



Besser werden mit externer Beratung

Hilfe holen – ganz gezielt Seite 2

Eine externe Beratung muss intern gut vorbereitet sein
Von Rudi Piwko

Den Richtigen finden Seite 4

Berater gibt es viele – finden Sie heraus, welcher
zu Ihnen passt!
Von Rasmus Grobe

»Die Aktiven müssen die Beratung wollen« Seite 5

Interview mit Ingo Ammermann, NABU-Beraterteam

Guter Rat ist Gold wert Seite 6

Wer sich helfen lässt, ist zwar Geld, aber auch
seine Probleme los
Von Silvia Starz

Hier finden Sie Unterstützung 7

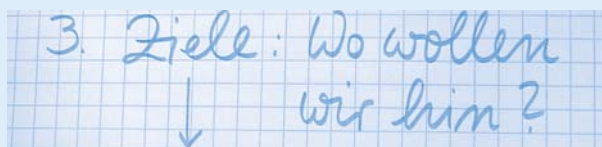
Widerw.ort 7

Impressum 8

An was denken Sie, wenn Sie das Wort „Beratung“ hören?
An dynamische Anzugträger, die mit großen Koffern voll bunter Folien aus schwarzen Limousinen steigen? Dabei ist Beratung viel unspektakulärer, als die Medien es vermitteln.

Beratung kann ganz praktische Hilfe im Alltag Ihrer lokalen Umwelt- oder Naturschutzgruppe bedeuten. Wenn Ihr Team demotiviert ist, hilft der Blick von außen, die Gründe zu erkennen und zu beseitigen. Wenn Sie Ihre Spender besser betreuen wollen, aber nicht wissen, wie Sie das am besten machen sollen, dann bilden Sie sich auf einem Seminar weiter. Oder wenn Sie nicht nur von Jahr zu Jahr planen, sondern sich langfristige Ziele setzen wollen, kann Sie ein professioneller Berater dabei unterstützen.

Machen Sie externe Unterstützung zu einer Selbstverständlichkeit in Ihrer Gruppe! Dann können Sie nicht nur Ihre Probleme besser anpacken, sondern dann sind Ihre Aktiven auch motivierter: Sie fühlen sich nicht alleine gelassen und können sich persönlich fortbilden.



Hilfe holen – ganz gezielt

Eine externe Beratung muss intern gut vorbereitet sein

Viele lokale Umwelt- und Naturschutzgruppen haben mit Problemen zu kämpfen: Zuschusskürzungen, Überarbeitung, zu wenig Aktive. Zum Glück müssen Sie jedoch nicht versuchen, all diese Probleme alleine zu lösen. Wenn Sie sich professionelle Unterstützung holen, werden viele Probleme einfach zu interessanten Herausforderungen.

Sich und seine lokale Umwelt- oder Naturschutzgruppe extern beraten zu lassen, ist in vielen Situationen sinnvoll. Wenn Sie angesichts sinkender Spenden überlegen, was zu tun ist, aber nicht so recht wissen, wie anfangen. Oder wenn Sie nur noch eine Hand voll Aktiver in der Gruppe sind, die jede Menge Arbeit bewältigen müssen. Wie können Sie in dieser Situation neue Mitstreiter gewinnen und vor allem halten? Oder Sie arbeiten wie eh und je vor sich hin und kennen Ihre Arbeit und die Gruppe sehr gut. Oder Ihnen fällt auf, dass keine

jüngeren Leute in der Gruppe sind, dass die Sitzungen keinen Spaß mehr machen oder dass immer nur die Männer reden. Das sind alles Situationen, in denen Sie überlegen sollten, auf Hilfe von außen zurückzugreifen.

Wen unterstützen?

Unterstützung können Sie sich auf verschiedenen Wegen holen. Je klarer Sie sich darüber sind, welche Unterstützung Sie sich wünschen, desto eher werden Sie auch die richtige bekommen. Hilfreich ist es, wenn Sie zuerst entscheiden: Brauchen nur Sie Hilfe oder die ganze Gruppe?

Unterstützung für einzelne Aktive

Brauchen Sie Ideen für ein erfolgreiches Fundraising oder möchten Sie lernen, wie man gute Pressemitteilungen schreibt? Dann sollten Sie sich auf Seminaren fortbilden oder Fachbücher lesen, sich also individuell weiterbilden. Das kann allerdings unterschiedlich effektiv sein. Lernen hat etwas mit Ausprobieren und Erfahrungsmachen zu tun. Daher lernen Sie in Seminaren mit vielen Übungen und Rollenspielen meist schneller, als wenn Sie nur ein Buch lesen.

