Schritt 3

Einführungstext

Ansprache, Gewinnung und Aufgabenübertragung in Sportvereinen

Entscheidung für eine Gewinnungsstrategie

Wenn Sie Freiwillige für Aufgaben in Ihrem Basketballverein bzw. Ihrer -abteilung suchen, ist es hilfreich, zunächst eine Bedarfsanalyse durchzuführen, wie sie in Schritt 2 beschrieben wird. Dann wissen Sie, für welche Aufgaben Sie Freiwillige gewinnen möchten, wie diese Aufgaben detailliert aussehen, welche Anforderungen an die Freiwilligen gestellt werden und was Sie den gesuchten Freiwilligen als Verein bzw. Abteilung jeweils anbieten können. Empfehlenswert ist es zudem, sich das Potenzial in Ihrem Verein bzw. Ihrer Abteilung in Bezug auf freiwilliges Engagement anzuschauen (Bedürfnisanalyse). Auch hierzu finden sich Hinweise in Schritt 2. Beide im Folgenden vorgestellten Gewinnungsstrategien sind jedoch auch ohne vorhergehende Bedürfnisanalyse möglich.

Als Handlungsansatz zur Gewinnung Freiwilliger können Ihnen grundsätzlich zwei Strategien dienen:

1. Aktivierung des vereins- bzw. des abteilungseigenen Potenzials

Die bereits aktiven Freiwilligen, aber auch die noch nicht aktiven Mitglieder und sportlich Aktiven bringen Kenntnisse und Fähigkeiten mit, die möglicherweise für ein (zusätzliches) Engagement im Verein bzw. in der Abteilung eingesetzt werden können. Ziel dieser Gewinnungsstrategie ist es, das vereinsinterne Potenzial bestmöglich für die Erfüllung der offenen Aufgaben zu nutzen. Dies ist außerdem sinnvoll, wenn es sich um Aufgaben handelt, für die eine gute Kenntnis des Vereinslebens vorausgesetzt wird. Aktiviert werden können auch dem Verein nahe stehende Personen wie Eltern oder Geschwister.

2. Gewinnung Freiwilliger von außerhalb des Vereins bzw. der Abteilung

Wenn nicht genügend Engagierte für offene Aufgaben im Verein bzw. in der Abteilung gefunden werden können, muss außerhalb nach geeigneten Personen gesucht werden. Diese Strategie ist auch gut geeignet, wenn neue Kenntnisse oder Fähigkeiten gebraucht werden. Wenn es z. B. bisher keine Homepage gab und auch niemand in der Lage ist, diese zu erstellen, kann eine internetbegeisterte Person gefunden werden, die dies übernimmt. Mit dieser Herangehensweise ist es zusätzlich möglich, zielgruppenorientiert vorzugehen. Dabei schaut der Basketballverein bzw. die -abteilung, welche Zielgruppe unter Freiwilligen bei sich unterrepräsentiert ist bzw. fehlt, und wirbt diese gezielt an. Dies könnte z. B. der Fall sein, wenn mehr Mädchen als Basketballerinnen gewonnen werden sollen und hierfür eine Trainerin gesucht wird, da es bisher noch keine gibt.
Es ist häufig sinnvoll, zunächst zu versuchen, das vereinseigene Potenzial zu aktivieren. Dies wird oftmals übersehen. Je nachdem, für welche Aufgaben Freiwillige gewonnen werden sollen, ist aber auch eine Kombination beider Strategien möglich. Entscheiden Sie sich nun, mit welcher Gewinnungsstrategie Sie beginnen möchten. In den folgenden Abschnitten wird das Vorgehen bei beiden Strategien näher erläutert.

Gewinnungsstrategie 1:
Aktivierung des vereins- bzw. abteilungseigenen Potenzials

