

# **Evaluation**

## **Gruppenberatung Fairer Handel in Deutschland**

**AutorInnen:  
Jean-Marie Krier  
Heidi Grobbauer**

**Januar 2002**

# Inhaltsverzeichnis

1. **Einleitung**
2. **Methodisches**
3. **Befragung der GruppenberaterInnen:  
Darstellung und Bewertung der Ergebnisse**
  - 3.1 Einführung / Allgemeines
  - 3.2 Mandat / Konzept
  - 3.3 Ziele
  - 3.4 Strategien und Methoden
  - 3.5 Ressourcen
  - 3.6 Strukturen / Rahmenbedingungen
  - 3.7 Wirkung
4. **Befragung der beratenen Gruppen:  
Darstellung und Bewertung der Ergebnisse**
  - 4.1 Allgemeines
  - 4.2 Aktivitäten der Gruppen
  - 4.3 Kontakte mit der Gruppenberatung
  - 4.4 Einschätzung der Gruppenberatung
  - 4.5 Erwartungen
  - 4.6 Perspektiven
5. **Die Sicht des Umfelds der Gruppenberatung**
  - 5.1 Allgemeines
  - 5.2 Die Sicht von Finanziers und Anstellungsträgern
  - 5.3 Die Sicht anderer Akteure im Fairen Handel
  - 5.4 Zusammenfassung und Bewertung
6. **Sonderaspekte der Gruppenberatung**
  - 6.1 Gruppenberatung in Stadt und Land
  - 6.2 Gruppenberatung in Ost und West
7. **Schlussfolgerungen und Empfehlungen**
8. **Zusammengefasste Empfehlungen**
9. **Schlussteil**
  - 9.1 Danksagung
  - 9.2 AutorInnen
  - 9.3 Abkürzungen
- Anhang**
  - 1: Evaluationsstandards
  - 2: Fragebogen für GruppenberaterInnen
  - 3: Fragebogen für beratene Gruppen
  - 4: Leitfragen für Interviews mit Finanziers und Anstellungsträgern
  - 5: Leitfragen für Interviews mit FairTrade-Akteuren
  - 6: Überblickskarte
  - 7: Literatur

## **1. Ausgangssituation und Auftrag**

Gruppenberatung, so wie sie hier verstanden wird, gibt es in Deutschland seit vielen Jahren.

Seit September 1993 fußt diese Arbeit auf dem so genannten „Rahmenkonzept für die regionale Gruppenberatung im Bereich der Aktion Dritte Welt Handel“, welches im September 1993 in Stuttgart verabschiedet wurde (im folgenden als Konzept der Gruppenberatung abgekürzt).

Dieses Konzept beschreibt vor dem Hintergrund einer eingehenden Analyse der gesamtgesellschaftlichen Veränderungen zu Beginn der 90er Jahre die Zielgruppen, die Zielsetzungen und Aufgabengebiete dieses Beratungsfeldes. Zugleich werden auch verbindliche Aussagen zum Beratungsumfang (Größe der Region und Anzahl der zu begleitenden Gruppen), zu den Anstellungsträgern, der Qualifikation und Vergütung von GruppenberaterInnen sowie zum zeitlichen Rahmen der Anstellung von GruppenberaterInnen getroffen. Die Einbettung in organisatorisch-institutioneller Hinsicht erfolgt durch die Festlegung auf die Einrichtung von Fachbeiräten, die Konferenz der GruppenberaterInnen und den gemeinsamen Ausschuss Gruppenberatung. Ein Kapitel zur Finanzierung rundet dieses Konzept ab.

## **2. Methodisches**

Die Terms of Reference, die Anfang April 2001 vom Fair Trade e. V. Wuppertal als Auftraggeber und KommEnt festgelegt wurden, sahen folgende Ziele für die Evaluation vor:

- Aussagen zur Relevanz und Wirksamkeit der Leistungen der GruppenberaterInnen zum Fairen Handel
- Empfehlungen zur zukünftigen Ausrichtung und Struktur der Tätigkeit der GruppenberaterInnen zum Fairen Handel

Dabei wurde Wert darauf gelegt, die Evaluation auf die folgenden 6 Aspekte hin zu fokussieren:

1. Mandat/ Konzept der Gruppenberatung
2. Ziele
3. Strategien und Methoden
4. Ressourcen
5. Strukturen / Rahmenbedingungen
6. Wirkung

Die Leitfragen zu diesen diversen Aspekten sind am Beginn der einzelnen Abschnitte wieder gegeben.

Für die Begleitung der Arbeit wurde beim Auftraggeber eine Steuerungsgruppe eingerichtet, bestehend aus folgenden Personen:

Meinolf Remmert (Fair Trade e.V.), Heiner Grysar (Misereor), Dieter Sonntag (Arbeitsgemeinschaft der Evangelischen Jugend) und Markus Sollbach (Konferenz der GruppenberaterInnen).

Die Steuerungsgruppe hat zu einem späteren Zeitpunkt die Frage nach Unterschieden in den Ergebnissen für die alten und neuen Bundesländer ergänzt.

Die Evaluation umfasste die folgenden Teilschritte:

- Studium der Literatur und der zur Verfügung gestellten Materialien
- Fragebögen wurden an alle 21 dem Evaluationsteam benannten GruppenberaterInnen geschickt. Nach mehrmaliger Fristverlängerung kamen letztlich 14 Fragebögen von insgesamt 16 Personen zurück<sup>1</sup>. In der Auswertung werden sie als 16 Fragebögen behandelt.
- Fragebögen wurden auch an 273 Gruppen ausgesandt, die uns durch die GruppenberaterInnen genannt worden waren, bis inkl. 15. Oktober kamen hiervon 73 zurück.
- Erstellen des Zwischenberichtes, welcher der Konferenz der GruppenberaterInnen sowie der Steuerungsgruppe Mitte Oktober 2001 zur Verfügung gestellt wurde.
- Weiterarbeit mit Workshop und vertiefenden Interviews mit den bei der Konferenz der GruppenberaterInnen in Berlin anwesenden Personen (23. bis 25. Oktober 2001)
- Ergänzung des Materials mittels Telefon-Interviews mit ausgesuchten VertreterInnen von
  - Finanziers,
  - Anstellungsträgern,
  - anderen Organisationen des Fairen Handels.
- Erstellen des Schlussberichts und Präsentation desselben im Rahmen einer gemeinsamen Veranstaltung vom Gemeinsamen Ausschuss Gruppenberatung und der Konferenz der GruppenberaterInnen in Schmerlenbach / Aschaffenburg, am 30. Januar 2002.

In seiner Arbeit an Evaluationen orientiert sich KommEnt am „Handbuch der Evaluationsstandards – Die Standards des „Joint Committee on Standards for Educational Evaluation“ (Hrsg. James R. Sanders; Opladen 1999). Diese Standards sind im Anhang 1 wiedergegeben.

---

<sup>1</sup> Zwei Personen haben ihre Teilnahme abgelehnt, eine trotz telefonischer Zusage den Fragebogen nicht zurückgeschickt, eine wurde uns als ausgeschieden gemeldet, eine weitere steht nur ganz wenige Stunden in der Woche zur Verfügung und hatte keine Zeit.

### 3. Befragung der GruppenberaterInnen: Darstellung und Bewertung der Ergebnisse

#### 3.1 Einführung / Allgemeines

Die folgende Darstellung orientiert sich an den für die Evaluation festgelegten Terms of Reference (s.o.).

#### 3.2 Mandat / Konzept

##### Leitfragen

Wie lautet das Mandat/Konzept der GruppenberaterInnen? Ist es noch zeitgemäß, hat es sich in den letzten Jahren verändert und/oder soll es verändert werden?

##### Ergebnisse

Als Grundlage für die Arbeit der GruppenberaterInnen gilt immer noch das „Rahmenkonzept für die regionale Gruppenberatung im Bereich der Aktion Dritte Welt Handel“, welches im September 1993 in Stuttgart verabschiedet wurde (im folgenden als Konzept der Gruppenberatung abgekürzt).

Darin werden der regionalen Gruppenberatung die folgenden Ziele zugewiesen:

- Für Gruppen, die innerhalb der Aktion Dritte Welt Handel bereits engagiert sind, soll ein Informations- und Beratungsangebot gemacht werden. Dies umfasst: Fachberatung, pädagogische Beratung und Animation.
- Interessierte neue Gruppen sollen zur Auseinandersetzung mit der Aktion Dritte Welt Handel angeregt und zum Einsatz für gerechte Weltwirtschaftsstrukturen motiviert werden.
- Die Gruppen sollen stärker voneinander lernen, ihre Arbeit wirkungsvoller koordinieren und Waren als Informationsträger mit der politischen Arbeit vor Ort verbinden.<sup>2</sup>

Fragt man die GruppenberaterInnen nach Änderungsvorschlägen zum Konzept der Gruppenberatung, so gibt es nur zwei Aspekte mit Mehrfachnennung, der Wunsch nach einer stärkeren Fokussierung auf Fairen Handel und seine Professionalisierung (4 Nennungen von 14) sowie der Wunsch, der Konferenz der GruppenberaterInnen mehr Bedeutung zu verschaffen (2 Nennungen). Die sonstigen Nennungen beinhalten u.a.

- Schwerpunkt soll auf Beratung liegen
- Vernetzung wesentlich wichtiger als Beratung
- Fortbildung
- Einbindung in LA 21-Prozess.

---

<sup>2</sup> siehe „Rahmenkonzept für die regionale Gruppenberatung im Bereich der Aktion Dritte Welt Handel...“, S. 3 - 4

Weitere Einsichten bietet die Frage nach den Erwartungen an die zukünftige Entwicklung der Gruppenberatung im allgemeinen. Hier kristallisieren sich die Wünsche nach einer abgesicherten finanziellen Perspektive (6 GruppenberaterInnen von 16), einem flächendeckenden Netz und einer stärkeren Fokussierung (je 4 GruppenberaterInnen) sowie nach kollegialem Rückhalt einerseits und breiter Anerkennung der Arbeit andererseits (je 3) als die zentralen Punkte heraus.

Die meisten der im Konzept genannten Tätigkeitsbereiche gelten nach wie vor als unverzichtbare Bestandteile der Gruppenberatung: Fachberatung (17 Nennungen von 48, wobei 5 Nennungen auf den im Konzept nicht genannten Bereich der betriebswirtschaftlichen Beratung / Professionalisierung entfallen), Vernetzung (11), Aufbauhilfe (6) und Pädagogische Beratung (5). Als verzichtbar gilt nur der Bereich Animation (4 von 17 Nennungen).

Bei der Frage nach Bereichen, welche die GruppenberaterInnen gerne neu aufnehmen wollen, ergeben sich keine wirklich deutlichen Trends. Diese umfassen die Bereiche lokaler und regionaler Kooperationen (4 Nennungen von 19), Beratung zu finanziellen Fragen (3 Nennungen), Nachwuchswerbung (2), Weltläden für Agenda-Prozess fit machen (2). Die sonstigen Nennungen (je einmal) umfassen

- Europäisierung des Fairen Handels
- Genderfragen
- Professionalisierung
- Gremienvertretung
- Internet / EDV-Beratung
- Kommunikations- und Organisationsberatung
- Mediation
- Werbung.

An Erwartungen bezüglich Ihrer konkreten Arbeit formulieren die GruppenberaterInnen an erster Stelle die Absicherung der Finanzierung (8), an zweiter Stelle den Wunsch nach eigener Weiterqualifizierung (7 Nennungen von 31).

## Bewertung

Der Veränderungsbedarf am grundlegenden Papier der Gruppenberatung scheint auf den ersten Blick recht gering zu sein. Vor allem wird eine stärkere Einengung des breiten Aktivitätsspektrums auf den Fairen Handel und seine Professionalisierung gewünscht.

In der Studie „Vier Jahre Rahmenkonzept für regionale Gruppenberatung“, die 1996 von Veronika Kuhn erstellt wurde<sup>3</sup>, wird der Tätigkeitsbereich der GruppenberaterInnen an mehreren Stellen als breit und vielschichtig bezeichnet. Dies wurde zum damaligen Zeitpunkt nicht als problematisch erachtet, es wurde kein Veränderungsbedarf festgestellt.

Angesichts des großen Feldes an Aufgaben und Tätigkeitsbereichen überrascht es nicht, dass der Wunsch nach eigener Weiterqualifizierung gleich nach Absicherung der Finanzierung genannt wird, wenn GruppenberaterInnen nach den Erwartungen bezüglich ihrer konkreten Arbeit gefragt werden.

---

<sup>3</sup> Kuhn, Veronika: Vier Jahre Rahmenkonzept für regionale Gruppenberatung. Hamburg 1996.

Es wird deutlich gesehen, dass zu einer Fokussierung ein großer Qualifizierungsschub auch bei den GruppenberaterInnen selbst nötig ist. Dies könnte sinnvoll in einer gemeinsamen Anstrengung stattfinden, z.B. im Rahmen der Konferenz der GruppenberaterInnen, die damit gestärkt werden könnte. Dadurch würde sicherlich auch das Ansehen der Gruppenberatung in der interessierten Öffentlichkeit steigen.

V. Kuhn hat 1996 angeregt, dass sich die Konferenz der GruppenberaterInnen (KGB) und der Gemeinsame Ausschuss Gruppenberatung (GAG) eine Meinung bilden sollen, ob eine betriebswirtschaftliche Beratung zu den Aufgaben der GruppenberaterInnen gehört, da aus ihrer Untersuchung ein stärkerer zukünftiger Bedarf der Weltläden nach einer solchen Beratung durch den Druck zur Professionalisierung vorhersehbar sei. Dies wurde damit begründet, dass die Erwartungen von Läden und Gruppen weit über die im Konzept festgelegten Inhalte im Bereich Aufbauhilfe hinausgehen und vor allem einer betriebswirtschaftlichen Beratung gleichkommen. Ob diese Meinungsbildung tatsächlich erfolgt ist, konnte von uns nicht festgestellt werden. Die Analyse der vorliegenden Daten und Tätigkeitsberichte lässt jedoch den Schluss zu, dass Beratung in betriebswirtschaftlichen Fragen für die meisten GruppenberaterInnen mittlerweile dazugehört. Abweichende Meinungen deuten aber auch darauf hin, dass der Begriff Professionalisierung nicht so definiert wurde, dass dem ein gemeinsames Verständnis der diesbezüglichen Ziele der Gruppenberatung zugrunde liegt.

Kuhn hat für ihre Studie im wesentlichen die Tätigkeitsberichte der GruppenberaterInnen analysiert und dabei erhoben, dass von den GruppenberaterInnen eine Vielzahl von Publikationen erstellt wurde. Laut der vorliegenden Umfrage dürfte es in diesem Bereich eine wesentliche Veränderung gegeben haben, die Mitarbeit an Publikationen wird nur von 7 GruppenberaterInnen häufig erbracht.

Kuhn stellt in ihrer Untersuchung auch die Frage, wie sehr sich in den Tätigkeitsbereichen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Organisation von Veranstaltungen, die eine breite Öffentlichkeit ansprechen, und Mitarbeit in Gremien nicht Aufgaben der Gruppenberatung und Aufgaben der Anstellungsträger vermischt werden. Die Trennlinien sind ein Graubereich und auch eine Frage der persönlichen Einschätzung der GruppenberaterInnen. Die vorliegende Erhebung ist auf diese Frage nicht eingegangen.

Über alle genannten Aspekte hinweg wölbt sich die Frage nach der besseren finanziellen Absicherung der Stellen der Gruppenberatung, auf die wir im Abschnitt Kap. 3.5 nochmals eingehen.

### **3.3 Ziele**

#### Leitfragen

Welche Ziele verfolgen die GruppenberaterInnen mit ihrer Tätigkeit; welche Ziele verfolgen ihre Dienst- bzw. Auftraggeber?  
Sind Änderungen in den Zielsetzungen geplant?

## Ergebnisse

Als wichtigstes Ziel wurde von den GruppenberaterInnen eindeutig die Förderung der Vernetzung von Weltgruppen untereinander und mit anderen genannt (12 von 16 GruppenberaterInnen).

Daneben geht es ihnen vor allem darum, die Gruppen bei der Professionalisierung zu unterstützen (Erhöhung des Umsatzes, kaufmännische Kompetenzen fördern, ....) und die Personalentwicklung in den Gruppen voran zu treiben (je 7 von 16 GruppenberaterInnen). Bildungsarbeit und die Stärkung der Wahrnehmung der Gruppen durch die Öffentlichkeit werden von einem runden Drittel der GruppenberaterInnen als wichtiges Ziel genannt (je 5 von 16 GruppenberaterInnen).

Die GruppenberaterInnen selbst wännen sich in der Verfolgung dieser Ziele in sehr hohem Maße in Übereinstimmung mit den Trägern ihrer Stellen. Auf einer Skala von – 2 bis + 2 ergeben sich Mittelwerte in der Übereinstimmung bei den 5 wichtigsten Zielen von + 1,5, + 1,5, + 1,33, + 1,33 und +1,38.

Nur für rund die Hälfte der Ziele (53 %) wird angegeben, wie / womit ihre Erreichung im Jahr 2000 überprüft worden ist. Für das Jahr 2001 finden sich nur für 40 % der Nennungen Angaben über den Maßstab.

An Instrumenten für die Messung der drei wichtigsten Ziele werden u.a. genannt:

Zum Ziel Vernetzung:

- Begleitung durch Vorgesetzten
- Tätigkeitserfassung
- Monatliche Treffen mit Weltläden
- Feedback nach Regionaltreffen
- Feedback nach Seminaren
- Pressedokumentation

Zum Ziel Professionalisierung:

- Anzahl der Seminare
- Kundenbefragung
- Reflexion mit KollegInnen
- Feedback bei Veranstaltungen
- Steigender Umsatz

Zum Ziel Personalentwicklung

- Fortbildungsangebote
- Befragung der Gruppen
- Kontaktkontrolle
- Tätigkeitsberichte

Bei der Frage nach Änderungen bei der Zielsetzung in den letzten Jahren wird nur knapp die Hälfte der möglichen Nennungen auch genutzt. Ob dies damit zu tun hat, dass es in Wirklichkeit nur wenig Änderungen gegeben hat oder ob sich hier die Tatsache bemerkbar macht, dass nur wenige der GruppenberaterInnen über einen längeren Beschäftigungszeitraum zurückblicken können<sup>4</sup>, bleibt offen. Die angegebenen Änderungen bei den Zielsetzungen (22 Nennungen von 48 möglichen, 12 GruppenberaterInnen von 16) sind sehr individuell gehalten und lassen mit

---

<sup>4</sup> vgl. auch Abschnitt über die Ressourcen



Ausnahme einer gewissen Hinwendung zum Thema Vernetzung und zu Lokale Agenda 21-Themen kaum generelle Trends erkennen.

Dasselbe gilt in noch viel stärkerem Maße bei der Frage, welche Änderungen in den Zielsetzungen für die kommende Zeit geplant sind (10 Nennungen von 48 möglichen, 7 GruppenberaterInnen von 16). Ein gemeinsames Wollen ist hier nicht erkennbar.

### Bewertung

Bei der Zielsetzung und der Zielkontrolle herrscht große Unklarheit.

Die verschiedenen GruppenberaterInnen verfolgen sehr disparate Ziele. Es deutet vieles darauf hin, dass es kaum verbindliche Zielabsprachen unter den GruppenberaterInnen gibt. Dies kann daran liegen, dass die örtlichen Anstellungs- und / oder Finanzierungsträger darauf bestehen, die Ziele in der Region an die jeweiligen regionalen Gegebenheiten anzupassen, es kann aber auch auf mangelnde Absprachen der GruppenberaterInnen unter einander zurückzuführen sein. Auf letzteres deutet die durchgängige Schwäche hin, die genannten Ziele mit Indikatoren zu versehen, mit deren Hilfe die Erreichung der genannten Ziele überprüfbar gemacht wird.

