen Unterschied, ob ich zu einem überregionalen Treffen gehe, mich da vielleicht informiere und mir irgendwie neue Ideen oder Know-How abholen will oder ob ich sage, hey Mensch, hier, dich kenne ich doch vom Vereinsfrühshoppen letzte Woche, du hast das und das erzählt, kannst du mir mal helfen.

Und das ist genau das, was hier in der Region durch Stiftungsnetzwerk, durch den Freiwilligentag, durch sowas wie Vereinsfrühshoppen, durch andere Netzwerke, wo es ganz klar um das Thema Engagementförderung geht, dass man über die Zeit nicht nur Vertrauen aufbaut, sondern wirklich sich auch untereinander Hilfestellung anbietet.

In ganz konkreten Themen kannst du mal beim Sommerfest Wir haben hier eine Vereinswerkstätte.
Wir haben keine Moderation. Kannst du mal rüberkommen?
Also da geht es auch wirklich um ganz konkrete Inhalte und vor allen Dingen auch um Unterstützung. Hands on.

Maik Meid:

[25:40] Ist das denn bei euch oder wie würdet ihr das einschätzen? Diese Vernetzung.
Sehr themenorientiert wenn ich mir durch eure portfolios klicke haben wir sport wir haben stiftung wir haben lokale themen macht es sinn sich als sportverein in den sport netzwerken zu tunneln oder würdet ihr sagen nee völlig egal auch darüber hinaus wo habe ich mehr wert wo kann ich mit meiner spärlichen zeit besser umgehen.

Florian Brechtel:

[26:06] Auf jeden Fall Letzteres, würde ich sagen. Das erlebe ich immer wieder, weil ich mit einigen Kooperationspartnern zusammenarbeite, die auf eine Sparte reduziert sind, zum Beispiel Landessportbund Hessen, wo dann Sportvereine da sind. Und die meinen alle, und das ist auch völlig normal, ich bin selbst Vereinsvorstand, man ist sehr in seinem Thema, arbeitet für seinen Verein, für seine Mitglieder, seine Projekte, und die meinen dann immer so, nur wir haben dieses Problem und jene Herausforderung.
Und dann kann man plötzlich feststellen, gerade wenn es mal so durchmischte Veranstaltungen gibt, wo die Leute dann in der Pause zusammenstehen und sich unterhalten, dass die auf einmal merken, ja Mensch, der Förderverein von der Grundschule oder der Tierschutzverein, der das Tierheim trägt, die haben ja die gleichen Probleme wie wir.
Und dann kommen eben plötzlich ganz tolle Ideen und gute Beispiele von anderen, die die dann für sich vielleicht auch übernehmen können, vielleicht ein bisschen abwandeln müssen, weil das nicht ganz passt, aber es entsteht unglaublich viel Kreatives dabei und ein zweites dadurch entstehen eben dann auch nochmal Möglichkeiten, vielleicht gemeinsame Projekte oder Veranstaltungen neu zu denken, weil man irgendwie vielleicht alleine nicht mehr genügend Leute hat und die Ressourcen nicht hat.
Und auf einmal nochmal jemanden hat, der nicht aus dem Sportbereich kommt, weil das vielleicht der andere Sportverein, die Konkurrenz in der Liga ist und deswegen als Kooperationspartner eben dann auch ausfallen würde.
Also ich würde sagen, auf jeden Fall macht das Sinn, auch mal links und rechts zu gucken, aber ist natürlich auch ein Zeitfaktor.

Maik Meid:

[27:32] Es gibt ja auch Mythen, ne? Also solche Mythen wie, naja, es frisst alles nur

Erwartungen und Mythen

[27:37] Zeit, oder aber, wenn ich dann lange genug drin bin, dann kriege ich auch Spenderinnen und Spender, ja?
Also das ist ja auch so ein Punkt. Was würdet ihr denn sagen, mit welchen Erwartungen sollte man nicht an solchen Veranstaltungen teilnehmen?

Malte Schumacher:

[27:51] Naja, dass du schnelle Lösungen oder sowas bekommst, sondern gerade bei mir so, ich persönlich als Ertüchtiger, ich versuche ja immer den Leuten was mitzugeben, was sie erstmal verarbeiten müssen, woran sie erstmal drauf rumkauen müssen, was sie dann hoffentlich mittel- und langfristig in die Arbeit ihrer Organisation und in die eigene Arbeit und das Verständnis für die Arbeit dann einfließen lassen, um sich eben zukunftsfähiger aufzustellen.

[28:18] Das macht keinen Sinn, wenn da Leute sitzen, die sagen, gestern waren so ein oder zwei, also die hatten schon spezielle Herausforderungen, Aufbau und Etablierung einer Waldorfschule.
Da denkst du erst mal, alter Schwede, das ist ein Riesenprojekt.
Du brauchst jetzt eine Projektplanung und nicht eine kleine Talkrunde, eine Stunde zum Thema Finanzierung oder Fundraising oder so.
Aber wichtig ist ja, die kriegen Impulse. Und das hat gestern eben auch wieder funktioniert.
Von Teilnehmerseite kamen für die beiden, die dieses Schulprojekt entwickelt haben, Impulse, die sie ganz gierig aufgenommen haben.
Von allen kam das Angebot, lass uns hinterher in Kontakt bleiben.
Das heißt, über so ein Format ist fast so was wie ein neues Netzwerk entstanden.
Für die, die für ihr Projekt, die haben jetzt fünf neue Kontakte zu ihrem kleinen Netzwerk hinzufügen können, die sie gestern Abend kennengelernt haben und die sie im Leben sonst nie getroffen hätten.
Obwohl es relativ regional begrenzt war, die waren nun aus Zelle, das war das Besondere, Das ist ein bisschen weiter weg von uns, aber die hätten sich im Leben nicht irgendwo begegnet da draußen.

Florian Brechtel:

[29:25] Ich würde auch noch sagen, die Haltung ist eine ganz wichtige dabei.
Wenn du zu so einer Veranstaltung, zu so einem Netzwerk neu dazukommst und hast die Erwartung, ich hole mir hier nur was ab und bin aber nicht bereit, auch was da rein zu geben, dann wird es eben auch sehr schwierig, gerade in diesem Umfeld.
Das ist einfach mal so das Anknüpfen an das Bankertum in der Vergangenheit.
Wenn man eben da hingehet und sagt, ich will nur was abgreifen, zum Beispiel die Visitenkarte, und habe aber nichts wirklich Vernünftiges anzubieten für die andere Seite, dann rasseln da halt auch relativ schnell die Rollläden runter.

So wie Malte es beschreibt, wenn da eben beiderseitig Impulse, Ideen, gute Fragen kommen, wo man dann weiter drauf rumdenken kann, dann ist das, glaube ich, eine wertvolle Sache für alle Beteiligten und dann wird man auch in so ein Netzwerk willkommen geheißen.

