

Finanzkompetenz bei Familien fördern.

Impulse für die Arbeit im Familienzentrum

Dokumentation
des NRW-Wettbewerbs 2007/2008

Impressum

Herausgeber und Kontakt

LBS-Initiative Junge Familie

Brigitte Niemer

Himmelreichallee 40

48130 Münster

Telefon: 0251 / 412 – 5360

Telefax: 0251 / 412 – 5222

E-Mail: brigitte.niemer@lbswest.de

Autorin

Prof. Dr. Stefanie Bödeker

Hochschule Niederrhein, Fachbereich Oecotrophologie

Bei der Darstellung der Beispiele Guter Praxis haben mitgewirkt:

Cornelia Rohde (cr), Julia Klein (jk), Julia Scharfenstein (js),

Lenna Hansen (lh), Mandy Hernandez (mh), Meike Hamacher (hm), Nora Moltrecht (nm), Veronika Öhlmann (vö), Mandy Schwarz (ms) Stefanie Bödeker (sb)

Fotonachweis

Foto Titelbild: mauritius images GmbH, München

Fotos im Text: siehe Einzelnachweise

Textredaktion, Druckvorlage

Unter Mitarbeit von Cornelia Rohde, Dagmar Rombach

Druck

Druck- und Verlagshaus Fromm GmbH & Co. KG, Osnabrück

Dezember 2008

Nachdruck oder Vervielfältigung nur unter Nennung der Herausgeberin *LBS-Initiative Junge Familie*.

Inhaltsverzeichnis

Grußwort	5
Vorwort.....	7
1 Finanzkompetenz bei Familien fördern.....	9
1.1 Ausgangssituation	9
1.2 Initiativen zum Aufbau präventiver Angebote für Familien	11
1.3 Hintergrund und Ausschreibung des Wettbewerbes	13
1.4 Wissenschaftliche Begleitung des Wettbewerbes.....	15
2 Dokumentation der prämierten Beiträge.....	17
3 Wie lässt sich Finanzkompetenz im Familienzentrum fördern? Zusammenfassende Erkenntnisse aus dem Wettbewerb	63
3.1 Bedarf und Relevanz des Themas	63
3.2 Kooperationspartner.....	64
3.3 Inhalte, Themen und Struktur der Angebote	65
3.4 Handlungsansätze	68
3.5 Akzeptanz der Angebote und Elternbeteiligung	71
3.6 Kosten und Finanzierung	72
3.7 Nachhaltigkeit und Übertragbarkeit der Good-Practice- Beispiele	72
4 Zur Nachahmung empfohlen: Elemente Guter Praxis mit positiver Wirkung	75
5 Fazit und Perspektiven	79
6 Literatur.....	81
Danksagung.....	83

Grußwort

Liebe Erzieherinnen und Erzieher,

junge Familien stehen vor vielen neuen Herausforderungen. Nicht nur, dass das Leben der Eltern durch die Geburt ihres Kindes vollständig umgekrempelt wird. Oft fällt dann auch ein zweites Einkommen zeitweise ganz oder zum Teil weg, weil ein Elternteil sich zunächst ausschließlich um das Kind kümmert. Gleichzeitig steigt der Unterhaltsbedarf für die gesamte Familie. Der verantwortungsvolle Umgang mit Geld erfordert eine hohe Konsumkompetenz der jungen Eltern.



Ich freue mich daher sehr, dass sich in Nordrhein-Westfalen viele Familienzentren für diesen Personenkreis engagieren und zu diesem Thema neue Wege in der Beratungsarbeit gehen. Mit kreativen Ideen tragen Sie schwierige Fragen rund ums Geld an junge Familien heran und fördern so die Finanzkompetenz.

Ich möchte Sie in Ihrer künftigen Beratungsarbeit bestärken, denn hier liegt für viele junge Familien der Schlüssel für einen verantwortungsvollen Umgang mit Geld.

A handwritten signature in blue ink that reads "Eckhard Uhlenberg". The signature is written in a cursive style with a long, sweeping tail on the last letter.

Eckhard Uhlenberg
Minister für
Umwelt und Naturschutz,
Landwirtschaft und Verbraucherschutz
des Landes Nordrhein-Westfalen

Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Familienzentren stehen in einer besonderen Verantwortung bezüglich der Information und Beratung von Lebensgemeinschaften mit Kindern. Kompetenz in Finanzfragen ist gerade für Familien heute wichtiger denn je. Wissen schafft auch hier Sicherheit. Um Sie bei Ihrer wichtigen Aufgabe zu unterstützen, hat unsere *LBS-Initiative Junge Familie* gemeinsam mit dem Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes NRW und der Hochschule Niederrhein den Wettbewerb „Finanzkompetenz bei Familien stärken“ ausgeschrieben. Dabei ging es darum, innovative Ideen für entsprechende Angebote in den nordrhein-westfälischen Familienzentren anzuregen und mit Fördermitteln zu prämiieren.



Diese Dokumentation, die aufzeigt, welche Erfahrungen bei der Durchführung von Seminaren und Aktionen der Wettbewerbs-Preisträger zum vorgenannten Thema gemacht wurden, soll bei der Planung ähnlicher Angebote helfen. Ich hoffe, dass diese Broschüre Sie dazu inspirieren kann und Sie unterstützt bei der wichtigen Aufgabe der Vermittlung von Kenntnissen, die den Familien mehr Sicherheit für die Planung ihrer Budgets vermittelt.

Ihr

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Dr. Christian Badde". The signature is written in a cursive, flowing style.

Dr. Christian Badde

Vorstandsvorsitzender der LBS

Westdeutsche Landesbausparkasse

1 Finanzkompetenz bei Familien fördern

1.1 Ausgangssituation

Ein kompetenter Umgang mit Geld ist heute wichtiger denn je. Die Gründe dafür sind vielfältig. Sinkende oder stagnierende Einkommen sowie Arbeitslosigkeit bei gleichzeitig steigenden Lebenshaltungskosten sind Faktoren, die das verfügbare Einkommen mindern und Anpassungsreaktionen erfordern. Zudem ist die Zahl der überschuldeten Haushalte stark gestiegen und immer mehr Kinder leben in Armut. Der demographische Wandel führt dazu, dass die Politik derzeit deutlicher als in den vergangenen Jahren an die Selbstverantwortung jedes einzelnen Bürgers appelliert, die Gesundheits- und Altersvorsorge selbst in die Hand zu nehmen. Die Märkte für Finanzdienstleistungen haben eine Vielzahl an Produkten hervorgebracht und Möglichkeiten geschaffen, die für Verbraucher in ihrer Bedeutung nicht mehr einsichtig sind.

In Folge dieser Entwicklungen ist aktuell ein wachsendes öffentliches Interesse an den Themen Schuldenprävention, Armutsprävention, Verbraucherschutz und finanzieller Allgemeinbildung zu verzeichnen. So werden in vielen Kommunen Initiativen gegründet, um der Kinderarmut zu begegnen. In den Bücherregalen, im Fernsehen und in der Tageszeitung finden sich zahlreiche Tipps und Ratgeber zum Sparen mit Spaß, dem Finanzcheck für Familien und Leitfäden für die Altersvorsorge wieder. Doch bei all der Aufmerksamkeit, die das Thema findet, bleibt das persönliche Engagement und die aktive Auseinandersetzung mit der eigenen Finanzkompetenz zu gering. Brost und Rohwetter (2003) analysieren in ihrem Buch „*Das große Unvermögen*“ die Mechanismen, mit denen wir es gekonnt schaffen, dem unbeliebten Thema Geld aus dem Weg zu gehen.

Familiäres Finanzmanagement

Im Familienleben hat Geld eine multifunktionelle Bedeutung. Zunächst einmal sind die Familien ökonomisch gesehen private Haushalte. Sie sind die kleinste, gemeinsam wirtschaftende und zusammenlebende Einheit und übernehmen die Verantwortung für die Versorgung aller Haushaltsangehörigen. Sie erwirtschaften das Einkommen und organisieren die Versorgung in Eigenregie und nach ihren persönlichen Lebensvorstellungen.

Dabei steht Familien mit minderjährigen Kindern ein vergleichsweise geringeres Pro-Kopf-Einkommen zur Verfügung als anderen Haushaltsformen. Familienorientierte Transferleistungen (Elterngeld, Kindergeld) setzen hier an und reduzieren diesen Abstand, aber sie heben ihn nicht auf. In Folge dessen ist zu beobachten, dass Familien mit minderjährigen Kindern ein überdurchschnittliches Armutsrisiko tragen. Laut dem Sozialbericht NRW (2007, S.125f.) ist dieses Armutsrisiko¹ in Ein-Eltern-Familien (37,8 %) und bei Familien mit mehr als 3 Kindern (43,3 %) darüber hinaus etwa doppelt so hoch wie in Paarhaushalten mit minderjährigen Kindern (19,6 %). Auch Haushalte mit Migrationshintergrund (32,1%) haben ein deutlich erhöhtes Armutsrisiko. Damit besteht aus strukturellen Gründen bereits eine wesentlich höhere Anforderung für Familien, ein gelingendes Finanz- und Versorgungsmanagement auf zu bauen.

(Beziehungs-)Konflikte im Umgang mit Geld

Für die große Mehrheit der Familien gilt: Geld ist ein knappes Gut. Dadurch entstehen viele Konfliktsituationen: „Die ungünstigen Lebensbedingungen, die aus den finanziellen Einschränkungen resultieren, die Erfahrung, jeden Euro umdrehen zu müssen, sowie die Sorgen um die finanzielle Zukunft der Familie beeinträchtigen das Wohlbefinden der Eltern nachhaltig.“ (LBS-Initiative Junge Familie, 2003, S. 16) Je schwieriger die finanzielle Lage, desto mehr streiten sich die Partner und auch die Depressivität bei den Eltern steigt (ebd.). Diese Ergebnisse werden in einer aktuellen Studie (Beratungsdienst Geld und Haushalt 2008) bestätigt. Demnach haben Haushalte mit weniger Geld mehr Konflikte zu bewältigen, sowohl bei täglichen Konsumententscheidungen (+14 %) als auch bei größeren Anschaffungen (+11%) und persönlichen Ausgaben (+10%). Es wird somit deutlich, in Familien ist Geld eine Ressource für die gelingende Versorgung und ein Konfliktthema, dass die innerfamiliären Beziehungen erheblich belasten kann.

¹ Die Armutsrisikoquote gibt an, wie hoch der Anteil der Personen mit einem Einkommen unterhalb der Armutsrisikoschwelle an der Bevölkerung ist. Die Zahl der Personen mit einem Nettoäquivalenzeinkommen (berechnet auf der Grundlage der alten OECD-Skala von weniger als 50 % vom arithmetischen Mittel der Nettoäquivalenzeinkommen der Gesamtbevölkerung je 100 Personen der Bevölkerung). Sozialbericht NRW 2007

Sozialisation im Umgang mit Geld

Eltern stehen in der Verantwortung, ihre Kinder zu kompetenten Verbrauchern zu erziehen und ihnen den Umgang mit Geld zu vermitteln. Auf diese Aufgabe werden sie aber in dem bestehenden Bildungssystem nicht vorbereitet. So ist davon auszugehen, dass die Sozialisation im Umgang mit Geld nur wenig reflektiert wird und auf dem in der Vergangenheit selbst erlernten Wissen beruht. Spezielle Angebote zur Aufklärung und Beratung von Eltern wären ein guter Ansatzpunkt, um Familien hierbei gezielt zu unterstützen.

1.2 Initiativen zum Aufbau präventiver Angebote für Familien

Maßnahmen zur Prävention können einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dass Kinder „im Wohlergehen aufwachsen können“ (Holz 2007). Sie sind jedoch immer Teil eines Gesamtkonzeptes und können notwendige strukturelle Maßnahmen der Familien-, Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik sowie der Verbrauchspolitik nicht ersetzen, sondern nur ergänzen. (Holz 2007; Lebenslagen in Deutschland 2001, S. 227ff.)

Initiativen zur Förderung der Finanzkompetenz kommen aus sehr unterschiedlichen Kontexten, z.B. der schulischen Verbraucherbildung, der Verbraucherberatung, der Schuldnerberatung, der Familienbildung und der Armutsprävention. Die Praxis der finanziellen Bildung (Reifner 2003, Korczak 2007) und die Vielfalt präventiver Projekte (Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz 2008) ist verschiedentlich dokumentiert.

Insgesamt ist festzustellen, dass die Angebote zur Förderung der Finanzkompetenz und zur Schuldenprävention sich auf Kinder, Jugendliche und Berufsanfänger konzentrieren. Angebote für Erwachsene sind dagegen selten und wenden sich vorrangig an Zielgruppen in prekärer Lebenslage. Eine Ausnahme ist hier das Präventionsprojekt des Caritasverbandes München: „Süßes Leben – überquellende Kinderzimmer“ (Korczak 2007, S. 37ff). Dieses Projekt richtet sich mit Informationsabenden an die Eltern und Erzieherinnen in den Kindergärten der Stadt. Generell zeigt sich, dass Eltern als Teilnehmer von Präventionsveranstaltungen nur sehr schwer zu erreichen sind.

Familienzentren in NRW - ein neuer Zugangsweg

In Nordrhein-Westfalen vollzieht sich zur Zeit eine flächendeckende Weiterentwicklung der Kindertagesstätten zu Familienzentren. Bis zum Jahr 2012 sollen landesweit 3000 Einrichtungen als Familienzentren zertifiziert sein. Die Familienzentren übernehmen neben ihrer bisherigen Funktion als Kindertageseinrichtung weiterführende Aufgaben. Sie werden zu wohnortnahen Anlaufstellen für Familien im Stadtteil und bieten Bildungs- und Beratungsangebote zur Unterstützung der Familien an. Diese Weiterentwicklung zielt darauf, frühe Hilfen zu installieren und Kinder und Familien in unterschiedlichen Lebenslagen und mit unterschiedlichen Bedürfnissen besser zu erreichen. Die Wege zu Bildungs- und Beratungsangeboten werden kürzer. (MGFFI 2008)

Das Netzwerk Finanzkompetenz in Nordrhein-Westfalen

Das Netzwerk Finanzkompetenz in NRW wurde auf Initiative des Ministeriums für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (MUNLV) Anfang 2006 ins Leben gerufen. Ziel des Ministeriums

war es durch diese Initiative das vorhandene Wissen und die Ideen zum Thema Finanzkompetenz von kompetenten Partnern auf der Landesebene zu bündeln. Alle interessierten Akteure sollten an einen Tisch gebracht werden, um so Synergieeffekte zu schaffen und dem wachsenden Bedarf an Aktivitäten zur Förderung des Finanzwissens und der Finanzkompetenz zu begegnen.

Netzwerk Finanzkompetenz in NRW

Nähere Informationen zu der Arbeit unter: www.munlv.de

Die Mitglieder des Netzwerkes kommen aus Verbänden der Schuldner- und Verbraucherberatung, aus Banken und Unternehmen, z.B. der Mobilfunkbranche, aus der Politik und Wissenschaft sowie aus Bildungseinrichtungen. Es bildeten sich vier Arbeitsgruppen, die sich vier Zielgruppen zuwandten, den Grundschulkindern, den Berufsanfängern, den Familien und den Medien. Im Fokus der Arbeit standen bisher Projekte zur Entwicklung von Materialien für die Bildungsarbeit mit Grundschulkindern und Berufsanfängern. (MUNLV 2008)

Die Arbeitsgruppe Familie sah in der Gründung der Familienzentren eine Chance, um Familien mit präventiven Angeboten gezielt zu erreichen. Die Familienzentren wurden im September 2007 vom MUNLV zu der

Fortbildungsveranstaltung „Offen gesprochen über Geld – Familien und Finanzkompetenz“ eingeladen.

1.3 Hintergrund und Ausschreibung des Wettbewerbes

Ausschreibung und Intention

Eingebunden in die genannte Fortbildungsveranstaltung war der Wettbewerb „Finanzkompetenz bei Familien fördern“. Er wurde im September 2007 von der *LBS-Initiative Junge Familie* in Kooperation mit dem Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen und der Hochschule Niederrhein ausgeschrieben. Mit diesem Wettbewerb sollten Familienzentren in NRW motiviert werden, das Thema Geld und Finanzkompetenz für junge Familien aufzugreifen. Mit einem Preisgeld in Höhe von je 1000 Euro unterstützte die *LBS-Initiative Junge Familie* zehn Familienzentren dabei, mehr Know-How über finanzielle Zusammenhänge an die Eltern, Jugendlichen und Kinder zu vermitteln. Auf diese Weise sollten Beispiele ermittelt werden, die interessante Ansatzpunkte zur Vermittlung von Finanzkompetenz im Familienzentrum aufzeigen.

Die LBS-Initiative Junge Familie

Die *LBS-Initiative Junge Familie* wurde 1992 von der Westdeutschen Landesbausparkasse gegründet. Sie engagiert sich seither für die Interessen von Lebensgemeinschaften mit Kindern. Ein Schwerpunkt ihrer Arbeit ist die Durchführung von Studien zur Untersuchung der Lebensbedingungen von Familien und Heranwachsenden in Deutschland. So erscheinen regelmäßig seit 1998 das LBS-Kinderbarometer sowie Unterrichtsmaterialien. Nähere Informationen zu der Arbeit unter: www.lbs.de/west/junge-familie

Die Vergabe der Preise erfolgte durch eine Jury. Die Jury war mit VertreterInnen aus der Praxis und den ausschreibenden Institutionen besetzt. Ihr gehörten an: Horst Berg, Leiter des Referates „Wirtschaftlicher Verbraucherschutz des Landes NRW“ beim Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz; Alwin Buddenkotte, Geschäftsführer der Schuldnerberatung des SKM Dortmund; Dr. Erwin Jordan, Leiter des Instituts für soziale Arbeit (ISA) Münster; Gudula Kohn, Leiterin des kommunalen Kinder- und Familienzentrums Ellenbeck in Wülfrath; Gregor Schneider, Abteilungsdirektor der LBS Westdeutsche Landesbausparkasse und Prof. Dr. Stefanie Bödeker, Fachbereich Oecotrophologie der Hochschule Niederrhein.

Bewerbungseingänge und Auswahlverfahren

Gefordert waren mit dem Wettbewerb Beiträge, die

- den Zugangsweg Familienzentrum nutzen, um die Finanzkompetenz bei jungen Familien zu stärken und
- kreative Ideen entwickeln und ausprobieren, um das Thema an die Familien heranzubringen.

Gemäß diesen Kriterien wurden zehn Preise an Familienzentren vergeben, die das Thema Geld auf sehr unterschiedliche Art und Weise im Familienzentrum zur Sprache bringen, die nachhaltig fortgeführt werden können und als Modell für andere Einrichtungen interessant sein könnten.

Insgesamt waren 23 Bewerbungen zu verzeichnen. Sie konnten nach ihren Schwerpunkten fünf Clustern zugeordnet werden.