Es stellt sich auch die Frage, ob das zuerst genannte Ziel („Vernetzung fördern“) überhaupt als Ziel der Gruppenberatung angesehen werden kann. Handelt es sich hier nicht viel mehr um ein Instrument, mit dem sich bestimmte Ziele besser erreichen lassen?

Im Konzept für die regionale Gruppenberatung sind letztlich nicht wirklich Ziele festgelegt bzw. gibt es eine Vermischung von Zielsetzungen, Aufgabenbereichen und Maßnahmen.

## **3.4 Strategien und Methoden**

### Leitfragen

Welche Strategien und Methoden wenden die GruppenberaterInnen an? Wie viele Gruppen erreichen/beraten sie? Mit wem arbeiten sie zusammen?

### Ergebnisse

In Anlehnung an das Konzept der Gruppenberatung wurde zunächst einmal eruiert, mit wem GruppenberaterInnen eigentlich arbeiten, wenn sie Gruppen beraten und was sie dann mit diesen Gruppen konkret tun.

Das Gruppenberatungskonzept unterscheidet zwischen drei großen Bündeln von Zielgruppen, nämlich bestehenden Weltgruppen (Weltläden und regelmäßig aktive Gruppen), neuen Gruppen<sup>5</sup> und MultiplikatorInnen<sup>6</sup>.

Mehr als 92 Prozent der Arbeitszeit der GruppenberaterInnen fließt in die Arbeit mit diesen drei genannten Gruppen, die verbleibenden Restprozente gehen vor allem Richtung lokale Agenda 21-Gruppen, politische Parteien und StudentInnen.

---

<sup>5</sup> aus Gemeinden, Kirchen, Jugend, Erwachsenen, Schulen, Gewerkschaften, Institutionen

<sup>6</sup> aus Jugend, Gemeinde, Schule, Erwachsenenbildung, Kirchlichen Sozialausschüssen

Von ihrer gesamten Arbeitszeit verwenden die GruppenberaterInnen 72 % für die bestehenden Weltgruppen, sprich Weltläden und regelmäßig aktive (Eine- / Dritte-) Weltgruppen. Im Schnitt betreut einE GruppenberaterIn 25 solcher Weltgruppen sowie je 5 neue Gruppen und 5 MultiplikatorInnen.

Die Streuung ist hierbei sehr groß. So bewegt sich die Anzahl der betreuten Weltgruppen zwischen 10 (Minimum) und 80 (Maximum), die der betreuten „Neuen Gruppen“ zwischen 2 und 10 und die der MultiplikatorInnen zwischen 2 und 20.

Das Rahmenkonzept für Gruppenberatung empfiehlt, die Anzahl der regelmäßig kontaktierten Gruppen sollte nicht mehr als 60 betragen. V. Kuhn hat für ihre Studie 1996 die Anzahl der betreuten Weltläden und Aktionsgruppen aufgelistet, von 15 Gruppenberatungs-Stellen wurden insgesamt 913 Weltläden und Aktionsgruppen betreut, d. h. durchschnittlich 60 Läden oder Gruppen pro Gruppenberatung. Die Bandbreite reichte von 15 bis 100 betreuten Läden und Gruppen. Hier ist eine deutliche Reduktion festzustellen.<sup>7</sup>

Unter den Weltgruppen liegt der eindeutige Schwerpunkt der Tätigkeit auf den Weltläden. 11 GruppenberaterInnen geben an, „sehr häufig“ mit Weltläden zu arbeiten, die restlichen 5 tun dies „häufig“. Andere Weltgruppen, die regelmäßig aktiv sind, werden nur von einer Person „sehr häufig“ betreut, von 6 „häufig“ und vom Rest seltener.

Unter den neuen Gruppen und unter den MultiplikatorInnen ragen beides mal die Schulen (SchülerInnen, LehrerInnen) als jeweiliger Schwerpunkt eindeutig hervor.

An Bedeutung verloren haben als Zielgruppen der GruppenberaterInnen im Vergleich zu 1996 offensichtlich die Gruppen aus Gemeinden, die damals unter den neuen Gruppen die bedeutendste Zielgruppe waren. Auch 1996 war im Bereich der MultiplikatorInnen in erster Linie die Zusammenarbeit mit den Bereichen Schule aber auch Erwachsenenbildung von (im Vergleich noch größerer) Bedeutung. Zu diesem Punkt hat damals die Konferenz der GruppenberaterInnen eindeutig wie folgt Stellung genommen: „Bei einigen GruppenberaterInnen nimmt auf Grund der großen Nachfrage die Zusammenarbeit mit MultiplikatorInnen aus der Schule bzw. die direkte Arbeit mit Schulklassen einen zu hohen Stellenwert ein. .... halten wir für die eigentliche Aufgabe in diesem Bereich, Weltläden und Aktionsgruppen dabei zu helfen, direkt mit den Schulen zusammen zu arbeiten.“<sup>8</sup>

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick darüber, was GruppenberaterInnen tun. Die Tabelle orientiert sich an den Tätigkeiten, die das Konzept der Gruppenberatung beschreibt. Auffallend ist vor allem, dass der Bereich „Verwaltung und Mittelbeschaffung“ mit rund 14 Prozent der gesamten Arbeitszeit den wichtigen dritten Platz belegt.

---

<sup>7</sup> Kuhn, Veronika: Vier Jahre Rahmenkonzept für regionale Gruppenberatung. Hamburg 1996, S. 13

<sup>8</sup> Kuhn, Veronika: Vier Jahre Rahmenkonzept für regionale Gruppenberatung. Hamburg 1996, S. 5 ff. Stellungnahme der Konferenz der GruppenberaterInnen zur Studie „Vier Jahre ....“, S. 1

<b>Tätigkeiten</b>	<b>In % der Arbeitszeit<sup>9</sup></b>	<b>Darunter vor allem</b>
Fachberatung	23	Produkte und Projekte, Handelsstrukturen, Verkaufsförderung
Vernetzung	15	Regionale Treffen, gemeinsame Veranstaltungen
Verwaltung und eigene Mittelbeschaffung	14	
Pädagogische Beratung	11	Aktuelle Materialien
Animation	10	
Aufbauhilfe	10	Kontakte
MitarbeiterInnenschulung	9	
Andere	9	

Die Analyse der Tätigkeitsberichte zeigt die Bandbreite der Tätigkeiten der Gruppenberatung sehr deutlich.<sup>10</sup> Die angeführten Tätigkeiten lassen sich folgendermaßen zuordnen:

#### Tätigkeiten für Läden und Gruppen

- Beratung (Arbeitsorganisation, Abrechnung, Ladengestaltung, KundInnengespräche, Gewinnung neuer MitarbeiterInnen, Öffentlichkeitsarbeit)
- Beratung zu Professionalisierung (Umzug, Ladengestaltung, Überschussverwendung), Begleitung beim Diskussionsprozess zu Professionalisierung in Ladengruppen
- Vermittlung bei Problemen zwischen Trägervereinen und LadenmitarbeiterInnen
- Vernetzung zwischen Weltläden (Organisation von Regionaltreffen zu Erfahrungsaustausch und Weiterbildung, andere Veranstaltungen)
- Beratung zu Antragstellungen zur Finanzierung hauptamtlicher MitarbeiterInnen, von Bildungsarbeit u.a.
- Organisation von oder Mitarbeit an gemeinsamen Veranstaltungen und Aktivitäten von Gruppenberatung und Weltläden/ Aktionsgruppen
- Beratung und Schulung zur Umsetzung einer ansprechenden, informativen Bildungsarbeit
- MitarbeiterInnen-Schulungen und inhaltliche Fortbildungen zu entwicklungspolitischen Themen

#### Übergeordnete Aufgaben für Läden

- Interessensvertretung der Weltläden in unterschiedlichen Gremien (z. B. in einem Gremium eines Importeurs)
- Überregionale und grenzüberschreitende Kooperationen (z. B. im Bodensee-Raum) für Tagungen, gemeinsame Aktionen
- Mitarbeit im Weltladen-Dachverband

<sup>9</sup> Rundungsdifferenzen ergeben eine Gesamtsumme von 101

<sup>10</sup> Es waren insgesamt 11 Tätigkeitsberichte von 7 Gruppenberatungsstellen aus 5 Bundesländern, davon 2 Tätigkeitsberichte nur über 2 Monate vorhanden.

- Öffentlichkeitsarbeit (Journalistenanfragen, Publikationen, KundInnenzeitung, Veranstaltungen, Messen....)

#### Lobbying für Fairen Handel

- Idee des Fairen Handels in Kirchengemeinden tragen
- Sensibilisierung von Großverbrauchern
- Aktivitäten zu Agenda 21, Fairen Handel in Agenda-Prozess einbringen (z.B. „Ökofaire Marktkampagne der Stuttgarter Weltläden“)
- Kontakte zu öffentlichen Stellen und zur Politik (Landesregierungen, Ministerien...)

#### Vernetzung mit entwicklungspolitischen Akteuren/ Lobbying für Anliegen der Entwicklungspolitik

- Engagement in einem Netzwerk (Landesnetzwerke), Vorbereitung der Gründung eines Eine-Welt-Landesnetzwerkes (inkl. Recherche der im Land arbeitenden entwicklungspolitischen und interkulturellen Vereine, Gruppen, Institutionen)
- Vorträge und Veranstaltungen der Gruppenberatung für andere Organisationen, aus denen sich Kontakte zu Weltläden ergeben
- Teilnahme an Tagungen, Seminaren (gleichzeitig eigene Fortbildung)
- Öffentlichkeitsarbeit für einen Dachverband entwicklungspolitischer Gruppen
- Redaktion Eine-Welt-Handbuch

#### Entwicklungspolitische Bildungsarbeit

- Beratung in Schulklassen zum Fairen Handel
- Beratung von einzelnen Schülern/ Schülerinnen zu bestimmten Aspekten des Fairen Handels (Referate)
- Konzeption einer Unterrichtseinheit
- Entwicklung eines Kaffee-Parcours mit Import-Organisation
- Gestaltung von Seminaren zu Themen des Fairen Handels auf Anfrage von Erwachsenenbildungseinrichtungen, Kirchengemeinden

Für die Ausübung dieser Tätigkeiten brauchen GruppenberaterInnen eine Vielzahl von Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten. Welche Fähigkeiten von GruppenberaterInnen besonders eingebracht werden müssen, verrät die Frage nach den Schlüsselqualifikationen für diese Tätigkeit. Hier wird an aller erster Stelle ein hohes Maß an sozialer und pädagogischer Kompetenz genannt (23 von insgesamt 49 Nennungen): Pädagogische Fähigkeiten, Menschenkenntnis, Einfühlungsvermögen in Personen und gruppeninterne Prozesse, Offenheit, guter Zugang zu Menschen, sensibler Umgang mit Ehrenamtlichen, all diese Fähigkeiten gehören zum unabdingbaren Handwerkszeug, ohne das Gruppenberatung offensichtlich nicht erfolgreich stattfinden kann.

Als zweites werden fachliche / inhaltliche Kompetenzen gefordert, wie entwicklungspolitisches Fachwissen, Grundkenntnisse in Fairem Handel, Betriebswirtschaftslehre, PR-Arbeit, Ladengestaltung, usw. (15 Nennungen von 49). Nicht zuletzt weisen GruppenberaterInnen auch auf ein hohes Maß an (Selbst-) Organisationsfähigkeit hin, das sie für ihre Arbeit brauchen (9 Nennungen).

Als wichtigste Kooperationspartner der GruppenberaterInnen werden Weltläden (20 Nennungen von insgesamt 72), Großhändler des Fairen Handels (10), Kirchen (9) und KollegInnen (9) genannt.

Mit Weltläden (20 Nennungen von insgesamt 72) wird auf den unterschiedlichsten Ebenen zusammengearbeitet, die von lokal (einzelne Weltläden) über regional (Landesnetzwerke) bis national (Weltladen-Dachverband) gehen. Unter den Großhändlern befinden sich sowohl Importorganisationen als auch regionale Verteilzentren.

### Bewertung

Trotz der vielen im Konzept für Gruppenberatung ausgewiesenen Zielgruppen verwenden GruppenberaterInnen dreiviertel ihrer Zeit für Weltgruppen, d.h. Weltläden und andere aktive Eine-Welt-Gruppen. Daneben sind nur Schulen (Klassen, LehrerInnen) von Bedeutung.

Die wichtigsten Tätigkeitsbereiche sind die Fachberatung sowie die Hilfestellung bei Vernetzung, sei es der Gruppen untereinander oder mit anderen Akteuren in der Region. Ein bedeutender Teil der zur Verfügung gestellten Zeit (14 %) wird für die Verwaltung der eigenen Stelle und die Mittelbeschaffung verwendet.

Aufgrund der Tätigkeit der GruppenberaterInnen sind soziale Kompetenzen noch wichtiger als fachliche Kompetenzen. Nur wenn es ihnen gelingt, mit der nötigen Sensibilität auf die Bedürfnisse von Gruppen einzugehen, besteht die Chance, dass sie inhaltliche Inputs erfolgversprechend anbringen können.

In der ersten Überprüfung des Rahmenkonzepts 1996 stellte V. Kuhn fest, dass an den im Rahmenkonzept beschriebenen Anforderungen an die Qualifikation der GruppenberaterInnen festgehalten werden kann, solange sich die Zielgruppen und Aufgabenfelder der Gruppenberatung nicht maßgeblich verändern. Im Rahmenkonzept festgehalten sind pädagogische Fähigkeiten und Erfahrungen und Kenntnisse im Bereich der Aktion Dritte Welt Handel. Mittlerweile erfordert der Professionalisierungsprozess, der bei Weltläden bereits stattgefunden hat bzw. angestrebt wird, jedoch eine Anpassung der Schlüsselqualifikationen.

## **3.5 Ressourcen**

### Leitfrage

Welche Ressourcen stehen den GruppenberaterInnen zur Verfügung? (Know-How, Arbeitszeit, Finanzen, technische Hilfsmittel)

### Ergebnisse

Die GruppenberaterInnen, die an der Umfrage teilgenommen haben, sind im Schnitt 34 Jahre alt (Min: 30, Max: 46). und seit knapp 3 Jahren als GruppenberaterIn tätig. Zehn von 16 Personen sind weniger als 2 Jahre im Geschäft.

Zum Ausmaß ihrer Beschäftigung haben die GruppenberaterInnen eher eine zwiespältige Meinung. Während 5 von ihnen dieses als „gut ausreichend“ erleben, finden es 6 eher „nicht ausreichend“ und 2 als „überhaupt nicht ausreichend“.

14 Personen stehen in einem Anstellungsverhältnis, 9 von ihnen auf unbefristeter Basis, die restlichen 5 mit einem befristeten Vertrag. 2 Personen sind auf Honorarbasis tätig.

Im Rahmen der genannten Anstellungen stehen insgesamt rund 282 Wochenstunden, bei 13 Auskunftspersonen im Schnitt also rund 22 Wochenstunden für Aktivitäten im Zusammenhang mit der Gruppenberatung zur Verfügung. Daraus lässt sich schätzen, dass derzeit in ganz Deutschland insgesamt rund 350-400 Wochenstunden für die Gruppenberatungstätigkeit zur Verfügung stehen.

Mit ihrem Beschäftigungsort sind die GruppenberaterInnen im Schnitt recht zufrieden: 6 von 15 Personen (eine Person ohne Auskunft) finden das Büro, von dem aus sie arbeiten, „sehr gut geeignet“, 5 „gut geeignet“ und nur 4 finden es nur „teils-teils“ geeignet.

Auch mit der technischen Ausstattung herrscht größtenteils Zufriedenheit: 2 finden sie „sehr gut“, 9 „gut“, 2 „teils-teils“ und 3 „schlecht“.

Die organisatorische Anbindung der Stellen geschieht in der jeweiligen Region, bei den so genannten Anstellungsträgern. Die 16 GruppenberaterInnen, die bei dieser Untersuchung mitgemacht haben, sind auf 13 verschiedene Anstellungsträger verteilt.

Zur fachlichen Begleitung der GruppenberaterInnen sind bei den meisten dieser Anstellungsträger so genannte Fachbeiräte eingerichtet worden (11 von 16 Fällen). In einem weiteren Falle nimmt der Vorstand die Begleitung wahr. Diese Gremien treffen sich in der Regel 2-4 Mal im Jahr.

Die Finanzierung der Gruppenberatung stellt sich sehr kompliziert dar. In der Tat gibt es nur wenige Stellen, die nicht drei und mehr Finanzierungsträger haben. Die größten Einzelfinanziers dürften ABP /EED und Misereor sein. Die Liste der Finanziers umfasst des weiteren Städte (Bonn, Münster), Diözesen, (Speyer, Osnabrück), Stiftungen (Nord-Süd-Brücken, Robert-Koch-Stiftung), Wirtschaftsministerien (Baden-Württemberg, Mecklenburg-Vorpommern), Umwelt-Lotterien, weitere kirchliche Institutionen sowie Einzelinstitutionen wie Weltläden, Aktionsgruppen, Vereine. Eine Stelle läuft mit einer EU-Finanzierung, bei einer weiteren ist ebenfalls an eine EU-Finanzierung gedacht.

### Bewertung

Das was ursprünglich als Stärke der Gruppenberatung angedacht war, nämlich ihre regionale Verankerung, scheint auf Ebene der Finanzierung zumindest nicht ganz problemlos zu sein. Viele verschiedene Finanziers machen die Kalkulation und die Verwaltung einer Stelle nicht unbedingt einfach.

Diese regionale Anbindung an unterschiedliche Anstellungsträger und an viele verschiedene Finanzierungsträger (von denen einige mit sehr kleinen Beiträgen mitfinanzieren dürften) dürfte auch einer der Gründe für die mangelnde Zielkongruenz sein, die in 3.3 beschrieben wird.

Ein großer Teil der GruppenberaterInnen fühlt sich stark unter Druck und empfindet ihr Anstellungsausmaß als für die beschriebenen Aufgaben nicht ausreichend.

Naheliegende Verbesserungsmöglichkeiten, die sich anbieten, sind u.a.: Reduktion der Zeit, die für Verwaltung und Mittelbeschaffung verwendet wird, Reduktion der Aufgabenbereiche und Zielgruppen.

### 3.6 Strukturen / Rahmenbedingungen

#### Leitfrage

Welche fördernden oder hemmenden externen wie internen Strukturen gibt es?

#### Ergebnisse

Hierbei ging es vor allem darum, diejenigen Strukturen und Rahmenbedingungen heraus zu schälen, welche die Arbeit der GruppenberaterInnen positiv oder negativ beeinflussen.

Die sie umgebenden Strukturen erleben die GruppenberaterInnen wie folgt:

- Häufig bis sehr häufig positiv :  
Anstellungsträger, (+1,3)  
Konferenz der GruppenberaterInnen (KGB) (+ 1,2)
- Eher positiv :  
Finanzierungsträger (+0,5)  
Beirat (dort, wo es einen solchen gibt) (+0,5)  
Konzept der Gruppenberatung (+0,5)
- Eher negativ:  
Gemeinsamer Ausschuss Gruppenberatung - GAG (-0,4)

Als besonders positiv für ihre Arbeit erleben die GruppenberaterInnen den Austausch mit anderen KollegInnen, sei es im Rahmen einer Bürogemeinschaft vor Ort oder auch mit den andere GruppenberaterInnen im Rahmen der KGB (9 von 16 Personen). Die Einbettung in größere Zusammenhänge resp. die Vernetzung mit anderen Organisationen sowie die Nähe zu einem großen Distributionszentrum (Importorganisation des Fairen Handels resp. einer regionalen Verteilerstelle) werden ebenfalls als positiv erlebt (4 von 16).

