Neue Engagierte – Interne oder Externe?

Je genauer ein Verein im Vorfeld die zu übernehmenden (ehrenamtlichen) Aufgaben definiert hat, desto größer ist die Chance, hierfür auch eine*n neue*n Ehrenamtliche*n zu finden.

Vereine jammern schnell „Wir finden keine neuen Ehrenamtlichen!“, aber in der Regel scheitert ein Verein daran, dass er gar nicht genau weiß, wen er für welche Aufgaben im Detail sucht. Daher ist die Bestands- und Bedarfsanalyse mit anschließender Aufgabenprofilerstellung die Basis für jede Personalsuche.

Als Handlungsansatz zur Gewinnung neuer Ehrenamtlicher können grundsätzlich zwei Ansätze verfolgt werden:

1. Aktivierung des vereinseigenen Potenzials

Die bereits aktiven Ehrenamtlichen, aber auch die noch nicht engagierten Mitglieder und sportlich Aktiven bringen Kenntnisse und Fähigkeiten mit, die möglicherweise für ein (zusätzliches) Engagement im Verein eingesetzt werden können. Das vereinseigene Potenzial kann also zunächst ausgeschöpft werden. Dies ist dann besonders sinnvoll, wenn es die Aufgaben eine gute Kenntnis des Vereinslebens voraussetzen. Aktiviert werden können auch dem Verein nahestehende Personen wie Eltern oder Geschwister.

2. Gewinnung Ehrenamtlicher außerhalb des Vereins

Wenn innerhalb des Vereins nicht genügend Engagierte für offene Aufgaben gefunden werden können, muss außerhalb nach geeigneten Personen gesucht werden. Die Suche nach neuen Engagierten außerhalb des Verein ist sinnvoll, wenn neue Kenntnisse oder Fähigkeiten benötigt werden. Wenn es z. B. bisher keine Website gab und auch niemand eine erstellen kann, findet sich „draußen“ bestimmt eine internetbegeisterte Person, die das übernimmt. Mit dieser Herangehensweise ist es zusätzlich möglich, zielgruppenorientiert vorzugehen.

Dabei schaut der Sportverein, welcher Gruppe seiner Ehrenamtlichen unterrepräsentiert ist oder fehlt und wirbt diese gezielt an. Dies könnte z. B. der Fall sein, wenn mehr Mädchen als Fußballerinnen gewonnen werden sollen und hierfür ein*e Trainer*in gesucht wird, da es bisher noch keine*n gibt.

Ungenutztes Potenzial liegt im Verein

Oft ist es einfacher, das vereinseigene Potenzial zu aktivieren, da dieses bereits eine Bindung zum Verein hat. Das wird oft übersehen. Doch je nachdem, für welche Aufgaben Ehrenamtliche gewonnen werden sollen, können auch beide Akquisen kombiniert werden.

Um die eigenen Leute weiter zu aktivieren, muss man ihre Fähigkeiten und Kenntnisse kennen. Oft verfügen sie über Potenziale, mit denen sie auch andere bzw. weitere Aufgaben im Verein übernehmen könnten. Vielleicht hat jemand mit seinen*ihren spezifischen Potenzialen an anderer Stelle auch mehr Freude. Manche Engagierte könnten also noch besser eingesetzt werden.

Um diese Potenziale herauszufinden sind Befragungen unter den aktiv Engagierten oder Feedback- und Entwicklungsgespräche empfehlenswert.

Die Verantwortlichen im Verein können sich aber auch selber folgende Fragen stellen:

- Welche aktiv Engagierten können wir wie passgenauer einsetzen?
- Welche Tätigkeit übt die Person bisher aus, und ist sie dazu passend eingesetzt?
- Welche Qualifikation hat sie für die aktuelle Tätigkeit?
- In welchem zeitlichen Umfang übt sie bisher diese Tätigkeit aus?
- Welche Kenntnisse oder Fähigkeiten bringt die Person mit, die für andere Aufgaben nützlich wären?
- Bräuchte die Person für ihre aktuelle oder eine neue Tätigkeit weitere Qualifizierungen?
- Würde sich die Person zeitlich lieber mehr oder weniger engagieren?
- Welche Motive hat sie für das Engagement? Passen diese zu der aktuellen Aufgabe bzw. zu einer neuen Aufgabe?

Außerdem gibt es die große Gruppe der sportlich aktiven Mitglieder, die sich bisher nicht im Verein engagieren. Da sie schon einen Zugang zum Verein haben, könnte der eine oder die andere auch Interesse an einem ehrenamtlichen Engagement oder gelegentlicher Mithilfe haben. Die Frage ist, wie „schlummernde“ Ressourcen unter den Mitgliedern aktiviert werden können. Dabei hat sich auch immer die Frage bewährt, inwieweit über Mitglieder und Aktive weitere Personen im Umfeld des Vereins für ein Engagement angesprochen werden könnten.

Auf jeden Fall sollte jedwede Akquise-Botschaft Antworten auf die Fragen: WER? WOFÜR? WO? und WIE? liefern.

Unabhängig davon, welche Personen der Verein als potenzielle Ehrenamtliche identifiziert hat, sollten mit den betreffenden Personen Gespräche geführt und gemeinsam geschaut werden, welche Aufgaben angepasst bzw. übernommen werden können.

Details

Autorin:
Heike Arlt

zuletzt aktualisiert:
August 2025