Checkliste Netzwerkarbeit

*Diese Checkliste kann dazu genutzt werden, Netzwerkpartner einer der drei Kategorien ihres Netzwerkes zuzuordnen und den Aufwand festzulegen, den Sie in die Gewinnung und Betreuung dieses Netzwerkpartners investieren wollen. Mit Hilfe der Kontrollfragen können Sie nach der Zuordnung zu einer der drei Kategorien konkret festlegen, welche Betreuungsmaßnahmen Sie für den jeweiligen Netzwerkpartner umsetzen möchten. Diese konzeptionelle Arbeit stellt sicher, dass der angestrebte Nutzen der Kooperation mit jedem einzelnen Partner zu dem dafür erforderlichen Aufwand in einem positiven Verhältnis steht.*

*Um sicher zu gehen, dass konzipierten Betreuungsmaßnahmen in der Praxis auch kontinuierlich umgesetzt werden, können Sie die Netzwerk-Tabelle nutzen.*

Einordnung der Netzwerkpartner

Netzwerkpartner lassen sich in drei Kategorien einteilen:

Kategorie A: Besonders wichtige Partner, deren Mitarbeit im Netzwerk die örtliche Gruppe in ihrem Bestand und ihrer Arbeit wesentlich fördert.

Kategorie B: Wichtige Partner, deren Mitarbeit im Netzwerk die Arbeit der Gruppe unterstützt und die wichtige Leistungen für Menschen mit Sehverlust anbieten.

Kategorie C: Personen oder Einrichtungen, deren Aufnahme ins Netzwerk die Vermittlung relevanter Leistungen für Menschen mit Sehverlust erleichtert.

Von Kategorie A zu Kategorie C nehmen die Bedeutung der Mitarbeit im Netzwerk und der Betreuungsaufwand der Netzwerkpartner ab.

Kriterien für die Zugehörigkeit zur Kategorie A

* Der Partner kann der örtlichen Gruppe in größerer Zahl Menschen zuführen, die qualifiziert für eine Mitgliedschaft oder eine aktive Mitarbeit infrage kommen.
* Der Partner kann Forderungen der örtlichen Gruppe aufgrund seines besonderen Ansehens oder seiner Funktion bei Entscheidungsträgern maßgeblich unterstützen.
* Der Partner kann das Ansehen der örtlichen Gruppe in der Öffentlichkeit erheblich stärken.
* Der Partner ist daran interessiert, die örtliche Gruppe durch Einbringung von Fachkompetenz zu unterstützen (z.B. Mitwirkung bei Veranstaltung der Gruppe, Durchführung von Fortbildungsmaßnahmen für aktive Mitglieder)
* Der Partner ist bereit, die Gruppe finanziell maßgeblich zu unterstützen.

Kriterien für die Zugehörigkeit zur Kategorie B

* Der Partner erbringt Leistungen in einer Zielgruppe, die sich zum Teil mit den Zielgruppen der örtliche Gruppe überschneidet und ist daran interessiert, wechselseitig Interessenten zu vermitteln.
* Der Partner erbringt Leistungen in der selben Zielgruppe wie die örtliche Gruppe und ist daran interessiert, diese Leistungen aktiven der örtlichen Gruppe bevorzugt zur Verfügung zu stellen.
* Der Partner ist in den für die örtlichen Gruppen relevanten Kreisen gut vernetzt und kann der örtlichen Gruppe Zugang zu weiteren Netzwerkpartnern verschaffen.
* Der Partner hat (teilweise) gleiche Interessen und ist an der gemeinsamen Durchsetzung von Forderungen interessiert.
* Der Partner ist daran interessiert die örtliche Gruppe in begrenztem Umfang fachlich oder finanziell zu unterstützen.

Kriterien für die Zugehörigkeit zur Kategorie C

* Der Netzwerkpartner erbringt eine Leistung, die für Menschen mit Sehbehinderungen relevant ist und die örtliche Gruppe hat ein Interesse daran, diese Leistung zu nutzen oder weiter zu empfehlen.
* Der Netzwerkpartner ist (teilweise) in den selben Gremien aktiv wie die örtliche Gruppe.

Kontrollfragen für die Netzwerkarbeit

Kategorie A

1. Welchen Vorteil wollen wir durch die Kooperation erzielen?
2. Ist der Partner in der Lage, diesen Erfolg zu bewirken?
3. Weiß der Partner, dass es uns gibt?
4. Weiß der Partner, was wir tun?
5. Hält der Partner uns für seriös, fachkompetent und sympathiestark?
6. Wissen wir welches Interesse der Partner an einer Kooperation mit uns hat oder haben könnte?
7. Wollen und können wir dieses Interesse befriedigen?
8. Kann die Zusammenarbeit mit dem Partner für uns negative Auswirkungen haben?
9. Vermitteln wir dem Partner, dass wir in der Lage sind, dieses Interesse zu befriedigen?
10. Dürfen wir den Partner als aktiven Förderer unserer Gruppe betrachten?
11. Sieht der Partner sich auch so?
12. Verfügen wir über alle Informationen und Medien, die wir benötigen, um uns so zu verhalten, dass der gewünschte Erfolg beim Partner eintritt?
13. Tritt der gewünschte Erfolg beim Partner in ausreichendem Maße ein?
14. Ist der Partner gewillt, sich so zu verhalten, dass der von uns gewünschte Erfolg bei uns eintritt?
15. Hat der Partner alles, was er braucht, um sich so zu verhalten, dass der von uns gewünschte Erfolg bei uns eintritt?
16. Tritt dieser Erfolg in ausreichendem Maße bei uns ein?
17. Bringen wir unsere Wertschätzung ausreichend deutlich und oft genug zum Ausdruck?

Kategorie B

1. Kann die Zusammenarbeit mit dem Partner für uns negative Auswirkungen haben?
2. Welchen Vorteil wollen wir durch die Kooperation erzielen?
3. Hat der Partner alles, was er braucht, um sich so zu verhalten, dass der von uns gewünschte Erfolg bei uns eintritt?
4. Wissen wir welches Interesse der Partner an einer Kooperation mit uns

hat?

1. Wollen und können wir dieses Interesse befriedigen?
2. Glaubt der Partner, dass wir in der Lage sind sein Interesse zu befriedigen?
3. Stehen wir in ausreichend intensivem Kontakt zu dem Partner, um die Kooperation zu schaffen oder aufrechtzuerhalten?
4. Tritt der gewünschte Erfolg bei uns in ausreichendem Maße ein?

Kategorie C

1. Kann die Aufnahme der Person oder Einrichtung für uns negative Auswirkungen haben?
2. Welche Leistung bietet der Netzwerkpartner an, die wir nutzen möchten?
3. Verfügen wir über alle Daten, die erforderlich sind, um die Leistung zu nutzen?