

Herausgeber:
GRÜNE LIGA Sachsen Regionalvereinigung Oberlausitz e.V.
Czornebohstraße 82 - Sternwarte
02625 Bautzen

Internet: www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de

Telefon: (03591) 60 58 60
E-Mail: oberlausitz@grueneliga.de

Redaktion:
**GRÜNE LIGA Sachsen
Regionalvereinigung Oberlausitz e.V.**

Redaktionsschluß:
Dezember 2015

Fotos:
**GRÜNE LIGA Sachsen
Regionalvereinigung Oberlausitz e.V.**

Auflage:
1. Auflage

Auflagenhöhe:
1500 Stück

Gestaltung & Satz:
**GRÜNE LIGA Sachsen
Regionalvereinigung Oberlausitz e.V.**

Bezug:
über den Herausgeber

Die Broschüre wurde im Rahmen des Projektes
"Aktive Oberlausitz" erstellt.

Für den Inhalt zeichnet sich ausschließlich
der Herausgeber verantwortlich.

**GRÜNE
LIGA**

Ehrenamtlicher Naturschutz in Sachsen

**Leitfaden zum Auffinden und zur Bindung
neuer Akteure im Umwelt- und Naturschutz**

Inhalt

Vorwort	2
Schritt 1 - Eigene Stärken	3
Schritt 2 - Zielgruppen definieren ?!	4
Schritt 3 - Flächenverfügbarkeit	5
Schritt 4 - Der erste Kontakt	6
4.1 Anschreiben	6
4.2 Elektronischer Versand	7
4.3 Öffentliche Veranstaltungen	8
4.4 Printmedien und Rundfunk	10
4.5 Informationsmaterial	10
4.6 Externe Kommunikation außerhalb Ihres Wirkungskreises	11
4.7 „Neue Medien“	11
Schritt 5 - Der zweite Kontakt	12
Schritt 6 - Die erste Besprechung	13
Schritt 7 - Vor der ersten gemeinsamen, praktischen Aktivität	14
Schritt 8 - Die erste gemeinsame, praktische Arbeit auf der Fläche	15
Schritt 9 - Ausblick auf künftige Aktivitäten	16
Abschließend... ..	17
Literaturhinweise	18

Literaturhinweise

Förderprogramme zum Natur- und Umweltschutz
im Freistaat Sachsen:

www.smul.sachsen.de/foerderung/index.html

Förderprogramme zum Natur- und Umweltschutz der
Bundesrepublik Deutschland:

www.bmub.bund.de/themen/natur-arten-tourismussport/naturschutz-biologische-vielfalt/

Broschüren für Umweltbildung:

www.lanu.de/de/Service/Publikationen.html

Rechtliche Grundlagen zum Arbeitsschutz in Sachsen:

www.arbeitsschutz.sachsen.de/355.htm

Abschließend ...

... sei gesagt, daß das Auffinden und die Bindung neuer vereinsungebundener Partner Ausdauer bedarf. Lassen Sie sich nicht entmutigen und setzen Sie sich keinen engen Zeitrahmen. Die Suche nimmt sehr viel Zeit in Anspruch und führt am schnellsten zum Erfolg, wenn Sie ungezwungen mit jemanden in´s Gespräch kommen und Ihrem Gegenüber Ihre Freude und Leidenschaft an der Arbeit unter freiem Himmel spüren lassen.

Viel Erfolg wünscht Ihnen
das Team der GRÜNEN LIGA Oberlausitz

P.S.: Wir interessieren uns für Ihre Erfahrungen im Umgang mit diesem Leitfaden. Schreiben Sie uns doch eine E-Mail an oberlausitz@grueneliga.de.



Vorwort

Im Rahmen des vom Freistaat Sachsen geförderten Modellprojektes „Aktive Oberlausitz“ widmete sich der GRÜNE LIGA Sachsen Regionalvereinigung Oberlausitz e.V., kurz die GRÜNE LIGA Oberlausitz, der Aktivierung und Stärkung des ehrenamtlichen Naturschutzes in den Landkreisen Bautzen und Görlitz.

