Mehr Generationen Haus

Mehrgenerationenhäuser wirken: Bei den Menschen, im Quartier und in den Kommunen

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend

ESF Europäischer Sozialfonds für Deutschland

EUROPÄISCHE UNION

Mehr Generationen Haus

Inhalt

1.	**Einleitung**	**3**
2.	**Arbeit und Wirkung der Mehrgenerationenhäuser – Der Blick auf die Hausebene**	**5**
3.	**Nutzen und Wirkungen der Mehrgenerationenhäuser abbilden**	**7**
3.1	Das Instrumentenportfolio der wissenschaftlichen Begleitung	7
3.2	Wirkungsanalyse für ausgewählte Angebote der Mehrgenerationenhäuser	11
3.2.1	Wirkungsketten: Angebote beschreiben und Wirkungen identifizieren	11
3.2.2	Monetäre Wirkungsanalyse: Einsparpotenzial identifizieren und berechnen	20
3.2.3	Chancen und Grenzen der monetären Wirkungsanalyse	28
4.	**Wirkungsketten und monetäre Wirkungsanalyse – Beispiele aus den Mehrgenerationenhäusern**	**29**
4.1	Das „öffentliche Wohnzimmer“ der Mehrgenerationenhäuser – Wirkungskette für den Offenen Treff	30
4.2	Wirkungsketten im Handlungsschwerpunkt Integration und Bildung	33
4.2.1	Mentoring: Übergangsbegleitung	33
4.2.2	Lesepatinnen und Lesepaten: Vorlesen	36
4.2.3	Niedrigschwellige Deutschkurse für Migrantinnen und Migranten	39
4.2.4	Offenes Beratungsangebot	42
4.3	Monetäre Wirkungsanalyse im Handlungsschwerpunkt Integration und Bildung	45
4.4	Monetäre Wirkungsanalyse im Handlungsschwerpunkt Alter und Pflege	52
5.	**Anhang**	**60**
5.1	Literatur	60
5.1.1	Integration und Bildung	60
5.1.2	Alter und Pflege	63
5.1.3	Wirkungsmessung	65
5.2	Übersicht zu Fallstudienstandorten der „monetären Wirkungsanalyse“	66

Mehr Generationen Haus

1. Einleitung

Die rund 450 Mehrgenerationenhäuser im gleichnamigen Aktionsprogramm des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend sind in vielen Kommunen zu einer wichtigen Anlaufstell für Menschen aller Generationen aus dem Quartier und darüber hinaus geworden. Mit ihren niedrigschwelligen und bedarfsorientierten Angeboten erreichen sie Personen jeden Alters und unterschiedlichster Lebenslagen. Indem sie vielfach insbesondere sozial schwache Personen unterstützen und auch ältere Menschen aktivieren, erhöhen sie die Chancen zur umfassenden gesellschaftlichen Teilhabe. Im Offenen Treff, dem „Wohnzimmer" der Mehrgenerationenhäuser, treffen Menschen aufeinander, werden miteinander aktiv und entwickeln Ideen für neue Angebote. Hierdurch wirken sie auch Vereinsamung entgegen und stärken das gesellschaftliche Miteinander vor Ort. Mehrgenerationenhäuser eröffnen Räume und Möglichkeiten, damit sich Menschen – entsprechend ihrer Interessen, Fähigkeiten und Stärken – freiwillig engagieren können und fördern die Aktivierung der Zivilgesellschaft. Die Arbeit der Mehrgenerationenhäuser trägt somit nicht nur dazu bei, dass die individuellen Chancen und die Lebensqualität der einzelnen Personen verbessert werden. Vielmehr werden die auch von den Kommunen verfolgten Ziele wie Chancengleichheit und gute Lebensqualität mit Leben gefüllt.

Neben diesem offensichtlichen Mehrwert der Mehrgenerationenhäuser für die Standortkommune gibt es auch „verborgene" Wirkungen: Aufwände und Kosten, die aufgrund der Angebote der Häuser *nicht* entstehen. Jugendliche, die die Schule erfolgreich beenden und *nicht* auf öffentlich geförderte Maßnahmen im Übergang Schule-Ausbildung angewiesen sind. Mütter, die wieder in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung einsteigen und *nicht* (weiter) abhängig von sozialen Transferleistungen sind. Ältere Menschen, die länger eigenständig im gewohnten Umfeld leben können und (noch) *nicht* in stationäre Heime eingewiesen werden. So kann die präventive Arbeit von Einrichtungen wie den Mehrgenerationenhäusern kommunale Haushalte und Haushalte anderer Kostenträger entlasten. Gleichzeitig werden Menschen in ihren verschiedenen Lebensphasen positiv unterstützt.

Gemeinsam mit ausgewählten Mehrgenerationenhäusern, deren Standortkommunen, Kooperationspartnern sowie Nutzerinnen und Nutzern hat sich die wissenschaftliche Begleitung des Aktionspro-

Mehr Generationen Haus

gramms Mehrgenerationenhäuser II im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend vertieft der Frage gewidmet, welcher Nutzen durch Angebote der Mehrgenerationenhäuser entstehen kann und wo und wie diese Angebote zu finanziellen Entlastungswirkungen führen können. Im Fokus dieser Untersuchungen, der sog. monetären Wirkungsanalyse, standen Angebote der Programmhandlungsschwerpunkte „Alter und Pflege“ sowie „Integration und Bildung“.[1]

Erste Ergebnisse der monetären Wirkungsanalyse wurden bei Regionalkonferenzen im Rahmen des Aktionsprogramms Mehrgenerationenhäuser II im Juni und Juli 2014 vorgestellt. Der Schwerpunkt lag dabei auf den Ergebnissen im Handlungsschwerpunkt „Alter und Pflege“. Die vorliegende Handreichung knüpft an die Diskussionen im Plenum der Regionalkonferenzen sowie in den Arbeitsgruppen an und greift dort formulierte Anregungen auf: Methodisch steht das Instrument der „Wirkungskette“ im Fokus, inhaltlich wird der Schwerpunkt auf Angebote des Handlungsschwerpunktes „Integration und Bildung“ gelegt.

Zielsetzung der Handreichung ist es, insbesondere Mehrgenerationenhäuser anzuleiten, ihre Angebote vertiefend zu analysieren und dabei herauszuarbeiten, welche Wirkungen die Angebote haben und ob hierdurch auch Entlastungswirkungen bei weiteren Akteuren entstehen. Dieses Wissen kann erstens für die Ausrichtung der eigenen Arbeit und zweitens für die Kommunikation nach außen genutzt werden. Gleichwohl kann eine monetäre Wirkungsanalyse alleine kein vollständiges Bild der vielfältigen Wirkungen der Mehrgenerationenhäuser geben und ist überdies mit zusätzlichem Aufwand verbunden. Entsprechend muss jedes Haus für sich Aufwand und Nutzen abwiegen. Die Handreichung stellt somit ein Unterstützungsinstrument für solche Mehrgenerationenhäuser dar, die sich mit dem Thema freiwillig tiefer beschäftigen wollen.

[1] Eine Auflistung der Fallstudienorte findet sich im Anhang.

Mehr Generationen Haus

Die Handreichung ist wie folgt aufgebaut:

- **Kapitel 2** nimmt die Hausebene in den Blick und stellt den Nutzen der Mehrgenerationenhäuser insgesamt dar.
- In **Kapitel 3** werden zunächst die verschiedenen Instrumente der wissenschaftlichen Begleitung vorgestellt und die Wirkungsketten sowie die monetäre Wirkungsanalyse in dieses Portfolio eingeordnet. Anschließend wird Schritt für Schritt beschrieben, wie eine Wirkungskette erarbeitet und eine monetäre Wirkungsanalyse durchgeführt werden kann.
- In **Kapitel 4** werden für ausgewählte Angebotstypen der Mehrgenerationenhäuser Wirkungsketten hergeleitet und zwei monetäre Wirkungsanalysen beschrieben.
- **Kapitel 5** enthält die wesentlichen Datenquellen und weitergehende Informationen.

2. Arbeit und Wirkung der Mehrgenerationenhäuser – Der Blick auf die Hausebene

Die Mehrgenerationenhäuser entfalten ihre Wirkungen auf verschiedenen Ebenen. Im Zentrum stehen dabei die durch die Häuser ermöglichten passgenauen Angebote – für Menschen, die ein Mehrgenerationenhaus besuchen, und für den sozialen Raum. So finden jeweils orientiert am lokalen Bedarf bspw. gezielt die Bedürfnisse von Familien, pflegenden Angehörigen, Menschen im Ruhestand oder sozial benachteiligten Jugendlichen Berücksichtigung bei der Planung und Ausgestaltung der Angebote.

Generationenübergreifende Arbeit zeichnet die Mehrgenerationenhäuser aus. Sie bieten nicht nur spezifische Angebote und Aktivitäten für Menschen in bestimmten Lebenslagen, sondern fördern auch die Begegnung, den Austausch und die Unterstützung zwischen den Generationen. In den Häusern finden und geben sich Menschen gegenseitig Hilfe und Unterstützung.

Der offene und niedrigschwellige Zugang zum Haus und zu den Angeboten ist mit das wichtigste Merkmal der Häuser: der Offene Treff das am meist genutzte Angebot. Hier begegnen sich Menschen, bringen sich ein und beginnen, gemeinsam ihr soziales Umfeld zu gestalten. Durch die offene Begegnung werden auch Menschen angesprochen, die sonst oft nur schwer erreicht werden, und auch Menschen, die sich selten in sozialen Einrichtungen engagieren. So ermöglichen Mehrgenera-

Mehr Generationen Haus

tionenhäuser Menschen aller Altersgruppen, ihre Fähigkeiten einzubringen und weiterzuentwickeln, gesellschaftlich teilzuhaben – und nicht zuletzt, sich und anderen zu helfen.

Mehrgenerationenhäuser sind ein wichtiger Bestandteil der sozialen Infrastruktur: sie kooperieren interdisziplinär und zielgruppenübergreifend, bspw. mit der Kommune (u.a. dem Jugend- oder Sozialamt), mit zielgruppenorientierten Partnern, bspw. Freiwilligenagenturen, Seniorenbüros, Schulen oder Altersheimen, mit Unternehmen, Krankenkassen oder Stiftungen. So werden Partner aus den unterschiedlichen Bereichen zusammengeführt und eine koordinierte Zusammenarbeit vor Ort ermöglicht. Dadurch werden Impulse für Veränderungen im sozialen Raum gegeben., Indem Einrichtungen vor Ort gemeinsam agieren, Akteure und Einrichtungen ihre Arbeit gegenseitig unterstützen, wird die soziale Infrastruktur gestärkt.

Als Anlaufstelle und Knotenpunkt können Mehrgenerationenhäuser einen wichtigen Beitrag vor Ort leisten – für die Menschen, das Umfeld und ihre Standortkommunen.

Der Nutzen und der Mehrwert, der durch die Mehrgenerationenhäuser insgesamt geschaffen wird, sind somit offensichtlich:

- Mehrgenerationenhäuser arbeiten für und mit Menschen verschiedener Altersgruppen und in verschiedenen Lebenslagen. Dabei orientieren sie sich am gesamten Sozialraum.
- Die präventiven und ergänzenden Angebote und Aktivitäten der Häuser stärken individuelle Lebenswege und Kompetenzen. Langfristig und nachhaltig werden so die gesellschaftliche Teilhabe aller Altersgruppen und der Zusammenhalt der Generationen gestärkt.
- Gleichzeitig werden Angebote und Aktivitäten verzahnt, Partner zusammengebracht und die soziale Infrastruktur bedarfsorientiert weiterentwickelt.
- Darüber hinaus geben sie Impulse, die helfen, den heutigen und zukünftigen Herausforderungen in der Kommune zu begegnen.

Mehr Generationen Haus

Mehrgenerationenhäuser a schaffen niedrigschwellige Anlaufstellen, in denen sich Menschen unterschiedlicher Lebenslagen begegnen und füreinander engagieren können. Die Mehrgenerationenhäuser stellen das Dach, unter dem das Ganze mehr ist als die Summe seiner Teile. Ein Dach, unter dem Werte gelebt werden, die die Grundlage für ein gutes Miteinander bilden: sozialer Zusammenhalt, gesellschaftliche Teilhabe, Chancengleichheit und verbesserte Lebensqualität für alle Menschen unabhängig von Alter, Herkunft oder sozialer Lebenslage.

3. Nutzen und Wirkungen der Mehrgenerationenhäuser abbilden

Um der Vielfalt der Mehrgenerationenhäuser gerecht zu werden und den Nutzen und die Wirkungen der Häuser umfassend abzubilden, nutzt die wissenschaftliche Begleitung verschiedene Methoden. Im Folgenden werden diese Methoden kurz skizziert und anschließend dargestellt, wie die Wirkungsketten sowie die monetäre Wirkungsanalyse in dieses Portfolio einzuordnen sind. Anschließend wird Schritt für Schritt beschrieben, wie eine Wirkungskette erstellt und eine monetäre Wirkungsanalyse durchgeführt werden kann. Dieses Wissen bildet die Grundlage, um die in Kapitel 4 vorgestellten Beispiele nachvollziehen und für die eigene Arbeit nutzen zu können.

3.1 Das Instrumentenportfolio der wissenschaftlichen Begleitung

Mix aus quantitativen und qualitativen Methoden

Im vorangegangen Abschnitt wurden der Nutzen und Mehrwert der Mehrgenerationenhäuser insgesamt beschrieben. Um diese Befunde herauszuarbeiten, nutzt die wissenschaftliche Begleitung einen Mix aus quantitativen und qualitativen Methoden – also beispielsweise Befragungen und Fallstudien – und berücksichtigt unterschiedliche Perspektiven. Die Einschätzung der Mehrgenerationenhäuser selber wird über das jährliche Selbstmonitoring, Fallstudien sowie die Diskussionen auf Fachtagen und Veranstaltungen erfasst. Ergänzt wird diese „Selbstwahrnehmung“ um die Perspektive der Nutzerinnen und Nutzer und Freiwillig Engagierten in den Mehrgenerationenhäusern sowie von Kooperationspartnern und der Standortkommune. Grundlage hierfür sind die jährlichen Befragungen sowie Interviews bei den Fallstudien.

Mehr Generationen Haus

Durch die *quantitativen Methoden*, d.h., dem Selbstmonitoring sowie der Befragung der Nutzerinnen und Nutzer, der Freiwillig Engagierten, der Kooperationspartner sowie der Kommunen, konnten und können wesentliche Erkenntnisse zum Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser II gewonnen werden: Wie viele Angebote gibt es? Wie viele Personen nutzen die Angebote? Wie viele Menschen engagieren sich in den Häusern? Wie gut gelingt es, Menschen mit Migrationshintergrund als Nutzerinnen und Nutzer zu gewinnen? Wie sieht die Generationenmischung im Haus bzw. in einzelnen Angeboten aus? Diese Fragen können genauso beantwortet werden wie: Warum besuchen Nutzerinnen und Nutzer die Mehrgenerationenhäuser? Warum engagieren sich Personen in den Mehrgenerationenhäusern? Wie zufrieden sind Nutzerinnen und Nutzer bzw. Freiwillig Engagierte mit den Angeboten der Mehrgenerationenhäuser? Oder auch: Welchen Mehrwert sieht die Kommune in dem Mehrgenerationenhaus? Was sind Gründe für eine Zusammenarbeit aus Sicht der Kooperationspartner?

Durch die Fallstudien, bei denen unter anderem mit Koordinatorinnen und Koordinatoren von Mehrgenerationenhäusern, Freiwillig Engagierten sowie Vertreterinnen und Vertretern aus der Kommune und von Kooperationspartnern gesprochen wird, ist es möglich, diese quantitativ gewonnenen Erkenntnisse durch *qualitative Aussagen* zu spezifizieren und vertieft zu beschreiben. Hierdurch können Fragen beantwortet werden wie: Was zeichnet qualitativ gute Angebote aus? Was macht Mehrgenerationenhäuser zu einem Knotenpunkt für Freiwilliges Engagement? Warum sind Mehrgenerationenhäuser ein attraktiver Partner für andere Akteure vor Ort? Wie kann es gelingen, die Versäulung der sozialen Arbeit und der sozialen Infrastruktur aufzubrechen? An welchen Stellen spüren Kommunen durch die Arbeit der Mehrgenerationenhäuser eine Entlastungswirkung?

Wirkungsketten und Monetäre Wirkungsanalyse

Diese beschriebenen Methoden wurden durch einen weiteren Baustein ergänzt: Die monetäre Wirkungsanalyse. Hintergrund dafür, das Instrumentenportfolio der wissenschaftlichen Begleitung um diese Methode zu erweitern war, dass die Ergebnisse der Kommunenbefragung aber auch der Regionalkonferenzen 2013 deutlich gemacht haben, dass die Arbeit der Mehrgenerationenhäuser nicht

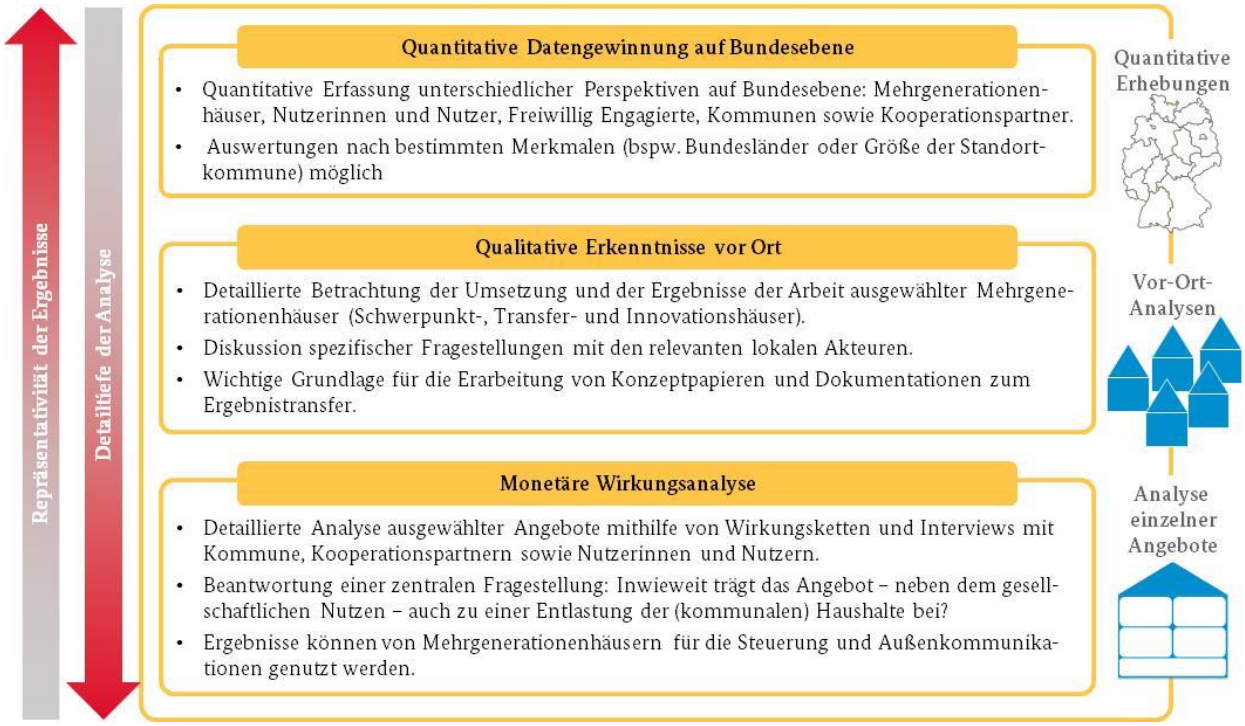
nur soziale Wirkungen entfalten, sondern dass Kommunen hierdurch auch eine Entlastungswirkung bei der kommunalen Aufgabenwahrnehmung spüren.

