BRAVO-Best Practice

Wir von der **BRAVO**-Redaktion haben viele inspirierende Ideen von Euch geschickt bekommen, wie Ihr Mitglieder werbt und wie Ihr die Pfadfinderei immer wieder für Euch interessant haltet. Unter all diesen Beispielen waren viele "Klassiker" dabei, aber auch die sind zeitlos gut und/oder werden zuweilen neu interpretiert.

Eure **BRAVO** Best Practice Beispiele zur Mitgliedergewinnung

Ihr habt uns verschiedene Ansätze zur Mitgliedergewinnung vorgestellt: Ihr stellt euch zum Beispiel da vor, wo schon viele Kinder und Jugendliche sind.

In Schulen – genannt wurden Grundschule und Gymnasium, vermutlich für Wölflinge und Leiter – wird ebenso geworben, wie in der Gemeinde bei Kommunionkindern (ganz weit vorne), Messdienern und Firmlingen. Neben den Kindern habt Ihr auch die Eltern mit Elternabenden für Interessierte angesprochen, in denen die Pfadfinderei vorgestellt wird. Besonders wirkungsvoll erscheint das kurz nach Werbeaktionen wie Schnitzeljagd o.ä.

Ein Stamm zum Beispiel verschenkt Abenteuer Gutscheine an alle Kommunionkinder.

Neben der Ansprache von Gruppen nutzt Ihr Mundpropaganda: Kinder sprechen Kinder an, Eltern andere Eltern, Leiter alle Interessierten, denen sie begegnen.

Mit der einen Methode erreicht Ihr viele potentielle Interessierte, mit der anderen kann man ganz individuell auf Fragen eingehen – die Mischung macht's!

Die Gemeinde ist für viele Stämme zentral, häufig haben sie dort ja auch ihre Heimat. Um darüber hinaus Menschen anzusprechen, beteiligen sich die Stämme an Ferienpassaktionen, Kinderfesten und Stadtfesten – selbst wenn manche Kinder vor Ort zu jung sind, vielleicht haben sie ältere Geschwister? Das hört sich nach einer nachhaltigen Idee an!

Für Leiter wird entweder früh noch in den Gymnasien geworben, später dann z.B. über einen Aushang in der Uni, auf facebook oder StudiVZ.

Ganz ohne Social Media geht es, wenn persönliche Bekannte angesprochen werden, z.B. um Eltern von Erstklässlern im Bekanntenkreis als Leiter und ihre Kinder als Mitglieder zu werben. Und auch stammesintern bei Rovern gilt es im persönlichen Gespräch sensibel zu erforschen, ob sie Interesse am Leiten haben und ihnen entsprechend Erfahrungsraum geben.

Um nicht nur vom Pfadfinden zu reden, sondern es erlebbar zu machen, veranstaltet Ihr Schnuppergruppenstunden, Ralleys, Schnitzeljagd oder Kanutour, Zeltlager für Freunde und Ehemalige ("Eltern der Gruppenkinder von morgen?!").

Was, wenn für die Leiterwerbung eigene Aktionen zu viel Arbeit sind? Es gibt viele Angebote, bei denen man mitmachen und über den Tellerrand schauen kann: Iron Scout, Pfingsten in Westernohe, Diözesanveranstaltungen usw. Hier könnt ihr Interessenten gleich auf Pfadi-Tauglichkeit prüfen!

Insgesamt kann man aus den vielen Beispielen sehen, dass der persönliche Kontakt sehr vielversprechend ist! Und Ihr nutzt dazu Anlässe, bei denen Ihr sowieso eingebunden seid, z.B. das Gemeindefest.

Ein Tipp: Sorgt dafür, dass Ihr Aufgaben habt, bei denen Ihr Euer Potential ausspielen könnt!

Kuchenverkauf, Grillen, Bänke schleppen – ist alles hilfreich. Aber Kinder und Eltern erreicht ihr eher mit einem spielerischen Rahmenprogramm! Und selbstverständlich in Kluft!

Unterstützt wird Euer Engagement durch gute Flyer, die auch mal beim Bäcker (Stamm Gifhorn) oder in der Schule ausgelegt werden.

Wenn Ihr jemanden im Stamm habt, der Zeit, Lust und die Fähigkeit hat, sich um eine Homepage zu kümmern – super!

Achtet wie bei allem darauf, es lieber knapp und dafür aktuell zu halten, denn eine Homepage soll Euch unterstützen, nicht viel Zeit fressen.

Bei anderen Werbematerialien, wie Flyern, gibt es auch welche für's Pfadfinden allgemein von der Bundesebene. Einfach einen Einlegezettel mit Euren Gruppenstundenzeiten und Ansprechpartnern ergänzen – fertig! (Infos und Anregungen, auch den Abenteuergutschein findet Ihr unter <http://dpsg.de/vorlagen.html>)

Der Stamm Hallimasch hat die Ehrenamtsbörse ins Spiel gebracht. Dort können sich Menschen, die sich gerne engagieren möchten, melden und "Anbieter" von ehrenamtlichen Aufgaben können diese dort beschreiben.

Auch auf Facebook sind die Bundes-DPSG und wir vertreten: "DPSG DV Hildesheim -Wir sind so" (Gemeinschaft). Hin und wieder suchen Leiter die umgezogen sind einen neuen Stamm! Dann gilt es schnell zu antworten und Neue willkommen zu heißen!

Kurze **BRAVO** Best Practice Zusammenfassung:

- Persönliche Ansprache – geht immer und überall, wenn jemand Interesse bekundet! Stichwort Allzeit bereit!
- Für breiter angelegte Aktionen – macht Euch einen Plan! Be prepared!
 - Wo erreicht Ihr größere Gruppen?
 - Wie könnt Ihr diese gut ansprechen?
 - Und macht was, worauf Ihr selbst Lust habt – so springt der Funke leichter über!
- Habt Infos parat und ggf. auch gleich einen Ansprechpartner!
- Überlegt, wie Ihr Aktionen nutzen könnt, für die Ihr schon angefragt seid! Schafft eine Win-win-Situation – anderen helfen und Werbung für Euch machen!

Als **BRAVO** Best Practice Beispiele für Aktionen und Motivation haben wir von Euch Folgendes genannt bekommen:

- Lager
- Gut strukturierte Leiterrunden, Leiterpflege und Motivation
- Notwendiges Engagement, wie Gemeindefeste oder Materialtag, nett gestalten
- Traditionelles: Lager, Singen am Feuer, Stockbrot...
- Jahreszeitliches Engagement wie Waldweihnacht, Osterfeuer usw.
- Aktionen für Leiter wie z.B. einen Leiterhike
- Teilnahme an Iron Scout, Diözesanveranstaltungen, Zelten in Westernohe...
- Internationale Begegnungen
- Mitbestimmung leben

Die Beiträge zur Mitgliedergewinnung und zur Motivation wurden von Euch Stämmen für Euch Stämme geliefert – Super!

Für die Bezirksvorstände und die Diözesanleitungen unter Euch: Ihr seid diejenigen, die für den Austausch sorgen könnt! Ihr bringt die Leute zusammen und könnt dafür sorgen, dass alle gemeinsam vom reichen Erfahrungsschatz profitieren!