

Bürgervereine und Ehrenamtliche

Ein Beispiel: Sie sind aktiv in einem Bürgerverein, der bereits Vieles durch seine vielfältigen Kontakte zu Politik und Verwaltung für den Stadtteil erreichen konnte. Die Umgehungsstraße wurde anders als zunächst geplant, die Bücherei im Stadtviertel konnte erhalten bleiben und auch die vielen großen Feste, z. B. zu St. Martin und zum 1. Mai, die doch immer noch gut besucht sind, gäbe es nicht...

Ohne Bürgerverein sähe manches anders aus in Ihrem Stadtteil. Aber das scheint die Leute wenig zu kümmern. Zu Ihren Stammtischen, wo früher regelmäßig viele Leute zusammenkamen und interessante neue Vorhaben entwickelt wurden, kommt kein neuer Mensch. Sie sitzen in Ihrer „alt-vertrauten“ Runde – Durchschnittsalter 60 Jahre – und ob Sie für das Amt des Kassierers und Schriftführers noch jemand Neues gewinnen können, daran zweifeln Sie gewaltig...

Kommt Ihnen manches aus dieser Schilderung vertraut vor?

Alle Gruppen und Organisationen machen schwere Zeiten durch. Wenn eine solche **Krise** erkannt und aktiv bearbeitet wird, kann auch eine langjährige Organisation es schaffen, lebendig zu bleiben. Im Nachhinein stellt sich eine Krise oft als der Aufbruch zu einem echten Neubeginn einer Organisation dar!

Sinn und Ziel dieses Beitrags

Ich will Ihnen auf den folgenden Seiten Anregungen geben, wie Sie die ganz spezielle Situation Ihres Vereins von verschiedenen Seiten „beleuchten und betrachten“ können. Ich gehe davon aus, dass Ihnen dabei selber Ideen kommen, was Sie in Ihrem Verein einmal anders als bisher angehen könnten, um neue aktive MitstreiterInnen zu gewinnen oder andere notwendige **Veränderungen** anzugehen.

Mit diesem Text möchte ich Sie einladen, Ihre **Vereinsarbeit** anhand von konkreten Fragestellungen in 4 Schritten zu bedenken und zu bearbeiten:

1. Wie ist die Ausgangslage? Wie sehen Sie selber die Arbeit Ihres Vereins? Was macht es für Sie persönlich und für Sie als aktive Gruppe so interessant, dass Sie sich für diesen Verein engagieren?
2. Wie könnte Ihr Verein auf Außenstehende wirken? Einige Anregungen damit Sie selber mal einen „Blick von Außen“ einnehmen können.
3. Was sind die Erfahrungen in anderen Organisationen? Wann und unter welchen Bedingungen engagieren sich heute noch Menschen ehrenamtlich?
4. Wie kann es gelingen, neue Menschen für die aktive Mitarbeit zu gewinnen? Beschreibung einiger ganz konkreter Schritte, wie Sie vorgehen können.

1. Wie ist die Ausgangslage?

Fragen Sie sich einmal selber: Was können Sie als Bürgerverein gut, worin sind oder waren Sie erfolgreich? Weshalb macht es Ihnen persönlich Spaß, sich in Ihrem Bürgerverein zu engagieren? Welche **Ziele Ihres Vereins** können Sie gut und glaubwürdig verfolgen? Haben Sie eine (gemeinsame) Vision für Ihren Verein? Wie ist sie – oder wie war sie?

Insbesondere, wenn es **Probleme** gibt, ist es wichtig, dass Sie sich darüber klar werden, was die Stärken und positiven Wirkungen Ihres Vereins sind. Nur wenn Sie klar vor Augen haben, dass es da etwas Positives zu erhalten gibt, haben Sie die Chance, andere Menschen zur Mitarbeit gewinnen zu können. Und nur dann werden Sie auch die **Energien** aufbringen, den Verein in eine neue Phase zu steuern.

Wenn Ihnen dazu nichts Positives, Begeisterndes aus der Gegenwart einfällt, könnte es sein, dass Ihr Verein in der Vergangenheit, seit seiner Gründung, möglicherweise Wichtiges erreicht hat, aber inzwischen nicht mehr arbeitsfähig ist oder keine Ziele mehr hat?

Dann ist es eigentlich auch nicht verwunderlich, wenn sich keine neuen engagierten Mitstreiter finden. Gruppen und Organisationen können an einen Punkt kommen, an dem es darum geht, sie entweder von Grund auf neu aufzubauen oder aber die Entscheidung zu treffen, sie aufzulösen.

2. Wie könnte Ihr Verein auf Außenstehende wirken?

Für die unbeteiligten Bürger des Stadtteils sieht Ihr Verein mit Sicherheit anders aus als für Sie als aktive, beteiligte Person: Hier sind einige Fragen, die Ihnen helfen, verschiedene Bereiche Ihres Vereinslebens zu erkennen und sie einmal „mit anderen Augen“ anzuschauen. Die Beantwortung kann Sie auf mögliche Gründe für die Schwierigkeiten, neue aktive Menschen zu finden, hinweisen.

Fragen zum Zweck und Ziel des Vereins:

- Woran ist für Außenstehende erkennbar, was die Ziele und der Zweck des Vereins sind und was die Vereinsarbeit bewirkt?
- Wobei merken die BewohnerInnen in Ihrem Viertel, dass es „notwendig“ ist, so etwas wie einen Bürgerverein zu haben; vielleicht gibt es inzwischen andere, evtl. jüngere Organisationen, die eine ähnliche Funktion übernommen haben?
- Wie ist für Außenstehende erkennbar, ob bzw. mit wem der Verein zusammenarbeitet, um größere Ziele zu erreichen?

Fragen zur Struktur und Arbeitsform des Vereins:

- Wie ist für Außenstehende erkennbar, wie dieser Verein arbeitet? Wer bzw. welche Gremien sind für welche Fragen zuständig oder ansprechbar?
- Wie wird nach außen hin deutlich, wie und wo Entscheidungen getroffen werden (Stammtisch, Vorstandssitzungen, Mitgliederversammlungen)?
- Woran ist erkennbar, wer an Entscheidungen des Vereins beteiligt ist, dass sie demokratisch herbei geführt werden und nicht nur „geklüngelt“ wird?
- Welche konkreten Möglichkeiten bzw. Aufgaben gäbe es für Personen, die sich engagieren wollten?

Fragen zur Atmosphäre im Verein:

- Wie mögen sich Leute fühlen, die zum ersten Mal bei einem Treffen von Vereinsmitgliedern, beim Stammtisch auftauchen (willkommen?, überflüssig?, fehl am Platz in einer vertrauten, geschlossenen Runde)?
- Wie offen sind die Vereinsmitglieder für neue Personen – und woran ist das für Neue erkennbar?
- Wie war es, als es das letzte Mal gelungen ist, dass eine neue Person sich zum aktiven Kern zugehörig fühlte?

3. Wie sind die Erfahrungen in anderen Organisationen?

Viele Organisationen suchen und finden mit Erfolg ehrenamtliche MitarbeiterInnen. Es ist nicht immer einfach, aber es zeigt sich, dass es unterschiedliche Gründe gibt, weshalb sich Menschen in ihrer Freizeit ehrenamtlich, freiwillig (also ohne Bezahlung) engagieren: Sie tun es aus ganz verschiedenen Gründen, aber immer, weil es ihrem **Eigeninteresse** entspricht, wenn sie z. B.

- sich so über etwas ärgern, dass sie etwas dazu beitragen wollen, diesen Missstand zu beheben,
- etwas Sinnvolles in ihrer Freizeit tun möchten,
- Zeit haben,
- sich erhoffen, darüber neue, interessante Menschen kennenzulernen,
- sich in dieser Gruppe / Organisation wohl und zugehörig fühlen,
- dabei Spaß haben,
- es für einen erfolgreichen Weg halten, sich in dieser Organisation gemeinsam für Veränderungen einzusetzen,
- über diese Tätigkeit Anerkennung und Wertschätzung erfahren (in die Zeitung kommen, beim Gespräch mit dem Bürgermeister dabei sein...),
- eigene Interessen dabei verfolgen können (passionierter Fußballspieler trainiert Kinder...),
- persönlich angesprochen wurden und darüber Zugang zu den Menschen in dieser Organisation gefunden haben...

Also, es gibt sie: Menschen, die sich in ihrer Freizeit engagieren wollen; aber sie haben ganz verschiedene, individuelle, durch Zufall oder durch die Lebensgeschichte geprägte **Gründe und Anlässe**, weshalb sie sich in einer bestimmten Organisation, zu einer bestimmten Zeit engagieren. Diese Triebfeder für das Aktivwerden, diese Eigeninteressen gilt es zu erkennen und an sie anzuknüpfen!

Bei den **Freiwilligenzentralen** gibt es viele Anregungen und Hilfestellungen, wie Sie durch verbesserte Öffentlichkeitsarbeit, konkrete „Stellenbeschreibungen“ für die gesuchten Personen neue Ehrenamtliche finden können.

Ich möchte im Folgenden einen anderen Schwerpunkt setzen: Gewinnung neuer aktiver Mitglieder durch persönliche Gespräche !

4. Wie kann es gelingen, neue Menschen für die aktive Mitarbeit zu gewinnen?

Versuchen Sie sich zu erinnern, wie Sie angefangen haben, sich für diesen Verein zu engagieren. Haben Sie eine Notiz in der Zeitung gelesen, ein Flugblatt erhalten oder wurden Sie von jemandem persönlich angesprochen? Umfragen haben ergeben, dass der häufigste Grund, weshalb Leute sich nicht ehrenamtlich engagieren, nach „Ich habe keine Zeit“ ist: „Ich wurde nicht angesprochen“. Die meisten Aktiven bestätigen dies und können sich an ein entscheidendes **persönliches Gespräch** erinnern, bei dem **Neugier** und **Interesse** geweckt wurden, sich gemeinsam mit anderen zu engagieren.

Die besondere Stärke und Qualität von Bürgervereinen liegt in ihrer **Nähe zu den Bürgern und Bürgerinnen**. Diese kann man, auch wenn man sie einmal hat(te), nicht festhalten, sondern sie ist etwas, das ständig erneuert werden muss. Dazu ist es unerlässlich, dass Vereinsaktive den direkten und persönlichen Kontakt mit möglichst vielen Menschen aus

dem Viertel haben bzw. immer wieder neu suchen. Nur so können Sie erfahren, wo und zu welchen Fragen im Stadtviertel „der Schuh“ drückt, und wer bereit ist, seine Fähigkeiten, Kenntnisse und Kontakte mit einzubringen. Ihre besondere Qualität als Bürgerverein liegt in dem dichten **Netz von persönlich-öffentlichen Beziehungen**: Persönlich, weil „man sich persönlich kennt“ und öffentlich, weil es nicht um private Freundschaften geht, sondern um ein Zusammenwirken im öffentlichen, gemeinsamen Interesse. Da dies eine umfassende Aufgabe ist, die nicht von einer Person allein zu leisten ist, gilt es, diese Kontakte und Gespräche zu organisieren.

Verabreden Sie sich in einer Gruppe von bereits Aktiven für diese Aktion, dann haben Sie gute Chancen für einen Aufbruch! Voraussetzung dafür ist:

- Sie bzw. Ihre Organisation sind wirklich offen für die **Mitarbeit** von neuen Personen und entsprechende Veränderungen.
- Sie sind neugierig und interessiert zu hören, wie die **Sichtweisen** von anderen Menschen in Ihrem Stadtviertel sind.

Ich empfehle Ihnen sehr, die Aktion auf ein für Sie realistisches Maß zu begrenzen, z. B. indem Sie

- einen **Zeitraum**, in dem Sie die Gespräche führen werden (z. B. 3 bis 5 Wochen), verabreden,
- einen **Plan** machen, wer mit wem Gespräche führt. Gut ist es über persönliche Empfehlungen (im Schneeballverfahren) mit Menschen in Kontakt zu treten – dann gibt es gleich Anknüpfungspunkte und das Misstrauen ist geringer, so dass man leichter ins Gespräch kommen kann; Sie können auch die Zielgruppe, die Sie besuchen bzw. erreichen wollen, eingrenzen (z. B. Neuzugezogene, Jugendliche, Senioren, Bewohner eines bestimmten Straßenzuges...),
- einen **Gesprächsleitfaden** für die Gespräche entwickeln, auf dem Sie auch kurze Notizen vermerken können.

Der Gesprächsleitfaden wird Sie daran erinnern, dass Sie keine Meinungsumfrage durchführen, sondern **persönlichen Kontakt** herstellen und Sie die Sichtweisen, Interessen, Fähigkeiten und möglichen Kontakte Ihres Gegenübers kennenlernen wollen. Darüber werden Sie aber nur dann ins Gespräch kommen, wenn Sie auch bereit sind, etwas von Ihnen persönlich, von den Gründen Ihres Engagements mit in das Gespräch einzubringen.

Der **Ablauf** könnte dann etwa so sein:

1. Sie stellen sich persönlich kurz vor und erklären Ihr **Anliegen** als Bürgerverein. Hilfreich ist eine vorherige schriftliche Ankündigung Ihres Besuches (Sie würden ja sicher auch nicht mit einer wildfremden Person vor Ihrer Haustür ein Gespräch führen wollen).
2. Sie interessieren sich für die **Sichtweise Ihres Gegenübers** über das Wohnviertel (z. B.: Wohnen Sie gerne hier? Was finden Sie gut hier im Viertel? Worüber ärgern Sie sich?).
3. Sie fragen nach **Änderungswünschen** und **Ideen** (Was sollte geändert werden?) und nach Erfahrungen mit gemeinschaftlichem Handeln in anderen Bereichen.
4. Sie erklären die **Arbeitsweise** Ihres Vereins und fragen nach möglichen Beiträgen oder Kontakten, die helfen könnten, die Situation im Viertel im gemeinsamen Interesse zu verbessern.
5. Wenn sich gemeinsame **Interessen** herstellen lassen, fragen Sie, ob Sie sich den Namen, Adresse und ggf. Telefonnummer für mögliche weitere Kontakte oder Einladungen notieren könnten.

6. Nach dem Gespräch machen Sie sich selber ein paar **Notizen** über Anknüpfungspunkte, oder Informationen, die Ihnen im Gespräch aufgefallen sind.
7. Sie treffen sich im Kreis Ihrer aktiven Mitglieder und werten Ihre Eindrücke und Ergebnisse aus. Wichtig ist, dass Sie den interessierten Personen zeitnah konkrete **Zugänge** zu Ihrem Verein verschaffen. Das könnte die Einladung zu einer Versammlung mit anderen Interessierten, eine Aktion zum Mitmachen oder ein weiteres Gespräch sein. Bedenken Sie: Ein **Netzwerk** zwischen Personen wächst nur langsam und mögliche Kooperationen lassen sich nicht immer sofort im ersten Gespräch entdecken! Oft zeigt sich der Erfolg einer solchen Aktion erst nach einiger Zeit.

Vielleicht fällt es Ihnen zunächst schwer, mit fremden Menschen das Gespräch zu suchen. Damit Sie sich nicht wie ein/e Vertreter/in fühlen, die ihr Gegenüber zum ungewollten Staubsaugerkauf überredet, sondern wirklich etwas über die Sichtweise Ihrer/s Gesprächspartner/in erfahren, ist es hilfreich, wenn Sie in einem entsprechenden Training eine „**offene Gesprächshaltung**“ einüben können.

Dafür und auch, wenn Sie den Eindruck haben, dass Ihre Organisation einen umfassenderen **Erneuerungsprozess**, eine Erneuerungsstrategie braucht, würde ich Ihnen empfehlen, eine externe Beratung und Begleitung in Anspruch zu nehmen – so etwas ist allein aus eigener Kraft schwierig zu bewerkstelligen. Große Organisationen holen sich in Krisenzeiten Organisationsberater ins Haus, damit sie auf schwierigen Wegen begleitet werden. Dann sollten Organisationen, die ehrenamtlich wichtige Arbeit leisten und komplexe Fragen und Probleme ihres Stadtteils bearbeiten, das auch mal in Anspruch nehmen können! Sprechen Sie mit Ihrer Freiwilligen-Agentur vor Ort, vielleicht kann die Sie dabei unterstützen!

Literatur, Links:

Engelhardt, Hans Dietrich / Graf, Pedro / Schwarz, Gotthart: Organisationsentwicklung, Alling, 1996.
 Häcker, Walther: Das Organisieren von Bürgerengagement auf breiter Basis / Community Organizing; in: Agenda Transfer / Stiftung Mitarbeit (Hrsg.): Handbuch Bürgerbeteiligung, Bonn i. E. 2003.
 Lüttringhaus, Maria / Richers, Hille: Handbuch Aktivierende Befragung, Bonn 2003.
 Mohrlock, Marion: Die Kultur der Beziehungen – oder die Politik beginnt bei den Leuten; in: FOCO (Hrsg.): Forward to the Roots, Community Organizing in den USA – eine Perspektive für Deutschland?, Bonn 1996.
 Sellnow, Reinhard: Die mit den Problemen spielen – Ratgeber zur kreativen Problemlösung, Bonn 2001.
 Wendt, Wolf Rainer: Engagement als Sozialkapital der Städte; in: Klie, Thomas / Roß, Paul Stefan: Die Zukunft des Sozialen in der Stadt, Freiburg 2000.

www.buergergesellschaft.de • www.fo-co.info • www.aktive-buergerschaft.de

Autorin: Hille Richers

Redaktion: Reinhild Hugenroth, Universität Duisburg-Essen

Gefördert von:

Projekt Ruhr GmbH, Ministerium für Wirtschaft und Arbeit in Nordrhein-Westfalen und dem Europäischen Sozialfonds

Kontakt:

Centrum für bürgerschaftliches Engagement (CBE)
 Friedrichstraße 9 • 45468 Mülheim an der Ruhr
 Tel.: 02 08 / 4 44 74 36 • E-mail: cbe-muelheim@t-online.de • www.cbe-muelheim.de

Wir unterstützen Sie bei der Suche nach Referenten!