Während der Projektlaufzeit von Januar 2014 bis Dezember 2015 erprobte der Verein unterschiedliche Methoden zum Auffinden und Binden neuer Mitstreiter im privaten, ehrenamtlichen Natur- und Umweltschutz außerhalb bereits bestehender Vereinsstrukturen.

Dieses Heft richtet sich an Sie, liebe Naturfreunde, und Ihre Suche nach Gleichgesinnten. Es zeigt Ihnen Schritt für Schritt auf, wie Sie erfolgreich und dauerhaft neue vereinsunabhängige Partner identifizieren und für den ehrenamtlichen Natur- und Umweltschutz gewinnen und binden können.

Auf der Internetseite des Vereins
www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz.html
stehen weitere nützliche Tips und Checklisten für
Ihren erfolgreichen Aufbau neuer Naturschutzgruppen.

Schritt 1 - Eigene Stärken

Bevor Sie sich auf die Suche nach neuen Partnern begeben, ist es sinnvoll, die eigenen Stärken und Schwächen zu definieren.

- Worin liegen Ihre fachlichen Kompetenzen?
- Welchen Arbeitsbereichen widmen Sie sich?
- Welche praktischen Tätigkeiten führen Sie im Jahr durch?
- Kennen Sie Personen, die sich für besondere Tier- und Pflanzenarten interessieren?
- Kennen Sie Experten für bestimmte Pflanzen- und Tierarten in ihrer Region?
- In welchen Bereichen des praktischen Natur- und Umweltschutzes sind Sie weniger aktiv?
- Wen suchen Sie? Suchen Sie Gleichgesinnte gleicher Altersgruppen oder Familien?
- Für welche Tätigkeiten brauchen Sie Unterstützung?
- Ist fachliche Unterstützung erforderlich oder benötigen Sie bei praktischen Maßnahmen weitere helfende Hände?

Anhand dieser Fragen haben Sie sich eine Basis für die erfolgreiche Werbung neuer Partner geschaffen und können sich dem nächsten Schritt zuwenden.

Schritt 9 - Ausblick auf künftige Aktivitäten

Die ersten gemeinsamen, praktischen Arbeiten auf der Fläche stellen idealerweise den Beginn einer langjährigen Zusammenarbeit dar. Planen Sie deshalb schon im Voraus die nächsten Schritte auf der Fläche bis zum Erreichen des gewünschten Zielzustandes. Machen Sie Fotos von allen Aktivitäten und stellen Sie diese online oder geben Sie diese mit kurzen Texten an Printmedien, wie Lokalzeitungen, heraus. Eine konstante Öffentlichkeitsarbeit bringt Ihnen weitere Partner. Vielleicht findet sich eine Person unter den Partnern, die Ihnen diese Arbeit abnimmt.

Bleiben Sie, wenn mehrere Gruppen oder Personen auf unterschiedlichen Flächen aktiv sind, mit allen in Kontakt. Telefonate oder Besuche haben sich in der Projektarbeit bewährt. Laden Sie die gewonnenen Partner zu Veranstaltungen, zum Beispiel Fachvorträgen oder Naturmärkten, ein und stellen Sie sicher, daß jede Gruppe Sie oder einen Vertreter Ihres Vereins als konstante Ansprechperson haben.

Schritt 8 - Die erste gemeinsame, praktische Arbeit auf der Fläche



Der erste, gemeinsame Einsatz mit dem gewonnenen Partner ist immer spannend. An diesem Tag dient die Zusammenkunft auf der Fläche zu allererst dem näheren Kennenlernen und sollte nicht mit zu vielen Aufgaben auf der Fläche beginnen.

Sprechen Sie das Tagesziel noch einmal an und zeigen Sie den fachlichen Hintergrund auf. Eine Begründung der abgesteckten Aufgaben stärkt das Verständnis dafür. Erreichte, kleinere Zwischenziele auf dem Weg zum Zielzustand der Fläche hinterlassen ein positives Gefühl bei allen Beteiligten.

Pausen während der Arbeitszeit sollten immer eingeplant werden. Jede Person bringt andere körperliche Voraussetzungen mit. Der erste Einsatz sollte nicht länger als 6 Stunden gehen und zum Beispiel mit einem Abschlußessen am Grill oder mit einem selbst gebackenen Apfelkuchen, enden.