Maik Meid:

[30:07] Jetzt gibt es ja auch so etwas elitärere, konstituierte Netzwerke, wo man irgendwie auch Mitglied werden muss, wo es auch wieder Mythen und möglicherweise auch falsche Vorstellungen oder auch richtige Vorstellungen gibt. Habt ihr da Erfahrungen mit, wo auch möglicherweise die Unterschiede sind zwischen solchen festen Netzwerken, wo man auch offiziell Mitglied werden muss, wo man vielleicht auch was zahlt und diesen offenen? Macht es auch Sinn, sich vielleicht da eher zu engagieren, wenn ich Vereinsvorstand bin?

Anja Lothschütz:

[30:38] Also ich habe was diese Fest, also diese etablierten oder wie sagst du diese?

Maik Meid:

[30:43] Ja, so konzentriert habe ich es jetzt mal genannt, also wo man vielleicht auch eingeladen wird, sowas gibt es ja. Also wo auch nicht jeder Mitglied werden kann, weil man ein bisschen elitärer sein will, sondern wo man auf Einladung reinkommt, zum Beispiel, das gibt es ja auch lokal oder auch regional und man dann immer hört, was machen die denn da so wohl und so und dann kommt dann hinterher vielleicht mal eine Spende raus oder auch eine Zusammenarbeit. Aber letztendlich ist es doch ein Closed Job.

Anja Lothschütz:

[31:06] Genau. Und ich glaube, dass das Vereinsvorständen nicht weiter hilft. Warum? Weil das oft eine Community ist, ich sage es jetzt mal ein bisschen provozierend, die sich da selbst feiert und vielleicht auch von außen gar nicht so viel zulässt. Und ich glaube, wenn ich hier wirklich regional verankert bin in einer Kommune oder in einer Region. Und als Verein habe ich ja auch den Gedanken dieses Offensein für alle, ein offenes Miteinander. Ich glaube, dass ich da mehr davon habe, im Sinne auch wirklich Leute kennenzulernen, die mir auch weiterhelfen, die mir proaktiv, der Florian hat eben von der Haltung gesprochen, das finde ich ganz wichtig. Welche Haltung habe ich denn? Und als Vereinsvorstand dann in so einen Closed Community, wo ich quasi in der gleichen Suppe rumschwimme. Ich weiß nicht, ich glaube nicht, dass das wirklich im Sinne einer Gemeinnützigkeit, im Sinne alle mitnehmen, offen sein, ob einem das da wirklich viel hilft. Ich werde sagen nein.

Malte Schumacher:

[32:14] Da würde ich gerne reingrätchen, weil was zu der Beschreibung von Mike passt, ist ja das Thema Serviceclubs. Und Serviceclubs versuche ich in meinen Schulungsformaten zum Funtracing schon, den Akteuren immer schmackhaft zu machen, als da kann man auch mal eine Spende bekommen. Aber vor allen Dingen, da sitzen, Anja hat insofern recht, das sind schon spezielle Gestalten, gerade bei Rotariern zum Beispiel, die immer noch sehr männerlastig sind, aber die sind gut vernetzt und es sind UnternehmerInnen, EntscheiderInnen, die wir am Ende als Organisation auf der Suche nach Verbündeten ja schon im Sinn und im Blick haben. Also da bin ich ein bisschen, ich selber bin in kaum, in einem einzigen, aber das ist nicht so ein offizielles Ding wie ein Service-Club. Ich habe auch für mich immer gedacht, ich möchte da nicht drin sein. Ich als Berater, weil das wäre mir zu, da wäre ich zu eingeeengt vielleicht. Aber als Vereinsvorsitzender kommst du ja manchmal gar nicht drum rum, wenn einer von Lions oder Rotary fragt, willst du bei uns mitmachen? Ja, wenn der dafür eine Strategie hat oder die Vereinsvorsitzende, dann würde ich immer sagen, mach das mal und guck mal, wen du da triffst.

Maik Meid:

[33:31] Wie nützt, also es gibt zwei Fragen, die mir jetzt dazu einfallen. Das eine ist, ich habe das jetzt verstanden als Vereinsvorstand, als Mensch, der vielleicht jetzt gerade in den Vereinsvorstand gekommen ist oder sich sowieso irgendwie übergebürtlich engagiert im Verein bei mir vor Ort. Ich habe davon aber noch gar nichts weiter gehört. Ich weiß, dass es Treffen gibt von Organisationen, die mir vielleicht weiterhelfen können. Wie finde ich denn so die für mich sinnvollen Netzwerke entweder meiner Region oder darüber hinaus.

Malte Schumacher:

[33:59] Ich glaube schon, dass man da viel recherchieren kann in diesem Internet, dazu ist das ja da. Also Beispiel, das Haus der Braunschweigischen Stiftungen, so heißt es konkret. Die haben ein Veranstaltungsprogramm, das ist ein Haus hier mitten in der Innenstadt, schön gelegen. Das ist ein offenes Haus, da kann man einfach rein spazieren, sich umgucken, ein bisschen dumm stellen und sagen, guten Tag, ich trage mich mit dem Gedanken, eine Stiftung zu gründen, oder ich habe schon seit Jahren eine kleine Stiftung oder eine Familienstiftung oder whatever, oder sogar ich bin ein Verein und wie geht denn das, von euch Stiftungen vielleicht mal Unterstützung zu bekommen?

Dazu ist das da und da ist ein Veranstaltungsprogramm und da gibt es ein Sommerfest und auch das ist sowas wie ein Netzwerk, das kann man alles aufspüren, gerade auch im Dialog mit anderen zivilgesellschaftlichen Akteuren.

Dann hat Florian in seinem Beispiel ja gehabt, dass der Sportverein dann doch mal mit dem Schulverein sich unterhält und dann die sich austauschen über die Relevanz von existierenden Netzwerken.

Maik Meid:

[35:02] Aber das Haus der Braunschweigischen Stiftung ist ja was Besonderes, weil es gibt es jetzt im Braunschweig und ich glaube in der Form nur selten über die Republik verstreut. Ich weiß nicht, wie das wie das in Rhein-Neckar aussieht oder wie es in Limburg aussieht.

Anja Lothschütz:

[35:14] Also ich glaube, wir haben hier ein anderes Konstrukt, ich hatte es vorhin ja schon mal erwähnt, es gibt hier, das gibt es jetzt mittlerweile seit 20 Jahren, wirklich eine Regionalentwicklungsstelle mit einem Konsortium aus einem Verband und einem Verein und auch eine GmbH ist da noch hinten dran, die per se viel rund um das Thema Vernetzung, Förderung der Region, Förderung der Zivilgesellschaft anbietet.

