



# Erfolgs- Rezepte

für ein erfolgreiches, attraktives und farbenfrohes **Vereinsleben**

## Der Werkzeugkoffer des SSB

Wichtige und wertvolle Hinweise für eine erfolgreiche Vereins- und Verbandsarbeit finden Sie im Werkzeugkoffer des SSB unter

[www.samariter.ch](http://www.samariter.ch)

- » Downloads
- » Vereinsführung

Dies ist eine Dienstleistung des Zentralsekretariates des Schweizerischen Samariterbundes.



# Die Vereinsmitglieder sind das höchste Gut!

Die Vereinsmitglieder im Samariterverein sind das wertvollste Kapital des SSB. Die Mitglieder stellen dem Verein ihre kostbare Zeit zur Verfügung. Voraussetzung für eine «Zeitspende» ist die Identifikation mit dem Verein und den Werten, die er vermittelt. Ein aktives und attraktives Vereinsleben gibt den nötigen Zusammenhalt. Je besser ein Verein geführt wird, je besser die Aktivitäten und das Vereinsleben kommuniziert werden und je besser die Stimmung im Verein ist, desto eher ist es möglich, neue Mitglieder zu gewinnen! Jedes Mitglied ist ein Werbeträger, ein Botschafter seines Vereins. In seinem Auftreten und Handeln «verkauft» er tagtäglich die Samaritersache. Ist jedes Vereinsmitglied sich dieser Bedeutung bewusst und handelt danach, ist es für den Verein von unschätzbarem Wert!

## 10 «Gebote» für Vereinsfunktionäre

1. Denke und handle immer zukunftsorientiert.
2. Stecke mit deiner Motivation, deiner Begeisterung und deinem positiven Denken die anderen Funktionäre und die Vereinsmitglieder an.
3. Bleibe innovativ, kreativ und flexibel. Sei offen für neue Ideen.
4. Setze erreichbare, aber hohe Ziele. Verliere diese Ziele nie aus den Augen.
5. Unterstütze die Kursleiter und Vorstandsmitglieder. Schätze und lobe ihre wertvolle Arbeit. Sorge dafür, dass sich alle weiterbilden.
6. Habe Geduld. Nutze Fehlschläge als lehrreiche Erfahrungen.
7. Investiere in die Jugendarbeit. Die Jugend ist die Zukunft deines Vereins.
8. Setze dich immer und überall für einen guten Umgang unter den Vereinsmitgliedern ein. Denke daran: Du bist als Funktionär immer Vorbild.
9. Setze dich für einen optimalen Mix aus Leistung, Freude und Kameradschaft ein. Sorge mit diesem Mix für ein attraktives Vereinsleben.
10. Trete als Botschafter der Samaritersache und deines Vereins auf. Motivierte Vereinsfunktionäre und aktive Mitglieder sind die besten Werbeträger für jeden Samariterverein!



# Kostenlose Werbemöglichkeiten unbedingt nutzen!

**Viele Gemeinden und Städte bieten ihren Vereinen kostenlose Werbemöglichkeiten auf ihren Websites, im Anschlagkasten oder in Dorf- oder Städte-Broschüren. Diese Vereinsauftritte sind wertvoll und unbedingt zu nutzen! Ist ihr Samariterverein im Telefonbuch oder auf [www.local.ch](http://www.local.ch) aufgeführt? Nach wie vor benützen viele Leute das Telefonbuch und neu vor allem das Internet, um sich eine Kontaktadresse oder Informationen über einen Verein bzw. einen Kurs zu beschaffen. Wer nicht zu finden ist, der wird nicht kontaktiert!**

Zahlreiche Gemeinden und Städte kennen Broschüren, in welchen sie die Bevölkerung regelmässig die wichtigsten Informationen über das kommunale Leben vermitteln. Über Behörden, Parteien, Vereine, über das einheimische Gewerbe und vieles andere mehr wird informiert. Diese Broschüren werden gerne gelesen. Wenn Ihre Gemeinde eine solche Broschüre herausgibt, so ist es wichtig, dass Ihr Samariterverein aufgeführt ist. Mit Kontaktadressen und mit regelmässigen Berichten über die Vereinsaktivitäten. Die Samariter sollen als aktiver, attraktiver, sympathischer und gut geführter Verein wahrgenommen werden!

Auf Gemeinde-Websites sind fast immer Vereinsverzeichnisse zu finden. Jeder Samariterverein muss diese kostenlose Werbung in eigener Sache nutzen und sich eintragen. Sorgt dafür, dass die Einträge immer aktuell sind. Aktualität ist ein Muss! Vielfach besteht auf der Internetplattform die Möglichkeit, dass Vereinsanlässe oder Kursausschreibungen aufgeführt werden können. Immer mehr Leute orientieren sich über das Internet. Diese Chance der Kommunikation und Werbung sollte sich kein Samariterverein entgehen lassen!

Und wenn in Ihrem Dorf die kostenlose Möglichkeit besteht, im Gemeinde-Anschlagkasten Plakate aufzuhängen (Kursausschreibungen/Jahresprogramm/Kontaktadressen usw.)

**Worauf warten Sie?**



# Problemlose Kontaktnahme mit dem Samariterverein

Mit potenziellen neuen Mitgliedern verhält es sich nicht viel anders als mit Neukunden. Wer Interessierten offen begegnet, individuell auf deren Wünsche eingeht und ihnen die Schwellenangst nimmt, wird sie schnell für den Samariterverein begeistern können. Wer es nicht versteht, gleich zu Beginn eine gute Beziehung herzustellen, wird keine neuen Mitglieder gewinnen oder sie sehr schnell wieder verlieren. Wichtig ist in erster Linie die Möglichkeit der guten ersten Kontaktnahme!

## Drei Fehler im Umgang mit interessierten Neumitgliedern

### 1. Der Ansprechpartner im Verein ist telefonisch schlecht erreichbar

*Folge:* Der Interessierte versucht es mehrmals vergeblich und gibt dann auf.

*Besser:* Sorgen Sie dafür, dass möglichst alle Vereinsfunktionäre mit Telefon und E-Mail-Adresse und zwar in allen möglichen Kommunikationsplattformen des Vereins aufgeführt sind. Vor allem in einem Dorf (wo man sich noch kennt) sucht sich die interessierte Person gerne eine Kontaktperson aus, die ihm bekannt ist.

### 2. Der erste persönliche Kontakt wirkt gleichgültig

*Folge:* Das mögliche Neumitglied hat nicht das Gefühl, willkommen zu sein.

*Besser:* Der Ansprechpartner, der mit dem Interessenten telefonisch oder per E-Mail Kontakt hatte, vereinbart einen festen Termin und empfängt ihn, wenn der Neue zum ersten Mal einen Kurs oder einen Übungsabend des Vereins besucht. Wenn das nicht möglich ist, informiert er einen Vereinskollegen, der den Neuen dann stellvertretend namentlich und herzlich in Empfang nimmt.

### 3. Die Vereins-Website ist unübersichtlich

*Folge:* Telefon und E-Mail-Adressen sind nicht auf den ersten Blick zu finden. Weitere Schwachpunkte: Die Angebote sind nicht genau spezifiziert. Die Konditionen für die Anmeldungen werden nicht verständlich erklärt.

*Besser:* Gestalten Sie Ihre Website übersichtlich und halten Sie sie auf jeden Fall aktuell! Der Interessierte muss mit einem Klick die gesuchten Angebote, Konditionen und Kontaktdaten aufrufen können.



# Erfolgreiche und effiziente Sitzungen

**Sitzungen sind für viele Vereinsfunktionäre oft ein notwendiges Übel und frustrierend. Es wird wohl intensiv gearbeitet, leider wird aber viel Zeit in Sitzungen vertrödel. Vereinsfunktionäre beurteilen selber, dass viele Sitzungen zu lange dauern und unproduktiv sind.**

Das Thema «erfolgreiche und effiziente Sitzungen» sollte bei jedem Samariterverein einmal im Jahr traktandiert werden. Wie nutzbringend sind unsere Sitzungen? Was könnten wir verbessern? Sind wir mit unseren Sitzungsergebnissen zufrieden?

An den Sitzungen wird informiert und motiviert. Es werden Probleme gelöst, Anlässe und Kurse geplant und organisiert. Es wird geschlichtet und es wird abgestimmt usw. **Wichtig:** An den Sitzungen soll es neben den Geschäften immer Platz haben für die Pflege der Kameradschaft und der Geselligkeit!