Damit Sie an diesem besonderen Tag nichts vergessen, gibt es für den Schritt 8 ebenfalls eine Checkliste unter www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Arbeitshilfen/Checkliste-Arbeitseinsatz.html

Schritt 2 - Zielgruppen definieren ?!

Während der Laufzeit des Projektes „Aktive Oberlausitz“ zeigte sich, daß es nicht die eine bestimmte Zielgruppe gibt. Von Schulklassen einer Ober-, einer Mittel- sowie Förderschule wie auch einer Pfarrgemeinde bis hin zu Privatpersonen reichte das Spektrum an Interessenten.



Dennoch ist es ratsam, sich pädagogischen und kirchlichen Einrichtungen besonders zu widmen.

Kinder und Jugendliche bis zur 6. Klasse sind aus den gesammelten Erfahrungen heraus offener gegenüber einem neuen Interessensgebiet als junge Erwachsene.

Einen weiteren Anknüpfungspunkt gibt es bei jungen Familien, die „ihren Platz“ in der Region gefunden haben

und sich eine abwechslungsreiche Zukunft aufbauen wollen.

Unter www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Arbeitshilfen/Checkliste-Zielgruppe.html

finden Sie eine Checkliste „Analyse von Zielgruppen“.

Mit Hilfe einzelner Punkte ermitteln Sie, welche Zielgruppe für Ihre Bedürfnisse die richtige ist.

Schritt 3 - Flächenverfügbarkeit

Parallel zu den weiteren Schritten sollten Sie Ausschau nach geeigneten Flächen für praktische Maßnahmen mit potentiellen Partnern und für Ihre Aktivitäten halten. Neue Partner können in den meisten Fällen keine nutzbaren Flächen vorweisen.

Mögliche Flächeneigentümer in ihrer Region könnten sein:

- Städte und Gemeinden,
- Agrargenossenschaften, Kleinbauern/Biobauern,
- Kirchengemeinden,
- Privatpersonen.

Ein schriftliches Anschreiben mit einer kurzen Beschreibung Ihres Anliegens und der Bitte um ein persönliches Gespräch bilden die Grundlagen für mögliche Flächenkäufe, Flächenübertragungen oder Nutzungsvereinbarungen (Pacht). Bei Landwirten und großen Agrargenossenschaften hat sich während des Projektes gezeigt, daß nach der Erntesaison die beste Zeit für Ihr Anliegen ist.

In der aktuellen Agrarförderung entfallen Förderungen auf Kleinstflächen unter 0,1 ha Ackerfläche.
Für Flächenkäufe stellt dies eine gute Gelegenheit dar.

Schritt 7 - Vor der ersten gemeinsamen, praktischen Aktivität

... folgt eine weitere Besprechung mit dem Partner. Klären Sie vor den ersten gemeinsamen Aktivitäten auf der Fläche nachfolgende Details:

- Zielzustand der Fläche
- Leistbare Zeit der Gruppe für die Pflege der Fläche in Abstimmung mit dem Zielzustand
- Im Arbeitsschutz unterweisen
- Vorhandene Arbeitsgeräte und Arbeitskleidung
- Fehlende Arbeitsgeräte und Arbeitskleidung
- Wer bringt die Arbeitsgeräte auf die Fläche?
- Wer besorgt die fehlenden Arbeitsgeräte?
- Anfahrt zur Fläche
- Wann sollen welche Arbeitsschritte stattfinden (Zeitplan)?
- Dauer der Einsätze
- Austausch von Telefonnummern zwischen den Beteiligten
- Soll für Pausenverpflegung gesorgt werden?

Diese Punkte sind noch einmal als Checkliste „Projektbeginn“ auf der Homepage des Vereins abrufbar.
www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Arbeitshilfen/Checkliste-Projektbeginn.html

Schritt 6 - Die erste Besprechung

Nachdem sich neue Partner bei Ihnen gemeldet haben, vereinbaren Sie einen zeitnahen Termin am Standort dieser Gruppe bzw. Person.

