

AHF PROJEKT „FAMILIENLEBEN UND DIGITALISIERUNG“

STRATEGIEFORUM 3 // Familienbildung 2025" 09.11.22 // "Neue Bezahlmodelle in der Familienbildung – Wie kann das aussehen und was passt für wen?"

GRUPPE 1

GRUPPE 1 // THEMA: Gebührenmodelle rechnen // KASSENSTURZ! WAS SIND DIE ZU ERZIELENDEN SUMMEN?

1. Wie hoch sind (künftig) unsere Gesamtkosten/Jahr in €?

1.000.000 €

2. Wie sieht der bisherige Finanzierungsmix aus (%/€):

•Trägerzuschuss / Öffentliche Förderung / Gebühreneinnahmen und Erstattungen / Projektförderungen / Spenden / Wie viel Prozent der Einnahmen und in welcher Höhe(Euro-Betrag) erwirtschaften wir *derzeit* über Gebühren?

Träger 0

Öff 50

Gebühren 25

Projekte 25

Spenden 0 ?

3. Zieldefinition: Welcher Betrag sollte im *neuen Gebührenmodell* (Einzelbuchungen plus Abo/Paketmodelle) erwirtschaftet werden?

Honorarkosten 30,00 € p. UE

6 UE 180,00 € Gesamtausgaben Honorar

20% Overhead 36,00 €

Gesamtkosten 216,00 €

Kosten p. TN bei min. 10 TN 21,60 €

Paket min 6 Monate

1 newsletter, themenbezogen 120,00 € / 100 Familien 1,20 €

FAQs 100,- €

Forum 24/7 300 Fragen p.M. 1200,- €

online Kurse s. o.

online Beratung

Familientreff (vor Ort)

GRUPPE 2

GRUPPE 2 // THEMA: Themenpaket Familienstart (eventuell inkl. Schwangerschaft)

Es liegt keine Verschriftlichung der Ergebnisse vor

GRUPPE 3

GRUPPE 3 // THEMA: Themenpaket Familienstart (eventuell inkl. Schwangerschaft)

1. WAS MACHEN WIR JETZT SCHON? D.h. Welche Angebote werden besonders stark nachgefragt? Welche Themen sind bei uns fachlich besonders gut besetzt?

Spiel und Spaß mit Baby

Erste-Hilfe-Kurse

Musikgarten

Elternabende online zu bestimmten Themen

Bewegungskurs für Kinder

Turnzwerge

Entdeckernachmittage

Fit dank Baby

Schwangerschaftsyoga

Große Schwester, großer Bruder werden (Beratung für Eltern)

KiTa Platz Suche

2. Welche Formate gibt es jetzt schon bei uns:

•Kurse / Info-Abende / Sprechstunden o.ä. / Besondere Veranstaltungen

(Familienbrunch...) / Newsletter

•...bitte ergänzen

Elternsprechstunde telefonisch

Infoabende

Elternabende

Newsletter

Social Media Kanäle

Kurse

3. Realitäts-Check: Welche Themenpakete (z.B. „Familienstart“ „aktive Väter“) könnten wir gut realisieren, weil Fachkräfte da sind und die Zielgruppe bereit zum Kauf wäre?

Familienstartpaket 1:

- Newsletter x6 im Jahr
- Erste Hilfe Kurs am Kind
- Elternsprechstunde x2
- Bewegungsangebote (Eltern+Kind)

Familienstartpaket2:

- Newsletter x6 Jahr
- 3 Elternabende (z.B. digitale Reihe "Medienerziehung", "Autonomiephase achtsam begleiten", "Entwicklung meines Baybys im 1.Lebnsjahr", uws.)
- Bewegungsangebot (Eltern+Baby)

Familienpaket3 inkl. Schwangerschaft:

- Newsletter x6 Jahr
- Beratung/Elternsprechstunde
- online Kurs "Babypflege" oder Präsenzkurs "Babypflege"
- Geburtsvorbereitungskurs

Familienpaket4 inkl. Schwangerschaft:

- Newsletter x6 Jahr
- Geburtsvorbereitungskurs
- Yoga für Schwangere
- Elterncoaching "Hilfe! das 1. Baby kommt"und und und :)

4. Modellpakete packen durchspielen/-rechnen: welche Modelle sind bei uns umsetzbar?
Was müssten wir evtl. neu entwickeln, um ein attraktives Paket zu haben?