Übersicht 1: Bewerbungseingänge nach Schwerpunkten

Cluster 1:	Präsenz der Schuldnerberatung 4 Bewerbungen
Cluster 2:	Informationsangebote für Eltern 5 Bewerbungen
Cluster 3:	Angebote für Kinder mit Elternkontakt 2 Bewerbungen
Cluster 4:	Vernetzte Angebote für Eltern und Kinder 7 Bewerbungen
Cluster 5:	Sonstige Beiträge mit anderer Ausrichtung 5 Bewerbungen

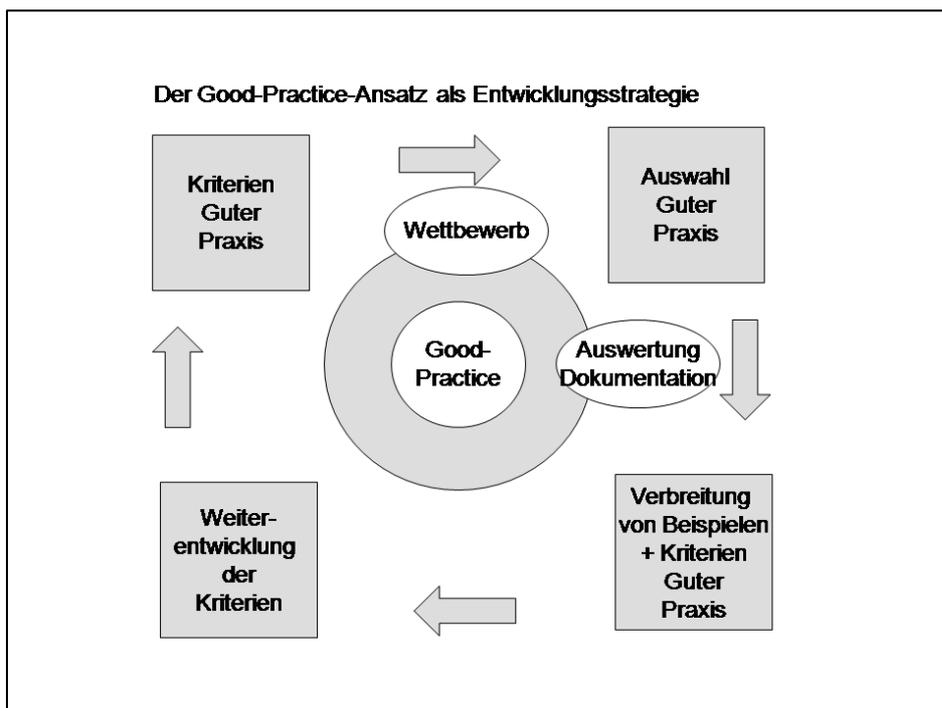
Bei der Vergabe der Preise konnten alle Cluster berücksichtigt werden.

1.4 Wissenschaftliche Begleitung des Wettbewerbes

Die ausgewählten Beispiele Guter Praxis veranschaulichen sehr unterschiedliche Zugänge zum Thema Finanzkompetenz im Familienzentrum. Mit dem vorliegenden Heft werden sie dokumentiert.

Erst mit dem Mut, neue Ideen auszuprobieren, zeigt sich, welche Ansätze sich gut realisieren lassen, welche Hilfen erforderlich und welche Hürden zu überwinden sind. Daraus können andere lernen, soweit diese Erfahrungen entsprechend dokumentiert und aufbereitet werden. Daher ist eine begleitende wissenschaftliche Auswertung gerade in Pilotphasen eine wichtige Strategie bei der Entwicklung neuer, praxisorientierter Handlungskonzepte.

Abbildung 1: Der Good-Practice-Ansatz als Entwicklungsstrategie und Basis für die wissenschaftliche Begleitung des Wettbewerbes



Nach BzGA 2008

Die so genannte „Good-practice Strategie“ als wissenschaftlicher Arbeitsansatz in Praxisprojekten verfolgt zwei Ziele:

Erstens werden mittels der Dokumentation die Beispiele Guter Praxis dargestellt und somit als Handlungsoption für Dritte verständlich gemacht und kommuniziert. Zweitens werden durch die vergleichende Analyse Schlüsselfaktoren sichtbar, die für die Übertragbarkeit und Nachhaltigkeit der Angebote in diesem Handlungsfeld eine wesentliche Rolle spielen. Auf diese Weise wird die Entwicklung von Angeboten vorangetrieben und handlungsleitendes Wissen generiert. Damit wird die erfolgreiche praktische Arbeit und deren Verbreitung anerkannt und legitimiert. Ziel dieses Prozesses ist es, eine *praxisbasierte Evidenz* zu erreichen und Empfehlungen zu erarbeiten, die als abgesichert gelten können. Um den Status der abgesicherten Empfehlungen zu erreichen sind jedoch eine Vielzahl von Projekten und beteiligter Diskussionspartner nötig. Die in dieser Broschüre erarbeiteten Erkenntnisse liefern einen ersten Beitrag auf diesem Weg. (BZGA 2007)

Vorgehensweise

Die wissenschaftliche Begleitung des Wettbewerbs erfolgte über einen Zeitraum von 6 Monaten. Als Erhebungsinstrumente wurden schriftliche und mündliche Befragungen gewählt. Die Interviews erfolgten einmal zu Beginn der Maßnahmen und ein zweites Mal zum Ende der Praxisphase. Interviewpartnerinnen waren die jeweils hauptverantwortlichen Ansprechpartner für die Planung und Durchführung des Angebotes. Darüber hinaus wurden die Einrichtungen besucht und in Einzelfällen konnten zusätzlich Referenten, Kursleiterinnen sowie Eltern befragt werden.

2 Dokumentation der prämierten Beiträge

Der folgende Überblick fasst die Grundideen der Beiträge in zwei Kategorien zur Förderung der Finanzkompetenz zusammen.

In der ersten Kategorie übernimmt das Familienzentrum seine neue Funktion als Vermittlerin und Anbieterin von Bildungs- und Informationsangeboten für Eltern. In der zweiten Kategorie übernimmt das Familienzentrum die Lotsenfunktion und vermittelt Angebote zur individuellen Beratung und Begleitung von Familien in finanziell schwieriger Lebenslage.

Die prämierten Beiträge im Überblick

I. Präventive Bildungs- und Informationsangebote für Eltern und Kinder

Vom Teilen, Tauschen und Handeln – ein Projekt für Kinder und Eltern

Konzept zur nachhaltigen Integration des Themas Geld in die pädagogische Arbeit mit den Kindern; Information und aktive Einbindung der Eltern

DRK - Familienzentrum Langeland, Senden

Freizeitführer und Finanzfrühförderung mit Kindern

Freizeitmöglichkeiten ohne und mit wenig Geld werden von Eltern erkundet und in einem Freizeitführer für Eltern zusammengestellt, Projekt für Kinder zum Thema Geld

FABIDO TEK Gürtlerstrasse, Dortmund

Mit dem Einkommen auskommen – Kompetent und fit im Alltag

Kurskonzept zur nachhaltigen Stärkung der Handlungskompetenz von Müttern und Vätern mit geringem Einkommen

Familienzentrum Kindertagesstätte Vorspel, Solingen

Themenreihe Finanzen

Themenreihe über den Umgang mit Geld für Eltern im Stadtteil mit besonderem Entwicklungsbedarf

Familienzentrum Mühle e.V., Hilden

Sprechen über das Tabuthema Geld

Start up Veranstaltungen zur Sensibilisierung im Umgang mit dem Tabuthema Geld ohne erhobenen Zeigefinger

Familienzentrum St. Ludwig, Ibbenbüren

Familie und Finanzen

Themenreihe für Eltern und Kinder eingebunden in ein integriertes Handlungskonzept mit dem Ziel der Vernetzung vor Ort

Familienzentrum Werl Nord, Werl

Finanzkompetenz bei Kindern, Jugendlichen und Eltern fördern

Integratives Konzept zur Schuldenprävention für junge Familien, Kinder und Jugendliche mit Migrationshintergrund

Familienzentrum St. Theresia , Hamm

II. Kurze Wege zur Schuldnerberatung - Individuelle Beratung und Begleitung von Familien in finanziell schwieriger Lebenslage

Begleitung von Familien in finanziell schwieriger Lebenslage

Kombination ehrenamtlicher und professioneller Hilfe für Eltern, Förderung der Teilhabe

Ev. Familienzentrum Vogelnest, Essen

Niederschwellige Einführung der Schuldnerberatung

Ein Projekt für Kinder und die persönliche Präsenz der Schuldnerberaterin im Elterncafe ebnet den Weg

Familienzentrum Bilderstöckchen, Köln

Sparen, aber wo und wie?

Niederschwellige, praxisnahe Angebote mit dem Ziel, Sparpotentiale aufzuzeigen

Familienzentrum Hans Böckler , Alsdorf

Es folgen die Projektbeschreibungen der einzelnen prämierten Beiträge.

Vom Teilen, Tauschen und Handeln – ein Projekt für Kinder und Eltern

DRK – FAMILIENZENTRUM LANGELAND, SENDEN

Anschrift: Langeland 53, 48308 Senden
Petra Franetzki, Leiterin
02597 / 69 60 85 – 87
mail@familienzentrum-langeland.de

Träger: Deutsches Rotes Kreuz
Zahl der Plätze: 50 Plätze
Zahl der Gruppen: 2 Gruppen
Alter der Kinder: 2 – 6 Jahre
Struktur: nach KiBiz Gruppenform I und III
Mitarbeiter: 4
Wohnumfeld: Ländlich / kleinstädtisch geprägtes Wohngebiet
Ausrichtung: Gesundheitsförderung, Gewaltprävention

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas

Die Einrichtung liegt in einem Neubaugebiet am Ortsrand von Senden. Hier leben überwiegend junge Familien mit kleinen Eigenheimen. Die Kinder der Tageseinrichtung kommen häufig aus Familien, in denen beide Elternteile erwerbstätig sind. Seit einigen Jahren nimmt die Zahl der Kinder aus Familien mit Migrationshintergrund in der Einrichtung zu, insgesamt jedoch ist der Sozialraum deutlich ländlich / kleinstädtisch geprägt ohne besondere soziale Probleme im Wohnumfeld.

Die Idee, Kinder von klein auf mit dem Thema Geld und Wirtschaften in Kontakt zu bringen, gehört für die Leiterin des Familienzentrums Langeland, Petra Franetzki, längst zum Alltag ihrer Arbeit. Schon immer ist der Kaufladen ein beliebtes Spielobjekt, mit dem Themen wie Einkaufen, Wiegen, Messen und Bezahlen im pädagogischen Arbeitsalltag integriert sind: „[...] und damit ist man ganz automatisch beim Thema Geld.“ Allerdings beobachtet Petra Franetzki Veränderungen: „Wir beobachteten, dass die Kinder sich oft auf das Abholen der Waren beschränkten. Meist reichte den Kindern das pantomimisch dargestellte ‚Bezahlen‘. Kein Kind machte sich jedoch Gedanken zum Preis. Weder Verkäufer noch Käufer. Das zur Verfügung stehende Spielgeld hatte lediglich den Reiz, es zu besitzen. Wir haben den Eindruck, Kinder werden heute zwar oft zum

Einkaufen mitgenommen, gewinnen jedoch durch ihr unbeteiligt sein am Kaufprozess keinen Einblick mehr in die grundlegenden Prinzipien des Handels. Kinder bestimmen heute zwar durchaus mit, was gekauft wird, aber die wesentliche Erfahrung, dass neben der spontanen Wunschbefriedigung das Einkaufen für die tägliche Versorgung der Familie wichtig ist, geht verloren. Der Kauf als Liebesbeweis steht immer öfter im Vordergrund. Insbesondere in Hinsicht auf die, bedingt durch die vermehrte Berufstätigkeit, immer kürzer werdende gemeinsame Zeit mit den Kindern.“



Wir besuchen den Markt!
Foto: Franetzki

Mit dem Besuch der Fortbildung „Offen gesprochen über Geld“ in Essen ist die Idee entstanden, das Thema zu strukturieren und ein Konzept für die Arbeit zu erstellen, das zudem die Eltern stärker einbezieht als bisher.

Das Angebot versteht sich als ein Beitrag zur allgemeinen Prävention. Im Schwerpunkt will es für den Umgang mit dem Tabuthema Geld sensibilisieren und zu aktuellen Themen informieren. Das Thema wird in den pädagogischen Alltag der Einrichtung integriert. Durch eigene Erlebnisse wird den Kindern ein Grundverständnis für das Handeln und den Zahlungsverkehr vermittelt. Bei Erkundungen im Umfeld der Einrichtung werden Geschäfte und Handwerksbetriebe besucht. Parallel dazu werden Eltern mit einem Elternbrief, durch persönliche Gespräche, gemeinsame Aufgaben und einen Elternabend in das Thema einbezogen. Ziel ist es hierbei, die Erziehungskompetenz der Eltern themenbezogen zu stärken und zu einem offenem Umgang mit dem Thema Geld in den Familien beizutragen und den Kaufdruck durch Kinderwünsche abzuschwächen.

2. Projektziele und Zielgruppe

Das Konzept zur Vorgehensweise hat sich in der täglichen Arbeit entwickelt und wird fortlaufend umgesetzt. Das Konzept orientiert sich an

3. Vorgehensweise

Das Konzept zur Vorgehensweise hat sich in der täglichen Arbeit entwickelt und wird fortlaufend umgesetzt. Das Konzept orientiert sich an

konkreten Situationen, in denen die Kinder zunächst bestimmte Handlungsformen erleben, die dann mit Unterstützung der Erzieherinnen verbalisiert und so für die Kinder nutzbar gemacht werden.

Themenfelder und exemplarische Aktivitäten

1. Teilen von Dingen, ohne dass der Wert verloren geht: z.B. gemeinsames Kochen und Backen mit anschließendem Essen und dem notwendigen Teilen der zubereiteten Speisen;
2. zeitgleiche Nutzung von Spielsachen, Materialien und Büchern;
3. Schenken: Geschenke machen, die Freude am Schenken erleben und dadurch das Selbstwertgefühl stärken;
4. Tauschen: gezieltes Geben und Nehmen, Entscheidungen treffen und die Konsequenzen tragen;
5. Handeln: Aufbau eines Marktstandes, Wiegen, Abzählen, Einpacken, Umgang mit Spielgeld beim Verkaufen, einen Supermarkt und weitere Geschäfte besuchen, z.B. den Bäcker; den Arbeitsplatz der Eltern kennen lernen; Wünsche äußern, Pläne machen und Taschengeldplaner an die Schulkinder verschenken.



Beim Einkauf
Foto: Franetzki

„Mit dem Wissen – was und wo die Eltern arbeiten, haben die Kinder erst die Möglichkeit, ein Verständnis für den Wert des Geldes zu entwickeln.“, so die Erfahrung der Erzieherinnen. Den Kindern werden kleine Aufgaben übertragen, die sie zuhause mit den Eltern umsetzen. Darüber hinaus findet regelmäßig ein gemeinsames Frühstück statt, das nun gezielt genutzt wird, um Einkaufen zu üben.

Die Ansprache der Eltern erfolgt zum Einen bei Elternabenden, indem das Konzept und die Arbeitsweise der Einrichtung vorgestellt wird und zum anderen durch einen thematischen Elternabend. Hierzu nutzte das Familienzentrum das Angebot vom Beratungsdienst Geld und Haushalt der Sparkassen. Aus dem Vortragprogramm kamen sechs Themen in die engere Auswahl. Die Eltern entschieden sich für das Thema: „Ta-

schengeld und mehr - Familiengespräche über Finanzen“. Die Referentin Frau Schleppege zieht ein positives Fazit: „Die Eltern hatten viele Fragen zum Taschengeld.“ und mit Teilnehmer/innen aus 14 Familien war die Veranstaltung gut besucht. Einig sind sich Frau Franetzki und Frau Schleppege: „Besonders wichtig ist es, das Gespräch mit den Eltern offen und ohne Vorwürfe und erhobenen Zeigefinger zu führen.“

4. Ergebnisse und Perspektiven

Die Arbeit am Thema mit den Kindern wird gemäß dem Konzept kontinuierlich fortgeführt. Eine neue Info-Checkliste gibt den Eltern sehr konkrete Hinweise und Informationen zum Thema: „Wie gehe ich mit meinem Kind einkaufen?“.

Der Elternabend fand gute Resonanz, eine Wiederholung ist vorgesehen. „Allerdings können wir aufgrund der geringen Größe unserer Einrichtung mit nur zwei Gruppen das Thema Familiengespräche über Geld nicht so schnell wiederholen.“, so die Einschätzung von Frau Franetzki. Doch haben die Eltern bereits ihr Interesse an weiteren Themen wie „Der kleine Anfang – in Teilzeit selbständig“ bekundet. Von der Reaktion der Eltern ist die Leiterin des Familienzentrums positiv überrascht, so äußerte eine Mutter ihr gegenüber: „Das find ich Klasse, wenn das Thema mal auf den Tisch kommt!“ Frau Franetzki sieht sich in ihrem Vorgehen bestärkt: „Alle Eltern, egal welcher sozialen und finanziellen Schicht sie angehören, stehen vor der Aufgabe, ihren Kindern einen Zugang zu einem angemessenen Umgang mit Geld zu vermitteln. Insbesondere die steigenden Lebenskosten und die stetig durch Werbung erweckten Kaufwünsche stellen Eltern, bei gleich bleibenden Löhnen, vor eine große Herausforderung. In dieser Situation möchten wir Eltern rechtzeitig aufklärend zur Seite stehen und somit Stress- und Notlagen in den Familien durch Wissen und Verständnis vorbeugen helfen.“

Diese Einschätzung wird offensichtlich auch von anderen Einrichtungen geteilt, denn bei der Referentin sind in Reaktion auf einen Zeitungsbericht bereits weitere Nachfragen eingegangen.

5. Verwendete Materialien, Finanzierung und Kooperationspartner

Für die Einrichtung des Kaufladens, für Einkäufe von Lebensmitteln und Materialien für die Aktionen mit den Kindern wurden insgesamt ca. 300

Euro aufgewendet. Dieses Material wurde finanziert aus dem Budget für pädagogisches Material, Spenden der Eltern und Basarverkäufen.

Als weitere Materialien wurden: „Mein Buch vom Geld“, herausgegeben von der Volksbank, sowie Film- und Bildmaterial aus „Willi will's wissen“ und „Wissen macht AH“ eingesetzt.

Als Informationsmaterial für die Eltern wird eine hausinterne Informationsbroschüre sowie der Taschengeldplaner vom Beratungsdienst der Sparkassen „Geld und Haushalt“ eingesetzt.

Die Informationsveranstaltung wurde von einer Referentin des Beratungsdienstes der Sparkassen „Geld und Haushalt“ durchgeführt, sie ist Teil eines umfangreichen Vortragsprogramms zu den Schwerpunkten Budget- und Finanzplanung. Die Leiterin des Familienzentrums erfragte im Vorfeld, welches Thema bei den Eltern Zuspruch fand, stellte den Kontakt zur Referentin her und war zuständig für die Einladung der Eltern. Die Honorar- und Reisekosten für die Referentin werden vom Beratungsdienst getragen.

[Beratungsdienst Geld und Haushalt www.geldundhaushalt.de]

6. Fazit und Übertragbarkeit

Die positiven Erfahrungen mit dem Ansatz verdeutlichen die Relevanz der Thematik für Kinder bereits im Vorschulalter. Durch den situationsorientierten pädagogischen Arbeitsansatz ist das Thema sehr gut und vor allem auch nachhaltig in die Arbeit der Einrichtung integrierbar. Familien werden in ihrer Erziehungskompetenz themenbezogen gestärkt. Der zusätzliche organisatorische und finanzielle Aufwand ist bei diesem Vorgehen gering und mit den herkömmlichen Budgetmitteln gut abzudecken, zumal für die zusätzlichen Elterninformationen durch das Vortragsangebot des Beratungsdienstes Geld und Haushalt keine weiteren Kosten entstehen. Allerdings ist das persönliche Engagement der Leiterin und die Überzeugung von der Wichtigkeit des Themas eine notwendige Voraussetzung.