Vielleicht stellen Sie aber auch fest, dass es nicht ein Wissensdefizit ist, das Ihnen Probleme bereitet. Möglicherweise sind Sie nicht mehr so motiviert wie früher oder

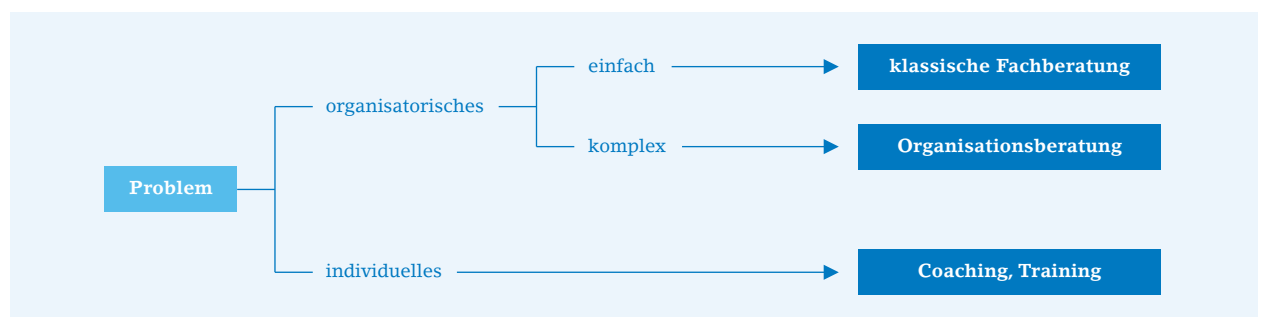
Sie tun sich schwer, auch mal „Nein“ zu sagen. Dann ist ein so genanntes „Coaching“ hilfreich. Der Begriff Coaching ist aus dem Sport übertragen und meint Betreuung und Training: Sie werden individuell beraten und besprechen mit Ihrem Coach zum Beispiel, wie Sie die Gruppe effektiv leiten. Coaching kann auch sinnvoll sein, wenn einzelne Aktive Unterstützung bei ihren Aufgaben brauchen. In einer alteingessenen Gruppe ist es beispielsweise nicht einfach, als neuer Fundraiser seine Ideen einzuführen. Mit einem Coaching holt man sich den Blick von außen für die eigene Arbeit und einen objektiven Gesprächspartner.

Unterstützung für die Gruppe

Aber vielleicht stellen Sie fest: Das betreffende Problem haben nicht nur Sie alleine, sondern mehrere im Team. Dann sollten Sie das Problem mit der gesamten Gruppe bearbeiten. Auch hier müssen Sie entscheiden: Ist es ein Wissensproblem, ein Problem der Fachkompetenz? Oder ist es ein Strukturproblem, ein Konflikt zwischen Teammitgliedern? Oft werden Sie es nicht so klar auseinander halten können oder das Problem wird von einzelnen

Tipp

Beratung bekannt machen
Scheuen Sie sich nicht, auch in der Öffentlichkeit zu erwähnen, dass Sie sich beraten lassen. Das zeigt, dass Sie professionelle Arbeit schätzen – solche Gruppen unterstützen Spender und Politiker gerne.





Gruppen in Ihrer Organisation ganz unterschiedlich beurteilt. Gerade hier hilft der Blick von außen.

Wie beraten?

Wenn Sie geklärt haben, ob Sie eine Beratung nur für sich selbst oder für die ganze Gruppe brauchen, sollten Sie herausfinden, welche Form der Beratung für Ihr Problem am passendsten ist.

Klassische Organisationsberatung

Wenn Sie gerne ein fertiges Rezept hätten, das die Ursache des Problems beseitigt und es löst, dann können Sie eine klassische Organisationsberatung damit beauftragen. Diese wird nach einer Bestandsaufnahme und deren Analyse einen Bericht ausarbeiten, der in einer Empfehlung für die neue Strategie endet. Oft ist aber die anschließende Umsetzung der neuen Strategie schwierig, weil Sie die schließlich nicht auch extern vergeben können und externe Berater manchmal die internen Widerstände oder Probleme nicht bedenken, wenn sie die Strategie formulieren.

Systemische Beratung

Systemische Beratung und Organisationsentwicklung hat den Ansatz, Ihre Gruppe auf den Weg zu bringen, sich selbst zu helfen. Für die jeweiligen Probleme werden mit allen Beteiligten gemeinsam Lösungen erarbeitet. Der Berater dient nur als Moderator, um so einen Prozess der Selbsthilfe zu unterstützen. Die Strategien zur Lösung der Probleme kommen aus Ihrer Organisation selbst, sind mit Ihren Aktiven abgestimmt und haben so deren Unterstützung.

Supervision

Eine Supervision ist für Gruppen oder Einzelne geeignet, die ihren Arbeitsalltag in der Umwelt- oder Naturschutzgruppe reflektieren wollen. Mit einem fachkundigen Supervisor besprechen Sie einzelne Fälle oder die Entwicklung des Teams.