**Die folgende Checkliste soll helfen, um herauszufinden was an den Sitzungen nicht rund läuft:**

- Die Dauer der Sitzung wird nicht im Voraus bekannt gegeben

- Die Sitzung dauert länger als zwei Stunden und ohne Pause
- Die Traktandenliste ist unklar und wird erst an der Sitzung verteilt
- Für wichtige Geschäfte fehlen Unterlagen
- Die Ziele sind unklar (Worum geht es? Was wollen wir erreichen?)
- Das Vereinspräsidium ist nicht genügend vorbereitet (muss improvisieren)
- Es mangelt an konsequenter Führung
- Gehässigkeiten lähmen sachliche Diskussionen
- Es gibt Sitzungsteilnehmer die dominieren und immer das Wort an sich reißen
- Es gibt Teilnehmer die gar nicht anwesend sein müssten
- Anstatt zuzuhören wird sofort kritisiert
- Verschiedene Geschäfte hätten via Mail, Telefon oder bilateral bearbeitet werden können
- Beim Protokoll fehlt der Hinweis, wer was bis wann zu erledigen hat
- Das Protokoll ist unvollständig und wurde zu spät an die Sitzungsteilnehmer versandt

**Viel Erfolg bei der Optimierung Ihrer kommenden Sitzungen!**



# Mitgliederpflege und Mitgliedergewinnung

**Neue Vereinsmitglieder zu gewinnen ist alles andere als einfach und benötigt viel Geduld und Engagement. Priorität in jedem Verein muss in erster Linie die Mitgliederpflege haben. Begeisterte Vereinsmitglieder sind immer die besten Boten! Die Vereinsmitglieder müssen auch gezielt auf «Neulinge» vorbereitet werden. Die interessierten Neumitglieder sollen spüren, dass sie herzlich willkommen sind. Sie müssen sich bereits bei ihrem ersten Besuch wohl fühlen, damit sie dem Verein die Treue halten. Nicht selten verlassen Neumitglieder schon nach relativ kurzer Zeit wieder den Verein... warum?**

## **Zwei Probleme, die immer wieder genannt werden:**

1. Der «Neuling» bleibt ein Aussenseiter. Er wird nicht in die Gemeinschaft integriert.
2. Die Stimmung im Verein ist angespannt. Neumitglieder fühlen sich unwohl.

Jeder Vereinsvorstand weiss: Kein Verein kann auf seine «altgedienten» Mitglieder verzichten. Sie stellen ein sicheres Fundament für die Vereinsarbeit dar. Zur Weiterentwicklung des Vereins benötigt es jedoch neue Mitglieder. Damit die «Alten» und die «Neuen» Kontakte aufbauen können bewähren sich die Monatsübungen ausgezeichnet. Hier stellen sich die Mitglieder gegenseitig vor, arbeiten zusammen an einem Posten und können sich in einer lockeren Atmosphäre kennenlernen.

Die Pflege der Vereinsmitglieder, die Pflege der Geselligkeit und Kameradschaft bleibt immer eine Grundvoraussetzung, damit die Stimmung im Samariterverein gut ist und bleibt. Diese gute Stimmung wird von Neumitgliedern umgehend positiv aufgenommen.

Ein gesundes Verhältnis von jungen, dynamischen und älteren, bewährten Mitgliedern stellt eine ideale und zukunftsorientierte Mitgliederstruktur dar. Die grosse Herausforderung für jeden Vereinsvorstand ist es, die Mitgliederpflege und die Mitgliedergewinnung gleichzeitig erfolgreich zu betreiben!



# Monitoring im Samariterverein

Tagtäglich werden wir mit einer Flut von Informationen überhäuft. Aus der Informationsflut ist selektiv herauszufiltern, was für den Verein von Interesse ist. «Monitoring» verhilft einem Vereinsvorstand zu einer ständigen kritischen Standortbestimmung.

## Was bedeutet «Monitoring»?

«Monitoring» bedeutet das gesamte Umfeld Ihres Vereins laufend zu beobachten, zu überprüfen und die Ergebnisse zum Vorteil des Vereins auszuwerten. Sie müssen Reaktionen auf Ihr Vereinsangebot (Nachfrage, Akzeptanz usw.), Ihre eventuelle «Konkurrenz» und allgemeine Trends analysieren und daraus für Ihren Samariterverein die richtigen Schlüsse ziehen.

## Checkliste – Schauen Sie auf folgende Punkte:

### Vereinsintern

- Vereinsangebot
  - Sind die Mitglieder mit dem Angebot zufrieden?
- Vereinsfunktionäre
  - Erfüllen sie ihre Aufgaben mit Freude und zur Zufriedenheit der Mitglieder?

- Sind sie engagiert, motiviert, ausgefüllt, überfordert usw.?
- Haben sie fähigen «Nachwuchs» im Auge? Wird dieser Nachwuchs gefördert?
- Vereinsziel – Leitbild
  - Sind sie auf dem richtigen Weg, ihre Ziele zu erreichen?
- Öffentlichkeitsarbeit
  - Wird über ihren Verein geschrieben, gesprochen?
  - Schöpfen sie alle Möglichkeiten der Öffentlichkeitsarbeit aus?
- Vereinsklima
  - Wird die Arbeit der Vereinsfunktionäre von den Mitgliedern geschätzt? Fühlen sich die Mitglieder wohl? Können sich die Mitglieder im Verein einbringen?

### Im Vereinsumfeld

- Was bietet die Konkurrenz
  - Wird die Konkurrenz beobachtet? Was macht die Konkurrenz besser/schlechter?
- Gibt es neue Trends?
  - Im Bereich der Mittelbeschaffung (Sponsoring, Samaritersammlung usw.)
  - In der Gemeinde/Stadt/Region?



# Führung im Samariterverein

**Führung betrifft alle im Verein. Sei es als Vereinsfunktionär oder als Mitglied. Eine gute oder schlechte Führung wird sich früher oder später im Vereinserfolg niederschlagen. Nachfolgend ein paar Empfehlungen und Tipps für die Führungspraxis im Samariterverein. Vereinspräsidenten, Vorstandsmitglieder und Kursleiter haben alles andere als eine leichte Aufgabe zu erfüllen und sind stets von Neuem gefordert.**

- ✓ Haben Sie immer ein offenes Ohr für Verbesserungsvorschläge. Wenn Vereinsmitglieder mitgestalten können, sind sie auch bereit, mehr Verantwortung zu übernehmen.
- ✓ Verwechseln Sie nie Kontrolle mit der Suche nach Fehlern. Motivation zur Selbstkontrolle ist gefragt.
- ✓ Fördern Sie selbständiges Handeln. Geben Sie dazu den nötigen Spielraum.
- ✓ Hören Sie den Vereinsmitgliedern zu. Sie drücken damit ihre Wertschätzung aus.
- ✓ Kritisieren Sie nie in Abwesenheit und auch nicht in Gegenwart anderer.
- ✓ Sprechen Sie für gute Leistungen ihre Anerkennung und ein Lob aus.

- ✓ Geben Sie Ihren Mitgliedern in Bezug auf die Vereinsaktivitäten alle wichtigen Informationen. Sie fördern damit das Vertrauen in die Vereinsführung.
- ✓ Vermeiden Sie einen autoritären Führungsstil. Sie blockieren damit die Eigenverantwortung der Vereinsmitglieder für ihr Tun.
- ✓ Informieren Sie regelmässig und transparent über den Stand in Arbeits- und Projektgruppen (zum Beispiel Mitgliederwerbeaktion, Teilnahme Gewerbeausstellung usw.). Die Vereinsmitglieder wollen orientiert sein.
- ✓ Delegieren Sie im Verein so viel wie möglich. Verteilen Sie die Vereinsaufgaben auf möglichst viele Mitglieder. Dieses Vertrauen wird geschätzt und motiviert!
- ✓ Ermöglichen Sie mit ihren Vereinsaktivitäten ihren Mitgliedern Erfolge und sprechen Sie davon auch in der Öffentlichkeit. Vereinsmitglieder sind stolz auf einen gut geführten und erfolgreichen Samariterverein. Zufriedene, begeisterte Mitglieder sind unsere besten Werbeträger für die Samaritersache!



# Weiterbildung ist das A und O

Erfolgreiche Samaritervereine haben gut ausgebildete und somit kompetente Kursleiter und Vorstandsfunktionäre. Erfolgreiche Samaritervereine sind auch an SSB-Veranstaltungen wie Samariter-Impulstagen, Kongressen usw. immer mit einer Delegation präsent. Sie wollen wissen was im Samariterbereich passiert und was im Verband geplant und umgesetzt wird. Sie wollen mitwirken, mitgestalten, sich informieren und sie wollen mit anderen Samaritervereinen Gedanken und Ideen austauschen. Diesen Vereinen liegt die Aus-, Weiter- und Fortbildung sehr am Herzen. Sie wissen, dass die Ausbildung der Kaderleute im Verein ein wertvolles Gut darstellt. Sie fördern ihre Samariterinnen und Samariter und sorgen dafür, dass sie ihr Wissen stets auffrischen und auch bereit und willens sind, Neues zu lernen.

