Migrants 4 Cities

Willkommene Perspektiven

UrbanLab#8: Business Modelling

Dokumentation

Foto: Martina Trapani, 2018

7. Arbeitsgruppe ‚Mitmachen‘

Wie gestalten wir aktive und nachhaltige Zusammenarbeit in Mannheim?

Ziele des Business modelling

Mithilfe der Geschäftsmodellentwicklung werden Kernaspekte zur Implementierung der Lösung durchdacht. Insbesondere ging es beim Team Mitmachen darum, zu verstehen, welche potenziellen Partnerinstitutionen (Altersheime, Schulen, Kitas etc.) integriert werden könnten und welche Rolle ein Begegnungsort im Quartier für die erfolgreiche Umsetzung der Idee bzw. des Angebotskatalogs spielen könnte.

Die wichtigste zu klärende Frage ist die der Finanzierung: Die Umsetzung der Mitmachangebote selbst benötigt wenig Ressourcen, da das Programm von Menschen für Menschen in der Nachbarschaft angeboten werden soll. Hauptkosten entstehen für die Koordination des Austauschs und das Bereitstellen der Räumlichkeiten. Falls eine Einrichtung wie die Klokke dies übernehmen könnte, sollte überlegt werden, welche weiteren Stakeholder für eine derartige Förderung relevant sein könnten.

Das Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell wurde aus Perspektive eines Start-Ups entwickelt, könnte aber auch als Business Modell für eine Programm-Ergänzung eines Ortes wie der Klokke gesehen werden.

Nutzer-/ Zielgruppen
Für das Programmangebot wurden generationsübergreifend alle Bewohner*innen eines bestimmten Stadtbezirks Mannheims, in diesem Fall der Neckarstadt West, als Zielgruppe, d.h. als Programmanbieter*innen sowie Nutzer*innen identifiziert.

Mehrwert und Nutzen
Das „UFFBASSE-Programmheft der Möglichkeiten" ist ein Konzept zum Austausch zwischen Anwohner*innen, mit freiem Zugang für alle. Die Programminitiator*innen haben die Möglichkeit ihr Wissen weiterzugeben und diejenigen, die das Angebot wahrnehmen, können neues Wissen erlernen. Zudem wird beiden Parteien die Möglichkeit zum Netzwerken gegeben.

Kanäle
Es wurden unterschiedliche Kanäle identifiziert, um die Nutzer*innen zu ereichen:

- Ein Schwarzes Brett im zentralen Begegnungsort (z.B. Klokke)
- Werbetexte in der Lokalzeitung
- Social Media
- Flyer in Apotheken, Bäckereien, Schulen, Supermärkten, Kneipen und Restaurants der Neckarstadt West sowie das direkte Einwerfen dieser in Briefkästen der Anwohner*innen
- Werbeplakate an Haltestellen
- Kirchengemeinden
- Das Quartiersmanagement.

Zudem wurde überlegt, ein Event in Form eines gemeinsamen Frühstücks in der Nachbarschaft in der Neckarstadt West zu organisieren, um das Angebot bekannter zu machen.

Beziehungen mit Nutzer*innen

Zum einen gestaltet sich die Beziehung zwischen Programminitiator*innen und Nutzer*innen persönlich, die die Organisation der Kursangebote steuern und die Räumlichkeiten zur Verfügung stellen. Zum anderen wird die Beziehung via Plattformen wie nebenan.de oder facebook hergestellt.

Einnahmen

Grundsätzlich handelt es sich um ein Austausch-Angebot, welches auf nicht-monetären Gegenleistungen basiert (Nutzer*innen bieten Programm für andere Nutzer*innen). Einnahmen können dennoch durch Fördermittel, Sponsoren, private Spenden aus der Nachbarschaft, Unterstützung durch lokale Vereine oder Stiftungen (wie z.B. HOPP, Tschira, Freudenberg, …) entstehen. Sollte sich dafür entschieden werden, einen Förderantrag zu schreiben, wird empfohlen, dies über das Quartiersmanagement zu tun und verschiedene Akteure, die Kommune und Vereine mit ins Boot zu holen.

Schlüsselressourcen

Zu den Schlüsselressourcen zählen der Ort bzw. Raum, in dem die verschiedenen Programmangebote stattfinden können (idealerweise ein Ort wie die Klokke), ein*e Organisator*in sowie die Ideen, Zeit und die Bereitschaft der Bewohner*innen der Neckarstadt West, die das Programm füreinander entwickeln und durchführen. Des Weiteren gehören auch das Material für das Kursangebot sowie der Druck des Programmhefts, von Flyern und Postern zu den Schlüsselressourcen.