Also das ist hier eine konkrete Andockstelle, wenn ich auf der Suche bin Ich bin nach passenden Netzwerken als Vereinsvorstand, wo ich sofort andocken könnte.

Ein anderes Ding ist ja zum Beispiel auch, gibt es in vielen Regionen und hier auch dieses Bundesnetzwerk der engagierten Städte, also überall in Deutschland verstreut, gibt es ja auch Städte, die sich diesem Bundesnetzwerk angeschlossen haben, die ja auch wieder trisektorale Partnerschaften zwischen Unternehmen, Kommunen und der Zivilgesellschaft fördern.

Das finde ich auch ein sehr wertvolles Konstrukt, wenn es darum geht, andere Akteure, Akteurinnen Und natürlich, wenn wir über das Thema Finanzierung sprechen, auch potenzielle Geldgeber zu finden.

Florian Brechtel:

[36:28] Ich würde auch noch sagen, anschließend daran, neben den sozusagen noch mal anders organisierten, engagierten Städten oder auch dann auf größerer Ebene gibt es das ja noch mal als engagiertes Land, ganz generell Kommunen, Landkreise sind in den letzten Jahren dazu übergegangen, eben mit entsprechenden Stabsstellen, Ehrenamt, Ehrenamtsbetreuung, wie auch immer die sich schimpfen, eben so einen Anlaufpunkt zu bieten, wo Akteurinnen aus der Region eben Informationen bekommen können und eben dann insbesondere auch solche Vernetzungsangebote entweder von denen organisiert werden oder die dann auch mal vermitteln können.

Also das wäre auf jeden Fall was, was ich auf lokaler Ebene machen würde, um mich umzuschauen.

Und ansonsten ist eben auch dann, das ist dann wieder sozusagen zunächst mal zwar im eigenen Saft, aber trotzdem, wenn man eben irgendwie Teil einer bestimmten Sparte ist, gibt es ja meistens dann auch irgendwelche Landes- oder Bundesverbände wieder, wo man dann nach oben mal fragen kann, ja wen gibt es da in meiner Region oder gibt es irgendwie ein Netzwerk, was dann seitens eines Landessportbundes, eines Landesmuseumsverbandes, Chorverbandes oder sowas organisiert wird und so dann eben auch da dann Akteurinnen und Akteure eben kennenlernt.

Maik Meid:

[37:37] Würdet ihr so weit gehen und sagen, dass aktives Netzwerken für Vereine, Stiftungen, gerade Lokale essentiell ist, um zu überleben?

Malte Schumacher:

[37:47] Zu überleben, das ist vielleicht zu dramatisch, aber ich glaube, es muss noch stärker in den Fokus, dass das ein sehr, sehr relevantes Thema ist, um den Horizont zu erweitern, um dazuzulernen, um sich mit anderen auszutauschen und am Ende braucht man dafür auch eine Strategie.

Das hatten wir ganz am Anfang. Gehe ich noch zu den Netzwerk-in-Häkchen-Formaten, wo es tatsächlich nur um Häppchen und vielleicht große RednerInnen geht, wo ich aber am Ende immer rausgehe und merke, ich nehme da genau gar nix mit, außer dass ich Kumpel XY endlich mal wieder getroffen habe und wir ein Bier getrunken haben.

Also deswegen brauchst du ja auch eine Strategie, wo sage ich zu und wo gehe ich nicht mehr hin.

Florian Brechtel:

[38:27] Ich merke vor allen Dingen, das ist auch eine gewisse Generationenfrage. Wenn ich hier so schaue, die meistens noch männlichen alten Vorstände sind eben gewohnt, dass sie irgendwo vorne an der Spitze eines Vorstands stehen und dann wird eben irgendwie die Veranstaltung, das Projekt etc.

Gemacht und dann stehen die nachher auf der Bühne oder mit einem Foto in der Zeitung und wollen sich eben für sich die Lorbeeren abholen.

Und gerade jüngere Leute sehr häufig haben eben dann auch gemerkt, dass sie viel mehr erreichen können, wenn sie vielleicht auch noch mal mit einer zweiten und dritten Organisation zusammenarbeiten und denen dann kein Zacken aus der Krone bricht, wenn sie eben gemeinsam dann auch sich dafür loben lassen, dass irgendwas hier in der Kommune stattgefunden hat.

Bald ist alles digitalisiert?

Maik Meid:

[39:06] Würdest du denn dann so weit gehen und sagen, naja, wenn das auch eine Generationenfrage ist, dann kann es vielleicht sein, dass sich diese ganzen Veranstaltungen und Netzwerke alle komplett digitalisieren und irgendwann komplett im Netz

landen?

Florian Brechtel:

[39:17] Nö, also das glaube ich jetzt wieder nicht, weil eben auch ganz viele Sachen vor Ort ganz einfach stattfinden und organisiert werden.

Also, dass man sozusagen solche Dinge nutzt, um sich zu organisieren und vielleicht nicht jedes Mal in Präsenz irgendwo eine Sitzung zu machen. Das ja, aber dass sozusagen die Veranstaltung auch komplett digital ist, das glaube ich nicht.

Die Kirmes oder was muss immer noch vor Ort stattfinden und nicht im Netz.

Malte Schumacher:

[39:41] B2 Not nur die Kirmes oder der Frühschoppen, wie Anja ja vorhin so schön gesagt hat, dass da auch so ein Format tatsächlich Frühschoppen heißt.

Also ich habe das gelernt, Auch natürlich während der Pandemie über das Netzwerk Impulse stiften.

Das ist erstmal irgendwie ausschließlich digital gewesen. Jeden zweiten Dienstag um neun sprechen Stiftungsmenschen, so nennt Felix Dresewski, einer der VeranstalterInnen, das ganz bewusst, sprechen Stiftungsmenschen über Stiftungsthemen.

Und beim letzten Call waren wir irgendwie 80 Leute, 700 haben schon den Newsletter abonniert von Impulse stiften. Und das war alles rein digital.

Und wir haben sogar es geschafft, ein Publikationsprojekt zu erarbeiten. Weniger ist mehr.

Moderne Förderstiftungen denken ein bisschen anders.

Aber als wir uns dann beim letzten Deutschen Stiftungstag endlich mit ein paar Leuten mal wieder in Präsenz getroffen haben, habe ich gemerkt, dieses Präsenzding wird zum Glück immer seine Bedeutung behalten, weil das definitiv ein Unterschied ist, ob ich mit Menschen physisch in einem Raum bin und sehe, wie sie gerade gucken und und was sie gerade fuchteln oder so.

Als wenn sie das alles nur digital haben, dass sie auch noch was unterhalb der Brust haben sozusagen. Ja.

Maik Meid:

[40:56] Ein dreidimensionales Gesicht, das finde ich immer wieder spannend.

