

Nachwuchswerbung

Eine Information des Kreisfeuerwehrverbandes Lindau (Bodensee)

Erstellt von Christian Buchmüller, Freiwillige Feuerwehr Weissensberg



Kreisfeuerwehrverband Lindau (Bodensee) e. V.

Vorgehensweise:

• Vorbereitende Aktivitäten

1. Faltblatt für die örtliche Feuerwehr zusammenstellen (siehe Anlage)

mögliche Inhaltspunkte:

- Information über die Ortswehr
- Leistungsspektrum abbilden
- Kontaktadresse
- evtl. Allgemeine Informationen zum Verhalten im Brandfall
- Einsatzfotos...

Es empfiehlt sich, das Faltblatt allgemein zu halten, sodaß es auch z. B. beim „Tag der offenen Tür“ ausgelegt werden kann oder bei einem Spendenaufruf mit einkuvertiert werden kann.

2. Mannschaft vom Vorhaben der Nachwuchswerbung informieren und auf die kommenden Maßnahmen vorbereiten (Informationsfluß innerhalb der Feuerwehr sehr wichtig!)

3. (Jugend-) Ansprechpartner bestimmen (sollte nicht Kommandant bzw. Vorstand sein)

Anforderungsprofil:

- Sicheres Auftreten
- Rede-, Wortgewandtheit
- Fachwissen Feuerwehr
- kein Fachchinesisch verwenden, d. h. schwierige Sachverhalte leicht darstellen

4. Zusammenstellung der Zielgruppe (namentlich, z. B. Listenform)

5. Festlegen eines Termins (z. B. Samstag-Nachmittag, an dem die Zielgruppe ins Feuerwehrhaus eingeladen wird)

6. Referatsunterlagen zusammenstellen aus Einsatzfotos, Zeitungsausschnitten (evtl. Foliensatz für Overhead-Projektor erstellen)

7. Persönliche Einladung, Einladungsschreiben, Terminbekanntmachung in der Gemeinde

- Einladungsschreiben: Beispiel siehe Anlage
- Einladungen verteilen, persönliche Übergabe durch Jugendansprechpartner
- Anzeigenschaltung im Gemeindeblatt / Amtsblatt



Kreisfeuerwehrverband Lindau (Bodensee) e. V.

8. Benötigte Anzahl an Helfer benennen, festlegen, Räumlichkeit auswählen

• Durchführung des „Werbe-Nachmittags“

1. Anwesenheit der Helfer in Zivilkleidung erforderlich (+ Kommandant + Jugendansprechpartner in Uniform)

2. Unterrichtshilfsmittel bereitstellen (z. B. Overhead-Projektor)

3. Programm vorbereiten, Beispiel:

14.00 Uhr: Empfang der Zielgruppe, persönliche Begrüßung, persönliche Vorstellung

14.15 - 14.30 Uhr: Vorbereitetes Referat (mit Foliensatz) vom Jugendansprechpartner vortragen lassen (nicht zu lange, zu ausführlich, zu speziell werden!)

14.30 - 15.00 Uhr: Fahrzeuge und Beladung kurz vorstellen, evtl. kleine Löschvorführung z. B. mit Schnellangriff, nicht zu aufwendig!
Am Ende des Rundgangs durch das Gerätehaus / die Dienststelle
Bekanntgabe des nächsten Übungstermins, evtl. Verteilung des Übungsplans!!!

15.00 - 15.30 Uhr: Ausklang im Schulungsraum mit spendierter Cola / Fanta, gemeinsames Gespräch mit der Zielgruppe, Fragen beantworten, Faltblatt verteilen...

• Allgemeine Bemerkungen

1. Als Vorteil hat sich die Anwesenheit junger Feuerwehrmann-Anwärter erwiesen

2. Die Resonanz auf 13 verteilte Einladungen der „Zielgruppe 16-jährige“ waren 8 Anwesende dieser Zielgruppe am Aktions-Nachmittag, davon konnten 4 neue Mitglieder geworben werden

3. Folgen der Anzeige im Amtsblatt Kinder mit Elternbegleitung, ist es sinnvoll, diese separat ohne Vortrag „durch die Fahrzeuge“ zu schicken und eine Rundfahrt im Feuerwehrfahrzeug anzubieten. Die Eltern sollten auf den frühestmöglichen Zeitpunkt hingewiesen werden, zu dem eine Aufnahme in die Feuerwehr möglich ist.



Kreisfeuerwehrverband Lindau (Bodensee) e. V.

- 4.** So weit möglich, Daten und Adressen festhalten!
- 5.** Vereinsaktivitäten wie z. B. Ausflug, Grillabende, Kameradschaftsabende, Weihnachtssessen... ebenfalls erwähnen (evtl. beim Ausklang)
- 6.** Keine aktive Nachwuchswerbung mit dem Aspekt „Freistellung von der Bundeswehr“!
- 7.** Betonung der Freiwilligkeit
- 8.** Vorschau auf die nächste Übung, falls die Zielpersonen teilnehmen: Auch während der Übungen sollten spezielle Ansprechpartner vorhanden, sein die die „Neuen“ betreuen, darüberhinaus sollte jedes einzelne Feuerwehrmitglied bereitwillig Fragen beantworten und die „Neulinge“ unterstützen.
- 9.** Die persönliche Übergabe der Einladungen ist besonders wichtig, um frühzeitig einen persönlichen Kontakt herzustellen und die Wahrscheinlichkeit der Terminwahrnehmung zu erhöhen
- 10.** Es können auch kleine Werbegeschenke als Dankeschön für das Erscheinen am Aktions-Nachmittag verteilt werden

- **Nachfaßaktion nach dem Werbenachmittag**

Nicht erschienene Zielpersonen anrufen und freundlich nach dem Grund fragen, trotzdem zur nächsten Übung einladen und das Erscheinen überprüfen