Im Gespräch sollten Sie sich und gegenfalls Ihren Verein sowie noch einmal Ihr Anliegen kurz vorstellen. Begegnen Sie Ihrem Gegenüber freundlich und lassen Sie ihn oder sie von sich erzählen. Lassen Sie Ihr Gegenüber ausreden, hören Sie bewußt zu und notieren Sie sich die wichtigsten Punkte, wie:

- Name, Anschrift,
- Mobilfunknummer
- Mögliche Tätigkeiten und Fähigkeiten der Gruppe
- Verfügbare Zeiten für Aktivitäten der neuen Partner

Eine Vorlage finden Sie unter:

www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Arbeitshilfen/Partnerprofil.html

Nutzen Sie Ihre Erkenntnisse und Anforderungen an den potentiellen Partner aus den Schritten 1 und 2. Schlagen Sie Aktivitäten vor, die Ihre Stärken sind bzw. bei denen diese Gruppe von Anfang an mithelfen kann, wenn keine eigene Fläche zur Verfügung steht. Im Idealfall liegt eine Fläche zur Betreuung vor. Ist dies der Fall nutzen Sie dieses erste oder ein späteres Treffen, begehen Sie die Fläche und sprechen Sie über gewünschte und mögliche Aktivitäten auf der Fläche.

Schritt 4 - Der erste Kontakt

Beginnen Sie mit Ihrer Suche nach neuen Partnern nicht in der Ferienzeit bzw. in den Sommermonaten Juni bis August. Die größte Chance, daß ihr Anliegen gehört wird, besteht in den Herbst- und Wintermonaten. In dieser Zeit haben Ihre potentiellen Partner mehr Zeit als im Sommer, wenn im Garten und im Grundstück Arbeiten zu erledigen sind. Ihre Partner sind empfänglicher für neue Ideen und neue Aktivitäten, die im Frühjahr oder Sommer durchgeführt werden könnten.

Der erste Kontakt kann auf unterschiedlichen Wegen erfolgen.

4.1 Anschreiben

Pädagogische Einrichtungen und Kirchengemeinden wurden im Projekt „Aktive Oberlausitz“ zuerst mittels eines Anschreibens kontaktiert. Die Adressen finden Sie auf den Internetseiten der Landkreise bzw. der kreisfreien Städte. Dort sind ebenfalls Schulleiter/innen aufgelistet. Nutzen Sie diese Informationen, um das Anschreiben persönlicher und individueller an den Adressat angepaßt zu gestalten.

Das Anschreiben an Schulen sollte ebenfalls mit einer Bitte versehen werden, daß Ihr Schreiben an das „Schwarze Brett“ bzw. den Lehreraushang geheftet wird.

Kirchengemeinden verzeichnen ihre Gruppen und Anschriften gleichermaßen auf ihren Internetseiten.

Nutzen Sie Suchmaschinen im Internet, um regionale Kirchengemeinden, Schulen sowie weitere soziale und öffentliche Einrichtungen für Kinder und Jugendliche ausfindig zu machen. Das Anschreiben sollte nicht mehr als eine A4-Seite umfassen und kurz und prägnant Ihr Anliegen widerspiegeln. Geben Sie mögliche Themen für eine Zusammenarbeit vor, aber lassen Sie auch Raum für eigene Ideen der potentiellen Partner. Beenden Sie das Schreiben mit einer optimistischen Verabschiedung, wie „Wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen.“

Achtung!

Dieser Weg der Kontaktaufnahme ist mit Portokosten verbunden und kann in Abhängigkeit der Anzahl angeschriebener Schulen preisintensiv werden.

Ein Musterschreiben finden Sie auf der Internetseite unter www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Arbeitshilfen/Anschreiben.html

4.2 Elektronischer Versand

Sie können Ihr Anschreiben auch per E-Mail verschicken. Auf diesem Weg entfallen die angesprochenen Portokosten. Der Nachteil ist aber, daß eine E-Mail sehr leicht in der Fülle von Nachrichten untergehen bzw. automatisch in den SPAM-Ordner verschoben werden kann.