Die Angebote der Mehrgenerationenhäuser fallen meist in den Bereich der freiwilligen kommunalen Aufgaben, in den Häusern werden aber teilweise auch (ergänzende) Leistungen im Bereich der kommunalen Pflichtaufgaben angeboten. Trotz schwieriger finanzieller Lage vieler Kommunen gewinnen Investitionen in präventive und ergänzende Arbeit zunehmend an Bedeutung, da mit solchen Angeboten (mittelfristig) zu erwartenden Belastungen für die Kommunen begegnet werden kann, die sonst – bei den Pflichtaufgaben – zu steigenden Kosten führen würden.
Die monetäre Wirkungsanalyse als Ganzes und die Wirkungsketten als ein wichtiger Teil dieser Analysen ermöglichen es, Antworten auf die folgenden Fragen zu finden: Welche Wirkungen sind durch das Angebot zu erwarten? Inwieweit tragen diese Wirkungen zu einer Entlastung der (kommunalen) Haushalte bei? Bei welchem Akteur fallen die Entlastungswirkungen an? Wie hoch sind die zu erwartenden Entlastungswirkungen?

Die monetäre Wirkungsanalyse ist somit als ein Baustein in dem Instrumentenportfolio der wissenschaftlichen Begleitung zu verstehen, der es ermöglicht, sehr spezifische Fragen zu beantworten. Dabei kann sie andere Formen der Erhebung nicht ersetzen sondern stellt eine Ergänzung dar. Folgende Grafik verdeutlicht dieses Verständnis:

Mehr Generationen Haus

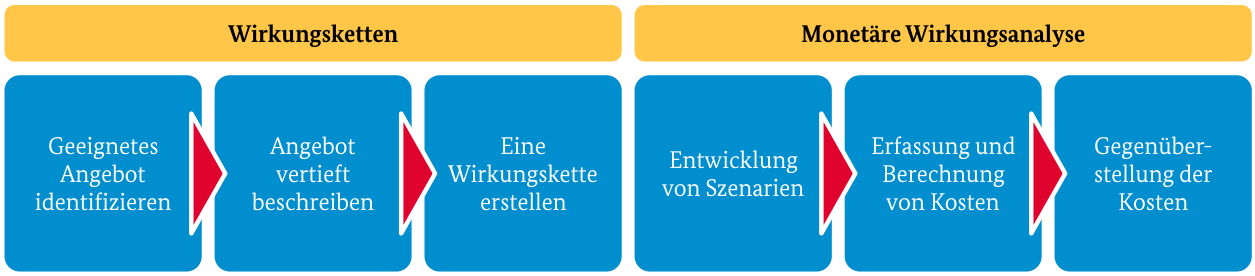
Abbildung 1: Methoden der wissenschaftlichen Begleitung



Mehr Generationen Haus

3.2 Wirkungsanalyse für ausgewählte Angebote der Mehrgenerationenhäuser

Nachdem im letzten Abschnitt beschrieben wurde, wie sich Wirkungsketten und monetäre Wirkungsanalyse in den Methodenbaukasten der wissenschaftlichen Begleitung einfügen, soll es im Folgenden darum gehen, die beiden Instrumente noch einmal detailliert zu beschreiben. Dabei wird zunächst der Fokus auf die Erarbeitung von Wirkungsketten gelegt werden. Wirkungsketten alleine bilden dabei eine gute Möglichkeit, um die Idee und die Annahmen hinter den Angeboten zu reflektieren und Wirkungen der Angebote herauszuarbeiten. Darüber hinaus bilden Wirkungsketten aber auch die Grundlage, um eine monetäre Wirkungsanalyse durchzuführen. Weitere wesentliche Schritte einer monetären Wirkungsanalyse werden im zweiten Teil des Kapitels beschrieben. Die folgende Grafik stellt den inhaltlichen Aufbau der folgenden Abschnitte dar:



3.2.1 Wirkungsketten: Angebote beschreiben und Wirkungen identifizieren

Bisher wurde der Begriff der „Wirkungskette“ schon häufiger gebraucht. Eine Wirkungskette ist eine grafische Darstellung der (angenommenen) Funktionsweise eines Angebots. Sie gibt in komprimierter Form die wesentlichen Annahmen darüber wieder, wie das Angebot die angestrebten Wirkungen erzielen soll. Hierzu werden die durchgeführten Aktivitäten mit den angestoßenen Entwicklungen in Zusammenhang und in eine „logische“ Abfolge gebracht. Diese Abfolge soll deutlich machen, welche Veränderungsprozesse mit den Aktivitäten im Angebot angestoßen werden und wie diese schließlich zu den angestrebten Zielen führen sollen. Folgende Abbildung verdeutlicht dies:

Mehr Generationen Haus

Abbildung 2: Elemente einer Wirkungskette



Die **Vorteile** einer solchen Wirkungskette sind vielfältig:

- ✓ Wirkungsketten gewähren einen schnellen Überblick über die (angenommenen) Wirkmechanismen des Angebots
- ✓ Sie schärfen den Blick für den Zusammenhang zwischen Aktivitäten im Angebot und der Erreichung der angestrebten Ziele
- ✓ Sie sind ein wertvolles Werkzeug für die Planung sowie die Evaluation von Angeboten

Um die Vorteile der Arbeit mit Wirkungsketten nutzen zu können, wird im Folgenden Schritt für Schritt erläutert, wie passende Wirkungsketten für ausgewählte Angebote eines Mehrgenerationenhauses erstellt werden können.

Schritt 1: Geeignetes Angebot identifizieren

Angebote in Mehrgenerationenhäusern entstehen im Wesentlichen auf zwei Arten: Erstens als geplante Maßnahme der Leitung oder des Teams, z.B. als Reaktion auf wahrgenommene Bedarfe oder geäußerte Bedarfe von Nutzerinnen und Nutzern. Zweitens durch Anregungen von Freiwillig Engagierten, die Kompetenzen in einem bestimmten Bereich haben und sich gerne in die Arbeit der Mehrgenerationenhäuser einbringen möchten.

Grundsätzlich eignet sich jedes Angebot zur Aufbereitung mithilfe von Wirkungsketten. Allerdings ist die Erarbeitung von Wirkungsketten mit einem gewissen Aufwand verbunden. Bei durchschnittlich 24 Angeboten pro Mehrgenerationenhaus, die durch das Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser

Mehr Generationen Haus

II ermöglicht werden,[2] empfiehlt es sich, zunächst die Frage zu stellen, welches Angebot eingehender betrachtet werden soll. Ein geeignetes Angebot sollte dabei die folgenden Bedingungen erfüllen:

- ✓ Es ist bekannt, welcher Bedarf der Zielgruppe dem Angebot zugrunde liegt.
- ✓ Das Angebot ist aus Sicht des Mehrgenerationenhauses besonders relevant, bspw. weil es viele Nutzerinnen und Nutzer hat oder es wichtig für die Außendarstellung des Mehrgenerationenhauses ist.
- ✓ Das Angebot läuft gut und findet regelmäßig statt.

Schritt 2: Angebot vertieft beschreiben

Nachdem ein Angebot identifiziert wurde muss eine konkrete Angebotsbeschreibung erfolgen. Eine solche vertiefte Beschreibung der inhaltlichen Aspekte und Rahmenbedingungen des Angebots ist aus mehreren Gründen sinnvoll:

- ✓ Man erhält einen Anlass zur gezielten Reflexion über einzelne Angebote mit dem Team.
- ✓ Man bekommt alle relevanten Informationen, die für die Erarbeitung von Wirkungsketten und/oder einer monetären Wirkungsanalyse benötigt werden.
- ✓ Man bemerkt, an welchen Stellen vielleicht noch ein Informationsdefizit bezüglich des Angebots vorliegt.

Im Zuge der Angebotsbeschreibung sollten Antworten auf die folgenden Fragen erarbeitet werden:

- Was waren die Gründe für die Etablierung des Angebots?
- Welche Ziele werden mit dem Angebot verfolgt?
- Wer ist die Zielgruppe des Angebots? (Relevante Eigenschaften können sein: Herkunft, Alter, Geschlecht, Religionszugehörigkeit, etc.)
- Welche Bedarfe bei der Zielgruppe sollen im Angebot angesprochen werden?
- Wer nimmt das Angebot in Anspruch?

[2] Laut Selbstmonitoring 2013 hat jedes Mehrgenerationenhaus durchschnittlich 24 durch das Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser II gefördert Angebote. Hinzu kommen noch einmal 33 Angebote außerhalb des Aktionsprogramms Mehrgenerationenhäuser II.

Mehr Generationen Haus

- Wie ist das Angebot inhaltlich ausgestaltet?
- Was ist das Besondere an dem Angebot?
- Wie wird das Angebot koordiniert?
- Wer führt das Angebot durch?
- Wie häufig und in welchem Umfang wird das Angebot durchgeführt?
- Wie lange gibt es das Angebot schon/noch?
- Wie ist das Angebot in andere Angebote im Mehrgenerationenhaus eingebettet?

Die Erfahrung zeigt, dass die Koordinatorinnen und Koordinatoren der Mehrgenerationenhäuser diese Fragen in der Regel sehr gut beantworten können. Sollten Sie jedoch merken, dass Sie die Fragen für das von Ihnen ausgewählte Angebot nicht beantworten können, kann dies zum Anlass genommen werden, sich intensiver mit dem Angebot zu beschäftigen. So kann es sich bspw. lohnen, das Angebot noch einmal vor Ort zu besuchen und mit den Durchführenden zu sprechen. Sollten Sie jedoch merken, dass es Ihnen trotz allem schwer fällt, die Fragen zu beantworten, sollten Sie überlegen, sich stattdessen auf ein anderes Angebot zu konzentrieren.

Eine Angebotsbeschreibung zu erstellen ist dabei kein Selbstzweck. Neben der notwendigen Vorarbeit für Wirkungsketten und eine monetäre Wirkungsanalyse liefert die Angebotsbeschreibung selber bereits wichtige Hinweise zur Qualität des Angebots. Die folgende Checkliste kann bei einer solchen Selbstreflexion unterstützen:

Mehr Generationen Haus

Angebotsbeschreibung	
Die Bedarfe, die maßgeblich für die Etablierung des Angebots waren, sind adäquat beschrieben	☐
Es gibt klare Ziele, die durch das Angebot verfolgt werden.	☐
Die Bedarfe der Zielgruppe und die Ziele des Angebots stehen in einer sinnvollen Beziehung zueinander	☐
Die vorgesehene Zielgruppe deckt sich mit den tatsächlichen Nutzerinnen und Nutzern	☐
Die inhaltliche Ausgestaltung des Angebots knüpft sinnvoll an die Bedarfe der Zielgruppe an	☐
Es gibt klare Zuständigkeiten für die Koordination und Durchführung des Angebots	☐
Die Durchführenden sind ausreichend qualifiziert für ihre Aufgaben	☐
Turnus und Laufzeit des Angebots sind angemessen, um tatsächlich Veränderungen erzielen zu können	☐
Das Angebot wird sinnvoll durch weitere Angebote im Mehrgenerationenhaus ergänzt	☐
Das Angebot wird sinnvoll durch weitere Angebote außerhalb des Mehrgenerationenhauses ergänzt	☐

Sollten Sie die Punkte auf dieser Liste abhaken können, haben Sie bereits starke Hinweise dafür, dass Ihr Projekt wichtige Aufgaben gut erfüllt. Dies bedeutet zudem, dass Sie ein Angebot ausgewählt und beschrieben haben, das sich für die Erarbeitung einer Wirkungskette eignet.

Schritt 3: Eine Wirkungskette erstellen

Die Angebotsbeschreibung liefert alle Informationen, die benötigt werden, um eine Wirkungskette für das ausgewählte Angebot zu erarbeiten. Wie bereits eingangs beschrieben, zeigt eine Wirkungskette schematisch auf, wie das Angebot die von ihm angestrebten Wirkungen erzielen soll bzw. welche Wirkungen zu erwarten sind. Je nach gewähltem Angebot können Ausgestaltung und Detailtiefe der Wirkungskette variieren. Wichtig ist aber stets, dass sie deutlich macht, welche Veränderungsprozesse mit den Aktivitäten im Angebot angestoßen werden und wie diese schließlich zu den angestrebten Zielen führen sollen. Die folgende Grafik verdeutlicht die wesentlichen Elemente einer Wirkungskette und benennt zentrale Fragen, die beim Erstellen beantwortet werden sollten:

Mehr Generationen Haus

Abbildung 3: Wirkungskette für ein ausgewähltes Angebot[3]



Die Elemente einer Wirkungskette

Zu Beginn werden die im Angebot durchgeführten Aktivitäten aufgeführt. Die **Pfeile** in der Wirkungskette beschreiben Folgebeziehungen, welche sich in „Wenn-dann"-Sätzen beschreiben lassen. Die korrekte Lesart für den ersten Übergang lautet somit: *Wenn die beschriebenen Aktivitäten erfolgen, dann werden auf individueller Ebene die beschriebenen Wirkungen erzielt.* Die Aktivitäten führen also zu Veränderungen auf individueller Ebene bei den Nutzerinnen und Nutzern, bspw. zu gesteigerten Lesekompetenzen oder zu erhöhter Motivation für die Ausbildungssuche. Diese Veränderungen führen dann im besten Fall zu langfristigen positiven Wirkungen, dem **Nutzen** des Angebots. Ein solcher Nutzen äußert sich **auf der individuellen Ebene für die Nutzerinnen und Nutzer** durch eine Verbesserung der Lebenssituation, bspw. durch verbesserte Chancen auf einen (höheren) Schulabschluss oder verbesserte Chancen auf Teilhabe am Ausbildungsmarkt. Der Nutzen hat stets auch eine gesellschaftliche Dimension. Während also die individuellen Veränderungen aufzeigen, was sich bei den Nutzerinnen und Nutzern konkret in Folge des Angebots verändert, beschreibt der Nutzen die langfristigen sozialen Veränderungen, die daraus entstehen können.

[3] Für detaillierte Erklärungen und Checklisten zu den einzelnen Prozessschritten empfiehlt sich die folgende Publikation: W.K. Kellog Foundation (2006): Logic Model Development.

Mehr Generationen Haus

Neben der Zielgruppe profitieren oft auch weitere Menschen oder Akteure von dem Angebot, dieser **Nutzen für weitere Akteure** wird gesondert aufgeführt.

Die Herausarbeitung und Unterscheidung der verschiedenen Elemente ist die zentrale Aufgabe bei der Erstellung von Wirkungsketten. Die obere Grafik unterscheidet zwei Varianten: eine ohne Zwischenschritte von den individuellen Veränderungen zum längerfristigen Nutzen, und eine mit Zwischenschritten. Diese Unterscheidung spielt darauf an, dass der Weg von der individuellen Veränderung zum Nutzen unterschiedlich vermittelt sein kann. Ein Beispiel für eine Abfolge nach Variante 1 (**ohne Zwischenschritte**) findet sich etwa bei Sprachkursen: Auf individueller Ebene erreichen diese eine Verbesserung der Sprachkompetenzen, die dann – ohne weitere Zwischenschritte – direkt eine Verbesserung der Teilhabechancen nach sich ziehen kann. Eine Variante-2-Abfolge (**mit Zwischenschritten**) lässt sich etwa bei Angeboten beobachten, welche die Chancen auf dem Ausbildungsmarkt verbessern wollen, indem unter anderem Nachhilfe für bestimmte Schülergruppen angeboten wird. Hier führen die individuellen Veränderungen – Verbesserung schulischer Kompetenzen – zunächst zu einer Verbesserung der schulischen Leistungen. Diese können dann dazu führen, dass ein höherer Abschluss oder eine bessere Abschlussnote erreicht werden kann. Dieser höhere Abschluss oder die bessere Abschlussnote sind es, die dann die Partizipationschancen auf dem Ausbildungsmarkt erhöhen. Es gilt also stets zu bedenken, wie genau die individuellen Veränderungen zum Nutzen führen: Ist die Verbindung direkt oder wird sie über Zwischenschritte vermittelt?[4]

[4] In Kapitel 4 finden Sie exemplarische Wirkungsketten für verschiedene Angebotstypen, die in Mehrgenerationenhäusern angeboten werden.

Mehr Generationen Haus

Die folgende Checkliste kann unterstützt die Erstellung oder Überprüfung einer Wirkungskette:

Aktivitäten	
Alle relevanten Aktivitäten, die im Kontext des Angebots durchgeführt werden, sind in der Wirkungskette benannt	☐
Die Beschreibung der Aktivitäten ist spezifisch genug, um Dritten eine Vorstellung davon zu geben, was im Angebot passiert	☐
Veränderungen auf individueller Ebene	
Alle relevanten Veränderungen auf individueller Ebene (Kompetenzen, Wissen, Einstellungen, Verhalten) sind benannt	☐
Es sind nur Veränderungen auf individueller Ebene benannt. Alle daraus folgenden Veränderungen der Aktivitäten oder die Verbesserung der Lebensumstände sind unter „Wirkungen und Nutzen“ aufgeführt	☐
Wirkungen und längerfristiger Nutzen	
Langfristige positive Entwicklungen für die Nutzerinnen und Nutzer sind identifiziert	☐
Langfristige positive Entwicklungen für weitere Akteure sind identifiziert	☐
Sinnvolle Zwischenschritte sind ausgewiesen	☐
Folgebeziehungen	
Die Folgebeziehungen sind spezifisch, d.h. sie führen von einer bestimmten Aktivität bzw. Annahme in der Wirkungskette zu einem (oder mehreren) weiteren Einträgen.	☐
Annahmen zu Folgebeziehungen sind gut begründet, d.h. durch Erfahrung, Gespräche mit Nutzerinnen und Nutzer und/oder Kooperationspartnern validiert und/oder durch Erkenntnisse aus externen Studien belegt.	☐
Alle vorkommenden Folgebeziehungen sind plausibel	☐

Wie eingangs beschrieben, können Wirkungsketten unterschiedlichen Zwecken dienen. Neben der Vorbereitung auf die monetäre Wirkungsanalyse können Sie Wirkungsketten auch in der Planungsphase von Angeboten und zur Selbstevaluation der MGH-Angebote nutzen.

Mehr Generationen Haus

Zusätzlicher Nutzen von Wirkungsketten

Wirkungsketten in der Planungsphase von Angeboten

Wenn Sie planen, ein Angebot neu aufzulegen, kann eine Wirkungskette Sie dabei unterstützen, das Angebot effektiv zu planen. Dies lohnt sich insbesondere dann, wenn die Etablierung des Angebots für Sie mit höherem Aufwand oder Investitionskosten verbunden ist. Indem die Wirkungskette Sie dazu bringt, systematisch die Abläufe zu reflektieren, über die das Angebot seinen Nutzen entfalten soll, trägt sie dazu bei, wichtige Stellschrauben zu identifizieren und die Aktivitäten zielgerichtet zu planen.

Wirkungsketten in der Selbstevaluation

Die Erstellung von Wirkungsketten bietet sich auch an, wenn man überprüfen will, ob ein Angebot die gewünschte Wirkung tatsächlich erzielt hat.. So lässt sich untersuchen, ob die mit den Pfeilen angedeuteten Folgebeziehungen tatsächlich vorliegen, ob also z.B. ein Training tatsächlich dazu führt, dass die Nutzerinnen und Nutzer bestimmte Kompetenzen steigern können. Ferner kann die komprimierte Darstellung der Wirkungskette dabei helfen, Indikatoren für die Erfolgsmessung zu finden. Bezogen auf die einzelnen Schritte in der Wirkungskette lässt sich überlegen, woran sich ein Erfolg des jeweiligen Schrittes festmachen ließe und wie bzw. bei wem Sie die relevanten Informationen einholen können (bspw. Nutzerbefragung, Gespräch mit der Kommune, Abfrage bei Kooperationspartnern etc.).[5]

Angebotsbeschreibungen und Wirkungsketten, sind gute Werkzeuge für verschiedene Aufgaben im Kontext von Entwicklung, Steuerung, Überprüfung sowie Bewerbung von Angeboten. Die gezielte Aufbereitung von Angeboten erfordert aber auch einen gewissen Aufwand. Überlegen Sie sich also, für welche Angebote es sich lohnt!

