

Ergebnisse zur Regionalverbundveranstaltung -1. Teil:

Im ersten Teil standen zum Thema Vernetzung die beiden zentralen Fragen im Raum:

1. Wie soll Vernetzung gut und sinnvoll organisiert werden?
2. Welche Themen sind von Interesse, wozu Mitgliedsorganisationen einen Austausch wünschen?

Zur Organisation der Vernetzung wurden im Vorfeld zwei Möglichkeiten vorgestellt.

Zum einen kam der Vorschlag seitens einer Mitgliedsorganisation über die Bildung von Mailgruppen die Vernetzung zu organisieren. Abhängig davon, wer (Geschäftsführung, Mitarbeiter*in, etc.) sich am Austausch beteiligen möchte und zu welchem Thema, werden unterschiedliche Mailgruppen erstellt.

Als Alternative wurde MS Teams als mögliches Tool vorgestellt, worüber neben einem Austausch Videokonferenzen stattfinden können und an gemeinsamen Dokumenten gleichzeitig gearbeitet werden kann.

Vernetzung organisieren



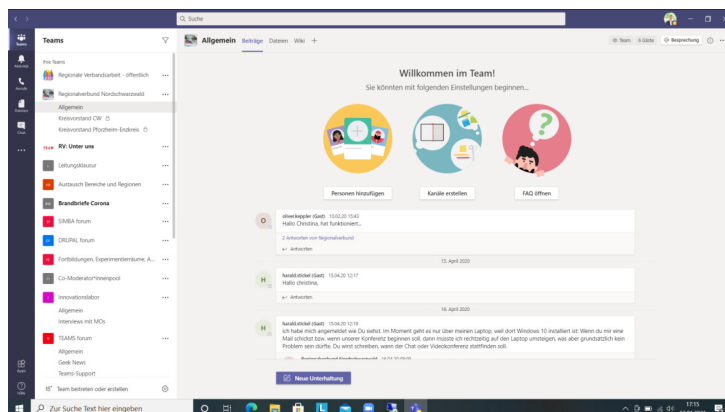
→ über E-Mail: Anlegen von Mailgruppen

→ über MS Teams

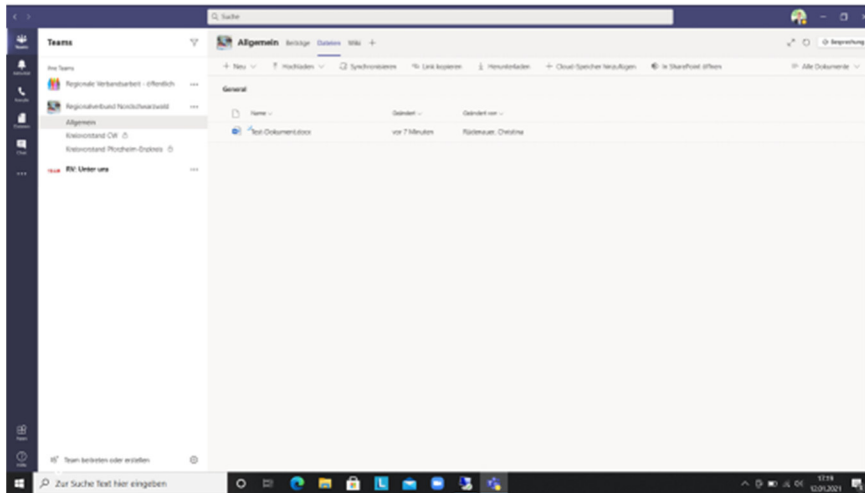
2. Regionalverbundveranstaltung RV Nordschwarzwald