(sb)

Freizeitführer und Finanzfrühförderung mit Kindern

FABIDO FAMILIENZENTRUM, DORTMUND-LANSTROP

Anschrift: Gürtlerstraße 9-13, 44329 Dortmund-Lanstrop
Birgit Anger, Leiterin
0231 / 29 03 12
banger@stadtdo.de

Träger: Jugendamt Stadt Dortmund, FABIDO
Zahl der Plätze: 75 Kinder
Zahl der Gruppen: 4 Gruppen mit offenem Konzept
Alter der Kinder: 0,4 - 6 Jahre
Struktur: 25 Std., 35 Std. und 45 Std. Betreuungszeiten für Kinder mit und ohne Behinderung nach dem Konzept der „Offenen Arbeit“

Mitarbeiter: 13
Wohnumfeld: ländliches Wohngebiet mit geteiltem sozialem Status
Ausrichtung: Schwerpunkte sind Bewegung, Sprache und Ernährung

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas

Der Stadtteil Dortmund-Lanstrop ist von der Bevölkerungsstruktur her geteilt. Das „Oberdorf“ hat ein gut situiertes Wohnumfeld. Die Tageseinrichtung für Kinder befindet sich im „Unterdorf“ von Lanstrop, welches Siedlungscharakter hat. Der Stadtteil ist ländlich und die Verkehrsanbindung an Nachbarstädte und andere Stadtteile kompliziert und zeitaufwendig.

2. Projektziele und Zielgruppe

Das Projektziel lässt sich unterteilen. Die Kinder sollen durch die Aktivitäten frühzeitig einen Bezug zum Umgang mit Geld bekommen. Hierbei wurden als Zielgruppe die Fünf- bis Sechsjährigen ausgewählt.

Die Eltern der Einrichtung als weitere Zielgruppe sollen durch die Gestaltung eines Freizeitführers zum einen gemeinschaftlich und unabhängig von ihrer finanziellen Situation an dem Projekt arbeiten können, zum anderen durch das Erkunden ihrer Umgebung neue, für sie interessante Aktivitäten ausfindig machen, die ohne großen finanziellen Aufwand umsetzbar sind.

3. Vorgehensweise

Das Projekt besteht aus zwei Teilen. Der erste Teil, das Kursangebot für Kinder, beschäftigt sich mit der Entstehung, dem Kreislauf und dem Umgang mit Geld.

Innerhalb von fünf Kurseinheiten wurde den 13 teilnehmenden Kindern der Umgang mit Geld spielerisch durch Spielgeld, Rollenspiele wie „Taler, Taler, du musst wandern“ etc. näher gebracht und die Kinder anhand alltäglicher Finanzsituationen mit Werten vertraut gemacht. Geldwerte sollten für die

Kinder nachvollziehbarer gemacht werden, indem sie mit anderen, dem Kind näher liegenden Gegenständen verglichen wurden.

Der zweite Teil wurde gemeinsam mit den Eltern gestaltet. Es sollte ein Freizeitführer rund um Lans- trop entstehen, damit die Familien Freizeitaktivitäten in ihrer Nähe finden, die kostengünstig sind. Zur Erstellung dieser Broschüre erkundeten Eltern gemeinschaftlich Ausflugsziele und tauschten dabei gemachte Erfahrungen aus. Innerhalb einer entstandenen festen Gruppe von Eltern fanden Treffen statt, denn der Freizeitführer setzt sich maßgeblich aus den Ideen der Eltern zusammen.



Die Kinder besuchen die Bank!
Foto: Geminiani



Teamarbeit bei der Erstellung des Freizeitführers
Foto: Scharfenstein

4. Verwendete Materialien, Kooperationspartner und Werbemaßnahmen

Für die Kurseinheiten der Kinder wurde „Money and kids“ (MoKi), eine



Echtes Spielgeld für jedes Kind.
Foto: Geminiani

Mappe mit allgemeinen Materialien wie Filmen, Arbeitsblättern etc., eingesetzt. [MoKi - Materialien für die Projektarbeit in Ganztagschulen, herausgegeben vom Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen, 2007]

Die Entwicklung des Freizeitführers erforderte keine Materialien, allerdings waren Layouterfahrungen und ein Computer zur Erstellung der Broschüre unabdingbar.

Eine Kooperation fand bei dem Projekt für Kinder mit der Schuldnerberatung des SKM Dortmund statt. Frau Vogler vom SKM war bei der Vorbereitung des Projektes, der Bereitstellung der Materialien und der gemeinsamen Durchführung leitend tätig. Die Gestaltung des Freizeitführers erfolgte in eigener Regie.

5. Ergebnisse

Der Freizeitführer wird nach der Fertigstellung an die Eltern des Familienzentrums verteilt und ausgelegt. Auch Eltern, deren Kinder nicht in der Kindertagesstätte sind, sollen die Möglichkeit haben, einen Freizeitführer zu erhalten.

Der Kurs „Frühförderung der Kinder“ ist beendet, soll im nächsten Jahr aber auf jeden Fall wiederholt werden, da die Kinder sehr positiv darauf reagiert haben.

6. Fazit und Übertragbarkeit

Das Konzept des Freizeitführers ist auf andere Einrichtungen übertragbar; sowohl für Einrichtungen, die sich in Städten befinden als auch für solche, die in ländlichen Gegenden angesiedelt sind.

„Wir haben festgestellt, dass ganz Lanstrop eine super Attraktion ist.“, stellte eine beteiligte Mutter fest. So profitieren die Eltern vom Freizeit-

führer, indem sie einerseits die Nachbarschaft erkunden und andererseits Bekanntschaft mit anderen Eltern des Familienzentrums machen können. Das Thema Finanzen konnte mit Hilfe des Freizeitführers positiv behandelt werden, da es unbeschwert aufgegriffen wurde und zugleich günstige Freizeitangebote aufgezeigt werden konnten.

Bei dem Projekt zur Finanzfrühförderung kann mit Hilfe einer spielerischen Herangehensweise auf die Thematik „Finanzen“ eingegangen werden.

(lh)

Mit dem Einkommen auskommen – kompetent und fit im Alltag

FAMILIENZENTRUM STÄDTISCHE KINDERTAGESSTÄTTE VOR-
SPEL, SOLINGEN

Anschrift: Klemens-Horn-Straße 41, 42655 Solingen
Frau Tietze, Leiterin
0212 / 59 89 943
kita-vorspel@solingen.de

Träger: Stadt Solingen
Zahl der Plätze: 119 Plätze
Zahl der Gruppen: 6 Gruppen mit offenem Konzept
Alter der Kinder: 0,4 – 6 Jahre
Struktur: 25 Kiga-Plätze, 25 Blockplätze, 52 Tagesplätze für Kinder
von 3 - 6 Jahren, 17 Tagesplätze für Kinder von 0,4 - 3
Jahren

Mitarbeiter: 17
Wohnumfeld: Wohngebiet mit überdurchschnittlichem Anteil an Familien
mit Migrationshintergrund und vielen jungen Familien mit
geringem Einkommen

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas

Das Familienzentrum befindet sich in der Nordstadt von Solingen, die durch eine hohe Fluktuation und einen großen Anteil von jungen Familien mit eher geringem Einkommen geprägt ist. Diese Ausgangslage war Anlass, sich in dem Familienzentrum mit dem Thema Finanzen auseinander zu setzen.

2. Projektziele und Zielgruppe

Durch den Kontakt zur VHS-Familienbildung entwickelte sich in den gemeinsamen Planungsgesprächen die Idee, einen Kurs zum Thema: „Mit dem Einkommen auskommen“ im Familienzentrum anzubieten. Das Kurskonzept richtet sich an einkommensschwache Familien und an alle Familien, die im Alltag finanziell fit werden möchten. Die Interessenten erhalten Informationen, wie sie mit ihrem Einkommen besser auskommen können.

Ziel des Kurses ist die Milderung defizitärer Lebenslagen junger Familien durch die Stärkung von Haushalts- und Familienkompetenzen. Weiterhin werden den Teilnehmern Wege und Maßnahmen der Prävention

aufgezeigt, um eine Verschuldung zu vermeiden. Dabei spielt eine wichtige Rolle, dass sich die Teilnehmer untereinander kennen lernen, damit „[...] man auch nach dem Kurs etwas Gemeinsames schafft, da man Sachen zu zweit leichter durchgesetzt bekommt, als alleine.“, so die Kursleiterin Frau Albrecht. So können durch die Kontakte zu anderen Eltern Netzwerke entstehen.



Das Familienzentrum Vorspel
Foto: Hansen

3. Vorgehensweise

Das Kursangebot „Mit dem Einkommen auskommen“ umfasst 12 Kurs-einheiten und wurde mit wechselnden Kooperationspartnern über einen Zeitraum von 4 Monaten durchgeführt.

1. Kursstruktur:
2. Einführung, VHS-Familienbildung
3. Konsumverhalten / Kaufentscheidung, Verbraucherberatung
4. Verbraucherberatung / Verbraucherrecht, Verbraucherberatung
5. Zeitmanagement und Arbeitsorganisation, Familienbildung
6. Reparaturen selbst ausgeführt – Praxiseinheit, Familienbildung
7. Feste preiswert feiern, Familienbildung
8. Finanzmanagement / Zahlungsverkehr / Budgetverwaltung, Beratungsdienst der Sparkasse
9. Einkauf und Bevorratung, Familienbildung
10. Gesundes Essen preiswert zubereiten, Familienbildung
11. Wohnkosten / Wohnungspflege, Renovierung, Familienbildung
12. Textilpflege, Familienbildung
13. Umgang mit Konflikten / Beratungsangebote, Beratungsstelle

Die Teilnehmer begrüßen die große Themenvielfalt innerhalb dieses Konzeptes und die praxisnahen Bezüge zum eigenen



Kursleiterin Frau Albrecht (3. von links) mit Kursteilnehmern
Foto: Hansen

Leben. Ebenso halten sie die Informationen von verschiedenen Institutionen, die am Kurs beteiligt sind, für sehr wertvoll. Eine der Teilnehmerinnen empfiehlt auch anderen, dieses Angebot wahrzunehmen, da es „[...] wirklich für jeden was ist; gute Tipps, was ich für Rechte und Pflichten als Bürger habe“. Sie würde einen Folgekurs auf jeden Fall wieder besuchen, um Inhalte aufzufrischen und ihrer Familie etwas weiterzugeben.

4. Ergebnisse



Interview mit der Leiterin,
Frau Tietze (links)
Foto: Hansen

Die Leiterin des Familienzentrums, Frau Tietze, spricht von einem Erfolg des Angebotes und plant eine Weiterführung des Kurses. Ein Hauptaugenmerk möchte sie dabei weiterhin vor allem auf junge Eltern richten, damit diese früh gestärkt werden und einer Verschuldung entgegengewirkt werden kann. Wichtig ist ihr zudem, dass das Familienzentrum an Bekanntheit gewinnt. Sie sieht dabei die Unterstützung von Presse und Zeitung als notwendig an, um auf die unterschiedlichen Angebote in ihrem Familienzentrum aufmerksam zu machen. Werbemaßnahmen sind relevant, um nicht nur Familien aus dem Familienzentrum anzusprechen, sondern auch Familien aus der nahen Umgebung für Angebote zum Thema Finanzkompetenz und andere Themen zu gewinnen.

5. Finanzierung, Kooperationspartner und Werbemaßnahmen

Um die unterschiedlichen Facetten im Kursangebot zu berücksichtigen, konnten Kooperationspartner wie die Bergische Volkshochschule, die Diakonie, weitere Beratungsstellen sowie der Deutsche Hausfrauenbund, die Verbraucherzentrale der Stadt Solingen und der Beratungsdienst der Sparkassen als Beteiligte für das Projekt gewonnen werden.

Die Organisation und Ausrichtung des gesamten Kurses lag in den Händen der VHS-Familienbildung. Zur Refinanzierung des Angebotes ist im Regelfall eine Teilnehmergebühr in Höhe von 80 € pro Person und eine Mindestteilnehmerzahl von 12 Personen erforderlich bzw. eine entsprechende finanzielle Unterstützung aus anderen Töpfen. Im Rahmen des Wettbewerbs war das Angebot für die Teilnehmerinnen kostenlos.

Mit Hilfe der örtlichen Zeitung, einem regionalen Radiosender sowie der persönlichen Ansprache durch die Mitarbeiter des Familienzentrums wurde das Angebot beworben, so dass der Kurs starten konnte.

6. Verwendete Materialien

Zur Unterstützung der Veranstaltung wurden u. a. Folien, Broschüren und Informationsmaterial der Verbraucherzentrale an die Teilnehmer des Kurses ausgehändigt. Diese beinhalteten zum Beispiel einen saisonalen Kalender für Obst und Gemüse. Auch eine Broschüre zum Thema Energiesparen bekamen die Teilnehmer zum Nachlesen.

Das Kurskonzept orientiert sich an dem Trainermanual des Kursbuches zur Armutsprävention. [Deutsche Gesellschaft für Hauswirtschaft (DGH): Kursbuch zur Armutsprävention und Milderung defizitärer Lebenslagen durch Stärkung von Haushalts- und Familienkompetenzen. Arbeitsmaterialien für die Vorbereitung und Durchführung von Kursen, 2002; DGH www.dghev.de]

7. Fazit und Übertragbarkeit

Das Kurskonzept ist gut auf andere Familienzentren übertragbar, da es eine klare Struktur hat und mit unterschiedlichen Multiplikatoren unterstützend zusammen arbeitet. Überlegenswert ist die Frage, ob die Angebotsstruktur mit 12 Terminen flexibilisiert werden kann und auch einzelne Termine besucht werden können oder der Kurs in Teilen angeboten wird. Das Fazit der Leiterin des Familienzentrums lautet: „[...] das Thema `Mit dem Einkommen auskommen` ist als Angebot für das Familienzentrum ein ganz wichtiger Bestandteil“.

(js)

Themenreihe Finanzen

FAMILIENZENTRUM DER SOZIALPÄDAGOGISCHE EINRICHTUNG MÜHLE E.V., HILDEN

Anschrift: Mühle 20, 40724 Hilden
Helmut Bandosz, Leiter
02103 / 68 08
helmut.bandosz@spe-muehle.de

Träger: Sozialpädagogische Einrichtung Mühle e.V.
Zahl der Plätze: 50
Zahl der Gruppen: 3
Alter der Kinder: 0,4 – 6 Jahre
Struktur: 2 altersgemischte Gruppen, 1 Tagesstättengruppe
Mitarbeiter: 7
Wohnumfeld: Wohngebiet mit besonderer sozialer Benachteiligung

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas



Familienzentrum Hilden
Foto: Bandosz

Das Familienzentrum Mühle e.V. liegt in einem sozialen Brennpunkt der Stadt Hilden.

Aus den alltäglichen Gesprächen mit den Eltern weiß Helmut Bandosz, Leiter des Familienzentrums, „[...] Geld ist ein Thema.“ Auch die Kollegen aus der Schuldnerberatung der Sozialpädagogischen Einrichtung Mühle e.V., die ebenfalls im Hause des Familienzentrums untergebracht sind, machen die Erfahrung, dass der finanzielle Druck in vielen Familien hoch ist.

2. Projektziele und Zielgruppe

Ziel des Projektes „Themenreihe Finanzen“ ist es, das „Thema Geld“ präsent zu machen, die Teilnehmer für ein genaueres Hinschauen beim Umgang mit den Familienfinanzen zu sensibilisieren, um bewusst Prioritäten setzen zu können.

Zielgruppe sind die Eltern, deren Kinder das Familienzentrum MÜHLE e.V. besuchen und interessierte Eltern aus dem Wohnumfeld. Zukünftig wird die Veranstaltungsreihe außerdem für die Eltern der beiden exter-

nen Gruppen des Familienzentrums bei einer nahe gelegenen Firma in kompakter Form angeboten werden.

3. Vorgehensweise

Aus Gesprächen mit den Eltern sowie den Kollegen der Sozialberatung der Sozialpädagogischen Einrichtung Mühle e.V. ergaben sich mehrere Schwerpunkte möglicher finanzieller Frage- und Problemstellungen. Aus dieser Sammlung wurde ein sechs Titel umfassendes Themenpaket zusammengestellt: Ausgaben – Verteilung / Energieberatung / allgemeine Verbraucherberatung / Taschengeld / Spielmaterialien / preiswert gesund ernähren. Die Eltern wählten mittels eines Fragebogens dann ihre Interessenschwerpunkte aus. So entstand die endgültige Struktur des Projektes „Themenreihe Finanzen“ mit folgenden Angeboten:

- „Der kleine Ackermann“ – Thema Taschengeld
- „Weißt Du, wohin...“ – Thema Haushaltsplanung und –führung
- „Spiel ist keine Spielerei“ – Thema teures Spielzeug – Alltagsmaterialien
- „Fast Food – Jeld fott!“ – Thema preiswert gesund kochen

Die ersten drei Themen werden als Elternabende mit einer Dauer von jeweils 1,5 Stunden angeboten. Dabei handelt es sich nicht um reine Vortragsveranstaltungen, vielmehr werden die Themen anhand praktischer Beispiele von den Eltern selbst erarbeitet. „[...] diese Veranstaltungen, da passiert immer unheimlich viel, die müssen was machen“, so Herr Badosz.

Das vierte Thema wird als Vormittags – Veranstaltung gemeinsam für Eltern und Kinder durchgeführt. Teilnehmer und Kinder gehen gemeinsam einkaufen, kochen für die gesamte Einrichtung das Mittagessen und anschließend wird gemeinsam gegessen. Für die Eltern wird ein theoretischer Teil zum Thema vor- bzw. nachgeschaltet. Regionale und saisonale Aspekte werden mit einbezogen.

4. Werbemaßnahmen

Zum einen wurden die Eltern im Familienzentrum direkt durch die Mitarbeiter über das Veranstaltungsangebot informiert. Hinzu kam das Anschreiben an die Eltern mit der Vorstellung der Themenschwerpunkte und dem Fragebogen zur Abfrage des Elterninteresses.

Im April 2008 erschien das erste gemeinsame Angebotsheft des Projektes „HILDA“ (Hildener Angebote für Familien), in dem auch das Familienzentrum MÜHLE e.V mit seinen Veranstaltungen zur Themenreihe Finanzen vertreten ist. Das Projekt „HILDA“ ist eine Kooperation sämtlicher Institutionen und Einrichtungen in Hilden, die Angebote für Familien machen. Mittlerweile ist die 2. Ausgabe von „HILDA“ erschienen und die ELTERN - und FAMILIEN – UNI der Mühle wurde gegründet. Darüber wurde auch die örtliche Presse informiert, in der Folge erschienen zwei Artikel in der Rheinischen Post.

5. Kooperationspartner

Die Veranstaltungen der Themenreihe werden größtenteils von Mitarbeitern des Familienzentrums selber angeboten, das Thema Haushaltsplanung und –führung übernimmt ein Mitarbeiter des SKFM. Für mögliche andere Themen stehen ebenfalls Fachkräfte anderer Beratungsstellen aus Hilden als Kooperationspartner zur Verfügung.

6. Ergebnisse

Obwohl seitens der Eltern zunächst großes Interesse am Thema bekundet wurde, fanden die konkreten Veranstaltungen dann nicht den erhofften Zuspruch. Über das „HILDA“ Angebotsheft kamen z.B. keine Rückmeldungen. Ursache hierfür ist sicherlich zum einen, dass das Familienzentrum MÜHLE e.V. anders als z.B. die Familienbildungsstätten oder die Volkshochschulen als Einrichtung für Erwachsenen- bzw. Elternbildung in der Bevölkerung noch nicht bekannt und präsent ist. Zum anderen ist das Thema Geld und Umgang mit Geld ein sehr sensibles Thema, bei dem sicherlich auch große Hemmschwellen bestehen, entsprechende Veranstaltungen zu besuchen.