So können Sie Ihr Problem einordnen und die passende Art der Beratung herausfinden.

Kollegiale Beratung

Eine effektive, wenn nicht gar die wichtigste Quelle der Beratung sind die anderen Aktiven oder Kollegen in der Organisation. Für die kollegiale Beratung gibt es verschiedene erprobte Methoden, sie ist sehr effektiv und hat deshalb einen hohen Stellenwert in der Organisationsentwicklung und der Fortbildung. Auch ein Austausch mit Mitarbeitern aus anderen Organisationen ist eine gute Ergänzung zur Beratung von außen. ■

Der Autor

Dr. Rudi Piwko ist Geschäftsführer der SOCIUS Organisationsberatung gGmbH und Organisationsentwickler mit Schwerpunkt Osteuropa und Finanzierung für Nichtregierungsorganisationen.

Kontakt

Fon ++49/(0)30/326070-11, Fax -12,
E-Mail piwko@socius.de, www.socius.de



Best Practice

Erfolgreiche Fundraising-Beratung

Noch vor einem Jahr war die finanzielle Situation des BUND-Kreisverbandes Biberach sehr angespannt; der Betrieb des Umweltzentrums und die hauptamtliche Teilzeitstelle waren gefährdet. Der Kreisverband wandte sich mit seinem Problem an die Deutsche Umwelthilfe (DUH) und ein Beratungsteam nahm die verschiedenen Projekte des Kreisverbandes unter die Lupe. Gemeinsam entwickelte man zu den einzelnen Projekten passende Fundraising-Strategien – der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten: Durch regelmäßige Besuche bei Gerichten und Staatsanwaltschaften konnte der BUND-Kreisverband seine Bußgelderträge deutlich steigern, neue Umweltbildungsangebote sorgten für mehr Geld in der Kasse und durch die Beteiligung am Netzwerk „Lebendige Donau“ standen der Gruppe neue Fördertöpfe zur Verfügung. So stellte die Gruppe ihre finanzielle Grundlage auf mehrere Standbeine und konnte damit das Umweltzentrum und die Teilzeitkraft sichern.

Den Richtigen finden

Berater gibt es viele – finden Sie heraus, welcher zu Ihnen passt!

Die Vielzahl an Fortbildungs- und Beratungsangeboten ist inzwischen schwer zu überblicken. Wer nicht genau weiß, was er braucht, kann leicht danebengreifen. Informieren Sie sich vorab gut und lassen Sie sich bei der Auswahl eines Beraters die nötige Zeit! Dann finden Sie den passenden Profi für Ihr Problem.

Je klarer Sie und Ihre Gruppe sich darüber sind, was Sie brauchen, desto leichter wird es Ihnen fallen, die passende Unterstützung für die Lösung Ihrer Probleme zu bekommen. Bevor Sie also bei verschiedenen Anbietern und Beratern anfragen, sollten Sie Antworten auf folgende Fragen finden:

- Was ist der Anlass Ihres Wunsches nach Beratung? Wie erklären Sie sich das Problem und was würden Sie gerne verändern?
- Daraus folgt: Was wäre aus Ihrer Sicht das Ziel einer Beratung?
- Braucht der Berater ein bestimmtes Spezialwissen, zum Beispiel Fundraising oder Vereinsrecht? Soll er

Sie bei Ihrer Suche nach einer Lösung nur begleiten oder Ihnen die Suche abnehmen, etwa indem er ein Fundraisingkonzept erarbeitet?

- Welchen Beratungsansatz stellen Sie sich vor (siehe Beitrag auf Seite 2)?

Sich umhören

Wenn Sie diese Ausgangsfragen geklärt haben, können Sie sich auf die Suche nach der richtigen Anbieterin oder dem richtigen Anbieter machen. Sie haben folgende Möglichkeiten:

- **Fragen Sie nach Unterstützung aus Ihrem Verband!** Wenn Sie mit Ihrer Kreis- oder Ortsgruppe einer großen Umweltorganisation wie dem BUND oder dem NABU angehören, bietet Ihnen oft Ihr Landes- oder Bundesverband Beratung an. Erfahrene und geschulte Mitarbeiter haben ein offenes Ohr für Ihr Anliegen und kommen sogar vorbei, um Ihnen vor Ort zu helfen.

Interview

„Die Aktiven müssen die Beratung wollen“

Der NABU hat Fortbildung und Beratung einen hohen Stellenwert eingeräumt. Für seine lokalen Gruppen leistet er sich ein festes Team, das vor Ort berät. Die Erfolge zeigen, dass man mit dieser Strategie auf dem richtigen Weg ist: Neue Mitglieder, entlastete Vorstände und funktionierende Gruppen sorgen für eine gesunde Basis.

aktiv.um: Herr Ammermann, warum gibt es beim NABU ein Beraterteam?