## Das «Salz in der Suppe»

Gut ausgebildete Vereinsfunktionäre sind der Garant dafür, dass sich die Vereinsmitglieder gut betreut und wohl fühlen. Gut ausgebildete Kader sind zudem motiviert. Sie sorgen für das «Salz in der Suppe» eines jeden Samaritervereins. Ihre Vereinsmitglieder werden begeistert sein und es ihnen danken. Auch im

Berufsleben wird heute von hochqualifizierten Fachkräften erwartet, dass sie fachliche Weiterbildung in Anspruch nehmen. Vereine, die nur in den Tag hineinleben, keine Ziele haben und im Bereich der Ausbildung keine Eigeninitiative entwickeln, haben es immer schwerer, neue Leute für Führungsfunktionen zu finden.

## Selbstvertrauen, Anerkennung und Sicherheit

Eine gezielte Weiterbildung verschafft Selbstvertrauen, Anerkennung, Erfolg, Sicherheit und persönliche Zufriedenheit. Warten Sie nicht mehr länger – starten Sie noch heute und investieren Sie an der nächsten Vorstandssitzung Zeit in die Planung und Umsetzung der Aus-, Weiter- und Fortbildung Ihrer Kaderleute. Sie werden diese Zeit-Investition nicht bereuen!



# Vereinsmitglieder gewinnen, begeistern und halten

**Jeder Samariterverein lebt von seinen und durch seine Mitglieder. Abgänge im Verein müssen unbedingt kompensiert werden. Die Durchmischung von Frauen und Männern, Jung und Alt ist wichtig für den Fortbestand. Der Einsatz der Mitglieder bezüglich der Mitgliedergewinnung und -pflege ist dabei entscheidend. Es macht Sinn, möglichst alle Vereinsmitglieder zu motivieren, neue Mitglieder zu werben. Nutzen Sie die Kraft und die Ideenvielfalt Ihrer Mitglieder!**

**Bilden Sie in Ihrem Verein zwei Teams (geleitet durch je ein Vorstandsmitglied) mit den folgenden Aufgaben:**

*Team 1* hat die Aufgabe, Möglichkeiten der Mitgliedergewinnung zu entwickeln, aufzuzeigen und beschlussfähig vorzubereiten. Man trifft sich im Vereinslokal, um Ideen zu sammeln. Als Resultat wird eine Werbeaktion konzipiert sowie ein Vorgehensplan festgelegt, wer bis wann, was zu erledigen hat.

*Team 2* hat die vermeintlich leichtere Aufgabe, die Treue und Zugehörigkeit vorhandener Mitglieder zu fördern und zu sichern. Was gefällt den Mitgliedern? Was kann verbessert werden? Welche Stärken und Schwächen hat der Verein?

*Beide Teams* sind mit dem Praxisleitfaden des SSB «Mit Begeisterung dabei» zu bedienen. In diesem Leitfaden finden sich viele Impulse und Vorgehensweisen, wie ein Verein neue Mitglieder gewinnen, begeistern und halten kann!

Sobald die beiden Teams ihre Aufgaben erledigt haben, folgt eine gemeinsame Besprechung. Die Resultate werden gegenseitig vorgestellt. Es wird sich zeigen, dass sich Ideen, Vorgehensweisen und Problemlösungen teilweise überschneiden. Wo dies der Fall ist, werden die Kräfte vereint und Aufgaben zusammengefasst. Wichtig ist das Festlegen von Zielen, Prioritäten sowie die Erstellung eines Terminplans!



# Präsenz zeigen und *Kompetenz* vermitteln!

**Taten sagen mehr als Worte. Dieses Sprichwort gilt erst recht für gutes Marketing im Samariterverein. Ihre Umwelt schaut auf das, was ein Verein tut und wie ein Verein auftritt. Jeder Verein hat in der Bevölkerung sein Image. Dieses Image kann man aufbauen und positiv beeinflussen. Mit Aktivitäten. Mit guten Kursen. Mit Öffentlichkeitsarbeit. Zeigen Sie Profil! Sorgen Sie für ein gutes Ansehen ihres Samaritervereins!**

Die Grundlage dafür ist ein (selbst)bewusster und regelmässiger, präsender Auftritt in der Öffentlichkeit. Wie präsent ist Ihr Verein wirklich? Sind die Aktivitäten des Vereins deutlich sichtbar oder arbeitet der Samariterverein eher bescheiden im Hintergrund? Neue Mitglieder gewinnt man vor allem dann, wenn der Verein ein gutes Image und ein selbstbewusstes und kompetentes Auftreten hat. Daran gilt es zu arbeiten. Das ist eine Daueraufgabe!

## Was ist Image?

Als Image wird das – oft gefühlsbetonte – Vorstellungsbild bezeichnet, das Menschen von einer Person, einer Firma oder eben einem Verein haben. Image ist eine Sache

von Selbsteinschätzung und Fremdeinschätzung. Im Marketing bemüht man sich mittels Öffentlichkeitsarbeit oder Werbung, ein bestimmtes Ansehen zu erschaffen. Der Verein soll bei der Bevölkerung in einem möglichst guten Licht stehen!

Das Bild wird vor allem davon beeinflusst, wie sich ein Verein nach aussen gibt und was andere vom Verein halten oder über den Verein sagen. Dieses Image ist nicht in Stein gemeisselt.

## Präsenz, Fachkompetenz und Freundlichkeit

Mit steter Präsenz, Fachkompetenz und Freundlichkeit beim Postendienst, guten, lehrreichen Bevölkerungskursen sowie mit aktiven und vor allem kreativen Auftritten an Messen und Ausstellungen haben Sie es in der eigenen Hand, ein gutes Ansehen ihres Samaritervereins aufzubauen. Dazu gehört auch eine einheitliche Kleidung bei Einsätzen im Postendienst!



# Messeauftritte zeigen Wirkung!

**Optimal organisierte Messeauftritte erhöhen den Bekanntheitsgrad Ihres Samaritervereins und können zu neuen Mitgliedern führen. Viele Vereine nützen leider die Möglichkeiten nicht, die ihnen ein Messeauftritt bietet. Dabei kann an einer Messe ausgezeichnet aufgezeigt werden, welche Qualitäten ein Samariterverein vorzuweisen hat!**

Es gibt immer wieder eine Chance, sich an einer Messe oder Ausstellung zu präsentieren. Diese Chance gilt es zu nutzen. Hinzu kommt: Solche Veranstaltungen dienen auch der Mitgliederbindung. Zusammen am Stand den Verein zu repräsentieren ist Teamarbeit. Mitglieder registrieren beim Besuch von Messen und Ausstellungen sehr genau, ob «ihr» Verein vertreten ist. Sie schauen auch sehr genau darauf, wie sich «ihr» Verein dem Publikum zeigt. Gleiches gilt auch für vereinsfremde Besucher, bei denen sie sich mit ihrem Angebot und Programm bekannt machen können. An Messen und Ausstellungen kommen sie mit den Leuten ins Gespräch. Zeigen Sie die Vorzüge ihres Samaritervereins im besten Licht!

## **Mögliche Ziele für ihren Messeauftritt**

- Bekanntheitsgrad erhöhen
- Hemmschwelle zum Samariterverein abbauen
- Vereins- und Kursangebote präsentieren
- Imagepflege
- Kontakte und Kommunikation mit Mitgliedern und Partnern
- Kontakte zu Behörden und zur Bevölkerung
- Kontakte zu anderen Ausstellern
- Vorstellen von Kursen für Industrie und Gewerbe (Erste Hilfe am Arbeitsplatz)
- Mitgliederwerbung und/oder Mitgliederpflege
- Anbahnen von Kontakten mit potenziellen Interessenten
- usw.

**Wann ist die nächste Gewerbeausstellung, an dem Ihr Verein mitwirken kann?**



# Presseinformationen erzeugen Aufmerksamkeit!

**Samaritervereine haben regelmässig Chancen und Möglichkeiten, über ihre abwechslungsreichen und interessanten Aktivitäten in den regionalen Medien zu berichten. Leider müssen wir feststellen, dass viele Vereine diese ausgezeichnete Gelegenheit der Öffentlichkeitsarbeit kaum wahrnehmen. Was können wir unternehmen, um dies zu ändern?**

Will die Medienarbeit im Verein niemand übernehmen? Wer hat die folgenden Antworten auf Anfragen nicht schon gehört? «Ich kann nicht schreiben!», «Keine Zeit!», «Ich habe keine Erfahrung mit den Medien!» usw. Es gibt aber bestimmt in jedem Samariterverein eine Person, welche gerne schreibt. Viele Leute haben ein Flair zum Schreiben. Nur schöpfen sie ihre Fähigkeiten nicht aus. Sie werden auch nicht gefördert. Sie fühlen sich (noch) unsicher und wollen sich im Verein schon gar nicht aufdrängen. Diese Person müssen wir ausbilden und umgehend an einen Kurs anmelden.