A: Die bereits freiwillig Engagierten passgenauer einsetzen

Wenn man die Fähigkeiten und Kenntnisse der aktiven Freiwilligen näher betrachtet, stellt sich oftmals heraus, dass diese über Potenziale verfügen, mit denen sie auch eine andere Aufgabe - eventuell sogar eine zusätzliche - im Verein übernehmen könnten. Ebenfalls kann es sein, dass Engagierte in einer anderen als der bisher ausgeübten Tätigkeit mit ihren Potenzialen besser zum Blühen kommen. Dies bedeutet, dass wahrscheinlich manche Freiwillige in Ihrem Basketballverein bzw. in Ihrer -abteilung noch besser eingesetzt werden könnten.
Falls Sie bereits eine Bedürfnisanalyse durchgeführt haben, wie sie bei Schritt 2 beschrieben ist, haben Sie eine sehr gute Grundlage dafür, die Engagementpotenziale in Ihrem Verein bzw. Ihrer Abteilung noch besser zu nutzen.
Falls Ihnen eine Bedürfnisanalyse wie in Schritt 2 beschrieben zu aufwendig ist, können Sie sich als Verantwortliche oder Verantwortlicher im Verein bzw. in der Abteilung selber folgende Fragen stellen: Welche der bereits aktiven Freiwilligen können wir auf welche Weise passgenauer einsetzen?

Zur Vertiefung können Sie sich jeden oder jede Ihrer Engagierten einmal genauer unter folgenden Fragestellungen anschauen:

- **Welche Tätigkeit übt der oder die Freiwillige bisher aus und ist er oder sie hier passend eingesetzt?**
- **Welche Qualifikation hat sie oder er für die aktuelle Tätigkeit?**
- **In welchem zeitlichen Umfang übt er oder sie bisher diese Tätigkeit aus?**
- **Welche weiteren Kenntnisse oder Fähigkeiten bringt der oder die Freiwillige mit, die für andere Aufgaben eingesetzt werden könnten?**
- **Inwiefern bräuchte die oder der Freiwillige für ihre oder seine aktuelle oder eine neue Tätigkeit weitere Qualifizierungen?**
- **Würde sich die oder der Freiwillige zeitlich lieber mehr oder weniger engagieren?**
- **Welche Motive hat der oder die Freiwillige für das Engagement und inwiefern passen diese zu der aktuellen Aufgabe bzw. zu einer neuen Aufgabe?**

Umsetzungshinweis

Wenn Sie bereits eine wie in Schritt 2 beschriebene Bedürfnisanalyse durchgeführt haben, können Sie auf Grundlage der Antworten überlegen, inwieweit bereits engagierte Freiwillige für eine (zusätzliche) neue Aufgabe in Frage kommen. Sie können dann mit den betreffenden Personen ins Gespräch kommen und gemeinsam schauen, wie die Aufgaben angepasst werden können. Hierbei können Sie sich an den Inhalten eines Entwicklungs- und Feedbackgespräches orientieren, wie sie in den Schritten 7-9 beschrieben werden. Auch wenn Sie sich an Stelle einer Bedürfnisanalyse als ersten Schritt selber Gedanken darüber machen, wie Freiwillige passgenauer eingesetzt werden können, ist der zweite Schritt das persönliche Gespräch mit den betreffenden Personen. Bei dieser Vorgehensweise empfiehlt es sich, die Verantwortlichen der verschiedenen Arbeitsbereiche in die oben beschriebenen Überlegungen einzubeziehen.

B: Die noch nicht freiwillig engagierten Mitglieder bzw. sportlich Aktiven für ein Engagement gewinnen

In vielen Vereinen bzw. Abteilungen findet sich eine große Anzahl von Mitgliedern bzw. sportlich Aktiven, die zwar das Angebot nutzen, aber darüber hinaus nicht im Verein bzw. der besuchten Abteilung engagiert sind. Da sie aber schon einen Zugang zum Verein bzw. der Abteilung haben, könnte es sein, dass der eine oder die andere auch ein Interesse an einem freiwilligen Engagement im Verein bzw. der Abteilung haben könnte. Die Frage ist nun, wie noch mögliche „schlummernde" Ressourcen unter den Mitgliedern bzw. sportlich Aktiven aktiviert werden können. Dabei hat es sich bewährt, auch immer die Frage zu bedenken, inwieweit über die Mitglieder (bzw. sportlich Aktiven) weitere Personen im Umfeld des Vereins bzw. der Abteilung für ein Engagement angesprochen werden könnten.

Falls Sie bereits eine Bedürfnisanalyse durchgeführt haben, wie sie bei Schritt 2 beschrieben ist, haben Sie eine gute Grundlage dafür, diese Engagementpotenziale in Ihrem Verein bzw. Ihrer Abteilung zu nutzen.