Veranstaltungen informiert. Gemeldet und sich für eine Zusammenarbeit interessiert, hat sich niemand. Nutzen Sie diese Medien für eine gute und informative Öffentlichkeitsarbeit, um sich im Gedächtnis der Menschen zu verankern.

Schritt 5 - Der zweite Kontakt

Scheuen Sie nicht den „zweiten Kontakt“. Die erneute Kontaktaufnahme wurde während der Projektlaufzeit notwendig und war hilfreich, um das reale Interesse an einer Kooperation zu signalisieren. Bleiben Sie hartnäckig. Eine E-Mail oder ein postalisches Anschreiben ist schnell vergessen. Nach zwei Wochen ist eine erneute persönliche oder telefonische Kontaktaufnahme empfehlenswert. Je länger die Zeitspanne zwischen E-Mail bzw. Anschreiben und diesem Telefongespräch ist, um so schwieriger wird es, eine Zusammenarbeit herzustellen. Optimalerweise zeigt Ihr Gegenüber während des Telefonats Interesse an einer Zusammenarbeit und sie können einen Termin für eine erste Besprechung vereinbaren. Sollte dies nicht der Fall sein, bleiben Sie dennoch freundlich und danken Sie für die aufgebrauchte Zeit.

Diese erneute Kontaktaufnahme ist zeitaufwendig, aber eine gute Methode potentielle Partner zu finden. Arbeiten Sie nicht alle Angeschriebenen an einem Tag ab. Ihr Gegenüber bemerkt Ihre Gemütslage und könnte abgeschreckt sein.

Das Wichtigste an Ihrem Flyer oder Ihrer Broschüre sind die Vereinsadresse mit Telefonnummer und Ansprechpartner sowie Ihre Homepage mit all Ihren bisher geleisteten Arbeiten.

4.6 Externe Kommunikation außerhalb Ihres Wirkungskreises

Die Verbreitung ihres Anliegens unter Ihren Vereinsmitgliedern oder Verwandten ist ebenfalls eine Möglichkeit neue Interessenten zu gewinnen. Erzählen Sie, aus welchen Gründen und wofür Sie weitere potentielle Partner suchen. Beschreiben Sie Ihre Zielgruppen (siehe Checkliste „Analyse von Zielgruppen“) und bitten Sie sie diese Informationen an Verwandte, Freunde und Bekannte weiterzugeben. Eine Visitenkarte oder ein Flyer mit Ihren Daten wäre eine gute Hilfe.

Eine Vorlage können Sie sich hier herunterladen:
www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Arbeitshilfen/Kontaktflyer.html

4.7 „Neue Medien“

„Neue Medien“ und „Soziale Netzwerke“, wie Facebook, Twitter, Instagram und selbst die eigene Homepage, sollten aus den Erfahrungen des Projektes resultierend nur als Informationsmedium dienen. Sie können auf diesen Plattformen Aufrufe, Termine und Bilder mit Texten zu Veranstaltungen veröffentlichen, sollten sich aber keine weiteren Erfolge versprechen. Auf der Homepage und dem Facebook-Auftritt der GRÜNEN LIGA Oberlausitz haben sich seit Projektbeginn nicht mehr als 500 Personen über die Tätigkeiten und aktuellen

Wenn Sie diesen Weg nutzen wollen, überlegen Sie sich einen auffallenden Betreff nach dem Motto „Wir suchen Sie.“ Beschreiben Sie bei dieser Art der Kontaktaufnahme Ihr Anliegen ebenfalls kurz und prägnant. Verweisen Sie auf Ihren Internetauftritt, um eine lange Auflistung ihrer Tätigkeiten zu vermeiden.

Vorteil: Die Adressen können leicht von Internetseiten und anderen Internetauftritten auf den verschiedenen Plattformen kopiert und eingefügt werden. So können Sie in kurzer Zeit viele potentielle Partner anschreiben.

