

Leistungsentgelte als Einnahmequelle für Freiwilligenagenturen

Die materielle Basis absichern

Dienstleistung und Leistungsentgelte

- Viele Freiwilligenagenturen verstehen sich als Dienstleister.
- In welcher Form werden Dienstleistungen bezahlt?
- Leistungsentgelte sind eine Form.

Was sind Leistungsentgelte?

- Beispiele
 - TeilnehmerInnen zahlen einen Beitrag für eine Fortbildungsveranstaltung.
 - Einrichtungen zahlen für eine Beratungsleistung.
 - Unternehmen zahlen einen Teilnahmebeitrag für den FreiwilligenTag.
 - Einsatzstellen entrichten eine Gebühr pro Freiwilligenmonat für den Freiwilligendienst.

Was sind Leistungsentgelte?

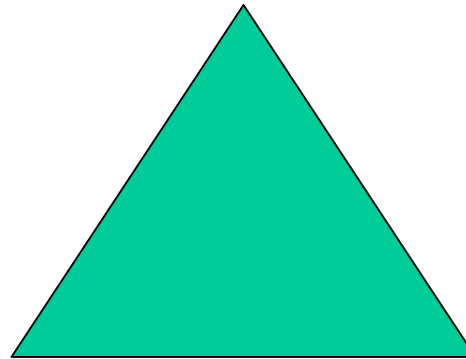
- Entgelte für Leistungen
- Merkmale
 - Es gibt Anbieter und Kunden.
 - Eine Leistung ist definiert.
 - Ein Preis ist festgelegt.
 - Ein Vertrag ist geschlossen.

Was sind Leistungsentgelte?

- Was Leistungsentgelte nicht sind:
Zuwendungen ohne Gegenleistung
 - z.B. öffentliche Zuschüsse als
 - Betriebsmittelzuschuss
 - Globalmittel für Workcamps
 - z.B. Spenden

Dreiecksverhältnis

- Oft werden Leistungsentgelte nicht direkt von den Kunden gezahlt.
 - Öffentliche Hand / Spender / Stiftung



– Freiwilligenagentur

- Kunde: Freiwillige, Einsatzstellen, Unternehmen

Woraus bestimmt sich der Preis?

- Bei gemeinnützigen Einrichtungen
 - vollständige Deckung aller fixen Kosten: z.B. Telefonanschluss, Raumkosten, Personalkosten
 - vollständige Deckung aller variablen Kosten: z.B. Telefongebühren, Reisekosten, Porto
- was nicht einfließt
 - der über die Kostendeckung hinausgehende Beitrag zu einem angestrebten Gewinn

Preis-Leistungs-Strategien

- Die Beziehung zwischen dem Preis und der Qualität einer Dienstleistung kann variiert werden, um bestimmte Marketingziele zu erreichen.
- Schema Kotler/Bliemel 1992, 691, ergänzt von Dieter Schöffmann, Lehrbrief:

Preis-Leistungs-Strategien

Preis Qualität	hoch	mittel	niedrig
hoch	Premium- strategien		Vorteils- strategien
mittel		Mittelfeld- strategien	
niedrig	Übervorteilun- gsstrategien		Biligwaren- strategien

Beispiele für die Berechnung des Preises

- Kölner FreiwilligenTag:
Kostendeckung
- Kölner Freiwilligendienst:
Marktvergleich

Z.B. FreiwilligenTag

• Ausgaben	
• Öffentlichkeitsarbeit	3.000
• Fest	5.000
• Personalkosten	9.650
• Sachkosten	2.000
• Unvorhergesehenes	500
• Summe Ausgaben	20.150
•	
• Einnahmen	
• Gebühr Unternehmen	
• KFT: 1000 € x 20 U	20.000
• Freie: 700 € x 6 U	4.200
• Unterstützer	500
• Summe Einnahmen	24.700
•	
• Einnahmen / Ausgaben	4.550

Z.B. Kölner Freiwilligendienst

- Internationaler Freiwilligendienst
100 €
- Mitbewerber
220 €
- Kölner Freiwilligendienst
laut Antragskalkulation: 120 €
ohne andere Eigenmittel: 200 €
Entscheidung: 180 €

Ermittlung Stundensatz:

Kalkulationsgrundlage

	Kalendertage	365	
	Sams-&Sonntage	104	
	Feiertage	10	
tarifliche Arbeitszeit	Differenz	251	Tage
	Urlaub	30	
	Bildungsurlaub	5	
	Fortbildung	3	
	Krankheit	5	
tatsächliche Arbeitszeit	Differenz	208	Tage
	Verwaltung	100	
	Sitzungen	5	
	Fahrtzeiten	3	
Leistungszeit	Differenz	100	Tage