Falls Ihnen eine Bedürfnisanalyse wie in Schritt 2 beschrieben zu aufwendig ist, können Sie sich als Verantwortliche oder Verantwortlicher im Verein bzw. in der Abteilung selber folgende Frage stellen: Welche unserer noch nicht freiwillig engagierten Mitglieder (bzw. sportlich Aktiven) könnten wir für ein Engagement gewinnen?

Überlegungen zu den folgenden einzelnen Aspekten helfen, diese Frage zu beantworten:

- **Welche unserer noch nicht freiwillig engagierten Mitglieder (bzw. sportlich Aktiven) bringen welche Art von Kenntnissen, Fähigkeiten, Qualifikationen und zeitlichen Ressourcen mit, die für unseren Bedarf passend sein könnten?**

- **Welche unserer Mitglieder (bzw. sportlich Aktiven) hätten Lust, sich freiwillig im Verein zu engagieren?**

- **Kennen unsere Mitglieder (bzw. sportlich Aktiven) möglicherweise weitere Personen, die sich für ein Engagement im Verein interessieren?**

Umsetzungshinweis

Wenn Sie bereits eine wie in Schritt 2 beschriebene Bedürfnisanalyse durchgeführt haben, können Sie auf Grundlage der Antworten schauen, inwieweit noch nicht freiwillig engagierte Mitglieder (bzw. sportlich Aktive) für ein Engagement in Frage kommen und welche konkreten Aufgaben dies sein könnten. Sie können dann mit den betreffenden Personen ins Gespräch kommen und besprechen, welche konkreten Aufgaben passen könnten. Hierbei können Sie sich an den Inhalten eines Erstgespräches orientieren, wie es weiter unten beschrieben wird. In den Materialien zu diesem Schritt findet sich eine Checkliste zum Ausfüllen für ein Erstgespräch. Die Ansprache von Personen aus dem vereinsnahen Umfeld wie bspw. von Eltern kann z. B. gut am Spielfeldrand oder bei einer Feier erfolgen. Auch kann sich hier ein Freiwilligenkoordinator bzw. eine -koordinatorin unverbindlich ein erstes Bild von diesen Personen machen. Auf dieser Grundlage kann dann entschieden werden, ob und wenn ja welche Personen für Engagements in Frage kommen.

Wenn Sie sich zuerst selber Gedanken darüber machen, welche noch nicht freiwillig engagierten Mitglieder (und sportlich Aktiven) für ein freiwilliges Engagement in Frage kommen könnten, ist der zweite Schritt ein persönliches Zugehen auf die betreffenden Personen. Als Grundlage für ein solches Gespräch kann der Fragebogen aus Schritt 2 zur Befragung von nicht engagierten Mitgliedern und sportlich Aktiven als Leitfaden dienen. Wenn die betreffenden Personen Interesse an einem Engagement zeigen, kann anschließend ein (ausführlicheres) Erstgespräch geführt werden. Bei diesem Gespräch können Sie sich an der Checkliste zum Ausfüllen für ein Erstgespräch orientieren, das sich in den Materialien zu diesem Schritt befindet

(einige Fragen werden dann schon beantwortet sein). Es empfiehlt sich, bei dieser Vorgehensweise die Verantwortlichen der verschiedenen Arbeitsbereiche in die Überlegungen einzubeziehen, wer für ein Engagement in Frage kommen könnte und welche Aufgaben ggf. passen könnten.

Zur Aktivierung des vereins- bzw. des abteilungseigenen Potenzials kann es auch hilfreich sein, so genannte Engagementangebote einzusetzen. Dieses Vorgehen wird im Folgenden für die Gewinnung Freiwilliger außerhalb des Vereins bzw. der Abteilung beschrieben. Es kann aber auch zur internen Werbung genutzt werden.

Gewinnungsstrategie 2:
Gewinnung Freiwilliger von außerhalb des Vereins bzw. der Abteilung

Wenn Sie über die erste Gewinnungsstrategie noch nicht ausreichend Engagierte finden konnten und die zu vergebenden Aufgaben keine genaue Kenntnis des Vereinslebens erfordern, bietet sich die Gewinnung Freiwilliger außerhalb des Vereins an. Da diese Strategie aufwendiger ist als die erste, werden die einzelnen Schritte im Folgenden ausführlich beschrieben.