Als besonders hinderlich für die laufende Arbeit wird die als nicht-ausreichend erlebte finanzielle Absicherung der eigenen Stellen erlebt (11 von 16). Daneben erleben GruppenberaterInnen sich als eine Art „einsame Wölfe“, denen in vielen Fällen das direkte Gegenüber und damit der alltägliche kollegiale Austausch fehlt (5 von 16). Als weitere hinderliche Rahmenbedingungen gelten die z.T. schlechte Infrastruktur (4 von 16) und die Tatsache, dass das Betreuungsgebiet als zu groß empfunden wird (auch 4 von 16).

#### Bewertung:

Von zentraler Bedeutung ist es, gegen die strukturelle Tendenz der Vereinsamung der GruppenberaterInnen anzugehen. Wichtige Instrumente hierbei sind u.a.

- die Verortung der Gruppenberatung in der Nähe von anderen Akteuren des Fairen Handels,

- die Sicherstellung des Austausches mit KollegInnen (sei es vor Ort oder auch im Rahmen der KGB) <sup>11</sup>

Da dem Gemeinsamen Ausschuss Gruppenberatung laut ursprünglichem Konzept für die Weiterentwicklung der Gruppenberatung und vor allem auch für die Erschließung neuer Finanzierungsquellen eine zentrale Rolle zufällt, lohnt es sich, solche Maßnahmen zu setzen, die das Verhältnis von GruppenberaterInnen einerseits und GAG andererseits verbessern.

### 3.7 Wirkung

#### Leitfragen

Welche Wirkung erzielen die GruppenberaterInnen bei den zu beratenden Gruppen?  
Wie wird die Arbeit der GruppenberaterInnen von den Gruppen erlebt?

#### Ergebnisse

GruppenberaterInnen sehen ihre Wirkung vor allem bei inhaltlichen und strukturellen Aspekten einer Gruppe / eines Weltladens angesiedelt, viel weniger oft in finanziellen oder personellen Angelegenheiten. Sie gehen davon aus, dass sie in den beiden ersten Kategorien auch wesentlich kompetenter sind als in den beiden letzten (+1,0 und + 0,6 im Vergleich zu +0,1 und +/- 0) und deswegen dort häufiger Erfolge erzielen.

Ihre wichtigsten Erfolge sehen GruppenberaterInnen im Bereich Vernetzung gegeben (17 Nennungen von insgesamt 44). Hier sorgen sie dafür, dass Weltläden gemeinsame Veranstaltungen durchführen, es regelmäßige regionale Treffen gibt, Landesnetzwerke entstehen und mit Leben gefüllt werden. Neben zahlreichen eigenen Veranstaltungen, wie vor allem Workshops, Seminare, Schulungen von MitarbeiterInnen (8 Nennungen), sind GruppenberaterInnen auch im Krisenmanagement immer wieder erfolgreich (7 Nennungen). Hier gelingt es ihnen, auseinander brechende Gruppen zu stabilisieren, anderen neue Motivation zu geben, usw.

Positive Ergebnisse in den Bereichen Professionalisierung, Aufbau von neuen Gruppen und Weltläden sowie bei der Imageverbesserung runden diese Erfolgspalette ab.

Als Misserfolg wird erlebt, wenn Krisenmanagement nicht das gewünschte Ergebnis zeitigt, oder auch nicht in Anspruch genommen wird (insgesamt 6 Nennungen von 24). Auch das Ausfallen von geplanten Aktivitäten (6 Nennungen), unerwünschte Reaktionen von Gruppen (3) und fehlende Finanzen (3) werden als Misserfolg wahrgenommen.

---

<sup>11</sup> auch die Zweiteilung einer Vollzeitstelle auf 2 Personen kann hier schon wesentlich helfen



## Bewertung

In finanzieller und personeller Hinsicht gibt es durchaus Raum für eine weitere Optimierung der Tätigkeit der GruppenberaterInnen. Dazu bieten sich vor allem gemeinsame Fortbildungs- / Qualifizierungsmaßnahmen an.

Dass Erfolg und Misserfolg oft nur die zwei unterschiedlichen Seiten ein und derselben Medaille sind, zeigt sich auch hier: eigene Veranstaltungen können sowohl zu Erfolgserlebnissen führen als auch zu Frustrationen (wenn sie ausfallen, oder daneben gehen), Krisenmanagement kann zur Freude führen, wenn es gelingt, eine Krise positiv zu meistern, oder auch Anlass zur Enttäuschung sein, wenn sich eine Gruppe nicht mehr stabilisieren lässt, und im schlimmsten Fall ihre Aktivitäten einstellt. Hier scheint es angebracht zu sein, genauere Kriterien zu definieren, die über Erfolg / Misserfolg entscheiden. Wichtig ist es dabei auch, dass die GruppenberaterInnen lernen, Erfolg / Misserfolg nur dann zu sehen und auf sich selbst zu beziehen, wenn sie die Situation wirklich auch haben mit beeinflussen können. Selbst „Misserfolge“ können, wenn sie zum systematischen Lernen durch Fehleranalyse, genutzt werden, wichtige Beiträge zur Verbesserung der eigenen Praxis sein.

## **4. Befragung der beratenen Gruppen: Darstellung und Bewertung der Ergebnisse**

### **4.1 Allgemeines**

Dem Evaluationsteam war es von Anfang an wichtig, die Gruppenberatung nicht nur aus Sicht der BeraterInnen kennen zu lernen, sondern auch aus der Sicht der Beratenen, d.h. der verschiedenen Gruppen, welche betreut werden. Zu diesem Zwecke wurden die GruppenberaterInnen darum gebeten, die Adressen der von ihnen beratenen Gruppen zur Verfügung zu stellen, damit diese mit einem Fragebogen beschickt werden konnten.

Von den 16 mitmachenden GruppenberaterInnen kamen die meisten dieser Bitte nach.

### Ergebnisse

Insgesamt wurden 273 Fragebögen ausgeschickt. Bis zum 15. Oktober 2001 wurden hiervon 73 Stück, das sind 26,7 Prozent zurückgeschickt.

Die Beschickung und der Rücklauf verteilen sich wie folgt auf die einzelnen Bundesländer:

Gruppen: Rücklauf	beschickt	zurück	in %
Baden-Württemberg	74	17	
Bayern	29	12	
Berlin	27	4	
Brandenburg		2	
Bremen			
Hamburg	20	1	
Hessen			
Mecklenburg-Vorpommern	7	2	
Niedersachsen		1	
Nordrhein-Westfalen	50	11	
Rheinland-Pfalz	11	7	
Saarland			
Sachsen	37	9	
Sachsen-Anhalt			
Schleswig-Holstein		3	
Thüringen	18	4	
<b>GESAMT</b>	<b>273</b>	<b>73</b>	<b>26,7</b>
davon : alte Bundesländer	184	62	33,7
neue Bundesländer	89	21	23,6

Aus 4 Bundesländern liegen überhaupt keine Daten vor, aus 2 weiteren jeweils nur ein Fragebogen. Am besten vertreten sind Baden-Württemberg, Bayern und Nordrhein-Westfalen.

Während in den alten Bundesländern ein Rücklauf von 33,7 Prozent zu verzeichnen war, betrug dieser in den neuen Bundesländern 23,6 %.

Von den 73 Gruppen sind 45 im städtischen Bereich aktiv, 17 in ländlichen Gebieten, 2 in gemischten Gebieten, 9 geben keine Antwort.

Knapp die Hälfte der Fragebögen (33 von 73) ist von Vorstandsmitgliedern der Vereine ausgefüllt worden, 6 weitere von anderen Vereinsmitgliedern. Von MitarbeiterInnen / Personen aus dem Ladenteam stammen 22 weitere Fragebögen, 5 weitere von Personen, die in Öffentlichkeits- und Bildungsarbeit tätig sind, 3 sind nicht zuordenbar und 4 ohne Angabe.

Die Gruppen streuen sehr gut über die letzten Jahrzehnte und spiegeln über 22 Jahre Fairen Handel wider. Während die älteste Gruppe schon seit 1979 aktiv ist, hat sich die jüngste erst im Jahr 2001 gefunden.

Gruppe entstanden		
bis inkl. 1980	10	10
von 1981 – 1985	16	
von 1986 – 1990	17	zusammen 33
von 1991 – 1995	18	
von 1996 – 2000	10	zusammen 28
nach 2000	1	1
ohne Angabe	1	1
<b>GESAMT</b>	<b>73</b>	<b>73</b>

Von ihrer Größe her variieren die Gruppen ganz erheblich, von der Kleinstgruppe mit 3 Personen bis zur Gruppe mit 120 Personen. Im Schnitt haben die Gruppen 23 aktive Mitglieder.

### Bewertung

Die Adressen, die zur Verfügung gestellt wurden, sowie diejenigen Gruppen, die geantwortet haben, dürfen wohl als zum allerengsten Kernbereich der Gruppenberatung gehörig angesehen werden. Es ist zu vermuten, dass es sich hierbei um die besonders engagierten Gruppen handelt, die wahrscheinlich auch die pointiertesten Ergebnisse zeitigen, sowohl in positiver als auch in negativer Hinsicht.

Die Rücklaufquote bei so genannten Mail Surveys zeigt im allgemeinen eine große Schwankungsbreite auf, die „zwischen 10 und 90 Prozent“ liegen kann, wobei die „typischen“ Ausschöpfungsquoten bei postalischen Befragungen zwischen 30 % und 50 % betragen.<sup>12</sup>

Auch wenn der Rücklauf bei den beratenen Gruppen etwas hinter dem typischerweise zu erwartenden Rücklauf zurück bleibt (eine Ursache hiervon mag sicher der ungünstige Versandzeitpunkt mitten in den Sommerferien gewesen sein), so bedeutet dies nicht automatisch, dass die Ergebnisse nur wenig repräsentativ seien. „Geringe Stichprobenausschöpfungen stellen ... allein noch keinen hinreichenden Grund für die Annahme mangelnder Repräsentativität einer Erhebung dar.“<sup>13</sup>

Auch wenn einige Bundesländer nicht / kaum erfasst werden, so können die Ergebnisse doch eine gewisse Repräsentativität beanspruchen. Als Basis für diesen Anspruch kann die Tatsache gelten, dass eine starke Bandbreite / Streuung bei folgenden Variablen gegeben ist:

- Die Gruppen variieren stark bezüglich Größe.
- Land / Stadt sind gut vertreten.
- Alte und junge Gruppen sind gut vertreten.
- Antworten kommen sowohl aus der Vereinslegislative (Vorstand) als auch aus der Exekutive (Ladenteam).

Bei einem durchschnittlichen Gruppenalter von 13 Jahren repräsentieren die 73 Gruppen darüber hinaus rund 950 Jahre Erfahrung im Fairen Handel.

## **4.2. Aktivitäten der Gruppen**

### Leitfrage

Nennen Sie die 3 wichtigsten Tätigkeitsfelder Ihrer Gruppe (Nach Wichtigkeit geordnet).

---

<sup>12</sup> Klein, Sabine / Porst, Rolf : Mail Surveys. Ein Literaturbericht. ZUMA-Technischer Bericht 10/2000, Mannheim.

<sup>13</sup> Fräsch, G.: der Rücklaufprozess bei schriftlichen Befragungen. Frankfurt 1987, zit. nach: Klein/Porst ebd., S.12

## Ergebnisse

Dreiviertel der Gruppen, die geantwortet haben, nämlich 55 von 73 betreiben einen Weltladen. Weitere 8 Gruppen beschrieben sich als reine Eine-Welt-Gruppen (ohne Laden), während die restlichen sich anderen Gruppentypen resp. Kombinationen von solchen zuordnen.

Die zahlreichen anderen Gruppentypen, die im Gruppenberatungs-Konzept genannt werden, wie „Neue Gruppen“ und „MultiplikatorInnen“ aus unterschiedlichen institutionellen Umfeldern kommen kaum vor.

Auf die Frage, welche Aktivitäten die Gruppen hauptsächlich setzen, schälten sich - bei der Möglichkeit von Mehrfachnennungen - die folgenden vier Schwerpunkte eindeutig heraus:

- Öffentlichkeits- und Bildungsarbeit,
- Fairer Handel,
- Projektunterstützung, und
- Kampagnenarbeit.

Aktivitäten nach Wichtigkeit	Aktivität 1	Aktivität 2	Aktivität 3	Gesamt
Öffentlichkeits- / Bildungsarbeit	10	47	23	80
Fairer Handel	57	10	3	70
Projektunterstützung	3	11	9	23
Kampagnenarbeit		1	20	21
Sonstige	3	3	15	21
keine Angabe		1	3	4
<b>GESAMT</b>	<b>73</b>	<b>73</b>	<b>73</b>	<b>219</b>

Nach innen sind die Gruppen im Schnitt alle zwei Wochen einmal aktiv, wobei auch hier eine starke Schwankungsbreite gegeben ist, die von der 3 Mal im Jahr stattfindenden Vereinssitzung bis zur wöchentlichen Teambesprechung reicht. Nach außen sind die Gruppen stark unterschiedlich aktiv: Während die Läden 4-6 Mal in der Woche geöffnet haben, sind die wenigen anderen Gruppen z. T. nur einmal wöchentlich, monatlich oder auch nur alle 3-4 Monate einmal aktiv.

## Bewertung

Die große Anzahl von einen Weltladen betreibenden Gruppen bestätigt noch einmal die Vermutung, dass es vor allem die engagiertesten Gruppen sind, welche geantwortet haben. Es sind dies zugleich aber auch diejenigen Gruppen, mit denen GruppenberaterInnen den größten Teil ihrer Zeit verbringen (vgl. auch Abschnitt 3.4).

Auch wenn immer wieder von Gruppenberatung die Rede ist, so sollte man sich doch dessen bewusst sein, dass nur ein sehr kleiner Teil der aktiven (Dritte-)Welt-Gruppen von diesem System erfasst wird, nämlich vor allem diejenigen Gruppen, welche Weltläden betreiben. Dieses dürften rund 800 Gruppen sein, daneben wird von weiteren 6.000 Aktionsgruppen ausgegangen <sup>14</sup>.

<sup>14</sup> laut gepa, zitiert von Kleinert, Uwe: Inlandswirkungen des Fairen Handels. In: Misereor u.a. (Hrsg.): Entwicklungspolitische Wirkungen des Fairen Handels. Beiträge zur Diskussion. Aachen 2000, S. 36

Es kann angenommen werden, dass der überwiegende Teil dieser Aktionsgruppen nicht direkt, sondern nur indirekt von der Gruppenberatung erfasst wird. Hier dürften die Kontakte vor allem auf lokaler Ebene zwischen dem jeweiligem Weltladen und der Aktionsgruppe laufen.

So gesehen ist die Bezeichnung „Gruppenberatung Fairer Handel“ auf jeden Fall einer umfassenderen Bezeichnung vorzuziehen. Man muss sich aber auch die Frage stellen, ob nicht eine noch stärkere Einengung z.B. auf „Beratung Weltläden“ sinnvoll sein kann.

### 4.3 Kontakte mit der Gruppenberatung

#### Leitfrage

Welche Art von Kontakten gab es zwischen Gruppenberatung und Ihrer Gruppe in den letzten eineinhalb Jahren (Häufigkeit und Art des Kontakts)?

#### Ergebnisse

Die Kontakte zwischen den Gruppen und der zuständigen Person in der Gruppenberatung bestehen im Schnitt seit gut 4 Jahren (50,1 Monate). Dieser Schnitt ergibt sich aus einer starken Schwankungsbreite, von sehr alten Kontakten, z.T. schon älter als 10 Jahre, bis hin zu erst wenigen Monaten alten Kontakten. In einem guten Viertel der Fälle ging die erste Kontaktaufnahme von der Gruppe aus, in einem knappen weiteren Viertel von der Gruppenberatung, in rund der Hälfte der Fälle von beiden mehr oder weniger gleichzeitig.

Die vier wichtigsten Arten von Kontakten, die von den Gruppen in den 18 Monaten zwischen Januar 2000 und Juni 2001 in Anspruch genommen worden sind, sind:

- Der Besuch vor Ort (in 60 von 73 Fällen), im Schnitt 1,8 x pro Jahr,
- Rundschreiben (45 von 73), im Schnitt 5,2 x pro Jahr,
- Gemeinsame Teilnahme an Veranstaltungen (44 von 73, zumeist regionale Ladentreffen, Seminare, Messen oder Ausstellungen), im Schnitt 5 x im Jahr, und
- Schriftliche / telefonische Beratung (35 von 73), 8,7 x im Jahr.

Nur von 12 Gruppen werden insgesamt 15 andere Formen von Kontakten genannt. Dazu gehören u.a. Besuche bei den GruppenberaterInnen (z.B. im Rahmen einer so genannten „Sprechstunde“), Treffen mit Importorganisationen, Kooperation bei ProduzentInnenbesuchen, usw.

#### Bewertung

Die Kontakte zwischen Gruppen und Gruppenberaterin haben einen eindeutigen Rhythmus, der eine Art idealtypisches Kontaktprofil eines / einer GruppenberaterIn mit einer betreuten Gruppe beschreibt:

- Alle 6 Monate ein Besuch vor Ort
- Alle 2 Monate ein Rundschreiben und eine Begegnung bei einer gemeinsam besuchten Veranstaltung
- Monatlicher schriftlicher / telefonischer Kontakt.

Dieses könnte die Basis für eine Art Leistungspaket für jede Gruppe sein, könnte aber auch im Rahmen einer Stellenbeschreibung behilflich sein, um den Umfang an Arbeiten zu definieren.

## 4.4 Einschätzung der Gruppenberatung

### Leitfragen

Nennen Sie max. drei Bereiche

- in denen die Gruppe die Zusammenarbeit mit der Gruppenberatung als für die eigene Arbeit hilfreich erlebt hat;
- in denen die Gruppenberatung nicht die von der Gruppe erwünschten Problemlösungen bieten konnte und nennen Sie den wichtigsten Grund, warum dies nicht der Fall war.

### Ergebnisse

Die Kontakte mit den GruppenberaterInnen werden von den Gruppen überwiegend als sehr hilfreich erlebt. Von 219 Möglichkeiten zur Beschreibung von als hilfreich erlebten Kontakten werden immerhin 161 genutzt (73,5 %).

Diese teilen sich auf fünf große Blöcke auf:

- Kaufmännisches (Ladengestaltung, betriebswirtschaftliche Fragen, Professionalisierungsfragen wie Ladenumzug, Werbung, Marketing,)
- Information (Information über Produkte, Weitergabe von Informationen zu Terminen, Aktionen, Kampagnen, Schulungen zu spezifischen Themen)
- Vernetzung
- Finanzielles, d.h. Antragstellung und Abrechnung
- MitarbeiterInnen (Motivation, Gewinnung von neuen MitarbeiterInnen).