Also dass die wirklich, dass die Köpfe dreidimensional sind. Ja.

Malte Schumacher:

[41:04] Also mir hat da was gefehlt und ich glaube, es wird sich irgendwo einpendeln, dass man auch da wieder bis zur Strategie, die du dafür brauchst, dass du stärker merkst, was ist tatsächlich gut aufgehoben in dieser digitalen Welt und wofür muss ich mich manchmal dann doch in Zug setzen und irgendwo hinfahren, um, keine Ahnung, Sönke Burmeister in Hannover mal wieder gegenüber zu sitzen, mit der Lotto-Sportstiftung über Dinge rumzuspinnen.

Das könnte ich alles digital machen, aber mir fehlt da was.

Anja Lothschütz:

[41:35] Also, ich glaube, dass es auch ganz entscheidend ist, was will ich denn von einem Netzwerk?

Wenn es darum geht, ich möchte mich austauschen, ich möchte hier mal ein bisschen Reinhören, was sind denn so die Themen der anderen, dann geht das digital.

Aber ich sage mal, wenn ich jetzt uns auch nehme, hier, die wir ja auch in einem Zusammen-Netzwerk haben, wenn ich wirklich was zusammen bewegen will, zusammen arbeiten will, wenn ich Dinge zusammen, vielleicht auch mal Projekt, konkrete Veranstaltungen, irgendwas zusammen anpacken will, dann braucht es dieses Vertrauen.

Und ich glaube Vertrauen und eine konstruktive Zusammenarbeit geht nur über sich wirklich kennen. Und dafür muss ich den anderen mal sehen und erleben.

Maik Meid:

[42:17] Sehr schöner Übergang. Dazu wollte ich jetzt kommen. Aber eine Sache noch zu Malte.

Welche Faktoren spielen die Rolle?

[42:22] Da hast du mich gerade mit abgeholt. Also als ich selber noch als Fundraiser aktiv und tätig war für eine Organisation habe ich von den Veranstaltungen tatsächlich diese Frühstücke am meisten geliebt.

Ich bin total erspät, also ich kann überhaupt nicht früh aufstehen.

Aber bei dieser Geschichte war es echt gut, weil du regelmäßig einmal im Monat bei irgendeiner Firma, Organisation aus der Region warst. Die haben dann zum Frühstück eingeladen, morgens um gerne halb acht, manchmal auch um sieben, so wirklich ganz furchtbare Zeiten.

Aber du hast danach einen Bauch voll gehabt, du hast einen Impuls gehabt, du hast dich mit Menschen unterhalten und vor allen Dingen war der Tag noch nicht gegessen.

Das heißt, du konntest danach einfach normal arbeiten. Nicht der halbe Tag war für diese Veranstaltung weg. Das konntest du dann auch noch gut rechtfertigen und erklären, dass du im Prinzip einmal eine Stunde später ins Büro gekommen bist.

Du hast doch schon gefrühstückt, aber du hast einfach auch wieder Gespräche gehabt. Das hat mir persönlich sehr viel gebracht und das waren auch gute Absprachen, die da teilweise getroffen wurden.

[43:15] Lass uns mal einen Cut machen, lass uns mal über euch sprechen.

Ihr habt ja vorhin gesagt, ihr seid alle Beraterinnen und Berater.

Ich bin das auch. Und wenn man sich so auf den Websites mal so rumtummelt, gerade bei einzelkämpfenden Menschen ist es so, dass immer irgendwo so ein Punkt ist, ja Team vielleicht nicht, aber sowas wie tatsächlich Netzwerk oder Zusammenarbeit. Jeder von uns, der in diesem Genre unterwegs ist, hat Menschen um sich rum, mit denen er, sie gerne zusammenarbeitet, mit denen die Person Erfahrung gemacht hat, die auch gerne weiter empfohlen werden, weil letztendlich die Arbeit ja alleine gar nicht stemmbar ist.

Ihr habt euch auch zu einem Netzwerk zusammengeschlossen, da würde ich gerne in einen zweiten Schritt drauf kommen. Mich würde gerne vorher interessieren, wie sind bei euch über all die Jahre die Netzwerke mit den Menschen, mit denen ihr zusammenarbeitet, entstanden?

Welche Faktoren spielen da eine Rolle?

Malte Schumacher:

[44:11] Ich glaube tatsächlich, das Persönliche, also ich habe da auch in letzter Zeit darüber reflektiert, weil ich neulich hier im Braunschweig mit einer am Ende Kommunikationsdesignagentur zusammensaß und wir über Gemeinsamkeiten mal wieder gesprochen haben und ich dann merkte, das hatte ich in meinen 20 Jahren der beruflichen Entwicklung öfter, solche Momente, wo kann man sich mal zusammentun, um gegebenenfalls dann, wenn es bei einem Klient in oder bei einer beim Kunden passt, sich dann zusammentut.

Und da habe ich wieder für mich ganz klar gemerkt, das geht bei mir übers Persönliche.

Wenn ich da ein gutes Gefühl habe mit den Menschen, Dann habe ich da Lust zu und dann probiere ich das aus. So war das eigentlich immer.

[44:58] Ja, du hast dann schon thematische Schnittmengen, die dem einen oder mir oder wem auch immer dann auffallen und dann vertieft man's.

Man kennt sich vielleicht, da sind wir wieder bei dieser Regionalität, wo man hier in so einer mittleren Großstadt wie Braunschweig, 250.000 Einwohner, das ist ja eigentlich ein Dorf, da kennt irgendwie dann doch jeder jeden, Man hat sich schon mal irgendwo wahrgenommen und dann steigt man mal sozusagen eine Etage tiefer.

Oder das gleiche Beispiel auf größeren Dingen wie Stiftungstagen oder Fundraising-Kongressen, hat man sich dann doch schon drei, vier Mal gesehen und dann steht man beim Bier am Abend irgendwo und merkt, jetzt gehen wir mal eine Etage tiefer.

Anja Lothschütz:

[45:41] Also für mich ist nochmal ein Unterschied, du hast vorhin auch das Wort Netzwerk und das Wort Team gebracht Und das sind für mich zwei unterschiedliche Qualitäten.

Also für mich macht es einen Unterschied, ob ich sage, okay, ich habe hier einen Verein oder eine Organisation und ich brauche da jetzt mal eine rechtliche Beratung.

Dann greife ich vielleicht zurück auf eine Kanzlei oder eine Person in einer Kanzlei, die ich halt kenne und schätze aufgrund ihres fachlichen Know-hows.

Aber Team heißt für mich auch, da sind Menschen, da schließe ich an den Malte an, die mir persönlich liegen, wo ich genau weiß, wenn ich mit denen irgendwo aufschlage, dann sind wir ein Team.