[5] Einer der Gründe, warum in Wirkungsketten die individuellen Veränderungen mit einem eigenen Schritt herausgehoben sind, ist, dass sich die Wirkungsketten auch zur Erfolgsmessung eignen. Ob ein Training dazu führt, dass bestimmte Kompetenzen gestärkt werden, lässt sich nachvollziehen. Ob es dann aber gerade diese Kompetenzen sind, die dazu führen, dass eine geschulte Person die angestrebte Verbesserung ihrer Lebenssituation erreicht, ist weniger leicht zu prüfen. Die einzelnen Einträge in einer Wirkungskette lassen sich zudem gezielt mit Indikatoren hinterlegen, was eine schrittweise Überprüfung der Zielerreichung ermöglicht.

Mehr Generationen Haus

3.2.2 Monetäre Wirkungsanalyse: Einsparpotenzial identifizieren und berechnen

Mithilfe der Angebotsbeschreibung und der Wirkungskette haben Sie bereits umfangreiches Wissen zu dem ausgewählten Angebot gewonnen. Dieses Wissen können Sie durch eine monetäre Wirkungsanalyse weiter vertiefen. Der zusätzliche Nutzen der monetären Wirkungsanalyse liegt darin, dass Sie nicht nur beschreiben können, welche Wirkungen ein spezifisches Angebot hat, sondern darüber hinaus auch wichtige Informationen dazu erhalten, inwieweit das Angebot auch zu einer finanziellen Entlastung der öffentlichen Haushalte beitragen kann. Hierzu werden die systematisch erfassten Wirkungen des Angebots in Beziehung gesetzt zu Maßnahmen der kommunalen Daseinsvorsorge und weiterer öffentlicher Aufgaben sowie den damit verbundenen Kosten. Die grundsätzliche Idee ist, dass die präventiven Angebote in Mehrgenerationenhäusern dazu führen können, dass Krisensituationen nicht oder verzögert eintreten und somit Kosten gespart werden können. Kann ein präventives Angebot etwa eine Heimeinweisung einer pflegebedürftigen Person verzögern, so werden dadurch die Kosten eines Heimplatzes für die Dauer dieser Verzögerung eingespart.

Der **Nutzen** einer monetären Wirkungsanalyse lässt sich dabei wie folgt zusammenfassen:

- ✓ Die monetäre Wirkungsanalyse macht Entlastungen durch Ihr Angebot finanziell sichtbar. Damit wird neben dem sozialen Mehrwert auch der finanzielle Mehrwert der im Mehrgenerationenhaus gemachten Angebote abbildbar.
- ✓ Die gewonnenen Erkenntnisse können Sie auch für die Außendarstellung nutzen, sowohl zur Gewinnung von Partnern als auch in der Werbung um zusätzliche Finanzierungsquellen.

Sollten Sie das Gefühl haben, dass diese Aspekte für Ihr Mehrgenerationenhaus aktuell weniger im Fokus stehen, sollten Sie überlegen, ob eine monetäre Wirkungsanalyse – die mit weiteren Aufwänden verbunden ist – für Ihr Mehrgenerationenhaus tatsächlich relevant ist und Sie bei Ihrer Arbeit bzw. der Außenkommunikation unterstützt. Um eine valide Entscheidungsgrundlage zu haben, können Sie bspw. gemeinsam mit Ihrem Team den erwarteten Aufwand und Nutzen einer monetären Wirkungsanalyse definieren und dann entsprechend abwägen.

Im Folgenden wird Schritt für Schritt beschrieben, wie Sie – ausgehend von der Wirkungskette – eine monetäre Wirkungsanalyse durchführen können.

Schritt 1: Entwicklung von Szenarien

Im ersten Schritt sollten Sie sich noch einmal mit den Wirkungen Ihres Angebots beschäftigen. Als Ausgangspunkt hierfür kann Ihnen der identifizierte Nutzen aus der Wirkungskette dienen. Die zentrale Frage ist: Gibt es Wirkungen des Angebots, die dazu beitragen, öffentliche Haushalte zu entlasten? Dort, wo bspw. Chancen auf dem Arbeitsmarkt verbessert werden, sinkt die Wahrscheinlichkeit von Sozialleistungsbezug nach den Bestimmungen des SGB II. Und Angebote, die dabei unterstützen, die Selbstständigkeit und die Potenziale älterer Menschen zu erhalten und zu stärken, können dazu beitragen, eine Heimeinweisung zu verhindern oder hinauszuzögern und somit in diesem Kontext Kosten zu sparen.

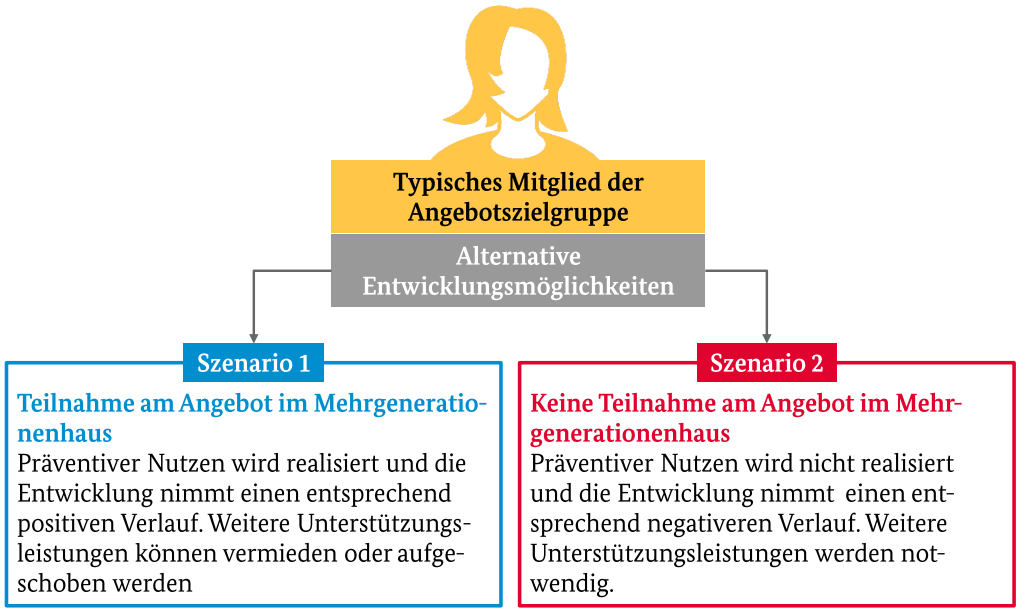
Um systematisch herzuleiten, an welchen Stellen Kosten eingespart werden können, eignen sich Szenarien. Ein Szenario besteht im Kern darin, einen möglichen Entwicklungsverlauf eines typischen oder **durchschnittlichen Mitglieds der Zielgruppe** des Angebots zu beschreiben. Bei der Angebotsbeschreibung unter 3.2.1. haben Sie die Zielgruppe ja bereits herausgearbeitet. Nun geht es darum, hieraus die „durchschnittliche“ Nutzerin bzw. den „durchschnittlichen“ Nutzer zu charakterisieren. Beispiele für eine solche Charakterisierung können sein: „Schülerin bzw. Schüler mit Förderbedarf der Klassenstufe 7 und 8, Schulabgang nach der 9. Klasse mit Förderschulzeugnis, erschwerter Zugang zum Ausbildungssystem“ oder „Frau um die 75 Jahre mit mittelschwerer Demenz, Pflegestufe II und häuslicher Pflege durch Angehörige“.[6] Natürlich sind alle Menschen unterschiedlich und die Idee eines durchschnittlichen Nutzertypen ist eine starke Vereinfachung. Dennoch ist sie notwendig im Kontext der monetären Wirkungsanalyse, da es ohne diese „durchschnittlichen Nutzertypen“ nicht möglich ist, spezifische Szenarien zu entwickeln – und somit die Grundlage fehlen würde, um finanzielle Entlastungswirkungen zu identifizieren.

[6] Diese Beschreibungen werden auch bei der monetären Wirkungsanalyse unter 4.3. und 4.4. noch einmal aufgegriffen.

Im Anschluss entwickeln Sie für dieses „durchschnittliche“ Mitglied der Zielgruppe zwei Szenarien: Ein **erstes Szenario** beschreibt dabei den Fall, in dem diese Person das Angebot des Mehrgenerationenhauses in Anspruch nimmt und die erwarteten Wirkungen des Angebots eintreten sowie der in der Wirkungskette identifizierte Nutzen realisiert werden kann. Diesem wird ein **zweites Szenario** gegenübergestellt, in welchem die Person das Angebot des Mehrgenerationenhauses nicht in Anspruch nimmt. In diesem zweiten Szenario kann folglich der Nutzen des Angebots nicht realisiert werden. Dadurch – so die Annahme – wird in diesem zweiten Szenario eine öffentliche Unterstützungsleistung notwendig, deren Inanspruchnahme durch das Angebot im Mehrgenerationenhaus (Szenario 1) verhindert oder verzögert werden kann.

Wichtig ist, dass beide Szenarien von einem gemeinsamen Startpunkt aus entwickelt werden: Es geht darum, zu beschreiben, was mit einem typischen Mitglied der Zielgruppe passieren kann, einmal *mit* und einmal *ohne* Unterstützung durch das Angebot.

Abbildung 4: Die Struktur eines Szenarios



Wichtig ist, dass die Szenarien, die Sie entwickeln, realistisch sind. Ein Angebot für demenzkranke Menschen wird bspw. den Verlust der Alltagskompetenzen der Betroffenen nicht aufhalten, son-

dern bestenfalls verzögern können. Die Entwicklung von realistischen Szenarien ist daher eine zentrale Herausforderung im Rahmen der monetären Wirkungsanalyse. Aus diesem Grund kann es sinnvoll sein, an dieser Stelle auch andere Akteure einzubinden. Neben Nutzerinnen und Nutzern der Angebote können dies die Angebotsleitung, sowie Kooperationspartner und relevante kommunale oder andere (öffentliche) Stellen sein. Dieser Austausch kann Ihnen dabei helfen, gute und wirklichkeitsnahe Szenarien zu entwickeln, in dem sie bei einer Reihe wichtiger Punkte zusätzliche Informationen bereitstellen können:

- Im Austausch mit der Angebotsleitung, Kooperationspartnern und den Nutzerinnen und Nutzern können Sie den konkreten Nutzen für die Teilnehmenden besser einschätzen lernen. Dies kann Ihnen dabei helfen, nicht nur zu beschreiben, welcher Nutzen entsteht sondern auch, wie viel Sie davon erwarten können.
- Im Austausch mit Vertreterinnen und Vertretern kommunaler oder anderer (öffentlicher) Stellen können Sie vertiefte Informationen über Bedarfslagen und Herausforderungen in der kommunalen Daseinsvorsorge erhalten. Ebenfalls können sie Ihnen dabei helfen, herauszufinden, welche Unterstützungsleistungen für die Angebotszielgruppe existieren und wo diese verankert sind. Dadurch können Sie abschätzen, an welcher Stelle Ihr präventives Angebot spätere Unterstützungsleistungen einsparen kann.[7]

[7] In Ergänzung zu den vorliegenden Unterlagen sind im Intranet für das Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser II Interviewleitfäden für Gespräche mit verschiedenen Akteuren bereitgestellt.

Mehr Generationen Haus

Die folgende Checkliste kann Ihnen bei der Erstellung und Überprüfung von Szenarien helfen:

Szenarienentwicklung	
Es ist klar, wie ein typisches Mitglied der Angebotszielgruppe charakterisiert werden kann.	☐
Es gibt eine Idee, wie Szenarien für ein typisches Mitglied der Angebotszielgruppe aussehen können.	☐
Es liegen zwei Szenarien vor: Das erste beschreibt einen möglichen Entwicklungsverlauf mit Unterstützung durch das Angebot und das zweite einen ohne diese Unterstützung	☐
Die Szenarien sind realistisch mit Bezug auf die Wirkungen des Angebots und den alternativen Verlauf	☐
Die Szenarien werden auch von weiteren Akteuren als realistisch eingeschätzt und/oder durch Studien unterlegt	☐
Für das zweite Szenario ist identifiziert, an welchen Stellen öffentliche Unterstützungsleistungen durch Inanspruchnahme des präventiven Angebots im Mehrgenerationenhaus eingespart werden können.	☐

Schritt 2: Erfassung und Berechnung von Kosten

Sobald Sie zwei Szenarien entwickelt haben, ist der nächste Schritt, die Kosten zu identifizieren, die bei den jeweiligen Szenarien anfallen. Die folgende Grafik gibt Ihnen einen Überblick über die jeweils benötigten Informationen:

Abbildung 5: Identifizierung von Kostenstellen

Kosten für Szenario 1

... die bei der Angebotsdurchführung anfallen

- Im Mehrgenerationenhaus (z.B. Kosten für Räumlichkeiten, Betriebskosten, Personalkosten, Sachkosten)
- Bei Nutzer/-innen (z.B. Teilnahmegebühren)
- Bei weiteren Akteuren (z.B. Kooperationspartnern)

Kosten für Szenario 2

... die anfallen würden, wenn es das Angebot nicht gäbe, z.B.

- Pflegeleistungen
- Arbeitsmarktmaßnahmen, Transferleistungen
- Hilfen zur Erziehung

Mehr Generationen Haus

Da der Kern der monetären Wirkungsanalyse darin besteht, die finanziellen Entlastungspotenziale präventiver Angebote sichtbar zu machen, ist es wichtig, an dieser Stelle so genau wie möglich zu sein. Für die beiden Szenarien müssen am Ende der Erfassung und Berechnung von Kosten Informationen sowohl zum jeweiligen Aufwand als auch zur Frage, wer Kostenträger ist, vorliegen.

Für Szenario 1 betrachten Sie die Kosten, die bei der Angebotsdurchführung im Mehrgenerationenhaus anfallen. Diese sind:[8]

- Personalkosten (z. B. Entlohnung der Beschäftigten, Schulungs-/Fortbildungskosten)
- Sachkosten (z. B. Fahrtkosten, Materialien, Literatur)
- Mietkosten (Höhe der (Kalt-)Miete insgesamt, Fläche des Mehrgenerationenhauses in
- Quadratmetern und Fläche für die jeweiligen Räume, in denen Angebote stattfinden)
- Betriebs- und Nebenkosten (z. B. Heizung, Strom, Wasser, Reinigung)
- Investitionskosten (z. B. Möbel, technische Ausstattung)

Da diese Kosten in Mehrgenerationenhäusern oftmals als Gesamtkosten erfasst werden und nicht für jedes Angebot einzeln vorliegen, müssen die Kostenblöcke auf das einzelne Angebot heruntergebrochen werden. Dies bedeutet z.B., dass Sie die Mietkosten für das Haus anteilig für die Räumlichkeiten runterrechnen, die für Angebot genutzt werden. Personalkosten können so ebenfalls auf einzelne Angebote bezogen werden: Wenn bspw. eine Mitarbeiterin 30% ihrer Zeit für das Angebot aufwendet, dann rechnen Sie mit 30% ihrer Personalkosten als Kostenpunkt für die Angebotserbringung. Schauen Sie auch, inwieweit Kosten bei Kooperationspartnern anfallen, die das Mehrgenerationenhaus bei der Angebotserbringung unterstützen.

Während die Mehrgenerationenhäuser in der Regel eine gute Einschätzung zu den Kosten haben, die bei ihnen anfallen, stellt die Identifizierung der Kosten in Szenario 2 eine größere Herausforde-

[8] In Ergänzung zu den vorliegenden Unterlagen sind im Intranet für das Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser II Faktenblätter für die detaillierte Erfassung der Kosten bereitgestellt.

rung dar. Wesentlich dafür, um die Kosten für das zweite Szenario bestimmen zu können, ist dabei folgendes Wissen:

- Um welche Unterstützungsleistung handelt es sich genau?
- Bei wem/ welcher Institution fallen die Kosten für diese Unterstützungsleistung an (Jobcenter, Jugendamt, Pflegekassen, Kommune, Arbeitsagentur etc.)?
- Wie können die anfallenden Kosten am besten erhoben werden?

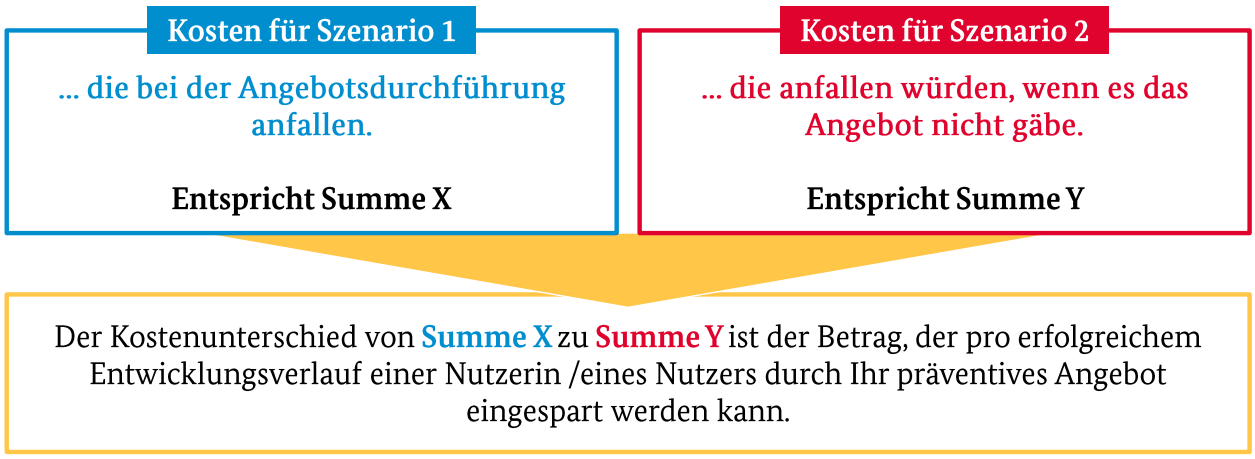
So unterschiedlich die Zielsetzungen und Wirkungen von Angeboten sind, so unterschiedlich sind auch die möglichen Unterstützungsleistungen und Kostenträger. Von kommunaler Pflichtaufgabe über die Pflegekassen bis hin zu Mitteln der Bundesagentur für Arbeit kann die Bandbreite der möglichen Kostenträger sehr groß sein. Gleiches gilt für den Zugang zu den notwendigen Daten: Während die Bundesagentur für Arbeit bspw. eine öffentlich zugängliche Statistik über die von ihr geförderten Unterstützungsleistungen führt und in dieser auch die Kosten einzelner Maßnahmen auf Teilnehmerebene herunterrechnet, kann dies bei Aufgaben, die in den Bereich der kommunalen Pflichtaufgaben fallen, bspw. der Hilfe zur Pflege, anders sein. Die hierfür relevanten Informationen finden sich auf kommunaler Ebene bspw. in Haushaltsplänen oder bei der Kämmerei. Überlegen Sie also, wen Sie im Zweifelsfall fragen können, wenn Sie die Zahlen für das von Ihnen beschriebene Szenario nicht auf Webseiten oder in Broschüren finden können.