Inzwischen haben sich als Reaktion auf die Artikel zur Gründung der ELTERN- und FAMILIEN – UNI schon einige Anrufe von außerhalb ergeben, überwiegend zum Thema „Taschengeld“ und „Preiswert gesund kochen“.

7. Fazit

Das Familienzentrum MÜHLE e.V. will die Themenreihe wieder anbieten. Denn „[...] vom Inhalt her [...] haben wir Themen, die aktuell sind für Eltern und die interessant sind für Eltern.“, so Herr Bandosz. Durch entsprechende weitere Werbemaßnahmen soll das Familienzentrum als Erwachsenenbildungseinrichtung bekannter werden. Das Fazit von Herrn Bandosz lautet: „Wir werden am Thema dranbleiben, das ist, was ich grundsätzlich sagen kann.“

(cr)

Sprechen über das Tabuthema Geld

FAMILIENZENTRUM ST. LUDWIG, IBBENBÜREN

Anschrift: Groner Allee 54, 49477 Ibbenbüren
Margret Evers, Leiterin
05451 / 59 30 50
Familienzentrum@heiligkreuz.info

Träger: Katholische Kirchengemeinde Heilig Kreuz
Zahl der Plätze: 115
Zahl der Gruppen: 5 Gruppen, davon 2 Tagesstättengruppen,
1 Schwerpunktgruppe für Kinder mit und ohne Behinderung

Alter der Kinder: 3 – 6 Jahre
Mitarbeiter: 13
Wohnumfeld: Stadtrandlage mit ländlichen Strukturen
Ausrichtung: interdisziplinäre Arbeit mit Kindern mit und ohne Behinderung

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Wahl des Themas

Immer öfter bekommen die Erzieherinnen in ihrer Arbeit mit den Eltern



Besuch des Teams im Sozialkaufhaus
Foto: Ibbenbürener Volkszeitung

zu spüren, dass diese sich überfordert fühlen, ihren Kindern den richtigen Umgang mit Geld und Wünschen zu vermitteln. Es zeigt sich, dass es für die Mütter und Väter nicht einfach ist, die Einflüsse von Medien und Umwelt zu hinterfragen und die Kraft zu haben, sich aktuellen Konsumtrends zu entziehen.

Gleichzeitig beobachten sie, dass das Thema Geld im Gespräch mit den Eltern noch immer ein Tabuthema ist, unabhängig davon, in welcher finanziellen Lage sich der

einzelne Familienhaushalt befindet. Die Mitarbeiter des Familienzentrums wollen auf diesem Wege versuchen, mit positiv besetzten Aktionen eine Auseinandersetzung mit diesem Tabu zu erreichen. Das Team sah es als notwendige Voraussetzung an, sich im Vorfeld über die Thematik der finanziellen Situation von jungen Familien zu informieren, um an-

schließlich als informierter Ansprechpartner den Eltern zur Verfügung zu stehen.

2. Projektziele und Zielgruppe

Über Geld spricht man nicht gerne, umso weniger, wenn das eigene Haushaltsbudget nicht den tatsächlichen Ausgaben entspricht. Um dieses Tabu zu überwinden, ist zunächst eine Sensibilisierung der Eltern in Bezug auf ihre eigene finanzielle Situation erforderlich. Dies kann nur gelingen, wenn die Mitarbeiter entsprechende Vorkenntnisse haben und es ihnen darüber hinaus gelingt, einen positiven und gegebenenfalls sogar von Spaß begleiteten Zugang zu dem Thema für die Betroffenen herzustellen.

Wesentlicher Anknüpfungspunkt zu dieser Thematik sind die von der Werbung suggerierten und von Seiten der Kinder immer wieder herangetragenen materiellen Wünsche, die unabhängig von den Grundbedürfnissen ihre Erfüllung finden wollen. Der Unsicherheit der Eltern im Umgang mit diesen Wünschen zu begegnen und ihnen zu ermöglichen, souveräne und eigenverantwortliche Konsum- und Finanzentscheidungen zu treffen, ist das Ziel dieses Projektes.

3. Vorgehensweise

Das Konzept zu diesem Projekt besteht aus drei Modulen mit den Inhalten:

- Informationsangebot für die Mitarbeiterinnen der Einrichtung,
- Elternabend zum Thema Taschengeld,
- ein Koch- und Backangebot für Eltern und deren Kinder.

Im Rahmen des ersten Moduls findet im Vorfeld für die Erzieherinnen der Einrichtung ein zweiteiliger Informationsabend statt, der vom Sozialdienst kath. Frauen e.V. in Ibbenbüren durchgeführt wird. Hierzu werden die Mitarbeiterinnen in die Räume der Schuldnerberatung eingeladen. Sie informieren sich über die Einrichtung des lokalen Sozialkaufhauses mit dessen Abteilungen des Möbellagers, der Kleiderkammer, dem Lädchen für Haushaltswaren, der Suppenküche, der Tafel sowie dem Sozialpunkt. Neben der Besichtigung der Einrichtungsstrukturen geht es auch um die Sensibilisierung für die Situation von Familien in prekären Lebenslagen. Es werden Kriterien aufgezeigt, die es den Mitarbeitern

ermöglichen, aufmerksam zu werden für die finanziellen Nöte von Familien. Des Weiteren werden Wege aufgezeigt, betroffene Eltern anzusprechen, die sich dieser Thematik in der Elternarbeit zu entziehen versuchen.



Frau Kurlemann von der Schuldnerberatung mit Materialien zum Thema Taschengeld
Foto: Ibbenbürener Volkszeitung

Im zweiten Modul findet ein Elternabend zum Thema Taschengeld statt. Eine Referentin der Schuldnerberatung informiert über die Notwendigkeit, schon Kindern im Vorschulalter den richtigen Umgang mit Geld beizubringen. Es werden Empfehlungen bezüglich der Höhe und der Verwendung des Taschengeldes gegeben. Die Veranstaltung dient als Ausgangspunkt für einen Erfahrungsaustausch mit anderen Eltern und bietet die Möglichkeit zur generellen Auseinandersetzung mit dem Thema.

Den Schwerpunkt der Arbeit im Projekt stellt eine Veranstaltungsreihe mit praktischen Koch- und Backkursen unter dem jahreszeitlichen Thema Ostern dar. Sie richtet sich an Eltern und ihre Kinder und zeigt Möglichkeiten auf, mit knappen finanziellen Ressourcen schmackhafte Gerichte herzustellen und dabei gemeinsam Spaß zu haben. Wichtig ist es den Mitarbeitern, einen positiven Umgang mit dem Tabuthema Geld zu erreichen, losgelöst von moralischen Beurteilungen.

4. Ergebnisse und Perspektiven

Als besonders wichtig für den Umgang mit betroffenen Eltern wurde die Informationsveranstaltung für die Mitarbeiterinnen des Familienzentrums empfunden. Den Erzieherinnen wurde offen vor Augen geführt, wie es jungen Familien ergeht, wenn es finanziell eng wird. Sie fühlten sich mutiger, Eltern zum Thema Finanzen anzusprechen, wenn beispielsweise das Essensgeld nicht bezahlt wird. Dabei stellten sie mit Erstaunen fest, dass viele Eltern durchaus dankbar sind für ein offenes Gespräch.

Die Resonanz auf den Elternabend zum Thema Taschengeld war trotz der geringen Beteiligung sehr positiv, was sich in einer regen Diskussion zeigte. Es zeigte sich, dass über das Thema Taschengeld hinaus weitere Bereiche angesprochen werden konnten, um das Thema des vernünftigen Umgangs mit Geld zu transportieren. Aus der Runde heraus ent-

stand von Seiten der Eltern die Idee, die Inhalte mit Hilfe einer Informationswand und eines Büchertisches der gesamten Kirchengemeinde zugänglich zu machen, was auch beim nächsten Gemeindepfarrfest realisiert wurde.

In den Koch- und Backkursen erlebten die Eltern gemeinsam mit ihren Kindern zum einen, dass schmackhafte und trotzdem gesunde Gerichte auch mit wenig Geld zuzubereiten sind, zum anderen auch, dass das Kochen mit den Kindern eine schöne gemeinsame Aktivität darstellen kann.

5. Verwendete Materialien, Finanzierung und Kooperationspartner

Die Fortbildung der Erzieherinnen und der Elternabend zum Thema Taschengeld fanden durch die Schuldnerberatung des Sozialdienstes kath. Frauen statt. Am Elternabend wurden Spiele und Bücher vorgestellt, die es Eltern ermöglichen, mit ihren Kindern offen über das Thema Geld zu sprechen. Der „Taschengeld-Ratgeber“ des forum-schuldnerberatung wurde kostenlos an Interessierte verteilt.

Der Koch- und Backkurs wurde von einer Referentin der Familienbildungsstätte angeboten. Durch die Verwendung der Wettbewerbsprämie konnten die Teilnehmerkosten für den Koch- und Backkurs möglichst niedrig gehalten werden [2,70 € pro Elternteil mit Kind]. Ein Rezeptheft mit leicht zuzubereitenden Gerichten wurde ausgeteilt.

6. Fazit und Übertragbarkeit

Die Durchführung des Projektes hat in der Einrichtung zu mehr Offenheit im Umgang mit dem Tabuthema Geld geführt. Die Teilnehmer auf Seiten der Eltern haben die Anregungen aus den Veranstaltungen sehr positiv aufgenommen und die Veranstaltungsreihe insgesamt als sehr gelungen bezeichnet. Es muss hier nur bedauert werden, dass nur eine Minderheit der Eltern erreicht werden konnte. Hier muss über neue Zugangswege zur Erhöhung der Beteiligung nachgedacht werden.

Die beteiligten Erzieherinnen halten die Übertragbarkeit auf andere Einrichtungen für gegeben und betonen, dass sie die gemachten Erfahrungen nicht missen möchten.

(hm)

Familien und Finanzen

KITA WERL-NORD E.V. - FAMILIENZENTRUM WERL-NORD, WERL

Anschrift:	Droste-Hülshoff-Str.1 Kiebitzweg 10, 59457 Werl Ingrid Ostrowski und Manuela Wohlgetan, Leiterinnen 02922 / 85 100 kita-werl-nord-1@werlcom.biz kita-werl-nord-2@werlcom.biz
Träger:	Kita Werl Nord e.V.
Zahl der Plätze:	100 (30 in der Droste-Hülshoff-Straße, 70 im Kiebitzweg)
Zahl der Gruppen:	6 Gruppen (2 Gruppen in der Droste-Hülshoff-Straße, 4 Gruppen im Kiebitzweg)
Alter der Kinder:	0,4 - 14 Jahre
Struktur:	2 Kleinkindgruppen, 2 altersgemischte Gruppen und 2 integrative Schwerpunktgruppen
Mitarbeiter:	21 (7 Droste-Hülshoff-Straße, 14 Kiebitzweg) Sozialraum/
Wohnumfeld:	Wohngebiet mit Mehrfamilienhäusern und hoher Mieterfluktuation sowie 2 Neubaugebiete
Ausrichtung:	Förderung und Integration behinderter Kinder Familienunterstützung und Sozialraumorientierung

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas

In unmittelbarer Nähe der beiden Einrichtungen befinden sich Mehrfamilienhäuser mit einer großen Mieterfluktuation und vielen Familien aus sozial benachteiligten Verhältnissen sowie zwei Neubaugebiete. Der Anteil der jungen Familien, die noch am Anfang ihrer Existenzgründung stehen, ist sehr hoch. Dabei beobachten die Leiterinnen: „Unsere Familien geraten zunehmend durch finanzielle Schwierigkeiten in Problemlagen,“ und nach dem Besuch der Tagung: „Offen gesprochen über Geld im Familienzentrum“ in Essen stand der Entschluss von Ingrid Ostrowski und Manuela Wohlgetan fest: „Das ist ein Thema für uns, bei dem Wettbewerb, da machen wir mit.“

2. Projektziele und Zielgruppe

Ein besonderer Anspruch der beiden Leiterinnen ist es, die Kompetenzen der Familien im Bereich Finanzen zu stärken und dabei die gesamte Familie in den Blick zu nehmen. Daher sollen Themen für Eltern, für Kinder und für Jugendliche angeboten werden. „Es ist wichtig, den Kindern von klein an den verantwortungsvollen Umgang mit Geld zu vermit-

keln.“, so die Meinung der Leiterinnen. Allerdings gibt es für dieses Vorhaben bisher noch keine entsprechend ausgearbeiteten Konzepte für den Elementarbereich, und so war es für beide ein besonderes Anliegen hier aktiv zu werden und „[] etwas auf die Beine zu stellen.“ Den Kindern soll in Zusammenarbeit mit den Eltern Wissen und Kompetenz im Umgang mit Geld vermittelt werden.

Bei den Veranstaltungen für die Eltern steht die Sensibilisierung für den Umgang mit Geld und die Information im Vordergrund. Dazu bietet das Familienzentrum Vorträge und Schulungen an, die das Thema alltagsnah aufgreifen. Die älteren Kinder der Familien im Alter von 8 -14 Jahren werden ebenfalls mit einem Kochkurs einbezogen.

3. Vorgehensweise

Drei Säulen bilden die Basis zur Förderung der Finanzkompetenz im Familienzentrum.

(1) Elternreihe

Die Elternreihe umfasst die Themen:

- Stark durch Beratung und Betreuung
- Haushalt im Griff – worauf muss ich beim Einkauf achten?
- Taschengeld
- Wieviel Versicherung braucht eine Familie?

In Vorträgen und Gesprächsrunden informierten zwei externe Referentinnen aus der Schuldner- und Lebensberatungstelle sowie aus der Verbraucherzentrale zu den drei Themen. Während der 1 ½ - stündigen Veranstaltungen war für die Kinderbetreuung gesorgt.

(2) Hans im Glück – Projekt für Kinder

Kleine thematische Einheiten mit 30 - 45 Minuten bilden den Kern dieser Themenreihe, die sich über 10 Termine erstreckt, dabei wurden u.a. die folgenden Fragen bearbeitet:

- Woher kommt das Geld? Wofür brauchen wir Geld? Wie sieht das Geld aus?



Infostand Hans im Glück
Foto: Ostrowski



Hans im Glück
Foto: Ostrowski

- Was ist ein Euro und welche Währungen gibt es noch?
- Was bekomme ich für mein Geld? Wo ist das Geld nach dem Einkauf?
- Soll ich lieber sparen, damit ich mir später mehr davon oder etwas Teureres leisten kann?

Die Gestaltung erfolgte mit kindgerechten Medien und Materialien, dazu gehören Märchen, Bilderbücher, Lieder, Filmausschnitte, Collagen, kleine Ausflüge zu den Geldinstituten, zum Einkauf und die abschließende Vorstellung der Ergebnisse bei den Eltern.

(3) Abenteuer Küche - Kochkurs für Jugendliche

Der Kochkurs für Kinder im Alter von 10 – 14 Jahren wurde an drei Samstagen jeweils vormittags von 9.30 Uhr – 12.30 Uhr von einer Ernährungsberaterin durchgeführt. Die Kinder haben nicht nur Spaß beim Kochen, sondern lernen darüber hinaus wie man Einkäufe planen und preiswert realisieren kann.

4. Kooperationspartner und Werbung

Das Familienzentrum wurde durch zahlreiche Kooperationspartner unterstützt wie die Verbraucherzentrale, die Schuldnerberatung, ortsansässige Verbrauchermärkte und Geldinstitute.

Zu jedem Vortragstermin und zu den Kursangeboten gab es einen Einladungsflyer mit Informationen zum Inhalt. Im Eingangsbereich der Familienzentren waren Pinwände und Plakate zu den Angeboten ausgehängt. Persönliche Einladungen wurden an die Eltern ausgesprochen. Die Lokalpresse berichtete regelmäßig von dem Projekt. Als Erfolg der kontinuierlichen Werbung und Pressearbeit beobachteten die Leiterinnen ein stetig wachsendes Interesse an dem Projekt.

5. Ergebnisse und Perspektiven

Die Kinder waren mit großer Freude dabei und auch die Eltern waren begeistert von dem Projekt für ihre Kinder. Die Rückmeldung der Eltern während des Projektes war sehr positiv. Immer wieder haben die Eltern

uns gesagt „Wie gut, dass Sie das tun.“ Im kommenden Jahr wird das Projekt noch ausgebaut und die Eltern sollen aktiver ins Angebot einbezogen werden.

Die Eltern zeigten sich in vielen Gesprächen sehr interessiert an dem Thema. Dennoch sind keine hohen Teilnehmerzahlen zu erwarten. Das Thema ist sehr sensibel: „Aber es lohnt sich, auch für 6 Familien ein Angebot zu machen,“ und die Veranstaltungsreihe wird fortgeführt. Das nächste Thema für den Herbst ist bereits geplant: „Wie viel Versicherung braucht eine Familie?“ „Wichtig ist, das Thema so aufzugreifen, dass die Menschen kommen können und sich nicht schämen müssen.“, so formuliert Frau Ostrowski den Leitgedanken für ihre weiteren Planungen.

6. Verwendete Materialien

Zu allen Projektteilen erstellte das Familienzentrum Einladungen und Flyer in eigener Regie. Zur Ergänzung der Elternreihe kamen Informationsbroschüren zum Einsatz.

Für das Kinder-Projekt kamen neben verschiedenen Arbeitsblättern, dem Märchen Hans im Glück (Gebrüder Grimm) u. a. folgende Materialien zum Einsatz:

- Weinhold, Angela: Unser Geld. Wieso? Weshalb? Warum? (Reihe) Ravensburger, 2008
- Madonna, Rui Paes: Billie Bargeld. Hanser, 2005
- Die Spiele „Ich spiele Einkaufen“ von Ravensburger und „Benjamin Blümchen-Einkaufen macht Spaß“ von Kid fun
- Ein Filmbeitrag zum Thema Geld aus „Die Sendung mit der Maus“.

7. Fazit und Übertragbarkeit

Alle Zielgruppen wurden erreicht und der Übertragbarkeit in andere Familienzentren steht grundsätzlich nichts im Wege. Wichtige Voraussetzung ist jedoch eine gute Vernetzung zwischen den Kooperationspartnern und den Mitarbeitern des Familienzentrums. Darauf basiert dieses umfassende Konzept und seine Umsetzung. Das einheitliche Fazit der beiden Leiterinnen lautet: „Jeder Zeit wieder.“

(jk / ms)

Schuldenprävention bei Kindern, Jugendlichen und Eltern fördern

KATHOLISCHE KINDERTAGESEINRICHTUNG ST. THERESIA,
HAMM-HEESSEN

Anschrift: An der Theresienkirche 6, 59073 Hamm
Ulla Balzer, Leiterin
0 23 81 / 3 25 85
kita.sttheresia-hamm@bistum-muenster.de

Träger: Katholische Kirchengemeinde Papst Johannes
Zahl der Plätze: 115 Kinder
Zahl der Gruppen: 5 Gruppen
Alter der Kinder: 0,4 - 6 Jahre
Struktur: 4 Gruppen von 3-6 Jahren, davon eine integrative Gruppe
1 Gruppe von 0,4 – 6 Jahren

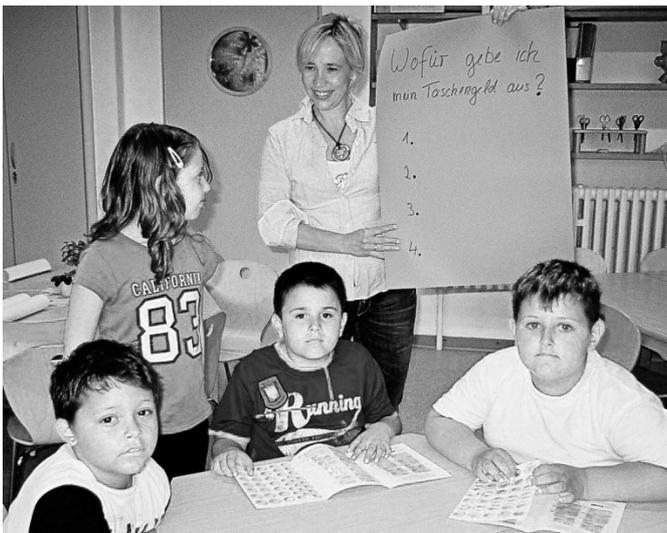
Mitarbeiter: 15 Mitarbeiter
Sozialraum/
Wohnumfeld: ehemalige Zechensiedlung mit Wohnungen und Ein- und
Zwei-Familienhäusern, 30 % der Menschen im Stadtteil
haben einen Migrationshintergrund

Ausrichtung: Integration aller im Stadtteil vertretenen Gruppen

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas

Hamm-Heessen liegt im Norden von Hamm; das Familienzentrum selbst liegt im Südwesten dieses Ortsteils. Heessen hat eine gute Infrastruktur.