Wir begeistern zusammen, wir spielen gut miteinander, wir sind einfach auch in Bezug auf den Kunden oder die Kundin eine Bereicherung in dem Zusammenwirken.

Und das ist für mich nochmal eine Ebene tiefer, wie einfach zu sagen, Ich habe hier ein Netzwerk und da greife ich mir mal bestimmte Expertise raus.

Maik Meid:

[46:49] Florian, du bist noch still?

Florian Brechtel:

[46:51] Ja, erst mal zugehört, kann das aber nur unterstreichen.

Also das ist auch so was, was mir aufgefallen ist und was wir eben auch dann in unserer Zusammenarbeit anders machen wollten, dass, wie du sagst, das ist eben schon mal, dass bei vielen dann draufsteht, das und das und das sind meine Leistungen, das und das mache ich und ansonsten arbeite ich in einem Netzwerk mit anderen Leuten zusammen.

Und sehr häufig bleibt es eben dabei, dass da nur genannt wird Netzwerk, vielleicht nochmal irgendein Logo von einer anderen Firma oder sowas, aber dass keine Gesichter und Namen dann dabei zu sehen sind.

Und das ist, glaube ich, dieser Unterschied, den Anja gerade ansprach. Dann ist eben, dann hat man wie früher irgendwo das Deck mit den Visitenkarten oder irgendwo gespeichert, wo man den Rechtsanwalt, den Steuerberater, die Marketingagentur hat, wo man sagt, hier, das ist nicht meins, aber da kenne ich jemanden, der kann dir helfen.

Und es gibt eben diese andere Ebene, wo du nochmal sagst, das sind Leute, wo ich weiß, wenn ich mit denen irgendwo hingehere oder die hinschicke und ich bin nicht dabei, dann brauche ich mich nicht schämen, weil die so ticken wie ich, die mit dem gleichen Spirit eben da drangehen, mit der gleichen Haltung ja und das eben dann quasi so wäre, als wenn ich dort bin und umgekehrt, das hat nochmal einen anderen Level das Ganze dann.

Maik Meid:

[48:02] Das Vertrauen kommt dazu. Ich muss einfach Vertrauen zu den Menschen haben und dann ziehe ich die möglicherweise auch mit oder die ziehen mich mit, wenn es gerade mal nicht so gut läuft.

Aber die persönliche Beziehung schlägt dann, ich will nicht sagen, schlägt nicht die Kompetenz, aber ist zumindest mehr wert als die Kompetenz.

Ja. Ich überlege gerade in den Netzwerken, wenn ich so an LinkedIn sehe, wer nimmt welchen Kontakt an und dann hast du halt

einen Kontakt, aber du bist noch lange nicht in meinem Netzwerk, du bist dann in meinem Netzwerk, wenn ich mit dir zusammengearbeitet habe und ich genau weiß, wir ticken eben gleich und wir wissen voneinander, was der andere auch kann und ich kann ohne Problem und ohne rot zu werden, diese Person zu einem anderen Verein schicken und ich weiß, das läuft alles gut und ich kriege nicht hinterher den Anruf, wann hast du mich denn da geschickt?

Anja Lothschütz:

[48:46] Das und ich glaube auch so dieses Unterstützen untereinander.

Also ich weiß, wenn ich jetzt irgendein Thema habe, ich kann den Florian anrufen, ich kann den Walter anrufen, kann einfach sagen, ich komme hier nicht weiter, kannst mir mal helfen, es klemmt gerade, hast du eine Idee?

Also das ist ja für mich nochmal so auch was sehr Kollegiales, wo ich auch das Vertrauen habe zu sagen, Ich brauche meinen Input, können wir uns zusammenschalten, können wir irgendwie hier mal gemeinsam eine Idee ausspinnen.

Habt ihr einen Gedanken? Also das geht für mich über das Rein, ich brauche jemand aus dem Netzwerk, der oder die eine Teilaufgabe im Projekt erfüllt. Das geht für mich weit darüber raus.

Maik Meid:

[49:29] Aber lasst uns mal das Romantische rausnehmen. Ich meine, wenn wir jetzt über Vertrauen, vielleicht sogar Freundschaft, so weit will ich jetzt gar nicht gehen, aber über Zusammenarbeit rede, das kann aber doch auch knallhart betriebswirtschaftlich sein, dass ich jemanden als mein Netzwerk bezeichne, weil ich genau weiß, wenn der den Job kriegt, kriege ich Prozent X davon ab.

Malte Schumacher:

[49:46] Ja, aber das war, also in meinen Move-ins war das nie und wird das nie sein.

Ich merke oft, dass ich daran manchmal sogar viel zu wenig denke.

Aber ich werde dabei bleiben. Ich bin ja Sozialromantiker, habe ich schon gesagt.

Mir sind diese anderen Sachen viel wichtiger. Das hat Anja wunderbar beschrieben.

Vertrauen, Aufgeschlossenheit, gemeinsam dann auch Spaß zu haben beim Helfen, beim Klientenmerken.

Das super, da kam ein super Team, die waren harmonisch, mit denen hatten wir Spaß und jetzt geht's bei uns weiter.

Das ist das, was mich motiviert und da muss ich nicht gucken, ob ich noch irgendwo, ja Prozente sowieso nicht, das mag ich nicht, sondern wenn, dann schreibt man gemeinsame Rechnungen oder so.

Anja Lothschütz:

[50:30] Genau und ich glaube, das ist ja auch, also das trifft vielleicht auch oft auf den Florian und mich mehr zu, das ist ja auch der Grund, also für mich jedenfalls, warum ich mich aus der klassischen Unternehmenswelt verabschiedet habe, weil ich genau das will.

Ich will andere Beziehungen, ich will ein anderes miteinander arbeiten.

Ich will diese, was du eben als ein bisschen Sozialromantik geschrieben hast, das ist doch genau das, was ich gesucht habe.

Maik Meid:

[50:55] Sehr schön.

Sehr schön aber dann dann lassen sie jetzt in dem bogen mal wirklich schlagen

Herz und Kompass

[51:01] zu euch jetzt habt ihr das ja schon oft genug auch angedeutet ihr seid auch.

Netzwerk so bekam das ja auch mit dem podcast zustande ich würde eigentlich schon mich jetzt zurücklehnen wollen sagen wieso seid ihr vier netzwerk was ist das wie kam das und und überhaupt ihr habt jetzt die chance euch selber zu lobhudeln was was passiert da mit euch vier.

Florian Brechtel:

[51:21] Ich wollte gerade sagen, da muss ich glaube ich loslegen, weil ich einer von den zwei bin, die das so zusammengespinnen haben.

Also ich habe vor, ja das ist irgendwie schon vor Corona gewesen, immer mal wieder überlegt gehabt, ich bin seit relativ langer Zeit als Einzelkämpfer irgendwie unterwegs. Es gibt deutschlandweit auch Leute, die was Ähnliches machen wie ich.