Nur in ganz wenigen Ausnahmefällen konnte die Gruppenberatung nicht die von der Gruppe erwünschten Problemlösungen bieten. Bei dieser Frage werden nur 41 Nennungen (von 219 möglichen, d.s. 18,7 %) getätigt. Hiervon beschreiben 7 solche Aspekte, die eigentlich die Gruppe selbst betreffen, und durch den/ die GruppenberaterIn nicht zu beeinflussen sind (z.B. „zu wenig Kontakt“, „entscheiden wir bewusst intern“, „GruppenberaterIn kann mehr als Gruppe umsetzen kann“, etc.). Diese streuen über die verschiedenen Aufgabenfelder; einzig die Kategorie „Motivation von MitarbeiterInnen und Gewinnung neuer Mitarbeiter“ ist - im Vergleich zu den positiven Nennungen in dieser Kategorie - übermäßig oft vertreten. In dieser Kategorie halten sich positive Meldungen und negative Meldungen fast die Waage.

Zahl der Nennungen	hilfreich	nicht hilfreich
Information	41	6
Kaufmännisches	40	10
Vernetzung	18	1
Finanzielles	12	2
MitarbeiterInnen	10	7
Diverse andere	40	15
Nennungen insgesamt	161	41

Für diese 41 Nennungen werden insgesamt 25 Begründungen geliefert. An Gründen für nicht zielführende Interventionen von GruppenberaterInnen werden demzufolge genannt:

- Gründe, die in der Gruppe liegen (9),
- Mangelndes Wissen bei GruppenberaterInnen (6),
- Fehlender sozialer Zugang (2)
- Andere (Terminprobleme, kein Konsens, etc.) (8).

Auch wenn die Gruppen die GruppenberaterInnen in unterschiedlichen Aufgabenfeldern erleben, so werden jene doch in allen Gebieten als hilfreich bis sehr hilfreich erlebt. Ganz besonders positiv werden die Aktivitäten bei den beiden am häufigsten von Gruppen in Anspruch genommenen Aufgabenfeldern erlebt, nämlich „Fachberatung“ und „Vernetzung“. In beiden Fällen überwiegen die „sehr hilfreich“-Einschätzungen.

	Nicht in Anspruch genommen	In Anspruch genommen						
		Sehr hilfreich	hilfreich	Teil-teils	Wenig hilfreich	Überhaupt nicht hilfreich	sonstige	Keine Angabe
Fachberatung	10	32	19	5	0	0	4	3
Pädagog. Beratung	36	6	18	6	0	0	0	7
Animation	27	8	17	10	0	0	2	9
Vernetzung	11	21	27	4	2	0	1	7
Aufbauhilfe	26	15	17	2	3	0	2	8
MitarbeiterInnen-Schulung	28	15	19	3	1	0	0	7

Die positiven Effekte der GruppenberaterInnen werden von den Gruppen vor allem auf der inhaltlichen Ebene geortet. Auch auf der strukturellen Ebene sind diese noch deutlich ablesbar, wenn auch schon sehr differenziert. Auf finanzieller und personeller Ebene ortet die Mehrzahl der Gruppen keinerlei positive Effekte.

Die Gesamteinschätzung durch die beratenen Gruppen fällt sehr positiv aus. Mehr als Dreiviertel der beratenen Gruppen (57 von 73) finden die Zusammenarbeit mit der Gruppenberatung hilfreich oder sehr hilfreich. Demzufolge hält ein ähnlich hoher Prozentsatz (56 Gruppen von 73) die Existenz der Gruppenberatung für wichtig bis sehr wichtig.

	+2	+1	0	-1	-2	anderes	Keine Angabe
Arbeit hilfreich	28	29	10	3	0	1	2
Existenz wichtig	28	28	9	3	1	1	3

## Bewertung

Insgesamt wird die Arbeit der GruppenberaterInnen als außergewöhnlich positiv erlebt.

Dies gilt in besonderem Maße auch auf den Feldern der Fachberatung und der Vernetzung, welche zugleich auch diejenigen sind, welche von den Gruppen am öftesten beansprucht werden.

Das Ergebnis, dass positive Effekte vor allem auf inhaltlicher Ebene geortet werden, und nur in einer Minderzahl der Fälle auf struktureller, finanzieller oder personeller Ebene ist allerdings hiermit nicht ganz konsistent. Vor allem die positive Benotung für die Vernetzungsleistungen der GruppenberaterInnen hätte eigentlich einen Niederschlag in einer positiveren Einschätzung für die strukturelle Ebene finden müssen.

Letzteres wäre auch stimmiger mit der Einschätzung der GruppenberaterInnen selbst.

Das Ergebnis in der Kategorie MitarbeiterInnen lässt auf weiteren Schulungsbedarf der GruppenberaterInnen auf diesem Gebiet schließen.

## **4.5. Erwartungen**

### Leitfrage

Formulieren Sie jeweils drei zentrale Erwartungen, die Sie hinsichtlich der weiteren Entwicklung

- an die Gruppenberatung in Ihrer Region
- an das System der Gruppenberatung im allgemeinen haben

### Ergebnisse

An Erwartungen für die Gruppenberatung in der Region werden insgesamt 141 konkrete Wünsche genannt. Die am häufigsten genannten beziehen sich auf :

- Vernetzung (weitere Aktivitäten ) – 22 Nennungen
- Organisation der Gruppenberatung (Wunsch nach größerer Beständigkeit durch finanzielle Absicherung, häufigere Kontakte vor Ort, viermal: „Weiter so“) – 20 Nennungen
- Informationsdrehscheibe (mehr, bessere, regelmäßige Informationen zu allgemeinen Themen und zu Produkten) – 16 Nennungen
- Unterstützung bei Kampagnenarbeit und Öffentlichkeitsarbeit (Presstexte, etc.) – 14 Nennungen
- Kaufmännisches (Ladengestaltung, betriebswirtschaftliche Fragen und Professionalisierung) – 14 Nennungen

Auch wenn die Erwartungshaltung der Gruppen an die Gruppenberatung nicht nur in der eigenen Region, sondern im allgemein abgefragt wird, bleiben die wichtigsten Erwartungsbündel (und ihre konkreten Ausprägungen) gleich. Lediglich bei den beiden erstgenannten kommt es zu einem Platztausch:

- Organisation der Gruppenberatung (hier wird zusätzlich darauf hin gewiesen, dass aufgrund des ehrenamtlichen Engagements nur begrenzte Zeit- und Kraft-Ressourcen zur Verfügung stehen) – 20 Nennungen



- Vernetzung – 11 Nennungen
- Informationsdrehscheibe – 8 Nennungen
- Unterstützung bei Kampagnenarbeit und Öffentlichkeitsarbeit – 7 Nennungen
- Kaufmännisches – 5 Nennungen

In zwei Fällen wurde die Erwartung geäußert, dass Gruppenberatung für die Gruppen weiter frei von Kosten resp. finanziell tragbar für die Gruppen sein sollte.

Einige aus dem Rahmen fallenden Antworten auf diese Frage verdienen durchaus erwähnt zu werden:

- „Gruppenberatung muss bleiben, sonst halten ehrenamtliche MitarbeiterInnen nicht durch“
- „Gruppenberatung bei Dachverband oder neutralem Träger, nicht bei Importorganisation ansiedeln“
- „Flächendeckende Ausweitung der Gruppenberatung und intensive Zusammenarbeit“

### Bewertung

Die Wünsche der Gruppen an die GruppenberaterInnen sind eigentlich klar. Klar ist allerdings auch, dass es hierfür zunächst einmal der Verbesserung der Situation rundum die Gruppenberatung insgesamt bedarf: Nur wenn die Gruppenberatung finanziell langfristig abgesichert wird, und damit größere Beständigkeit und Berechenbarkeit einziehen, nur dann können die GruppenberaterInnen das erbringen, was die Gruppen von ihnen erwarten.

Zugleich können die Erwartungen der Gruppen auch dazu dienen, die Arbeitsfelder der GruppenberaterInnen genauer zu beschreiben, vor allem einzuengen.

## **4.6. Perspektiven**

### Leitfrage

Könnte Ihre Gruppe sich vorstellen, einen finanziellen Beitrag zur weiteren Sicherung/ zum weiteren Ausbau des Systems der Gruppenberatung zu leisten? Wenn die Frage in der Gruppe noch nie besprochen wurde, geben Sie bitte Ihre persönliche Einschätzung an.

### Ergebnisse

Am Ende der Befragung wurden die Gruppen dahingehend befragt, ob sie sich vorstellen können, in Hinkunft einen finanziellen Beitrag zur weiteren Sicherung / zum weiteren Ausbau der Gruppenberatung zu leisten.

Bei einem Drittel der Gruppen (26 von 73) ist diese Frage bislang noch nie besprochen worden. Dennoch wird von mehr als der Hälfte der Vertreter dieser Gruppen (14 von 26) geschätzt, dass ihre Gruppen diesem Thema offen oder positiv („Bereitschaft vorhanden“) gegenüber stehen.

Von den anderen Gruppen sind 12 nicht bereit, sich an einer Finanzierung zu beteiligen, 15 lassen das Thema offen, 14 weitere sind bereit. Für 6 Gruppen ist dieser Aspekt keine hypothetische Fragestellung, sie beteiligen sich schon jetzt an der Finanzierung der Gruppenberatung.

## Bewertung

„Wenn man etwas wertschätzt, dann ist man auch grundsätzlich bereit, etwas dafür zu zahlen“. So ähnlich könnte die Einstellung von fast der Hälfte der befragten Gruppen beschrieben werden (35 von 73).

Während sich diese Bereitschaft bei einigen Gruppen in einer grundsätzlichen Offenheit dem Thema gegenüber äußert (15 Gruppen) und in weiteren Fällen eine deutliche Bereitschaft gegeben ist (14) gibt es auch bereits 6 Gruppen, welche schon heutzutage konkrete Finanzierungsleistungen für die Gruppenberatung erbringen. Mehr Aufklärung in den Gruppen zu diesem Thema könnte durchaus eine interessante Finanzierungsquelle erschließen helfen.

## **5. Die Sicht des Umfelds der Gruppenberatung**

### **5.1 Allgemeines**

Um die aus der Evaluation zu ziehenden Schlüsse auf eine breitere Basis zu stellen, war von Anfang an festgelegt worden, dass es ergänzende Interviews auch mit VertreterInnen von Finanzierungsorganisationen und Anstellungsträgern geben sollte. Im Laufe der Auswertung wurde dann beschlossen, diesen Kreis noch um VertreterInnen einiger großer und wichtiger Organisationen des Fairen Handels zu erweitern.

Im Dezember 2001 und im Januar 2002 wurden Telefoninterviews mit den folgenden Personen geführt:

- **Finanziers**
  - ABP/EED, Barbara Riek
  - Misereor, Heiner Grysar
  - Stiftung Nord Süd Brücken, Kathrin Buhl
- **Anstellungsträger**
  - AK Eine Welt Münster, Werner Fusenig, Vereinsvorsitzender
  - DEAB, Heiner Rudersdorf, Vereinsvorsitzender
  - Fair Handelshaus Bayern, Elisabeth Kumi, Geschäftsführerin (bis 12/2001)
  - INKOTA, Wilhelm Volks, Geschäftsführer
  - Pfälzer Weltläden, Ambros Tremel, Vereinsvorsitzender
- **Fair Trade Organisationen**
  - BanaFair, Rudi Pfeifer, Geschäftsführer
  - dritte-welt-partner, Andrea Müller, Vertrieb
  - EI Puente, Stefan Bockemühl, Geschäftsführer
  - Fair Trade e.V., Sabine Blom, Bildungsreferentin
  - Fair Trade e.V., Meinolf Remmert, Geschäftsführer
  - Gepa, Tom Speck, Geschäftsführer
  - Weltladen-Dachverband, Markus Frieauff

Die bei diesen Telefoninterviews verwendeten Leitfragen können den Anhängen 3 und 4 entnommen werden. Die Leitfragen wurden den InterviewpartnerInnen einige

Tage vor dem Interview zur Verfügung gestellt, so dass eine Vorbereitung auf die Fragen möglich war.

## **5.2 Die Sicht von Finanziers und Anstellungsträgern**

### Zielsetzungen und Erwartungen

Bei den befragten Finanziers herrscht Einigkeit darüber, dass die Gruppenberatung in erster Linie die Qualifizierung von Weltläden und Aktionsgruppen (v.a. im kirchlichen Bereich) zum Ziel hat, wobei die Gewichtung zwischen Läden und Gruppen unterschiedlich ist. Als weiteres Ziel wird die Stärkung der dezentralen Strukturen (unabhängig von Importorganisationen) sowie die Vernetzung auf regionaler und überregionaler Ebene zwischen den Weltläden und zwischen Weltläden und anderen entwicklungspolitischen Akteuren formuliert. In der Förderung der Gruppenberatung in den neuen Bundesländern wird zudem die Mitarbeit in bundesdeutschen Kampagnen als wichtig erachtet.

Die Zielsetzungen der Anstellungsträger sind naturgemäß differenzierter. Für alle Anstellungsträger liegen wichtige Ziele der Gruppenberatung in der Unterstützung und Beratung im Prozess der Professionalisierung (Betriebswirtschaftliche Beratung, Motivation und Fortbildung von MitarbeiterInnen) sowie in der Begleitung und Beratung der Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit von Weltläden und Aktionsgruppen. Weitere wichtige Ziele sind die regionale Vernetzung (Zusammenarbeit der Läden fördern, Vernetzung mit anderen entwicklungspolitischen Einrichtungen) sowie die Stärkung des Fairen Handels allgemein.

### Einschätzung der Gruppenberatung

Die Zufriedenheit mit der Gruppenberatung ist sowohl bei Finanziers als auch bei Anstellungsträgern generell sehr groß. Die Gruppenberatung wird als wichtiges, insgesamt sehr positiv wirkendes Instrument zur Stärkung des Fairen Handels gesehen. Sie wird als wichtiger Faktor in der Rollenfindung von Läden und Aktionsgruppen innerhalb des Gesamtbereichs der Akteure des Fairen Handels bezeichnet. Positiv wahrgenommen werden vor allem der Anteil der Gruppenberatung an der Professionalisierung der Läden, die Vernetzungsleistungen der GruppenberaterInnen und ihre Impulse, die sie innerhalb des entwicklungspolitischen Bereichs auf regionaler Ebene setzen (z. B. Beteiligung an Agenda 21 Aktivitäten).

Die Zielsetzungen für die Gruppenberatung und die Erwartungen von Geldgebern und Anstellungsträgern haben sich in den letzten Jahren nicht grundsätzlich verändert. Bei den Finanziers ist vor allem die Absicht hinzugekommen, die Förderung der Gruppenberatung auch in den neuen Bundesländern mitzutragen. Im Vordergrund der genannten Fehlentwicklungen steht - auch für die Finanziers selbst - die prekäre Finanzierungslage und die Tatsache, dass die GruppenberaterInnen einen hohen Anteil ihrer Arbeitszeit und Energie auf die Beschaffung von Finanzmitteln aufwenden müssen. Dies behindert die Kontinuität und Langfristigkeit der Arbeit (personelle Fluktuation, schwierige Vertrauensbildung bei Läden...).

## Strukturelle Rahmenbedingungen

Die strukturellen Rahmenbedingungen der Gruppenberatung werden in Hinblick auf die Finanzierung einheitlich als äußerst prekär eingeschätzt.

Kritisiert werden vor allem die Knappheit der finanziellen Mittel sowie die Kurzfristigkeit der Finanzierungsverträge. Dies führt zu einjährigen Arbeitsverträgen mit den GruppenberaterInnen, die gerade im pädagogischen Bereich als unzumutbar bezeichnet werden. Kritisiert wird auch die Verantwortung der GruppenberaterInnen für die Finanzmittelbeschaffung, die einen Großteil der Kräfte bindet. Demgegenüber steht ein geringes Potenzial an möglichen Anstellungsträgern, die auch die finanziellen Mittel für ein mittel- bis langfristiges Engagement in der Gruppenberatung aufbringen können.

Gefordert wird ein anderer Ansatz, der eine gemeinsame und langfristige Finanzierung der Gruppenberatung vorsieht.

Die Anstellungsträger differenzieren in der Frage nach der Einschätzung der strukturellen Rahmenbedingungen für die Gruppenberatung weitgehend zwischen der jeweils regionalen Situation und der bundesweiten Struktur der Gruppenberatung.

Besonders positiv gesehen wird die regionale Verankerung der Gruppenberatung, vor allem dort, wo die Einrichtung der Gruppenberatung von einer Initiative an der „Basis“ (Weltläden oder entwicklungspolitische Gruppen vor Ort) getragen war. Die Verbindung zu einer solchen regionalen Basis wird als wesentlicher positiver Faktor für eine sinnvolle Arbeit der GruppenberaterInnen gesehen. Zum Teil wurden eigene regionale Strukturen errichtet, um die Voraussetzungen für die Trägerschaft einer Gruppenberatungsstelle (z. B. Pfalz, Münster) zu schaffen. Trotzdem wird auch deutlich auf die Schwierigkeiten hingewiesen, die einerseits wesentlich mit der Finanzierung zusammenhängen, andererseits in den Anforderungen an die Arbeitgeberrolle der Anstellungsträger liegen.

Auf Bundesebene wird die Vielfalt der Anstellungsträger vor allem in Zusammenhang mit der Finanzierung als Problem angesehen.

Ein Finanzier stellt im Rückblick fest, dass in der Förderung zu wenig auf wesentliche Anforderungen an eine Trägerschaft für die Gruppenberatung geachtet wurde. Als Anforderungen an die Anstellungsträger wurden im Interview genannt:

- Die Trägerschaft soll in bestehende Strukturen eingebunden werden
- Es müssen Arbeitsverhältnisse vorhanden sein, die den GruppenberaterInnen nützen
- Die Träger sollen keine ausgeprägten Eigeninteressen haben
- Die einzurichtenden Fachbeiräte sollen ein kritisches Gegenüber für die Gruppenberatung darstellen

In der Frage nach einem zentralen Anstellungsträger zeichnet sich kein einheitliches Bild ab. Gegen einen zentralen Anstellungsträger werden vor allem folgende Einwände vorgebracht:

- Verlust der regionalen Verankerung
- damit Verlust regionaler Finanzierungen
- bestehende Vorbehalte gegen in Frage kommende Träger wie den Weltläden Dachverband

## Mängel und Hemmnisse

Aus der Einschätzung der Arbeit und der strukturellen Rahmenbedingungen der Gruppenberatung geht klar hervor, dass in der unzureichenden und kurzfristigen Finanzierung der Gruppenberatung das größte Hemmnis für die Durchführung der Gruppenberatung liegt. Mehrmals wird auch auf Schwierigkeiten durch die Verknüpfung von Finanzierung und Eigeninteressen der Finanziere hingewiesen. Es wird beispielsweise an die Akteure im Fairen Handel appelliert, „einen Beitrag zur Gruppenberatung zu leisten, ohne jedoch auf einen Einsatz der Mittel in ihrem Interesse zu bestehen“.

In einzelnen Interviews wird auf die Frage nach Hemmnissen und Mängeln in der Gruppenberatung die mangelnde Koordination angeführt, die auf die vielfältige Trägerstruktur, die unterschiedliche Arbeitsgestaltung der GruppenberaterInnen sowie auf unzureichende finanzielle und personelle Ressourcen (für Fortbildung, Reisekosten...) zurückgeführt wird. Nach Meinung einiger InterviewpartnerInnen resultieren daraus fehlende Vernetzung (auch aufgrund der dezentralen Organisationsstruktur), mangelnde Integration in den Gesamtbereich des Fairen Handels und damit auch geringe Möglichkeiten zur Mitentscheidung und Mitgestaltung sowie fehlende Präsenz auf der politischen Ebene.

In der Beziehung zwischen GruppenberaterInnen und Weltläden bzw. Gruppen wird in einzelnen Interviews eine Entwicklung als problematisch angesehen, die zu einer Übernahme von Tätigkeiten der Läden durch die GruppenberaterInnen führt. Die Zielsetzung der Gruppenberatung wird in allen Interviews in der Befähigung der MitarbeiterInnen von Läden und Gruppen etwa für Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit gesehen.