Schritt 3: Gegenüberstellung der Kosten

An dieser Stelle sollten Sie die Kosten, die bei den jeweiligen Szenarien für ein typisches Mitglied der Zielgruppe anfallen, kennen. Diese Kosten können Sie nun gegenüberstellen und miteinander verrechnen. Dafür halten Sie einfach die jeweiligen Kosten der Szenarien gegeneinander:

Mehr Generationen Haus

Abbildung 6: Gegenüberstellung der Kosten der ausgewählten Szenarien



Am Ende können Sie für die betrachteten Szenarien die folgenden Fragen beantworten:

- Wie viel an öffentlichen Kosten können eingespart werden, wenn es gelingt, ein typisches Mitglied der Angebotszielgruppe präventiv so gut zu unterstützen, dass die alternative Unterstützungsleistung nicht notwendig wird?
- Bei welchen Kostenträgern fällt diese Entlastungswirkung an?

Mehr Generationen Haus

Wie hoch ist die finanzielle Entlastungswirkung durch das Angebot insgesamt?

Die im Rahmen der monetären Wirkungsanalyse vorgenommenen Berechnungen beziehen sich zunächst auf je ein Mitglied der Angebotszielgruppe. Sie können damit exemplarisch die möglichen Einsparpotenziale Ihrer Arbeit verdeutlichen. Aussagen zu den insgesamt eingesparten Kosten lassen sich hieraus nur bedingt ableiten.

Um tatsächlich einschätzen zu können, wie hoch die finanzielle Entlastungswirkung ausfällt, sind eine Reihe weiterer Informationen notwendig. Sie müssten wissen, in wie vielen Fällen es Ihrem Angebot vor Ort gelingt, die in Szenario 1 beschriebenen präventiven Wirkungen auch zu entfalten. Die Frage ist also, bei wie vielen der Nutzerinnen und Nutzern aufgrund des präventiven Angebots der positive Entwicklungsverlauf eingeschlagen werden kann. Dazu bedarf es einer vollwertigen Evaluation der lokal erzielten Angebotswirkungen. Eine realistische Näherung können Sie jedoch erzielen, indem Sie verstärkt darauf setzen, die Erfolgsquote des Angebots selber zu erfassen und anhand von Studien und Evaluationen vergleichbarer Angebote weiter zu untermauern. Auch in diesem Fall operieren Sie zwar nur mit Näherungswerten, Ihre Aussagen über die erzielten Gesamteinsparungen werden jedoch plausibilisiert. Ein Beispiel für dieses Vorgehen finden Sie in Kapitel 4.

3.2.3 Chancen und Grenzen der monetären Wirkungsanalyse

Sie haben nun eine Vorstellung davon, wie Sie vorgehen müssen, um selbst eine monetäre Wirkungsanalyse für eines Ihrer Angebote durchführen zu können. Auch die Möglichkeiten, die dadurch eröffnet werden können, sind bereits thematisiert worden. Ebenso wie die Schwierigkeiten, vor die Sie ein solches Vorgehen stellen kann. Die folgende Grafik fasst noch einmal die wesentlichen Punkte zu Chancen und Grenzen der monetären Wirkungsanalyse übersichtlich zusammen:

Mehr Generationen Haus

Abbildung 7: Chancen und Grenzen der monetären Wirkungsanalyse

Chancen

Eine monetäre Wirkungsanalyse kann …

- Aufgrund der Nutzung von Wirkungsketten bei der **Planung** und **Steuerung** von Angeboten unterstützen.
- Den **Nutzen** präventiver Angebote für die Zielgruppen und Kostenträger verdeutlichen.
- Einsparpotenziale als zusätzliches Argument für eine (Re-)-**Finanzierung** der Aktivitäten der Mehrgenerationenhäuser anführen.
- Ihr Mehrgenerationenhaus und Ihr Angebot **ins Gespräch bringen**. Die gemeinsame Diskussion der Wirkungen mit Kooperationspartnern und Kommune sowie Präsentation der Ergebnisse schaffen Aufmerksamkeit.

Grenzen

Eine monetäre Wirkungsanalyse kann nicht …

- alle **Einflussfaktoren** berücksichtigen. Vereinfachende Annahmen sind notwendig.
- der **Vielfalt** möglicher Angebotswirkungen gerecht werden. Ziele, Zielgruppen und Entwicklungsverläufe müssen vereinheitlicht werden, um durchschnittliche Wirkungen für typische Nutzer/-innen zu erfassen.
- alleine ein **vollständiges Bild** der vielfältigen Wirkungen der Mehrgenerationenhäuser ergeben.
- Ohne weitere Untersuchungen die **gesamten Einsparpotenziale** aufzeigen. Durch den Fokus auf Szenarien bezieht sie sich zunächst nur auf einen Fall.

So klappt es auch bei Ihnen

- Eine monetäre Wirkungsanalyse ist aufwendig und anspruchsvoll. Überlegen Sie daher zunächst, welche Ziele Sie mit der monetären Wirkungsanalyse verbinden und wie Sie die Ergebnisse nutzen wollen.
- Stellen Sie sicher, dass Sie ausreichend zeitliche Ressourcen einplanen
- Um eine monetäre Wirkungsanalyse erfolgreich durchzuführen, benötigen Sie umfangreiches Wissen über das Angebot und seine Rahmenbedingungen. Sprechen Sie mit der Angebotsleitung sowie mit weiteren Akteuren, um alle relevanten Informationen zu erhalten.
- Wichtiger Bestandteil einer abschließenden monetären Wirkungsanalyse sind die Modellrechnungen. Stellen Sie sicher, dass Sie Zugang zu allen hierfür notwendigen Informationen erhalten.

4. Wirkungsketten und monetäre Wirkungsanalyse – Beispiele aus den Mehrgenerationenhäusern

Nachdem Sie nun die Gedanken und Schritte kennen, die der Erarbeitung von Wirkungsketten und der monetären Wirkungsanalyse zugrunde liegen, werden im folgenden Kapitel konkrete Praxisbeispiele gegeben. Zunächst wird eine mögliche Wirkungskette für den Offenen Treff beschrieben. Der Schwerpunkt des Kapitels liegt dann darauf, Wirkungsketten ausgewählter Angebotsarten im Handlungsschwerpunkt „Integration und Bildung“ darzustellen und zu erläutern. Diese Abschnitte sind jeweils so aufgebaut, dass zunächst eine allgemeine Beschreibung der typischen Merkmale des Angebots stattfindet und darauf aufbauend die Wirkungskette dargestellt und beschrieben wird. Anschließend wird herausgearbeitet, welche besonderen Stärken die Mehrgenerationenhäuser bei der Durchführung dieses Angebots– auch im Vergleich zu anderen Anbietern ähnlicher Angebote – haben. Abschließend wird ein Ausblick darauf gegeben, an welchen Stellen grundsätzlich finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten wären.

Mehr Generationen Haus

Darüber hinaus werden in dem Kapitel zwei monetäre Wirkungsanalysen skizziert, jeweils für die Handlungsschwerpunkte „Integration und Bildung“ sowie „Alter und Pflege“.

Grundlage für die Erarbeitung der Wirkungsketten sind die Informationen aus den Fallstudien der wissenschaftlichen Begleitung, aus den Diskussionen bei den Regionalkonferenzen 2014 sowie nicht zuletzt aus wissenschaftlichen Studien (soweit vorhanden). Die beschriebenen Angebotstypen wurden so ausgewählt, dass sie charakteristisch für die Mehrgenerationenhäuser insgesamt sind, also ein großes Transferpotenzial haben.

Zielsetzung ist es, dass Sie durch die Praxisbeispiele konkrete Anregungen erhalten, die Sie für Ihre eigene Arbeit nutzen können.

4.1 Das „öffentliche Wohnzimmer“ der Mehrgenerationenhäuser – Wirkungskette für den Offenen Treff

Welche typischen Merkmale weist das Angebot auf?

Der Offene Treff ist das verbindende Element zwischen allen Mehrgenerationenhäusern. Jedes Mehrgenerationenhaus hat ein solches „Wohnzimmer“ in dem Begegnung stattfindet, sich die Menschen austauschen, Informationen zu Angeboten des Mehrgenerationenhauses gestreut werden und die ersten Berührungspunkte zu Möglichkeiten des Freiwilligen Engagements entstehen.

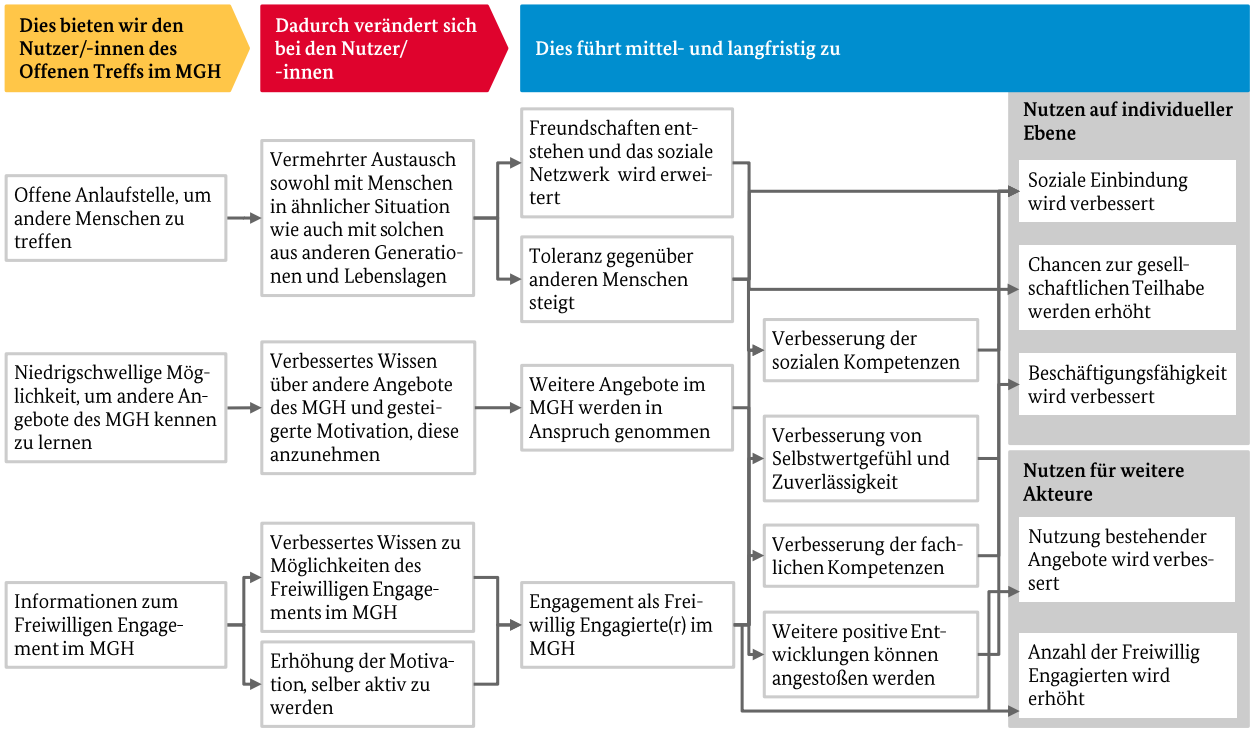
Dabei ist jeder Offene Treff anders: mit und ohne regelmäßigen Cafébetrieb, geführt durch Freiwillig Engagierte und/oder festangestellte Personen. Große Räumlichkeit, in der gleichzeitig Angebote stattfinden oder ruhiger Raum mit stärkerem Cafécharakter. Diese und viele weitere Aspekte kennzeichnen den Offenen Treff.

Mehr Generationen Haus

Wie sieht eine Wirkungskette für den Offenen Treff aus?

Entsprechend der Vielfalt in der Umsetzung, sind auch der Nutzen und Wirkungen, die durch den Offenen Treff entstehen, sehr unterschiedlich. Folgende Abbildung stellt eine mögliche Wirkungskette für einen Offenen Treff dar:

Abbildung 8: Wirkungskette Offener Treff[9]



Der Offene Treff trägt zunächst dazu bei, dass Menschen sich begegnen können. Insbesondere bei älteren oder vereinsamten Menschen führt alleine der regelmäßige Besuch dazu, dass sie neue soziale Kontakte gewinnen und der Isolation entgegengewirkt wird. Viele Mehrgenerationenhäuser berichten, dass dies auch zu einer erhöhten Lebensfreude führt. Ein weiterer Effekt des Offenen Treffs ist, dass Nutzerinnen und Nutzer hierdurch mit weiteren Angeboten des Mehrgenerationenhauses vertraut werden und diese dann häufig auch besuchen. Die hieraus resultierenden Effekte hängen dann

[9] Grundlage für die Wirkungskette: Arbeitsgruppenergebnisse der Regionalkonferenz am 08.07.2014 in Mannheim sowie Erkenntnisse aus den Vor-Ort-Besuchen.

von den besuchten Angeboten ab: Der Nutzen aus einem Beratungsangebot ist ein anderer als aus einem Sprachkurs oder der Teilnahme an einer Demenzgruppe.[10] Viele Nutzerinnen und Nutzer der Mehrgenerationenhäuser sind sozial benachteiligt. Durch eine erhöhte soziale Einbindung und einen Kompetenzaufbau zeigt sich ein Nutzen dort auch in einer verbesserten gesellschaftlichen Teilhabe.

Schlussendlich ist der Offene Treff häufig der erste Berührungspunkt zu Freiwilligem Engagement, bspw. weil aktiv über Möglichkeiten des Freiwilligen Engagements im Mehrgenerationenhaus berichtet wird oder weil Nutzerinnen und Nutzer andere Freiwillig Engagierte kennenlernen. Nicht selten resultiert daraus ein Interesse, selber aktiv zu werden. Auch hier zeigt die Erfahrung, dass die Motive der Freiwillig Engagierten in den Mehrgenerationenhäusern sehr unterschiedlich sind. Ältere Menschen, die bereits in der nachberuflichen Phase sind, wollen ihre Kompetenzen gerne noch sinnvoll einsetzen und sich für das Gemeinwohl engagieren. Insbesondere für Personen, die (wieder) einen beruflichen Einstieg planen, sind dagegen auch die Verbesserung der fachlichen Kompetenzen und die Erhöhung der Beschäftigungsfähigkeit von Bedeutung.

Wie genau die Wirkungskette für Ihren Offenen Treff aussehen kann, müssen Sie selber entscheiden. Die skizzierten Wirkungen sollen Ihnen dabei als Anregung dienen.

Was ist die besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebot?
Zunächst einmal ist der Offene Treff das Merkmal, das die Mehrgenerationenhäuser auszeichnet – und von vielen anderen Einrichtungen unterscheidet. Das Besondere am Offenen Treff – so die Erkenntnisse der wissenschaftlichen Begleitung – ist dabei einerseits, dass hier niedrigschwellige Begegnung unabhängig von Alter oder Herkunft stattfindet. „Neue“ Besucherinnen und Besucher werden offen aufgenommen und finden eine Anlaufstelle, die sie regelmäßig aber unverbindlich besuchen können. Darüber hinaus fungiert der Offene Treff aber auch als Informationsdrehscheibe innerhalb der Mehrgenerationenhäuser. Ohne weite Wege können andere Angebote kennengelernt

[10] Unter 4.2. werden Wirkungsketten für einzelne Angebote beschrieben.

und genutzt werden. Somit verbindet sich hier dir Möglichkeit zum offenen Austausch und der Teilnahme an festen Angeboten.

Ausblick: An welchen Stellen sind finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten?
Unmittelbare Entlastungswirkungen entstehen bspw. dann, wenn Personen durch ihr Freiwilliges Engagement im Offenen Treff (bspw. im Cafébetrieb oder bei der Speisenzubereitung) ihre eigenen fachlichen und sozialen Kompetenzen so ausbauen, dass sie ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt verbessern und eine erfolgreiche Integration in Arbeit erfolgt. Dies gilt sowohl für Personen, die Sozialleistungen erhalten wie auch für Personen, die beim beruflichen Wiedereinstieg (bspw. nach der Erziehungszeit) unterstützt werden. Eine mittelbare Entlastungswirkung wird überdies dadurch erreicht, dass Nutzerinnen und Nutzer durch den Besuch des Offenen Treffs dazu motiviert werden, andere Angebote des Mehrgenerationenhauses zu nutzen, die dann wiederum ganz eigene (Entlastung-)Wirkungen entfalten können.

4.2 Wirkungsketten im Handlungsschwerpunkt Integration und Bildung

4.2.1 Mentoring: Übergangsbegleitung

Welche typischen Merkmale weist das Angebot auf?
Mentoring und Patenschaftsprojekte werden in verschiedenen Mehrgenerationenhäusern umgesetzt. Laut Selbstmonitoring 2013 gibt es 87 solcher Angebote, wobei sich Ziele, Zielgruppen und Form der Begleitung stark unterscheiden können. Gemeinsame Freizeitgestaltung, Unterstützung in der Schule oder auch gezielte Beratung zu Zukunftsfragen – Mentorinnen und Mentoren bzw. Patinnen und Paten unterstützen ihre „Mentees“ bzw. „Patenkinder“ individuell und bedarfsorientiert über Monate, teilweise Jahre.

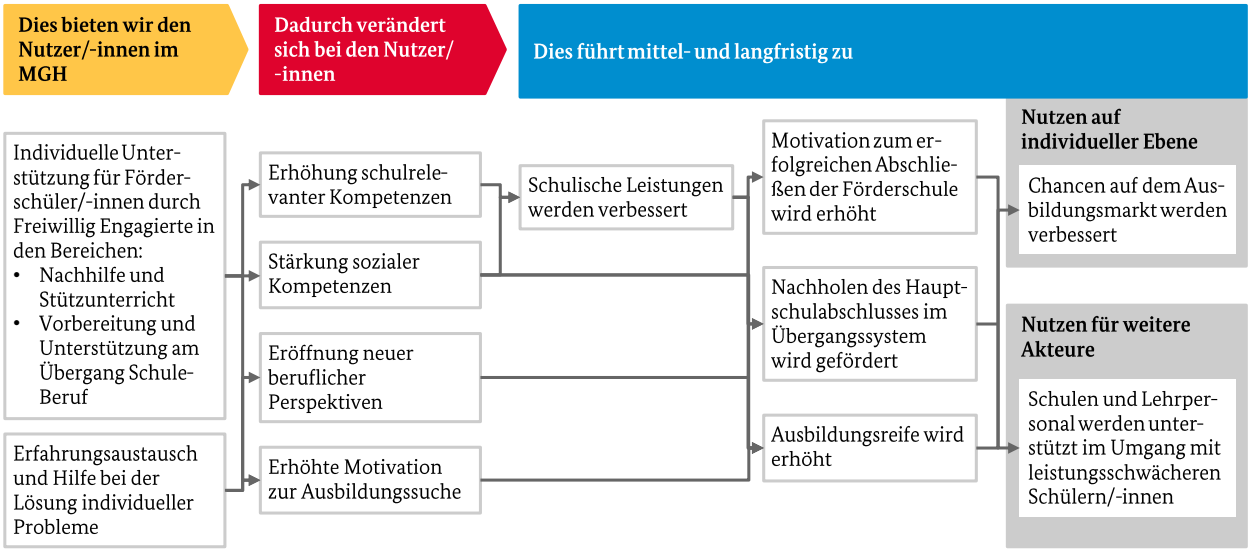
Eine Form des Mentoring ist die Begleitung von benachteiligten Schülerinnen und Schülern in den letzten Jahren der Schulpflicht. 51 Angebote richten sich an Jugendliche zwischen 14 und 19 Jahren. Wichtige Motivation der Mentorinnen und Mentoren bzw. Patinnen und Paten – so zeigen die Ergebnisse der wissenschaftlichen Begleitung – ist es, die Schülerinnen und Schüler bei einem erfolgreichen Übergang in den „neuen“ Lebensabschnitt zu begleiten. Neben der Erreichung eines Schul-

abschlusses gehört hierzu idealerweise auch, dass die Jugendlichen einen Ausbildungsplatz finden bzw. dabei unterstützt werden, die formalen und informellen Voraussetzungen zu schaffen, um eine Ausbildung (gefördert oder ungefördert) aufzunehmen.

