

Speaker Notes: AWO-Präsentation Intergenerationelles Pflegeprojekt

Gesamtdauer: ca. 25-30 Minuten + 15 Min. Diskussion

SLIDE 1: Titel (2 Minuten)

Begrüßung & Einstieg:

"Sehr geehrte Damen und Herren der AWO-Führung, vielen Dank für die Gelegenheit, Ihnen heute ein innovatives Projektkonzept vorstellen zu dürfen, das drei gesellschaftliche Herausforderungen gleichzeitig angeht: die Überlastung pflegender Angehöriger, die Suche nach praxisrelevanten Bildungsinhalten an Gymnasien und die Gewinnung von Nachwuchs für soziale Berufe."

Persönliche Verbindung:

"Ich spreche zu Ihnen als Vertreter der SHG Demenzpflaster Erfurt mit 60 typischerweise überlasteten Teilnehmern. Wir haben in den letzten Jahren viel probiert - von ministeriellen Gesprächen bis zu kommunalen Initiativen. Heute stellen wir Ihnen einen völlig neuen Ansatz vor: strukturelle Entlastung durch intergenerationelle Partnerschaften."

Erwartungsmanagement:

"In den nächsten 25 Minuten zeige ich Ihnen ein evidenzbasiertes Konzept, das für die AWO nicht nur gesellschaftlich sinnvoll, sondern auch strategisch vorteilhaft und finanziell attraktiv ist."

SLIDE 2: Problem/Zahlen (4 Minuten)

Emotionaler Einstieg:

"Lassen Sie mich mit den harten Fakten beginnen. 4,7 Millionen Menschen in Deutschland pflegen ihre Angehörigen - das ist mehr als die Einwohnerzahl von Berlin und München zusammen. Diese Menschen sind die unsichtbaren Helden unserer Gesellschaft, aber sie bezahlen einen hohen Preis."

Zahlen erläutern:

"70% fühlen sich stark bis sehr stark belastet - das ist nicht meine subjektive Einschätzung, sondern das Ergebnis der großen ZQP-Studie von 2018-2019. In NRW haben 2023 sogar 68% extreme Überlastung gemeldet. Diese Menschen leben am Limit."

Finanzielle Dimension:

"Und es wird schlimmer: Der finanzielle Eigenanteil ist von 200 Euro in 2019 auf 290 Euro in 2023 gestiegen - ein Anstieg um 45%. Das zeigt die WIdO-Studie eindrucksvoll."

Lokaler Bezug:

"In unserer SHG bestätigen alle 60 Teilnehmer diese bundesweiten Trends. Aber wir haben zusätzliche lokale Probleme: Das Treuhandkonto-Problem, das Sie ja bereits kennen, ministerielle Versprechungen ohne konkrete Unterstützung, und kommunale Grenzen - die Fachbürgermeisterin sagte uns klipp und klar: 'Das ist Bundesthematik, nicht hier klärbar.'"

Bei Rückfragen:

- "Wie repräsentativ ist Ihre SHG?" → "Unsere 60 Teilnehmer spiegeln exakt diese bundesweiten Trends wider. Wir sind demografisch sehr divers - von 45 bis 85 Jahre, verschiedene Pflegesituationen."
 - "Welche Ministerien haben Sie kontaktiert?" → "TMSGAF mehrfach, trotz hohem Zeiteinsatz wenig ertragreich was konkrete Unterstützung angeht."
-

SLIDE 3: Lösung/Module (6 Minuten)

Paradigmenwechsel einleiten:

"Statt weitere erfolglose Gespräche mit überforderten Behörden zu führen, schlagen wir einen völlig anderen Weg vor: Wir nutzen bereits existierende Strukturen - das gymnasiale Seminarfach - und schaffen Win-Win-Win-Situationen."

Modul A erklären:

"Modul A ist unser Forschungsmodul. Hier machen Schüler das, was sie am besten können: systematisch recherchieren und analysieren. Sie erforschen EU-weit erfolgreiche Modelle, analysieren unsere Defizite wissenschaftlich und - besonders wichtig - entwickeln Lösungskonzepte für das Treuhandkonto-Problem, das Sie ja kennen."

Modul B betonen:

"Modul B ist der Gamechanger: Statt die Schüler in risikobehaftete direkte Pflegearbeit zu schicken, entlasten sie uns organisatorisch. Social Media, Website-Pflege, PR-Arbeit - das sind ihre natürlichen Kompetenzen. Besonders wichtig: Offline-Kommunikation für die 30% der über 70-Jährigen ohne Internet. Das ist echte Inklusion."