Die Werbung in Form von Engagementangeboten erstellen

Die Aufgabe der Gewinnung von Freiwilligen beschreibt den gesamten Prozess des Suchens und Findens neuer freiwillig Engagierter. Wer sind die Engagierten, wofür brauchen wir sie, wo finden wir sie und wie sprechen wir sie an? Das sind Fragen, die man sich immer wieder vor Augen führen sollte. Potenzielle Freiwillige sind keine homogene Gruppe, sondern haben unter¬schied-liche Motive, sich zu engagieren, und befinden sich in individuellen Lebenssituationen. Außerdem bringen sie Unterschiede mit (kulturelle, soziale etc.), die beachtet werden müssen. Bevor die Suche öffentlich mit Werbetexten ausgeschrieben wird – die so genannten Engagementangebote –, muss Klarheit darüber herrschen, welche Zielgruppe mit dem Angebot erreicht werden soll. Suchen wir freiwillige Schiedsrichterinnen und Schiedsrichter, die bereits Wissen und Erfahrung in Regelkunde besitzen sollten? Oder Engagierte, die den Spielbetrieb am Wochenende durch den Verkauf von Verpflegung bereichern und keine speziellen Kenntnisse über Basketball benötigen?

Die Werbetexte (Engagementangebote) werden idealerweise auf Grundlage von Aufgabenprofilen (siehe dazu Schritt 2) verfasst. Folgende Fragen sollten bei der Erstellung von Engagementangeboten berücksichtigt werden:

WER?

Der erste Schritt bei der Entwicklung des Werbekonzepts besteht daher in der Definition der spezifischen Gruppe von Freiwilligen, die Sie erreichen möchten. Darauf aufbauend bestimmen Sie soziodemografische und typologische Merkmale der Zielgruppe, und zwar so, wie Sie sich diese Merkmale vorstellen. Dieses Bild wird später an der Wirklichkeit korrigiert. Suchen Sie sich nun Personen aus dieser Gruppe oder Menschen, die die Personen kennen, sprechen Sie mit Ihnen über ihre Lebenssituation, Interessen und Motive und verdichten Sie die Informationen zu einem erweiterten oder korrigierten Bild der Zielgruppen. Führen Sie persönliche Gespräche.

WOFÜR?

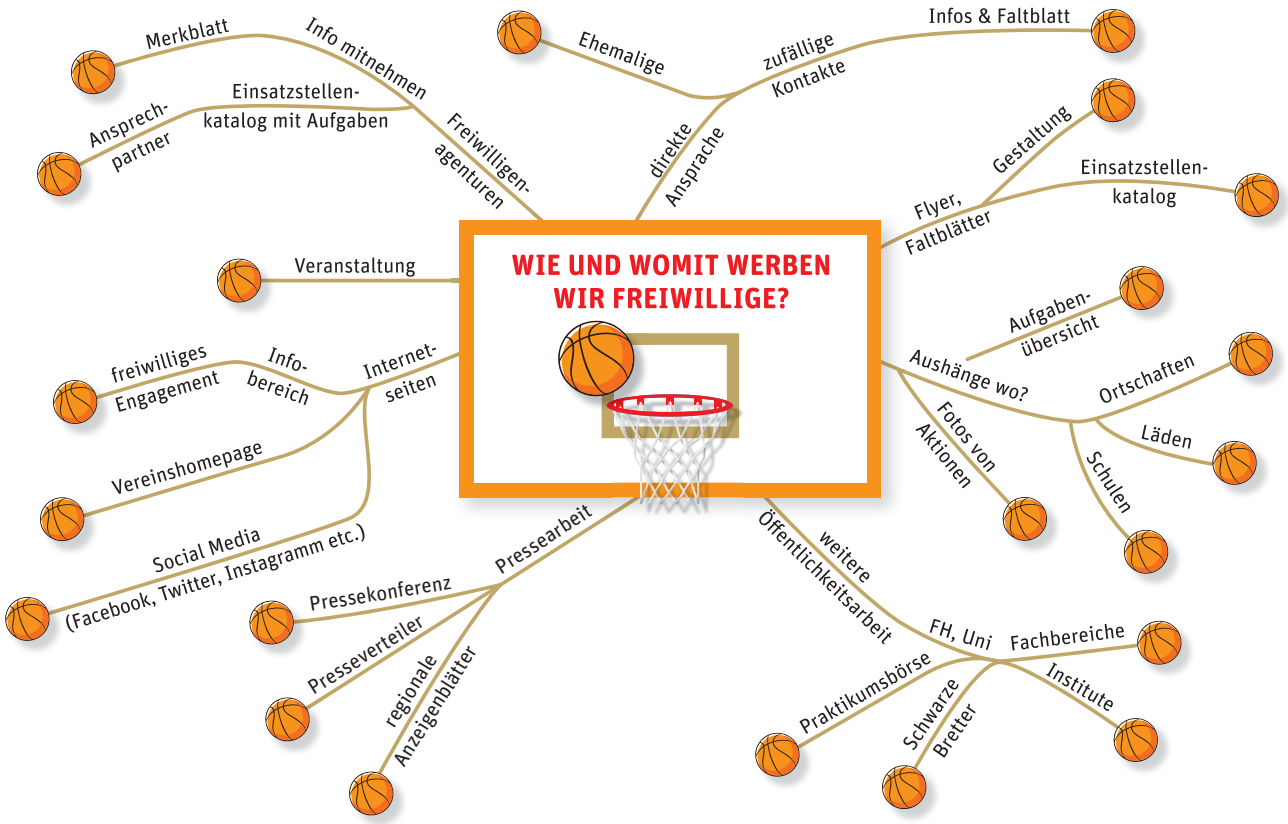
Versetzen Sie sich in die Lage potenzieller Freiwilliger und überprüfen Sie das Angebot aus dieser Sicht. Ist es attraktiv, spricht es mich an, passt es zu meinen Interessen? Was ist gut, was ist schlecht? Stimmen Sie das Angebot mit den Informationen über die Zielgruppe ab oder entscheiden Sie sich für eine neue Zielgruppe.