Mein Taschengeld!
Foto: Balzer

Es gibt Einkaufsmöglichkeiten, Kindertageseinrichtungen und Schulen vor Ort. Die Anbindung ans öffentliche Verkehrsnetz ist ebenfalls günstig. Viele Familien haben geringe Einkommen und die Arbeitslosigkeit steigt. Die Familienväter sind Arbeiter und Handwerker, die Mütter versuchen durch Aushilfsjobs den Lebensunterhalt zu verbessern. 70 % aller Kinder im Familienzentrum haben einen Migrationshintergrund, daher ist die Integration aller im Stadtteil vertretenen gesellschaftlichen Gruppen dem Familienzentrum ein ganz besonderes Anliegen.

Anlass für das Projekt zum Thema Geld war der Besuch einer Fortbildungsveranstaltung. Dort entstand die Idee ein Angebot für die Familien im Stadtteil zu entwickeln.

2. Projektziele und Zielgruppe

Grundsätzlich ist das Familienzentrum St. Theresia bestrebt die Kinder und ihre Eltern und Geschwister anzusprechen. Dementsprechend richteten sich die Veranstaltungen in Hamm-Heessen an alle Altersstufen. Inhaltliches Ziel der Veranstaltungen war es, Handlungskompetenz im Umgang mit Geld aufzubauen und die vor Ort verfügbaren Beratungsangebote besser bekannt zu machen. Dabei wurde besonderer Wert auf die Zusammenarbeit mit fachlich kompetenten Partnern vor Ort gelegt, um den Kindern und deren Familien effiziente Hilfe und bestmögliche Ansprechpartner bieten zu können.

3. Vorgehensweise

Das Projekt Finanzkompetenz fördern wurde auf der Stadtteilkonferenz vorgestellt und so den lokalen Akteuren bekannt gemacht. Die Angebote wurden gemeinsam geplant, beworben und durchgeführt. Diese lokale Integration war wichtiger Teil des Projektes.

Das Projekt umfasste acht Präventionsangebote: vier Veranstaltungen für Eltern und vier Veranstaltungen für Kinder und Jugendliche. Die Angebote wurden zum Teil in bereits existierende Veranstaltungen integriert. Beim offenen Elternfrühstück (Frühstück und mehr) wurde das Projekt sowie die Beratungsangebote des Katholischen Sozialdienstes vorgestellt. Beim Elternabend, der in Zusammenarbeit mit der Grundschule durchgeführt wurde, ging es um Konsum, Werbung und Erziehung im Umgang mit Geld ebenso wie um das



Offenes Frühstück für die Eltern
Foto: Balzer

Auskommen mit dem Einkommen. Dabei bearbeiteten die Eltern aktiv in Kleingruppen ihre eigenen Erfahrungen mit Haushaltsführung, Taschengeld, Abzocke und Schuldenfallen. Diese Veranstaltung war in das Angebot der Hammer Elternschule integriert. Beim Alleinerziehenden-Treff

gab es ebenfalls angeregte Diskussionsrunden und Informationen zur Haushaltsführung und zu Schuldenfallen.



„Cash für Kids!“ als Film im Jugendzentrum
Foto: Bietmann

Die Kinder und Jugendlichen wurden sowohl im Unterricht wie durch ein Angebot der Offenen Ganztagschule und des Jugendzentrums erreicht. Mit Themen wie „Kids und Knete - gemeinsam über das eigene Taschengeld sprechen“, „Cash für Kids“ und „Hoppla, was kostet die Welt“ wurden die Kinder altersgerecht angesprochen. Bettina Wessel vom Katholischen Sozialdienst (KSD) stand während der gesamten Veranstaltungen als Beraterin zur Seite.

4. Verwendete Materialien, Kooperationspartner

Die Zusammenarbeit mit den lokalen Kooperationspartnern war ein sehr wichtiger Ansatzpunkt für das Familienzentrum. So entstanden Kooperationen mit dem Katholischen Sozialdienst Hamm, den Schulen, Ganztageeinrichtungen und Jugendzentrum, dem Förderzentrum für Erziehungshilfe usw.. Der gezielte Austausch mit der katholischen Gemeinde und mit der türkisch-islamischen Gemeinde im Stadtteil war ebenfalls ein wichtiger Baustein des Projektes.

In den Veranstaltungen mit den Kindern und Jugendlichen wurden Filme, Plakate und Bewegungsspiele eingesetzt. Die Erwachsenen erhielten Haushaltsbücher und Informationsbroschüre zum Taschengeld als Orientierungshilfe.

5. Ergebnisse

Das Projekt ist aus Sicht der Leiterin des Familienzentrums Frau Balzer sehr erfolgreich gewesen: „Wir haben gute Kooperationspartner gefunden und das Thema ist für die Eltern interessant.“ Die Veranstaltungen waren gut besucht, der Elternabend mit 22 Teilnehmern, das Frühstück mit 35 Teilnehmern, der Alleinerziehenden Treff mit sieben Teilnehmerinnen, die Stadtbezirkskonferenz mit 49 Vertretern und die Veranstaltungen für Kinder und Jugendliche mit insgesamt 100 Teilnehmern. Alle

haben gut mitgearbeitet und die Möglichkeit genutzt, um Lösungen und Tipps für ihre Probleme zu finden. Die Integration der Projekte in bereits existierende Veranstaltungen hat sich als gute Entscheidung erwiesen, da hiermit schwer zu erreichende Gruppen wie Jugendliche, junge Erwachsene oder ausländische Mitbürger angesprochen werden konnten.

6. Fazit und Übertragbarkeit

Die Veranstaltungen haben gezeigt, dass Kinder, Jugendliche und junge Erwachsene oft nicht einschätzen können, welche Kosten im Alltag auf sie zu kommen, wenn sie einen eigenen Haushalt führen müssen. In den Familien wird kaum über Geld und Ausgaben gesprochen. Deshalb ist Präventionsarbeit sehr wichtig. „Unser Wunsch für die Zukunft ist es, eine regelmäßigen Sprechstunde der Sozialberatung einzurichten“, so das Fazit von Frau Balzer.

Die Veranstaltungen von Hamm-Heessen sind gut auf andere Projekte übertragbar.

(vö/lh)

Begleitung von Familien in finanziell schwieriger Lebenslage

EV. FAMILIENZENTRUM VOGELNEST, ESSEN

Anschrift:	Palmbuschweg 156, 45326 Essen Bärbel Wagner, Leiterin Dietmar Fleischer, Ansprechpartner 0201 / 35 85 25 ev.kitavogelnest@gmx.de
Träger:	Ev. Kirchengemeinde Altenessen Süd
Zahl der Plätze:	63
Zahl der Gruppen:	3 Gruppen
Alter der Kinder:	2 - 6 Jahre
Struktur:	2 Tagesstättengruppen für 2 - 6 Jahre und 3 - 6 Jahre, 1 klassischer Kindergarten
Mitarbeiter:	10
Sozialraum/ Wohnumfeld:	Stadtteil mit hohem Anteil an Migranten, Arbeiterviertel, Mehrfamilienhäuser
Ausrichtung:	Arbeit mit Familien in besonders schwierigen Lebenslagen

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation

Altenessen ist der bevölkerungsreichste Stadtteil Essens. Hier leben 26% allein erziehende Haushalte, der Anteil der Haushalte mit Sozialhilfebezug liegt bei 9,7% und ein fünftel aller Kinder und Jugendlichen hat einen Migrationshintergrund.

Im Alltag der Kindertagesstätte wird der Bedarf der Eltern an finanzieller Unterstützung immer wieder deutlich. Sei es dadurch, dass Kinder nicht witterungsgemäß gekleidet sind oder das Pausenbrot fehlt oder durch Eltern, die offen zugeben, dass sie in finanziellen Schwierigkeiten stecken und Unterstützung brauchen. Damit auch denen geholfen werden kann, die nicht öffentlich darüber sprechen möchten, wurden neue Projekte eingeführt, die ohne großes Aufsehen sowohl Soforthilfe, als auch Hilfe bei der Bewältigung von Finanzproblemen bieten.

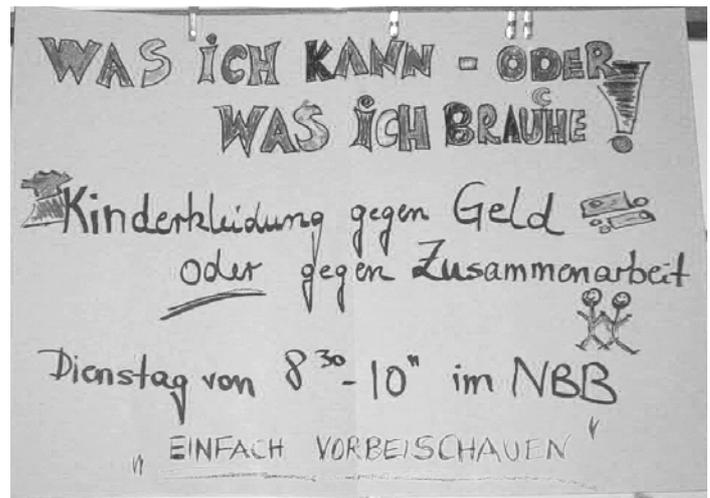
2. Projektziele

Ziel des Projektes ist es, konkrete Hilfe und Präventionsmaßnahmen anzubieten. Dabei geht es allerdings vorrangig darum, die Menschen zu animieren, ihr Schicksal selbst in die Hand zu nehmen und sich Hilfe auch unabhängig von Behörden zu holen.

3. Vorgehensweise

Im Familienzentrum werden verschiedene Angebote zur Unterstützung und Beratung der Eltern kombiniert.

Die **Schuldnerberatung** wird durch einen ehrenamtlichen Mitarbeiter angeboten, der einmal in der Woche im Familienzentrum anzutreffen ist. Der Diplom-Betriebswirt kennt sich aus mit der Materie, hat auch sonst beruflich in der Aus- und Weiterbildung zu tun und erlangt durch entsprechende Fachliteratur das zusätzlich notwendige Wissen.



Werbeschild der Kleiderbörse
Foto: Familienzentrum

Seine Aufgabe ist die Beratung von Menschen, die sich in einer finanziellen Notlage befinden. Dabei soll sich die Beratung nicht nur auf eine einmalige Informationsweitergabe beschränken, sondern im besten Fall die durchgehende Begleitung bei der Bewältigung der finanziellen Schwierigkeiten bieten.

Die Beratung findet an einem festen Termin in den Räumen des Familienzentrums statt und kann ohne vorherige Anmeldung in Anspruch genommen werden. So ist es möglich, sich anonym und schnell beraten zu lassen. Aus diesem Grund wird die Schuldnerberatung nicht nur von Eltern der Kita besucht, sondern oft auch von Menschen aus der Umgebung, die auf das Angebot aufmerksam geworden sind.

Einmal in der Woche findet im Familienzentrum die **Kleiderbörse** statt. Durch eine Zeitungsannonce wurde zu einer Kleiderspende aufgerufen und die Resonanz war so groß, dass Eltern des Kindergartens nun wöchentlich nach passender Kleidung für ihre Kinder suchen können.

Organisiert wird das Projekt ehrenamtlich von Eltern, die sich für die besondere Idee des Projektes einsetzen. Denn nicht nur mit Geld können die Kleider bezahlt werden, sondern auch mit eigener Leistung.

Für eine Stunde unterstützender Tätigkeit im Familienzentrum kann man sich für 8 Euro Kleider aussuchen und das kann bei den geringen Preisen schon ein ganzer Arm voll Kinderkleider sein. Dabei entscheiden die

Eltern selbst welche Leistung sie erbringen können. Diese reichen vom selbstgebackenen Kuchen bis hin zu notwendigen Reparaturen im Familienzentrum. Die Idee, dass sich jeder mit seiner Leistung einbringen kann und geldunabhängig etwas bekommt, soll durch die Kleiderbörse vermittelt werden. Es handelt sich hierbei also um eine materielle Hilfeleistung, die allerdings sowohl die Gemeinschaft fördert, wie auch das Gefühl vermittelt, gebraucht zu werden.

Offener Kühlschrank

Zeichen von benötigter Hilfe bekommen die Mitarbeiter im Familienzentrum öfters, so z.B. durch Familien, die sich offen trauen, nach Lebensmitteln zu fragen. Im Raum neben dem Eingang steht nun der „Offene Kühlschrank“, der zweimal in der Woche von der Essener Tafel gefüllt wird. Dort können sich alle Menschen bedienen, ohne dass kontrolliert wird, wer wie oft oder wie viele Lebensmittel entnimmt. Wichtig ist den Mitarbeitern des Familienzentrums, dass die Lebensmittel ansehnlich sind, damit keiner das Gefühl hat, die Reste nehmen zu müssen.

4. Kooperationspartner des Familienzentrums

Folgende Kooperationspartner arbeiten mit dem Familienzentrum zusammen: Allgemeiner Sozialdienst, Ev. Beratungsstelle für Schwangerschaft, Familie und Sexualität, Familienbildungsstätten, Sozialer Dienst katholischer Frauen, RAA/ Essen (regionale Arbeitsstellen zur Förderung von Kindern und Jugendlichen aus Zuwandererfamilien), Die Tafel, Supermärkte.

5. Werbung

Die Termine von Beratungen und sonstigen Veranstaltungen werden innerhalb des Familienzentrums auf verschiedenen Wegen bekannt gegeben. Da gibt es das Schaufenster an der Straße auf dem Weg zum Gebäude, das Schwarze Brett im Flur und Plakate mit Hinweisen in den Gruppenräumen. Die Zeitung „Das Nestgeflüster“ und verschiedene Flyer liegen offen aus.

Doch am effizientesten ist der Weg über die Mitarbeiter. Die gute Beziehung zwischen Mitarbeitern und Eltern ist dabei äußerst wichtig. So können auch eher Probleme der Kinder angesprochen werden und dazu gleich der Hinweis zur passenden Veranstaltung gegeben werden.

Eine pfiffige Werbemethode wurde bei der Einführung der Kleiderbörse eingesetzt. Durch eine mitten im Raum von der Decke hängende Jacke, die nicht zu übersehen war, machte man auf diese aufmerksam.

Da alle Angebote auch für Menschen des Stadtteils ohne direkten Bezug zum Familienzentrum gelten, findet sich immer wieder ein Artikel in der Essener Zeitung über neue Projekte und Veranstaltungen und auch die Kooperationspartner sind ein wichtiges Werbemedium nach außen.

6. Ergebnisse

Die Mitarbeiter des Familienzentrums Vogelneest kennen die Menschen und ihren Stadtteil sehr gut. Sie wissen, dass es am schwierigsten ist, denen Hilfe zu bieten, die sie am dringendsten brauchen. Und daher wurden die Ziele und Erwartung realistisch gesteckt. Zufrieden sind sie, wenn die Angebote genutzt werden, wenn Gespräche entstehen und weiterhin gemeinsam an Lösungen gearbeitet wird. Dass die Zahl der Ratsuchenden noch nicht die Kapazitäten ausfüllt, stört hier niemanden. Wichtig ist, dass dem Einzelnen geholfen wird und dass die Beratung weiterhin regelmäßig stattfinden kann. Denn Geduld muss man haben und an den Sinn und Erfolg der Projekte glauben.



Willkommensgruß am Eingang.
Foto: Moltrecht

7. Übertragbarkeit

Zeit und Geduld sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren in der Arbeit mit Familien in finanziell schwieriger Lebenslage. Projekte können nur dann gelingen, wenn sie intensiv und professionell begleitet werden. Dies gilt insbesondere für Projekte, die von Ehrenamtlichen getragen werden. Neben der persönlichen Begleitung gibt es Weiterbildungsmaßnahmen, die von verschiedenen Institutionen für Ehrenamtliche angeboten werden. Auch die guten Beziehungen zu den Kooperationspartnern müssen gepflegt werden.

8. Fazit

Die Mitarbeiter des Familienzentrums Vogelneest sind sich einig: Kleine Schritte, aber dafür ein kontinuierliches Vorgehen ist notwendig, um eine Kultur zu schaffen, in der Schwache den Mut haben, nach Hilfe zu fragen und die Stärkeren alle vorhandenen Möglichkeiten der Unterstützung anbieten.

(nm)

Niederschwellige Einführung der Schuldnerberatung im Familienzentrum

FAMILIENZENTRUM BILDERSTÖCKCHEN, KÖLN

Anschrift:	Escher Straße 304, 50739 Köln Gerhard Müllner, Leiter 0221 / 17 13 95 escher@diakonie-koeln.de
Träger:	Trägerverbund, Diakonisches Werk Köln, Netzwerk e.V.
Zahl der Plätze:	65
Zahl der Gruppen:	4
Alter der Kinder:	2 - 11 Jahre
Struktur:	2 Kindertagesstättengruppen, 2 Hortgruppen
Mitarbeiter:	10 (Teil- und Vollzeitstellen)
Sozialraum/ Wohnumfeld:	Sozialraum mit besonderer sozialer Benachteiligung
Ausrichtung:	Konfessionelle Einrichtung

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas

Der Sozialraum Köln- Bilderstöckchen ist ein relativ neuer Stadtteil im Kölner Norden. Er kann nur auf wenig gewachsene Strukturen zurückgreifen. Ein historisches, gemeinsames Zentrum ist nicht vorhanden. Der „Gürtel“, eine vierspurige Straße, teilt den Stadtteil in zwei Teile. Der nördliche Teil führt ein gewisses Inseldasein. Er wird von Industriegebiet, Bahnanlagen, Stadtautobahn und „Gürtel-Straße“ eingerahmt.

Im Bilderstöckchen leben 14.822 Menschen, davon 42,2% mit Migrationshintergrund.

Bilderstöckchen ist in der Konzentrierung sozialer Fragen besonders belastet.

2005 wurden die Kölner Stadtteile nach ihrem "besonderen Jugendhilfebedarf" definiert. Das Bilderstöckchen rangierte an Stelle 26 von 100 Rängen. In diesem Zusammenhang wurde das Projekt „Finanzkompetenzen fördern“ ins Leben gerufen.

2. Projektziele und Zielgruppe

Der Leiter des Familienzentrums bat mit Erfolg die Schuldnerberatung im Diakonische Werk Köln um Zusammenarbeit. Ziel des Projektes ist

die niederschwellige Einführung der Schuldnerberatung als Angebot in dem Familienzentrum. Dem Familienzentrum wurde eine Mitarbeiterin der Schuldner- und Insolvenzberatung zur Seite gestellt. Durch ihre Teilnahme am Elterncafé des Familienzentrums wurde sie in der Einrichtung bekannt gemacht.