Schutzkonzepte hervorheben:

"Wir haben aus anderen Projekten gelernt: Klare Grenzen, verpflichtende Schutzkonzepte, nie allein, immer in Gruppen, kontinuierliche Supervision. Die Schüler werden nicht zu Pflegekräften, sondern zu Organisations- und Kommunikationsexperten."

Modul C:

"Modul C stellt die Nachhaltigkeit sicher: Alles wird wissenschaftlich dokumentiert, evaluiert und in Handbücher für andere Regionen übertragen. Das ist wichtig für Fördermittel und Skalierung."

Bei Rückfragen:

- "Ist das nicht zu komplex für Schüler?" → "Ganz im Gegenteil - das sind exakt die Kompetenzen, die sie ohnehin für Seminarfacharbeiten brauchen. Wir geben ihnen nur gesellschaftlich relevante Themen."
 - "Wie stellen Sie sich die Supervision vor?" → "Monatliche Reflexionsrunden mit AWO-Fachkräften plus schulischer Begleitung. Das Gruppenprinzip verhindert Überforderung."
-

SLIDE 4: AWO-Vorteile (5 Minuten)

Strategischen Nutzen betonen:

"Warum ist das für die AWO interessant? Lassen Sie mich drei zentrale Argumente nennen:"

Nachwuchsgewinnung:

"Erstens: Nachwuchsgewinnung. Wir haben 4,7 Millionen pflegende Angehörige - das ist einer der größten Zukunftsmärkte im Sozialwesen. Schüler, die hier erste positive Erfahrungen machen, sind potentielle FSJler, Azubis oder Studenten sozialer Arbeit."

Operative Entlastung:

"Zweitens: Operative Entlastung. Die Schüler übernehmen genau die Aufgaben, die Ihre Mitarbeiter Zeit kosten - Medienarbeit, Öffentlichkeitsarbeit, Reichweitensteigerung. Besonders wertvoll: Sie erreichen die 30% über 70 ohne Internet durch Offline-Materialien."

Fördermittel-Magnetismus:

"Drittens: Fördermittel-Attraktivität. Intergenerationelle Projekte haben bei allen Förderern Konjunktur. EU, Bund, Land - alle suchen innovative Antworten auf den demografischen Wandel. Mit diesem Projekt positioniert sich die AWO als bundesweiter Vorreiter."

Risikominimierung hervorheben:

"Besonders wichtig: Wir haben bewusst die Risiken minimiert. Keine direkten Pflegeleistungen, geschützte Kontakte, klare Schutzkonzepte. Das reduziert Haftungsrisiken und erhöht die Kooperationsbereitschaft der Schulen."

Bei Rückfragen:

- "Wie hoch ist der AWO-Aufwand?" → "0,2 bis 0,5 VZÄ für Koordination, plus Meetingräume. Das ist überschaubar bei dem strategischen Nutzen."
 - "Was ist mit der Haftung?" → "Schulische Haftpflicht plus AWO-Zusatzschutz. Die Schutzkonzepte sind speziell darauf ausgelegt, Risiken zu minimieren."
-

SLIDE 5: Umsetzung 3-Phasen (4 Minuten)

Realistische Zeitplanung:

"Wir schlagen einen dreistufigen Ansatz vor, der Risiken minimiert und Lernerfahrungen maximiert."

Phase 1 konkretisieren:

"Phase 1 ist ein 6-monatiges Pilotprojekt mit einem Gymnasium - wir haben das Hanna-Arendt-Gymnasium im Blick - 5-8 Schülern und einer überschaubaren Anzahl unserer SHG-Teilnehmer. Der AWO-Aufwand: 0,2 Stellenanteil für Koordination."

Evaluation betonen:

"Phase 2 ist die ehrliche Evaluation. Wir dokumentieren alles: Was funktioniert, was nicht, welche Anpassungen brauchen wir. Das ist wichtig für die Fördermittel und für die Skalierung."

Skalierungspotential:

"Phase 3 ist die Skalierung. Bei erfolgreicher Pilotphase können wir auf 2-3 weitere Schulen ausweiten, das Projekt in AWO-Regelangebote integrieren und strukturelle Förderung beantragen."

Timeline präzisieren:

"Wenn wir heute eine grundsätzliche Zustimmung bekommen, könnten wir im Oktober mit der Förderantragstellung beginnen und im März 2026 starten."

Bei Rückfragen:

- "Warum Hanna-Arendt-Gymnasium?" → "Wir haben bereits Kontakte über die Barcamps, und das Gymnasium ist sozial engagiert. Aber wir sind offen für andere Vorschläge."
- "Was passiert nach drei Jahren?" → "Ziel ist die Integration in AWO-Regelangebote. Erfolgreiche Modelle müssen nicht immer projektfinanziert bleiben."