4 DEUTSCHER PARITÄTISCHER WOHLFAHRTSVERBAND LANDESVERBAND BADEN-WÜRTTEMBERG e.V. | www.paritaet.bw.de

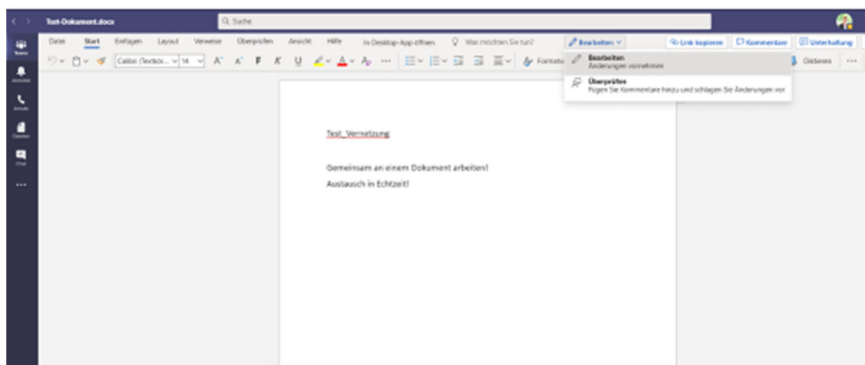
Kurvorstellung MS Teams



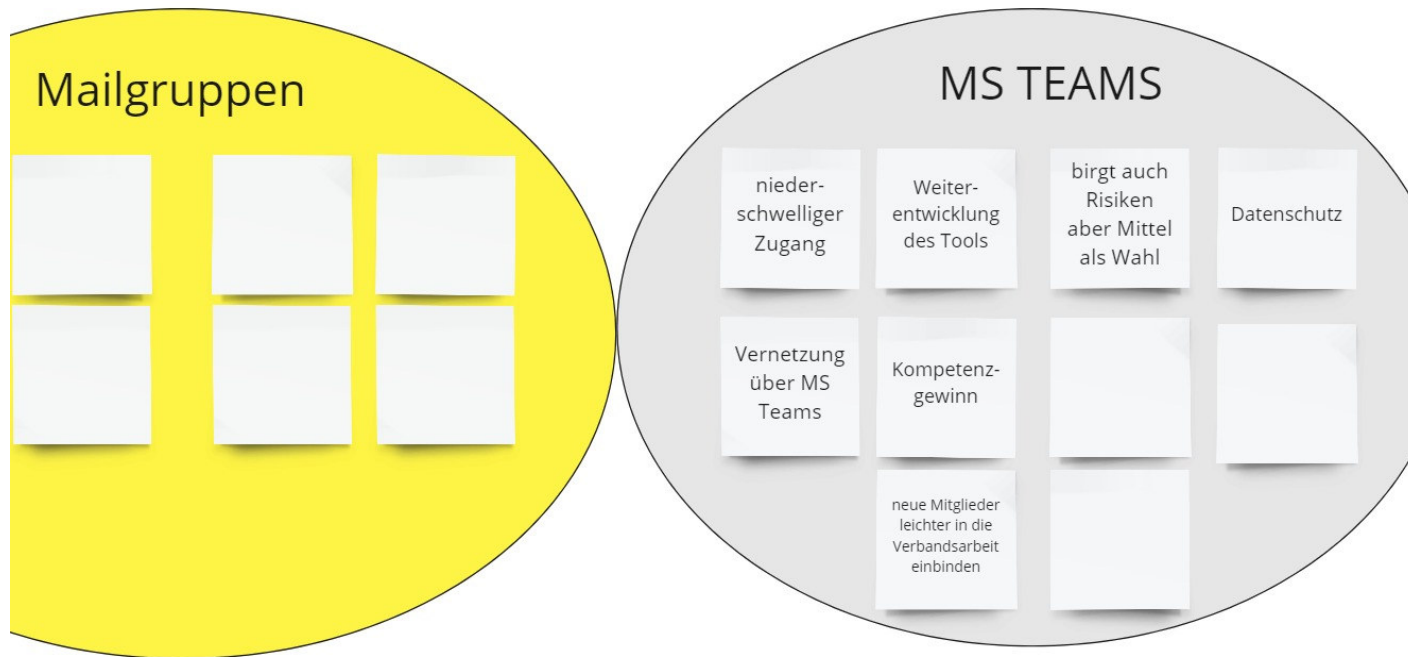
MS Teams



MS Teams



In Kleingruppen tauschten sich die Teilnehmer*innen mit folgendem Ergebnis aus:



Die Teilnehmer*innen sprachen sich in großen Teilen für MS Teams aus (s. Ergebnis oben).

Folgende Themen wurden als mögliche Vernetzungsanlässe gesammelt:

Themen

besser
kennenlernen der
MO: Synergien +
Zusammenarbeit

Online-
Beratungs-
Erfahrungsaustausch
gewünscht

Unterstützung
bei
Finanzierungs-
Austausch

Austausch
über Themen
zu politischen
Initiativen
nutzen

Fortbildung
MS Teams

Geschäfts-
führernetzung

Angliederung zu
Öffentlichkeits-
themen z.B.
Frauentag,
Weltkindertag

Akquise
von
Fachkräften

Umgang
mit
Armut

Verzeichnis/
Katalog: Wer
bietet was an
Expertise in
Region?

Erarbeitung
gemeinsamer
PARITÄTISCHER
Stellungnahmen
via MS Teams

Expertise in
MS-Teams aus
dem Netzwerk
abrufen

Zusammenarbeit
mit anderen MOs
zur Weiterleitung
von Klienten - wie
kann das
aussehen?

WEG von
Konkurrenzdenken
hin zum
gemeinsamen
Profitieren