Das ist noch relativ unbekannt, dieses ganze Thema, weil, sagen wir mal, jeder Verein kennt irgendwie einen Rechtsanwalt-Steuerberater, wenn er ein Problem hat, geht er dahin und lässt sich helfen, ist auch bereit, dafür Geld auszugeben.

[51:53] Aber eben jemand, der nochmal so was zum Thema Organisationsentwicklung für Vereine oder Stiftungen braucht oder konkrete Vereinsthemen, die dann nicht unbedingt sofort was mit Recht oder Steuern zu tun haben, da gibt es irgendwie keine wirkliche Hilfestellung und dann meint jeder so das im Hobby machen zu können.

Und ich habe über die Jahre eben durch meine Ausbildung an der Stiftungsakademie im Alumni-Netzwerk, durch Besuche auf Veranstaltungen was Leute kennengelernt und dabei sind eben eine Handvoll Leute geblieben, wo ich gesagt habe, die ticken so wie du.

Und das wäre doch eigentlich eine interessante Sache, wenn man die irgendwie zusammenschnürt und sagt, wir wir versuchen was gemeinsames und die Idee bei uns ist...

Wir sind sogar fünf Personen, die das zusammen machen, dass jeder seine Selbstständigkeit mit seinem Namen, seiner Marke,

seinem Bekanntheitsgrad in seiner Region nach wie vor genauso weitermachen kann wie vorher.

Wir also nicht irgendwie eine neue Firma gegründet haben, sondern eben gesagt haben, wir machen ein solches, und das ist tatsächlich eine längere Diskussion bei uns gewesen, sind wir ein Team, sind wir ein Netzwerk, finden wir noch einen anderen Namen?

Also auf jeden Fall eine Gruppe, die diese vertrauensvolle Zusammenarbeit gemeinsam macht, wo wir sehen, dass wir ähnlich ticken, uns gegenseitig intern bereichern, dadurch, dass, wie es Anja eben erzählte, mal sagen kann, ich habe da ein Problem, wie würdet ihr das lösen oder kennt ihr noch jemanden oder irgendwie eine Informationsquelle, wo ich daran weitermachen kann.

[53:21] Wir aber vor allen Dingen auch nach außen uns nochmal gemeinsam zusammengeschlossen oben zum einen, weil nicht jeder macht exakt das gleiche, unser Dienstleistungsspektrum auch erweitern konnten und zum anderen uns auch stärken in dem Sinn, dass wir bei größeren Aufträgen uns auch mal gemeinsam irgendwo bewerben können, wo man als Einzelkämpfer dann doch vielleicht mal nicht von der größeren Organisation engagiert wird, weil es heißt, ja, was ist, wenn die Person mal ausfällt, mal länger erkrankt, im Urlaub ist oder so, Und wir eben dann in dieser Gruppe einen ganz anderen Stellenwert und einen ganz anderen Auftritt haben.

Und nach innen hat es auch nochmal einen Aspekt, das klang auch schon mal eben an, wir können uns eben auch nicht nur mit Know-how unterstützen, sondern auch mit Kapazitäten.

Also einmal verschiedene Gewerke, sag ich mal, die jemand anders nicht kann, kann dann jemand anders bei uns im Verbund. Aber auch einfach mit der Zeit. Also wir haben Situationen gehabt, wo ich mal eine Zeit lang ausgefallen bin wegen einer Operation, wo dann jemand aus dem Netzwerk eben dann in der Zeit meine Kunden einfach weiterbetreut hat und das eben dann auch direkt sozusagen der Test im echten Leben war, dass eben diese Unterstützung untereinander funktioniert und auch für den Kunden nach draußen es eben Sinn macht, dann mit uns dort zusammenzuarbeiten, weil das eben dann einfach weiterlief.

[54:40] Und auch nochmal ein Aspekt, der Kunde eben bei uns dann eine Rechnung bekommt und wir einfach intern diese Sachen untereinander abrechnen, sodass das gar nicht groß ein Thema ist, dass der irgendwie fünf Rechnungen von jeweils einzelnen Leuten bekommt.

Maik Meid:

[54:53] Aber wenn ihr jetzt auf dem Stiftungstag seid zum Beispiel, welche Visitenkarte zückt ihr denn da?

Malte Schumacher:

[54:58] Naja, das ist ein ganz gutes Beispiel. Beim letzten Stiftungstag Deutschen in Berlin habe ich das tatsächlich auch aktiv ausprobiert.

Wir nennen uns ja Herz und Kompass und in der Tat, wir haben lustig viel Zeit damit verbracht. Sind wir ein Team, sind wir ein Netzwerk.

Ich glaube, wir sind beides, weil wir haben diesen Teamcharakter, den Anja ja beschrieben hat. Wir vertrauen einander, wir haben Bock aufeinander, wir haben Spaß miteinander.

Aber wir sind das Netzwerk, weil wir Kompetenzen bündeln und verstärken.

Und in Berlin habe ich das ausprobiert. Da habe ich Gespräche geführt mit Leuten, die haben ihre Bedarfe skizziert.

Und ich habe dann immer gesagt, guck mal bei Herz und Kompass auf die Website, ob das euer Ansprechpartner ist, eben das erweiterte Netzwerk, die vielen mehr Kompetenzen, oder ob ich, Malte Schumacher, Philanthropieberater der Ansprechpartner bin für eure Fragestellungen und genau so handhaben wir das eigentlich.

Also da gibt es jetzt nicht, ich habe nur noch Herz und Kompass Flyer oder Visitenkarten mit und sortiere den Malte zurtück.

Das wäre ja Quatsch. Wir erweitern ja jeder einzelne unser Spektrum und im Moment ist das noch so eine Probierphase, würde ich so sagen. Oder wie Wie seht ihr aneinanders?

Anja Lothschütz:

[56:13] Ja, ich sag mal, diese Zusammenarbeit oder für mich war auch der Florian derjenige, der der erste Ansprechpartner oder der, der mich auf Herz und Kompass sozusagen mit aufgesattelt hat.

Und diese Zusammenarbeit, wie es Florian eben beschrieben hat, die bestand ja vorher schon.

Also so, dass man für mich das eigentlich ist, ich erweitere was Bewertes, was die ganze Zeit schon funktioniert hat, um weitere Menschen.

Und da kommt wieder das Vertrauen in dem Moment, wo ein Florian zu mir gesagt hat, hier komm mal mit, guck dir das an, da sind noch zwei, drei andere dabei.

War für mich klar, wenn der sagt, das passt und du passt da rein, dann hinterfrage ich das erst mal gar nicht mehr.