Ingo Ammermann: Wir haben die Ortsgruppe Tübingen innerhalb kürzester Zeit von gerade mal vier Aktiven auf 50 Aktive gesteigert und praktisch neu aufgebaut. Daraus entstand die Idee, unsere Erfahrungen an andere Gruppen weiterzugeben. Nach der Gründung des Beraterteams

organisierten wir zunächst Seminare und erstellten Anleitungen. Doch wenn einzelne Aktive begeistert von einem Seminar nach Hause kommen, stehen sie mit ihrer Gruppe trotzdem noch vor den gleichen Herausforderungen wie vorher. Also war klar, dass wir mit den Gruppen arbeiten müssen.

aktiv.um: Sie kommen also zu den Gruppen und nicht umgekehrt?

Ingo Ammermann: Wir haben den Grundsatz, dass wir uns niemals einer Gruppe aufdrängen. Die Aktiven müssen von sich aus eine Beratung wollen. Wir haben ein Kontaktformular auf der Homepage und stellen uns auf Seminaren und auf den Delegiertenversammlungen der Landesverbände vor. Nach dem ersten Kontakt mit einer interessierten Gruppe führen wir ein längeres Telefongespräch und besuchen dann die Gruppe, in der Regel bei einem Monatstreffen der Aktiven oder bei einer Vorstandssitzung. Wir stellen unseren Ansatz vor, danach muss die Gruppe uns quasi einen Auftrag erteilen.

aktiv.um: Mit welchen Problemen kommen die Gruppen zu Ihnen?

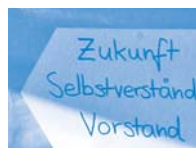
Ingo Ammermann: Das wichtigste Anliegen ist, neue und vor allem junge Menschen für die Umwelt- und Naturschutzarbeit zu gewinnen. Bei fast allen Gruppen ist zudem die völlige Überlastung des Vorstands ein Problem, dem viele andere Ursachen zugrunde liegen. Das wird allerdings von den meisten Gruppen am Anfang noch nicht gesehen. Da ist es hilfreich, die Strukturen und die Arbeitsbelastung der Aktiven für alle sichtbar zu machen. Die Bereitschaft, diesen Status quo in Frage zu stellen, ist ganz entscheidend für den späteren Erfolg der Beratung.

aktiv.um: Wie geht es dann weiter?

Ingo Ammermann: Beim zweiten Besuch machen wir mit der Gruppe eine Stärken-Schwächen-Analyse und schlagen eine Reihe von Möglichkeiten zur Weiterentwicklung vor. Die Gruppe entscheidet, welche der Vorschläge sie verfolgen will. Für diese Vorhaben setzen wir



Ingo Ammermann ist einer der Gründer des NABU-Beraterteams. aktiv.um sprach mit ihm über die Beratung von lokalen Umweltgruppen.



Termine

29.11.–01.12.2004 Freising
Basics 2: Moderations-Grundlagen. Seminar. Preis: 389 €
 Kontakt: Bundesverband Tu Was,
 Fon ++49/(0)89/599467-70, Fax -71,
 E-Mail info@tuwas.net

29.11.–02.12.2004 Weingarten
Zielplanung und Zeitmanagement. Seminar. Preis: 400 €
 Kontakt: Akademie der Diözese Rottenburg-Stuttgart,
 Fon ++49/(0)711/1640-600, Fax -777,
 E-Mail info@akademie-rs.de

01.12.2004 Köln
Die Zukunft im Visier. Einführung in das strategische Controlling. Seminar. Preis: 250 €
 Kontakt: BFS Service GmbH,
 Fon ++49/(0)221/97356-160, Fax -164,
 E-Mail bfs-service@sozialbank.de

01.12.2004 München
Stiftungen nutzen – Stiftungen gründen. Seminar. Preis: 110 €
 Kontakt: IBPro Beratung im Sozialmanagement, Fon ++49/(0)89/475061,
 Fax 4705920, E-Mail info@ibpro.de

01.12.2004 Stuttgart
Selbstgesteuertes Lernen durch neue Medien. Seminar. Preis: auf Anfrage
 Kontakt: Akademie der Diözese Rottenburg-Stuttgart,
 Fon ++49/(0)711/1640-600, Fax -777,
 E-Mail info@akademie-rs.de

02.12.2004 Berlin
Umsatzsteuerrecht für gemeinnützige Einrichtungen. Seminar. Preis: 250 €
 Kontakt: BFS Service GmbH,
 Fon ++49/(0)221/97356-160, Fax -164,
 E-Mail bfs-service@sozialbank.de

02.12.2004 Nürnberg
Die GmbH-Geschäftsführung in der steuerbegünstigten GmbH. Seminar. Preis: 250 €
 Kontakt: BFS Service GmbH,
 Fon ++49/(0)221/97356-160, Fax -164,
 E-Mail bfs-service@sozialbank.de

