

Leitfaden zur Finanzierung

Vielfältige Möglichkeiten zur Finanzierung unserer Angebote



Ihre Finanzierungsmöglichkeiten – Unsere Unterstützung

Hey Mutmacherin, hey Mutmacher,

in den letzten zwei Jahren haben wir in Gesprächen mit Lehrkräften immer wieder eine Frage bekommen, die wir intern im Team gerne als die **magische Frage** bezeichnen, weil sie so viele Türen öffnet: **»Wie können wir Ihr Angebot finanzieren?«**

Vielleicht stellen Sie sich aktuell ja auch diese Frage – und falls ja, dann kann ich das gut verstehen. Einer meiner Lehrer hat früher oft zu mir gesagt: **»Wo ein Wille, da auch ein Weg.«** Gleiches gilt auch für die Finanzierung. Und damit der Wille leichter wird, möchte ich Ihnen in diesem Leitfaden die besten Möglichkeiten vorstellen, unsere Angebote zu finanzieren.

Hier ein kleines Inhaltsverzeichnis zu den Finanzierungsoptionen:



1. Förderung über die Agentur für Arbeit
2. Zusammenarbeit mit externen Sponsoren
3. Zusammenarbeit mit Schule/Wirtschaft
4. Staatliche Fördermittel
5. Zusammenarbeit mit der regionalen IHK
6. Förderverein und Elternbeirat
7. Eigenbeteiligung der SchülerInnen



Mutige Grüße,

Pascal Keller

Gründer & Geschäftsführer

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT 1

FÖRDERUNG ÜBER DIE AGENTUR FÜR ARBEIT

Seit dem Schuljahr 20/21 sind wir als zertifizierter Bildungsträger nach AZAV dazu berichtigt mit der Agentur für Arbeit im Rahmen einer sogenannten "Berufsorientierungsmaßnahme" (BOM) zusammenzuarbeiten. Dafür müssen Sie als Schule einen sogenannte BOM-Antrag stellen, um eine Förderung zu bekommen. Hört sich komplizierter an als es in Wahrheit ist, denn wir erledigen für Sie die ganze Vorarbeit. Sie müssen sich im Wesentlichen nur darum kümmern, den Kontakt zum Ansprechpartner Ihrer lokalen Agentur mit uns herzustellen.

Die Agentur übernimmt bei Bewilligung 50% der Gesamtkosten. Der Antrag muss mindestens fünf Wochen vor Start des Seminars oder des Campus bei der Agentur eingegangen sein.

Wir unterstützen Sie so:

Wir bereiten den BOM Antrag für Sie vollständig vor. Dazu zählen:

- der BOM-Antrag zur Übernahme der Teilkosten an sich
- eine Kostenkalkulation zur Einsicht für die Agentur
- eine Abtretungsvereinbarung
- und unser Bildungsträger-Zertifikat

Wir werden Ihnen alle vier Dokumente gerne per Mail zukommen lassen.

Finanzierungsbeispiel:

Nehmen wir an, der Gesamtpreis für das Mutmacher-Seminar läge bei 3000€:

- 1500 € werden von der Schule finanziert (durch einen Eigenanteil der Schüler i.H.V. 5€ und eine finanzielle Unterstützung des Fördervereins).
- 1500 € werden von der lokalen Agentur über den BOM-Antrag bezahlt.

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT 2

ZUSAMMENARBEIT MIT EXTERNEN SPONSOREN

Eine Möglichkeit unsere Angebote zu finanzieren, ist über externe Sponsoren. Oft steht diese Möglichkeit gar nicht im Raum, weil man noch keine Erfahrungen damit gemacht hat. Der Großteil der Schulen mit denen wir zusammenarbeiten, hat jedoch externe Sponsoren gewonnen, die teilweise den Gesamtpreis unserer Zusammenarbeit übernommen haben.