Welche Einnahmen und Ausgaben habe ich?
Foto: Hernández

Das Angebot richtet sich zum einen offen an alle Eltern des Sozialraums und darüber hinaus gezielt an die Schulkinder der Einrichtung mit ihren Eltern. Dabei sind zwei Ziele im Blick der Beraterin: ein Bewusstsein für den Umgang mit Geld bei Schulkindern zu schaffen und Eltern besser zu erreichen, die Probleme mit dem Einkommen haben, aber nicht den Weg in die Schuldnerberatung finden. Die Beratung selbst soll in der Einrichtung erfolgen, falls gewünscht, in Begleitung durch die Leitung oder eine Erzieherin. Bei

Langzeitberatung ist eine Verlagerung der Gespräche in die Räume der Schuldnerberatung in der Kölner Innenstadt geplant.

3. Vorgehensweise



Eine Spardose braucht jeder!
Foto: Hernández

Die Einführung des Themas „Umgang mit Geld“ wurde im Familienzentrum mit der Gruppe der Schulkinder (Hortgruppe) in einem Workshop einmal wöchentlich bearbeitet. Durch das Basteln von Umschlägen mit einer Einnahmen- und eine Ausgabenseite und das Erstellen einer Spardose wurden spielerisch Fragen wie „Welche Wünsche und Bedürfnisse habe ich?“ „Mein Taschengeld.“ „Wie kann ich eigenes Geld verdienen?“ „Was kostet telefonieren mit meinem Handy?“ „Wie viel Geld hat unsere Familie eigentlich?“ „Woher kommt das Geld für unseren Haushalt eigentlich?“ „Welche Rolle hat Werbung? Ist immer das besser, was teuer ist?“ erarbeitet.

Zum Abschluss wurden von den Kindern Plakate zu den Themen Taschengeld, Einnahmen und Ausgaben, Sparen und Wünsche und Bedürfnisse erstellt, die sie mit hoher Konzentration und viel Freude ihren Eltern vorstellen durften.

Anschließend fand eine Gesprächsrunde statt, an der sich die Mütter sehr offen und neugierig beteiligten.

4. Ergebnisse

Es hatten sich sieben Elternteile für die Veranstaltung gemeldet, vier Mütter sind erschienen, eine deutsche Mutter und drei türkische Mütter, eine Mutter war der deutschen Sprache nicht mächtig, jedoch konnte durch die anderen Mütter vermittelt werden.

Die Antwort einer Mutter auf die Frage „Sind Ihre Erwartungen, die Sie an das Projekt hatten, erfüllt worden?“



Jetzt haben alle den Durchblick!
Foto: Hernández

„Ja, da ich auch eine Rückmeldung von meinem Sohn bekommen habe, gestern, ich habe mit Kreditkarte bezahlt und mein Sohn hat mich drauf aufmerksam gemacht, Mama, wenn ich erwachsen bin werde ich nie mit Kreditkarte bezahlen, da macht man ja Schulden und Schulden sollte man ja nicht machen.“ So gelingt es, die Eltern in den Workshop für die Kinder einzubeziehen und Anregung zur Auseinandersetzung mit dem Thema zu geben.

5. Verwendete Materialien, Kooperationspartner und Werbemaßnahmen

Für die Arbeit mit den Schulkinder wurden Materialien aus dem MOKI-Koffer verwendet. [Materialien für die Projektarbeit in Ganztagschulen, herausgegeben vom Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen]

Bei diesem Projekt haben Schuldnerberatung, Präventionsberatung, Leitung des Familienzentrums und Gruppenleitung Hort zusammengearbeitet. Dabei hat das Familienzentrum die Werbung für das Projekt übernommen, Räume bereitgestellt und die Bewirtung sichergestellt, interessierte Eltern an die Schuldnerberatung vermittelt, die Kindergruppe begleitet und das notwendige Material bereitgestellt.

Wenn das Essensgeld mal wieder ausbleibt

Projekt „Schuldnerberatung im Familienzentrum“ soll Tabus durchbrechen

von CHRISTOPH SEEMANN

ALSTADT-NORD. Das größte Problem bei der Geldknappheit ist manchmal nicht die Schuldlast. Eher sind es Scham sowie die Unkenntnis über die ohnehin knappen Hilfsangebote, die die Betroffenen denen abholen, eine Beratung in Anspruch zu nehmen. Dieser Meinung waren die Teilnehmer des Präventionsprojekts im Diakonischen Werk Köln und Region an der Brandenburger Straße. Es ging um ein neues Projekt mit Vorbildcharakter für die Schuldnerberatung im Familienzentrum und sollen Eltern und Kinder in sozialen Brennpunkten Unterstützung erhalten.

Tame Kooperation zwischen Schuldnerberatung und Familienzentren soll dies gewährleisten. Beginn wird das Projekt an dem Diakonischen Kinder-Tagungsrestaurant „Eicher Straße in Süderdöcker und ab April auch an der Fuhr am Röhrlberg durchgeführt. Gerhard Müller, Leiter der Kita Eicher Straße, beschreibt wie er auf Geldknappheit bei den Eltern aufmerksam wird. Wir kriegen das ganz schnell mit wenn zum Beispiel das Essensgeld für die Kinder nicht kommt. Wirke man aber die Eltern darauf anzusprechen oder Beratungsangebote aufstellen, hätte man damit wenig Erfolg, meinte Malte Cohrs-Fik, Mitarbeiterin der Schuldnerberatung des Diakonischen



Hemmungen abbauen wollen Heidi Sauer, Malte Cohrs-Fik, Gerhard Müller, und Janine Beier (v.l.). (Foto: Seemann)

Werte: „Es hat sich gezeigt, dass es schwierig ist, Beratungsangebote zu starten, weil sich die Eltern schämen“, sagte sie. „Mit den Kindern aber kann man das Thema spielerisch aufgreifen. Wie sieht es

mit Taschengeld und Sparen aus, was sind die Wünsche, was die Möglichkeiten? Dann es sei sehr wichtig, dass auch kleine Kinder schon Erfahrungen im Umgang mit Geld machen. Ein großes

Problem sei es zum Beispiel, wenn die Kinder kein regelmäßiges Taschengeld, dafür aber immer mal wieder so viel, wie sie brauchen, bekommen. Mal einen Euro für einen Schulsporttag, mal zehn für ein CD. Das gebe ihnen das Gefühl, die Eltern seien eine unerschöpfliche Geldquelle. Stattdessen sollten Kinder schon im Alter von fünf Jahren regelmäßig Taschengeld bekommen, damit sie ein Ge-

fühl für das Haushalten entwickeln. Dieses Konzept unterstützt auch Heidi Sauer. Leiterin der Tagungsrichtung für Kinder an der Fuhr 4. Dort erhalten abwechselnd einige Kinder einen bestimmten Betrag, mit dem sie selbstständig den Nachmittagsimbiss für alle Kinder der Einrichtung für eine Woche finanzieren. „Geld ist für Kinder auf der einen Seite eine ganz spannende Sache, andererseits aber auch problembehaftet“, sagte Sauer. Das Projekt Schuldnerberatung im Familienzentrum greift all diese Ideen auf, und zwar in drei Phasen: Phase Eins sieht vor, dass beim Elterncafé im Familienzentrum stets auch eine Schuldnerberatungsinformation zu den dortigen Hemmnissen abgefragt und Möglichkeiten der Beratung und Hilfe aufgezeigt werden. Phase Zwei betrifft die Kinder. Spielzeuge sollen in den Umgang mit Geld einfließen, zum Beispiel mit Sparschwein-Basteln und Gesprächen zum Thema Handy. Da durch sollen auch die Eltern erreicht und für das Thema Geld sensibilisiert werden. Phase Drei ist in Kraft, wenn die Eltern zwei Monate lang das Essensgeld nicht zahlen. Dann bietet die Einrichtung ein gemeinsames Gespräch zwischen Eltern, Leitung des Familienzentrums und Schuldnerberatung an. Kontakte und Hilfe werden vermittelt.

Die Schuldnerberatung, vertreten durch Frau Cohrs, hat Informationsveranstaltungen durchgeführt, am Elterncafé teilgenommen, das Projekt für Schulkinder durchgeführt und themenbezogene Materialien mitgebracht. Ein langfristiges Angebot an Beratungsterminen für Eltern wird sicher gestellt.

Durch die Werbung über verschiedene Medien konnten bereits Termine für Schuldnerberatungen

stattfinden und weitere wurden bereits angefragt. Ratsuchende kamen auch aus dem Stadtteil, vermittelt über das Arbeitsamt und eine Wohnungsbaugesellschaft.

6. Fazit und Übertragbarkeit

Das Fazit der Erzieherin Frau Kulan lautet: „Spannendes Thema und wichtig, also es war gut, dass wir das gemacht haben.“

Fazit der Schuldnerberaterin Frau Cohrs: „Ich glaube, dass sich das lohnt, Schuldnerberatung in Familienzentren anzubieten und gerade auch für die Kinder, man kann ja gar nicht früh genug anfangen, und auch den Eltern die Möglichkeit zu geben, etwas an ihrer Situation zu tun, also das die Kinder das nicht so weiter leben. Wenn man nur einen von zehn Eltern dazu bekommt, zur Beratung zu gehen und sich dem zu stellen und sich mit seinen Finanzen auseinander zu setzen, ist das schon ein Gewinn, schon allein für die Kinder [...], dass die Kinder das einfach lernen, mit Geld umzugehen, um dann nicht eben auch in dieser Situation zu hängen.“

Alle Beteiligten sind sich einig, dass es wichtig ist, Finanzkompetenzen in Familien zu fördern. Dies über die Kinder in Familienzentren zu tun, ist in zweierlei Hinsicht empfehlenswert: einerseits können über die Kinder die Familien erreicht werden und andererseits sind die Konsumenten von Morgen vorbereitet und machen nicht die Fehler der Eltern. Dazu muss das Thema jedoch möglichst früh an die Kinder herangetragen und immer wieder aufgegriffen werden, damit das richtige Umgehen mit Finanzen zum „Kinderspiel“ wird.

Das Projekt „Finanzkompetenzen fördern“ ist auf jede andere Einrichtung übertragbar!

(mh)

Sparen, aber wo und wie?

FAMILIENZENTRUM HANS BÖCKLER , ALSDORF

Anschrift:	Rosenstraße; 52477 Alsdorf Frau Kolberg, Leiterin 02404 / 64 116 r.kolberg@awo-aachen-land.de
Träger:	Arbeiterwohlfahrt Kreisverband Aachen-Land e.V.
Zahl der Plätze:	117
Zahl der Gruppen:	5
Alter der Kinder:	2 – 6 Jahre
Struktur:	2 Tagesstättengruppen, 2 Gruppen mit geteilter Vor- und Nachmittagsbetreuung, 1 Gruppe mit Betreuung von 07:00 – 14:00 Uhr
Mitarbeiter:	13
Sozialraum / Wohnumfeld:	gemischtes Wohnumfeld mit sowohl besonderer sozialer Benachteiligung wie auch Neubaugebiet

Projektbeschreibung

1. Ausgangslage und Motivation zur Auswahl des Themas

Das Familienzentrum Hans Böckler liegt im Alsdorfer Ortsteil Mariadorf-Hoengen. Eine 2006 durchgeführte interne Sozialraumanalyse des Familienzentrums ergab ein repräsentatives Spiegelbild des Einzugsgebietes.



Das Familienzentrum Hans Böckler
Foto: Rohde

Der Anteil der Kinder Alleinerziehender, aus Familien mit Migrationshintergrund sowie aus Familien mit besonderen sozialen Verhältnissen (Arbeitslosigkeit, schwierige familiäre Situation, beengte Wohnverhältnisse) liegt bei insgesamt 65%. Etwa 35% der Kinder stammen aus einem nahe gelegenen Neubaugebiet, d.h. diese Familien besitzen Wohneigentum, sind aber durch inzwischen auslaufende Erstfinanzierungen teilweise ebenfalls erheblich finanziell belastet. Dass der finanzielle Druck in den Familien hoch ist, macht sich im Alltag des Familienzentrums z.B. durch nicht bezahltes Essensgeld oder auch optisch an der Kleidung der Kinder bemerkbar.

2. Projektziele und Zielgruppe

Ziel des Projektes „Sparen, aber wo und wie“ ist nicht, direkte Angebote zum Thema Finanzkompetenz, wie z.B. Schuldnerberatung oder Haushaltsführerschein zu machen. „[...] vordergründig haben wir hier eine Klientel, die nicht unbedingt eine Sprechstunde der Verbraucherberatung zum Thema Schuldnerberatung in Anspruch nehmen würde.“, so die Leiterin des Familienzentrums, Frau Kolberg. Statt dessen sollen Familien mit geringem Einkommen durch niederschwellige, praxisnahe Angebote angesprochen und im Hinblick auf Einsparungen an das Thema herangeführt werden. Als Einstieg werden die Bausteine „Näh-Werkstatt“ und „Heimwerker“ sowie ein Kochtreff angeboten.

Zielgruppe des Projektes sind nicht nur die Eltern der Kinder, die das Familienzentrum besuchen. Als sozialraumoffenes Angebot richtet es sich ebenfalls an externe Teilnehmer.

3. Projektbeschreibung

In der „Näh-Werkstatt“ bekommen Frauen (und Männer) aus allen sozialen Schichten einmal wöchentlich die Möglichkeit, Ausbesserungen an Kleidungsstücken wie z.B. Löcher flicken oder Reißverschlüsse einnähen, selbst vorzunehmen. „Wir haben ganz viele Familien, wo die Kollegen im Alltag wahr nehmen, die Kinder haben Löcher in den Hosen, da fehlen Knöpfe, das wird einfach nicht repariert. Die Kenntnisse sind vielleicht nicht da, [...]“, berichtet Frau Kolberg. So entstand die Idee zur „Näh-Werkstatt“ als einem Baustein des Projektes. Denkbar wäre auch unter fachlicher Anleitung Kleidung selbst zu schneiden, um so den finanziellen „Spielraum“ zu erweitern.

Der Baustein „Handwerker“ ist eher als Tauschbörse gedacht, die nach dem Prinzip „Suche Hilfe beim Tapezieren, arbeite dafür im Garten“ funktioniert.

Ursprünglich war der bereits vierteljährlich stattfindende „Kochtreff“ geplant, um die Kontakte zwischen Eltern mit und ohne Migrationshintergrund zu intensivieren. Nun wird dieser um den Punkt „Einkaufen“ erweitert, d.h., zwei Teilnehmerinnen kaufen mit einem zur Verfügung stehenden Festbetrag für die gesamte Gruppe ein. Dabei sollen möglichst die Aspekte frische, saisonale Lebensmittel, Nährwert und Qualität mit berücksichtigt werden.

Darüber hinaus bietet das Familienzentrum schon seit Jahren einzelne Projekte, die ursprünglich nicht unter dem Hauptaspekt „Finanzkompetenz“ gestartet wurden. Sie sollen vielmehr Familien finanziell entlasten und unterstützen, mit den ihnen zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln einen Haushalt zu führen. Dazu gehören z.B. die Kleiderkammer, die Bücher- und Zeitschriftenbörse, das tägliche Frühstücksbuffet, der einmal wöchentlich stattfindende Mini-Treff für Eltern mit Kindern unter drei Jahren sowie ein Kreativkurs „Schmuck basteln“. Charakteristisch für alle Angebote ist, dass keine oder nur sehr geringe Kursgebühren gefragt werden.

4. Werbemaßnahmen

Die Eltern des Familienzentrums werden regelmäßig über einen vierteljährlich erscheinenden Elterninfobrief über neue Angebote und auch bereits bestehende, die noch nicht so bekannt sind, informiert. Außerdem erfolgt auch immer eine persönliche Ansprache durch die Mitarbeiterinnen. Um auch externe Teilnehmer zu gewinnen, werden Angebote ebenfalls über die örtliche Presse bekannt gemacht sowie Plakate und Aushänge an Orten mit entsprechendem Publikumsverkehr, wie Banken, Ärzte und Kinderärzte, Apotheken etc. verteilt. Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist die Mund-zu-Mund Propaganda durch die Eltern des Familienzentrums, die Nachbarn, Freunden und Verwandten von den Aktivitäten im Familienzentrum berichten und so deren Interesse wecken.

5. Kooperationspartner

Träger des Familienzentrums ist die Arbeiterwohlfahrt (AWO), Kreisverband Aachen-Land e.V.. Frau Kolberg: „Da haben wir den Vorteil, dass die Arbeiterwohlfahrt ganz viele Beratungsmöglichkeiten anbietet, wo man auch immer auf die kurzen Wege zurückgreifen kann[...].Bei der AWO haben wir einfach den Vorteil, dass man auch die Menschen kennt und die Netzwerke einfach schon stabiler sind.“ So bietet die Beratungsstelle für Familienplanung, Schwangerschaftskonflikte und Sexualpädagogik einmal im Monat eine Sprechstunde in den Räumen des Familienzentrums an. Hier bekommen junge Paare oder alleinerziehende Mütter Informationen zum Thema Elterngeld, Zuschüsse aus Fördergeldern, Antragswege usw..

Darüber hinaus gibt es Kooperationen mit der Familienbildungsstätte „Helene-Weber-Haus“, die einen Kurs für Kinder im Familienzentrum anbietet, sowie mit der Volkshochschule, die z.B. Sprachkurse für Migranten durchführt. Ein weiterer Partner ist die Katholische Beratungsstelle für Eltern, Kinder und Jugendliche der Caritas im Bistum Aachen, die einmal wöchentlich eine offene Sprechstunde anbietet bzw. auch nach Terminvereinbarung berät.

6. Ergebnisse

Nachdem die nötige Ausstattung wie Nähmaschinen, mobile Tische usw. angeschafft wurden, war der Start der Näh-Werkstatt für den Mai dieses Jahres geplant und auch bereits in den Elterninfobriefen angekündigt. Die vorgesehene Kursleiterin stand dann aufgrund der Teilnahme in einem anderen Projekt kurzfristig nicht mehr zur Verfügung, so dass der Beginn nun verschoben werden muss. Viele Eltern haben jedoch schon ihr Interesse an der Näh-Werkstatt bekundet. Die übrigen eben beschriebenen Bausteine werden seit Jahren von den Familien regelmäßig genutzt. So findet die Bücher- und Zeitschriftenbörse einen regen Zuspruch, und auch der Kochtreff findet regelmäßig statt.