WO?

Zählen Sie typische Orte auf, wo Sie diese Zielgruppe finden. Wie sprechen Sie diese an? Gibt es Hürden, die Sie zunächst überwinden müssen, um mit den Personen in Kontakt zu kommen? Wer könnte als „Türöffner“ helfen?

WIE?

Überlegen Sie, mit welchen Medien Sie Werbung für zukünftige Freiwillige machen möchten. Die Auswahl der Medien ist abhängig von der gewünschten Zielgruppe (z. B. sind Jüngere eher über Facebook zu erreichen als Ältere) sowie den finanziellen Möglichkeiten des Basketballvereins bzw. der -abteilung. Klären Sie zuerst diese Fragen und erstellen Sie dann ein Werbekonzept, z. B. mithilfe einer Mindmap (S. 6).



Modell und Inhalte der Grafik: modifiziert nach: Kegel, Thomas; Reifenhäuser Carola: Fibel Freiwilligenkoordination – Basiskurs. Hrsg. Akademie für Ehrenamtlichkeit Deutschland, 4. Auflage, Berlin, 2009.

Umsetzungshinweis

Erste Ideen für ein eigenes Werbekonzept können Sie mithilfe der Methode des „Mindmapping“ aufschreiben, wie in der vorangegangenen Darstellung veranschaulicht: Mit Blick auf Ihre eigene Situation können Sie hier mögliche Werbemittel und –wege herausfiltern, die auf die Werbesituation Ihres Vereins bzw. Ihrer Abteilung abgestimmt sind.

Das Engagementangebot

Passend zu der gewählten Zielgruppe und den gewählten Medien können nun Werbetexte verfasst werden. Diese beinhalten die wichtigsten Informationen aus dem jeweiligen Aufgabenprofil und passen sich in Länge und Wortwahl den jeweiligen Medien und Zielgruppen an. Lassen Sie sich von den folgenden Beispielen aus Basketballvereinen inspirieren:

Engagementangebot des BC Neu-Isenburg:

Wir suchen Dich:

Jugendtrainer (m/w)

Über den BC Neu-Isenburg e. V.:

Als am 17.Juni 1967 der Basketball Club Neu-Isenburg gegründet wurde, war Basketball eine Randsportart. Nun besteht unser Verein mittlerweile 40 Jahre. Aus den Anfängen des BCN, als es nur eine Herrenmannschaft gab, war es binnen kurzer Zeit ein erfolgreicher Verein geworden. Völlig losgelöst von unserem Hauptverein schaltet und waltet unser „junger Vorstand“ und versucht Basketball in Neu-Isenburg immer wieder attraktiv zu machen.