Ermittlung Stundensatz:

Leistungszeit nach BAT IVa Personal- & Sachkosten

	Personalkosten	53.500	
	Sachkosten	5.350	
Finanzbedarf	Summe	58.850	Euro
	Leistungszeit	100	Tage
	Finanzbedarf	58.850	Euro
Tagessatz	Quotient	588,5	Euro
Stundensatz	Quotient	73,56	Euro

Ermittlung Stundensatz:

Arbeitszeit nach BAT IVa

Personalkosten

	Personalkosten	53.500	
Finanzbedarf	Summe	53.500	Euro
	Arbeitszeit	208	Tage
	Finanzbedarf	53.500	Euro
Tagessatz	Quotient	257,21	Euro
Stundensatz	Quotient	32,15	Euro

Ein Angebot schreiben:

Gliederung

- Ausgangslage
 - Welchen Bedarf hat der Kunde? In welcher Situation befindet er sich?
- Aufgabe
 - Welche Ziele kann der Kunde mit meinem Angebot erreichen?
 - Inhalt des Angebots
- Ablauf
 - In welche Phasen gliedert sich die Aktivität?
- Preis und Leistung

Ein Angebot schreiben:

Beispiel: Ausgangslage

- In der Anwaltskanzlei BLD sind circa 20 Anwälte und Anwältinnen tätig, alles junge und hoch spezialisierte Juristen und Juristinnen.
- Mit Hilfe der Team Projekt Tage soll den Anwältinnen und Anwälten ein Einblick in sonst verschlossene Welten ermöglicht werden. Dem Unternehmen ist daran gelegen, die soziale Kompetenz der MitarbeiterInnen zu steigern.
- Das Interesse an Imagegewinn ist nachrangig.

Ein Angebot schreiben:

Beispiel: Aufgabe

- Die Anwaltskanzlei verfolgt folgende Ziele mit der Aktion:
 - Die Anwältinnen und Anwälte erweitern ihre soziale Kompetenz durch Kontakt zu sozial benachteiligten Kindern und Jugendlichen.
 - Das soziale Engagement, der Teamgeist, die Netzwerkbildung und das praktische Handeln werden gefördert.
 - Alle Anwälte und Anwältinnen nehmen binnen eines Jahres an einem Team Projekt Tag teil. Dadurch erhöht sich das soziale Kapital der Kanzlei insgesamt merklich.

Ein Angebot schreiben:

Beispiel: Aufgabe

- Gruppen von 2 bis 4 Personen führen gemeinsam ein eintägiges Teamprojekt durch, das einen Beitrag zum Gemeinwohl wie auch zum Wohl des Unternehmens leistet.
- Die Teamprojekte werden gleichmäßig verteilt über das Jahr 2002 veranstaltet. Insgesamt werden 7 Team Projekt Tage geplant.

Ein Angebot schreiben:

Beispiel: Ablauf

- Phase 1: Projektauswahl und –vorbereitung
 - Recherche von geeigneten Einrichtungen im Bereich „Kinder und Jugendliche aus benachteiligten Verhältnissen“
 - Erstellung von Kurzbeschreibungen der Projekte
 - Präsentation von zehn Projekten in mindestens zwei Einrichtungen und Beratung zum weiteren Ablauf
- Phase 2: Projektdurchführung
 - Auftaktworkshop mit MitarbeiterInnen der Anwaltskanzlei und der beteiligten Einrichtung
 - Erstellung einer Checkliste zu Vorbereitung und Ablauf
 - Begleitung am Team Projekt Tag
- Phase 3: Projektauswertung
 - Moderation des Auswertungsgesprächs
 - Sicherung der Ergebnisse des Auswertungsgesprächs.

Ein Angebot schreiben:

Beispiel: Preis und Leistung

Leistungen	Tagewerke pro Team Projekt Tag	Tagewerke gesamt	Betrag in Euro
1. Auswahl & Vorbereitung		2,5	
2. Durchführung	1	7	
3. Auswertung	0,5	3,5	
Summe		13	7.800

Zum Nachdenken:

- Wer ist schon Kunde unserer Dienstleistungen?
- Welche Kundengruppen kommen noch in Frage?
- Wer kann in einem Dreiecksverhältnis den Preis subventionieren?

Vielen Dank!

Ulla Eberhard

Kölner Freiwilligen Agentur e.V.
Clemensstraße 7
50676 Köln

Telefon: 0221/ 923 33 64

Telefax: 0221/ 210 37 63

e-mail: ulla.eberhard@koeln-freiwillig.de
www.koeln-freiwillig.de