Wie sieht eine Wirkungskette für das Angebot aus?

Folgende Abbildung stellt dar, wie eine Wirkungskette für ein Mentoringprojekt am Übergang Schule-Ausbildung (mit Zielgruppe Förderschülerinnen und –schüler) aussehen kann:

Abbildung 9: Wirkungskette Mentoring für Förderschülerinnen und -schüler[11]



Wesentlich bei der Wirkungskette sind in diesem Fall die Wirkungen auf der individuellen Ebene der begleiteten Schülerin bzw. des begleiteten Schülers, die idealerweise dazu führen, dass ein selbstständiges Leben ohne Transferleistungsbezug gestaltet werden kann. Zu diesem Zweck werden die Schülerinnen und Schüler z.T. schulisch unterstützt und motiviert, nach der Förderschule einen Hauptschulabschluss nachzuholen. Aber auch Schulen und Lehrpersonal können einen Nutzen aus

[11] Grundlage für die Wirkungskette: Fallstudie zu einem Angebot im Mehrgenerationenhaus Falkensee (Brandenburg), Diskussionen auf den Regionalkonferenzen 2014 sowie Informationen aus folgenden Studien: Klemm (2010): Jugendliche ohne Hauptschulabschluss sowie Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) (2013): IAB-Kurzbericht 4/2013, Bildung ist der beste Schutz vor Arbeitslosigkeit.

diesem Angebot ziehen, wenn bspw. eine erhöhte Motivation der Schülerin/des Schülers dazu führt, dass diese besser im Unterricht mitarbeiten oder sich die Lehrerin bzw. der Lehrer intensiver um andere Schülerinnen und Schüler kümmern kann, weil die begleiteten Schülerinnen und Schüler selbständiger arbeiten.

Je nach Fokus des Mentoring – und auch der Wirkungskette – können natürlich noch weitere Wirkungen entstehen. Bspw. werden Eltern entlastet, wenn sich die Kinder selbständiger um Schularbeiten kümmern oder Unterstützung bei Bewerbungsbemühungen erhalten. Und auch für die Mentorinnen und Mentoren bzw. Patinnen und Paten selber entsteht ein Nutzen, der in einer Wirkungskette erfasst werden kann. Da sich nach Erfahrung der wissenschaftlichen Begleitung Motive und Nutzen der Mentorinnen und Mentoren bzw. Patinnen und Paten deutlich von denen der Zielgruppe unterscheiden, bietet es sich hier an, eine eigene Wirkungskette zu erarbeiten.

Was ist die besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebot?
Mentoring- und Patenschaftsprojekte werden durch vielfältige Akteure durchgeführt. Nach Erfahrung der wissenschaftlichen Begleitung ist eine besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser, dass sie nicht nur das „Mentoring/die Patenschaft“ ermöglichen, sondern dass sie gleichzeitig Räume bieten, in denen Treffen stattfinden können – und durch insbesondere die Schülerinnen und Schüler neue Angebote kennenlernen und darüber hinaus die Chance erhalten ihre eigenen Stärken als Freiwillig Engagierte zu entdecken und weiter zu entwickeln. Durch die gute Vernetzung der Mehrgenerationenhäuser im Kreis der regionalen Akteure besteht überdies in der Regel die Möglichkeit, „auf kurzem Weg“ weitere Unterstützungsangebote aufzutun – sei es einen Termin bei der Berufsberatung der Arbeitsagentur oder auch Beratung bei psychosozialen Problemen.

Ausblick: An welchen Stellen sind finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten?
Die Wirkungen, die auf Ebene der Schülerinnen und Schüler zu einer selbständigen und finanziell unabhängigen Lebensführung beitragen, können gleichermaßen zu einer Entlastung der öffentlichen Haushalte beitragen. Hierzu gehören insbesondere Einsparpotenzialen im Bereich des Systems im Übergang Schule – Ausbildung/Beruf (also Maßnahmen, die über das SGB II und SGB III finan-

ziert werden) und bei Sozialleistungsbezug. Die Entlastungswirkungen entstehen hier bei den Jobcentern/Kommunen und der Arbeitsagentur.[12]

4.2.2 Lesepatinnen und Lesepaten: Vorlesen

Welche typischen Merkmale weist das Angebot auf?

Viele Mehrgenerationenhäuser bieten Lesepatenschaften an: Freiwillig Engagierte unterstützen in Lesepatenschaften Kinder in der Alphabetisierung oder beim Verbessern der Sprach- und Textkompetenzen. Generationenübergreifendes Miteinander ist hierbei ebenso von Bedeutung wie der Lernerfolg der Kinder sowie der Kontaktgewinn für die Freiwillig Engagierten.

Dabei sind die Lesepatenangebote sehr unterschiedlich: Einerseits kann das Alter der Zielgruppe variieren und reicht von Kindern im KiTa-Alter bis hin zu Jugendlichen mit besonderen Lernschwächen. Laut Selbstmonitoring 2013 richten sich 72 Angebote zur Sprachförderung auch an Kinder zwischen drei und fünf Jahren, 120 Angebote auch an die Altersgruppe sechs bis 13 Jahre. Andererseits unterscheiden sich auch die Aufgaben der Patinnen und Paten zwischen reinem Vorlesen, dem Begleiten von Leseübungen für die betreuten Kinder sowie einer Mischung aus beidem.

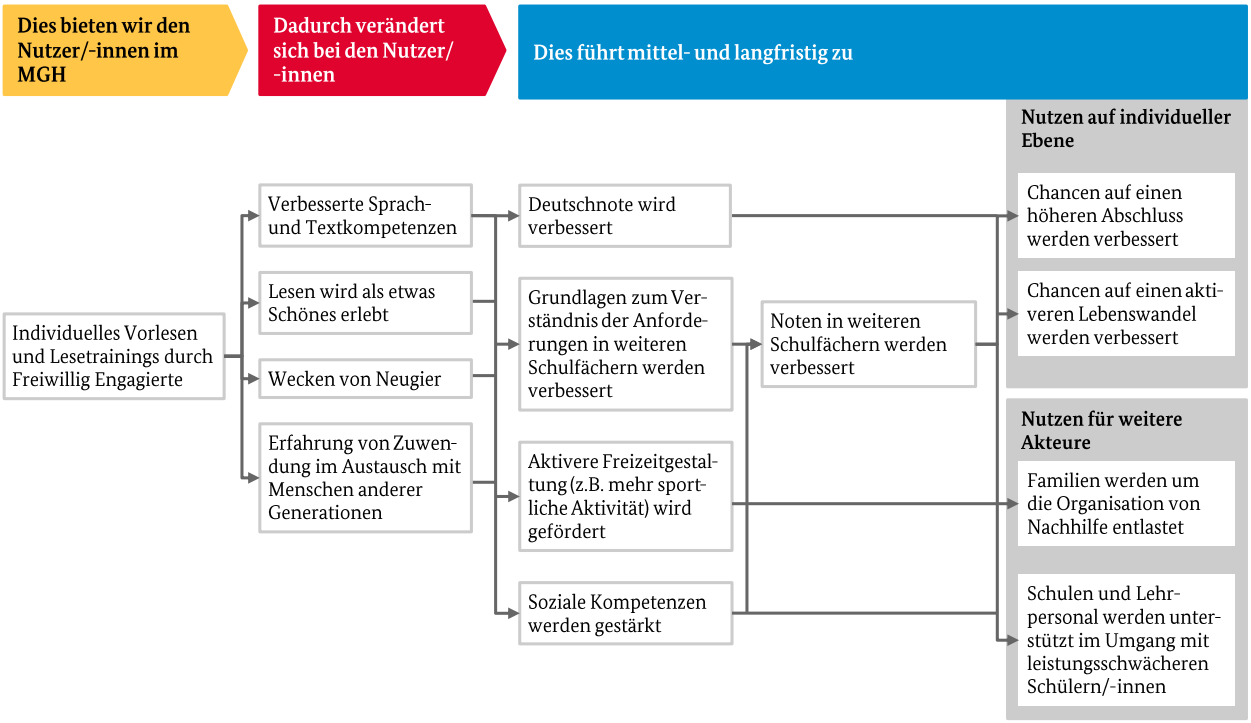
Wie sieht eine Wirkungskette für das Angebot aus?

Die folgende Abbildung zeigt exemplarisch auf, wie eine Wirkungskette eines reinen Vorleseangebots mit der Zielgruppe Kinder im Grundschulalter aussehen kann.

[12] Vgl. hierzu auch Ausführungen unter 4.3.

Mehr Generationen Haus

Abbildung 10: Wirkungskette Lesepaten für Grundschülerinnen und Grundschüler[13]



Der wesentliche Nutzen eines Lesepatenangebots liegt in der Unterstützung der begleiteten Kinder. Langfristig, so belegen Studien der Stiftung Lesen, führt regelmäßiges Vorlesen zu verbesserten Schulnoten in Deutsch und anderen Fächern. Dies erhöht die Chancen auf einen höheren Abschluss. Zudem gibt es einen Zusammenhang zwischen Vorlesen und einem aktiven Lebenswandel: Kinder, denen regelmäßig vorgelesen wird, treiben mehr Sport als jene, denen nicht vorgelesen wird. Eine mögliche Erklärung hierfür könnte gesteigerte Fantasie und Neugier sein und der damit einhergehende Wunsch, sich auszuprobieren.

Doch neben den Kindern profitieren auch die Eltern und Schulen vom Einsatz der Lesepatinnen und Lesepaten, indem sie entlastet werden bei der Organisation von Nachhilfe- oder Förderunter-

[13] Grundlage für die Wirkungskette: Diskussionen während der Regionalkonferenzen 2014 sowie Studien der Stiftung Lesen zu den positiven Effekten des Vorlesens: Cf. Vorlese-Studie 2011: Die Bedeutung des Vorlesens für die Entwicklung von Kindern sowie Ehmig & Reuter (2013): Vorlesen im Kinderalltag.

richt für leistungsschwächere Schülerinnen und Schüler. Die Effekte auf Seiten der Vorlesepatinnen und -paten sollten in einer eigenen Wirkungskette erfasst werden.

Was ist die besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebot?
Lesepatenschaften sind ein Angebotstyp, der verschiedene Merkmale der Mehrgenerationenhäuser vereint: Neben dem generationenübergreifenden Ansatz spielt die Einbeziehung Freiwillig Engagierter eine wichtige Rolle. In der Gewinnung und Einbindung von Freiwillig Engagierten sind die Mehrgenerationenhäuser besonders stark. Lesepatinnen und -paten werden oft direkt in den Schulen oder KiTas eingesetzt. Die vielen Kooperationen, durchschnittlich 73 pro Haus, versetzen Mehrgenerationenhäuser hier in eine optimale Position, sinnvolle Einsatzgebiete für die Lesepatinnen und -paten zu organisieren. Sollten weitergehende Unterstützungsbedarfe bei den Familien der betreuten Kinder bestehen, können die Mehrgenerationenhäuser aufgrund ihrer guten Vernetzung ebenfalls kompetente Hilfestellungen geben.

Ausblick: An welchen Stellen sind finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten?
Langfristig können erzielte Wirkungen wie verbesserte Noten und höhere Abschlüsse dazu führen, dass Kosten am Übergang Schule-Beruf eingespart werden können. Diese sehr langfristigen Effekte werden jedoch, da die Arbeit der Lesepatinnen und -paten Kinder als Zielgruppe hat, kaum mit konkreten Zahlen zu unterlegen sein. Unmittelbarer können Entlastungswirkungen bei Schulen auftreten, bspw. indem Kosten für Förderunterricht eingespart oder Klassenwiederholungen vermieden werden.

Mehr Generationen Haus

4.2.3 Niedrigschwellige Deutschkurse für Migrantinnen und Migranten

Welche typischen Merkmale weist das Angebot auf?

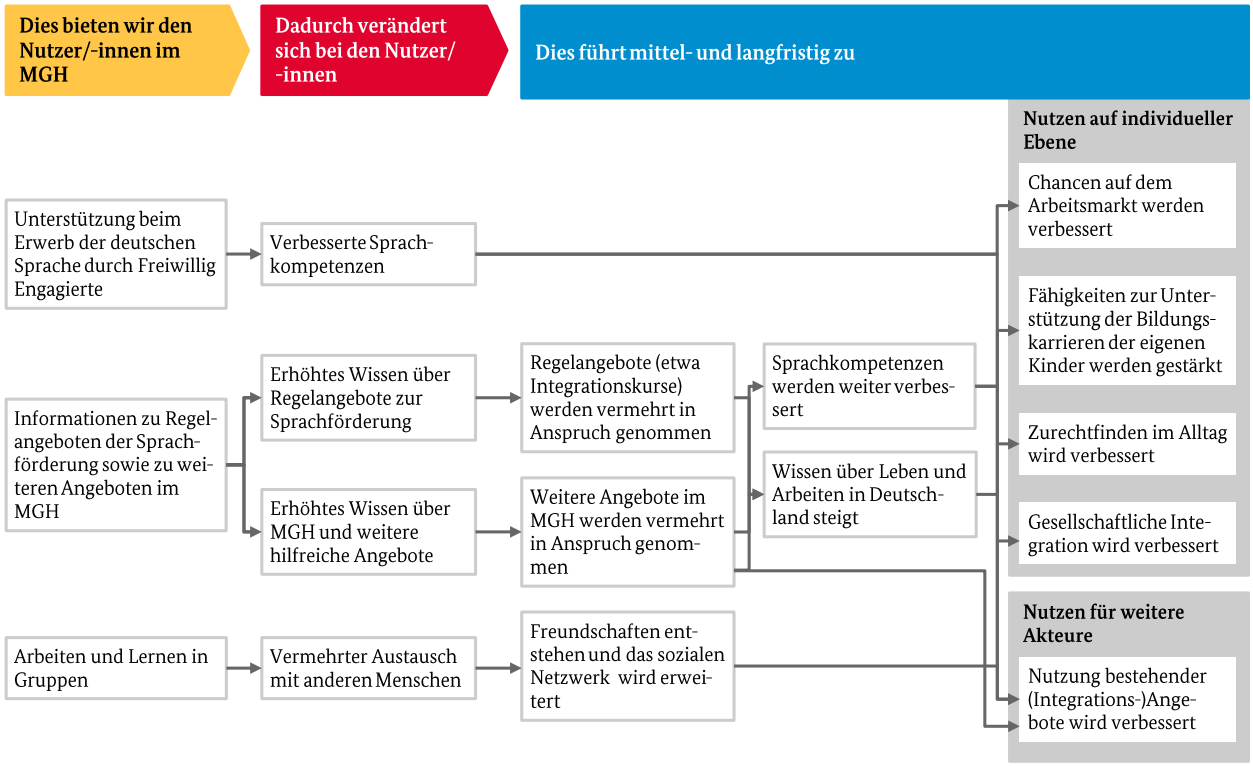
Mehrgenerationenhäuser schaffen es sehr gut, Menschen mit Migrationshintergrund zu erreichen und in die Angebote einzubinden: So liegt der Anteil an Nutzerinnen und Nutzern mit Migrationshintergrund in den Mehrgenerationenhäusern bei durchschnittlich 24 Prozent. Hierunter sind auch Personen, die erst wenig deutsch sprechen. Als Ergänzung zu den staatlichen Regelangeboten (bspw. Integrationskurse) bieten die Mehrgenerationenhäuser insgesamt 198 Angebote zur Sprachförderung an, die sich speziell an Menschen mit Migrationshintergrund richten. Honorarkräfte und Freiwillig Engagierte unterstützen die Migrantinnen und Migranten dabei, Grundkenntnisse in der deutschen Sprache zu erwerben und sich besser in ihrem neuen Umfeld zurechtzufinden.

Wie sieht eine Wirkungskette für das Angebot aus?

Die folgende Grafik zeigt exemplarisch eine Wirkungskette für einen niedrigschwelligen Deutschkurs.

Mehr Generationen Haus

Abbildung 11: Wirkungskette niedrigschwelliger Deutschkurs[14]



Die zentrale Wirkung von Sprachkursen jeglicher Art ist die Verbesserung der Sprachkompetenzen der Zielgruppe. Diese wird zum einen über den Sprachunterricht selbst realisiert, die dann ggf. in einem Anschlussangebot (bspw. Integrationskursen) ausgebaut werden kann. Durch vermehrte soziale Kontakte wird zudem die Sprachpraxis trainiert und somit darauf hingewirkt, dass das Gelernte nicht vergessen wird. Die Verbesserung der Sprachkompetenzen hat darüber hinaus eine Reihe weiterer Effekte, die über eine verbesserte Orientierung im Alltag über intensivere Teilhabe am gesellschaftlichen Leben bis zu gesteigerten Chancen auf dem Arbeitsmarkt reichen.

[14] Grundlage für die Wirkungskette: Diskussionen während der Regionalkonferenzen 2014 sowie Erfahrungen aus Vor-Ort-Analysen der wissenschaftlichen Begleitung, insbesondere der Schwerpunkthäuser „Integration und Bildung".

Mehr Generationen Haus

Was ist die besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebot?
Zentrale Stärke von Mehrgenerationenhäusern im Kontext von Sprachkursen ist einerseits die Niedrigschwelligkeit der Angebote. Die Kurse können nach den individuellen Wünschen und Lernzielen der Nutzerinnen und Nutzer gestaltet werden. In vielen Mehrgenerationenhäusern gibt es überdies die Möglichkeit, dass die Kinder parallel betreut werden, was insbesondere die Kursteilnahme durch Mütter mit Migrationshintergrund erleichtert. Eine weitere Stärke der Mehrgenerationenhäuser liegt darin, dass die Nutzerinnen und Nutzer regelmäßig auch die anderen Angebote der Häuser besuchen und somit das Erlernte direkt anwenden können. So entstehen vielfältige soziale Kontakte, die in den anderen Angeboten zu Personen ohne Migrationshintergrund geknüpft werden können. Durch diese Begegnung werden zudem interkulturelle Lerneffekte gefördert – sowohl bei den Nutzerinnen und Nutzern mit und ohne Migrationshintergrund als auch bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Mehrgenerationenhauses. Schlussendlich wurde verschiedentlich berichtet, dass Nutzerinnen und Nutzer aus Sprachkursen die eigenen Stärken und Kompetenzen (bspw. Gitarre spielen, Kochen oder Tanz) als Freiwillig Engagierte einbringen und hierdurch nicht nur weitere soziale Kontakte sondern auch Selbstbewusstsein gewinnen. Auch hierfür bieten die Mehrgenerationenhäuser den Raum.

Ausblick: An welchen Stellen sind finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten?
Unmittelbare Entlastungswirkungen entstehen an den Stellen, an denen verbesserte Sprachkompetenzen dazu beitragen, dass eine erfolgreiche Integration in den Arbeitsmarkt erfolgt, bspw. wenn die Nutzerinnen und Nutzer vorher arbeitssuchend waren oder durch den Sprachkurs zu einem beruflichen Wiedereinstieg motiviert wurden. Mittelbare Entlastungswirkungen können dort entstehen, wo bspw. Eltern ihre Kinder besser in der Schule unterstützen können – und die Kinder dann ihrerseits bessere Chancen auf einen erfolgreichen Bildungsverlauf erhalten.

Mehr Generationen Haus

4.2.4 Offenes Beratungsangebot

Welche typischen Merkmale weist das Angebot auf?