## Möglichkeiten gibt es viele...

Warum nicht einmal eine Reportage mit guten Fotos planen über einen Nothilfekurs oder die Kurse «Notfälle bei Kleinkindern» bzw. «Notfälle beim Sport»? Ein Kurz-Interview mit der Kursleitung oder einem Teilnehmer wird immer gerne gelesen. Warum gibt es kaum Hintergrundberichte über Postendiensteinsätze? Warum nicht einen Bericht schreiben über eine interessante Monatsübung oder die nächste Blutspendeaktion? Die Liste von Möglichkeiten liesse sich problemlos weiterführen. Samaritervereine müssen lernen, sich selber ins Gespräch zu bringen. Wie heisst es doch so schön: Tue Gutes und sprich darüber!

Medienberichte erzeugen Aufmerksamkeit. Samaritervereine, denen es gelingt, mit Berichten regelmässig in den Medien zu erscheinen, werden in der Bevölkerung als aktive Vereine wahrgenommen. Diese Wahrnehmung bestärkt die Vereinsmitglieder, dass sie zu einem gut geführten und angesehenen Verein gehören und es hilft zudem bei der Gewinnung neuer Mitglieder!



# Interne Kommunikation ist wichtig!

**Alle Vereinsmitglieder im Samariterverein sind die wichtigsten Säulen ihres Vereins im Bereich der Gewinnung neuer Mitglieder. Sie sind immer die besten Botschafter nach draussen! Sind sie zufrieden und motiviert, sind sie auch die engagiertesten und glaubwürdigsten Werber für ihren Verein! Sorgen Sie dabei für eine gute interne Kommunikation und einen wertschätzenden Umgang.**

Für jede Situation gibt es eine passende Kommunikation – unterscheiden Sie diese drei Kommunikationsarten und pflegen Sie diese guten Möglichkeiten:

## 1. mündliche Kommunikation

- Gespräche (Gespräche mit Vorstandsmitglieder und Vereinsmitglieder, Führungsgespräche usw.)
- Versammlungen (Mitgliederversammlungen, Vorstandssitzungen usw.)
- Vereinsinterne Übungen, Fortbildungskurse, Postendiensteanlässe, Blutspendedienst usw.
- Gesellige Anlässe
- Telefonate
- evtl. «Sprechstunden» im Verein

## 2. schriftliche Kommunikation

- Mitgliederbefragung
- Briefe (Glückwünsche, Kondolenz-, Geburtstagsbriefe usw.)
- Vereinszeitschrift, Newsletter, Rundschreiben
- Plakate, Aushänge im Schaukasten
- Informationsdienst

## 3. elektronische Kommunikation

- Newsletter, Rundschreiben per E-Mail
- Informationsdienst per E-Mail
- Eigene aktuelle (!) Website mit Intranet, Chat und Foren
- Facebook-Gruppe

Ein Grundsatz der Public Relations besagt: «Öffentlichkeitsarbeit beginnt zu Hause» – also im eigenen Verein. Dort sind und bleiben die Vereinsmitglieder das wichtigste Potenzial! Gute, transparente und regelmässige Kommunikation ist ein bedeutender Erfolgspfeiler im Bereich des Mitgliedermarketing.



## Wichtige «Regeln» für Presseberichte

Die Kommunikation über die regionale Presse ist für jeden Samariterverein wichtig. Die Präsenz in den Medien trägt dazu bei, dass die Samariterarbeit und das Vereinsleben positiv wahrgenommen werden. Dies hilft zugleich bei der Gewinnung neuer Vereinsmitglieder. Alle Mitglieder lesen mit Stolz die Presseberichte «ihres» Vereins. Die Bevölkerung wird ebenfalls über die Medien auf die Aktivitäten eines Vereins aufmerksam. Wie kann nun erreicht werden, dass regelmässig gute Presseberichte (immer mit Foto!) über die Samariteraktivitäten erscheinen?

Dabei berufen wir uns auf eine Mitteilung der Redaktion des Oltner Tagblattes «in eigener Sache». Gerne geben wir diese Leitlinien als Grundgerüst, ergänzt mit zusätzlichen Informationen, allen Samaritervereinen für ihre Pressearbeit weiter.

- Die Beiträge sollten 3000 Zeichen inklusive Leerschläge nicht überschreiten.
- Die Texte immer im Fliesstext abspeichern, das heisst keine Trennungen, keine Tabulatoren, keine Zeilenumbrüche usw.
- Die Fotos sollten im JPG-Format mit einer Auflösung von 300 dpi zugestellt werden. Aus einer Internetseite herauskopierte Bilder sind ungeeignet, da diese in der Regel nur mit 72 dpi aufgelöst sind.
- Foto niemals in Word- oder andere Dokumente hineinkopieren, sondern immer separat zustellen!
- Klar anschreiben, wer oder was auf den Bildern zu sehen ist.

**Bei Einhaltung dieser wenigen «Regeln» hat ein Beitrag sehr gute Chancen, publiziert zu werden.**



# Mitgliederschwund?

## Mitgliederpflege hat erste Priorität!

**Immer mehr Samaritervereine beklagen den Schwund der Mitglieder. Während auf der einen Seite ältere ausscheiden, kommen auf der anderen Seite zu wenig neue Mitglieder in die Vereine. Für den Vorstand ist dies eine schwierige Situation. Doch den Kopf in den Sand stecken hilft nicht weiter. Es gilt aktiv zu werden, um den Samariterverein auch zukünftig zu erhalten und seine Aktivitäten auszubauen!**

Bevor Sie daran gehen, neue Mitglieder zu werben – vergessen Sie nicht, Halte-Arbeit zu leisten! Die noch im Verein verbliebenen Mitglieder müssen das Gefühl behalten, an einer wichtigen und schönen Sache mitzuarbeiten. Werden die Mitglieder vernachlässigt, verlassen sie den Verein. Der Vorstand ist dann nur noch damit beschäftigt, die Mitgliederdefizite auszugleichen. So kann es zu keinem Aufschwung im Verein kommen.

Sorgen Sie dafür, dass die Vereinstreffen gut vorbereitet werden. Sorgen Sie für eine gute Stimmung und Kameradschaft. Dazu gehört auch, dass die Leistungen, Erfolge und Aktivitäten des Vereins immer wieder dargestellt und kommuniziert werden – intern und auch gegenüber der Öffentlichkeit. Die Mitglieder müssen erkennen können, dass der Verein mit seinem Vereinsangebot in der Bevölkerung akzeptiert und geschätzt wird. Unterstreichen Sie dabei die Gemeinschaftsleistung. Vereinsmitglieder sind stolz darauf, einer aktiven Organisation anzugehören, die Gutes leistet!

Mitglieder im Verein halten heisst, der Mitgliederpflege hohe Bedeutung beimessen. Warum nicht jedem Mitglied zum Geburtstag gratulieren? Eine einfache Grusskarte mit wenigen (möglichst handgeschriebenen) Zeilen des Vorstands reicht aus, um dem Geburtstagskind das Gefühl zu geben, für seinen Verein wirklich wichtig zu sein.

**Es sind vielfach die ganz kleinen Dinge, die den Erfolg bringen!**



## Optimismus im Samariterverein

**Im Mittelpunkt des Erfolgs stehen in jedem Verein immer optimistische und begeisterungsfähige Menschen. Eine Grundvoraussetzung des Erfolgs heisst Optimismus. Ein Verein hat immer Pläne und Ziele für die Zukunft. Mit einer positiven Einstellung richten die zuständigen Vereinsfunktionäre automatisch den Blick stets auf neue Chancen. Sie bewahren sich so die grössten Aussichten auf Erfolg. Sie vertrauen auf sich und sind sich sicher, dass ihr aktiver Einsatz auch belohnt wird.**

Pessimisten hingegen denken und reden solange negativ, bis die gefürchteten negativen Ergebnisse Wirklichkeit werden (selbsterfüllende Prophezeiung). Negative Erlebnisse werden überbewertet und als Niederlagen angesehen. Pessimisten weisen vielfach darauf hin, dass alles und jedes schon einmal erfolglos probiert wurde. Es gibt erfahrungsgemäss in jedem Verein Mitglieder, welche dazu neigen, selbst einfache Dinge zu problematisieren.

Optimisten hingegen sind Gestalter der Zukunft. Aufbauendes Denken und Handeln ist und bleibt ihr oberstes Ziel. Optimisten gehen anders an die Lösung von Problemen heran. Sie wirken mit ihrer positiven und optimistischen Lebenseinstellung ansteckend. Ihre Begeisterung ist und bleibt der Schlüssel, der Tür und Tor öffnet.

**Sorgen Sie dafür, dass negative Einstellungen in Ihrem Verein nie Überhand gewinnen, sondern dass optimistische Menschen aktiv werden und Führungsverantwortung übernehmen.**



# Erfolg ist die Kunst, Probleme zu lösen und Hindernisse zu überwinden

**Erfolg im Samariterverein ist nicht zwangsläufig mit einem grossen Vermögen und materiellen Gütern gleichzusetzen. Was nützt einem Verein viel Geld auf der Bank, ein tolles Vereinslokal sowie ein modernes Postenfahrzeug, wenn im Verein eine schlechte Stimmung herrscht, keine ausgebildeten Kaderleute zur Verfügung stehen, Vereinsmitglieder aus dem Verein austreten und der Verein keine Ziele hat für die Zukunft?**

Jeder Verein lebt in einer Welt voller Probleme. Deshalb ist Erfolg die Kunst, alle diese Probleme zu lösen und Hindernisse zu überwinden.

Somit muss sich jedes Vorstandsmitglied die Frage stellen: Machen wir im Verein genügend, die anstehenden Probleme zu lösen? Bin ich selber ein Mensch, der Probleme löst, oder ein Mensch, der Probleme verursacht?

Erfolg im Verein ist alles andere als Zufall. Erfolg will immer neu erobert werden. Zukünftige Erfolge hängen davon ab von der Begeisterung und den Fähigkeiten, anstehende Probleme zu erkennen und zu lösen. Manchmal benötigt es sogar Mut, Probleme im Vorstand anzusprechen und aktiv anzugehen.

Im Mittelpunkt des Erfolgs steht immer der Mensch selber – mit seinen Fähigkeiten, seiner Kreativität, seiner Energie und seinem Willen.

**Erfolgreiche Vereine lösen ihre Probleme und sitzen sie nicht aus.**

Erfolgreiche Vereine setzen sich jedes Jahr klare Ziele, die sie mit dem Verein erreichen wollen. Das Erreichen dieser Ziele sind dann bedeutende Erfolgserlebnisse, die für die weitere Tätigkeit im Verein motivieren.



# Selbstmotivation

Selbstmotivation ist keine leichte Aufgabe, sondern jeden Tag eine Herausforderung. Die Energie, die Funktionäre im Verein ausstrahlen wird von den Mitgliedern gespürt und aufgenommen. Es ist eine Tatsache: Menschen schliessen sich Menschen an, die positive Stimmungen verbreiten. Menschen lehnen Menschen ab, die negative Stimmungen verbreiten. Dies gilt im Privat-, im Berufs- wie auch im Vereinsleben.

Wir können nur dann Menschen für eine Sache gewinnen, wenn wir unsere Ideen oder unsere Anliegen mit der nötigen Motivation und Begeisterung vertreten.

Es gibt Tage wo wir erkennen, dass es nicht unser Tag wird. Der Tatendrang ist gering. Die Gedanken verdüstern sich. Wir fühlen uns ausgelaugt. Wir haben Selbstzweifel, fühlen uns müde und lustlos. Kennen Sie diese Situation?

Im Verein spüren die Mitglieder, dass die Motivationsquelle nicht fließt. Die Stimmung fällt in den Keller. Wir wünschen uns jedoch das Gegenteil.

## Was gibt es für Wege zur Selbstmotivation? Nachfolgend ein paar Beispiele:

- Sprechen Sie mit einem Menschen, der Motivation und Begeisterung ausstrahlt und Ihnen wieder Mut machen kann.
- Stärken Sie Ihr Selbstbewusstsein und «füttern» Sie Ihr Unterbewusstsein mit positiven Gedanken.
- Vertrauen Sie auf Ihre Fähigkeiten, Ihre Erfahrungen und Ihre Stärken.
- Kommunizieren Sie positiv. Die Sprache ist immer der Schlüssel zu positiven Gedanken und guten Stimmungen.
- Denken Sie an Ihre erzielten Erfolge. Ziehen Sie Kraft für die Gegenwart aus den Erfolgen der Vergangenheit.
- Setzen und erreichen Sie Ziele. Denken Sie daran: Erreichte Ziele geben neue Energie!
- Belohnen Sie sich für Ihre Erfolge. Erlebte Erfolge stärken das Selbstvertrauen und motivieren zusätzlich.



# Adressdateien aufbauen

**Eine sorgfältig geführte Mitgliederdatei ist für jeden Samariterverein wichtig. Zusätzlich lohnt sich der Aufbau einer Spendendatei und einer Datei von möglichen neuen Mitgliedern. Solche Dateien können sich für Ihren Verein als sehr wertvoll erweisen.**

Einige Tipps, wie Sie sich Adressen von potenziellen Spendern oder neuen möglichen Mitgliedern beschaffen:

## Öffentlichkeitsarbeit optimieren

Versuchen Sie, so oft wie möglich mit einem Artikel in die örtliche Presse zu kommen. Geben Sie darin für weitere Informationen und Spenden die Kontaktadresse und die Bank- bzw. Postverbindung Ihres Vereins an. Wer sich meldet ist interessiert an Ihrem Verein!

## Informationsstände organisieren

Gehen Sie – im wahrsten Sinne des Wortes – auf die Strasse! Was braucht es? Ein Stehtisch, ein Sonnenschirm (am besten mit Vereinslogo), einheitliche Vereinskleidung, Informationsmaterial und vor allem aktive Vereinsmitglieder, die als Botschafter für Ihren Samariterverein auftreten. Informieren Sie

über Kurs- und andere Vereinsangebote. Mit einem Glücksrad sind Kursgutscheine oder kleine Geschenke zu gewinnen (siehe Merchandisingartikel des SSB). In vorbereiteten Listen können sich Personen eintragen. Zum Beispiel für einen Schnupperkurs, für einen Vereinsbeitritt oder für eine Spende (Konto Samaritersammlung).

## Internetseite des Vereins nutzen

Bitten Sie die Besucher Ihrer Website, die Adresse zu hinterlassen. Begründen Sie Ihre Bitte damit, dass Sie gerne weitere Infos, z.B. die Vereinsbroschüre, einen Newsletter oder eine Einladung für kommende Vereinsaktivitäten versenden möchten.

## Vereinsangebote kostenlos testen

Bieten Sie ein- oder zweimal im Jahr kostenlose Schnupperkurse an (Vereinsübungen). Auch damit lassen sich schnell gute Kontakte knüpfen und Adressen sammeln.

Nutzen Sie diese Ideen, um wertvolle Adressen zu gewinnen. Sie werden bald über eine gute Adressdatei verfügen, aus der heraus Sie Spender oder sogar neue Mitglieder gewinnen lassen!



# «Senioren» sind für jeden Samariterverein wichtig

**Unsere Gesellschaft wird immer älter – doch die Älteren werden physisch und psychisch immer jünger. Ein Faktor, der in der Vereinsarbeit eine immer wichtigere Rolle spielt.**

In den nächsten Jahren wird man die «Senioren» immer stärker ins Vereinsleben einbinden müssen, um die Existenz des Samaritervereins zu sichern. «Senioren» wollen jedoch nicht als Senioren behandelt werden. Sie sind heute und vor allem in der Zukunft äusserst wertvoll für jeden Samariterverein!

## Ältere Leute als Zielgruppe

Bei der Gewinnung neuer Aktivmitglieder darf die Zielgruppe der «Senioren» auf keinen Fall vernachlässigt werden. Ältere Menschen stehen in der heutigen Zeit mitten im Leben. Sie sind aktiv und wissbegierig. Sie haben Lebenserfahrung und mehrheitlich haben sie genügend (Frei)-Zeit, sich in einem Samariterverein zu engagieren. All das sind beste Voraussetzungen, um ältere Mitglieder aktiv am Vereinsleben zu beteiligen, und somit um sie zu werben.

## Integrieren und fordern

Wer ältere Menschen für die Vereinsarbeit gewinnen und begeistern will, muss

- die älteren Mitmenschen beobachten und ihre Interessen analysieren
- auf sie zugehen und sie in der richtigen Form ansprechen
- sie in den Verein integrieren und dort auch fordern

Da die heutige ältere Generation sich viel jünger fühlt, harmonisiert sie in vielen Bereichen auch mit jüngeren Vereinsmitgliedern. Es ist ein Zerbild der Vergangenheit und somit ein Vorurteil, dass Jugend und Alter im Verein nicht zusammen passen. Ganz im Gegenteil. «Jugendliche» nehmen sehr gerne den Rat von Älteren an, wenn dieser nicht schulmeisterhaft daherkommt.

Es wäre falsch, wenn die Gewinnung neuer Vereinsmitglieder sich einzig auf junge Zielgruppen beschränkt. Ebenso erfolgreich können (über das Segment der älteren, aktiven Generation) neue Mitglieder für die Samariterarbeit motiviert werden. Sie werden sehen. Diese Leute sind begeisterungsfähig und voller Tatendrang. Unterschätzen wir die heutigen «Senioren» nicht!



# Vereinsanalyse

**Jeder Samariterverein sollte von Zeit zu Zeit eine Vereinsanalyse durchführen. Diese führen Sie zum Beispiel durch, indem Sie zur Vereinsorganisation und zum Vereinsumfeld gezielt Fragen stellen, die Sie selbstkritisch beantworten.**

Eine Auswahl von Fragen finden Sie in der nachfolgenden Checkliste. Diese erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern dient Ihnen als Orientierung und Anregung.

## **Mögliche Informationsstelle und dazugehörige Fragestellungen:** **Mitgliederbefragung**

- Werden die «Leistungen» des Vereins von den Mitgliedern auch tatsächlich gewünscht/nachgefragt?
- Warum bleiben die Mitglieder dem Verein treu?
- Was wird im Verein geschätzt?
- Besteht eine aktuelle Mitgliederliste?
- Erhalten alle Vereinsmitglieder die Verbandszeitung des SSB und die Informationen des Vereins?
- Welche besonderen Stärken gibt es in Ihrem Verein, auf denen Sie aufbauen können?

- Gibt es umgekehrt Schwächen, die Sie daran hindern, Ihre Ziele erreichen zu können?

## **Selbsterhebung/-einschätzung**

- Ist sichergestellt, dass die Öffentlichkeit regelmässig über Ziele, Aktionen und Erfolge des Vereins informiert wird?
- Präsentiert sich der Verein mit modernen Medien?
- Wird versucht, gezielt neue Mitglieder zu gewinnen?
- Gibt es Nachwuchsprobleme bei Führungsfunktionen? Weshalb? Welche Massnahmen werden unternommen, um neue Funktionäre zu finden?

## **Befragung Vorstandsmitglieder**

- Gibt es Finanzprobleme? Werden sämtliche möglichen Geldquellen auch wirklich ausgeschöpft?

## **Befragung aller Vereinsfunktionäre**

- Hat der Verein genügend gut qualifizierte Kursleiter?
- Erhalten die Vereinsfunktionäre Wertschätzung für ihre Arbeit? Wird die Weiterbildung der Kursleiter regelmässig thematisiert?



# Vereinsaustritte hinterfragen!

**Die Mitgliederbewegung im Samariterverein ist stets im Auge zu behalten. Hinterfragen Sie jeden Austritt aus dem Verein. Sie können ihn zwar selten mehr rückgängig machen, aber Sie sollten nach den Gründen des Vereinsaustritts fragen. Sind es nämlich vereinsrelevante Gründe, kann man Verbesserungen anstreben und so weitere Austritte verhindern.**

Die Entwicklung Ihres Vereins ist in Ordnung, wenn die Eintritte gegenüber den Austritten die Waage hält oder noch besser, wenn mehr Eintritte als Austritte vorliegen. Sind jedoch nur noch Austritte zu registrieren, dann gilt es Gegensteuer zu geben. Analysieren Sie im Vorstand die Ursachen der Austritte. Suchen Sie die Gründe. Sind diese innerhalb des Vereins zu finden, beginnen Sie sofort mit den notwendigen Veränderungen.

Neben dem eigentlichen Vereinsziel gibt es weitere Gründe, Mitglied in einem Samariterverein zu werden, wie zum Beispiel ein lebendiges und kameradschaftliches Vereinsleben. Für viele Mitglieder ist der Verein auch ein Begegnungsort für soziale Kontakte.

## **Verein attraktiv machen!**

Bieten Sie neben den Samariterübungen, die dem eigentlichen Vereinszweck dienen, auch spezielle Veranstaltungen an, wo die Geselligkeit im Zentrum steht. Ideen müssen nicht nur vom Vorstand kommen. Auch die Vereinsmitglieder sollen neue Ideen einbringen können. Zeigen Sie sich offen für Neues und Aussergewöhnliches. Die Ideen werden nur so sprudeln...

## **Zufriedenheit ist wichtig!**

Je grösser die Zufriedenheit, desto enger ist die Bindung an den Verein. Erfüllen Sie die Erwartungen Ihrer Vereinsmitglieder. Sie werden dies weitererzählen. Mund zu Mund-Propaganda ist die beste Mitgliederwerbung! Zufriedene und motivierte Mitglieder sind und bleiben der Motor eines jeden Samaritervereins. Mitglieder die unzufrieden austreten bewirken das Gegenteil.

Bevor Sie also viel Energie in die Mitgliederwerbung stecken, sorgen Sie zuerst für zufriedene Vereinsmitglieder.



# TROTZDEM

Die Vereinsarbeit kann manchmal recht «nervig» sein und an die Substanz gehen? Kennen Sie dieses Gefühl? Sie fragen sich, warum Sie sich das alles überhaupt noch antun? Sie erhalten weder Wertschätzung noch Dankesworte, sondern hören nur Kritik und Sprüche wie «man hätte doch...» oder «warum hat man nicht?» usw.

Dann kommt der Moment, wo man sich selbst motivieren muss (siehe Erfolgsrezept Nr. 18). Trotz aller Kritik: Sie setzen sich weiterhin für den Samariterverein ein und wissen, dass Sie wichtige und gute Arbeit leisten. Sie orientieren sich an Erfolgen und holen daraus die Kraft für neue Projekte. Sie wissen, dass wieder bessere Zeiten kommen werden. Sie engagieren sich auch in Zukunft für die Samaritersache.

## TROTZDEM

- Einige Vereinsmitglieder sind manchmal unvernünftig, unberechenbar und egoistisch – Lieben Sie diese Mitglieder **trotzdem!**
- Ehrlichkeit macht Sie verwundbar – Seien Sie **trotzdem** ehrlich!

- Immer wieder regen Sie Menschen durch ihr negatives Verhalten auf – **Trotzdem** sind Sie nicht verpflichtet, sich zu ärgern!
- Viele Vereinsmitglieder denken negativ, üben Kritik, einfach damit kritisiert ist und sind vor allem aktiv als «Verhinderer» – Denken und handeln Sie **trotzdem** positiv! Achten Sie diese Menschen **trotzdem!**
- Was Sie heute Gutes tun, ist morgen schon vergessen – Tun Sie es **trotzdem** und bewegen Sie etwas!
- Die grosszügigsten Menschen können von den engstirnigsten zu Fall gebracht werden – Bleiben Sie **trotzdem** grosszügig!
- Auch wenn Sie der Mitwelt Ihr Bestes geben, ernten Sie oft nur Undank – Geben Sie **trotzdem** Ihr Bestes!
- Was Sie tun, wird über kurz oder lang bedeutungslos sein – Tun Sie es **trotzdem!**

## Trotz allem:

**«Es gibt keine grössere Freude, als im Leben (gemeinsam mit anderen Menschen) etwas bewegt zu haben!»**



# Jugendmitglieder tun jedem Verein gut!

**Immer mehr Samaritervereine klagen über massive Nachwuchsprobleme. Es stellt sich die Frage, wie man junge Menschen für die Vereinsarbeit gewinnen und begeistern kann. Wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Nachwuchsförderung ist, dass Jugendliche direkt angesprochen und im Verein gut betreut und integriert werden.**

Jugendliche wollen anders angesprochen werden als Erwachsene. Sorgen Sie im Verein für Veranstaltungen und Kurse, wo Sie Jugendliche direkt erreichen können (Beispiel eine Aktion «Erste Hilfe in der Schule»). Wo immer Sie als Verein auftreten: Sprechen Sie bewusst auch die Jugend an. Zeigen Sie die Lebendigkeit Ihres Vereins!

## **Vorurteile ausräumen**

Vielfach stehen Vorurteile auf beiden Seiten (Erwachsene/Jugendliche) im Weg für eine erfolgreiche Integration. So wird häufig die Sprache der Jugendlichen zum Problem. Junge Menschen reden nun mal anders als ältere. Man sollte die Sprache der Jugend-

lichen hinnehmen – sie aber auf keinen Fall übernehmen, weil das bei Erwachsenen eher albern wirkt. Hier gilt es ganz einfach aufeinander zuzugehen und Toleranz zu üben. Die im Samariterverein aktiven Erwachsenen sollten auf die Jugendlichen zugehen und sich ihnen stellen. Anlässe und Möglichkeiten gibt es dafür viele.

## **Jugendliche integrieren**

Gewinnt man Jugendliche für den Verein, so ist es nicht ratsam, sie sogleich in Jugendgruppen oder -abteilungen «abzuschieben». So haben auch längst nicht alle Samaritervereine die Möglichkeit, gleich eine «Help-Gruppe» zu gründen. Jugendliche können im Vereinsleben der Erwachsenen gut integriert werden. Sie benötigen jedoch eine angepasste Betreuung. Wenn diese Betreuung funktioniert, so fühlen sich junge Menschen im Verein sehr schnell wohl und akzeptiert.

