

## Landessozialplan, Workshop „Dritter Sektor“, 18.03.2021

### Ergebnisprotokoll zur Arbeitsgruppe 1: Zukunft der privaten Organisationen im Sozialbereich

Moderation: Sonja Vigl

Dokumentation: Marcelle van der Sanden

Nachfolgend werden die wichtigsten Aussagen sowie konkrete Maßnahmen angeführt, die im Rahmen der Fokusgruppen-Diskussion als Input für den Landessozialplan genannt wurden.

#### Welches sind die Stärken der privaten Organisationen im Sozialbereich?

#### Quali sono i punti di forza che caratterizzano le organizzazioni private nel settore sociale?

- Die **MitarbeiterInnen/Freiwilligen sind oft Betroffene**, deswegen **kennen sie die Bedürfnisse sehr gut**. Erfahrungskompetenz von den Menschen die mitarbeiten ist ein großer Mehrwert. Man kann die Menschen gut einbinden.
- Man **stärkt die betroffenen Menschen**, wenn sie etwas Sinnvolles machen können.
- Private Organisationen sind **authentischer**.
- **Flexibilität**, kurze Entscheidungswege, weniger Hierarchie, **flache Strukturen**. Deswegen kann man **schnell agieren/reagieren**. Neue Dienste können schnell entstehen, wenn notwendig. Durch kapillares Netz gelangen Informationen schnell zu jedem Bezirk und wieder zurück. Man kann spontan auf Bedürfnisse eingehen, es gibt viele Menschen, die von heute auf morgen Hilfe brauchen.
- **Innovationspotential**, man muss sich arrangieren mit der Situation.
- Raum für **zivilgesellschaftliches Engagement**, Solidarität wird gefördert.
- Starker **Fokus auf bestimmte Felder** möglich, private Organisationen kennen Felder in der Tiefe. Starke *Advocacy*-Funktion. Personenzentriertes Arbeiten.
- **Partizipation** von betroffenen Menschen, mit denen man arbeitet, aber auch Beteiligung der MitarbeiterInnen (hängt von Struktur der Organisation ab).
- **Sozialräumliche Verortung**, Feld-Verortung, sektoriell. Concetto di territorialità/radicamento sul territorio, vicinanza, rapporto diretto, volontari locali.
- In **manchen Situationen weniger Bürokratie**.
- L'importanza della **rete**, la capacità di fare e di lavorare in rete. Die **Vernetzung** mit anderen, Verbände tauschen sich untereinander aus auch für Sensibilisierung.
- Offerte a **prezzi più vantaggiosi** (ma questo è anche un rischio).

#### Wie können die Stärken für die Zukunft erhalten / ausgebaut werden?

#### Come possono essere mantenuti / sviluppati in futuro i punti di forza?

- **Rafforzare la co-programmazione e co-progettazione con la pubblica amministrazione**, ma anche **tra le diverse organizzazioni private locali**, è fondamentale (rischio di perdere servizi in gare d'appalto a organizzazioni fuori da questa rete). L'art. 55 della legge 117/2017 è un'opportunità.

- **Chiarezza sulle linee guida** delle gare d'appalto, è difficile interpretare le norme degli appalti.
- Sviluppare **formazione congiunta tra dirigenti pubblici e dirigenti privati** (corso), creare questa condivisione tra loro. Pari livelli di competenze, percorso comune.
- Möglichkeit zur **Teilhabe von betroffenen Personen im Entscheidungsprozess** (als Mitglieder bei Genossenschaften oder Beiräte bei Vereinen). So hat man große Nähe zu den benötigten Personen.
- **Covid-19** bringt auch **neue Gelegenheiten**: agile innovative Angebote, neue Arbeitsformen, effiziente Lösungen, innovative Organisationsmodelle entwickeln. Denn die Spendenfreude wird irgendwann nachlassen (man ist sehr auf Spenden angewiesen, und es ist eine große Arbeit Spenden zu suchen).
- **Sensibilisierung**: viele Möglichkeiten durch Öffentlichkeitsarbeit (z.B. Begegnungstunden mit Schülern).

**Welches sind die Schwächen der privaten Organisationen im Sozialbereich und wie können sie überwunden bzw. die Herausforderungen bewältigt werden?**

**Quali sono le debolezze che caratterizzano le organizzazioni private nel settore sociale e cosa è necessario per superarle e affrontare le sfide?**