Was machen wir mit den refinanzierten Angeboten - dürfen/können/sollen wir sie dazu nehmen?

Wie berechnen wir die Honorare für die Kursleiter.innen?

GRUPPE 4

GRUPPE 4 // THEMA: THEMENPAKET SPORT UND GESUNDHEITSANGEBOT

1. WAS MACHEN WIR JETZT SCHON? D.h. Welche Angebote werden besonders stark nachgefragt? Welche Themen sind bei uns fachlich besonders gut besetzt?

- Kursmodell über mehrere Termine
- offene Angebote, ohne Anmeldung und kostenfrei
- Workshops, Einzeltermine

2. Welche Formate gibt es jetzt schon bei uns:

•Kurse / Info-Abende / Sprechstunden o.ä. / Besondere Veranstaltungen (Familienbrunch...) / Newsletter...bitte ergänzen

- Rückenschule
- Pilates
- Yoga
- Hula Hoop
- Traumreise
- Meditation
- Ü-70 Kurse
- Beckenboden
- Zumba
- Tanzen
- Qi Gong

3. Realitäts-Check: Welche Themenpakete (z.B. „Familienstart“ „aktive Väter“) könnten wir gut realisieren, weil Fachkräfte da sind und die Zielgruppe bereit zum Kauf wäre?

- Flatratepaket grundsätzlich attraktiv
- offene Frage: völlige Flexibilität nicht sinnvoll und damit Flatratesystem nicht umsetzbar?

- Möglichkeit: Themenorientierte/Zielgruppenorientierte Pakete anzubieten (Fit nach der Geburt, Selbstwahrnehmung im Alltag), um mehrere Angebote der selben Art vergünstigt anzubieten -->Kurse, Newsletter/Impulse, Einzelcoaching/Beratung

4. Modellpakete packen durchspielen/-rechnen: welche Modelle sind bei uns umsetzbar?
Was müssten wir evtl. neu entwickeln, um ein attraktives Paket zu haben?

- aktuell 6€/Termin, 24€/ Monat --> 19,99€ Flatratepreis

GRUPPE 5

GRUPPE 5 // THEMA: Gebührenmodelle rechnen // KASSENSTURZ! WAS SIND DIE ZU ERZIELENDEN SUMMEN?

1. Wie hoch sind (künftig) unsere Gesamtkosten/Jahr in €?

1 Million // 5 stelliger Betrag (keine Angestellten/Ehrenamt)
Anteilig Raumkosten, Personal/Honorare für Kursleitungen....

2. Wie sieht der bisherige Finanzierungsmix aus (%/€):

•Trägerzuschuss / Öffentliche Förderung / Gebühreneinnahmen und Erstattungen / Projektförderungen / Spenden / Wie viel Prozent der Einnahmen und in welcher Höhe(Euro-Betrag) erwirtschaften wir *derzeit* über Gebühren?

Projekt- und öffentliche Förderung 40% // 40%

Spenden / Bußgelder 2% // 5-10%

Gebühren: Kurseinnahmen und Raummiete 60% // 50-60%

3. Zieldefinition: Welcher Betrag sollte im *neuen Gebührenmodell* (Einzelbuchungen plus Abo/Paketmodelle) erwirtschaftet werden?

Bitte tragt Eure Ergebnisse hier ein. Wir werden diese dann gemeinsam im Plenum besprechen.

Was muss in einer Kostenkalkulation berücksichtigt werden:

ant. Raumkosten (Büro und Verwaltungsräume)

ant. Personalkosten Overhead

Personalkosten für die konkrete Kursorganisation (Anmeldung usw.)

ant. Zoomgebühren

Honorar für die Kursleitung

Gewinnerwartung