02.–03.12.2004 Köln
Menschen wirksam überzeugen. Rhetorik-Intensiv-Workshop. Preis: 500 €
 Kontakt: BFS Service GmbH,
 Fon ++49/(0)221/97356-160, Fax -164,
 E-Mail bfs-service@sozialbank.de

03.–04.12.2004 Bad Bramstedt
Öffentlichkeitswirksame Veranstaltungen konzipieren und durchführen. Seminar. Preis: 30 €
 Kontakt: Friedrich-Naumann-Stiftung,
 Fon ++49/(0)451/70996-0, Fax -22,
 E-Mail fnst.luebeck@fnst.org

03.–04.12.2004 Bonn
Erfolgreiche Teamarbeit. Seminar. Preis: 30 €
 Kontakt: Gustav-Stresemann-Institut,
 Fon ++49/(0)2261/4640-04, Fax -40,
 E-Mail christiane.woggon@fes.de

03.–05.12.2004 Bonn
Rhetorik I. Der Grundkurs. Preis: 60 €
 Kontakt: Verein zur Förderung politischen Handelns,
 Fon ++49/(0)228/96385-51, Fax -53,
 E-Mail mail@vfh-online.de

03.–05.12.2004 Roggenburg
Großgruppen-Moderation. Seminar. Preis: 298 €
 Kontakt: Bundesverband Tu Was,
 Fon ++49/(0)89/599467-70, Fax -71,
 E-Mail info@tuwas.net

03.–05.12.2004 Wildbad Kreuth
Motivation in der politischen Arbeit. Seminar. Preis: 100 €
 Kontakt: Hanns-Seidel-Stiftung,
 Fon ++49/(0)89/1258-266, Fax -356,
 E-Mail info@hss.de

04.12.2004 Stuttgart
Ohne Moos nix los – Die Kunst des Fundraisings. Seminar. Preis: 40 €
 Kontakt: Heinrich-Böll-Stiftung Baden-Württemberg,
 Fon ++49/(0)711/26339410,
 E-Mail info@boell-ba-wue.de

06.–07.12.2004 Bonn
Fördermittel und Gender Mainstreaming. Seminar. Preis: auf Anfrage
 Kontakt: Bundesjugendwerk der AWO,
 Fon ++49/(0)228/6685117, Fax 6685286,
 E-Mail info@bundesjugendwerk.de



06.-07.12.2004 Paderborn

Workshop Mädchenarbeit.

Seminar. Preis: 120 €

Kontakt: Meinwerk-Institut IN VIA Akademie, Fon ++49/(0)5251/2908-0, Fax -68, E-Mail info@meinwerk.de

06.-10.12.2004 Stuttgart

Zielorientierte Moderation.

Seminar. Preis: 470 €

Kontakt: Akademie der Diözese Rottenburg-Stuttgart, Fon ++49/(0)711/1640-600, Fax -777, E-Mail info@akademie-rs.de

07.12.2004 Hannover

Ohne Moos nichts los. Seminar.

Preis: 60 €

Kontakt: Stiftung Leben & Umwelt, Fon ++49/(0)511/301857-0, Fax -14, E-Mail info@slu-boell.de

08.12.2004 Köln

Erbschafts- und Stiftungsfundraising. Seminar. Preis: 250 €

Kontakt: BFS Service GmbH, Fon ++49/(0)221/97356-160, Fax -164, E-Mail bfs-service@sozialbank.de

10.-12.12.2004 Berlin

Pressearbeit mit Profis. Seminar.

Preis: 40 €

Kontakt: Verein zur Förderung politischen Handelns, Fon ++49/(0)228/96385-51, Fax -53, E-Mail mail@vfh-online.de

10.-12.12.2004 Bonn

Moderation. Schlüsselqualifikation für politisch Aktive. Seminar.

Preis: 40 €

Kontakt: Verein zur Förderung politischen Handelns, Fon ++49/(0)228/96385-51, Fax -53, E-Mail mail@vfh-online.de

11.12.2004 Saarbrücken

Politisches Kommunikationsportal: Die eigene Homepage.

Seminar. Preis: k. A.

Kontakt: Stiftung Demokratie Saarland, Fon ++49(0)681/90626-0, Fax -25, E-Mail b.rauls@stiftung-demokratie-saarland.de

13.-16.12.2004 Gauting

Konflikt als Chance. Zweiteiliges

Seminar. Preis: 140 €

Kontakt: Institut für Jugendarbeit Gauting, Fon ++49/(0)89/893233-0, Fax -33, E-Mail info@institutgauting.de

17.-19.12.2004 Würzburg

Umgang mit Konflikten. Seminar.

Preis: 210 €

Kontakt: Akademie Frankenwarte, Fon ++49/(0)228/883-327, Fax -695, E-Mail abpmail@fes.de

18.01.2005 Hannover

Projekte erfolgreich umsetzen.