Tätigkeitsbeschreibung:

- Leitung, Organisation und Durchführung des Trainings
- Leitung, Organisation
- Sichtung von Perspektiv- und Nachwuchsspielern in Zusammenarbeit mit anderen Trainern und dem Sportlichen Koordinator Ausarbeitung der taktischen Vorgaben

- Erstellen von Trainingsplänen
- Spielauswertung
- Organisation von Trainingscamps während der OffSeason

Was wir erwarten:

- Lernbereitschaft für Basketballspezifika
- Fähigkeit zur Vermittlung von Inhalten des Trainings- und Spielablaufs
- Verantwortungsbewußtsein
- Teamfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Fähigkeit zur Konfliktlösung
- Vorbildfunktion

Was wir bieten:

- Leistungsorientierte SpielerInnen in allen Altersklassen
- Arbeiten in einem angenehmen und familiären Umfeld
- Übernahme der Kosten für die Trainerlizenz erforderliche Fortbildungen und Trainermaterial
- Übungsleiterpauschale

Wir suchen dich! [Ansprechpartner, Funktion und Kontaktdaten (Email, Telefon)]

Engagementangebot der Uelzen Baskets:

Ehrenamtliche(r) Sponsoringmanager(in) gesucht!

Kennen Sie die Uelzener Geschäftswelt?

Mögen sie Basketball oder spielt vielleicht sogar jemand aus Ihrer Familie bei den Uelzen Baskets?

Haben Sie Lust Kontakte zu knüpfen und etwas für den Sport zu tun?

Auch beim Basketball geht es nicht ganz „ohne“ – ohne Geld: Trikots, Zeitmessanlagen, Entlohnung von Schiedsrichtern, Ausrichtung von gemeinsamen Aktivitäten. Zum Glück ist die Bereitschaft bei Firmen und Institutionen da, den Sport durch Sponsoring zu unterstützen. Diese Bereitschaft wollen wir nutzen: für den Basketballsport und für die Jugend hier in Uelzen und Umgebung.

Hier könnten Sie ins Spiel kommen: Werden Sie ehrenamtliche(r) Beauftragte(r) für den Bereich Sponsoring:

- Einwerbung von Geld- und Sachspenden für die Uelzen Baskets
- Ermittlung des Bedarfs in Zusammenarbeit mit Abteilungsführung/Geschäftsstelle
- Nutzung und Weiterentwicklung des bestehenden Sponsoringkonzeptes gemeinsam mit Abteilungsführung und Geschäftsstelle
- Organisation eines Events zum Zwecke des Sponsorings
- Ohr auf der Schiene: Aufspüren von Spendenaktionen (z. B. Sparkassenjubiläum)
- Freie Einteilung in Zeitpunkt und Aufwand

Was bieten wir?

- Unterstützung, Einarbeitung
- Übergabe bestehender Sponsoringkontakte
- Auslagenerstattung gemäß aktuell gültiger Regelung
- Unterstützung beim Kontakt zu den Teams (Fototermin etc.)
- Nachweis über die geleistete Arbeit

Wie kommen wir zusammen?

So können Sie Kontakt mit uns aufnehmen: Anrufen oder Email senden an die

Uelzen Baskets Geschäftsstelle
[Ansprechpartner, Funktion und Kontaktdaten (Email, Telefon)]

Umsetzungshinweis

Seien Sie bei der Entwicklung eigener Engagementangebote kreativ! Entwickeln Sie auf Grundlage dieser Beispiele eigene, für Ihren Verein bzw. Ihre Abteilung passende Engagementangebote. Im beiliegenden Material finden sich Hinweise zu Freiwilligenagenturen und Onlineangeboten, wo Sie Angebote für freiwillig Engagierte veröffentlichen können. Häufig werden bei diesen Anbietern strukturierte Angaben verlangt, wie sie im Aufgabenprofil zu finden sind.