- **Parte economica, gare d'appalto**, è difficile la programmazione e pianificazione. Progetti limitati a 2-3 anni, difficile pianificare anche il personale.
- **Piccole organizzazioni hanno incapacità di progettazione**, non si pensa ad aspetti legali. Il mercato in Alto Adige è abbastanza chiuso, protetto, ma si sta aprendo ed entrano grandi organizzazioni con studi legali che li affiancano. Nelle gare d'appalto le piccole organizzazioni sono sottodimensionate, vincono spesso le organizzazioni grosse. È difficile competere, perché i grandi hanno tutto il personale specializzato (legali ecc.). Die Belastung, die mit Ausschreibung zusammenhängt, ist viel zu groß.
- Stipendi dei collaboratori: ci facciamo **concorrenza con gli stipendi bassi**. Per quello è difficile con gli appalti (secondo l'appalto dovrebbero essere sotto il livello dello stipendio nel pubblico).
- Cicli di **erogazione dei contributi pubblici** sono troppo lunghi, bisogna chiedere anticipi alle banche (indebitamento, garanzie, fidejussioni...). Anche tempi tra domanda di progetto e risposta da parte del pubblico sono troppo lunghi. In generale il Covid-19 ha rallentato la velocità della PA. Bisogna accordarsi con la PA, forse riusciamo ad aiutare il sistema. Un'alternativa sono servizi accreditati, ma questa è una riflessione politica (per l'innovazione sono più interessanti i contributi). Molti dettagli diversi, bisogna mettere mano al sistema dell'accredimento, del contributo, e anche dei rendiconti.
- Gare d'appalto sono un tentativo di creare dinamicità, ma è anche difficile perché si fa un **concorso su idee vecchie**.
- **Asimmetria tra Terzo settore ed ente pubblico**. L'ente pubblico deve controllare/valutare qualità, è importante. Ma l'ingerenza è troppo invasiva. In nessun altro settore il pubblico interviene in modo così drastico. Private sind abhängig vom Wohlwollen der öffentlichen Institutionen und sind dem Markt ausgesetzt. Es braucht Aufwertung des Privaten gegenüber dem Öffentlichen, nicht Privatisierung. Es gibt genügend Kontrollen, Akkreditierung u.a., so dass private mit öffentlichen Dienstleistungen gleichgestellt werden können. Heute sind wir untergeordnet.
- **Terzo settore è spinto al libero mercato**, partecipa alle leggi del libero mercato ma con vincoli e obblighi diversi.
- Amministrazione pubblica dovrebbe chiedere al Terzo settore cosa dovrebbe essere fatto. Private werden von den öffentlichen Trägern nicht in die **Programmierung einbezogen**.

- Le **cooperative di tipo B** devono concorrere sul libero mercato con imprese profit (p.es. pulizia giardini). La percentuale dedicata al non profit è piccola, fanno fatica a fare profit, persone da inserire devono essere accompagnate, è più dispendioso.
- Es gibt einen **Zwang, um zum Dritten Sektor zu gehören**, das verursacht viel Aufwand und Bürokratie im Büro, man braucht eigens Personal dafür. Die Herausforderung ist, ob man das Personal findet. Die Ausbildung für Fachkräfte soll gefördert werden.
- **Öffentliche Auftraggeber haben mehrere Rollen**, sie schreiben Leistung aus, führen sie selbst auch aus und kontrollieren selbst (Beispiel Kleinkinderbetreuung BSB). Man hat interne Konkurrenz, Interessenskonflikte.
- **Schwierig Personal zu halten**, MitarbeiterInnen werden vom Öffentlichen abgeworben (andere Vertragsbedingungen). Il personale cambia molto velocemente e si perde qualcosa, rete è importante.
- **Manca una lobby**. Difficile interpretare le norme degli appalti, non è possibile lamentarsi di fronte al pubblico. Come riusciamo a farci più forti di fronte a queste cose?

### Was ist die zukünftige Rolle der privaten Organisationen im Sozialbereich?

#### Qual è il ruolo futuro delle organizzazioni private nel settore sociale?

- ? *Gemeinsames Verständnis von Subsidiarität? Comprensione comune della sussidiarietà?*
- ? *Gestaltung der Rolle im Vergleich zu den öffentlichen Diensten? Definizione del ruolo rispetto ai servizi pubblici?*
- ? *Wie groß soll die Selbstorganisation sein, wo muss die öffentliche Hand Verantwortung übernehmen? Quanto deve essere grande l'auto-organizzazione, dove le autorità pubbliche devono assumersi la responsabilità?*
- ? *Innovation im Sozialbereich - Innovazione nel settore sociale*