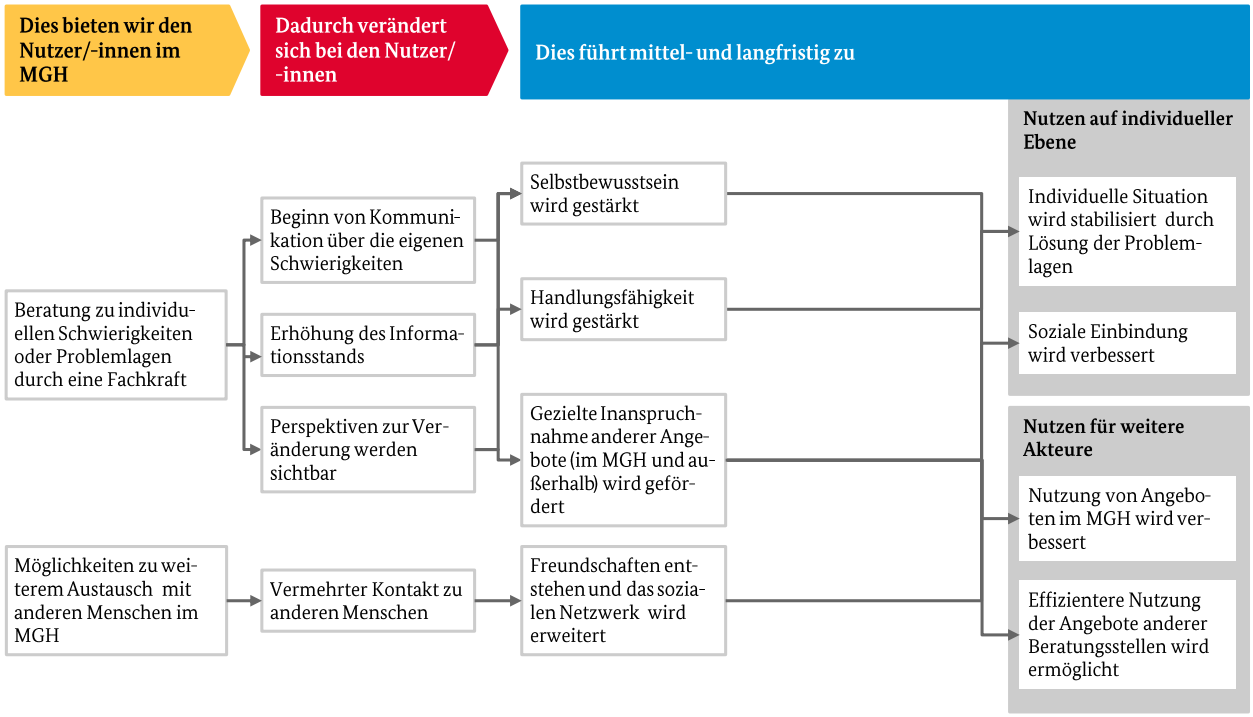
Die Mehrgenerationenhäuser halten umfangreiche Informations- und Beratungsangebote vor: Laut Selbstmonitoring 2013 gibt es im Handlungsschwerpunkt „Integration und Bildung“ 124 allgemeine Beratungsangebote (bspw. zum Übergang in den Arbeitsmarkt oder zum Bildungs- und Teilhabepaket) und im Handlungsschwerpunkt „Alter und Pflege“ weitere 415 Informations- und Beratungsangebote (bspw. rechtliche Beratung, Vereinbarkeit Pflege und Beruf, häusliche Pflege, Vorsorge oder Wohnen im Alter). Ein offenes Beratungsangebot dient in der Regel dazu, im Einzelgespräch mit Hilfesuchenden individuelle Lösungen oder Unterstützungsangebote zu finden, die den jeweiligen Bedarfslagen angemessen sind. Die Beratungstreffen werden dabei sehr niedrigschwellig gehalten. Die Dauer und Frequenz der Beratungstermine ergeben sich ebenso im Kontakt wie die genauen Gesprächsinhalte und Ziele der Beratung. Von Schwierigkeiten in der Familie bis zu dem Wunsch nach beruflichem Wiedereinstieg kann alles Thema sein.

Wie sieht eine Wirkungskette für das Angebot aus?

Eine Wirkungskette für ein solches offenes Beratungsangebot wird in der folgenden Abbildung dargestellt.

Mehr Generationen Haus

Abbildung 12: Wirkungskette Offenes Beratungsangebot[15]



Die große Offenheit des Angebots für verschiedenste individuelle Fragestellungen und Problemlagen erschwert die Identifikation einer „typischen" Wirkung des Angebots. Aus Sicht der pädagogischen Fachkraft, die die Beratung durchführt, geht es jeweils darum, sich dem Einzelfall in seiner Besonderheit zu widmen. Sich aus einer sozialen Isolierung zu lösen, weiterführende Beratungsstellen z.B. bei einer Schulden- oder Drogenproblematik zu identifizieren oder Bewerbungsbemühungen aufzunehmen: All dies können mögliche Ergebnisse der Beratung sein. Wichtig ist, dass die individuelle Situation im Mittelpunkt steht und die damit verbundenen Problemlagen gelöst werden können.

[15] Grundlage für die Wirkungskette: Fallstudie zum Beratungsangebot im Mehrgenerationenhaus Nordhausen (Thüringen).

Mehr Generationen Haus

Eine weitere Wirkung zeigt sich in der bedarfsgerechten Weitervermittlung in andere Angebote und an andere Stellen. Wenn dem Mehrgenerationenhaus hier eine passgenaue Übergabe zu anderen Hilfsangeboten gelingt, hat dies positive Effekte auch auf die Nutzung der entsprechenden Angebote.

Was ist die besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebot?
Auch bei diesem Angebotstyp ist die Niedrigschwelligkeit im Zugang der zentrale Vorteil von Mehrgenerationenhäusern. Anders als bei sonstigen (öffentlichen) Beratungsstellen mit (eventueller) Registrierungspflicht kann eine Person die Beratungsleistungen im Mehrgenerationenhaus anonym und ohne weitere Verpflichtungen in Anspruch nehmen. Die Atmosphäre in den Häusern trägt dazu bei, dass die Beratungssuchenden die Offenheit aufbringen, über ihre Schwierigkeiten zu sprechen und sich Optionen des Umgangs damit aufzeigen zu lassen. Überdies sind die Häuser nicht auf das Beratungsangebot beschränkt, sondern bieten eine Reihe weiterer Angebote, in denen das jeweilige „Hemmnis" der Beratungssuchenden keine Rolle spielt. Die breite Vernetzung der Häuser trägt überdies dazu bei, dass passgenaue Angebote identifiziert und eine lückenlose Übergabe gefördert werden kann.

Ausblick: An welchen Stellen sind finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten?
Aufgrund der großen Variation der im Angebot abgedeckten Problemlagen und der Vielfalt der Möglichkeiten für eine individuelle Weiterberatung lässt sich in diesem Angebot kein eindeutiges Entlastungspotenzial ausmachen. Denn bei einem Angebot in der hier skizzierten Allgemeinheit fehlt die Möglichkeit der Identifikation typischer Nutzerinnen und Nutzer sowie durchschnittlicher Entwicklungsverläufe. Dadurch fehlen Informationen, die zur Szenarienentwicklung benötigt werden. Um tatsächlich Entlastungswirkung identifizieren zu können, braucht es Beratungsangebote, die sehr spezifische Wirkungen erzeugen: bspw. Beratung zum beruflichen Wiedereinstieg oder Erziehungsberatung.

Mehr Generationen Haus

4.3 Monetäre Wirkungsanalyse im Handlungsschwerpunkt Integration und Bildung

In den vorherigen Abschnitten wurden verschiedene Wirkungsketten für ausgewählte Angebotstypen der Mehrgenerationenhäuser beschrieben. Im Folgenden wird nun anhand eines Angebots im Handlungsschwerpunkt „Integration und Bildung“ eine monetäre Wirkungsanalyse nachvollzogen. Grundlage hierfür sind die in Kapitel 3.2.2. aufgeführten Schritte. Das ausgewählte Fallbeispiel ist das Angebot „RaZ – Ran an die Zukunft“[16] des Mehrgenerationenhauses Markdorf (Baden-Württemberg).

Welche typischen Merkmale weist das Angebot auf?

Zielgruppe des Angebots sind Schülerinnen und Schüler mit sonderpädagogischem Förderbedarf (Lernbehinderungen) der Klassenstufe 7 und 8 der örtlichen Förderschule. Dieses Angebot wurde ausgewählt, weil es erstens direkt auf den Übergang Schule-Beruf zielt. Zweitens hat sich in den letzten Jahren gezeigt, dass eine Reihe Mehrgenerationenhäuser Angebote durchführen, die eine ähnliche Zielgruppe haben und das Angebot somit auch unter Transfergesichtspunkten relevant ist. Folgende Grafik stellt die zentralen Merkmale des Angebots dar:

Abbildung 13: Zentrale Merkmale des Angebots

Rahmenbedingungen
- Die Laufzeit des Projektes (Module 1 bis 4) beträgt jeweils ein Schuljahr
- Das Angebot richtet sich an Förderschüler/-innen der Klassenstufe 7 und 8
- Die Projektmodule 1 bis 3 durchlaufen alle Schülerinnen und Schüler
- Am Praxismodul (Modul 4) nehmen durchschnittlich 10 Schüler/-innen teil
- Das Projekt findet in der Förderschule, im Mehrgenerationenhaus und bei weiteren Kooperationspartnern statt

Angebotsinhalte
- Modul 1: Erstellen einer individuellen Lebensmappe, Umgang mit Geld/Kontoführung an Fallbeispielen trainieren
- Modul 2: Rollenspiele, diagnostische Gespräche zur Erlernung der Mindestvoraussetzungen für den Einstieg in die berufliche Ausbildung
- Modul 3: Benimm-Coaching, Kommunikations- und Tanzkurs
- Modul 4: Praktische Erprobung in potentiellen Arbeitsbereichen (z.B. Schreinerei, Landwirtschaft etc.) in Kooperation mit regionalen Betrieben

Begleitmodule: spezifische Veranstaltungen, Elternarbeit und Jobcoaching

Kosten für die Angebotserbringung für alle Teilnehmenden
- Im Jahr der Etablierung: 20.000 € (Aufbau des Netzwerks, Stunden für Koordination; Aufwandsentschädigung für Betriebe, Materialkosten)
- Folgejahre: 10.000 € (Stunden für Koordination; Aufwandsentschädigung für Betriebe, Materialkosten)

[16] Das Angebot hat nichts mit den gleichnamigen Landesförderprogrammen zu tun.

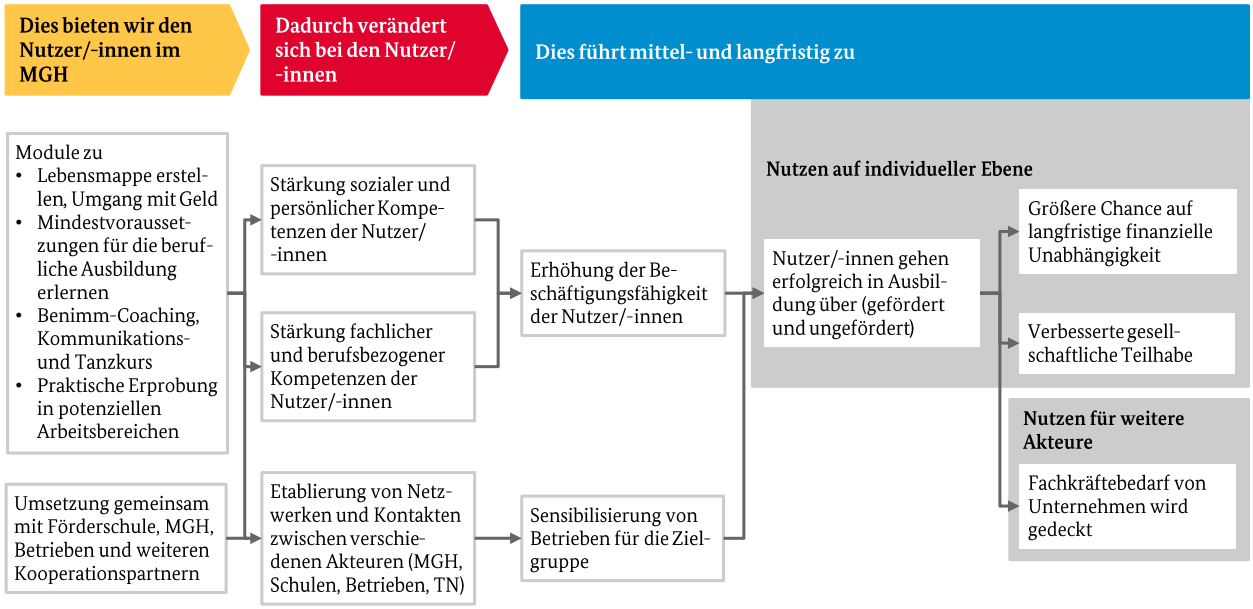
Das „typische“ Mitglied der Zielgruppe lässt sich dabei wie folgt charakterisieren:

- Schülerin bzw. Schüler mit sonderpädagogischem Förderbedarf (Lernbehinderungen) der Klassenstufe 7 und 8
- Schulabgang in der Regel nach 9 Schuljahren mit einem Förderschulzeugnis
- Erschwerter Zugang zum Ausbildungssystem

Wie sieht eine Wirkungskette für das Angebot aus?

Auf Basis der Erkenntnisse zu Angebotsinhalten, Zielgruppe und Effekten des Angebots ergibt sich die folgende Wirkungskette:

Abbildung 14: Wirkungskette des Angebots[17]



[17] Grundlage für die Wirkungskette: Fallstudie im Mehrgenerationenhaus Markdorf (Baden-Württemberg) sowie Informationen aus folgenden Studien: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) (2014): IAB-Kurzbericht 1/2014: Bildung lohnt sich ein Leben lang; sowie IAB-Forschungsbericht 14/2012: Junge Rehabilitanden zwischen Schule und Erwerbsleben. Ebenfalls verwendet wurde die Studie: Brussig & Knuth (2009): Individuelle Beschäftigungsfähigkeit: Konzept, Operationalisierung und erste Ergebnisse.

Mehr Generationen Haus

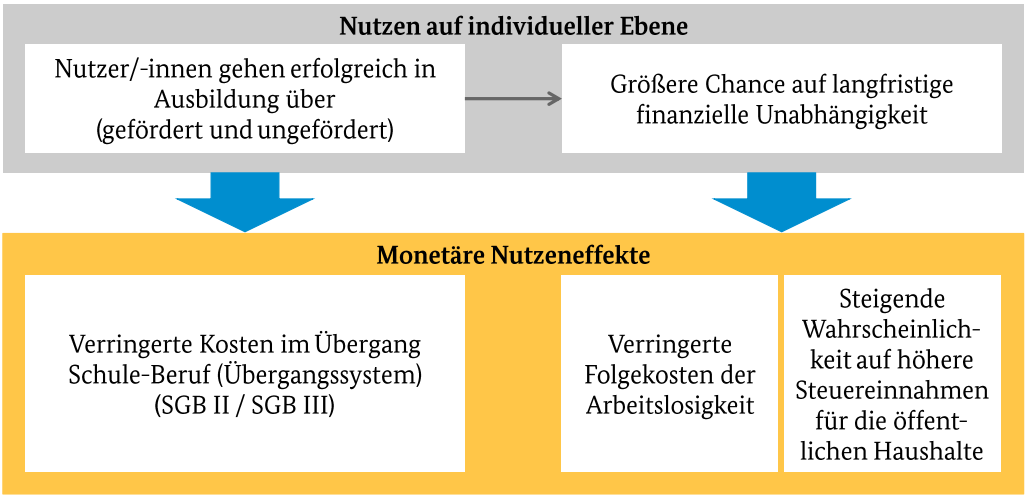
Die Erfahrung in der Angebotsdurchführung hat gezeigt, dass die stärksten Effekte auf der Ebene der Schülerinnen und Schüler entstehen und zwar insbesondere in Form von verbesserten sozialen, persönlichen und berufsbezogenen Kompetenzen. Die daraus resultierende erhöhte Beschäftigungsfähigkeit trägt dann dazu bei, dass die Schülerinnen und Schüler einen geförderten (die Regel) oder einen ungeförderten (die Ausnahme) Ausbildungsplatz finden. Dies wiederum ist eine wesentliche Voraussetzung, damit den Jugendlichen eine selbständige und von Transferleistungen unabhängige Lebensgestaltung ermöglicht wird. Unterstützt werden diese positiven Wirkungen dadurch, dass, bspw. durch Praktika im Modul 4, die Betriebe für die Stärken der Zielgruppe sensibilisiert werden und mögliche Vorurteile gegenüber Förderschülerinnen und –schülern abgebaut werden.

Was ist die besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebot?
Das Angebot wird nicht nur in der Schule und den kooperierenden Betrieben, sondern auch direkt im Mehrgenerationenhaus durchgeführt. Durch die Angebotsdurchführung im Mehrgenerationenhaus kommen die Schülerinnen und Schüler mit verschiedenen Menschen unterschiedlicher Generationen in Kontakt und entwickeln dadurch weitere Sozialkompetenzen, die im Unterricht nur bedingt vermittelt werden. Darüber hinaus tragen diese Begegnungen dazu bei, dass weitere Ideen für Projekte von und für Schülerinnen und Schüler entstehen. Durch die vielfältigen Kooperationsbeziehungen des Mehrgenerationenhauses ist es zudem möglich, das Angebot bedarfsorientiert zu gestalten und individuell auf die Bedürfnisse der Schülerinnen und Schüler sowie der Kooperationspartner einzugehen.