Das Erstgespräch: Kennenlernen und Entscheiden

Interessierte neue Freiwillige sollten zu einem Erstgespräch (Kontaktgespräch) eingeladen werden. Bei einem solchen ersten Treffen findet das beiderseitige Kennenlernen statt und es wird ausgelotet, ob und wie Erwartungen und Interessen der Freiwilligen und des Basketballvereins bzw. der -abteilung zusammenpassen. Die Aufgaben und Engagementmöglichkeiten im Verein bzw. der Abteilung werden vorgestellt. Das Engagement der Interessierten sollte entsprechend ihrer individuellen Neigungen, Fähigkeiten und Kompetenzen ermöglicht werden. Basketballvereine bzw. -abteilungen, die offen gegenüber neuen Ideen von Freiwilligen sind, könnten neue Projekte entwickeln. Dies sollte besonders dann bedacht werden, wenn Freiwillige Spezialkenntnisse oder außergewöhnliche Fähigkeiten und Kenntnisse mitbringen. Eine solche Offenheit sollte ggf. bereits in der Werbung kommuniziert werden - dies spricht bestimmte Zielgruppen an.

Selbstverständlich sollten im Gespräch auch die konkreten Rahmenbedingungen für das Engagement thematisiert werden. Es sollten Fragen nach dem Versicherungsschutz, eventueller Auslagenerstattung, Qualifizierungsmöglichkeiten etc. geklärt werden. Auch Fragen des Jugendschutzes sollten hier thematisiert werden: Ein erweitertes polizeiliches Führungszeugnis sowie die Zusicherung der Freiwilligen, dass kein Verfahren wegen sexuellen Missbrauchs gegen sie anhängig ist und diesbezüglich polizeilich nicht gegen sie ermittelt wird, sind beim Umgang mit Kindern und Jugendlichen im Rahmen des Engagements unerlässlich. Hierzu empfehlen wir zudem, den Ehrenkodex des DBB vorzustellen und bei Engagementbeginn unterschreiben zu lassen. Dieser befindet sich in den Materialien zu diesem Schritt. Freiwillige tragen zudem ihre Interessen an den Sportverein heran. Sie konkretisieren ihr Engagement, indem sie bspw. Wünsche über Zeitumfang und Tätigkeitsinteressen äußern.

Das Erstgespräch ist also häufig auch ein Aushandlungsprozess, bei dem es um das Zusammenpassen geht. Möglichweise findet das Erstgespräch unter vier Augen statt, es kann aber auch ein Kleingruppengespräch sein oder informell (mit eventuellen Mithörenden) am Spielfeldrand stattfinden. Dies richtet sich nach der Art der Aufgabe - wenn es z. B. um einen Vorstandsposten geht, sollte das Gespräch in einer ungestörten Atmosphäre erfolgen, bei der Gewinnung von Kuchenbäckerinnen und -bäckern, Teilnehmenden an der Kampfrichterausbildung oder Unterstützenden beim Fahrdienst kann es z. B. eher am Spielfeldrand stattfinden. Zusätzlich ist bei der Auswahl des Ortes wichtig, inwieweit die interessierte Person an einer freiwilligen Tätigkeit den Verein bzw. die Abteilung bereits kennt und wie unkompliziert bzw. sensibel das Gespräch voraussichtlich gestaltet werden sollte. Dieses Erstgespräch sollte von dem Freiwilligenkoordinator oder der -koordinatorin geführt werden bzw. von einer Person, die sich künftig um die Belange der oder des Freiwilligen kümmern wird.

Es ist hilfreich, das Erstgespräch nach folgenden Phasen zu strukturieren (nach Kegel; Reifenhäuser 2004):

1. Vorbereitung

Inhaltlich:

- **Informationen zur Person kennen**
- **Aufgabenprofile/Bedarfe des Basketballvereins bzw. der -abteilung kennen**
- **Rahmenbedingungen für Tätigkeit abklären/ abstimmen**
- **Informationen zum Verein bzw. zur Abteilung zusammentragen, ggf. Ehrenkodex bereitlegen**
- **Führung durch die Einrichtung einplanen und abstimmen**
- **Eventuelle leitende Freiwillige zum Gespräch einladen und eingeladene Freiwillige darüber informieren**
- **Fragebogen für das Gespräch zusammenstellen/ Checkliste**

Organisatorisch:

- **Ort festlegen**
- **Zeitpunkt abmachen**
- **Dauer des Gespräches festlegen (Zeitraum)**
- **Kaffee/Kekse bereitstellen**

2. Durchführung

Einstiegsphase:

- **Aufbau einer angenehmen Gesprächs-atmosphäre/Warming up**
- **Begrüßung**
- **Eigene Person vorstellen**
- **Klärung:**
  - Was ist das Anliegen?
  - Woher haben Sie von dem freiwilligen Engagement erfahren?
  - Zeitrahmen für das Gespräch festlegen?