Jugendliche sind wie eine Frischzellenkur für den Verein. Sie sorgen für neue Kräfte und Chancen für ein langes und erfolgreiches Vereinsbestehen!



# Innere Kündigung

**Ein langjähriges Mitglied verlässt wegen einer Kleinigkeit den Verein. Alle sind ratlos. Was ist passiert? Wahrscheinlich war die Kleinigkeit der berühmte Tropfen, der das Fass zum Überlaufen brachte. Bis sich das Mitglied zum Austritt entschloss, hat es bestimmt eine ganze Reihe von Warnsignalen gegeben – doch wurden sie nicht erkannt oder beachtet. «Innere Kündigungen» gibt es in jedem Samariterverein.**

Dabei geht es um Mitglieder, die sich gegenüber dem Verein nicht mehr verpflichtet und nicht mehr wohl fühlen. Jeder Verein verändert sich im Laufe der Zeit. Diese Veränderungen werden von einem Teil der Vereinsmitglieder aus verschiedenen Gründen nicht akzeptiert. Ohne dies kund zu tun, ziehen sie sich aus dem Vereinsleben zurück. Dabei sind sie zusätzlich enttäuscht, dass dieser Rückzug – trotz langjähriger Tätigkeit – kaum oder gar nicht wahrgenommen wird.

## Alarmsignale erkennen

Je früher man eine «innere Kündigung» erkennt, umso besser kann man darauf reagieren. Und Sie müssen reagieren! Die Unlust an der Vereinsarbeit wird sich nicht auf eine

Person beschränken, sondern sehr schnell andere mitziehen.

## Gespräche führen

Im Zentrum der Gegenmassnahmen steht das Gespräch unter vier Augen. Dieses Gespräch sollte von einer Person geführt sein, die das besondere Vertrauen des Mitglieds genießt.

Leider gibt es Fälle, in denen der Austritt nicht mehr aufzuhalten ist. Dann sollten Sie für einen guten Abgang sorgen, damit das Mitglied dem Verein nicht durch unbedachte Äusserungen schadet.

## Man kann nicht allen gerecht werden

Sie müssen sich darüber im Klaren sein, dass die Ziele der Mitglieder im Verein sehr unterschiedlich sein können. Es ist nicht möglich, allen gerecht zu werden. So müssen Sie auch hinnehmen, dass ein Mitglied den Verein verlässt, obwohl es den Verein sogar mitprägte. Achten Sie bei schwierigen Vereinsaustritten bewusst darauf, dass Sie selber daran keinen mentalen «Schaden» nehmen – denn jetzt werden motivierte und begeisterungsfähige Führungsleute erst recht gebraucht!



# Patenschaften: Mittelbeschaffung einmal anders

**Wenn es um die Finanzierung des Samaritervereins, von Projekten oder von Anschaffungen geht, ist die Idee der Patenschaften eine willkommene und sympathische Form der Mittelbeschaffung.**

## Grössere Anschaffungen über Paten finanzieren lassen

Wir gehen davon aus, dass sich ein Samariterverein entscheidet, ein neues Postenfahrzeug anzuschaffen. Ein Postenfahrzeug kostet viel Geld. Eine Finanzierung allein über das Vereinsvermögen kann selten realisiert werden. Möglichkeiten der externen Mittelbeschaffungen gibt es viele: Mittels Sponsoring über Industrie- und Gewerbebetriebe, Beitragsanfrage an den Gemeinde-/Stadtrat, Spendensammlung bei der Bevölkerung oder dann über die Idee mit Patenschaften (Privatpersonen, Firmen, Dorfvereine usw.).

Patenschaften sind dann sinnvoll, wenn es zum Beispiel um die Möblierung des Vereinslokals (Tische, Stühle, Schulungsmaterial usw.) geht oder eben um die Anschaffung eines Postenfahrzeuges oder eines Frühdefi-Gerätes. Die Paten werden namentlich ver-

ewigt (Namensgravur an Tischen und Stühlen, Beschriftung auf dem Postenfahrzeug, usw.). Die Patenschaften sollten zudem über die Medien speziell gewürdigt werden.

## Samariterarbeit wird geschätzt!

Die Gemeinde, Firmen wie Ortsvereine sind froh und schätzen die Postendiensteinsätze der Samariter. So sind diese gerne bereit, eine Patenschaft einzugehen. Die Paten können damit auch sicherstellen, dass der Samariterverein optimal ausgerüstet seine Dienstleistungen erbringen kann.

## Diverse Grössen von Patenschaften festlegen

Es macht Sinn, mehrere Patenschafts-«Pakete» zu schnüren. Je nach Finanzierungsgegenstand sollten abgestufte Patenschaften ab 50 bis 5000 Franken angeboten werden. Wichtig ist, dass sich alle angesprochen fühlen, eine Patenschaft für eine gute Sache zu zeichnen. Dahinter steht der Gedanke, dass eine Patenschaft dem Spender das Gefühl vermittelt, dass er (symbolisch gesehen) etwas vom Verein besitzt. Solche Patenschaften wirken sympathisch. Ein Versuch ist auf jeden Fall lohnenswert!



# Rücktritt richtig planen und umsetzen

**Es gibt viele gute Gründe, in einem Samariterverein Führungsverantwortung zu übernehmen. Es kommt aber die Zeit, diese ehrenamtliche Verantwortung wieder abzugeben und von seinem Amt zurückzutreten. Die Konsequenzen eines Rücktritts (zum Beispiel des Vereinspräsidiums oder eines Kursleiters) sind für die zukünftige Entwicklung eines Vereines nicht zu unterschätzen.**

## **Zeit und Engagement**

Vereinsmitglieder, die in einem Verein Verantwortung übernehmen, sind auch bereit, Zeit und Herzblut zu investieren. Sie füllen nicht nur eine Lücke im Vereinsorganigramm aus, sondern sie sind ein wichtiges Rad im Vereinsgetriebe, dessen Funktionieren im Falle eines Rücktritts ins Stocken geraten kann. Rücktritten von wichtigen Amtsträgern muss somit grösste Beachtung geschenkt werden. Es ist von Vorteil, wenn ein Rücktritt mindestens ein Jahr im Voraus dem Vorstand schriftlich bekanntgegeben wird. Damit bleibt Zeit, die Nachfolge im Verein optimal zu regeln.

Es gibt den geplanten, angekündigten Rücktritt auf Ende einer Amtsperiode. Das ist der Normalfall. Aber es gibt auch den kurzfristigen Rücktritt während der Amtsperiode. Bei Rücktritten infolge Konflikten innerhalb des Vereins ist es wichtig, dass unsachliche Kritik vermieden wird und die Auseinandersetzung nicht in der Öffentlichkeit (Stammtisch) ausgetragen wird. Dies wirft nicht nur ein schlechtes Bild auf den Verein, sondern prägt auch die Vereinsstimmung im negativen Sinn.

## **Korrekte Amtsübergabe**

Wichtig ist eine korrekte Amtsübergabe. Informieren Sie Ihre(n) Nachfolger/in im Detail über die Aufgaben. Machen Sie auf anstehende Probleme oder Aufgaben aufmerksam. Motivieren Sie und zeigen Sie auch die «Sonnenseiten» des Amtes auf. Unterstützen Sie Ihre(n) Nachfolger/in während der ersten Amtsphase. Stellen Sie sich dem Verein für zeitlich beschränkte Projekte oder Ratschläge weiter zur Verfügung und geben Sie Ihr wertvolles Wissen und Ihre Erfahrung weiter!

**Der Verein wird Ihnen dafür dankbar sein!**



# Starker Vorstand = starker Verein

Vereinsarbeit ist anspruchsvoll und herausfordernd. Viele «Rezepte» der Vorstandsarbeit von früher sind überholt. Es ist in der heutigen, schnelllebigen Zeit schwieriger, Vereinsmitglieder zu motivieren und sie bei der Stange zu halten. Die Ansprüche dieser Mitglieder bringen nicht wenige Vereinspräsidenten, Vorstandsmitglieder wie Kursleiter hie und da arg ins «schwitzen»!

Wenn ein Samariterverein erfolgreich seine Zukunft gestalten will, benötigt es eine mutige und fordernde Person im Präsidentenamt sowie einem starken Vorstand und ausgezeichnete ausgebildete Kursleiter. Alles Leute, die gemeinsam etwas bewegen wollen und das Wohl des Samaritervereins im Auge haben.