Maik Meid:

[57:00] Absolutes Vertrauen. Ich habe mir jetzt im Detail eure einzelnen Kompetenzen und Dienstleistungen nicht angeschaut, mit denen ihr unterwegs seid.

Da würde ich aber jetzt unterstellen, dass die Schnittmengen dann doch sehr gering sind. Das also, dass ihr versucht, eure Kerntätigkeiten außerhalb des Netzwerkes doch schon stark voneinander zu trennen.

Malte Schumacher:

[57:21] – Sowohl als auch. Das ist schon ein lustiger Prozess, dass du dann selber, wenn du in ein solches Team reinwächst, merkst, also du machst eigentlich nochmal, ich hab das jedenfalls gemacht, so eine Art Workshop mit dir selber.

Wo bin ich eigentlich spitz, also was sind eigentlich meine Kernkompetenzen, weil ich ja dann die anderen daneben lege und es

mir so geht wie dir, dass ich denke, oh, riesige Schnittmengen und dann aber merke ich, nee, das ist so lustig, was wir alles so zusammentragen.

Das hast du allein am Anfang bei der Vorstellungsrunde gemerkt, dadurch, dass Anja aus dem Steuerberatungsbereich kommt, Florian aus dem Bankbereich, ich aus der Geisteswissenschaft, allein was du da auf einmal für ein weiteres, breiteres Spektrum hast, das ist spannend Und wir gucken im Grunde, wo kann jemand was, was die anderen gar nicht können oder wo kann man Wirkungen noch verstärken, indem ein, zwei oder drei, also zwei oder drei, gemeinsam ein Thema bei einem Klienten platzieren können.

Das meine ich ein bisschen noch mit der Findungsphase. Da sind wir als Team irgendwie noch mittendrin.

Maik Meid:

[58:20] Ihr seid ganz frisch am Start, ne?

Malte Schumacher:

[58:24] Würde ich so sagen. Florian?

Florian Brechtel:

[58:26] Ja, also sagen wir mal, die Idee ist schon zwei, drei Jahre alt, aber dass wir jetzt so richtig losgelegt haben, ist eigentlich wirklich jetzt seit Jahresbeginn, wo wir uns auch nochmal in Präsenzzunden getroffen haben, werden uns jetzt demnächst nochmal wieder zusammensetzen, also immer so im halben Jahr Abstand, dass wir einfach auch mal einen Tag nehmen, eine Klausur und die Köpfe zusammenstecken, sagen, was könnten nächste Projekte sein.

Vielleicht nochmal, um es ein bisschen deutlicher zu machen, Wir sind ja auch im Fundraising-Podcast an der Stelle, wie wir da so ineinander greifen und wo man dann wieder sieht, dass nicht alles identisch ist.

Also, wir haben zwar alle irgendwie auch mit dem Thema Fundraising zu tun, aber jeder dann auch nochmal mit anderen Aspekten.

Also bei Malte ist es zum Beispiel sehr häufig so, dass er in der Frühphase mit jemandem redet, um überhaupt mal zu sprechen.

Wie willst du dein philanthropisches Engagement gestalten und bist du überhaupt bereit, dann auch sich mit dem Thema Fundraising auseinanderzusetzen?

Und was bedeutet das dann überhaupt für deine Organisation?

[59:23] Dann haben wir wieder Leute wie mich, wenn es dann konkret wird, dass man vielleicht sagt, wir schauen mal, welche Fördermittel gibt es denn überhaupt? Wir machen eine Recherche und helfen im Zweifel dann auch, einen Antrag zu erstellen. Und dann gibt es wieder andere Kunden, wo es dann noch wieder weitergeht, wo das Projektmanagement vielleicht mit dem Thema Digitalisierung verbunden passiert, das Thema Organisationsentwicklung für die Zukunft, wo dann eine Anja wieder andockt.

Und das ist eben das interessante, dass man zwar irgendwie zunächst mal sagt, ja, ja, wir machen ja alle irgendwie was mit Fundraising oder generell da mit dem Themen mit der Zivilgesellschaft.

Aber dann plötzlich merkt, hoch, wir haben auf einmal unser Spektrum so enorm erweitert, weil der Bauchladen größer geworden ist, was man alleine eben nie anbieten könnte und hat aber jetzt das gute Gefühl, auch rausgehen zu können und kann immer sagen, nee, ich kann das, weil im Zweifel wüsste ich immer, ich kann einen von den anderen vier anrufen und sagen, hier da gibt es jemanden, mit dem musst du auch noch mal sprechen.

Maik Meid:

[1:00:18] War das jetzt die komplette Speisekarte oder habt ihr noch mehr Sachen im Portfolio?

Florian Brechtel:

[1:00:22] Da sind tatsächlich noch andere Sachen, also zum Beispiel, um sonst auch nochmal die anderen Namen zu nennen, der Michael Reindorf, der sitzt in Leverkusen.

Unter dessen Reindorf Stiftungsmanagement GGmbH hängt sozusagen dieses Netzwerk dann auch, Herz und Kompass.

Der ist zum Beispiel Verwalter von Treuhandstiftungen, ist auch zertifizierter Testamentsvollstrecker-Nachlassverwalter, also deswegen können wir eben solche Themen dann auch mit anbieten.

Wir haben die Kirsten Kirchhoff, die sitzt in Röhrsrath, die eben auch Wirkungsmanagerin ist, hier von Fineo ausgebildet, kann eben auch helfen, solche Wirkungsanalysen oder in bestimmten Anträgen, wo das ja zunehmend auch mal gefordert wird von einigen Organisationen, dass man eben die Wirkung eines Projekts beschreibt, wenn man sich dort um Gelder bewirbt, dass das also mit einer Organisation erarbeitet wird.

Die Anja eben sehr stark dieses Thema Digitalisierung für gemeinnützige Organisationen, kannst gern gleich noch selbst was zu sagen.

Und so greift eben das dann ineinander. Also ich würde mal sagen, wir haben eine gute Überschneidung an einigen Punkten, sonst könnten wir uns auch nicht untereinander vertreten.

Aber eben jeder hat dann auch nochmal so 20, 25 Prozent komplett andere Sachen und dadurch wird es eben größer.

Maik Meid:

[1:01:37] Seht ihr euch denn als abgeschlossen oder sagt ihr, naja, das ist jetzt der Start und wir wollen eigentlich die Themenfelder noch erweitern?

Oder sagt ihr, nee, genau das wollen wir nicht? Oder ist es viel zu früh, das zu sagen?

Florian Brechtel:

[1:01:48] Ich kann das nochmal weiter. Also es ist so, dass wir jetzt mal gesagt haben, das ist die Kerngruppe, weil eben ein wichtiger Aspekt ist dabei eben auch dieses Vertrauen untereinander, dass die, dass wir wissen, dass wir zueinander passen, um eben nicht diesen Punkt zu haben, den wir eben schon mal hatten.