Seminar. Preis: 60 €

Kontakt: Stiftung Leben & Umwelt, Fon ++49/(0)511/301857-0, Fax -14, E-Mail info@slu-boell.de

22.01.2005 Stuttgart

Konfliktmanagement. Seminar.

Preis: 40 €

Kontakt: Heinrich-Böll-Stiftung Baden-Württemberg, Fon ++49/(0)711/26339410, E-Mail info@boell-ba-wue.de

27.01.2005 Köln

Die Zukunft im Visier. Einführung in das strategische Controlling.

Seminar. Preis: 250 €

Kontakt: BFS Service GmbH, Fon ++49/(0)221/97356-160, Fax -164, E-Mail bfs-service@sozialbank.de

01.02.2005 München

Die Struktur des Vereins. Erster Teil eines Lehrgangs. Preis: 95 €

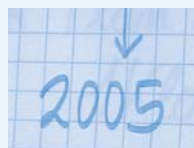
Kontakt: IBPro Beratung im Socialmanagement, Fon ++49/(0)89/475061, Fax 4705920, E-Mail info@ibpro.de

14.-16.02.2005 Naumburg

Fundraising und Organisationsentwicklung. Zweiter Teil einer Seminarreihe. Preis: 650 €

Preis: 650 €

Kontakt: SOCIUS Organisationsberatung, Fon ++49/(0)30/326070-11, Fax -12, E-Mail piwko@socius.de



In eigener Sache

Liebe Leserinnen und Leser,

im November letzten Jahres sind wir mit der zwölfteiligen Reihe **aktiv.um** gestartet, um Umwelt- und Naturschutzgruppen bei ihrer täglichen Arbeit zu unterstützen. Ihr Feedback hat uns gezeigt, dass wir erfolgreich waren: **aktiv.um** hat dazu beigetragen, Ihr Engagement noch effektiver zu gestalten!

Mit diesem Heft halten Sie die vorerst letzte Ausgabe von **aktiv.um** in den Händen. Im Moment entwickeln wir mit verschiedenen Akteuren weitere Ideen für die Fortbildung und das Capacity-Building im ehrenamtlichen Umwelt- und Naturschutz. In diesem Zusammenhang möchten wir Sie bereits auf eine Tagung am 4. März 2005 hinweisen. Der Fachbeirat Fundraising des Bundesumweltministeriums lädt ein, über die Mobilisierung von Umweltengagement zu diskutieren. Genaueres erfahren Sie in einer der kommenden Ausgaben von **punkt.um**.

Sie haben Ideen für weitere Fortbildungsprojekte? Sie möchten gerne Ausgaben von **aktiv.um** nachbestellen? Dann kontaktieren Sie uns! Wir freuen uns über Ihren Anruf oder Ihre E-Mail!

Für die finanzielle Unterstützung bedanken wir uns ganz herzlich beim Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) und beim Umweltbundesamt; für den Impuls zu **aktiv.um** und die gute Zusammenarbeit beim Fachbeirat Fundraising des BMU. Dem Deutschen Naturschutzring danken wir für die eingebrachten Erfahrungen und die erfolgreiche Kooperation.

Und jetzt wünschen wir Ihnen weiterhin viel Erfolg und Spaß bei Ihrem Engagement für Natur und Umwelt!

Ihre **aktiv.um**-Redaktion

Kontakt:

Heidi Tiefenthaler

oekom verlag

Fon ++49/(0)89/544184-46

*E-Mail
tiefenthaler@oekom.de*

Gefällt Ihnen diese Ausgabe von *aktiv.um*? Dann bestellen Sie doch für sich, Ihre Freunde oder Ihre Gruppe die anderen Ausgaben von *aktiv.um* bei unserer Kundenbetreuung! Berechnet werden nur die Versandkosten.

Bisher sind erschienen:

- N° 1 (November 03) „Mehr bewegen mit Strategie“ ■ N° 2 (Dezember 03) „Motivierte Mitstreiter gewinnen“ ■
- N° 3 (Februar 04) „Besser kommunizieren in Gruppen“ ■ N° 4 (März 04) „Projekte erfolgreich umsetzen“ ■
- N° 5 (April 04) „Mehr Geld durch professionelles Fundraising“ ■ N° 6 (Mai 04) „Mehr Spielräume durch gute Finanzplanung“ ■ N° 7 (Juni 04) „Garantiert in die Zeitung kommen“ ■ N° 8 (Juli 04) „Mehr Menschen erreichen“ ■
- N° 9 (August 04) „Konflikte konstruktiv lösen“ ■ N° 10 (September 04) „Mit Sicherheit besser engagiert“ ■
- N° 11 (Oktober 04) „Gruppen erfolgreich managen“ ■ N° 12 (November 04) „Besser werden mit externer Beratung“

