



**PatInnen, LotsInnen und MentorInnen in der
Unterstützung und Integration geflüchteter
Menschen**

-

Verbreitung – Unterstützung – Perspektiven

**Dialogforum I: Menschen gewinnen:
Motive, Zielgruppenansprache,
Öffentlichkeitsarbeit**

-

Impulsbeitrag Gunnar Wörpel

BBE Fachkongress
29. und 30. September 2016

Was gestern offen blieb:

1. Wie gewinne ich Paten*innen?
2. Welche Öffentlichkeitsarbeit wirkt?
3. Breite oder direkte Ansprache?
4. Gute Ideen für langfristige Bindung?

Wie gewinne ich Paten*innen?

Standorte die schnell ihre geplanten Patenschaften erreichten – Thesen:

- Organisationen mit starkem persönlichem Bezug zur Zielgruppe / dem Thema Flucht
 - Migrantenorganisationen
 - ZWST
 - einige AWO Ortsvereine
- Stiftungen / neue Angebote / Zielgruppenspezifische Angebote
 - Konzeptqualität? (klares Tätigkeitsprofil: Stiftung Bildung; „Start with a friend“)
 - Mehr Ressourcen?
- Freiwilligenagenturen im Konzept der BAGFA
 - Konzeptqualität? (klares Qualifizierungsprofil)
 - **Interessenorientierter Ansatz**, Engagementmöglichkeiten zu Themen schaffen
 - Mehr Ressourcen?

Wie gewinne ich Paten*innen?

Stärken des Modells „Patenschaft“:

- Direkt erlebte Wirkung.
- Erlebnis der sinnhaften Art.
- ~Ich dachte, ich helfe und verändere deren Leben, dabei veränderten sie meins.~
- Thema von gesellschaftlicher Bedeutung. (Motive: Die Gesellschaft im Kleinen verändern. Zeichen gegen Rassismus.)
- Möglichkeit neue Menschen kennenzulernen. Üblicherweise haben Menschen hier keinen direkten Kontakt zu neu angekommenen Flüchtlingen außerhalb von Schule.

Wie gewinne ich Paten*innen?

Es gibt Empfehlungen:

z.B. Aktion zusammenwachsen

- Idee spiegeln und Bedarf prüfen -> Wird Ihre Idee von Patenschaft geteilt? Entspricht sie dem Bedarf?
- Profil festlegen -> Haben Sie ein Patenschaftsprofil, das Sie bewerben?
- Arbeitsplan erstellen -> Haben Sie ein Konzept zur Umsetzung?
- Multiplikatoren finden und einbinden -> Wer setzt dies um?

http://www.aktion-zusammen-wachsen.de/fileadmin/aktion_zusammen_wachsen/redaktion/Broschueren_barrierefrei/15-02-05_Gruendungsleitfaden_Nachdruck.pdf



Berlin

Erfolgreiche Patensuche



Ansturm im Naturkundemuseum -



Das Berliner Naturkundemuseum hat am Wochenende durch die gestartete Patenschaftsaktion 95000 Euro eingenommen. Damit soll die vom Verfall bedrohte Sammlung gerettet werden. Rund 2500 Besucher zählte das Museum am Sonnabend. „Ein extrem positives Echo. Die Berliner zeigten eine unglaublich große Bereitschaft zur Rettung der Sammlung“, sagte Museumssprecherin Anke Michaelis am Sonntag. Bis Ende September werden für mehrere hundert Objekte aus allen Bereichen der Naturkunde bundesweit Paten gesucht. Ab diesem Montag können Patenschaften auch über das Internet übernommen werden. Die Preise für die Patenschaften beginnen bei 15 Euro für ein Meteoritenstück und reichen bis zu mehreren Millionen für ein SaurierSkelett. Die Paten werden im Gegenzug namentlich auf einer Plakette am Objekt geehrt. Am Ende der Aktion ist ein Patenschaftstag geplant, an dem über die Verwendung der eingenommenen Gelder informiert werden soll. dpa

🏠 [zur Startseite](#)

Quelle:

<http://www.tagesspiegel.de/berlin/erfolgreiche-patensuche/491202.html>

AWO Beispiele:

Film Freiwilligendienste

<http://www.awo-freiwillich.de/tv-spot/>

Patenschaftskampagne:

<http://kampagnen.awo.org/blog>

<http://kampagnen.awo.org/shop/patenschaften>

Wirksame Öffentlichkeitsarbeit?

Breiter Ansatz oder direkte Ansprache?

- Erfahrung „AWO freiwilllich“: Beides wirkt. Beides zu haben, umso mehr.
- Breiter Ansatz hat eine größere Reichweite, spricht daher potentiell mehr „Zielpersonen“ an.
- Direkte Ansprache erfolgt im organisationsnahe Umfeld. Die Auswahl der angesprochenen und die Beziehung durch den Ansprechenden begünstigt den Erfolg, wenn die Ansprache vorgenommen wird.
- Es gilt Henry Ford: „Fünfzig Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist.“

Gute Ideen für langfristige Bindung?

- Langfristige Bindung an die Organisation? Als Mitglied oder als Engagierter?
- Langfristige Bindung an den geflüchteten Menschen? Als Lebenspate?
- Langfristige Bindung funktioniert auf freiwilliger Basis nicht gegen den Willen der Betroffenen.
 - Langfristig Bindung ist abhängig vom Konzept der Patenschaften.
 - Langfristige Bindung ist eine mögliche Folge von Patenschaft.
 - Bindung erfolgt nur bei Interesse, Sympathie.

Die vorletzte Folie

Ein Ansatz aus der Motivationstheorie für Führungskräfte:

Du kannst Menschen nicht motivieren,
Du kannst sie nur demotivieren.

Die letzte Folie

- Sind Patenschaften bekannt genug?
 - Nein? -> Was ist zu tun?
- Sind Patenschaften bekannt, aber keiner will teilnehmen?
 - Nein? -> Warum? Falsche Ansprache, falsche Zeit, Ort, Rahmen, Inhalt,...?
- Sind Patenschaften bekannt, Tandems sind praktisch vorhanden, aber keiner unterschreibt?
 - Nein? -> Wo liegen die Hürden? Transparenz über die fließenden Mittel?