- Serve una **partnership tra pubblico e privato**, un ruolo attivo del privato anche nel prendere le decisioni. Organizzazioni private come fornitori di servizi che sempre meno riesce a svolgere il pubblico. Il privato sa rispondere meglio ai bisogni. Si deve trovare un maggiore equilibrio. Parlare con il pubblico, cosa sono i problemi, come progettare. Gemeinsame Planung im Sozialbereich ausdehnen als gemeinsame Verantwortungsnahme (Zusammenarbeit auf Augenhöhe). Die öffentliche Hand hat Kontroll-/Garantenfunktion auf soziale Dienstleistungen als solche (mit gesamter Bevölkerung im Blick). Die privaten Organisationen haben Blick mehr auf Sektoren gerichtet. Es ist ein Rahmen zu schaffen, dass private Organisationen gesehen und gehört werden. Zusammenarbeit ist sehr notwendig.
- **Sozialpartnerschaft auf Augenhöhe, stärkeres Vertretungsnetzwerk** zwischen den verschiedenen Akteuren. Es braucht ständigen Austausch, nicht nur wenn man laut wird. Innovation gibt es, aber die Umsetzung ist problematischer wegen finanzieller Probleme oder weil ein erfolgreiches Projekt nach ein paar Jahren in den „normalen Betrieb“ geht und dann über Vergabesystem ausgeschrieben wird. Eine verstärkte Vernetzung (öffentlich/privat), aber auch mit der Bevölkerung, ist für die Zukunft wichtig (Beteiligung der Bürger auch an kommunalen Entscheidungen).
- Dobbiamo **fare più lobby**. Siamo rappresentanti delle persone che seguiamo, ma siamo anche datori di lavoro.
- **Diritti dei lavoratori**, è ancora diffuso che nel Terzo settore ci sono più volontari che non lavoratori (è punto di forza, ma anche debolezza). Senso di appartenenza al lavoro sociale, ma a volte si confonde con il non dover vivere bene dal lavoro (anche carriera è difficile). Garanzia dei diritti dei lavoratori: possibilità di rappresentanza a livello istituzionale.
- Private soziale Organisationen können **als Schnittstelle zwischen unmittelbar Betroffenen und dem öffentlichen System** der sozialen Dienste fungieren. Rahmen, dass *Advocacy* möglich ist.

- **Betroffene sollten selbst entscheiden können welchen Dienst sie haben möchten.** Das ist heute nicht so. Soziale Dienstleistungen sollten dort eingekauft werden können, wo ich mich wohler fühle. Bei Werkstatt z.B. kann man nur anfragen, wo man den Wohnsitz hat. Man sollte im gesamten Land auswählen können.
- Chiudere il **gap tra centri di pensieri e centri di lavoro** (livello di cooperazione delle organizzazioni private con Eurac/UniBZ quali centri di pensiero). Barriera di ingresso all'innovazione (bandi della provincia), è difficile partecipare per le diverse regole.
- Il **piano sociale dove essere un work in progress continuo**, anche con la pandemia tutto cambia velocemente e non si può pianificare per 10 anni. Il piano sociale deve aggiungere una pagina ogni anno.

### SWOT Analyse der privaten Organisationen im Sozialbereich

Abschließend wird versucht, die wichtigsten Punkte der TeilnehmerInnen der Arbeitsgruppe anhand der Matrix der SWOT-Analyse nach Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken einzuteilen.

<b>Interne Faktoren   Fattori interni</b>	<p><b>Stärken   Punti di forza</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Flexibilität (schnelle Reaktion möglich)</li> <li>• Weniger Hierarchie/flache Strukturen</li> <li>• Lavorare in rete</li> <li>• Betroffene verstehen Bedürfnisse am besten</li> <li>• Innovationspotenzial</li> <li>• Fördern Solidarität/geben zivilgesellschaftl. Engagement Raum</li> <li>• Starker Fokus, man kann mehr in die Tiefe gehen</li> <li>• Sozialräumliche Verortung</li> <li>• Partizipation von Betroffenen und MitarbeiterInnen (je nach Organisationsform)</li> <li>• <i>Offerte a prezzi vantaggiosi</i></li> </ul>	<p><b>Schwächen   Debolezze</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Parte economica: contributi pubblici, passa troppo tempo (-&gt; indebitamento con banche); gare d'appalto: creano difficoltà nella pianificazione, concorrenza con stipendi bassi, Covid-19 ha rallentato la velocità della PA</li> <li>• Asimmetria Terzo settore/ente pubblico (ingerenza invasiva da parte del pubblico)</li> <li>• Terzo settore deve agire sul mercato libero, ma con maggiori vincoli</li> <li>• Manca una lobby</li> <li>• Es fehlt Partnerschaft/Zusammenarbeit auf Augenhöhe zwischen privaten Organisationen und öffentlichem Bereich, keine Einbeziehung bei Programmierung</li> <li>• Incapacità di progettazione delle piccole organizzazioni</li> </ul>
<b>Externe Faktoren   Fattori esterni</b>	<p><b>Chancen   Opportunità</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Co-programmazione e co-progettazione (art. 55 legge 117/2017), vedere quali sistemi e strumenti congiunti ci sono</li> <li>• Formazione congiunta di dirigenti pubblici e privati</li> <li>• Private Organisationen als Schnittstelle zwischen Betroffenen und öffentlichem System (<i>Advocacy</i>)</li> <li>• Durch Covid-19 Gelegenheit, agile innovative Angebote, neue Arbeitsformen, effiziente Lösungen und innovative Organisationsmodelle zu entwickeln</li> </ul>	<p><b>Risiken   Rischi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gare d'appalto vinte da organizzazioni non appartenenti al territorio/alla rete locale</li> <li>• Zwang, dem Dritten Sektor anzugehören (mehr Aufwand, Bürokratie, braucht eigens Personal dafür)</li> <li>• <i>Offerte a prezzi vantaggiosi</i></li> </ul>