Ja, jetzt hast du mir da den Auftrag vermittelt, jetzt kriege ich aber hier 10 Prozent und da habe ich aber nicht so viel mit zu tun gehabt, deswegen sind es da nur fünf Prozent oder was, das wollen wir gar nicht haben, diesen diesen schwierigen Ausgleich denn da untereinander und und auch um eben sich auch auf gemeinsame größere Projekte und Strategien zu einigen, wird sonst unübersichtlich.

Was wir auf jeden Fall nach wie vor weiter machen, ist, wir haben auch jetzt schon weitere Leute in unserem Umfeld, die mal bei uns reingeschnuppert haben, die wir aktiv angesprochen haben oder wo Leute auf uns zugekommen sind, wo wir auch einfach Einfach mal jetzt so gucken, könnten die zu uns passen und die auch selber prüfen müssen, ob die zu uns passen. Also ich sag mal, das ist per se nicht abgeschlossen, aber ich denke, wir werden jetzt erst mal eine gewisse Phase haben, wo wir jetzt schauen, dass das funktioniert.

Und sag ich auch mal ganz unverhohlen, ich möchte eher die Situation haben, dass Leute bei uns anklopfen und sagen, kann ich mitmachen, als dass wir jetzt auf die Suche gehen und da aktiv Leute versuchen reinzuholen.

Maik Meid:

[1:03:04] Aber genau das haben wir jetzt, habt ihr ganz eindeutig oder auch deutlich betont, dass alle Hörerinnen und Hörer dieser Folge jetzt nicht sofort die Bewerbungsunterlagen einreichen.

Lieber die Bewerbungsunterlagen einreichen, um von euch genommen zu werden für eine Begleitung.

Florian Brechtel:

[1:03:22] Ja, der Akquisiteur sagt ja, aber ich sage natürlich, kennenlernen schadet nicht.

Auch da gilt der alte Satz, ein Netzwerk ist nur schlecht für den, der es nicht hat, also deswegen das Kennenlernen und eben auch mal drüber sprechen und zu wissen, dass es die jeweils andere Person oder dann auch wieder vielleicht ein anderes Netzwerk gibt, das schadet, glaube ich, nie.

Also insofern, wer Interesse hat, gerne bei uns gucken und gerne auch melden. Wir sprechen mit allen.

Maik Meid:

[1:03:48] Also nochmal Zusammenarbeit von Menschen im Dienstleistungsbereich sind mir zuhauf bekannt.

Institutionalisierte oder zumindest öffentlich so bekannt gegeben nicht mehr so wirklich viele. Ist es die Zukunft oder glaubt ihr, dass es eher gegenteiliger Trend ist, den ihr da gerade bedient, weil die Leute doch lieber vereinzelt bleiben und dann punktuell zusammenarbeiten?

Malte Schumacher:

[1:04:07] Stückweit glaube ich schon, dass das sowas wie eine Zukunft sein kann für für SolounternehmerInnen grundsätzlich.

Also so neu ist das nicht, was wir da tun.

SolounternehmerInnen waren immer klug beraten, zu gucken, mit wem gemeinsam sie eben ihre Wirkung und auch ihre Reichweite verstärken können.

Maik Meid:

[1:04:24] Anja hat nochmal geschluckt.

Schlusswort

Anja Lothschütz:

[1:04:27] Genau. Also ich glaube, das ist der Trend der Zukunft, weil die Dinge werden komplexer, die Themen werden umfangreicher.

Wir haben vorhin über so einen Generationenwechsel auch in den Vereinen, in den Organisationen gesprochen und da braucht es einfach einen größeren Blick und umfangreichere Expertise.

Und ich sage, es tut ja jedem Selbstständigen, jeder Selbstständigen auch gut zu wissen, was kann ich und was kann ich aber auch nicht, wo sind meine Grenzen.

Und deswegen denke ich, wenn wir wirklich Qualität abliefern wollen, wenn wir ganzheitlich beraten wollen, dann kommt man ja nicht drum herum, auch in gut funktionierenden Netzwerken gemeinsam zu arbeiten.

Maik Meid:

[1:05:12] Wenn ich euch kontaktieren will, wie tue ich das?

Florian Brechtel:

[1:05:17] Also per Mail, per Telefon, auf die Webseite gucken. Natürlich gibt es jeden einzelnen von uns, aber wenn Herz on Kompass gibt es eine eigene Internetseite, herzonkompass.de, wo dann eben auch die Kontaktdaten zu finden sind.

Das ist eben auch nochmal was, was man vielleicht noch erwähnen muss.

Wir haben eben bewusst diesen Weg gewählt, dass wir nicht eine extra Firma gegründet haben, wo dann auch ein riesen Wasserkopf wieder dabei ist, den man sonst mitbezahlen muss, Das hängt ebenso bei dem Michael Reindorf und seiner Firma mit an und wird eben dann ad hoc zusammengestellt, wenn eben irgendwelche Projekte dann da sind, sodass man das eben auch anders bepreisen kann.

Und bei ihm ist aber sozusagen unsere zentrale Geschäftsstelle, wo dann solche Anfragen auch auflaufen und er dann im Zweifel das weiter verteilt.

Maik Meid:

[1:06:02] Sag nochmal die Website.

Florian Brechtel:

[1:06:04] Das ist einfach herz-und-kompass.de. hervorragend.

Maik Meid:

[1:06:08] Auch alles nochmal in den Shownotes verlinkt, dass ihr da einfach nur drauf klicken braucht.

Was haben wir vergessen? Was muss ich unbedingt zum Netzwerken noch wissen, wenn ich in einem kleinen oder regionalen Verein tätig bin?

Was muss ich mitnehmen? Was nehme ich als Quintessenz aus dieser Folge mit?

Anja Lothschütz:

[1:06:26] Vergesst die Konkurrenz. Schau über den Tellerrand. Geh mit einer offenen Haltung auf andere zu. Gewinnen wirst du immer was.

Maik Meid:

[1:06:35] Können wir das noch steigern?

Malte Schumacher:

[1:06:38] Nee, das hat Anja so perfekt zusammengefasst. Das ist Hammer wieder. Super.

Maik Meid:

[1:06:42] Ja. Also damit habe ich jetzt nicht gerechnet, aber dann würde ich einfach sagen, vielen Dank für eure Zeit.

Danke für den Überblick. Danke, dass ihr, jetzt nehme ich mich mal mit dazu, vier sehr überzeugten Netzwerkerinnen und Netzwerkern zugehört habt.

Und wenn ihr Fragen habt, die Kontaktadressen sind in den Shownotes.

Danke. Alles Gute und auf bald. Ciao.

Anja Lothschütz:

[1:07:05] Vielen Dank.