SLIDE 6: Ressourcen/Finanzierung (3 Minuten)

Kostentransparenz:

"Lassen Sie uns über Geld sprechen. Der AWO-Eigenanteil ist bewusst niedrig gehalten: 0,2 bis 0,5 VZÄ für Koordination plus Meetingräume für gemeinsame Sessions. Optional 10-15 Tablets, aber das ist nicht zwingend."

Externe Finanzierung hervorheben:

"Der Clou ist die externe Finanzierung. Wir haben vier starke Förderer identifiziert: GKV-Fonds Thüringen mit rechtlichem Anspruch, Aktion Mensch für Teilhabe-Projekte, ESF Plus Thüringen für intergenerationelle Ansätze und BMFSFJ für Demokratie-Projekte."

Besonderheit GKV-Fonds:

"Besonders wichtig: Der GKV-Fonds Thüringen ist kein Gnadenakt, sondern ein Rechtsanspruch nach §20h SGB V. Das Problem ist nur die jahrelange Blockade durch die Kreditwirtschaft - hier können wir gemeinsam mit der AWO juristisch vorgehen."

Schul-Beiträge:

"Die Schulen bringen das ein, was sie ohnehin haben: Lehrerstunden im Rahmen des normalen Seminarfachs, Infrastruktur und Schülerarbeitszeit als Unterrichtsleistung. Keine Zusatzkosten für die Schule."

Bei Rückfragen:

- "Wie sicher sind die Fördermittel?" → "Aktion Mensch und ESF Plus haben hohe Erfolgsquoten für solche Projekte. Beim GKV-Fonds haben wir einen Rechtsanspruch."
 - "Was ist mit Co-Finanzierung?" → "Die meisten Förderer erwarten 10-20% Eigenanteil - das ist durch AWO-Personalkosten abgedeckt."
-

SLIDE 7: Schutzkonzepte (4 Minuten)

Risikobewusstsein zeigen:

"Lassen Sie mich das wichtigste Thema ansprechen: Schutzkonzepte. Wir haben bewusst aus anderen Projekten gelernt und die Risiken systematisch minimiert."

Jugendschutz detaillieren:

"Jugendschutz bedeutet bei uns: Klare Grenzen - keine direkten Pflegeleistungen, kontinuierliche Supervision durch AWO und Schule, Gruppenprinzip - nie allein arbeiten, 24-Stunden-Erreichbarkeit der AWO-Koordination und lückenlose Dokumentation aller Kontakte."

Arbeitsschutz erklären:

"Arbeitsschutz heißt: Präziser Tätigkeitskatalog nur für Gespräche, Mentalsupport und punktuelle Haushaltsunterstützung, Hygieneschulung vor Projektbeginn, Versicherungsschutz über Schule plus AWO-Zusatzschutz und monatliche Reflexionsrunden mit Fachkräften."

Fokusverschiebung betonen:

"Der entscheidende Punkt: Wir haben den Fokus bewusst verschoben. Nicht die direkten Pflegeleistungen stehen im Mittelpunkt, sondern die Organisationsentlastung unserer SHG. Social Media, Website-Management, Offline-Kommunikation, SHG-Diversifizierung - das sind die Hauptaufgaben."

30% ohne Internet hervorheben:

"Besonders innovativ: Die Offline-Kommunikation für 30% der über 70-Jährigen ohne Internet. Plakate, Handzettel, persönliche Ansprache - das ist echte Inklusion und ein Alleinstellungsmerkmal unseres Projekts."

Bei Rückfragen:

- "Reicht das aus rechtlicher Sicht?" → "Wir orientieren uns an bewährten Standards der Jugendarbeit. Gerne können wir das juristisch prüfen lassen."
- "Was ist mit Datenschutz bei PR-Arbeit?" → "DSGVO-Schulung ist verpflichtend, AWO-Guidelines gelten, alle Social Media-Posts werden supervidiert."

SLIDE 8: Erfolgsindikatoren (2 Minuten)

Messbarkeit betonen:

"Erfolg muss messbar sein. Wir haben quantitative und qualitative Indikatoren entwickelt."

Quantitative KPIs:

"Quantitativ messen wir: Anzahl unterstützter SHG-Mitglieder, Reichweitensteigerung online und offline, Anzahl entwickelter Spin-Off-SHG und Social Media Engagement-Rate."