Ich bestelle:

- ___ Ex. der Ausgabe N° 1 ___ Ex. der Ausgabe N° 2 ___ Ex. der Ausgabe N° 3 ___ Ex. der Ausgabe N° 4
- ___ Ex. der Ausgabe N° 5 ___ Ex. der Ausgabe N° 6 ___ Ex. der Ausgabe N° 7 ___ Ex. der Ausgabe N° 8
- ___ Ex. der Ausgabe N° 9 ___ Ex. der Ausgabe N° 10 ___ Ex. der Ausgabe N° 11 ___ Ex. der Ausgabe N° 12

Firma
Name, Vorname
Straße
PLZ/Ort
Telefon
E-Mail
Datum, Unterschrift

Bestellung:

oekom verlag, Kundenbetreuung, Waltherstraße 29, D-80337 München
Fon ++49/(0)89/544184-0, Fax -49, E-Mail kontakt@oekom.de
www.aktivum-online.de

per Fax: ++49/(0)89/544184-49

oekom verlag

Kundenbetreuung

Waltherstraße 29

D-80337 München

*Bitte
freimachen!*



■ **Sprechen Sie mit Menschen und Organisationen aus Ihrem Umfeld!** Vielleicht hat die lokale Agenda-21-Gruppe schon mal eine Beratung in Anspruch genommen, die Kirchengemeinde gute Erfahrungen mit Supervision gemacht oder das Stadtteilzentrum sein Fundraising auf neue Beine gestellt.

■ **Sehen Sie sich in der lokalen Berater- und Weiterbildungsszene um!** In jeder größeren Stadt gibt es mittlerweile ein breites Angebot. Einen ersten Überblick bekommen Sie in Branchenbüchern und den Bürgerbüros der Rathäuser. Denken Sie auch an die Volkshochschulen: Viele bieten maßgeschneiderte Angebote für Gruppen oder Kurse für Vereinsvorsitzende an.

■ **Prüfen Sie die Referenten von Fortbildungseminaren!** Verschaffen Sie sich einen Überblick über die Fortbildungen und Seminare, die zu dem Thema, das sie interessiert, angeboten werden. Sie finden viele Seminare zum Beispiel unter www.buergergesellschaft.de oder hier im Heft unter

der Rubrik „Termine“. Sehen Sie nach, welche Referenten die Seminare leiten oder fragen Sie beim Veranstalter nach. Oft arbeiten Referenten auch als Berater oder machen spezielle Angebote für Gruppen.

Den Berater prüfen

Prüfen Sie anhand einiger Kriterien, ob der Berater zu Ihnen passt. Harmonisiert sein Profil mit Ihrem Bedarf, hat er die nötigen Spezialkenntnisse? Was qualifiziert ihn, welche Ausbildung und Erfahrung hat er? Welche Referenzen kann er vorweisen? Sind auch Organisationen dabei, die Ihrer ähnlich sind? Wie arbeitet der Berater? Was soll das Ganze kosten?

Wenn Sie sich entschieden haben, achten Sie darauf, dass zu Beginn der Beratung der Auftrag genau formuliert wird: Was ist das Ziel der Beratung? Das wird oft erst in der ersten Sitzung oder im ersten Workshop gemeinsam erarbeitet. Wann und in welchem zeitlichen Umfang findet die Beratung statt? Welche konkreten Aufgaben oder Leistungen soll der Berater übernehmen? Und schließlich: Welche Anforderungen müssen Sie als Auftraggeber erfüllen? So sollten Sie zum Beispiel für die Unterkunft und die Verpflegung bei den Workshops sorgen oder dem Berater Sitzungsprotokolle zuschicken, damit er sich einarbeiten kann. ■

zusammen mit der Gruppe konkrete Ziele und verteilen „Hausaufgaben“. Unser besonderer Ansatz ist, die Gruppe zu begleiten, wenn es an die Umsetzung der gemeinsam gesteckten Ziele geht. Das ist oft zeitaufwändig, aber die Aktiven nehmen in jedem Fall etwas mit. Wir haben gelernt, dass man den Gruppen ausreichend Zeit geben muss, die vereinbarten Aufgaben zu erfüllen. Dabei unterstützen wir sie durch unseren Download-Bereich im Internet, wir betreuen per Telefon oder treffen uns mit einzelnen Arbeitsgruppen.

aktiv.um: Wann ist eine Beratung abgeschlossen?

Ingo Ammermann: Wenn der vereinbarte Zeitraum vorüber oder das Projektziel erreicht ist. Danach werten wir den Prozess zusammen mit der Gruppe aus und ziehen auch für uns ein Fazit: Was haben wir gut gemacht, wo können wir dazulernen?

aktiv.um: Was sind Ihre bisher größten Erfolge?