7. Fazit

Während die Eltern des Familienzentrums die einzelnen Angebote regelmäßig wahrnehmen, gestaltet sich die Werbung von externen Teilnehmern als schwieriger. „Wir haben jetzt letztens[...] eigentlich festgestellt, dieses Umdenken Familienzentrum und was gibt es jetzt da für Möglichkeiten, das dauert noch.“ resümiert Frau Kolberg. Und:“ [...] die Menschen wirklich ins Haus zu holen, das ist das größere Problem.“ Geplant ist, die bestehenden Angebote zunächst einmal weiter zu führen und die Näh-Werkstatt als weiteren Baustein fest zu etablieren. Darüber hinaus werden neue Wege gesucht und ausprobiert, um auch Zielgruppen außerhalb der Einrichtung zu erreichen. Ein Ansatz ist hier, die Ehemaligen, deren Kinder aufgrund Einschulung das Familienzentrum verlassen, durch entsprechende Angebote weiterhin an die Einrichtung zu binden. Frau Kolberg:“ Wir sind nach wie vor immer auf der Suche nach dem Weg, der uns unsere Zielgruppe näher bringt, auch außerhalb der Einrichtung.“

(cr)

3 Wie lässt sich Finanzkompetenz im Familienzentrum fördern?

Zusammenfassende Erkenntnisse aus dem Wettbewerb

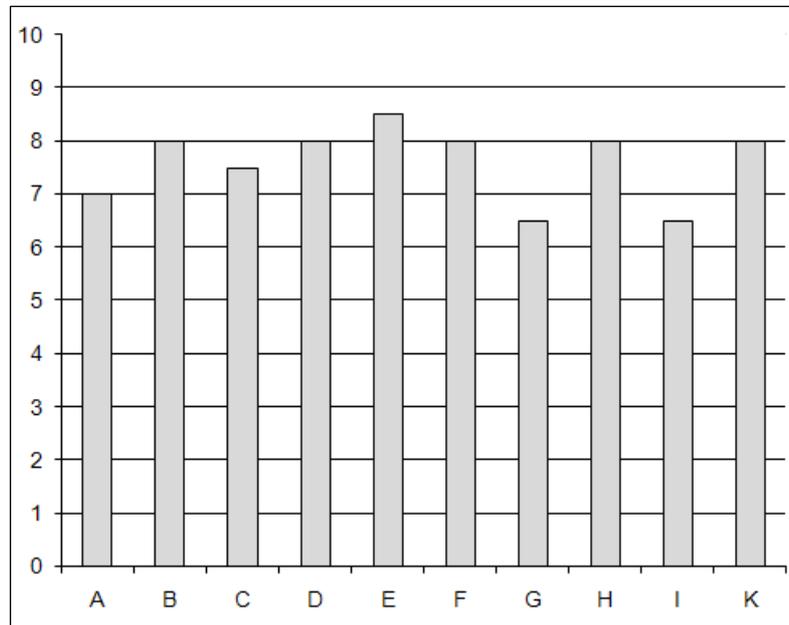
3.1 Bedarf und Relevanz des Themas

Das Thema Geld ist für alle beteiligten Familienzentren ein wichtiges Thema im Alltag der Einrichtung. Besonders in den Wohngebieten mit niedrigem sozialen Status und Wohngebieten mit sozialer Benachteiligung, dies trifft auf 6 Familienzentren zu, sehen sich die Erzieherinnen mit den Geldsorgen der Familien konfrontiert. Immer wieder beobachten sie, dass die Kinder nur unzureichend mit Kleidung und Essen versorgt sind. Aber auch in den durchmischten bzw. ländlich-kleinstädtisch geprägten Wohngebieten ist die Relevanz des Themas in Elterngesprächen spürbar:

„Der Bedarf, den die Eltern aufzeigen, ist mal offen und manchmal versteckt. Wir wissen, dass viele unserer Eltern in finanziellen Schwierigkeiten stecken. Das sehen wir daran, dass Essensbeiträge sehr unregelmäßig kommen, dass wir viele Eltern haben, die auch bei uns in Schulden sind, weil die Essensbeiträge abgelaufen sind, dass dann Ratenzahlungen vereinbart werden oder die Diakoniekasse oder sonstige Hilfsmittel schon mal greifen. Wir haben auch im täglichen Leben gemerkt, dass viele unserer Kinder nicht witterungsgemäß gekleidet sind, schlecht ernährt sind, Ausflüge am Geld scheitern. Es ist kein Wunschthema, sondern ein Thema, das sich am Alltag orientiert.“ (Interview)

Alle Leiter und Leiterinnen der beteiligten Familienzentren erachten das Thema Geld und Finanzkompetenz als wichtig bzw. sehr wichtig für ihre Einrichtung. Ein Angebot zum Thema Geld im Familienzentrum wird als gute Ergänzung zu den anderen Themenbereichen gewertet.

Abbildung 2: Welche Bedeutung hat das Thema Finanzkompetenz in ihrem Familienzentrum in einer Skala von 1-10? (n=10)



10 = sehr wichtig bis 1 = keine Bedeutung

Allerdings rufen akute finanzielle Problemlagen der Familien bei den pädagogisch ausgebildeten Mitarbeiterinnen berechtigter Weise auch mal Gefühle der Ratlosigkeit und Überforderung hervor. Finanzkompetenz ist ein Themenbereich mit sehr komplexen Strukturen und somit ist es ratsam, Unterstützung bei Kooperationspartnern zu suchen.

3.2 Kooperationspartner

Die Zusammenarbeit mit externen Kooperationspartnern ist als struktureller Arbeitsansatz für die Familienzentren angelegt und somit auch beim Thema Finanzkompetenz ein gutes Modell zur fachlichen Ergänzung der Angebote (PädQuis 2008).

Nach den vorliegenden Erfahrungen wurden die Angebote mit den folgenden Kooperationspartnern durchgeführt:

- Schuldnerberatung,
- Verbraucherberatung,
- Familienbildungsstätte, Volkshochschule,
- ortsansässige Verbrauchermärkte,
- Geldinstitute,

- Selbständige Fachkräfte (Ernährungsberater, Oecotrophologen),
- ehrenamtliche Mitarbeiter,
- sonstige Beratungsstellen, z.B. für Schwangere.

Auf der einen Seite ist das Thema Geld ein neues Thema für Familienzentren und erfordert daher den Kontakt zu bis dato weniger bekannten Kooperationspartnern. Die Kenntnisse darüber, welche Möglichkeiten sich vor Ort anbieten, sind nur teilweise vorhanden und müssen neu erkundet werden:

„Die Zusammenhänge waren mir nicht klar.“ (Interview)

Auf der anderen Seite erschließt das Familienzentrum für die Kooperationspartner einen neuen Zugang zur Zielgruppe. So machen Kursleiter die Erfahrung, dass Kurskonzepte aus der bisherigen Arbeit nicht eins zu eins auf ein Familienzentrum übertragen werden können, sondern angepasst werden müssen. Die Kursleiter und Referenten brauchen Informationen über die Zielgruppe. Es könnte hilfreich sein, hier Schulungen anzubieten. Ein gegenseitiges Kennen lernen ist erforderlich. Es ist ratsam die Unterstützung durch Kooperationspartner zu suchen und dann gemeinsame Angebote zu entwickeln.

3.3 Inhalte, Themen und Struktur der Angebote

Die Förderung der Finanzkompetenz bei Familien bewegt sich in einem bunten Feld an Möglichkeiten. Potentielle Themen und Angebote kommen aus den Bereichen Schuldnerberatung und Schuldenprävention, der Armutsprävention, der haushaltsbezogenen Bildungs- und Beratungsarbeit sowie der Verbraucherbildung und -beratung. In der Bandbreite dieser Möglichkeiten gibt es bisher noch keinen Überblick über die unterschiedlichen Handlungsansätze zur Förderung der Finanzkompetenz in Familienzentren.

Anhand der prämierten Beispiele Guter Praxis gibt diese Broschüre einen ersten Überblick über die praktizierten Möglichkeiten (Übersicht 3).

Das Ziel, die Finanzkompetenz der Eltern zu fördern, ist sehr anspruchsvoll. Das Thema selbst ist inhaltlich komplex und vielschichtig. Die Gespräche über Geld sind zudem mit vielen Tabus besetzt. Die Beispiele Guter Praxis haben nun in ersten Schritten geprüft, welche The-

men relevant sind und wie die Angebote seitens der Eltern akzeptiert werden.

Elternabende thematisieren in der Regel die folgenden Aspekte:

- Sprechen über Geld in der Familie
- Schulden
- Preiswerte Ernährung
- Budget- und Haushaltsplanung
- Versicherungen
- Erziehung im Umgang mit Geld
- Energiesparen.

Damit konzentrieren sich die Familienzentren auf die Aufgabe Einstiegsthemen zu finden, die Eltern interessieren könnten.

Übersicht 2: Angebote, Themenschwerpunkte und Kooperationspartner im Überblick

Form des Angebotes	Beispiele	beteiligte Kooperationspartner
<p>Elternabend / -nachmittag als Informationsveranstaltung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ einmalig bis 4 Abende ▪ ohne verbindliche Anmeldung ▪ integriert bspw. in Alleinerziehenden Treff 	<p>Taschengeld - Erziehung im Umgang mit Geld</p> <p>Haushalt im Griff</p> <p>Taschengeld, Abzocke und Internet</p>	<p>Schuldnerberatung,</p> <p>Verbraucherberatung,</p> <p>Geld und Haushalt (Beratungsdienst der Sparkassen)</p>
<p>Elternveranstaltung mit starker Praxisausrichtung</p> <p>und integrierter Information</p>	<p>Gut und gesund - preiswerte Ernährung</p>	<p>Oecotrophologin, Ernährungsberaterin, Familienbildung</p>
<p>Kursreihe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ über 12 Abende ▪ mit verbindlicher Anmeldung 	<p>Mit dem Einkommen auskommen – kompetent und fit im Alltag.</p> <p>Basiskompetenzen der Verbraucherbildung und Haushaltsorganisation</p>	<p>Familienbildung in Kooperation mit Verbraucherberatung, Geld und Haushalt (Beratungsdienst der Sparkassen)</p>

Form des Angebotes	Beispiele	beteiligte Kooperationspartner
Offene Angebote <ul style="list-style-type: none"> ▪ fortlaufend 	Kochtreff, Nähwerkstatt	Kursleiter, Familienbildung
Projekt für Kinder mit Elterneinbindung <ul style="list-style-type: none"> ▪ integriert in pädagogischen Alltag 	Hans im Glück eine Themenreihe für Kinder und Eltern; Teilen, Tauschen, Handeln + Familiengespräche über Finanzen /Taschengeld	Mitarbeiterinnen des Familienzentrums und / oder Schuldnerberatungen, Verbraucherberatung, Geld und Haushalt (Beratungsdienst der Sparkassen)
Projekt für Eltern <ul style="list-style-type: none"> ▪ einmalig, über mehrere Wochen 	Freizeitführer	Mitarbeiterinnen des Familienzentrums
Einzelberatung <ul style="list-style-type: none"> ▪ Offenes Angebot in der Einrichtung ▪ Vermittlung zu koop. Einrichtung 	Schulden, Einkommen insb. Transferleistungen, Fonds zur Unterstützung in Notsituationen, z.B. Erstlingsausstattung	Schuldnerberatung, Verbraucherberatung Ehrenamtliche Mitarbeiter, andere Beratungsstellen, z.B. für Familienplanung
Präsenz im Elterncafé	Vorstellung der Schuldnerberatung	Schuldnerberatung
Alltagshilfen, Materielle Unterstützung	Kleiderbörse, Zeitschriftenverleih, Die Tafel, Frühstücksbuffet für Kinder	Mitarbeiterinnen des Familienzentrums, Ehrenamtliche Mitarbeiter

Integrierte und spezielle Angebote

Im Hinblick auf die methodische Gestaltung wird erkennbar, dass es sowohl Ansätze gibt, das Thema in bestehende Angebote zu integrieren, z.B. ein Thema beim Alleinerziehenden Treff oder beim Frühstückstreffen vorzustellen, als auch neue, spezialisierte Angebote wie die Sprechstunden der Schuldnerberatung oder zusätzliche thematische Elternabende anzubieten. Beides ist möglich.

Schuldnerberatung

Die Schuldnerberatung ist im Leistungskatalog der Familienzentren bereits als eine optionale Aufbauleistung vorgesehen und somit als ein explizites Angebot aus dem Themenfeld Finanzkompetenz verankert. Daher ist die Kooperation mit einer Schuldnerberatung für viele Familienzentren nahe liegend. Dabei bestehen zwei Ansatzpunkte. Entweder ist die Schuldnerberatung im Familienzentrum mit einer Sprechstunde präsent oder das Familienzentrum vermittelt bei Bedarf zu einer kooperierenden Schuldnerberatung. In beiden Fällen wird das Angebot im Familienzentrum durch Plakate und Flyer beworben.

Allerdings ist zu beachten, dass der Begriff Schulden negativ besetzt ist. Schulden sind aus Sicht der Betroffenen in der Regel mit Scham behaftet und es ist wichtig, im Auge zu behalten, dass die Nutzer der Beratungsangebote sich gegenüber Dritten bedeckt halten können. Weiterhin scheint es vorteilhaft zu sein, das Thema Schulden in einen allgemeinen Kontext einzubinden. Wie die Erfahrungen im Wettbewerbszeitraum zeigen, lassen sich Zugangshürden am besten durch die persönliche Vermittlung der Erzieherinnen überwinden.

3.4 Handlungsansätze

Die dargestellten Beispiele unterscheiden sich in ihren Zielen und in ihrer Gestaltung. Sie lassen in ihrer Grundausrichtung einen deutlichen Bezug zum Sozialraum erkennen und entsprechen damit dem Anliegen der Familienzentren, sozialraumbezogen zu arbeiten. Nach bisherigen Erkenntnissen aus den Sozialraumanalysen von Familienzentren werden fünf Sozialräume unterschieden (PädQuis 2008: S. 121).

Bei den Bewerbungen der Familienzentren zeigt sich die Tendenz, dass das Thema Geld in den Sozialräumen mit hohen Armutsrisiken in der Bevölkerung sehr viel deutlicher wahrgenommen wird. Die offensichtliche finanzielle Not der Familien wird anscheinend von den Mitarbeiterinnen im Familienzentrum als sehr belastend erlebt. Daraus resultiert ein hoher Handlungsdruck für die Familienzentren, sie suchen nach Unterstützungsmöglichkeiten. Dagegen gab es keine Bewerbung von einem Familienzentrum aus einem gehobenen Wohngebiet. Die anderen vier Sozialräume waren im Wettbewerb vertreten.

Übersicht 3: Klassifizierung der Sozialräume

Sozialraum	Typische Merkmale
Gehobenes Wohngebiet	Städte, städtisch geprägte Wohngebiete, Bevölkerungsgruppen mit höherem Einkommen, Einfamilienhaus-Bebauung, Geringer Anteil an Familien mit Zuwanderungsgeschichte
Ländlich/kleinstädtisch geprägtes Wohngebiet	Ländlicher Raum, Kleinstädte, Traditionell-intakte Strukturen, Ohne besondere soziale Probleme
Durchmischtes Wohngebiet	Städtische oder ländliche Wohngebiete, Einfamilien- und Mehrfamilienhäuser, Unterschiedliche Familienstrukturen, unterschiedliche Anteile an Familien mit Zuwanderungsgeschichte
Wohngebiet mit niedrigem sozialen Status	Verdichtete und/oder sanierungsbedürftige Wohnsituation, hoher Anteil an Familien mit Zuwanderungsgeschichte
Wohngebiete mit besonderem Entwicklungsbedarf	Hohe Anteile an Bevölkerungsgruppen mit Transfereinkommen, hoher sozialer Problemdruck, sehr hoher Anteil von Familien mit Zuwanderungsgeschichte

Nach Pädquis 2008: S.121f.

Zu den Besonderheiten der Sozialräume gehört, dass einige Familienzentren besonders hohe Anteile an Familien mit Migrationshintergrund aufweisen. Diesen Familienzentren war es wichtig, für alle Familien ein gemeinsames Angebot zu haben. Eine besondere Ausdifferenzierung der Angebote im Hinblick auf diese Zielgruppe war somit nicht erkennbar. Interessant in diesem Zusammenhang ist der Ansatz, die örtlichen Vertreter der türkisch-islamischen Gemeinde in den Planungskreis des Familienzentrums einzubeziehen. Darüber hinaus wurde auf kommunaler Ebene das Thema von einem Familienzentrum gezielt in den Lenkungsreis und die Stadtteilkonferenz eingebracht und so publik gemacht.

Übersicht 4: Grundausrichtung der Handlungsansätze im Sozialraum

Bildungsansatz/ Allgemeine Prävention	Settingansatz/ Armutsprävention
<p>Sozialraum Ländlich, kleinstädtische Wohngebiete</p> <p>Durchmischte Wohngebiete</p>	<p>Sozialraum Wohngebiete mit niedrigem sozialen Status</p> <p>Wohngebiete mit besonderen Entwicklungsbedarf</p>
<p>Schwerpunkt Finanzielle Allgemeinbildung</p> <p>Ziel primäre Prävention</p> <p>Methodischer Ansatz Bildung</p>	<p>Schwerpunkt Armutsprävention</p> <p>Ziel Zielgruppenspezifische Prävention sekundäre / tertiäre Prävention</p> <p>Methodischer Ansatz Setting</p>
<p>Charakteristika Fokus auf Angebote für Kinder mit Elternbeteiligung</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Elternabende ▪ Vortragsveranstaltungen, Diskussion ▪ allgemeine Themen Informationsmaterial ▪ Hinweis auf Beratungsangebote 	<p>Charakteristika Praktische Hilfe und konkrete Unterstützung in Krisensituationen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vertrauensaufbau durch persönliche Präsenz ▪ kurze Wege zur Beratung ▪ niederschwellige Angebote ▪ Aufbau von Basiskompetenzen im Bereich Versorgung

Grundausrichtungen im Sozialraum

Die zwei Grundausrichtungen können als der Bildungsansatz und der Settingansatz charakterisiert werden (Übersicht 4). Der Bildungsansatz richtet sich mit präventiven Bildungs- und Informationsangeboten an Eltern und Kinder, die Ziele entsprechen denen einer allgemeinen finanziellen Bildung und primären Prävention.

Die zweite Grundausrichtung, der Settingansatz, zielt durch Einstiegsangebote mit hoher Präsenz im Setting auf einen besonders niederschweligen Zugang zu Familien in finanziell schwierigen Lebenslagen. Die Ziele entsprechen den Grundgedanken der Armutsprävention und sind im Bereich sekundärer und tertiärer Präventionsarbeit anzusiedeln.

In beiden Ausrichtungen entstanden einrichtungsübergreifende Kooperationen z.B. mit Grundschule und Jugendzentrum.

3.5 Akzeptanz der Angebote und Elternbeteiligung

Eltern signalisieren den Leiterinnen der Familienzentren in Einzelgesprächen und bei Elternbefragungen, dass sie Interesse am Thema Geld haben und es sogar spannend finden. Jedoch bleiben die tatsächlichen Teilnehmerzahlen deutlich hinter den Erwartungen zurück. Insbesondere bei Informationsveranstaltungen muss in der Regel mit einer geringen Beteiligung gerechnet werden.

Es bedarf eines besonderen Engagements und zusätzlicher Ausdauer, der Erzieherinnen, um die Eltern als Teilnehmer für die Angebote zu gewinnen. Die schlichte Ankündigung eines Vortrages führt noch lange nicht zum Erfolg. Aus Sicht der Familienzentren lohnt es sich dennoch, das Thema fortzuführen und sich mit der Frage zu befassen, wie die Teilnehmerzahlen erhöht werden können. Die Überlegungen gehen dahin:

- die Werbung für die Angebote zu intensivieren,
- die Angebote niederschwelliger anzusiedeln, z.B. die Kursteilnahme nicht über 12 Wochen zu binden, sondern flexibel zu gestalten,
- Elternbefragungen durchzuführen, um die Interessensfelder der Eltern konkreter zu erkunden.

Positive Effekte auf die Teilnahmebereitschaft der Eltern haben zum einen die persönliche Ansprache und Einladung durch die Mitarbeiterinnen des Familienzentrums und zum anderen die Verknüpfung von Elternveranstaltungen mit Projekten für die Kinder. Eine gemeinsame Abschlussveranstaltung mit Kindern und Eltern ist besser besucht als der Elterninformationsnachmittag.

3.6 Kosten und Finanzierung

Die Kosten für die Angebote setzen sich zusammen aus den Verbrauchsmaterialien, z.B. Pappe, Kleber, Lebensmittel, den einmalige Anschaffungen sowie Honorare für Referenten und Kursleiter. In einigen Fällen war es möglich, Präventionsangebote der Kooperationspartner kostenfrei zu nutzen.

Die Finanzierung der Angebote erfolgte aus dem Etat der Familienzentren, den Preisgeldern und Spenden. Teilnehmergebühren wurden im Hinblick auf das Ziel, die Zugänge niederschwellig zu halten, nicht erhoben. Üblich war jedoch ein Beitrag der TeilnehmerInnen zu den Lebensmittelkosten bei den Kochangeboten.