Erstgespräch:

- **Organisation vorstellen**
- **Motive des/der Engagierten?**
- **Einsatzbereiche und Aufgabenprofile vorstellen**
- **konkrete Rahmenbedingungen**
- **Qualifizierung sinnvoll?**
- **Anerkennungskultur vorstellen**
- **Was ist noch offen?**

Schlussphase:

- **Besprochenes zusammenfassen**
- **weiteres Vorgehen besprechen** (Telefonat, Ehrenkodex mitgeben?, Einladung zum Schnupper-Termin)
- **Dank fürs Kommen aussprechen**

3. Nachbereitung

- **selbstkritische Reflexion von Ablauf und Ergebnis**
- **wichtigste Inhalte notieren**
- **Bauchgefühl festhalten**

Umsetzungshinweis

Eine Checkliste zum Ausfüllen für die Notizen der wichtigsten Ergebnisse eines Erstgesprächs findet sich bei den Materialien zu diesem Schritt. Wenn das Erstgespräch eher informell z. B. am Spielfeldrand geführt wurde, können die Informationen hinterher eingetragen werden. Dies kann als Gedächtnisstütze hilfreich sein und auch für spätere Gespräche eine gute Grundlage bieten.

Aufgabenübertragung (Schnupperphase und Vereinbarung)

Grundsätzlich empfiehlt es sich, bei beiderseitigem Interesse eine Schnupperphase zu vereinbaren. Erst danach erfolgt nach einem auswertenden Gespräch eine längerfristige Entscheidung für eine Aufgabe. Dies vermeidet besonders bei Freiwilligen von außen, die vorher noch nie im Basketballverein aktiv waren, Enttäuschungen auf beiden Seiten.
Engagierte können nur so gut arbeiten, wie die gemeinsamen Absprachen es zulassen. Hierfür empfehlen sich klare Vereinbarungen, die sowohl mündlich als auch schriftlich möglich sind.

Umsetzungshinweis

Im Rahmen eines kleinen Gesprächsprotokolls können die Vereinbarungen schriftlich festgehalten werden. Dieses kann dann auch als Grundlage für Entwicklungs- und Feedbackgespräche dienen, die in den Schritten 7-9 vorgestellt werden. An Stelle schriftlicher Engagementvereinbarungen, wie sie in vielen Organisationen üblich sind, empfehlen wir für Basketballvereine bzw. -abteilungen den beiliegenden Ehrenkodex.

Literaturnachweis

BC Neu-Isenburg: Jugendtrainer (m/w); Aushang in Geschäften, Lokalitäten, etc.; www.bcneu-isenburg.de
Kegel, Thomas; Reifenhäuser Carola: Fibel Freiwilligenkoordination – Basiskurs; Hrsg. Akademie für Ehrenamtlichkeit Deutschland, 4. Auflage, Berlin, 2009.
Kegel, Thomas; Reifenhäuser, Carola: Phasen eines Erstgesprächs. Akademie für Ehrenamtlichkeit Deutschland Berlin, 2004.
Kegel, Thomas: Ansätze für die Gewinnung Freiwilliger. Akademie für Ehrenamtlichkeit Deutschland, Berlin, 2012-2013.
Steinbach, Dirk: Förderung von ehrenamtlichem Engagement im Sportverein. FÜHRUNGS-AKADEMIE des Deutschen Olympischen Sportbundes.
Uelzen Baskets: Engagier Dich! / Ehrenamtliche(r) Sponsoringmanager(in) In: www.sck1920.de/index.php?option=com_content&task=view&id=32&Itemid=371 ; zuletzt überprüft am 13.08.2015.

Erstellt von Akademie für Ehrenamtlichkeit Deutschland 2013-2015, Henriette von Wulffen und Johanna Lambertz, auf Grundlage von Kegel, Thomas; Reifenhäuser Carola: Fibel Freiwilligenkoordination – Basiskurs, Hrsg. Akademie für Ehrenamtlichkeit Deutschland, 4. Auflage, Berlin, 2009.

Gefördert vom:

Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend