



Strategien zur Nachwuchsgewinnung



In vielen Familienforschungsvereinen stellt sich die wichtige Frage, wie sie neue Mitglieder für ehrenamtliche Tätigkeiten gewinnen können, um ihre Organisation nachhaltig zu stärken. Oftmals gestaltet sich diese Aufgabe als Herausforderung, da der Alltag nur begrenzten Spielraum für strategische Überlegungen bietet. Doch es ist von entscheidender Bedeutung, die aktuelle Situation

genau zu analysieren und auf dieser Grundlage gezielte Ansätze zur Rekrutierung neuer Mitglieder zu entwickeln. Die gegenwärtigen Entwicklungen im Bereich ehrenamtlicher Tätigkeiten verdeutlichen, warum es zunehmend schwieriger wird, Personen zu finden, die Verantwortung übernehmen und sich engagieren möchten.

In diesem Kontext stehen im Folgenden hilfreiche Tipps und inspirierende Ideen im Fokus, um potenzielle Freiwillige zu gewinnen.



Das ist die aktuelle Situation:

- Es gibt aktuell und langfristig starke gesellschaftliche Veränderungen.
- Die Menschen wollen etwas von der Vereinsarbeit haben! Sie brauchen Erfolgserlebnisse, wollen selbst davon profitieren.
- Das Problem liegt nicht auf Seiten der Ehrenamtlichen, sondern bei den Organisationen, die diese nicht mehr an sich binden können.
- Junge Leute bekommt man nur im Team! Außerdem ist ihr Engagement eher kurz.
- Die Leute konsumieren zunehmend die Angebote des Vereins.
- Achtung! Man gerät schnell in die Mentalität, Dienstleister zu sein.
- 80% der Vereine finden keine Verantwortungsträger mehr.
- Es gibt aktuell eine Vereinsvorstandskrise und eine Krise der Traditionsvereine!
- Viele Vereine leben in einem Spannungsfeld: Man hat viele Ideen und Möglichkeiten, doch keine Leute, die anpacken und Verantwortung übernehmen möchten.
- Bei vielen Vereinen besteht außerdem eine „Zugpferdproblematik“.

„Zugpferdproblematik“. Was heißt das?

- Ein kompetenter Mensch fühlt sich verantwortlich, macht zu viel und kann schlecht abgeben.
- Das ist ein hausgemachtes Problem und muss geändert werden, indem die Aufgaben auf mehrere Schultern verteilt werden. Stichwort „Personalpolitik“.
- Es droht Überforderung, denn ein Mensch mit vielen Aufgaben braucht Entlastung.

Wie schafft man es ...

... in der Theorie, „Mitmacher“ zu gewinnen?

- Voraussetzung ist, dass die Bedürfnisse der Ehrenamtlichen und die Vereinsinteressen zusammenpassen! Das muss evaluiert und in Einklang gebracht werden.
- Je höher die Schnittmenge, desto höher die Erfolgchancen!
- Die größte Chance liegt im Spaß in und an der Gemeinschaft.
- Die beste Voraussetzung um neue Vorstandsmitglieder zu gewinnen ist und bleibt eine gute Vereinsführung!
- Vorstandspersönlichkeiten und ihre menschliche Seite spielen eine zentrale Rolle.
- „Liebe auf den ersten Blick“ geht über die Vereinspersönlichkeiten, die nach innen wirken und das Bild nach außen transportieren.
- Imagepflege und Öffentlichkeitsarbeit sind weitere wichtige Bausteine.
- Ideal sind spannende Inhalte und ein intaktes Ansehen.
- Sechzigjährige sind ideale „Nachwuchskräfte“ und unsere Zielgruppe.
- Jeder Verein muss seine eigene individuelle Lösung für das Problem finden! Hier kann eine vereinsinterne Fortbildung hilfreich sein.

... in der Praxis, langfristig „Mitmacher“ zu gewinnen?

- „Generationenlauf“ im Ehrenamt = Stetige Erneuerung schafft das Überleben!
- Verweildauer im Vorstand 2 Wahlperioden (ca. 6 bis 8 Jahre)
- In den Sitzungen regelmäßig die Perspektiven des Vereins, Kompetenzen und Bedürfnisse der Vorstandsmitglieder ansprechen. Das dient dem Wohl der Organisation.

... in der Praxis, kurzfristig, „Mitmacher“ zu gewinnen und zu behalten?

- Eine gut gepflegte ansprechende Website ist sehr wichtig.
- Fotos des Vorstandes und vom Vereinsleben immer in Aktion!
- Immer zeigen, was im Verein passiert!
- Werbung immer mit persönlichen Fotos, auch im Impressum.
- Öffentlichkeitsarbeit nach Innen wird oft vergessen, denn auch hierüber funktioniert die Mitarbeitergewinnung.
- Events veranstalten und darüber berichten.
- Facebook-Gruppe bilden und zwei Admins einsetzen.



- Rein in Schulen und Kitas! Klienten sind nicht die Kinder, sondern deren Eltern und Großeltern. „Unsere Kunden sind da, wo die Kinder sind.“
- Rein in die VHS! Hier findet man die meisten lernwilligen Leute mit Tatendrang im Rentenalter.
- „Offene Angebote ohne Beitragsvermutung“ sind sehr wirkungsvoll und gut zu bewerben. (Zeitzeugen berichten, Fotowettbewerb, konkrete Arbeitsangebote, Projekte...)
- „Zeitspenden sammeln“ (Ich spende dem Verein 6 Stunden Zeit, die bei Bedarf genutzt werden können) oder „Helfende Hände für...“ sind wirkungsvolle Anknüpfungspunkte, um Aktive zu gewinnen.
- Fortbildungen ermöglichen, denn sie sind ein Bindungsfaktor und eine gute Einstiegsmöglichkeit in die Vereinsarbeit. Untersuchen belegen, dass diese Leute eher bereit sind, Leitungsaufgaben wahrzunehmen, dass Ausgebildete zufriedener sind und länger bleiben.
- Projekte initiieren, die Spaß machen, zeitlich befristet sind und Teambildung ermöglichen.
- Kooperationsprojekte mit anderen Vereinen durchführen.
- Jubiläen und wichtige Termine für sich nutzen!
- Gerade wenn es im Verein richtig gut läuft, um Nachfolger werben und den Wechsel im Vorstand anbahnen. Motto „Lust statt Last“. Auf keinen Fall „jammern“ und klagen!
- Die persönliche Ansprache ist bei weitem der beste Weg und das wirkungsvollste Instrument. Der Mensch will gefragt werden. Außerdem muss man seine Mitglieder kennen!
- „Vorstandspatenschaften“ bilden heißt, dass der alte Vorstand dem neuen beratend zur Seite steht und Projekte aktiv unterstützt.
- Eine generelle „Tandembesetzung“ ist sinnvoll, setzt aber eine Satzungsänderung voraus.
- Ziel muss sein, die Arbeit auf mehrere Schultern zu verteilen, Übergänge zu schaffen und Angst vor der Verantwortung zu nehmen.
- „Schnuppermitglied im Vorstand“ = beratendes Mitglied auf Zeit, ist auf Vorstandssitzungen dabei, Praxisnähe ohne Verpflichtung ermöglichen, möglichst „niedrigschwellig“ und offen.
- Begriffe wie „Aufgaben“ und „Posten“ besser als „Projekte“ benennen, das klingt offener.
- Arbeit immer nun in „Häppchen“ anbieten, damit sie überschaubar bleibt.
- Arbeit und Gemeinsames möglichst kombinieren.
- Anerkennung und Lob im Ehrenamt ist ein Muss, den jeder will gesehen werden!
- Mit den Vorstandsmitgliedern und anderen Aktiven Personalgespräche führen: Was gefällt und was nicht? Fragehaltung einnehmen: „Wie siehst du deine Rolle und welche Perspektive hast du?“ und die Wünsche nach Möglichkeit berücksichtigen.

So gewinnt man junge Menschen

- Junge Leute bekommt man nur im Team! Motto: „Macht Euer Ding im Team!“
- Junge Leute machen eher nur kurz mit, langfristig erst ab 60.
- Ein „Juniorteam“ oder ein „Kreativteam“ schaffen für eigene Aktionen und eigene Ideen.
- Ihnen ein eigenes Budget in eigener Verantwortung mit dem Mut zu Fehlern einräumen.
- „Talentsuche“ heißt, Fähigkeiten und Talente benennen, gezielt suchen, z. B. über die Website und die Sozialen Medien.
- „Freiwilliges kulturelles Jahr“ für junge Leute anbieten.

Langfristige Strategien

- Gemeinschaftsgefühl etablieren und pflegen.
 - Aktiv und attraktiv sein um Personen zur Mitarbeit zu gewinnen.
 - Angebote des Vereins müssen zu den mitarbeitenden Leuten passen, sie sind nie statisch!
 - Fragehaltung: Warum sollte jemand bei uns mitmachen und was können wir ihm bieten?
 - Nicht vergessen! Neue Personen verändern den Verein!.
 - Frage: Ist unser Angebot attraktiv und zeitgemäß? Finden Leute das Angebot „spannend“? Hier muss man ansetzen!
- Stephan Würz: „Bewegung und Erneuerung sind ein Muss und überlebenswichtig!“*
- Frage an die Aktiven: „Was wollt Ihr machen? Wozu habt Ihr Lust?“ und das umsetzen.
 - Eine offene Diskussionskultur und Mitbestimmung pflegen.
 - Den Kreis der „Mitmacher“ möglichst groß halten und die Leute mitreden lassen.
 - Horizont weiten und sich inhaltlich erneuern.
 - Fortbildungen zur Personalentwicklung und zum Freiwilligenmanagement machen.
 - Neues Team „Freiwilligenmanagement und Personalentwicklung“ etablieren, das im Verein etwas entwickelt.
 - Sich zu jedem Punkt des Mottos „Gewinnen - Begleiten - Binden - Bedanken - Verabschieden“ Gedanken machen, Entscheidungen dazu treffen und konsequent umsetzen.



Die Website und Social Media als Aushängeschild Ihres Vereins

- Website und Facebook-Gruppe sind die wichtigsten Instrumente.
- Man muss hier sagen, was man will. „Heimliche Wünsche werden unheimlich selten erfüllt!“
- Auf der Startseite der Website muss sichtbar sein, was der Verein will und wofür er steht.
- Bei fast allen Websites der genealogischen Vereine kommt das Gemeinsame zu kurz!
- Man sieht kaum Fotos mit Menschen, die an etwas Gemeinsamen arbeiten!
- Die wichtigen intrinsischen Werte auf den Websites fehlen fast immer! (Vereinskultur, kollegialer Austausch, Bestätigung, Freude, Wert der Gemeinschaft). Das spricht die Leute an und motiviert sie, sich den Verein genauer anzusehen!

Potentielle Mitglieder ansprechen

- Bei vielen Websites der genealogischen Vereine gibt es Potential zur Verbesserung.
- Deshalb „Arme ausbreiten“ und Besucher der Website ansprechen „Wir suchen Dich“.
- Fotos mit Aufforderungscharakter platzieren, das gemeinschaftliches Handeln zeigt.
- Die Qualitäten des Vereins sichtbar machen.
- Außerdem die Fragen beantworten „Warum sollte man Mitglied werden?“ und „Was bringt mir eine Mitgliedschaft?“ (Dabei Argumente auflisten und mit der Aufforderung zum Mitmachen verbinden, den Beitritt sofort ermöglichen durch direkte Links).
- Kollegiale Beratung anbieten (Hilfe bei der Forschung, Hilfe beim Lesen alter Schriften...).
- Persönliche Ansprechpartner mit Daten und Bildern benennen.
- Kurze Statements mit Foto „Ich bin im Verein, weil...“ auf der Startseite platzieren.
- Gut sichtbar Kontaktformular für Fragen einrichten.
- Siegel „Initiative Transparente Zivilgesellschaft“ anstreben und auf der Website platzieren. (<https://www.transparency.de/mitmachen/initiative-transparente-zivilgesellschaft/>)

Methoden der Mitgliedergewinnung

- Kooperationen eingehen heißt Ressourcen teilen und die Kontakte ausweiten!
- Eine gezielte Auswahl aus der näheren Umgebung treffen und Leute direkt ansprechen.
- Die persönliche Ansprache zeigt die meisten Effekte (über 80%)!
- Unverbindliche Einladungen aussprechen und Teilhabe ermöglichen.
- Öffentlichkeitsarbeit mit Mitgliederwerbung verbinden!
- Themenkompetenz durch verschiedene Angebote zeigen.
- Ein Konzept Nachwuchsarbeit entwickeln und in die Vereinsarbeit einbinden.
- Offene Mitgliederwerbung über Website, Facebook usw. wagen!
- Keine Barrieren aufbauen! (Direkter Link zum Kontakt- und Antragsformular)
- Das Dankeschön an die aktiven Mitglieder öffentlich machen. Ist ein tolles Signal!
- Sympathische Bilder posten.
- Newsletter etablieren.
- „Schnuppermitgliedschaften“ ermöglichen.
- Werbung mit Freianzeigen schalten (Newsletter, MTB, Website).
- „face-to-face“, z. B. auf dem Genealogentag und die Aufforderung „Kommen Sie gern bei uns unverbindlich vorbei“.



Leute für die Vorstandsarbeit gewinnen

- Die Arbeit des Vorstands nach Innen und nach Außen transparent machen, z. B. Website.
- Einen aktiven und sympathischen Vorstand anstreben und sich auch so zeigen.
- Regelmäßig Fortbildungen anbieten und selbst welche machen.
- Unterstützung im Vorstand frühzeitig und parallel anbieten.
- Verbindendes suchen (Schnittmenge der Interessen von Mitglied und Verein)
- Projektarbeit in begrenztem Rahmen lockt die Leute.
- Vorstandswechsel langfristig ankündigen.
- Alle Fragen zur Vorstandsarbeit beantworten .
- Wertschätzung der Arbeit nach Innen und nach Außen („Dankeschön“ auch auf der Website)

Noch Fragen?

Sprechen Sie uns einfach an