Ein weiterer Ansatz zur Finanzierung war die Einbindung ehrenamtlicher Mitarbeiter z.B. durch Elternselbsthilfe und Kontakte zur Ehrenamtsagentur. Der Einsatz ehrenamtlicher Mitarbeiter benötigt keine direkte Bezahlung der Leistung, jedoch müssen finanzielle Mittel für die Qualifikation und Fortbildung der Ehrenamtlichen Mitarbeiter und zeitlichen Ressourcen zur fachlichen Begleitung der Angebote verfügbar sein.

Die Frage: „Was kosten die Angebote und wie lassen sie sich finanzieren?“ kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht generell beantwortet werden, aber alle beschriebenen Projekte konnten ohne besondere Schwierigkeiten finanziert werden.

3.7 Nachhaltigkeit und Übertragbarkeit der Good-Practice- Beispiele

Ein erster Anfang ist gemacht. Das Familienzentrum ist ein geeigneter Ort, um die Finanzkompetenz von Familien zu stärken. Dennoch darf die Zielerwartung nicht zu hoch angesiedelt werden. Die Stärkung der Finanzkompetenz kann das Auftreten finanzieller Schwierigkeiten und die

Entstehung von Schulden nicht verhindern, aber sie kann die Reaktionszeit verkürzen und die frühzeitige Inanspruchnahme geeigneter Hilfen fördern.

Die kurze Praxisphase des Wettbewerbs mit einer Laufzeit von nur 6 Monaten kann keinen ausreichenden Aufschluss über die Nachhaltigkeit der initiierten Angebote geben.

Die Beispiele Guter Praxis haben nun in einem ersten Schritt geprüft, welche Themen relevant sind und ob die Angebote seitens der Eltern akzeptiert werden. Grundsätzlich äußern sich die beteiligten Familienzentren durchweg positiv und haben den Wunsch, das Themenfeld Finanzkompetenz im Familienzentrum fortzuführen, da sie das Thema als wichtig und notwendig erachten. Damit ist eine Grundvoraussetzung für die Nachhaltigkeit der Angebote gegeben.

Projekte mit Kindern sind mit einfachen Mitteln und aus eigenen Kräften sehr gut realisierbar. Bei geringem finanziellem Aufwand können die Projekte mühelos in den Alltag integriert werden und die Kinder haben Spaß an dem Thema. Dagegen ist das Ziel die Finanzkompetenz der Eltern zu fördern, anspruchsvoll, komplex und vielschichtig. Die Eltern müssen mittels aktiver Strategien als Teilnehmer gewonnen werden, die Angebote müssen initiiert, dem Bedarf der Eltern angepasst und weiter entwickelt werden, Kooperationspartner müssen gewonnen und die Durchführung muss finanziert werden. Damit wird der zukünftige Erfolg durch viele Faktoren beeinflusst, die nicht nur in der Hand der Familienzentren liegen, sondern der gezielten Unterstützung durch externe Partner auf kommunaler Ebene bedürfen.

Die Übertragbarkeit der erprobten Ansätze ist grundsätzlich gegeben. Die ausführlichen Projektbeschreibungen geben hierzu zahlreiche Anregungen.

4 Zur Nachahmung empfohlen: Elemente Guter Praxis mit positiver Wirkung

Alles in allem werden einige Elemente Guter Praxis deutlich, die einrichtungsübergreifend von Bedeutung für die nachhaltige Einführung von Angeboten zum Thema Geld im Familienzentrum sind. Empfehlenswerte Handlungsschritte bei der Einführung von Angeboten zur Stärkung der Finanzkompetenz sind:

Empfehlenswerte Handlungsschritte

1. aus der Perspektive des Familienzentrums individuell planen,
2. die Mitarbeiterinnen vorbereiten,
3. mit externen Partnern zusammenarbeiten,
4. Eltern beteiligen und Angebote kombinieren.

Individuelle Handlungsplanung aus der Perspektive des Familienzentrums

Mangels fehlender Vorbilder haben sich alle Preisträger ihr eigenes Konzept Schritt für Schritt selbst erarbeitet. Ihre Beispiele Guter Praxis geben zahlreiche Anregungen und sie verdeutlichen: es gibt kein einheitliches Handlungskonzept für alle. Zu groß sind die Unterschiede in der Ausgangssituation (Rahmenbedingungen, Zielgruppe und Ressourcen). Diese Erfahrungen widersprechen zur Zeit dem Vorhaben, ein ideales Konzept zur Förderung der Finanzkompetenz in Familienzentren zu identifizieren bzw. zu erarbeiten, dass dann auf alle Familienzentren übertragbar wäre.

So lautet die Empfehlung: Entwerfen Sie einen individuellen Handlungsplan aus der Perspektive ihres Familienzentrums. Orientieren Sie sich an ihrem Bedarf und ihren Möglichkeiten. Die beschriebenen Beispiele Guter Praxis geben hier Anhaltspunkte. Die Situation vor Ort mit ihren individuellen Voraussetzungen bestimmt darüber, welche Angebote und Kooperationen im Familienzentrum realisiert werden können. Machen Sie sich bewusst, was Sie bereits zum Thema anbieten. Beginnen Sie zunächst mit kleinen Schritten und entwickeln Sie diese Anfänge dann weiter. Mit dem zu beginnen, was bereits besteht und darauf aufzubauen, ist eine grundlegende Strategie zur Einführung und Entwicklung von

präventiven Maßnahmen, so dass Ergebnis eines EU geförderten Projektes zur länderübergreifenden Analyse von Projekten zur Finanziellen Allgemeinbildung (ASB- Schuldnerberatung 2007).

Die folgenden Leitfragen können Ihnen helfen, den individuellen Ansatzpunkt zu finden:

- Welchen Bedarf sehen wir? Wie können wir unseren Familien Unterstützung geben?
- Was wird unsere Eltern interessieren?
- Was können und wollen wir erreichen?
- Wo können wir beginnen und was machen wir schon?
- Wie viel Zeit können wir einsetzen und mit wem können wir zusammenarbeiten?

Die Mitarbeiterinnen vorbereiten und mit externen Partnern zusammenarbeiten

Wie bereits dargelegt sind die Mitarbeiterinnen des Familienzentrums wichtige Kontaktpersonen für die Eltern. Sie stehen im Austausch mit den Eltern und können Eltern gezielt ansprechen, in die Beratung vermitteln oder für die Veranstaltung werben. Um diese Lotsenfunktion auch beim Thema Geld wahrnehmen zu können, bedarf es jedoch einer entsprechenden Motivation und Sensibilisierung im Umgang mit dem Tabuthema Geld und der fachlichen Information. Nur wenn sich die Mitarbeiterinnen mit dem Thema identifizieren können und sich sicher fühlen, können sich Angebote zur Stärkung der Finanzkompetenz als Baustein im Familienzentrum etablieren.

So lautet die Empfehlung: Bereiten Sie ihre Mitarbeiterinnen auf das Thema vor. Suchen Sie dabei die Unterstützung von und den Austausch mit fachlich kompetenten Kooperationspartnern, denn so ist der erste Kontakt für die Zusammenarbeit bereits hergestellt.

Ziel der Vorbereitung könnte es sein, die Mitarbeiterinnen zu den Themenfeldern familiäres Finanzmanagement, Verbraucherrecht und Schulden zu informieren. Deutlich werden sollte dabei, dass es nicht darum geht, dass die Mitarbeiterinnen im Familienzentrum zukünftig die Eltern selbst in Sachen Finanzkompetenz beraten, sondern dass sie

sich ihrer Bedeutung als Schlüsselperson und Mittlerin bei dem Thema zu den Fachberatungen verstehen.

Es geht zum einen darum, Ungereimtheiten im Verhalten der Eltern zu verstehen, persönliche Hemmschwellen in den Blick zu nehmen und grundlegende Verhaltensweisen für ein Gespräch mit Eltern zu reflektieren. Zum anderen geht es darum, die Optionen und Ansprechpartner in der eigenen Kommune kennen zu lernen.

Am Beispiel der Schuldnerberatung können die folgenden Leitfragen Gegenstand der Vorbereitung sein:

- Wie arbeitet die Schuldnerberatung?
- Wer wendet sich an eine Schuldnerberatung?
- Wie sieht die Unterstützung einer Familie durch die Schuldnerberatung aus?
- Welche weiteren Ansprechpartner gibt es für Familien hier vor Ort im Bedarfsfall?
- Wie erkenne ich mögliche Probleme?
- Welche Unterstützung kann ich geben und wo sind meine Grenzen?

Eine Vernetzung von informierten Mitarbeiterinnen im Familienzentrum mit fachlichen kompetenten externen Partnern zum Thema ist der empfehlenswerte Grundaufbau bei der Vermittlung von Finanzkompetenz. Gemeinsam können Sie weitere Bausteine entwickeln.

Eltern beteiligen und Angebote kombinieren

Das Thema Geld den Kindern näher zu bringen und Projekte dazu zu initiieren ist für die Mitarbeiterinnen ein sehr nahe liegender Arbeitsansatz. Die Themen werden situationsbezogen oder als Projekte in den Alltag mit den Kindern eingebracht. Ein ausgearbeitetes elementarpädagogisches Konzept für das Thema Geld im Kindergarten gibt es nicht, aber wie die Beiträge in diesem Heft zeigen, durchaus einige Bausteine, die sich gut realisieren lassen. Hilfreich ist der Austausch über Ideen zum Themenbereich Geld, zumal sich das Zahlenverständnis der Kinder im Vorschulalter erst entwickelt.

Die Beispiele Guter Praxis zeigen, dass es zum einen möglich ist, über diese Angebote für Kinder auch die Eltern anzusprechen und Sie mit ein zu beziehen, z.B. über kleine Aufträge mit den Kindern etwas einzukaufen oder der Einladung zur abschließenden Präsentation der Ergebnisse. Zum anderen können Angebote für die gesamte Familie, Eltern, Kinder und Geschwisterkinder, in ein Programm aufgenommen werden. Damit steigt die Chance, dass das Thema insgesamt positiver wahrgenommen wird. Geld ist ein Thema für die gesamte Familie.

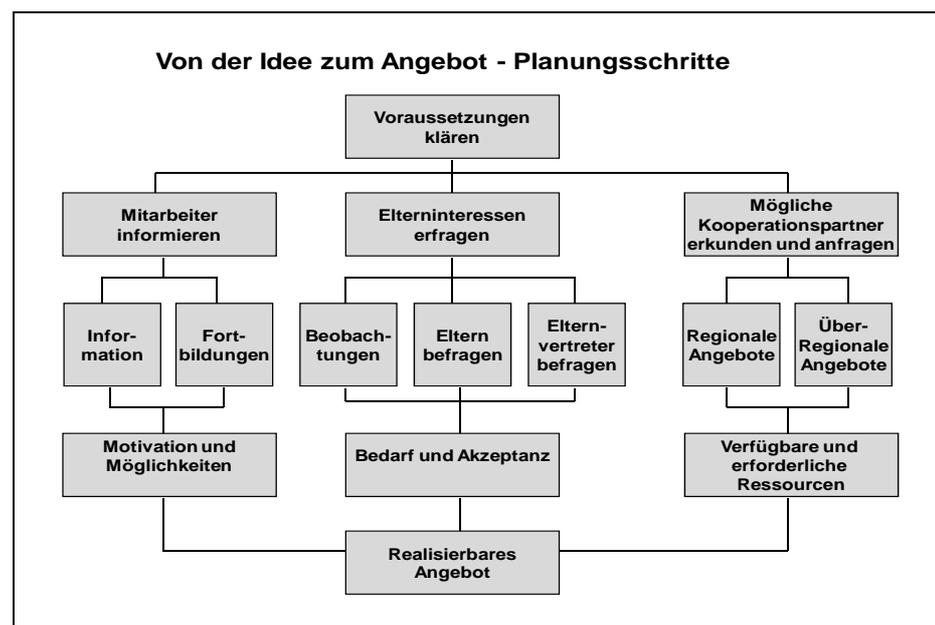
So lautet die Empfehlung:

Setzen Sie einen Fokus auf die Kinder und einen auf die Eltern. Beteiligen Sie alle Zielgruppen und kombinieren Sie unterschiedliche Angebote zum Thema. So wird es insgesamt besser gelingen, eine positive Grundstimmung für das Thema zu erzeugen.

Planungsschritte im Überblick

Die Abbildung 3 gibt einen zusammenfassenden Überblick über die Planungsschritte auf dem Weg zum Angebot. Der Prozess umfasst die Information und Fortbildung der MitarbeiterInnen, die Erkundung der Elterninteressen, die Kontaktaufnahme zu Kooperationspartnern und die gemeinsame Erkundung realisierbarer Angebote.

Abbildung 3: Planungsschritte im Überblick



Aus: Hochschule Niederrhein 2008

5 Fazit und Perspektiven

Ein erster und wichtiger Schritt ist getan. Die Preisträger und ihre Kooperationspartner haben mit vielen guten Ideen begonnen das Thema Finanzkompetenz im Familienzentrum zu initiieren. Aus diesen Erfahrungen heraus konnten erste Handlungsansätze beschrieben und Empfehlungen formuliert werden. Somit kann die Broschüre Impulse für die Arbeit in Familienzentren weitergeben.

Es bestehen durchaus gute Aussichten, Angebote zur Stärkung der Finanzkompetenz in das Angebotsspektrum der Familienzentren zu integrieren. Allerdings ist es aus Sicht der wissenschaftlichen Begleitung erforderlich, die guten Anfänge nun in ihrer frühen Phase zu stabilisieren und fachlich zu fundieren. Die Empfehlungen haben einen vorläufigen Charakter, es gilt kritisch zu prüfen, welche Angebote für Familienzentren geeignet sind, um die Zielgruppe zu erreichen und ihre Finanzkompetenz zu stärken.

Das Ministerium für Verbraucherschutz will diesen Prozess unterstützen und wird in den kommenden zwei Jahren das Pilotprojekt *Offen gesprochen über Geld im Familienzentrum* fördern. Die Hochschule Niederrhein wird in diesem Projekt mit 30-35 Familienzentren sowie deren Kooperationspartnern aus der Schuldnerberatung, Verbraucherberatung und Familienbildung u.a. zusammenarbeiten (Bödeker 2008). Gemeinsam werden Angebote in der Praxis erprobt und getestet, inwiefern Eltern mit präventiven Angeboten zum Thema Geld in Familienzentren erreicht werden können, welche Ziele realisierbar sind und ob sich derartige Angebote dauerhaft etablieren lassen.

6 Literatur

ASB Schuldnerberatung GmbH (2007)

Finanzielle Allgemeinbildung. Prinzipien und Empfehlungen. Eine Informationsbroschüre für alle AkteurInnen. Linz [PDF]

Verfügbar unter: http://www.fitfuersgeld.at/uploads/media/fes_booklet_financial_education_GERMAN.pdf

Beratungsdienstes Geld und Haushalt, Finanzgruppe der Sparkassen (Hrsg.) (2008)

Finanzverhalten in Paarbeziehungen. Repräsentative Umfrage. IPSOS GmbH, Mölln

Bödeker, Stefanie (2008)

Eine Kurzdarstellung des Projektes Offen gesprochen über Geld im Familienzentrum.

Verfügbar unter: <http://www.hs-niederrhein.de/1429.html>

Brost Marc; Rohwetter Marcus (2003)

Das große Unvermögen. Warum wir beim Reichwerden immer wieder scheitern. Beck: München

Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (BZGA) (Hrsg.) (2007)

Kriterien guter Praxis in der Gesundheitsförderung bei sozial Benachteiligten. Ansatz – Beispiele – weiterführende Informationen. 3. erw. Aufl., BzGa, Köln

Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (BZGA) (Hrsg.) (2008)

Good Practice – was ist das?

Verfügbar unter: <http://www.gesundheitliche-chancengleichheit.dl/?uid=eacb08b67a2483ed8d05af9a3bf4fef5&id=Seite1745>

Hochschule Niederrhein (Hrsg.) (2008)

Offen gesprochen über Geld. Begleitmappe zum Projekt.

Holz, Gerda (2007)

Kindbezogene Armutsprävention – Warum und was bedeutet das? LJHA / SFBB Fachtagung: Lebenschancen von Kinder, Jugendlichen und Fa-

milien gerecht gestalten. Potsdam am 25.09.2007 Verfügbar unter:
<http://www.lja.brandenburg.de/sixcms/media.php/2423/012%20Holz,%20Armutspraevention.pdf>

Korczak, Dieter (2007) Schuldenprävention in Kindergärten und Berufsschulen. Abschlussbericht. Präventionsprojekte des Amtes für Soziale Sicherung im Sozialreferat der Landeshauptstadt München. Hrsg. von der GP-Forschungsgruppe. München

Lebenslagen in Deutschland (2001)

Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung. Bericht. Hrsg. vom Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung. Berlin

LBS-Initiative Junge Familie (Hrsg.) (2003)

LBS-Familien-Studie: Übergang zur Elternschaft. Die Konsequenzen sozialer und ökonomischer Benachteiligung. Bearbeitet von W.Fthenakis, G. Peitz, B. Kalicki. LBS-Münster, Report 1/2003

MGFFI (Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes NRW (2008)

Das Landesprojekt Familienzentren. Homepage:
www.familienzentrum.nrw.de/projekte/1daslandesprojekt

Reifner, Udo (2003)

Finanzielle Allgemeinbildung. Bildung als Mittel der Armutsprävention in der Kreditgesellschaft. Nomos, Baden-Baden

PädQuis gmbH (Hrsg.) (2008)

Der Weg zum Familienzentrum. Eine Zwischenbilanz der wissenschaftlichen Begleitung. [PDF] Verfügbar unter:
<http://www.paedquis.de/f+p/down/Transferbericht.pdf>

Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz (2008)

Homepage:: www.praeventionsnetzwerk-finanzkompetenz.de

Sozialbericht NRW 2007 (2007)

Armuts- und Reichtumsbericht. Hrsg. vom Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW. Düsseldorf

Danksagung

Mein ganz besonderer Dank gilt den Familienzentren. Sie haben den Mut gefasst, sich zu bewerben, sich dem manchmal etwas sperrigem Thema zu stellen und sich dann dabei auch noch „über die Schulter schauen zu lassen“. Trotz ihrer teilweise bis aufs Äußerste angespannten Arbeitssituation haben Sie immer wieder die Zeit gefunden, uns Auskunft zu geben. Ihr persönliches Engagement hat mich und die Studierenden sehr beeindruckt.

Vielen Dank allen, die durch ihre Unterstützung zur Realisierung dieser Broschüre beigetragen haben. Die AG Familie im Netzwerk Finanzkompetenz NRW hat durch ihre Aktivitäten das Thema für Familienzentren auf den Weg gebracht. Die *LBS-Initiative Junge Familie*, vertreten durch Frau Niemer hat das Vorhaben des Netzwerkes durch die Finanzierung des Wettbewerbes ermöglicht und tatkräftig unterstützt. Die Ausschreibungs- und Realisierungsphase des Wettbewerbes wurde durch Meike Hamacher während ihrer Zeit als Praktikantin im Verbraucherschutzministerium aktiv begleitet. Die Mitglieder der Jury haben im Hintergrund des Wettbewerbes wunderbar zusammengearbeitet und waren trotz kurzfristiger Terminlage in der Vorweihnachtszeit sehr gut vorbereitet. Meine KollegInnen und die Studierenden der Hochschule Niederrhein haben dieses Projekt stets mit großem Interesse engagiert begleitet und durch ihre kritischen Fragen bereichert.