Schlüsselaktivitäten

Zu den Schlüsselaktivitäten des Organisators/der Organisatorin gehören die Koordination des Programmangebots (Matching des Programmangebots und der Nutzer*innen, Raumverteilung/ -zuweisung für die Kurse, Follow-up), die Kommunikation und das Bewerben des Angebots (Gestaltung, Verteilung der Flyer und Poster, Social Media- und Pressebeiträge, ...), der Aufbau und die Pflege der Beziehungen zu Partnerorganisationen sowie die Beschaffung und Verwaltung der Fördermittel. Weitere Schlüsselaktivitäten sind das Planen und Durchführen sowie auch das Wahrnehmen des Programmangebots durch die Bewohner*innen der Neckarstadt-West.

Schlüsselpartner

Zu den Schlüsselpartnern gehören in erster Linie eine Institution wie bspw. die Klokke, da die Kurse in diesen Räumlichkeiten angeboten werden könnten. Weitere mögliche Partner sind die Stadt Mannheim bzw. das Bürgeramt Neckarstadt, Quartiersmanagement Neckarstadt, die Seniorenberatung Mannheim, Schulen sowie die Stiftungen und Vereine als potenzielle Sponsoren und evtl. auch die Hochschule Mannheim (die ggf. im Rahmen dieses Projekts eine Masterarbeit vergeben könnte).

Ausgaben

Die größten Ausgabeposten sind Personalkosten (eine Teilzeitstelle), die Raummiete sowie die Materialkosten für das Kursangebot sowie Verwaltung und Marketing. Auch die Zeit der Anwohner*innen, die investiert werden muss, könnte als Ausgabe betrachtet werden.

Das 3D-Business Modell

Beim Bau des Geschäftsmodells mithilfe von Lego hat sich gezeigt, dass die einzelnen Elemente zueinanderpassen und keine wesentlichen Lücken vorhanden sind. Deutlich wurde durch das Bauen erneut, wie essentiell eine Partnerschaft mit einer Einrichtung wie bspw. der Klokke sowie der Aufbau eines Netzwerkes und die Kommunikation des Angebots sind.

Ausblick: Was gilt es noch zu klären?

Im nächsten Schritt überlegt die Gruppe, wie die Kommunikationskanäle weiter gestaltet werden könnten. Insbesondere beschäftigt sie die Frage, wie das Angebot bzw. das Wissen, dass es überhaupt solche Orte der Begegnung mit derartigen Angeboten gibt, an Menschen ohne existierendes Netzwerk kommuniziert werden könnte.

Zudem wird überlegt, ob es ähnliche Begegnungsorte wie die Klokke in anderen Stadtteilen gibt, die an der Programmidee interessiert sein könnten.