Externe Sponsoren, die unsere Partnerschulen gewonnen haben:

- Rotary Clubs ([hier](#) eine Liste aller Rotary Clubs)
- Lions Clubs ([hier](#) eine Liste aller Lions Clubs)
- Banken (Sparkasse, Raiffeisen- und Volksbank)
- Krankenkassen (BARMER, IKK Südwest)
- Unternehmerverbände (Arbeitgeberverband HessenChemie, Technologie Netzwerk Südpfalz)

Finanzierungsbeispiel:

Das **Max-Born-Gymnasium Neckargemünd** hat die Finanzierung folgendermaßen gelöst, um den Gesamtpreis i.H.v. 3000€ zu stemmen:

- 1000 € werden von der Schule finanziert (durch eine Eigenbeteiligung der Schüler i.H.v. 10 €).
- 2000 € werden vom lokalen Lions Club über eine Spende an den Förderverein zugeschossen.

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT 3

ZUSAMMENARBEIT MIT SCHULEWIRTSCHAFT

Die ehrenamtlich und partnerschaftlich von Schul- und Wirtschaftsvertretern geleiteten regionalen Arbeitskreise stellen das Herzstück der SCHULEWIRTSCHAFT-Arbeit im Land dar. Sie schaffen gezielt Verbindungen zwischen Schulen und Unternehmen in der jeweiligen Region und unterstützen in der Regel gerne auch Projekte zur Berufsorientierung.

Finanzierungsbeispiel:

Der **Arbeitskreis SchuleWirtschaft Wiesbaden-Rheingau-Taunus** ermöglichte den SchülerInnen der Limeschule Idsteine unser Blended Learning Paket, indem er 2000€ der Gesamtkosten i.H.v. 2500€ übernahm. 500€ steuerte die Schule über den Freundeskreis und eine Eigenbeteiligung der Schüler bei.

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT 4

STAATLICHE FÖRDERMITTEL

Schulen in verschiedensten Bundesländern haben unsere Seminare über staatliche Fördermittel bezuschusst. Anlaufstellen sind hier in den meisten Fällen die Landesämter für Schule, die Stadt, der Landkreis oder in manchen Fällen sogar das Kultusministerium. In **Sachsen** können Schulen auch über das Landesamt für Schule bezuschusst werden und eine Partnerschule wurde von der Stadt bezuschusst.

In Bayern stellt das Kultusministerium pro P-Seminar (je max. 15 Schüler/innen) 300€ für externe Referenten zur Verfügung. Für den Abruf dieser Gelder ist ein Honorarvertrag nötig. Über 10 Gymnasien haben bereits erfolgreich P-Seminar-Gelder zur Finanzierung unserer Seminare genutzt. Hier haben wir einen Leitfaden als eine Art "Schritt-für-Schritt Anleitung" zusammengestellt:

[**LEITFADEN ZUR FINANZIERUNG ÜBER P-SEMINAR GELDER**](#)

Finanzierungsbeispiel:

Am **KEG Amorbach** hat der Freundeskreis mit 500€ unterstützt. Die Schülerinnen und Schüler haben einen Eigenanteil in Höhe von 5€ übernommen und der restliche Betrag wurde über 6 P-Seminar Einheiten abgerechnet.

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT 5

ZUSAMMENARBEIT MIT DER REGIONALEN IHK

Die IHK und MEIN MUTIGER sind in einigen Bundesländern bereits enge Partner. Und dafür gibt es gute Gründe: Fachkräftemangel, die Ausbildung wird zu wenig als Option gesehen und der regionaler Bezug geht verloren. Genau hier setzen unsere Aktivitäten an. Wir wollen informieren, nicht überreden: Nicht jeder, der sein Abitur macht, ist per se auch für ein Studium geeignet. Und um zu studieren, ist nicht immer ein Abitur notwendig. Unser Augenmerk gilt der grundlegenden Verbesserung der Ausbildungsreife. Zu diesem Zweck arbeiten wir eng mit Schulen zusammen.