An welchen Stellen sind finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten?
Die oben dargestellte Wirkungskette bildet die Grundlage, um mögliche Entlastungswirkungen zu identifizieren. Grundsätzlich sind nach den Erfahrungen aus dem Angebot Entlastungswirkungen an zwei Stellen zu erwarten: Erstens wenn es gelingt, dass Nutzerinnen und Nutzer des Angebots nicht auf umfangreiche öffentlich geförderte Maßnahmen im Übergang Schule-Beruf angewiesen sind. Zweitens wenn es gelingt, dass die Nutzerinnen und Nutzer langfristig finanziell von Sozialleistungen unabhängig bleiben. Folgende Grafik stellt diese möglichen Entlastungswirkungen dar:

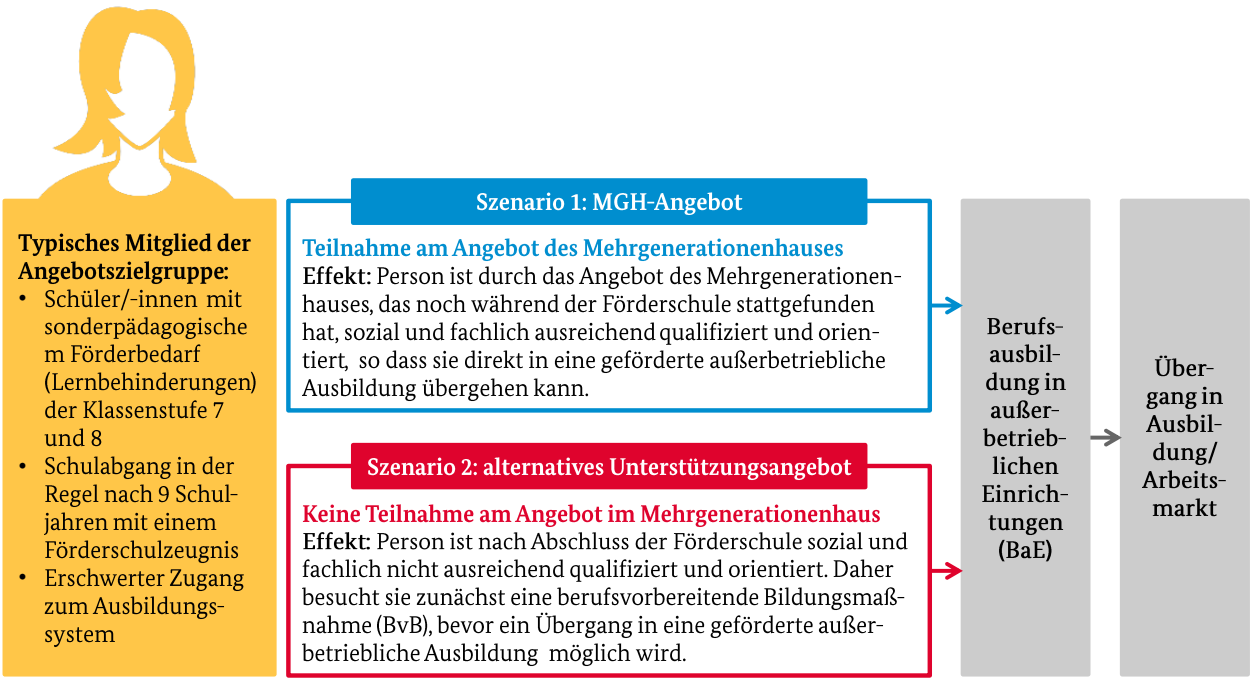
Mehr Generationen Haus

Abbildung 15: Mögliche finanzielle Entlastungswirkungen durch das Angebot



Um die Entlastungswirkungen konkret zu beschreiben, müssen Sie nun ein möglichst realistisches Szenario für ein „typisches" Mitglied der Zielgruppe erarbeiten. Für das Angebot „Ran in die Zukunft" sehen die beiden Szenarien folgendermaßen aus:

Abbildung 16: Szenario für das Angebot



Mehr Generationen Haus

Die Gespräche vor Ort haben deutlich gemacht, dass bei der Zielgruppe erstens bereits die direkte Einmündung in eine geförderte außerbetriebliche Ausbildung, bspw. bei einem Bildungsträger, als Erfolg gewertet werden kann und dass zweitens dieser Weg auch von einem großen Anteil der teilnehmenden Schülerinnen und Schüler eingeschlagen wird. Förderschülerinnen und –schüler, die nicht an einem solchen Angebot teilnehmen, brauchen stattdessen – so die begründete Annahme – noch eine berufsvorbereitende Bildungsmaßnahme.[18]

Auf dieser Basis können die Kosten für die jeweiligen Szenarien bestimmt werden. Im **Szenario 1** sind auf Seiten des Mehrgenerationenhauses im Jahr rund 10.000€ für die Durchführung im Jahr angefallen. Im Jahr der Etablierung wurde der notwendige Gesamtbetrag auf etwa 20.000€ beziffert. Als Anzahl der Nutzerinnen und Nutzer wurden die zehn Schülerinnen und Schüler gerechnet, die alle vier Module des Angebots durchlaufen.

Demgegenüber stehen die Kosten von **Szenario 2**, nämlich einer berufsvorbereitenden Bildungsmaßnahme. Die hierfür anfallenden Kosten werden von der Bundesagentur für Arbeit erhoben und veröffentlicht. Die Zahlen dort werden pro Person und Monat ausgewiesen.[19] Somit können die Kosten und Alternativkosten folgendermaßen dargestellt werden:

[18] Eine *berufsvorbereitende Bildungsmaßnahme* (BvB) verfolgt das Ziel, die Berufswahl, die Aufnahme einer Erstausbildung oder die berufliche Wiedereingliederung zu unterstützen. Eine gesetzliche Verankerung erfolgt im SGB III. Bei einer *berufsvorbereitenden Bildungsmaßnahme* (BaE) handelt es sich um eine öffentlich geförderte Ausbildung, die in der Regel bei Bildungsträgern in Kooperation mit Betrieben erfolgt. Zielstellung ist die Verbesserung der Ausbildungssituation von Menschen, die keinen betrieblichen Ausbildungsplatz finden konnten. Sowohl BvB wie auch BaE Maßnahmen gibt es noch mit einem spezifischen Fokus auf die Zielgruppe Rehabilitanden.

[19] Statistik der Bundesagentur für Arbeit: Eingliederungsbilanzen nach §11 SGBII; Tabelle 2 – Durchschnittliche Ausgaben je geförderten Arbeitnehmer (Berichtsjahr 2013, Datenstand März 2014).

Mehr Generationen Haus

Abbildung 17: Kosten und Alternativkosten des Angebots

Kosten für Szenario 1 MGH-Angebot

Kosten, die bei der Angebotsdurchführung anfallen:

- Gesamtkosten im Jahr 10.000 € (erstes Jahr zur Etablierung des Angebots 20.000 €)
- Die Module 1 bis 4 (komplettes Angebot) werden von 10 Personen durchlaufen.*

➔ **Kosten für 10 Personen und Jahr (Folgejahr): 10.000 € (20.000 € im Jahr der Etablierung)**

* Hinzu kommen die Schüler/-nnen, die die Module 1 bis 3 durchlaufen. In der weiteren Berechnung werden nur die zehn Personen berücksichtig, die das komplette Angebot durchlaufen

Kosten für Szenario 2 BvB

Kosten für das alternative Unterstützungsangebot:

- Kosten BvB pro Person und Monat*: 667 €
- Kosten BvB pro Person und Jahr: 8.004 €

➔ **Kosten BvB für 10 Personen und Jahr: 80.040 €**

* Quelle: Statistik der Bundesagentur für Arbeit 2014

Hieraus ergibt sich, dass bei einem etablierten Angebot in den Fällen, in denen – durch die Angebotsteilnahme – ein direkter Übergang in eine BaE gelingt (ohne vorherige BvB), **Kosten in Höhe von 7.004€ pro Person und Jahr eingespart** werden. Die Einsparung erfolgt dabei bei der Bundesagentur für Arbeit. Auf Ebene der Kommune zeigt sich der monetäre Nutzen darin, dass das zur Verfügung stehende Einkommen der Person – und somit auch Steuereinnahmen und Kaufkraft – steigen. Durch einen Arbeitsplatz steigt überdies die Wahrscheinlichkeit, dass die Personen an die Region gebunden werden und die beschriebenen positiven Effekte somit langfristig wirken.

Mehr Generationen Haus

Einsparpotenzial durch verringerte Folgekosten der Arbeitslosigkeit
Wenn es gelingt, dass Personen nach der Ausbildung in sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse übergehen, werden Transferleistungen eingespart, die im Falle einer Arbeitslosigkeit anfallen würden.[20] Nach aktueller Statistik der Bundesagentur für Arbeit hat **eine alleinstehende Person im eigenen Haushalt** (Single-Bedarfsgemeinschaft) einen Bedarf von **monatlich 697€.** Dieser Betrag wird – sofern die entsprechende Person über keinerlei Einkommen verfügt, also nicht „aufstockt" – als Transferleistung ausgezahlt. Wenn es gelingt, eine solche Person so in Arbeit zu bringen, dass sie ihren Lebensunterhalt selbst finanzieren kann, werden somit **jährlich 8.364 € eingespart.** Für **eine** dreiköpfige **Familie in SGB II -Leistungsbezug** mit einem erwachsenen Kind[21] ergeben sich **durchschnittliche monatliche Transferleistungen von 1025 €**. Findet das Kind Arbeit, die es von Transferleistungen unabhängig macht, und zieht alleine in eine eigene Wohnung, würden sich die Leistungen für den Haushalt der Eltern auf monatlich durchschnittlich 895 Euro reduzieren, was einer monatlichen Einsparung von 130€ entspricht. Für eine solche dreiköpfige Familie würden sich so **jährliche Einsparungen von 1.560 €** ergeben.

[20] Diese Modellrechnung basiert auf: Bundesagentur für Arbeit (2014): Analytikreport der Statistik - Analyse der Grundsicherung für Arbeitsuchende Juli 2014. Weitere mögliche Kostenpunkte wie u.a. Kindergeld oder Sozialversicherungsbeiträge werden in diesem Modell nicht berücksichtigt.
[21] Es geht also um einen Haushalt mit drei Personen: Zwei Eltern und ihr erwachsenes (über 18 Jahre) erwerbsfähiges Kind.

Mehr Generationen Haus

4.4 Monetäre Wirkungsanalyse im Handlungsschwerpunkt Alter und Pflege

Eine monetäre Wirkungsanalyse kann auch für Angebote im Handlungsschwerpunkt „Alter und Pflege“ durchgeführt werden. Dies wird im Folgenden an dem Fallbeispiel eines Angebots im Mehrgenerationenhaus Torgelow (Mecklenburg-Vorpommern) illustriert.

Welche typischen Merkmale weist das Angebot auf?

Bei dem Angebot handelt es sich um einen Kurs für pflegende Angehörige, der sich den Themen Demenz und Pflege widmet. Laut Selbstmonitoring 2013 richten sich 246 Angebote im Handlungsschwerpunkt „Alter und Pflege“ speziell an pflegende Angehörige. Somit gibt es bereits viele Häuser, die Erfahrung in diesem Bereich haben. Zudem existieren Forschungsergebnisse zu diesem Angebotstyp, sodass wissenschaftliche Studien herangezogen werden können, die sich zur Untermauerung für eine monetäre Wirkungsanalyse eignen. Die wichtigsten Aspekte der Angebotsbeschreibung finden Sie in der nachfolgenden Grafik zusammengefasst:

Abbildung 18: Zentrale Merkmale des Angebots

Rahmenbedingungen
- 14-tägig á 90 Minuten über ca. 9 Monate mit etwa 10 Teilnehmenden
- Wird von einer Fachkraft durchgeführt; Freiwillig Engagierte übernehmen organisatorische/koordinierende Aufgaben
- Ziel des Kurses ist es, die pflegerischen Kompetenzen der Angehörigen bzw. die Pflege im häuslichen Umfeld zu stärken und Angehörige so zu entlasten.
- Am Ende des Kurses erhalten die Teilnehmenden ein Zertifikat.

Angebotsinhalte (u.a.)
- Informationen zu den Themen Gesundheit, Pflege, Demenz
- Beratung und Anleitungen zu Pflegehilfsmitteln
- Schulung zu Pflegetechniken
- Je nach Thema werden externe Referenten, z.B. Ärzte, Pflegestützpunkt, Sanitätshäuser, Krankenhassen, etc. eingeladen

Finanzierung des Angebots
- Die Kosten für den Kurs werden durch die Krankenkassen mitgetragen. Bei regelmäßiger Teilnahme werden 14 € pro Person von den Krankenkassen finanziert.
- Gelegentlich kleine Spenden von Unternehmen (z. B. Apotheken, Sparkasse etc.)

Ergänzende Angebote
- Gesprächskreise für pflegende Angehörige
- Mobiler Mittagstisch
- Gerade im ländlichen Raum stellt die Erreichbarkeit der Zielgruppen eine große Herausforderung dar – das „Geromobil“ erreicht auch kleinere Städte und Dörfer

Das „typische“ Mitglied der Angebotszielgruppe in dem Fallbeispiel weist folgende Merkmale auf:

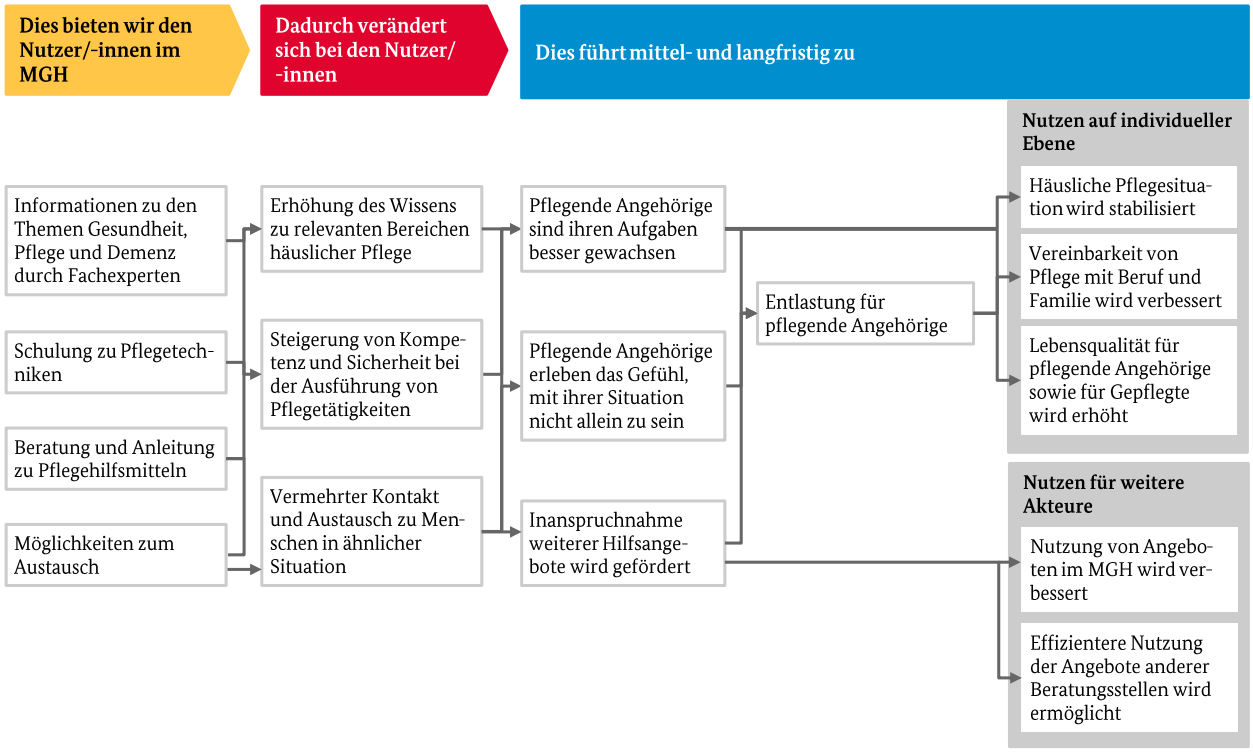
- Alter: zwischen 55 und 70 Jahren
- Geschlecht: weiblich
- Partnerin einer an Demenz erkrankten Person mit Pflegestufe 1 bis 2
- Übernimmt die häusliche Pflege
- Regelmäßige Teilnahme; sehr engagiert, das Gelernte umzusetzen

Wie sieht eine Wirkungskette für das Angebot aus?

Auf Basis der Erkenntnisse zu Angebotsinhalten, Zielgruppe und Effekten des Angebots ergibt sich die folgende Wirkungskette:

Mehr Generationen Haus

Abbildung 19: Wirkungskette des Angebots[22]



Die Expertinnen und Experten (u.a. Verantwortliche für die Angebote, Ärztinnen und Ärzte, Pflegeberatung) gaben in den durchgeführten Fallstudien an, dass die verschiedenen Angebote der Mehrgenerationenhäuser oftmals einen Zusammenbruch der häuslichen Pflegesituation verhindern. Dadurch könne eine frühzeitige Heimeinweisung verzögert und damit ein um etwa ein Jahr längerer Verbleib im häuslichen Umfeld erreicht werden. Diese Befunde werden ebenso wissenschaftlich gestützt.[23]

[22] Grundlage für die Wirkungskette: Fallstudie im Mehrgenerationenhaus Torgelow (Mecklenburg-Vorpommern) sowie Studien. Die Effekte von Angehörigenberatung konnten u.a. in einer Studie mit nach dem Zufallsprinzip ausgewählter Kontrollgruppe aufgezeigt werden. Bei der Interventionsgruppe ergab sich hierbei eine Verzögerung der Heimeinweisung von 329 Tagen gegenüber der Kontrollgruppe. Zudem wurden in der Interventionsgruppe insgesamt weniger Angehörige überhaupt in ein Heim gegeben als in der Kontrollgruppe. Vgl. Mittelman et al. (1996): A Family Intervention to Delay Nursing Home Placement of Patients with Alzheimer Disease - A randomized controlled trial.

[23] ebd.

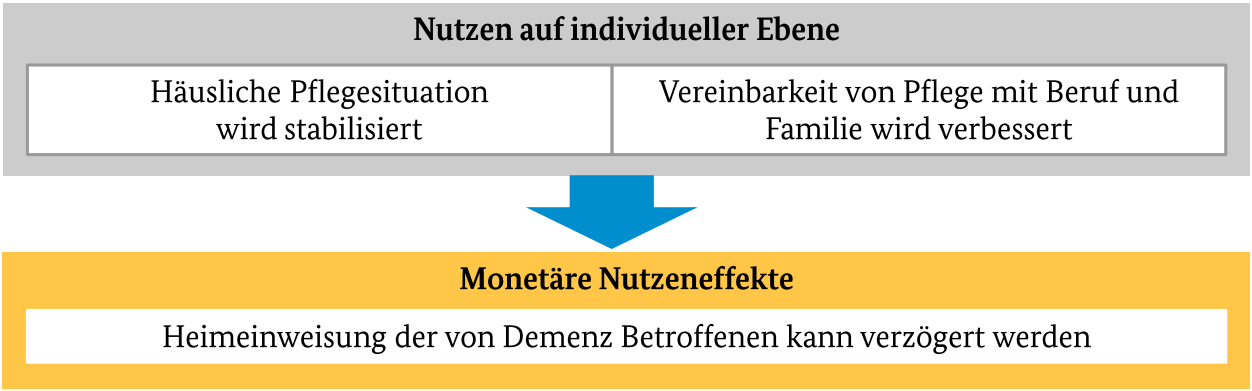
Mehr Generationen Haus

Was ist die besondere Stärke der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebot?
Charakteristisch für die Arbeit der Mehrgenerationenhäuser in diesem Angebotstyp ist die Verknüpfung der Arbeit von professionellen Fachkräften – die für die Vermittlung der Inhalte verantwortlich sind –mit der Arbeit von Freiwillig Engagierten – die unterstützend sowie in der in der Koordination und Organisation des Angebots mitwirken. Hierdurch können die Kurse zum einen effizient organisiert werden und zum anderen können sich aus dem Zusammenspiel der verschiedenen Kompetenzen und Perspektiven wertvolle Effekte ergeben. Darüber hinaus ist eine besondere Stärke der Häuser die gezielte Ergänzung und Abstimmung von Angeboten, etwa wenn die an Demenz erkrankten Familienmitglieder im Mehrgenerationenhaus betreut werden während ihre Angehörigen im gleichen Haus parallel den Kurs besuchen. Somit bleiben Wege zu unterschiedlichen Beratungsstellen und Anbietern erspart und die Zeiten der Angebotserbringung können direkt aufeinander abgestimmt werden. Zusätzliche Gesprächskreise für die pflegenden Angehörigen ergänzen darüber hinaus gezielt das Angebot und vertiefen ihren Austausch.