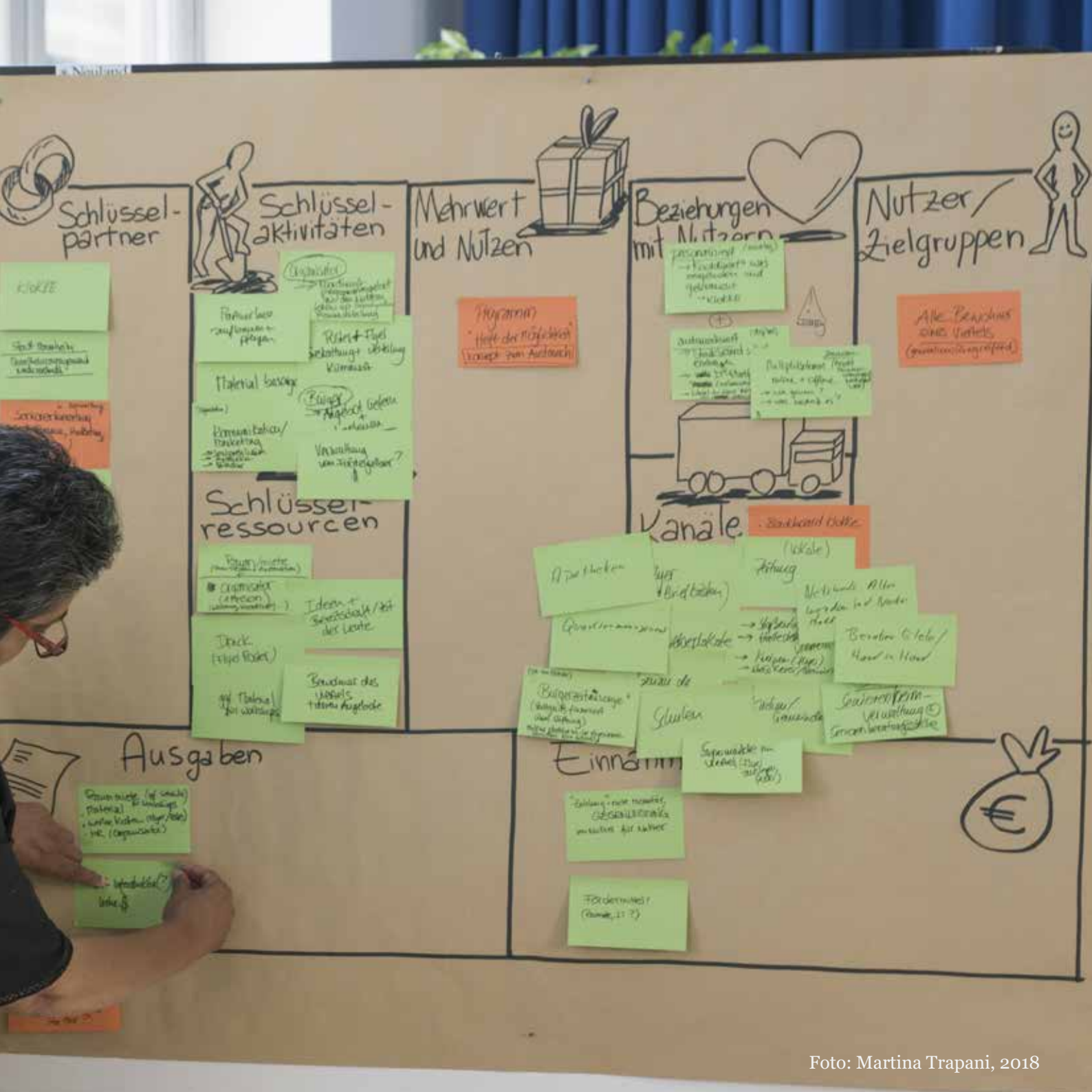

Foto: Martina Trapani, 2018

Foto: Martina Trapani, 2018

Foto: Jungundalt, TaniaVdB, auf Pixabay, CC0

Mitmachen im Fokus

Bundesweite Plattform für die Nachbarschaft vor Ort

Die Plattform „nebenan.de“ ein soziales Netzwerk, will Nachbarschaften aktivieren und Menschen aus ihrer Anonymität holen. Gegenseitige Hilfe und Aktivitäten sollen den Austausch möglich machen. Die Plattform mit Sitz in Berlin ist so organisiert, dass man sich in seiner Stadt, seinem Stadtteil anmelden und Kontakte knüpfen kann. Auch in Mannheim! Im Juli 2018 hatte das Netzwerk bereits 900.000 Mitglieder.

◊ *https://nebenan.de/*

Nachbarschaftsprojekte und Bürgergemeinschaften initiieren und vernetzen

Im benachbarten Bundesland Rheinland-Pfalz gibt es die Landesinitiative „Neue Nachbarschaften – engagiert zusammen leben in Rheinland-Pfalz“. Viele Ehrenamtliche haben im Rahmen dieser Initiative Projekte ins Leben gerufen. Beispiel die Initiative „Niederstadtfelder helfen einander“. Drei ehrenamtliche Helfer*innen koordinieren die Angebote, die von Mitfahrgelegenheiten, über Hilfen beim Einkaufen, beim Ausfüllen von Formularen oder stundenweiser Kinderbetreuung reichen. Zudem dient die Initiative der Vernetzung verschiedener Nachbarschaftsprojekte und Bürgergemeinschaften.

◊ *https://neue-nachbarschaften.rlp.de/*

Stadt Mannheim
Referat Strategische Steuerung
Rathaus E5
68159 Mannheim
www.mannheim.de

inter 3 GmbH
Institut für Ressourcenmanagement
Otto-Suhr-Allee 59
10585 Berlin
www.inter3.de

Institut für Stadt- und Regionalplanung
Fachgebiet Bestandsentwicklung und Erneuerung von Siedlungseinheiten
www.isr.tu-berlin.de

www.migrants4cities.de

Mannheim/Berlin 2018