Finanzierungsbeispiel:

Die **IHK Darmstadt** hat eines unserer Mutmacher-Seminare mit Gesamtpreis von 2500€ an der Hessenwaldschule in Weiterstadt finanziert. Gemeinsam betrieben wir Projektarbeit und traten an diesem Tag als Partner zur Verbesserung der Ausbildungsreife an.

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT 6

FÖRDERVEREIN UND ELTERNBEIRAT

Wenn der Elternbeirat oder Förderverein der Schule die Veranstaltungen unterstützen möchten, macht es absolut Sinn, die verantwortlichen Personen zum Mutmacher-Seminar einzuladen. Dann bekommen die finanziellen Unterstützer selbst einen guten Eindruck, was Sie unterstützen und ob das Geld gut angelegt ist. Bei zukünftigen Mutmacher-Seminaren wird die Organisation und Finanzierung dadurch erleichtert.

Finanzierungsbeispiel:

Am **KEG Amorbach** hat der Freundeskreis mit 500€ unterstützt. Die Schülerinnen und Schüler haben einen Eigenanteil in Höhe von 5€ übernommen und der restliche Betrag wurde über 6 P-Seminar Einheiten abgerechnet.

FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT 7

EIGENBETEILIGUNG DER SCHÜLER:INNEN

Eine (teilweise) Kostenübernahme durch die Schüler scheint im ersten Moment für viele Lehrkräfte nur eine Notlösung zu sein. In unserer Erfahrung gibt es allerdings zwei gute Gründe für diese Finanzierungsoption.

Gründe, die für eine Eigenbeteiligung sprechen:

- ❑ **Unsere Angebote gehen über gewöhnliche Stärken- und Potenzialtest hinaus** - Wir arbeiten in verschiedenen Bundesländern mit Schulen zusammen, in denen die SchülerInnen zwischen 5€ bis 15€ selbst dazu gegeben haben. Viele Stärken- und Potenzialtests kosten ebenfalls mindestens 15€. Wir haben die Rückmeldung von SchülerInnen und Lehrkräften bekommen, dass unser Mutmacher-Seminar auch die Stärkenanalyse abdeckt und zusätzlich dazu noch tiefer in andere Bereiche eintaucht (Selbstvertrauen, Zukunftsbild machen, Ängste überwinden). Außerdem beschäftigen sich die SchülerInnen z.B. nach unserem Mutmacher-Seminar in einem Zeitraum von über 6 Monaten intensiv mit ihrer Persönlichkeit und der Entdeckung dazu passender Berufe und Studienmöglichkeiten.
- ❑ **“Was nichts kostet, ist nichts wert”** - Nicht nur ein altbackener Spruch, sondern auch unsere ganz klare Erfahrung bei Veranstaltungen, die (teils) durch Schülerbeteiligung finanziert wurden: Durch das Einbringen des eigenen Geldes sind die SchülerInnen generell motivierter, wertschätzen das Angebot stärker und sind viel mehr involviert. Die Workbooks werden häufiger mit nach Hause genommen und die Fehlzeiten sind viel geringer als bei kostenlosen Angeboten.

Das sind wir – Ihre persönlichen Ansprechpartner



Frederic Keller

Gründer & Geschäftsführer

T: 0173 884 80 56

E: frederic.keller@mein-mutiger-weg.de



Pascal Keller

Gründer & Geschäftsführer

T: 0157 737 759 23

E: pascal.keller@mein-mutiger-weg.de

MEIN MUTIGER WEG – Moderne Berufsorientierung, die begeistert.

Wir glauben daran, dass es Zeit ist, neue Wege zu gehen und Bildung anders zu denken. Deshalb sind wir dafür angetreten, die derzeitige Berufsorientierung an Schulen modern und nachhaltig zu gestalten. Mit MEIN MUTIGER WEG wollen wir eine Zukunft kreieren, in der jeder Schüler und jede Schülerin das eigene persönliche Potenzial kennt und den Mut hat, dieses Potenzial auf die Straße zu bringen. Dafür arbeiten wir jeden Tag. Mit 100% Herzblut.

Alle weiteren Infos finden Sie hier: www.mein-mutiger-weg.de