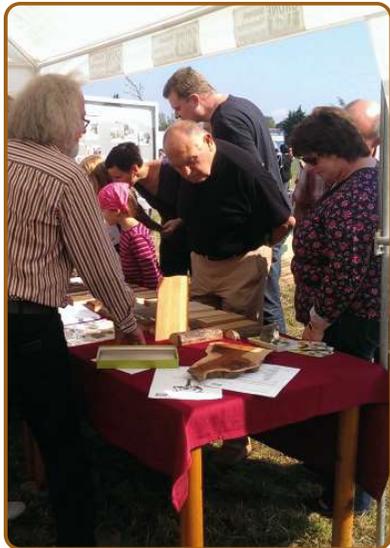
4.3 Öffentliche Veranstaltungen



Sind Sie ein etablierter Verein oder eine regional bekannte Gruppe, so können Sie bei Stadtfesten oder ähnlichen öffentlichen Veranstaltungen als Aussteller Ihre Tätigkeiten präsentieren. Es lohnt sich in die Dekoration und Ausgestaltung des Standes Zeit und Mühe zu stecken. Schaffen Sie einen Blickfang. Ein besonderes Schauobjekt, wie ein gut erhaltenes Wespennest oder zum Beispiel

eine Übersicht einheimischer Gehölzarten zum direkten Erleben, sind Publikumsmagnete. Selbst ein bunter, selbst gepflückter Strauß aus Wiesenblumen oder Gräsern – angepasst an die Jahreszeit – ist etwas, daß nicht jeder Aussteller zu bieten hat. Bebilderte Schautafeln mit wenig Text sind gleichermaßen Anziehungspunkte für Ihren Stand.

Ein einheitliches Auftreten durch T-Shirts mit Namensschild zeugt von einem professionellen Auftreten und Kompetenz. Ein aufgeschlossenes, waches Auftreten der anwesenden Vereinsmitglieder hilft ebenfalls Besucher an Ihren Stand zu locken. Sprechen Sie Ihre Besucher freundlich an und im Idealfall entsteht ein Gespräch, währenddessen Sie der Person einen Flyer mit den nötigsten Informationen zum Verein überreichen können.



Falls es möglich ist, stellen Sie sich ein Team für diesen Tag aus Männern wie Frauen und unterschiedlichen Altersgruppen zusammen. Dies erhöht ihre Chance jede Altersgruppe anzusprechen und nimmt die Hemmung von Jugendlichen an Ihren Stand heranzutreten. Bei kleineren Festen und je nach Größe des Standes sollten es nicht mehr als 4 bis 5 Standbetreuer sein. Zum Auf- und Abbau sind helfende Hände dennoch nützlich.

Eine Checkliste zur Organisation öffentlicher Veranstaltungen gibt es unter diesem Link www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Arbeitshilfen/Checkliste-Veranstaltung.html

4.4 Printmedien und Rundfunk

Über die regionalen Printmedien und Rundfunksender können Sie einen Aufruf starten. Verbinden Sie Ihren Aufruf mit einem „Aufhänger“. Im Rahmen des Projektes „Aktive Oberlausitz“ startete die GRÜNE LIGA Oberlausitz zum Beispiel einen Wettbewerb zum artenreichsten Biotop im Projektgebiet. Es können auch kleinere Aktivitäten sein, wie Exkursionen, die potentielle Interessenten anlocken. Versuchen Sie regelmäßig und mit gleichbleibendem Erscheinungsbild in den Medien vertreten zu sein, um im Gedächtnis der Menschen zu bleiben. Nutzen Sie Ihre bestehenden Kontakte zu Redakteuren und Autoren oder stellen Sie neue Kontakte her. Das Anschreiben, das Sie vorher verfasst haben, können Sie in einen kurzen Artikel für die regionalen Medien umwandeln.

Weitere nützliche Tips erhalten Sie in diesem Link: www.grueneliga-sachsen-oberlausitz.de/AktiveOberlausitz/Tips-Umgang-mit-Medien.html

4.5 Informationsmaterial



Kurz und prägnant sind die beiden Schlagwörter, wenn es um Informationsmaterial, wie Flyer und Plakate, geht. Ein Flyer repräsentiert Ihren Verein bei potentiellen Interessenten nach einer ersten Begegnung. Bilder verdeutlichen Ihre Vereinstätigkeiten und sollten im Fokus des Informationsmaterials stehen.

Schreiben Sie nur kurze Textpassagen.