Qualitative Indikatoren:

"Qualitativ bewerten wir: SHG-Organisationsentlastung durch Befragungen, Schüler-Kompetenzen in PR und Medien, Berufsorientierung Richtung Sozialwesen und Diversifizierung der Zielgruppen."

Förderer-Relevanz:

"Diese KPIs sind so gewählt, dass sie für alle Förderer relevant sind - Teilhabe-Verbesserung für Aktion Mensch, Fachkräfte-Nachwuchs für ESF Plus, Innovation für EU-Programme."

SLIDE 9: Wissenschaftliche Fundierung (2 Minuten)

Evidenzbasierung hervorheben:

"Unser Projekt basiert auf aktueller Forschung. Die Zahlen, die ich Ihnen gezeigt habe - Robert Koch-Institut, ZQP-Studie, NRW-Studie, WIdO-Analyse - das sind die Grundlagen für unsere Förderanträge."

Innovationspotential:

"Was unser Projekt besonders macht: Es ist die erste systematische intergenerationelle Pflegepartnerschaft in Thüringen, evidenzbasierte Defizit-Analyse durch wissenschaftliches Arbeiten, strukturelle Lösung durch Seminarfach-Integration und Skalierbarkeit auf andere Regionen durch Dokumentation."

Wissenschaftliche Begleitung:

"Wir planen wissenschaftliche Kooperationen mit FH Erfurt oder Uni Jena für die Evaluation. Das stärkt die Glaubwürdigkeit und öffnet weitere Fördertöpfe."

SLIDE 10: Nächste Schritte (3 Minuten)

Konkreten Zeitplan präsentieren:

"Wenn wir heute Ihr grundsätzliches Interesse haben, sieht der Zeitplan so aus:"

September-Deadline:

"Bis September 2025 brauchen wir Ihre AWO-interne Entscheidung und Gremien-Diskussion. Parallel beginnen wir die Förderantrag-Vorbereitung."

Herbst-Aktivitäten:

"Oktober bis Dezember 2025: Schulkooperationen anbahnen und Förderanträge parallel bei mehreren Förderern stellen."

Start 2026:

"Januar 2026: Pilotprojekt-Start mit dem ersten Gymnasium, wenn mindestens ein Förderer zusagt."

Commitment erfragen:

"Was wir heute von Ihnen brauchen: Grundsätzliches Interesse, Benennung eines AWO-Ansprechpartners für die weitere Planung und grünes Licht für die gemeinsame Förderantrag-Vorbereitung."

SLIDE 11: Kontakt/Abschluss (1 Minute)

Zusammenfassung:

"Lassen Sie mich zusammenfassen: Wir bieten Ihnen die Chance, Vorreiter für eine bundesweite Innovation zu werden, gesellschaftlich relevante Probleme anzugehen und dabei strategische Vorteile für die AWO zu erzielen."

Emotional abschließen:

"Aus Ressourcenknappheit wird intergenerationelle Innovation - für eine Gesellschaft, die niemanden zurücklässt. Das ist nicht nur ein schöner Slogan, sondern ein konkreter Beitrag zur Lösung eines der größten gesellschaftlichen Probleme unserer Zeit."

Verfügbarkeit signalisieren:

"Wir sind verfügbar für Detailpräsentationen bei AWO-Gremien, gemeinsame Förderantrag-Entwicklung, Pilotprojekt-Design mit Schulkontakten und den Austausch zur Treuhandkonto-Problematik."

Call to Action:

"Ich freue mich auf Ihre Fragen und hoffe auf eine fruchtbare Zusammenarbeit zum Nutzen aller Beteiligten."

MÖGLICHE RÜCKFRAGEN & ANTWORTEN

Typische Einwände und Antwortstrategien:

😞 **"Ist das nicht zu komplex/aufwendig?"**

Antwort: "Ganz im Gegenteil - wir nutzen existierende Strukturen. Das Seminarfach gibt es bereits, die Schüler müssen ohnehin gesellschaftlich relevante Themen bearbeiten. Wir geben ihnen nur die Inhalte und nehmen der AWO damit sogar Arbeit ab."

😞 **"Wie stellen Sie sich die Haftung vor?"**

Antwort: "Wir haben bewusst alle risikobehafteten Tätigkeiten ausgeschlossen. Die Schutzkonzepte sind so angelegt, dass sowohl schulische Haftpflicht als auch AWO-Zusatzschutz greifen. Bei Organisationsarbeit und Medienunterstützung ist das Haftungsrisiko minimal."

😞 **"Was ist, wenn die Fördermittel nicht kommen?"**

Antwort: "Wir beantragen parallel bei mehreren Förderern. Außerdem haben wir beim GKV-Fonds einen Rechtsanspruch. Notfalls können wir mit einem kleineren Pilotprojekt starten und das bei Erfolg ausweiten."

😞 **"Haben Sie schon mal so etwas gemacht?"**

Antwort: "Das ist bewusst innovativ - etablierte Ansätze haben ja nicht funktioniert. Aber wir haben alle Komponenten einzeln erprobt: SHG-Arbeit seit Jahren, digitale Kompetenz durch unsere breite Online-Präsenz, politische Kontakte durch Ministeriumsarbeit."

😞 **"Was ist mit dem Datenschutz bei PR-Arbeit?"**

Antwort: "DSGVO-konforme Social Media-Arbeit ist Standard. Alle Posts werden supervidiert, AWO-Guidelines gelten, und die Schüler bekommen eine verpflichtende Datenschutz-Schulung."

😞 **"Warum sollten Gymnasien mitmachen?"**

Antwort: "Gesellschaftlich relevante Seminarfachthemen sind sehr gefragt. Schulen suchen praxisnahe Projekte, die ihren Bildungsauftrag erfüllen. Plus: Unsere Schutzkonzepte minimieren den Aufwand für die Schulen."

😞 "Was passiert nach drei Jahren Projektlaufzeit?"

Antwort: "Ziel ist die Integration in AWO-Regelangebote. Erfolgreiche Strukturen müssen nicht ewig projektfinanziert bleiben. Im Idealfall wird das ein Standardangebot der AWO Thüringen."

😞 "Wie realistisch sind die Fördermittel-Prognosen?"

Antwort: "Intergenerationelle Projekte haben sehr hohe Erfolgsquoten. Aktion Mensch fördert zu 70-80% in diesem Bereich, ESF Plus hat demografischen Wandel als Landespriorität. Wir sind optimistisch."

GESPRÄCHSLEITUNG & TIMING

Wenn das Gespräch zu lange dauert:

"Lassen Sie mich das Wichtigste nochmal zusammenfassen..." (zu Slide 11 springen)

Wenn kritische Fragen kommen:

"Das ist eine sehr wichtige Frage. Lassen Sie mich das konkret beantworten..." (Einwand ernst nehmen, dann sachlich antworten)

Wenn Interesse da ist:

"Ich höre Interesse heraus. Welche konkreten nächsten Schritte können wir vereinbaren?"

Wenn Skepsis spürbar ist:

"Ich verstehe Ihre Bedenken. Lassen Sie uns das ganz praktisch angehen - was wären Ihre Hauptsorgen?"

ERFOLGSINDIKATOREN FÜR DAS GESPRÄCH

Positive Signale:

- Nachfragen zu konkreten Umsetzungsdetails
- Interesse an Fördermittel-Zeitplänen
- Diskussion über AWO-interne Zuständigkeiten
- Bitte um schriftliche Unterlagen

Neutrale Signale:

- Höfliches Zuhören ohne Nachfragen
- Verweis auf "interne Diskussion nötig"
- Bitte um Bedenkzeit

Negative Signale:

- Sofortige Einwände zu Grundkonzept
 - Verweis auf "keine Kapazitäten"
 - Fokus nur auf Risiken/Probleme
-

NACHBEREITUNG

Bei positivem Verlauf:

1. **Follow-up-Mail** mit allen Unterlagen binnen 24h
2. **Terminvorschlag** für Detailgespräch mit AWO-Fachbereich
3. **Erste Förderantrag-Skizze** als Konkretisierung

Bei neutralem Verlauf:

1. **Dank für das Gespräch** und Angebot für weitere Informationen
2. **Zeitraumen erfragen** für AWO-interne Entscheidung
3. **Kontakt halten** ohne zu drängen

Bei negativem Verlauf:

1. **Höflich bleiben** und nach Gründen fragen
 2. **Alternative Kooperationsformen** anbieten
 3. **Tür offen halten** für zukünftige Projekte
-

WICHTIGE BOTSCHAFTEN (Kernaussagen wiederholen)

1. **"Strukturelle Lösung statt Projektfeuerwehr"**
 2. **"Risikominimiert durch Schutzkonzepte"**
 3. **"Win-Win-Win für AWO-Schule-SHG"**
 4. **"Bundesweite Vorreiterrolle für AWO"**
 5. **"Rechtlicher Anspruch auf GKV-Fonds"**
-

 **Erfolgsfaktor:** Souverän, sachlich und lösungsorientiert auftreten. Die AWO soll spüren, dass hier professionelle Partner am Werk sind, die ihre Hausaufgaben gemacht haben.