## Worauf ein starker Vorstand achtet:

- Geschlossener Auftritt nach aussen
- Aktive Mitarbeit bei allen Vereinsanlässen
- Attraktive Vereinsübungen
- Kompetentes auftreten
- Begeisterungsfähigkeit der Mitglieder

- Raum für Lob und Anerkennung
- Gesunde Kritikfähigkeit
- Lernfähigkeit aus Fehlern
- Gerechtigkeit und Fairness
- Mut zum Risiko
- Keine Ausgrenzung anderer
- Wille zu laufender Verbesserung
- Klima des Vertrauens setzt Kräfte frei
- Offene Kommunikation
- Stete Präsenz in den Medien mit Berichten (immer mit Fotos!) über das attraktive Vereinsleben
- Fördern der Zusammenarbeit mit anderen Samaritervereinen
- Entscheidungen geben Sicherheit, Lavieren schafft Ungewissheit!

Diese Liste ist nicht vollständig. Sie könnte problemlos weitergeführt werden. Wichtig ist, dass im Vorstand stets der Verein als Ganzes im Fokus steht.

**«Aufeinander hören, miteinander handeln!» So könnte doch das Motto im Vereinsvorstand lauten. Viel Erfolg!**



# Mut haben, *Leute* anzusprechen

Die Mund-Propaganda ist und bleibt das wirksamste Instrument der Mitglieder-gewinnung. Es gibt zahlreiche Gelegenheiten, ein Gespräch zu führen und Positives über «seinen» Samariterverein zu berichten. Jede persönliche Aussage prägt das Bild, das sich die Leute vom Verein und seinen Leistungen machen.

Engagierte, aktive Personen drängen sich in der Regel nicht für eine Vereinsmitgliedschaft auf. Vielfach ist das interessante und vielfältige Wirken der Samaritervereine unbekannt. Die Leute möchten angefragt und «umworben» werden. Am effektivsten geschieht dies über Personen, die sie kennen.

Warum nicht dieses wichtige Thema bei einer nächsten Vorstandssitzung oder sogar bei einer Monatsübung ansprechen und die Vereinsmitglieder darauf schulen? Jedes Vereinsmitglied hat die Möglichkeit, in seinem beruflichen und privaten Umfeld zu werben. Alle Mitglieder sind wertvolle Vereins-Botschafter. Man muss einfach den Mut haben, Leute anzusprechen!

## Aufklärende Gespräche über den Samariterverein und sein Tätigkeiten können überall stattfinden:

- am Arbeitsplatz
- in der Schule, Ausbildungsstätte, Hochschule oder Universität
- in allen Kursen
- im Zug, Tram oder Bus
- im Familienkreis
- im Bekannten- und Freundeskreis
- in Restaurants, Kantinen oder Mensas
- beim Samariterposten
- im örtlichen Einkaufszentrum, Dorfladen usw.
- bei Freizeitaktivitäten (Sport, Musik, Kultur)
- im Ausgang oder an geselligen Anlässen
- bei Blutspendeaktionen
- bei der Samaritersammlung (Listen- und Strassensammlung sind dafür hervorragend geeignet!)
- usw.

**Packen Sie die Gelegenheit beim Schopf!**



# Darum bin ich im Samariterverein!

Argumente die für einen Beitritt zum Samariterverein sprechen, wirken in einem persönlichen Gespräch um ein Vielfaches vertrauenswürdiger und authentischer als auf der vereinseigenen Website, auf Flugblättern oder Plakaten! Samaritervereine haben ausgezeichnete Argumente für einen Vereinsbeitritt. Argumente, welche überzeugen! Nutzen Sie die nachfolgenden Beispiele bei einem nächsten Gespräch.

## Einige konkrete Argumentationsbeispiele:

- Aneignen von Erste-Hilfe-Wissen («Ich weiss, was im Notfall zu tun ist»)
- Selbsthilfe bei Unfällen zu Hause
- Erste Hilfe bei Verkehrs- und Arbeitsunfällen
- Sicherheit im eigenen Tun erlangen («Helfen ist gut, kompetent helfen ist besser!»)
- Kompetenz zur Übernahme von Verantwortung
- Spannende Einsätze beim Sanitätsdienst
- Erfolgserlebnisse bei Einsätzen in Erster Hilfe, Leben retten

- Gutes Vereinsklima mit viel Spass und Freude
- Führungserfahrung sammeln
- Ausgezeichnete Weiterbildungsmöglichkeiten, moderne Ausbildungsangebote
- Kameradschaft, Geselligkeit und Teamwork
- Bereichernde Wertegemeinschaft
- Erweiterung der Sozialkompetenz
- Zusammenarbeit mit Behörden und Rettungsdienste
- Stärkung des Selbstbewusstseins weil man in Erster Hilfe Bescheid weiss

Diese Liste können Sie selber ergänzen. Sie enthält wichtige Botschaften und Argumente, dass eine Mitgliedschaft im Samariterverein erfüllend und wertvoll sein kann.

**Das nächste Gespräch kommt bestimmt!**



# Erfolgsrezept für Nörgler und Besserwisser!

**Es gibt sie in fast jedem Verein: Die Nörgler und Besserwisser! Sie nerven. Manchmal sogar gewaltig. Wie zeichnen sich diese aus? Hier eine Auswahl von Beispielen. Lesen und schmunzeln!**

## **Einige konkrete Hilfsanleitungen:**

- Nehmen Sie gleichzeitig möglichst viele Ämter in mehreren Vereinen an. Das fördert Ihr Sozialprestige. Dass darunter eventuell die Qualität Ihrer Mitwirkung und Mitarbeit leidet, ist höchstens das Problem der andern.
- Nehmen Sie ja nicht an allen Sitzungen teil. Man könnte nämlich auf die Idee kommen, Sie hätten sonst nichts Gescheiteres zu tun. Kommen Sie möglichst zu spät und gehen Sie früher, damit die anderen erkennen, welche wichtige Persönlichkeit Sie sind!
- Reden Sie an den Sitzungen viel, aus-  
holend und schwungvoll, ohne etwas zu sagen. Sie ersparen damit Ihren Kollegen das Reden. Legen Sie sich nicht auf eine Meinung fest. Reden Sie ja nicht über das traktandierte Thema, sondern über das, was Ihnen gerade in den Sinn kommt. Sie wirken damit spontan, kreativ und unabhängig. Beharren Sie zudem darauf,

dass Ihre Rede wortwörtlich ins Protokoll aufgenommen wird. Damit Sie der Nachwelt erhalten bleiben!

- Blocken Sie Vorschläge zu irgendwelchen Neuerungen und Veränderungen im Verein sofort ab. Nach einem kurzen Hinweis auf die Gefährdung der Tradition und der Kontinuität führen Sie – je nach Situation – folgende schlagende Argumente ins Feld:
  - «Das haben wir doch alles schon mal gehabt, versucht, getan, und wo stehen wir heute?» Sie dokumentieren damit Ihre wertvollen Kenntnisse der Vereinsgeschichte!
  - «Vereinspolitisch ist das schlicht und einfach nicht durchsetzbar!» Sie geben damit zu verstehen, dass Sie ganz alleine wissen, was die Mitglieder wollen und was nicht!
- Bringen Sie die an der Sitzung als vertraulich bezeichneten Beschlüsse und Informationen möglichst rasch unters Volk. Die Mitglieder sehen dann klar, wie eng Sie mit der Basis verbunden sind, und dass Sie mit der stets geforderten offenen Informationspolitik Ernst machen!

**Willkommen im Vereinsvorstand.  
Kommt Ihnen das irgendwie bekannt vor?**



# Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder. Versorgen Sie die örtliche bzw. regionale Presse immer wieder mit kleinen Artikeln über Ihren Samariterverein. Nur so werden sie wahrgenommen und ihre Bemühungen tragen Früchte. Dies ganz nach dem Motto: Tue Gutes und sprich darüber. Seien Sie ein Samariterverein, welcher immer wieder positiv von sich reden macht!

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Immer wieder!

Wiederholen Sie alles, was Sie im Samariterverein Gutes tun, immer wieder.

## Alles klar? Viel Erfolg!



# Impressum

## Texte Erfolgsrezepte

Schweizerischer Samariterbund  
Gery Meier, Leiter Marketing

## Layout

Schweizerischer Samariterbund  
Nicole Flückiger

## Druck

Rub Graf-Lehmann AG  
Murtenstrasse 40  
3001 Bern  
[www.rubmedia.ch](http://www.rubmedia.ch)

## © Copyright

Schweizerischer Samariterbund  
Martin-Disteli-Strasse 27  
4601 Olten

Tel. 062 286 02 00  
Fax 062 286 02 02

[info@samariter.ch](mailto:info@samariter.ch)  
[www.samariter.ch](http://www.samariter.ch)

Diese Publikation konnte dank der finanziellen Unterstützung der Humanitären Stiftung des SRK realisiert werden.

1. Auflage, April 2010





**samariter**