## Einschätzung der weiteren Entwicklung der Gruppenberatung

Die Bedeutung des Fairen Handels und die wichtige Funktion der Gruppenberatung wird von allen GesprächspartnerInnen hervorgehoben. Die einheitliche Tendenz der Aussagen geht in die Richtung Weiterführung und Stärkung der Gruppenberatung. Die weitere Finanzierung wird jedoch zur Zeit als unsicher eingeschätzt, wobei nicht die weitere Finanzierung durch die eigene Organisation, sondern die jeweils die Finanzierung durch andere Organisationen in Zweifel gezogen wird.

Die VertreterInnen aller drei Geldgeber haben sich grundsätzlich zur weiteren Finanzierung der Gruppenberatung bekannt, wobei zwei Organisationen dies mit den Ergebnissen der Evaluierung in Verbindung bringen. Bei der Stiftung Nord Süd Brücken läuft zur Zeit eine externe Evaluierung ihres Sonderprogramms für Bildungsarbeit, in dessen Rahmen auch die Gruppenberatung finanziert wird, daher können zur Zeit keine definitiven Aussagen zur weiteren Finanzierung gemacht werden, wenn sie auch für wahrscheinlich gehalten werden.

## 5.3 Die Sicht anderer Akteure im Fairen Handel

### Kontakte mit Gruppenberatung

Die Wahrnehmung der Gruppenberatung / GruppenberaterInnen erfolgt auf mehreren unterschiedlichen Ebenen:

- Ebene der einzelnen GruppenberaterInnen: Hier gibt es eine stark differenzierende Wahrnehmung. Tendenziell gilt, dass es nur zu wenigen GruppenberaterInnen regelmäßige Kontakte gibt, zumeist zu denjenigen, die an nahegelegene Weltläden angebunden sind. Je größer die Entfernung, umso weniger Kontakte gibt es.
- Ebene der Gruppenberatung als Gesamtsystem: Die Gruppenberatung „als solche“ wird –abgesehen von punktuellen Ereignissen, wie einem Besuch bei einem Importeur- von den meisten befragten Organisationen nicht gesehen und nicht wahrgenommen. Es gibt kaum Anfragen seitens der Gruppenberatung, „wir haben das Gefühl, die sind zu sehr mit sich selbst beschäftigt“.
- Institutionelle Ebene: Einige der befragten Organisationen sind mit der Gruppenberatung über den GAG verbunden, andere nicht.

Eindeutig als am intensivsten werden die Beziehungen zu den GruppenberaterInnen vom Weltladen-Dachverband beschrieben.

### Einschätzung der Kontakte

Aufgrund der zu einem großen Teil nur sporadischen und stark individuenbezogenen Kontakte tun sich die meisten InterviewpartnerInnen schwer mit einer Beurteilung der Gruppenberatung im allgemeinen.

Auch die Beurteilung der einzelnen GruppenberaterInnen fällt sehr unterschiedlich aus: sie schwankt zwischen sehr positiv („super, super, super“, „sehr hohe Zufriedenheit“) bis eindeutig negativ („mangelhaft“, „sehr eigenwillig“, „ATO<sup>15</sup>-feindlich“). Dennoch wird in den meisten Fällen eindeutig miterlebt, dass viele GruppenberaterInnen seitens der von ihnen betreuten Läden und Gruppen sehr positiv gesehen werden.

### Notwendigkeit / Aufgaben

Die Notwendigkeit der Gruppenberatung wird in keinsten Weise in Frage gestellt. Die Antworten gehen hier vom „grundsätzlich ja“ bis zu „absolut notwendig“, „absolut überlebensnotwendig“, „unabdingbar nötig“. Dies hängt mit dem durch die Professionalisierungsbemühungen stark steigenden Beratungsbedarf der Läden und Gruppen zusammen: diese Beratung soll möglichst auf regionaler Ebene stattfinden und dezentral sowie unabhängig von Organisationen mit eigenen kommerziellen Interessen organisiert sein.

Bei den von der Gruppenberatung auszufüllenden Aufgaben schälen sich einige Schwerpunkte recht deutlich heraus:

- Ansprechstellen und Vernetzungsakteure in der Region

---

<sup>15</sup> ATO: Alternative Trading Organisation, alternative Handelsorganisation, in diesem speziellen Fall: Importorganisation des Fairen Handels

- Beratung im Bereich Professionalisierung (Ladengestaltung, kaufmännische Beratung, Organisationsberatung, Verjüngung der Gruppen)
- Transmissionsriemen und Mittler (zwischen Basis und Importorganisationen, zwischen Läden und Spezialisten)
- Beratung von Gruppen, nicht von EndverbraucherInnen

### Notwendige Änderungen

Die schwierige Frage der ungenügenden, oft nur für kurze Frist zur Verfügung stehende Finanzierung und die unterschiedliche Anstellungsträgerschaft werden einheitlich als die großen zwei Aspekte angesehen, die anderes geregelt werden müssen. Insgesamt geht es dabei darum, Gruppenberatung weniger abhängig von Zufälligkeiten zu machen (der Region, der Person, dem Anstellungsträger, etc.). Dazu werden ein dichteres Netz, ein „gutes Gesamtkonzept“ resp. „ein klares Anforderungsprofil“ vorgeschlagen, auch die Idee eines einheitlichen Anstellungsträgers wird vorgetragen.

### Zielgruppe

Große Einigkeit besteht darin, dass der Schwerpunkt der Gruppenberatung auf der Arbeit mit Weltläden liegen soll. Darüber hinaus sollen nur diejenigen Gruppen betreut werden, die „wirklich aktiv sind“, „die regelmäßig mit Fairem Handel zu tun haben“, „die, wo im Sinne des Fairen Handels die größten Fortschritte möglich sind.“ Wichtiger als den direkten Kontakt zu möglichst vielen Gruppen zu suchen, erscheint das Engagement für die regionale Vernetzung von Weltläden und Aktionsgruppen.

### Struktureller Platz

Alle interviewten Personen können sich einen einheitlichen Anstellungsträger vorstellen.

Die genannten Vorschläge reichen vom GAG über den Weltladen-Dachverband (und / oder seinen regionalen Unterstrukturen, wie z.B. dem DEAB in Baden-Württemberg) bis hin zum neu entstehenden Forum Fairer Handel. Allen ist klar, dass es zu jedem diesbezüglichen Vorschlag eine Reihe von Vorbehalten gibt, und dass man versuchen müsste, bei einer zentralen Anstellung die Vorteile der regionalen Verankerung (Erschließen von lokalen und regionalen Finanzierungsquellen, Nähe zur Basis) zu erhalten.

### Chancen / Risiken

Als größte Risiken für die Zukunft der Gruppenberatung werden gesehen:

- die unsichere Finanzierung,
- die breite Anstellungsträgerschaft mit zu vielen Eigeninteressen, und
- die aufgrund fehlender Finanzen und häufigen Personalwechsels möglicherweise zurückfallende Qualifizierung der GruppenberaterInnen („sie müssen aufpassen, dass sie nicht hinter den sich professionalisierenden Läden zurückbleiben“)

Als Chancen, die es zu ergreifen gilt, werden genannt:

- der „riesig große“ Nachholbedarf punkto Beratung und Professionalisierung, und
- die zunehmende Kooperation zwischen den Akteuren des Fairen Handels („mit dem Forum Fairer Handel werden alte Kämpfe ad acta gelegt“).

Eine interviewte Person sieht auch die Finanzknappheit als eine Chance, sich nun - quasi gezwungenermaßen - noch stärker als bisher um neue Kooperationen bemühen zu müssen.

### Eigener Beitrag

Direkte finanzielle Beiträge sind von keiner der interviewten Organisationen zu erwarten.

Es besteht allerdings große Bereitschaft, die Gruppenberatung stärker im eigenen Tun zu berücksichtigen, wie z.B. „in eigene Planung einbeziehen“, „Tage der offenen Tür anbieten“, „regelmäßige Veranstaltungen als Angebot überlegen“, usw.

## **5.4 Zusammenfassung und Bewertung**

Die Ergebnisse der Telefoninterviews unterstreichen die aus der Befragung der GruppenberaterInnen und Gruppen sowie im Workshop mit den GruppenberaterInnen gewonnene Erkenntnis, dass es folgende Problembereiche gibt:

### Finanzierung

Es gibt eine einheitliche Erkenntnis in allen Interviews, dass die nicht ausreichende und nicht längerfristig gesicherte Finanzierung das größte Problem der Gruppenberatung darstellt. Es wird klar gesehen, dass viele Ressourcen der GruppenberaterInnen selbst aber auch der Anstellungsträger in die Absicherung der Finanzierung fließen (müssen). Dies wird auch von den Geldgebern selbst klar als unzumutbar erkannt.

Einige Interviews weisen auf eine hohe Unsicherheit über die weitere Finanzierung bisher wichtiger Geldgeber hin, obwohl die VertreterInnen aller drei befragten Geldgeber eine weitere Finanzierung der Gruppenberatung durch ihre Organisationen als wahrscheinlich einschätzen. Seitens der anderen Akteure im Fairen Handel (besonders seitens der Importorganisationen) ist mit keinerlei zusätzlichen Geldern zu rechnen. Allerdings scheint laut Auskunft einiger InterviewpartnerInnen die Zeit nicht schlecht für die Erschließung staatlicher oder auch überstaatlicher Finanzierungsquellen (EU) zu sein.

Es wird öfters auf die guten Kooperationen, die in den letzten Jahren zwischen den geldgebenden Institutionen entstanden sind, hingewiesen, die auch eine hohe Kompetenz in der Lösung aktueller Fragen nach sich ziehen (z. B.

Weiterfinanzierung von Stellen in den neuen Bundesländern durch den ABP). Dies lässt sich für die Auseinandersetzung mit grundsätzlichen, langfristig zu lösenden Fragen noch nicht feststellen (z. B. Frage nach einem langfristigen Konzept für die Finanzierung der Gruppenberatung). Auch bei den anderen Akteuren wird eine deutliche Verbesserung der Beziehungen untereinander in den letzten Jahren wahrgenommen.



## Anstellungsträgerschaft

Die unzureichende Finanzierung wirkt sich auch negativ auf die Anstellungsträgerschaft aus, weil nur wenige Anstellungsträger die mittelfristige Finanzierung der Stelle gewährleisten können. Ein starker Wechsel bei Anstellungsträgern und GruppenberaterInnen ist die Folge. Dies wirkt sich negativ auf die Kontinuität der Arbeit, die vertrauensbildenden Maßnahmen zwischen GruppenberaterInnen und Läden/ Gruppen sowie auf die ohnehin bescheidenen Ressourcen aus.

Die Sicht der strukturellen Rahmenbedingungen ist in der Frage der Trägerschaft stark geprägt von der spezifischen Situation der Organisationen, die die InterviewpartnerInnen vertreten. Es gibt ein vielfach geäußertes Plädoyer für eine regional gut verankerte Trägerschaft für die Gruppenberatung und eine enge Verbindung mit der „Basis“ vor Ort (Weltläden bzw. entwicklungspolitische Organisationen).

In der Frage nach einem gemeinsamen Anstellungsträger für die Gruppenberatung ist keine einheitliche Sicht erkennbar. Bei Anstellungsträgern und Finanziers lässt sich hier eine gewisse Zurückhaltung bis hin zu einer eindeutig ablehnenden Haltung erkennen. Bei den anderen Akteuren des Fairen Handels schaut dies hingegen ganz anders aus: Für fast alle befragten Organisationen ist es denkbar, dass es einen gemeinsamen Anstellungsträger gibt. Als in diesem Zusammenhang prüfungswerte Möglichkeiten werden der GAG (Gemeinsamer Ausschuss Gruppenberatung), das Forum Fairer Handel, und weitaus am öftesten der Weltladen-Dachverband genannt. Allerdings gibt es hierzu auch deutlich negative Stellungnahmen. Der mögliche Anstellungsträger Weltladen-Dachverband wird mit dem Argument, keine zentrale Trägerschaft zu wollen, abgelehnt, oder es wird auf Vorbehalte gegenüber dem Dachverband verwiesen, die nicht weiter ausgeführt werden. Generell werden an Befürchtungen in erster Linie Verlust der regionalen Verankerung und damit Verlust regionaler Finanzierungen genannt.

Die mit der vielfältigen Trägerstruktur einhergehende Heterogenität der Gruppenberatung wird bei den Finanziers und Anstellungsträgern nur in geringem Maß erwähnt. Für die anderen Akteure ist sie jedoch ein zentrales Merkmal, wenn sie Gruppenberatung als solche wahrnehmen. In diesem Zusammenhang wird in mehreren Interviews ein Ausbau der Koordination der Gruppenberatung und eine Stärkung der Konferenz der GruppenberaterInnen angeregt. Die Bedeutung der Trägerschaft für die Arbeitsqualität der Gruppenberatung wird von einem Geldgeber im Rückblick auf die letzten Jahre der Förderung klar erkannt und eine stärkere Berücksichtigung geeigneter Strukturen für die Gruppenberatung für die Zukunft eingefordert.

## Zielgruppe

Die Frage nach den Zielsetzungen und Erwartungen, die mit dem Engagement für die Gruppenberatung in den jeweiligen Organisationen verbunden waren, zeigt einmal mehr die unklare Definition der eigentlichen Zielgruppe für die Gruppenberatung, vor allem auf Seiten der Finanziers und Anstellungsträger. Es werden einerseits in erster Linie die Weltläden genannt, andererseits werden die

Aktionsgruppen als primäre Zielgruppe der Gruppenberatung angesehen. Zweiteres hängt offenbar vor allem auch mit dem Interesse zusammen, dass über das Aktionsmodell Fairer Handel der kirchliche Bereich (v. a. auch Jugendgruppen im kirchlichen Bereich) angesprochen werden kann.

Die Vermischung von Läden und Gruppen als Zielgruppe der Gruppenberatung ist historisch bedingt und hängt eng mit der Entstehungsgeschichte des Fairen Handels zusammen. Dennoch ist zu bezweifeln, dass Analysen, die die Aufgaben und Anforderungen von Läden und Gruppen als im wesentlichen gleich definieren, die Veränderungen, die gerade mit der angestrebten Professionalisierung der Weltläden einhergehen, berücksichtigt haben.<sup>16</sup>

Bei den anderen Akteuren, besonders bei den Importorganisationen, ist die Akzentuierung Richtung Weltläden viel stärker ausgeprägt, sicherlich deswegen, weil ihrer Meinung nach hier „im Sinne des Fairen Handels die größten Fortschritte (als) möglich“ gesehen werden. Inwieweit diese Fortschritte mit Erfolgen in der Sensibilisierung für Fairen Handel oder bei der Umsatzentwicklung gleichgesetzt werden, bleibt offen.

Dass es die Gruppenberatung weiterhin geben soll, darüber sind sich alle Befragten unisono einig: Deshalb gilt es nun, die sich jetzt bietenden Chancen in diesem Zusammenhang, nämlich die stark verbesserte Kooperation zwischen den Organisationen einerseits und den im Rahmen der Professionalisierung stark gestiegenen Beratungsbedarf der Gruppen und Läden andererseits, zu nutzen.

Dies kann nur in einer gemeinsamen Anstrengung passieren, denn:

„Weltladen-Arbeit kann man nicht mehr nebenher machen,  
weder als Gruppe, noch als Organisation oder als Verband.“

*a s ea ff, We tade ac v a d*

## **6. Sonderaspekte der Gruppenberatung**

### **6.1 Gruppenberatung in Stadt und Land**

Bei der Vorlage des Zwischenberichts und dem begleitenden Workshop in Berlin Ende Oktober 2001 kam die Frage auf, ob es wohl einen Unterschied zwischen Gruppenberatung im städtischen und im ländlichen Milieu gäbe.

Diese Frage beinhaltet mehrere Teilfragen, die im nachhinein nicht mehr befriedigend beantwortet werden können:

- Gibt es einen objektiven Unterschied zwischen Stadt- und Land-Gruppen, und damit unterschiedliche Beratungsbedürfnisse?  
Ein solcher lässt sich aus den vorliegenden Daten nicht erkennen.
- Wird die Gruppenberatung in Stadt und Land anders gesehen?  
Aufgrund der vorliegenden Daten (45 Gruppen aus dem städtischen Bereich, 17 aus dem ländlichen) lässt sich dies eindeutig verneinen.

---

<sup>16</sup> Wie wichtig es ist, sich den stark verändernden Bedingungen neu zu stellen, illustriert folgende Aussage von Stefan Bockemühl von El Puente : „In Norddeutschland haben wir früher rund 700 Aktionsgruppen gehabt. Davon sind nur mehr 10 übriggeblieben, 690 sind „gestorben“. Diese waren immer von Einzelpersonen abhängig, die sich zurückgezogen haben.“

In beiden Milieus wird die Gruppenberatung von ziemlich genau 80 % der beratenen Gruppen als hilfreich oder sehr hilfreich erlebt, wobei sich die Antworten jeweils zu gleichen Teilen auf diese beiden Kategorien aufteilen. Dazu parallel geht auch die Wichtigkeit, die der Gruppenberatung zugemessen wird: Mehr als 80 % halten sowohl im städtischen als auch im ländlichen Milieu Gruppenberatung für wichtig bis sehr wichtig.

Die vorliegende Studie muss es also offen lassen, ob - und wenn ja, wie - die Beratung ländlicher und städtischer Gruppen eine differenzierte Herangehensweise nötig macht oder nicht.

## 6.2 Gruppenberatung in Ost und West

Auch die Beantwortung dieser Frage zerfällt in mehrere Teilfragen:

- Gibt es objektive Unterschiede zwischen den Gruppen in Ost und West? Solche Unterschiede klingen in den Daten an. So sind die 16 Gruppen aus dem Osten im Schnitt 10 Jahre alt (alle entstanden zwischen 1989 und 1995), die 57 West-Gruppen 14 Jahre (Entstehungszeitraum zwischen 1970 und 2001).
- Wird die Gruppenberatung in Ost und West unterschiedlich erlebt? Dies ist nicht der Fall. In Ost und West wird die Gruppenberatung von ziemlich genau 80 % der beratenen Gruppen als hilfreich oder sehr hilfreich erlebt, wobei sich die Antworten jeweils zu gleichen Teilen auf diese beiden Kategorien aufteilen. Jeweils mehr als 80 % halten sowohl im Osten als auch im Westen die Gruppenberatung für wichtig bis sehr wichtig.
- In den Telefoninterviews mit ausgewählten Finanziers und Anstellungsträgern werden als gravierendste Unterschiede genannt: die Strukturschwäche in den neuen Bundesländern, die geringere Anzahl an Gruppen und MitarbeiterInnen (schwierigere Bedingungen für ehrenamtliches Engagement) sowie an potentiellen Anstellungsträgern und Unterstützern. Im Westen gibt es insgesamt eine größere Diversifizierung in Finanzierungsmodellen. Weiters ist die öffentliche Akzeptanz des Fairen Handels im Osten noch nicht so vorhanden und der Bekanntheitsgrad der Weltläden geringer. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das unterschiedliche Niveau in der Kooperationsbereitschaft bei öffentlichen Institutionen, Kommunen, Landeskirchen.... also auf politischer und kirchlicher Ebene, das wiederum mit der Strukturschwäche und finanziellen Lage in den neuen Bundesländern zusammenhängt. In zwei Interviews wird sehr deutlich auf die in den neuen Bundesländern vorhandene Skepsis gegenüber Dachverbänden und überregionalen Gremien hingewiesen.