Ausblick: An welchen Stellen sind finanzielle Entlastungswirkungen zu erwarten?
In der obigen Wirkungskette ist die Entlastungswirkung vorrangig in der Stabilisierung der häuslichen Pflegesituation und der daraus resultierenden Verzögerung der Heimeinweisung, zu sehen. Eine Heimeinweisung verursacht vielfältige Kosten, sowohl für die Pflegekassen als auch für die Nutzerinnen und Nutzer. Reichen die Eigenmittel der Nutzerin oder des Nutzers nicht aus bzw. sind die Pflegeleistungen nicht ausreichend durch die Pflegeversicherung abgedeckt, wird im Rahmen der Sozialhilfe (Kapitel 7, §§ 61 ff. SGB XII) die sogenannte „Hilfe zur Pflege“ gewährt. Wer Träger der Hilfe zur Pflege ist, ist in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich geregelt. Häufig sind es Landkreise oder kreisfreie Städte. Im Falle eines Sozialhilfebezugs kommen somit bei einer Heimeinweisung weitere kommunale Kosten hinzu. Die folgende Grafik stellt die Entlastungswirkungen dar, die durch das Angebot des Mehrgenerationenhauses ermöglicht werden können:

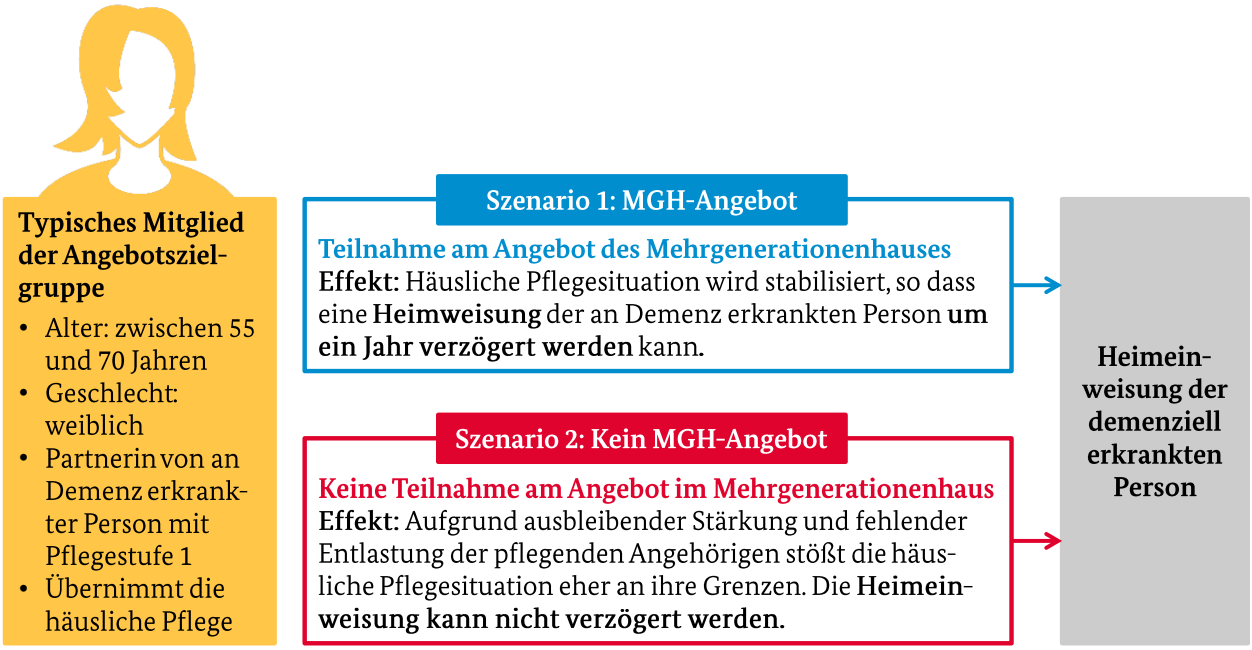
Mehr Generationen Haus

Abbildung 20: Mögliche monetäre Entlastungswirkungen durch das Angebot



Ausgehend von dem konkreten Angebot und den herausgearbeiteten Wirkungen gilt es, ein realistisches Szenario für die Modellrechnung zu konstruieren. Die Szenarien für dieses Angebot sehen wie folgt aus:

Abbildung 21: Szenario für das Angebot[24]



[24] In der Modellrechnung wurde angenommen, dass die an Demenz erkrankte Person Pflegestufe I hat.

Mehr Generationen Haus

Auf Basis der Szenarien können nun die Kosten für die jeweiligen Verläufe berechnet werden.

Die Kosten für **Szenario 1** können wie folgt berechnet werden: Erstens wird angenommen, dass die Angehörigen für die häusliche Pflege **Pflegegeld** im Rahmen der Pflegeversicherung (Pflegestufe I, 305 Euro/pro Monat; d.h. **3.660 Euro im Jahr**) erhalten. Darüber hinaus werden jedoch keine zusätzlichen ambulanten Pflegedienstleistungen in Anspruch genommen. Zweitens betragen die **Kosten für das Angebot** im Mehrgenerationenhaus Torgelow ca. **402 Euro** pro Nutzerin bzw. Nutzer im Jahr[25]. Bei 22 Sitzungen pro Kurserbringung fallen folglich etwas mehr als 18 Euro pro Person und Sitzung an. Hiervon übernehmen die Krankenkassen 14 Euro.

Dem gegenüber stehen die alternativen Kosten im Falle einer (vorzeitigen) Heimeinweisung in **Szenario 2.** Wie hoch diese Kosten sind, ist von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich und abhängig vom Träger der Pflegeeinrichtung. In Mecklenburg-Vorpommern kostet ein **Heimplatz bei Pflegestufe I** durchschnittlich 1.754 Euro im Monat bzw. **21.048 Euro im Jahr.**[26] Die Kosten für einen Heimplatz werden i.d.R. von der Pflegeversicherung und den Pflegebedürftigen oder ihren Angehörigen getragen. Die Pflegeversicherung zahlt über die zuständige Pflegekasse dabei einen bundesweit einheitlichen **Pflegesatz.** Für Pflegestufe I beträgt dieser aktuell 1.023 Euro im Monat bzw. **12.276 Euro im Jahr** für eine vollstationäre Dauerpflege.[27] Es wird angenommen, dass die davon betroffene Person im Falle einer Heimeinweisung auf **Hilfe zur Pflege** angewiesen wäre. Als überörtlicher Träger der Hilfe zur Pflege hat der Landkreis Vorpommern-Greifswald 2012 hierfür durchschnittlich **3.143 Euro pro Jahr und Hilfeempfänger** ausgegeben (bei stationärer Pflege und Pflegestufe 1).

[25] Der Betrag setzt sich wie folgt zusammen: Kosten für die Erbringung des Angebots in einem Jahr (die genaue Angebotsdauer beträgt 9 Monate) geteilt durch 10 (Nutzerinnen und Nutzer).
[26] Statistisches Bundesamt (2011): Pflegestatistik; Bundesministerium für Gesundheit, (2011): Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Pflegeversicherung und den Stand der pflegerischen Versorgung in der Bundesrepublik Deutschland. Durchschnittswerte pro Person und Monat,(berechnet anhand von 30,4 Tagessätzen),.
[27] Bundesministerium für Gesundheit (2014): Ratgeber zur Pflege – Alles, was Sie zur Pflege wissen müssen, Berlin.

Mehr Generationen Haus

Hieraus ergeben sich die folgenden Kostenprofile für die beiden Szenarien:

Abbildung 22:Berechnung der Kosten für die Szenarien

Szenario 1: MGH Angebot

Kosten, die bei der Angebotsdurchführung und häuslicher Unterbringung anfallen:

- Pflegegeld für ein Jahr (Pflegestufe I) : 3.660€
- Inanspruchnahme des Angebots im MGH für ein Jahr: 402 €

➔ **Gesamtkosten für ein Jahr: 4.062 €**

Pflegekasse **3.660 €** (Pflegegeld)	**Krankenkasse** **308 €** (Kursgebühr)	**MGH und Kooperations-partner** **94 €**

Szenario 2: Kein MGH Angebot

Kosten für die alternative Heimeinweisung:

➔ **Heimunterbringung (Pflegestufe I) für ein Jahr: 21.048 €**

Pflegekasse **12.276** (Pflegesatz)	**Nutzerin** **5.629 €**	**Kommune** **3.143€** (Hilfen zur Pflege)

Insgesamt wird deutlich, dass durch eine regelmäßige Teilnahme an dem **Kurs für pflegende Angehörige im Mehrgenerationenhaus möglicherweise Gesamtkosten in Höhe von 16.986 Euro pro Person und Jahr eingespart werden können.** Dieser Wert ergibt sich aus dem Vergleich der Kosten in Szenario 1 und Szenario 2 (21.048 Euro – 4.062 Euro = 16.986 Euro Differenz). Diese finanzielle Entlastung läuft jedoch nicht an einer Stelle auf, sondern verteilt sich auf verschiedene Akteure.

Mehr Generationen Haus

Auf einen Blick: mögliches Einsparpotenzial durch Unterstützung der häuslichen Pflege:

- Die Angebote im Bereich Alter und Pflege erzeugen nicht nur einen Nutzen für die Nutzerinnen und Nutzer und ihre Angehörigen.
- Auch die Kommunen nehmen diesen Mehrwert für die Sicherung der Daseinsvorsorge wahr.
- Hohe finanzielle Entlastungen ergeben sich insbesondere für Landkreise, die oftmals als örtliche Träger für die Hilfen zur Pflege zuständig sind. Da die Pflegekurse auch eine Form von Prävention seitens der Krankenkassen darstellen, ergeben sich auch für diese relevante Einsparpotenziale.[28]
- Aufgrund steigender Zahlen im Bereich der Pflegebedürftigkeit werden die Kosten der Hilfe zur Pflege weiter steigen.
- Ein Transfer von präventiven und bedarfsgerechten Angeboten in die Breite würde mehr Menschen die Möglichkeit bieten, Kurse wie den hier beschriebenen in Anspruch zu nehmen. Dadurch könnten die finanziellen Entlastungen insgesamt weiter gesteigert werden.

[28] Im Rahmen der Modellrechnung wurden diese jedoch nicht systematisch erhoben.

Mehr Generationen Haus

5. Anhang

5.1 Literatur

5.1.1 Integration und Bildung

- Brussig, Martin & Knuth, Matthias (2009)
  Individuelle Beschäftigungsfähigkeit: Konzept, Operationalisierung und erste Ergebnisse.
  Der Aufsatz stellt empirische Ergebnisse zur Beschäftigungsfähigkeit von Arbeitslosengeld (ALG)-II-Beziehern vor, die Rückschlüsse auf individuelle Integrationsprobleme und strukturelle Beschäftigungsbarrieren erlauben.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://hbs3.boeckler.de/wsimit_2009_06_brussig.pdf

- Bundesagentur für Arbeit (2014)
  Analytikreport der Statistik: Analyse der Grundsicherung für Arbeitsuchende Juli 2014.
  Statistiken zur Grundsicherung für Arbeitssuchende in Deutschland.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://statistik.arbeitsagentur.de/Statischer-Content/Statistische-Analysen/Analytikreports/Zentrale-Analytikreports/Monatliche-Analytikreports/Generische-Publikationen/Analyse-Grundsicherung-Arbeitsuchende/Analyse-Grundsicherung-Arbeitsuchende-201406.pdf

- Bundesagentur für Arbeit (2014)
  Statistik der Bundesagentur für Arbeit: Eingliederungsbilanzen nach §11 SGBIII (Berichtsjahr 2013).
  Statistiken zu den Eingliederungsbilanzen nach §11 SGB III in Deutschland.
  Abrufbar unter folgendem Link:
  https://statistik.arbeitsagentur.de/Statistikdaten/Detail/201312/eb/sgbiii-dwo-eb-sgbiii/eb-sgbiii-d-0-pdf.pdf

- Bundesministerium für Bildung und Forschung (2008)
  Von der Hauptschule in Ausbildung und Erwerbsarbeit: Ergebnisse des DJI-Übergangspanels.
  Der Bericht enthält Analysen zu den Wegen von Hauptschulabsolventinnen und -absolventen von der Schule in Ausbildung und Erwerbstätigkeit.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://www.koop-son.de/fileadmin/user/Dokumente/2008/dji_uebergangspanel.pdf

- Ehmig, Simone & Reuter, Timo (2013)
  Vorlesen im Kinderalltag – Bedeutung des Vorlesens für die Entwicklung von Kindern und Jugendlichen und Vorlesepraxis in den Familien.
  Zusammenfassung und Einordnung zentraler Befunde der Vorlesestudien von 2007-2012 in Bezug auf die Entwicklung von Kindern in Abhängigkeit von der Vorlesepraxis in ihren Familien
  Abrufbar unter folgendem Link:
  http://www.stiftunglesen.de/download.php?type=documentpdf&id=951

- Ehmig, Simone & Reuter, Timo & Müller, Bettina (o.J.)
  Chartbericht zur Vorlese-Studie 2011: Die Bedeutung des Vorlesens für die Entwicklung von Kindern.
  Zusammenfassung von Befunden der Vorlesestudie von 2011.
  Abrufbar unter folgendem Link:
  http://www.stiftunglesen.de/download.php?type=documentpdf&id=951

- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2014)
  IAB-Kurzbericht 1/2014: Bildung lohnt sich ein Leben lang.
  In diesem Bericht werden die Gehälter von Personengruppen mit verschiedenen Ausbildungshintergründen miteinander verglichen und gezeigt, dass ein hoher Bildungsabschluss sich auch finanziell lohnt.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://doku.iab.de/kurzber/2014/kb0114.pdf

- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2013)
  IAB-Kurzbericht 4/2013: Bildung ist der beste Schutz vor Arbeitslosigkeit.
  In diesem Bericht wird anhand von statistischen Daten dargestellt, dass eine hohe Qualifikation der beste Schutz vor Erwerbslosigkeit ist.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://doku.iab.de/kurzber/2013/kb0413.pdf

- Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (2012)
  IAB-Forschungsbericht 14/2012: Junge Rehabilitanden zwischen Schule und Erwerbsleben.
  In dem Forschungsbericht wird die Teilnahme beruflicher Rehabilitanden an Maßnahmen im Rahmen der Ersteingliederung untersucht.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://doku.iab.de/forschungsbericht/2012/fb1412.pdf

- Klemm, Klaus (2010)
  Jugendliche ohne Hauptschulabschluss.
  Auf der Grundlage einer Datenanalyse zu Schülerinnen und Schülern ohne Hauptschulabschluss werden bildungspolitischen Maßnahmen vorgeschlagen, um den Anteil von Schulabgängern ohne Abschluss zu senken.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://www.bertelsmann-stiftung.de/bst/de/media/xcms_bst_dms_32343_32344_2.pdf

Mehr Generationen Haus

5.1.2 Alter und Pflege

- Bundesministerium für Gesundheit (2014)
  Ratgeber zur Pflege – Alles, was Sie zur Pflege wissen müssen.
  Die Broschüre informiert über verschiedene Aspekte der Pflege.
  Abrufbar unter folgendem Link:
  https://www.bundesgesundheitsministerium.de/fileadmin/dateien/Publikationen/Pflege/Broschueren/140909_RatgeberPflege_bf.pdf

- Korczak, Dieter & Habermann, Carola & Braz, Sigrid (2013)
  Wirksamkeit von Ergotherapie bei mittlerer bis schwerer Demenz.
  Der Bericht fasst verfügbare Evidenz zur Wirksamkeit der Ergotherapie bei Personen mit mittlerer und schwerer Demenz zusammen.
  Abrufbar unter folgendem Link:
  http://portal.dimdi.de/de/hta/hta_berichte/hta343_bericht_de.pdf

- Kreis Borken (2008)
  Leben im Alter neu denken – Kreis Borken bewegt.
  Abschlussbericht eines Projektes des Kreises Borken zur Umsetzung von Lösungen für die steigende Zahl älterer Menschen und die damit steigenden Sozialhilfeausgaben der stationären Pflege.
  Abrufbar unter folgendem Link: http://www.kreis-borken.de/fileadmin/internet/downloads/fe50/sozialplanungen/Abschlussbericht_01.pdf

- Luttenberger, Katharina et al. (2011)
  Nichtmedikamentöse, multimodale Gruppentherapie für Patienten mit degenerativer Demenz.
  Zusammenfassung der Ergebnisse einer Untersuchung der Wirksamkeit einer multimodalen, nicht-medikamentösen Therapie auf Symptome der Demenz und den Pflegebedarf bei Menschen mit degenerativer Demenz im Pflegeheim.

Abrufbar unter folgendem Link: http://www.maks-aktiv.de/uploads/media/MAKS-Studie_Deutsche__Fassung_der_Ergebnisse_zu_Stimmung_und_Verhalten.pdf

- Mittelman, Mary et al. (1996)
  A Family Intervention to Delay Nursing Home Placement of Patients with Alzheimer Disease – A randomized controlled trial.
  Die Studie zeigt auf, dass mit Hilfe von Angehörigenberatung die Heimeinweisung von an Demenz erkrankten Personen, die zuhause gepflegt werden, verzögert werden kann.
  Journal of the American Medical Association. 276:21. S. 1725-1731.

- Statistisches Bundesamt (2013)
  Pflegestatistik 2011. Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung: Deutschlandergebnisse.
  Der Bericht enthält Statistiken zur Pflegebedürftigkeit sowie über die Pflegeheime und ambulanten Dienste.
  Abrufbar unter folgendem Link:
  https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Gesundheit/Pflege/PflegeDeutschlandergebnisse5224001119004.pdf?__blob=publicationFile

- Statistisches Bundesamt (2013)
  Pflegestatistik 2011. Pflege im Rahmen der Pflegeversicherung: Ländervergleich – Pflegeheime.
  Der Bericht enthält länderbezogene Daten über Pflegeheime.
  Abrufbar unter folgendem Link:
  https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Gesundheit/Pflege/LaenderPflegeheime5224102119004.pdf?__blob=publicationFile

Mehr Generationen Haus

5.1.3 Wirkungsmessung

- Kurz, Bettina & Kubek, Doreen (2013)

  Kursbuch Wirkung – Das Praxishandbuch für alle, die Gutes noch besser tun wollen

  Die Veröffentlichung widmet sich dem Thema Wirkung und Wirkungsmessung aus einer praxisnahen Perspektive.

  Abrufbar unter folgendem Link:

  https://www.phineo.org/fileadmin/phineo/2_Publikationen/Kursbuch/PHINEO_KURSBUCH_WIRKUNG_high.pdf

- W. K. Kellog Foundation (2006)

  Logic Model Development Guide.

  Die Anleitung enthält detaillierte Erklärungen und Checklisten zu den einzelnen Prozessschritten beim Erstellen einer Wirkungskette oder anderen logischen Modellen.

  Abrufbar unter folgendem Link: http://www.wkkf.org/resource-directory/resource/2006/02/wk-kellogg-foundation-logic-model-development-guide

Mehr Generationen Haus

5.2 Übersicht zu Fallstudienstandorten der „monetären Wirkungsanalyse“

Alter und Pflege

Name des Mehrgenerationenhauses	Träger des Mehrgenerationenhauses	zugehöriger Landkreis	Bundesland
Mehrgenerationenhaus AWO Treff Bad Rodach	AWO Kreisverband Coburg e.V.	Coburg	Bayern
Mehrgenerationenhaus Bitterfeld- Wolfen	STEG Bitterfeld-Wolfen mbH	Anhalt-Bitterfeld	Sachsen-Anhalt
Mehrgenerationenhaus Groß-Zimmern	Diakonisches Werk Darmstadt-Dieburg	Darmstadt Dieburg	Hessen
Haus der Begegnung, Homburg	Arbeiterwohlfahrt Landesverband Saarland e. V.	Saarpfalz-Kreis	Saarland
Haus der Generationen, Torgelow	Volkssolidarität KV UER e.V.	Vorpommern-Greifswald	Mecklenburg-Vorpommern

Integration und Bildung

Name des Mehrgenerationenhauses	Träger des Mehrgenerationenhauses	zugehöriger Landkreis	Bundesland
Mehrgenerationenhaus Markdorf	Familienforum Markdorf e. V.	Bodenseekreis	Baden-Württemberg
Mehrgenerationenhaus Quakenbrück	Verein für Jugendhilfe e.V.	Osnabrück	Niedersachsen
ASB Kultur- und Seminarhaus / Mehrgenerationenhaus Falkensee	ASB gG für Kinder-, Jugend- und Familienhilfe im Havelland mbH	Havelland	Brandenburg
Treff MEGEHA Nordhausen	LIFT gGmbH	Nordhausen	Thüringen