Ist eine differenzierende Herangehensweise also demzufolge sinnvoll?

Diese Frage wurde beim Berliner Workshop Ende Oktober 2001 thematisiert. Interessanterweise - für zwei ausländische BeobachterInnen höchst bemerkenswert - lauteten die zwei ersten Wortmeldungen hierzu: „Ich habe das Thema satt“ und „Es gibt keine Unterschiede“... bevor dann 20 Minuten lang ein Unterschied nach dem anderen thematisiert wurde.

Eine tiefergehende Analyse dieses Themenkomplexes wäre nur möglich gewesen, wenn diese Fragestellung von Anfang an Teil des Evaluationsauftrages gewesen wäre.

## **7. Schlussfolgerungen und Empfehlungen**

Als zentrales Problem wird offensichtlich die schwierige finanzielle Absicherung der Gruppenberatung empfunden. Dies hat mehrere Konsequenzen:

- Die unsichere Situation führt dazu, dass nicht wenige GruppenberaterInnen ihre Tätigkeit schon nach kurzer Zeit wieder beenden, oft auch ohne adäquate Arbeitsübergabe an die nachfolgende Person. Dadurch geht der Gruppenberatung laufend ein wichtiger Schatz an Erfahrung verloren, die Kontinuität der Arbeit mit den Gruppen vor Ort kann nur zum Teil gewährleistet werden.
- Ein nicht unbeträchtlicher Teil der Arbeitszeit der Gruppenberatung (14% im Schnitt) muss dafür verwendet werden, die Finanzierung (und Verwaltung) der eigenen Stelle sicher zu stellen.

Diese schwierige Situation scheint auch die Arbeit im einzigen Gremium zu belasten, in dem VertreterInnen der GruppenberaterInnen deutschlandweit mit VertreterInnen der Finanziere beisammen sitzen, dem Gemeinsamen Ausschuss Gruppenberatung (GAG).

Seit der Studie von V. Kuhn hat sich die Situation nicht wesentlich verändert. Schon dort heißt es in den Schlussfolgerungen: „Nach vier Jahren Rahmenkonzept für regionale Gruppenberatung konnte das Problem der Finanzierung bis heute nicht gelöst werden. Der Zustand, dass der ABP der Financier der Gruppenberatung schlechthin ist und in den vergangenen Jahren keine ernstzunehmenden Finanzierungsalternativen entwickelt wurden, erweckt den Eindruck, dass sich allen voran der GAG mit dieser Situation gut eingerichtet hat.“<sup>17</sup>

Die Finanzierung der Gruppenberatung scheint zumindest auf zwei Ebenen ein Problem darzustellen:

### 1) Ausmaß der Finanzierung:

Die Ausstattung mancher Stellen mit Arbeitszeit wird als unbefriedigend erlebt, das Netz der Gruppenberatung als zu wenig flächendeckend, die zur Verfügung stehende Infrastruktur wird in manchen Fällen als ungenügend empfunden.

### 2) Vielfalt der Finanzierung:

Die Tatsache, dass bei fast jeder Stelle 3 und mehr Institutionen / Organisationen als Träger der Finanzierung involviert sind, mag die Finanzierung zwar stabilisieren (i.S. von geringerer Abhängigkeit von einer einzelnen Institution), stellt aber im Alltag eher eine Schwierigkeit dar.

---

<sup>17</sup> Kuhn, Veronika: Vier Jahre Rahmenkonzept für regionale Gruppenberatung. Hamburg 1996, S. 23

Aus diesen beiden genannten Aspekten heraus (mangelnde Finanzierung und Vielfalt der Finanzierungsträger) ergeben sich fast zwangsläufig einige Punkte, welche die Arbeit der Gruppenberatung prägen:

- Vielfalt der Zielsetzungen, die immer wieder den Anforderungen der Anstellungsträger sowie der lokalen / regionalen Finanzierungsträger angepasst werden müssen,
- dadurch wenig gemeinsame Arbeit an diesen Zielsetzungen möglich,
- wodurch die große Schwäche bei der Konkretisierung der Ziele, insbesondere bei der Kontrolle der Zielerreichung erklärt werden kann.

Uwe Kleinert schreibt dazu in der Studie „Entwicklungspolitische Wirkungen des Fairen Handels“: „Bisher ist es allerdings nicht gelungen, die Gruppenberatung finanziell ausreichend abzusichern. Außerdem fehlt eine hinlänglich präzise gemeinsame Aufgabenbeschreibung. So bleibt es den jeweiligen GruppenberaterInnen bzw. ihren Trägern weitgehend selbst überlassen, ob die Maßnahmen sich eher auf die Professionalisierung des Verkaufs, die Qualifizierung in inhaltlichen Fragen oder auf die Begleitung des Gruppenprozesses richten.“<sup>18</sup>

Aus diesen Ergebnissen heraus ist sowohl eine grundlegende Veränderung in der Finanzierung der Gruppenberatung anzustreben als auch eine stärkere Fokussierung auf wenige Zielgruppen, Tätigkeiten und Ziele vorzusehen. Letztere müssen mittels leicht überprüfbarer Indikatoren versehen werden, so dass sich zu jedem Zeitpunkt (besonders aber am Ende der jeweiligen Abrechnungs- und Berichtsperiode) ablesen lässt, ob sich die GruppenberaterInnen auf ihr Ziel hin bewegen resp. dieses erreicht haben.

Zur Neuordnung der Finanzierung liegt seit 1997 ein entsprechender Modellvorschlag auf dem Tisch. Demzufolge sollen ABP und Misereor für die Grundfinanzierung von 15 Gruppenberatungsstellen pro Jahr je rund Euro 115.000,- zur Verfügung stellen.

Eine solche Neuordnung könnte zweifellos beflügelt werden, wenn Gruppenberatung nicht länger als ein mehr oder weniger teures Projekt verstanden würde, mit alljährlich anfallendem Aufwand in einer geschätzten Höhe von rund 350-400.000 Euro insgesamt<sup>19</sup>, sondern als eine Investition, von der alle im Fairen Handel in höchstem Maße profitieren können.

So lässt sich eine Halbtagsanstellung inkl. Arbeitsbudget (geschätzte Kosten insgesamt 18.000 – 20.000 Euro) schon dann amortisieren, wenn es dieser Person gelingt, den Nettoumsatz eines einzigen Weltladens im Jahr um ca. 50.000 Euro zu steigern. In einem solchen Falle würde der Einsatz des Gruppenberaters / der Gruppenberaterin sowohl den Deckungsbeitrag der Importeure als auch das Einkommen der ProduzentInnen um jeweils rund 10.000 Euro anheben<sup>20</sup>. Von der Gruppenberatung im Fairen Handel geht also ein extrem wichtige Hebelwirkung aus.

---

<sup>18</sup> Kleinert, Uwe: Inlandswirkungen des Fairen Handels. In: Misereor u.a. (Hrsg.):

Entwicklungspolitische Wirkungen des Fairen Handels. Beiträge zur Diskussion. Aachen 2000, S. 39

<sup>19</sup> Schätzung über umgerechnet rund 10 Ganztagsstellen zu je 30.000 Euro und 20 Arbeitsplätze mit je rund 3.000 – 5.000 Euro Arbeitsbudget

<sup>20</sup> bei einer geschätzten Großhandelsspanne von 20 % des Nettoumsatzes im Weltladen, und einem Wareneinkauf, der schätzungsweise ebenfalls rund 20 % des Netto-Endverbraucherpreises ausmacht

Dieses Beispiel ist keine reine Theorie.

„Beratungsinput kann wirklich große Effekte erzielen. Vor einem Monat habe ich bei einer Veranstaltung in Esslingen, an der auch die Staatssekretärin Uschi Eid teilgenommen hat, einen Vortrag gehalten. Der dortige Laden ist vor kurzem umgezogen und hat seinen Umsatz von 15– 20.000 Euro auf 100.000 Euro erhöht. Und als man sie fragte, was ist notwendig, damit andere Gruppen, das auch machen, was hat am meisten geholfen, dann lautete die Antwort: Beratungsinput, wir haben Antworten gesucht auf die Fragen: können wir das? Wie gehen wir das richtig an? Was ist zu bedenken?“

*To Spec , gepa Gesc ftsf e , Te efo te ve 9/ /0*

Damit aber stellt sich die Frage, ob Importorganisationen und andere Finanzierungsorganisationen es sich überhaupt leisten können, Gruppenberatung nicht oder nur wenig zu fördern.

Die in allen Fragebögen und Interviews herausgehörte Konzentration auf die Finanzfrage verstellt nach Ansicht des Evaluationsteams die Sicht auf die zentraleren Fragen, die der Finanzierungsfrage vorgelagert sind: **Es geht in viel stärkerem Maße um die beiden identitätsstiftenden Fragen des „Wer sind wir ? und „Was wollen wir?“**

Die Frage „Wer ist die Gruppenberatung?“ resp. „ Wer gehört eigentlich alles dazu?“ ist in keiner Weise befriedigend beantwortet. Das musste das Evaluationsteam beim Workshop in Berlin im Rahmen der Konferenz der GruppenberaterInnen erkennen: Personen (oder KollegInnen), die schon seit langer Zeit zur kleinen Gruppe der GruppenberaterInnen dazu gerechnet werden, sich untereinander aber nicht kennen oder kaum etwas voneinander wissen, Personen, die nur eine Handvoll Stunden in der Woche für Gruppenberatung zur Verfügung haben, dennoch als Teil der Gruppe gesehen werden, alles in allem eine Gruppe, die nur in ihrem Kern wirklich starke Konturen hat (wenn auch noch mit stark unterschiedlichen Schwerpunkten), an den Rändern hin aber schwimmt.

Hier ist u.E. nach die Konferenz der GruppenberaterInnen gefordert, klare Kriterien zu erarbeiten, die jemand erfüllen muss, um zur Gruppenberatung zu gehören. Diese Kriterien müssen von Geldgebern und Anstellungsträgern ebenfalls anerkannt sein. Letztlich gilt es, sicher zu stellen, dass überall wo Gruppenberatung draufsteht, auch wirklich Gruppenberatung drinnen ist, und umgekehrt, dass nur dort, wo wirklich Gruppenberatung drinnen ist, Gruppenberatung draufsteht.

Im Anschluss an diese Klärung ist - am sinnvollsten von allen Betroffenen, d.h. gemeinsam von GAG und KGB - die Frage zu beantworten, was Gruppenberatung eigentlich will.

Eine zentrale Bedeutung kommt dabei der Klärung der Frage der Zielgruppen von Gruppenberatung zu. Wir halten es für eine schlichte Überforderung der GruppenberaterInnen, die geschätzten 800 Weltläden zusammen mit den weiteren geschätzten 6.000 Gruppen als Zielgruppe zu führen.

Ein Herunterschrauben der Erwartungen auf ein realistisches Maß wäre zweifellos für alle Betroffenen hilfreich. Das Evaluationsteam sieht hier zwei gangbare Wege:

- eine reine Definitionslösung (z.B. nur Weltläden plus aktive Gruppen), oder

- über eine stärker organisatorische Lösung, welche bedeuten würde, dass Gruppen Läden zugeordnet würden, und dann von diesen zu betreuen wären (eine Art „Betreuungspyramide“).

Wenn die beiden Fragen „wer?“ und „was?“ geklärt sind, stellen sich die Fragen des „womit?“, (siehe oben: Finanzierungsfrage) und des „wie?“: Wie soll Gruppenberatung geschehen?

Eine stärkere gemeinsame Zielorientierung ist über mehrere Wege zu erlangen. Als gangbare Möglichkeiten bieten sich an:

- Organisatorische Eingliederung der Gruppenberatung unter ein Dach, welches für eine gewisse Einheitlichkeit sorgen könnte. Als ein solcher einheitlicher Anstellungsträger kommen mehrere Strukturen in Betracht, am öftesten genannt wurde in diesem Zusammenhang der Weltladen-Dachverband.
- Stärkere Kooperation / Integration mit dem heutigen GAG (Gemeinsamer Ausschuss Gruppenberatung) : verstärkte Kommunikation muss hier dazu beitragen, gegenseitige Vorbehalte abzubauen, Vertrauen aufzubauen, und das Gefühl zu entwickeln „gemeinsam an einem Strang“ zu ziehen. Glücklicherweise sind gerade auch durch gemeinsame Aktivitäten wie die Fair Trade Wochen im September 2001 und das Forum Fairer Handel viele dieser Punkte dabei, sich positiv aufzulösen. Mehr Miteinander- als Übereinander-Reden könnte dazu beitragen, Denkblockaden aufzulösen und neue Möglichkeiten sehen zu lernen.
- Stärkung der gemeinsamen Basis der Gruppenberatung durch Stärkung der Konferenz der GruppenberaterInnen, in deren Rahmen gemeinsame Zielsetzungen und auch Fortbildungsmaßnahmen zur besseren Zielkontrolle verstärkt genutzt werden müssen

Allgemein gilt, dass wer nicht weiß, wohin er / sie gehen will, oftmals dort landet, wo er / sie gar nicht hin wollte. Von daher ist eine stärkere Klarheit in der Zielorientierung von zentraler Bedeutung. Zugleich fördert sie, gekoppelt mit klaren Instrumenten, die Möglichkeiten, die Zielerreichung zu messen, und das Überwinden von eventuellen Frustrationserlebnissen.

Zugleich erscheint eine radikale Fokussierung der Arbeit der Gruppenberatung, im Sinne einer Beschränkung des ursprünglichen Handlungsrahmens auf wenige zentrale Aktivitäten nötig.

Um bei der Vielfalt der Tätigkeitsbereiche die Orientierung nicht zu verlieren, müssen die GruppenberaterInnen sich selbst vor allem als „BefähigerInnen“ verstehen, also als Personen, die es anderen ermöglichen, ihre Arbeit besser zu tun (z.B. im Weltladen verkaufen, Bildungsarbeit rundum den Weltladen, Vernetzungen rundum den Weltladen, Gruppen bei FairHandels-Aktivitäten unterstützen, etc.).

Der Tätigkeitsbericht einer Gruppenberatung enthält dazu eine interessante Selbsteinschätzung:

„Gruppenberatung hat deshalb die Aufgabe der Unterstützung, Begleitung und Qualifizierung der Weltladen-MitarbeiterInnen. Wird die Gruppenberaterin/ der Gruppenberater allerdings selbst aktiv als AkteurIn der entwicklungspolitischen Bildungsarbeit wirkt das eher schädlich: Den Weltläden wird damit die Arbeit abgenommen und ihre Bereitschaft (bzw. die

Notwendigkeit) sich selbst zu engagieren, sinkt, weil ja die Gruppenberatung die Arbeit macht. GruppenberaterInnen müssen deshalb Aufgaben, die von Seiten der Weltladen-MitarbeiterInnen an sie herangetragen werden, auch bewusst ablehnen und stattdessen die Weltladen-MitarbeiterInnen ermutigen, die Aufgaben selbst zu bewältigen.“

Im Sinne eines stark arbeitsteiligen Modells sollten GruppenberaterInnen sich zum allergrößten Teil auf Weltläden betreibende Gruppen konzentrieren. Die MitarbeiterInnen in diesen Gruppen gilt es dann, zum Umgang mit ihren lokalen Aktionsgruppen zu befähigen, indem ihnen ein bestmögliches Beratungs- und Schulungsservice angeboten wird.

Ein Vorschlag für eine radikale Fokussierung bezüglich Zielgruppen und Tätigkeiten könnte lauten:

„Gruppenberatung begleitet Gruppen, die Weltläden führen oder sonst im Fairen Handel aktiv sind (oder dies sein wollen) im Hinblick auf die weitere Professionalisierung des Fairen Handels in Deutschland“.

Nicht zuletzt muss man sich der Frage stellen, wie die Qualität der gemeinsamen Arbeit über die nächsten Jahre weiter verbessert und gesichert werden kann (-> Aufbau eines Qualitätssicherungssystems). Hierzu gehören laufende gemeinsame Fortbildungen, welche die GruppenberaterInnen in jenen Kernbereichen sattelfest machen müssen, die sie zur Begleitung von Gruppen brauchen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt betrifft die Flächendeckung der Gruppenberatung.

Im Gruppenkonzept wird davon ausgegangen, dass GruppenberaterInnen im Schnitt nicht mehr als 60 Gruppen betreuen sollten, innerhalb eines maximalen Wirkungsradius von 150 km.

Die Anzahl der wirklich (intensiv) betreuten Gruppen liegt derzeit im Schnitt bei 35, darunter 25 Weltgruppen, 5 neue Gruppen (s.o.) und 5 MultiplikatorInnen.

Wenn GruppenberaterInnen im Durchschnitt 25 Weltläden betreuen, so werden von gut 20-22 GruppenberaterInnen derzeit rund 550 Weltläden betreut. Sollen alle 800 deutschen Weltläden flächendeckend unterstützt werden, so bedarf es eines weiteren Ausbaues des GruppenberaterInnen-Netzes.<sup>21</sup>

Wenn in Richtung Flächendeckung gedacht wird, dann bedarf es zugleich einer drastischen Reduktion der Aufgabenbeschreibung der GruppenberaterInnen, sowohl hinsichtlich der Zielgruppen als auch der Arten der Aktivitäten (s.o.). Hierbei können die Erwartungen der Gruppen eine gute Orientierung liefern.

---

<sup>21</sup> Den Stand dieses „Netzes“ Mitte 2001 zeigt die Überblickskarte im Anhang 6.



## 8. Zusammengefasste Empfehlungen

Das Evaluationsteam hält eine Überarbeitung des Konzepts der Gruppenberatung im Lichte der obigen Ergebnisse für unumgänglich und empfiehlt folgende Teilschritte:

1.  
Klärung der Zugehörigkeit zur Gruppenberatung durch die Konferenz der GruppenberaterInnen (Entwicklung von Kriterien, Wir-Identität).
2.  
Entscheidung im Gemeinsamen Ausschuss und in der Konferenz der GruppenberaterInnen (GAG und KGB), ob sie die nachfolgenden Schritte gemeinsam gehen wollen, und / oder eventuell andere Personen / Organisationen dazu einladen. Zugleich klären sie, ob dies ein von außen begleiteter Prozess sein soll, oder ob die internen Ressourcen ausreichen.
3.  
Klärung der Frage der Zielgruppe der Gruppenberatung.
4.  
Analyse und Bewertung der Handlungsoptionen bezüglich Neuordnung der Finanzen und Vereinheitlichung der Anstellungsträgerschaft.
  - 4.1  
Die Neuordnung der Finanzen erfordert:
    - eine Ausweitung der Finanzierung,
    - eine Absicherung der Finanzierung auf mittlere bis lange Frist sowie
    - die weitgehende Entbindung der GruppenberaterInnen von der Aufgabe, selber die Finanzierung ihrer Stelle zu organisieren.
  - 4.2  
Bezüglich der einheitlichen Anstellungsträgerschaft sind insbesondere die Möglichkeiten Weltladen-Dachverband (inkl. seiner regionalen Organisationen), GAG und Forum Fairer Handel zu prüfen.
5.  
Radikale Fokussierung der Gruppenberatung bezüglich Zielsetzungen und Aufgabenbereiche, sowohl auf dem Papier (das Konzept formt ja vielfach die Erwartungshaltungen ) als auch vor allem in der Praxis.
6.  
Ausbau von gemeinsamer Fortbildung, der sicherstellen soll, dass die GruppenberaterInnen eine starke Gruppenidentität entwickeln und zugleich den an sie herangetragenen Aufgaben möglichst gut gewachsen sind.
7.  
Aufbau eines Systems der Qualitätssicherung, das sicherstellt, dass unter Mitwirkung aller Beteiligten die geleistete Arbeit kontinuierlich verbessert wird.
8.  
Erarbeitung eines Leistungspaketes, welches die von bestimmten Gruppen zu erwartenden Leistungen genau beschreibt. Dies ist nötig, um die Erwartungen von Gruppen einerseits und von GruppenberaterInnen an sich selbst in konkrete, überprüfbare sowie realistische Bahnen zu lenken.

## **9. Schlussteil**

### **9.1 Danksagung**

Wir bedanken uns bei den GruppenberaterInnen für ihre Kooperationsbereitschaft und die Zeit, die sie der Evaluierung zur Verfügung gestellt haben sowie die Offenheit, mit der sie uns Einblick in ihre vielfältige und schwierige Arbeit ermöglichten. Ein besonderer Dank gilt auch den MitarbeiterInnen in Weltläden und Aktionsgruppen, die wertvolle Zeit in die Beantwortung der Fragebögen investiert haben. Weiters danken wir der Steuerungsgruppe und all jenen, die im Rahmen der Telefoninterviews Ihre Sicht der Gruppenberatung kritisch analysiert haben, ihre Erfahrungen eingebracht haben und damit wertvolle Beiträge nicht nur für die Evaluierung sondern für die Weiterentwicklung der Gruppenberatung geleistet haben.

Wir danken Meinolf Remmert, der uns als Vertreter des Auftraggebers Fair Trade e.V. am Beginn der Evaluierung einen offenen und tiefen Einblick in die komplexe Struktur der Rahmenbedingungen der vorliegenden Evaluierung gegeben hat. Ein besonderes Dankeschön an Heiner Gysar, der in Vertretung von Meinolf Remmert uns als wichtiger Ansprechpartner zur Verfügung stand, sowie an Helmuth Hartmeyer für seine kritische Begleitung unserer Arbeit.

### **9.2 AutorInnen**

Jean-Marie Krier,  
geb. 1955 in Luxemburg / Luxemburg, studierte Erziehungswissenschaften und Soziologie an der Universität Salzburg, später dann Betriebswirtschaftslehre an der Fernuniversität Hagen.  
Leiter des Afrika-Büros von SOS-Kinderdorf International in Innsbruck (1982 bis 1986), Verwaltungsreferent beim Österreichischen Informationsdienst für Entwicklungspolitik in Wien (1986-1988), Geschäftsführer der Importorganisation für Fairen Handel EZA 3. Welt in Salzburg (1988 bis 1999). Seit Beginn 2000 für die Arbeitsgemeinschaft Weltläden als Marketingbeauftragter tätig, daneben freiberufliche Auftragsarbeiten.

Heidi Grobbauer,  
geb. 1961 in der Oststeiermark/ Österreich, studierte Politikwissenschaft (Schwerpunkt: Arabischer Raum, Dissertation zur Frage der Nationenbildung in Kurdistan) und Publizistik an der Universität Salzburg.  
Bildungsreferentin im Afro-Asiatischen Institut in Wien, Zweigstellenleiterin in der Volkshochschule Floridsdorf/ Wien, Bildungsreferentin und Bildungsbereichsleiterin im Österreichischen Informationsdienst für Entwicklungspolitik/ÖIE, später Südwind-Agentur. Seit Herbst 2000 Mitarbeiterin bei KommEnt, v. a. zuständig für die Bereiche Bildung, Eine-Welt-Stipendien-Programm, daneben freiberufliche Auftragsarbeiten.

### 9.3 Abkürzungen

GAG Gemeinsamer Ausschuss Gruppenberatung  
KGB Konferenz der GruppenberaterInnen  
ABP Ausschuss für entwicklungsbezogene Bildung und Publizistik  
EED Evangelischer Entwicklungsdienst

KommEnt – Gesellschaft für Kommunikation und Entwicklung  
Sigmund-Haffner-Gasse 18  
A – 5020 Salzburg  
Österreich  
Tel: 0043 662 840953-0  
Fax: 0043 662 840953-18  
Mail: [office@komment.at](mailto:office@komment.at)  
Homepage: [www.komment.at](http://www.komment.at)

## **Anhang**

## Anhang 1: Evaluationsstandards

KommEnt orientiert sich in seiner Arbeit am „Handbuch der Evaluationsstandards – Die Standards des „Joint Committee on Standards for Educational Evaluation“ (Hrsg. James R. Sanders; Opladen 1999)

### a) Die Evaluation soll nützlich sein:

Die Nützlichkeitsstandards stellen sicher, dass sich eine Evaluation an den Informationsbedürfnissen der vorgesehenen Nutzer ausrichtet:

- Die an der Evaluation beteiligten oder von ihr betroffenen Personen werden identifiziert, damit deren Interessen und Bedürfnisse berücksichtigt werden können
- Die gewonnenen Informationen sollten von einem Umfang sein und so ausgewählt werden, dass die Behandlung sachdienlicher Fragen zum Programm ermöglicht wird und gleichzeitig auf die Interessen und Bedürfnisse des Auftraggebers und anderer Beteiligter und Betroffener eingegangen werden kann
- Die Perspektiven, Verfahren und Gedankengänge, auf denen die Ergebnisse beruhen, werden sorgfältig beschrieben, damit die Grundlagen der Werturteile klar ersichtlich sind
- Der Bericht wird das evaluierte Programm einschließlich seines Kontextes ebenso beschreiben wie die Ziele, die Verfahren und Befunde der Evaluation, damit die wesentlichen Informationen zur Verfügung stehen und leicht verstanden werden können
- Wichtige Zwischenergebnisse und alle Berichte werden den vorgesehenen Nutzern so zur Kenntnis gebracht, dass diese sie rechtzeitig verwenden können
- Die Evaluation wird so geplant, durchgeführt und dargestellt, dass die Beteiligten und Betroffenen dazu ermuntert werden, dem Evaluationsprozess zu folgen und ihn so für sich zu nutzen

### b) Die Evaluation soll durchführbar sein:

Die Durchführbarkeitsstandards stellen sicher, dass eine Evaluation realistisch, gut durchdacht, diplomatisch und kostenbewusst durchgeführt wird:

- Die Evaluationsverfahren werden so sein, dass Störungen minimiert und die nötigen Informationen ausreichend beschafft werden können
- Die Evaluation wird mit Voraussicht auf mögliche unterschiedliche Positionen der verschiedenen Interessengruppen geplant und durchgeführt, um die Kooperation möglichst aller zu erreichen und um mögliche Versuche irgendeiner Gruppe zu vermeiden, die Evaluationsaktivitäten einzuschränken oder die Ergebnisse zu verzerren respektive zu missbrauchen
- Die Evaluation sollte so effizient sein und Informationen mit einem Wert hervorbringen, der die eingesetzten Mittel rechtfertigt

### c) Die Evaluation soll korrekt sein:

Die Korrektheitsstandards stellen sicher, dass eine Evaluation rechtlich und ethisch korrekt durchgeführt wird:

- Die Evaluation wird so geplant, dass die Organisationen dabei unterstützt werden, die Interessen und Bedürfnisse des ganzen Zielgruppenspektrums zu berücksichtigen und ihre Tätigkeit danach auszurichten
- Die Pflichten der Vertragsparteien (was, wie, von wem, wann getan werden soll) werden schriftlich festgehalten, damit sie verpflichtet sind, die Vereinbarungen zu erfüllen und allfällige Änderungen erneut formal zu vereinbaren

- Die Evaluation wird so geplant und durchgeführt, dass die Rechte und Wohlergehen aller Beteiligten respektiert und geschützt sind; die EvaluatorInnen werden in ihren Kontakten die Würde der anderen weder gefährden noch schädigen
- Die Evaluation sollte in der Überprüfung und in der Präsentation der Stärken und Schwächen des evaluierten Programms vollständig und fair sein, so dass die Stärken weiter ausgebaut und die Problemfelder angesprochen werden können
- Es wird sichergestellt, dass die Evaluationsergebnisse – einschließlich ihrer relevanten Beschränkungen – den durch die Evaluation betroffenen Personen ebenso wie all jenen, die einen ausgewiesenen Anspruch auf die Ergebnisse haben, zugänglich gemacht werden
- Allfällige Interessenkonflikte werden offen und aufrichtig behandelt, damit sie die Evaluationsergebnisse nicht einschränken
- Die Ausgaben für die Evaluation werden verantwortungsbewusst und angemessen getätigt und durch eine sorgfältige Rechnungsführung nachgewiesen

d) Die Evaluation soll genau sein:

Die Genauigkeitsstandards stellen sicher, dass die Evaluation über die Güte und/oder die Verwendbarkeit des evaluierten Programms fachlich angemessene Informationen hervorbringt und vermittelt:

- Der Kontext, in dem das Programm angesiedelt ist, wird ausreichend detailliert untersucht, damit mögliche Beeinflussungen des Programms identifiziert werden können
- Die Verfahren zur Informationsgewinnung werden so gewählt oder entwickelt und dann umgesetzt, dass die Gültigkeit und die Zuverlässigkeit der gewonnenen Interpretationen für den gegebenen Zweck sichergestellt sind
- Die in der Evaluation gesammelten, aufbereiteten und präsentierten Informationen werden systematisch überprüft, so dass gefundene Fehler korrigiert werden können
- Die quantitativen wie qualitativen Informationen einer Evaluation werden angemessen und systematisch analysiert, damit die Fragestellungen in der Evaluation effektiv beantwortet werden
- Die in der Evaluation gezogenen Folgerungen werden ausdrücklich begründet, damit die Beteiligten und Betroffenen diese einschätzen können
- Die Evaluation selbst (Konzeption, Durchführung, Stärken und Schwächen-Analyse) wird auf Basis dieser Standards in einem gemeinsamen Reflexionsprozess zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer abschließend überprüft.

## Anhang 2: Fragebogen für GruppenberaterInnen

### Evaluation Gruppenberatung Fairer Handel Fragebogen für GruppenberaterInnen

Die Auswertung dieses Fragebogens erfolgt natürlich anonym. Dennoch wären wir für die folgenden Angaben dankbar:

Bundesland: .....  
Betreuungsregion:.....

#### Teil 1: Grundinformationen

##### 1. Zur Person

- 1.1 Seit wann sind Sie als GruppenberaterIn tätig ? ..... (Monat / Jahr)  
1.2 Wie alt sind Sie derzeit? ..... Jahre

##### 2. Zur Stelle

- 2.1 Ist Ihre Stelle eine unbefristete ? ..... ( Ja / Nein)  
Wenn befristet, bis wann? .....(Monat / Jahr)  
2.2 Seit wann gibt es die Stelle ? ..... (Monat / Jahr)  
2.3 Seit wann gibt es Gruppenberatung in Ihrer Region ? ..... (Monat / Jahr)  
2.4 Wer ist Ihr Anstellungsträger?  
.....  
2.5 Nennen Sie die wichtigsten Finanzierungsträger Ihrer Stelle (max. 5):  
.....  
.....  
.....

##### 3. Ausstattung der Stelle

- 3.1 Welchen Beschäftigungsumfang hat die Stelle? .....  
(in Wochenstunden)  
3.2 Wie viele davon stehen tatsächlich für die Arbeit der Gruppenberatung zur Verfügung?..... (in Wochenstunden)  
3.3 Dieses Ausmaß wird empfunden als (Zutreffendes bitte ankreuzen)

sehr gut ausreichend	gut ausreichend	teils-teils	nicht ausreichend	überhaupt nicht ausreichend

3.4 Der Beschäftigungsort (Büro) wird empfunden als

sehr gut geeignet	gut geeignet	teils-teils	nicht geeignet	überhaupt nicht geeignet

3.5 Die technische Ausstattung wird empfunden als

sehr gut	gut	mittel	schlecht	sehr schlecht

**4. Fachbeirat**

4.1 Wird ihre Stelle von einem Fachbeirat begleitet? ..... (Ja / Nein)

4.2 Wenn ja, seit wann ? ..... (Monat / Jahr)

4.3 Wie häufig trifft sich der Fachbeirat?.....

4.4 Aus welchen Bereichen kommen die Mitglieder des Fachbeirats?.....  
 .....

4.5 Welche Kompetenzen hat der Fachbeirat?.....  
 .....  
 .....

**Teil 2: Beschreibung der Tätigkeit**

**5. Ziele**

5.1 Welches sind die 5 wichtigsten Ziele (nach Priorität geordnet), die Sie verfolgen?

- 1: .....
- 2: .....
- 3: .....
- 4: .....
- 5: .....

5.2 In welchem Maße sind diese deckungsgleich mit Ihnen bekannten Zielen Ihrer Dienst-/ Auftraggeber?

	in sehr hohem Maße	in hohem Maße	teils-teils	nicht	überhaupt nicht
Ziel 1					
Ziel 2					
Ziel 3					
Ziel 4					
Ziel 5					



5.3 Welche Maßnahmen zur (qualitativen und quantitativen) Einschätzung des Grads der Zielerreichung haben Sie durchgeführt?

5.3.1 im Jahr 2000 (bitte max. 5 Nennungen)

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

5.3.2 Welche sind für 2001 vorgesehen? (bitte max. 5 Nennungen)

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

5.4 Nennen Sie bitte max. 3 Änderungen, die es in den letzten 3 Jahren (bzw. in der Zeit Ihrer Anstellung, sofern dies weniger als 3 Jahre ist) in den Zielsetzungen Ihrer Stelle gegeben hat?

- 1.: .....
- 2.: .....
- 3.: .....

Mit welcher Begründung?

- 1.: .....
- 2.: .....
- 3.: .....

5.5 Gibt es weitere Änderungen in den Zielsetzungen, die für die absehbare Zukunft geplant sind? (bitte max. 3 Nennungen)

- 1.: .....
- 2.: .....
- 3.: .....

Mit welcher Begründung?

- 1.: .....
- 2.: .....
- 3.: .....

## 6. Tätigkeiten

6.1 Wie oft haben Sie im Jahr 2000 die folgenden im Konzept der Gruppenberatung angeführten Tätigkeiten wahrgenommen? (Zutreffendes bitte ankreuzen)

		sehr häufig	häufig	ab und zu	selten	nie
<b>Fachberatung über</b>						
	Produkte und Projekte					
	Handelsstrukturen					
	Verkaufsförderung					
	Ladengestaltung					
	Marketing					
	Weltwirtschaftsfragen					
	Öffentlichkeitsarbeit					
<b>Pädagogische Beratung</b>						
	gruppeninterner Lernprozess					
	Konfliktberatung					
	Aufbereitung von Medien					
	Materialien zu aktuellen Themen und Produkten					
<b>Animation</b>						
	produktbezogene Verkaufsaktionen					
	Einsatz von A3WH <sup>22</sup> Aktionsmodellen					
	Veranstaltungen zu A3WH-Aktionen					
<b>Vernetzung</b>						
	Organisation regionaler Austauschtreffen					
	Herausgeben gemeinsamer/ Mitarbeit an Publikationen					
	Pressearbeit					
	Anregungen zur Durchführung gemeinsamer Veranstaltungen					
<b>Aufbauhilfe</b>						
	Hilfe bei Motivation und Zielfindung					
	Hilfe bei der Organisation					
	Kontaktvermittlung und Materialversorgung					
<b>Mitarbeiterinnenschulung</b>						
	MitarbeiterInnenschulung					
<b>Andere: .....</b>						
	.....					
	.....					
	.....					

<sup>22</sup> A3WH – Aktion Dritte Welt Handel bzw. Fairer Handel

6.2 Wie teilte sich Ihre Arbeitszeit im Jahr 2000 prozentuell auf die genannten Aufgabenfelder auf?

Fachberatung	..... %	Mitarbeiterinnenschulung	..... %
Pädagogische Beratung	..... %	Verwaltung und Mittelbeschaffung f. die eigene Stelle	..... %
Animation	..... %	Andere: .....	..... %
Vernetzung	..... %		
Aufbauhilfe	..... %	GESAMT	100 %

## 7. Zielgruppen

Im Konzept zur Gruppenberatung werden die folgenden Zielgruppen genannt:

- a) Bestehende Eine-Welt-Gruppen <sup>23</sup>
- b) Neue Gruppen <sup>24</sup>
- c) Multiplikatorinnen <sup>25</sup>

7.1 Wie viele Gruppen beraten Sie im Jahr durchschnittlich in jeder einzelnen Kategorie:

Bestehende Eine-Welt-Gruppen	Neue Gruppen	MultiplikatorInnen	Andere, nämlich .....
			.....

7.2 Wie oft haben Sie im Jahr 2000 die folgenden im Konzept der Gruppenberatung angeführten Zielgruppen beraten? (Zutreffendes bitte ankreuzen)

		sehr häufig	häufig	ab und zu	selten	nie
<b>Bestehende Eine-Welt-Gruppen</b>						
	Weltläden					
	Regelmäßig arbeitende Eine-Welt-Gruppen					
<b>Neue Gruppen aus</b>						
	Gemeinden					
	Kirchen					
	Jugendverbänden					
	Erwachsenenverbände					
	Schulen					
	Gewerkschaften					
	Institutionen					

<sup>23</sup> Weltläden, regelmäßig aktive Arbeitskreise oder Arbeitsgemeinschaften

<sup>24</sup> aus Gemeinden, Jugend- und Erwachsenenverbänden, Schulen, Gewerkschaften, Institutionen

<sup>25</sup> aus Jugendarbeit, Gemeindearbeit, Schule und Erwachsenenbildung, Sachausschüsse, die ep. Bildungsarbeit leisten

Multiplikatorinnen aus						
	Jugendarbeit					
	Gemeindearbeit					
	Schule					
	Erwachsenenbildung					
	Kirchliche Sachausschüsse					
Andere: .....						
	.....					
	.....					
	.....					

7.3 Wie teilte sich Ihre Arbeitszeit im Jahr 2000 prozentuell auf diese Gruppen auf:

Bestehende Eine- Welt-Gruppen	Neue Gruppen....	MultiplikatorInnen	Andere nämlich ..... .....
..... %	..... %	..... %	..... %

## 8. Kooperationen

Nennen Sie die 5 für Ihre Arbeit wichtigsten Kooperationspartner, und kreuzen Sie an

- auf welcher Ebene dieser Partner angesiedelt ist,
- zu welchem Bereich des öffentlichen Lebens er gehört.

		lokal	regional	national	epol. Org.	Kirchen	Kultur	Politik	Wirtschaft
1									
2									
3									
4									
5									

### Teil 3: Einschätzung der Gruppenberatung

#### 9. Wirkungen

9.1 Nennen Sie bitte (in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit) 5 Erfolge Ihrer Tätigkeit im Jahr 2000.

1.: .....

2.: .....

3.: .....

4.: .....

5.: .....

9.2 Nennen Sie bitte (in der Reihenfolge Ihrer Wichtigkeit) 2 Misserfolge Ihrer Tätigkeit im Jahr 2000.

1.: .....

2.: .....

9.3 Auf welcher Ebene orten sie positive Effekte Ihrer Beratungsleistungen bei den von Ihnen beratenen Gruppen:

	sehr stark	stark	mittel	nicht	überhaupt nicht
Inhaltlich <sup>26</sup>					
Strukturell <sup>27</sup>					
Finanziell <sup>28</sup>					
Personell <sup>29</sup>					

9.4 Wie schätzen Sie die Wirkung Ihrer Tätigkeit bei den beratenen Gruppen ein:

	sehr positiv	positiv	teils - teils	wirkungslos	völlig wirkungslos
Inhaltlich					
Strukturell					
Finanziell					
Personell					

<sup>26</sup> In erster Linie Befähigung zur Durchführung einer hochwertigen Bildungsarbeit und die Verwendung geeigneter Materialien hierfür

<sup>27</sup> Verbesserung der inneren Organisation und Abläufe

<sup>28</sup> Stärkung der Eigenmittelbasis und Erschließung neuer Finanzierungsquellen

<sup>29</sup> Stärkung der Mitarbeiterzahlen und Aufbau neuer Stellen

## 10. Strukturen / Rahmenbedingungen

10.1 Für wie hilfreich schätzen Sie die folgenden Strukturen für Ihre konkrete Arbeit ein?  
(Zutreffendes bitte ankreuzen):

	sehr hilfreich	hilfreich	teils - teils	nicht hilfreich	überhaupt nicht hilfreich
Anstellungsträger					
Finanzierungsträger					
Konzept der Gruppenberatung					
Fachbeirat					
Konferenz der GruppenberaterInnen (KGB)					
Gemeinsamer Ausschuss Gruppenberatung (GAG)					

10.2 Nennen Sie bitte 3 Rahmenbedingungen, die Ihrer Tätigkeit besonders förderlich sind:

1.: .....

2.: .....

3.: .....

10.3 Nennen Sie bitte 3 Rahmenbedingungen, die Ihrer Tätigkeit besonders hinderlich sind.

1.: .....

2.: .....

3.: .....

## 11. Qualifikation

Nennen Sie bitte 3 Schlüsselqualifikationen, die für eineN GruppenberaterIn unerlässlich sind, um die Aufgabe gut zu erfüllen:

1.: .....

2.: .....

3.: .....

## Teil 4: Zukunftsperspektiven

### 12. Entwicklung der Tätigkeitsfelder

12.1 Nennen Sie bitte max. 3 Tätigkeitsfelder, auf die auf keinen Fall verzichtet werden kann.

1.: .....

2.: .....

3.: .....

12.2 Gibt es Tätigkeitsfelder, die - aufgrund der von Ihnen wahrgenommenen Bedürfnisse der Gruppen - neu aufzunehmen wären? Wenn ja, nennen Sie max. 3:

1.: .....

2.: .....

3.: .....

12.3 Nennen Sie bitte 3 „klassische“ Tätigkeitsfelder, die Ihrer Meinung nach nicht mehr länger sinnvoll erscheinen.

1.: .....

2.: .....

3.: .....

### 13. Erwartungen

Formulieren Sie jeweils 3 zentrale Erwartungen, die Sie hinsichtlich der weiteren Entwicklung

13.1 an Ihre Tätigkeit im konkreten

1.: .....

2.: .....

3.: .....

13.2 an die Gruppenberatung im allgemeinen haben.

1.: .....

2.: .....

3.: .....

#### **14. Konzept der Gruppenberatung**

Nennen Sie max. 3 Punkte, die Ihrer Meinung nach im Konzept der Gruppenberatung verändert werden sollten:

1.: .....

2.: .....

3.: .....

#### **15. Eigene Anmerkungen**

Wir danken Ihnen sehr herzlich fürs Mitmachen und Ihre Ausdauer.  
Heidi Grobbauer / Jean-Marie Krier  
Für KommEnt, Salzburg Juli 2001



### Anhang 3: Fragebogen für GruppenberaterInnen

## Evaluation Gruppenberatung Fairer Handel Fragebogen für beratene Gruppen

Die Auswertung dieses Fragebogens erfolgt natürlich anonym. Dennoch wären wir für die folgenden Angaben dankbar:

Bundesland: .....

Betreuungsregion:.....

Ländlicher Bereich / Städtischer Bereich (Nicht-Zutreffendes streichen)

Funktion der ausfüllenden Person in der Gruppe:  
.....

### Teil 1: Grundinformationen zur Gruppe

**1. Gruppe allgemein**

- 1.1 Seit wann gibt es die Gruppe? ..... (Jahr)
- 1.3 Wie viele Personen umfasst sie .....
- 1.4 Im Konzept zur Gruppenberatung werden mehrere Typen von zu beratenden Gruppen unterschieden.  
In welche Kategorie fällt Ihre Gruppe? (Zutreffendes bitte ankreuzen):

<b>Bestehende Eine-Welt-Gruppe</b>	Weltladen	
	Regelmäßig arbeitende Eine-Welt-Gruppe	
Neue Gruppe aus	Gemeinde	
	Jugendverband	
	Erwachsenenverband	
	Schule	
	Gewerkschaft	
	Sonst. Institution	
<b>MultiplikatorInnen aus</b>	Jugendarbeit	
	Gemeindearbeit	
	Schule	
	Erwachsenenbildung	
	Kirchlichem Sachausschuss	
<b>Andere</b>	.....	

## 2. Aktivitäten der Gruppe

2.1 Nennen Sie die 3 wichtigsten Tätigkeitsfelder<sup>30</sup> Ihrer Gruppe (nach Wichtigkeit geordnet):

1.: .....

2.: .....

3.: .....

2.2 Wie oft ist die Gruppe aktiv, mit Aktivitäten nach innen, wie z.B. Koordinationstreffen, und Aktivitäten nach außen? (Bitte Zutreffendes ankreuzen resp. Anzahl der Tage pro Woche, Monat oder Jahr angeben)

	täglich	.. Mal pro Woche	.. Mal pro Monat	.. Mal pro Jahr
Nach innen				
Nach außen				

## Teil 2: Beschreibung der Gruppenberatung

### 3. Kontaktaufnahme mit der Gruppenberatung

3.1 Seit wann gibt es Kontakte zwischen der Gruppe und der zuständigen Gruppenberatung? .....(Monat / Jahr)

3.2 Auf wessen Initiative kamen diese damals zustande? (Zutreffendes bitte ankreuzen)

Gruppe selbst	GruppenberaterIn	Beide	Nicht bekannt

<sup>30</sup> Nuscheler, 1995, unterscheidet u.a. Bildungsarbeit, Dritte-Welt-Handel, Kampagnen-Teilnahme, Projektpartnerschaft, Finanzielle Unterstützung verschiedener Projekte & Aktionen, Teilnahme an Aktionen der Hilfswerke, Basteln & Sammeln, Betreuung von Ausländern & Asylwerbern, Sonstige (in: Gabriel / Keller / Nuscheler / Treber, Handeln in der Weltgesellschaft: Christliche Dritte.-Welt-Gruppen, S. 36)

**4. Kontakte 2000 und 2001**

Welche Art von Kontakten gab es zwischen Gruppenberatung und Ihrer Gruppe in den letzten anderthalb Jahren (Januar 2000 bis Juni 2001), in welcher Häufigkeit, und können Sie diese ein wenig erläutern?

	Wie oft	Erläuterungen
Besuch vor Ort		
Beratung (schriftlich / telefonisch)		
Rundschreiben		
gemeinsame Teilnahme an Veranstaltungen		
.....		
.....		

**Teil 3: Einschätzung der Gruppenberatung**

5. Nennen Sie max. 3 Bereiche, in denen die Gruppe die Zusammenarbeit mit der Gruppenberatung als für die eigene Arbeit hilfreich erlebt hat, bzw. die Gruppenberatung die erwünschte Problemlösung bieten konnte:

1.: .....

2.: .....

3.: .....

6. Nennen Sie max. 3 Bereiche, in denen die Gruppenberatung nicht die von der Gruppe erwünschten Problemlösungen bieten konnte:

1.: .....

2.: .....

3.: .....

7. Nennen Sie zu den in Frage 6. genannten Bereichen jeweils den wichtigsten Grund, warum dies nicht der Fall war:

1.: .....

2.: .....

3.: .....

8. Wie schätzt die Gruppe die Tätigkeit der Gruppenberatung in den einzelnen Aufgabenfeldern ein:

	nicht in Anspruch genommen	in Anspruch genommen und				
		sehr hilfreich	hilfreich	teils - teils	nicht hilfreich	überhaupt nicht hilfreich
Fachberatung <sup>31</sup>						
Pädagogische Beratung <sup>32</sup>						
Animation <sup>33</sup>						
Vernetzung <sup>34</sup>						
Aufbauhilfe <sup>35</sup>						
Mitarbeiterinnenschulung						
Andere: .....						

9. Auf welcher Ebene orten Sie in Ihrer Gruppe positive Effekte der Gruppenberatung?

	sehr stark	stark	mittel	nicht	überhaupt nicht
Inhaltlich <sup>36</sup>					
Strukturell <sup>37</sup>					
Finanziell <sup>38</sup>					
Personell <sup>39</sup>					

<sup>31</sup> Beratung über Produkte und Projekte, Handelsstrukturen, Verkaufsförderung, Ladengestaltung, Marketing, Weltwirtschaftsfragen, Öffentlichkeitsarbeit

<sup>32</sup> gruppeninterner Lernprozess, Konfliktberatung, Aufbereitung von Medien, Materialien zu aktuellen Themen und Produkten

<sup>33</sup> produktbezogene Verkaufsaktionen, Einsatz von A3WH-Aktionsmodellen, Veranstaltungen zu A3WH-Aktionen

<sup>34</sup> Organisation regionaler Austauschtreffen, Herausgeben gemeinsamer Publikationen, Pressearbeit, Anregungen zur Durchführung gemeinsamer Veranstaltungen

<sup>35</sup> Hilfe bei Motivation und Zielfindung, Hilfe bei der Organisation, Kontaktvermittlung und Materialversorgung

<sup>36</sup> In erster Linie Befähigung zur Durchführung einer hochwertigen Bildungsarbeit und die Verwendung geeigneter Materialien hierfür

<sup>37</sup> Verbesserung der inneren Organisation und Abläufe

<sup>38</sup> Stärkung der Eigenmittelbasis und Erschließung neuer Finanzierungsquellen

<sup>39</sup> Stärkung der Mitarbeiterzahlen und Aufbau neuer Stellen

## 10. Gesamteinschätzung

10.1 Unsere Gruppe empfindet die Zusammenarbeit mit der Gruppenberatung für unsere Aktivitäten als (Zutreffendes bitte ankreuzen)

sehr hilfreich	hilfreich	teils - teils	nicht hilfreich	überhaupt nicht hilfreich

10.2 Die Existenz der Gruppenberatung ist für unsere Gruppe (Zutreffendes bitte ankreuzen)

sehr wichtig	wichtig	teils - teils	unwichtig	völlig unwichtig

## Teil 4: Zukunftsperspektiven

### 11. Erwartungen

Formulieren Sie jeweils 3 zentrale Erwartungen, die Sie hinsichtlich der weiteren Entwicklung

11.1 an die Gruppenberatung in Ihrer Region

1.: .....

2.: .....

3.: .....

11.2 und an das System der Gruppenberatung im allgemeinen haben.

1.: .....

2.: .....

3.: .....

## 12. Finanzieller Beitrag

Könnte Ihre Gruppe sich vorstellen, einen finanziellen Beitrag zur weiteren Sicherung / zum weiteren Ausbau des Systems der Gruppenberatung zu leisten? Wenn die Frage in der Gruppe noch nie besprochen wurde, geben Sie bitte Ihre persönliche Einschätzung an. (Zutreffendes bitte ankreuzen)

In der Gruppe noch nie besprochen					
	gar keine Bereitschaft	keine Bereitschaft	offen	Bereitschaft vorhanden	starke Bereitschaft

## 13. Eigene Anmerkungen

Wir danken Ihnen sehr herzlich fürs Mitmachen und Ihre Ausdauer!

Heidi Grobbauer / Jean-Marie Krier  
Für KommEnt, Salzburg Juli 2001

## **Anhang 4: Leitfragen für Interviews mit Finanziers und Anstellungsträgern**

### **Leitfragen für Finanziers**

1.  
Welche Zielsetzungen und Erwartungen waren in Ihrer Organisation mit der (Mit-) Finanzierung der Gruppenberatung Fairer Handel ursprünglich verbunden? Haben sich diese verändert, wenn ja, in welcher Form?
2.  
In welcher Höhe hat Ihre Organisation die Gruppenberatung Fairer Handel in den letzten 2-3 Jahren finanziert?
3.  
Welche Erfolge bzw. Misserfolge sehen Sie?
4.  
Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen für die Gruppenberatung Fairer Handel? Wie sollten Ihrer Auffassung nach die strukturellen Rahmenbedingungen gestaltet sein, damit eine wirksame Gruppenberatung erfolgen kann?
5.  
Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung der Gruppenberatung ein (Chancen, Risiken)?
6.  
Wird Ihre Organisation die Gruppenberatung weiter finanzieren? Wäre eine Erhöhung der Finanzierung Ihrer Organisation denkbar? Wenn ja, unter welchen Bedingungen?

### **Leitfragen für Anstellungsträger**

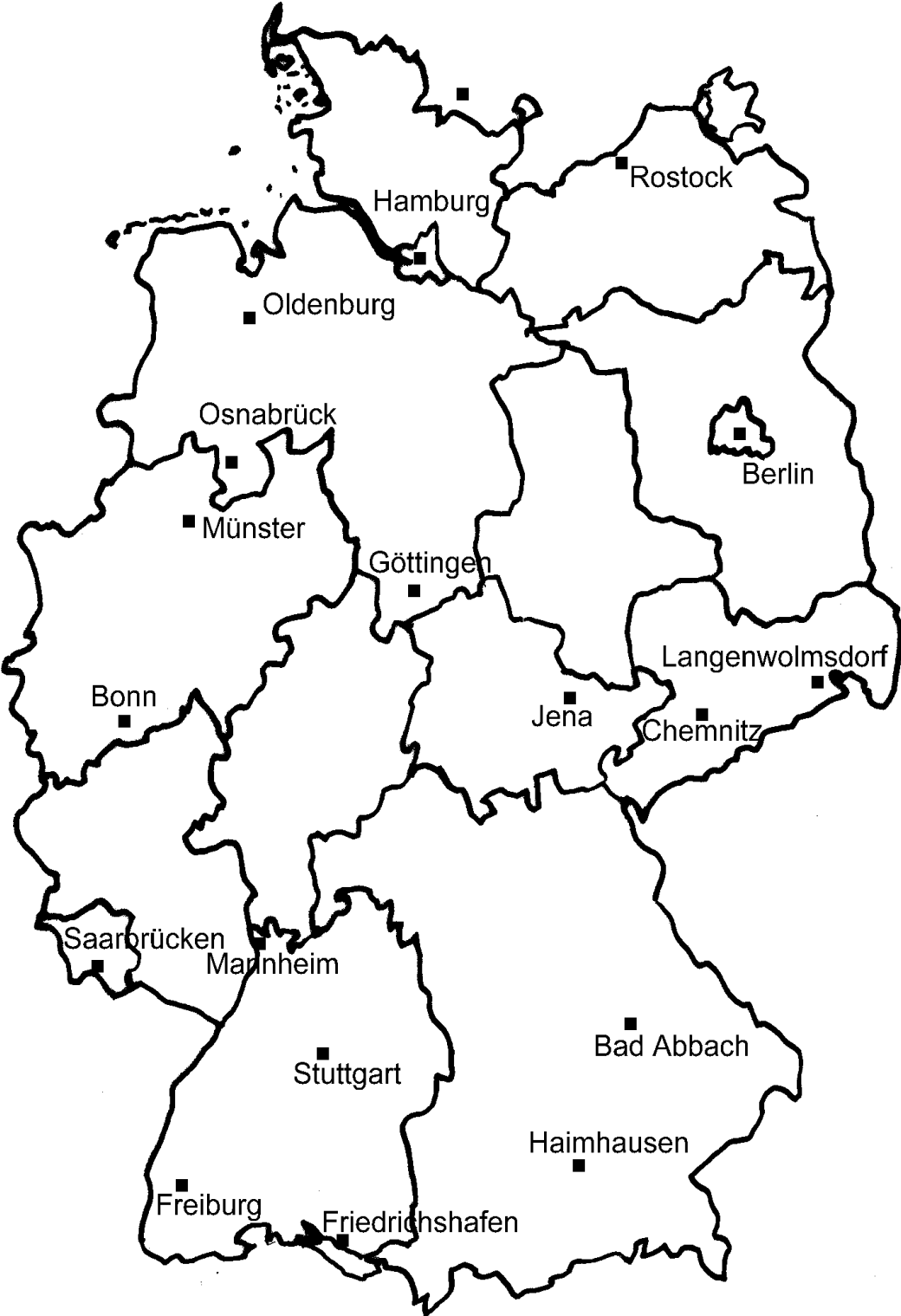
1.  
Welche Ziele und Erwartungen hatte Ihre Organisation ursprünglich mit dem Engagement für die Gruppenberatung Fairer Handel? (drei wichtigste Ziele und/oder Erwartungen)
2.  
Welche Motive standen dahinter?
3.  
Wie zufrieden sind Sie mit der Durchführung der Gruppenberatung? Hat sich an den Zielen und Erwartungen Ihrer Organisation wesentliches verändert? Was hat sich besonders bewährt?
4.  
Wie beurteilen Sie die strukturellen Rahmenbedingungen für die Gruppenberatung (Finanzierung, verschiedene Anstellungsträger, Planungssicherheit)? Wie sollten Ihrer Auffassung nach die strukturellen Rahmenbedingungen gestaltet sein, damit eine wirksame Gruppenberatung erfolgen kann?
5.  
Welche wichtigen Mängel bzw. Hemmnisse sehen Sie in der Durchführung der Gruppenberatung?
6.  
Wie sehen Sie die Entwicklung (Chancen und Risiken) der Gruppenberatung in Ihrer Region in den nächsten 3 Jahren?

## **Anhang 5: Leitfragen für Interviews mit FairTrade-Akteuren**

1.  
Wie oft und in welchen Zusammenhängen haben Sie bisher mit der Gruppenberatung Kontakt gehabt?
2.  
Wie haben Sie die Gruppenberatung dabei erlebt ? Wie zufrieden sind Sie mit der Durchführung der Gruppenberatung im allgemeinen?
3.  
Gibt es in Ihren Augen überhaupt eine Notwendigkeit für Gruppenberatung im Fairen Handel n Deutschland? Wenn ja, was sollten ihre Aufgaben sein?
4.  
Was gehörte bei der Gruppenberatung geändert / beibehalten? Welche Erfolge und Misserfolge, welche wichtigen Mängel und Hemmnisse sehen Sie in der Durchführung der Gruppenberatung?
5.  
Sehen Sie einen strukturellen Platz für Gruppenberatung in Deutschland? Wo könnte der sein (Finanziers, Anstellungsträger), damit eine wirksame Gruppenberatung erfolgen kann?
6.  
Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung der Gruppenberatung in den nächsten drei Jahren ein (Chancen, Risiken)?
7.  
Was kann Ihre eigene Organisation dazu beitragen ? Ist ein weiteres/größeres Engagement Ihrer Organisation denkbar? Wenn ja, unter welchen Bedingungen ?



**Anhang 6: Überblickskarte  
Sitz der GruppenberaterInnen (Stand Mitte 2001)**



## Anhang 7: Literatur

Gabriel, Karl / Treber, Monika:

Christliche Dritte-Welt-Gruppen. Herausforderung für die christliche Pastoral und Sozialethik. - Deutsche Bischofskonferenz, 1998

Kuhn, Veronika:

Vier Jahre Rahmenkonzept für regionale Gruppenberatung. - Unveröffentlichtes Manuskript, 1996.

Misereor / Brot für die Welt / Friedrich-Ebert-Stiftung (Hg.):

Entwicklungspolitische Wirkungen des Fairen Handels. Beiträge zur Diskussion. - Misereor Medien, 2000

Ramminger, Michael / Weckel, Ludger:

Dritte-Welt-Gruppen auf der Suche nach Solidarität. - Verlag Westfälisches Dampfboot, Münster, 1997