Ingo Ammermann: Die lokale Ebene ist nicht das Pflaster für spektakuläre Erfolge. In einer Gruppe, der wir zur Mitgliederwerbung geraten haben, läuft nun tatsächlich die Mitgliederwerbung an. In einer anderen Gruppe konnten wir das Klima offener und die Sitzungen effektiver gestalten – und beobachten jetzt, dass neue Interessierte kommen. Und wir konnten die Arbeitslast in einem Vorstand so weit reduzieren und umverteilen, dass der Vorsitzende wieder optimistisch nach vorne schauen kann. Entscheidend sind aber nicht so sehr die großen Erfolge. Unsere Motivation kommt vor allem aus den vielen kleinen Schritten, die wir mit diesen engagierten Menschen gehen.

Interview: Rasmus Grobe

Ingo Ammermann ist Diplom-Biochemiker und kam über seinen Zivildienst zum NABU, 1999 übernahm er für vier Jahre den Vorsitz des NABU Tübingen. In dieser Zeit gründete er mit anderen das Beraterteam. Hauptberuflich arbeitet er an der Medizinischen Virologie der Uniklinik Tübingen.

Kontakt:

Fon ++49/(0)7071/21511,
E-Mail ingo.ammermann@nabu-beraterteam.de,
www.nabu-beraterteam.de

Der Autor
Rasmus Grobe, Dipl.-Pol., M. Sc. (Development Administration and Planning) ist seit vielen Jahren in der Umweltbewegung aktiv und beschäftigt sich mit den methodischen Grundlagen umweltpolitischen Engagements. Er ist geschäftsführender Vorstand der Bewegungsakademie, die Weiterbildungsseminare für gesellschaftspolitisch engagierte Gruppen anbietet.



Kontakt

Fon ++49/(0)4231/957-516,
E-Mail rasmus.grobe@bewegungsakademie.de,
www.bewegungsakademie.de

Tipp

Gründlich suchen!
Kontaktieren Sie ruhig mehrere Berater!
Schildern Sie Ihre Ausgangslage und Ihren Beratungswunsch, klären Sie, welcher Beratungsansatz am hilfreichsten wäre, und lassen Sie sich jeweils ein schriftliches Angebot machen.

Guter Rat ist Gold wert

Wer sich helfen lässt, ist zwar Geld, aber auch seine Probleme los

Kleine Organisationen tun sich sehr schwer, einen externen Berater hinzuzuziehen, besonders wenn das Geld knapp ist und Sie es eigentlich für andere wichtige Sachen ausgeben müssen. Aber Beratung lohnt sich, denn Sie werden Ihre Ziele besser erreichen können.

Ein Umweltprojekt oder eine Veranstaltung zu organisieren, kostet Ihre Umwelt- oder Naturschutzgruppe Geld. „Kosten“ bedeutet in der Regel: Das Geld ist weg! Doch obwohl auch Beratung etwas kostet, sollten Sie diese als Investition begreifen, von der Sie und Ihre Gruppe später profitieren werden. Vielleicht wird Ihrer Gruppe in Zukunft mehr gespendet oder Sie haben mehr Mitglieder.

Wann lohnt sich eine externe Beratung oder Fortbildung, wann macht sie sich sozusagen bezahlt? Entscheidend ist, was Sie zu Beginn mit dem Berater vereinbaren. Das Ziel des Beratungsprozesses, den Zeitaufwand und die Kosten müssen Sie gemeinsam klären, außerdem, welche Leistungen der Berater erbringt und welche Aufgaben Ihre Gruppe erfüllen muss. Daraus können Sie dann leicht ableiten, ob Ihr Aufwand und die zu erreichenden Ziele in einem gesunden Verhältnis stehen und sich die Investition lohnt.

Ziele sind entscheidend

Ein Beratungsprozess beginnt meist sehr mühsam und die Früchte der Arbeit werden Sie erst nach einiger Zeit ernten können. Umso wichtiger ist es, dass alle Beteiligten gleich am Anfang die Ziele festlegen, die sie durch die Beratung erreichen wollen. Nach Abschluss der Beratung oder auch zwischendurch können Sie deren Erfolg anhand der Ziele überprüfen. Daher sollten Sie sich Ziele setzen, die Sie messen können. „Weiche“ Messkriterien, die sie nur mittelbar, zum Beispiel durch Befragung, überprüfen können, sind etwa:

- effektive Besprechungen,
- motivierte Mitarbeiter mit wenig Krankheitstagen,
- effiziente Abläufe,
- zufriedene Spender,
- leistungsfähige Teams.

Beispiele für „harte“ Messkriterien, die Sie unmittelbar, zum Beispiel durch statistische Daten, kontrollieren können, sind:

- höhere Spendeneingänge,
- Anzahl der Pressekontakte,
- höhere Einnahmen als Ausgaben,
- geringe Verwaltungskosten,
- mehr Anfragen aus der Bevölkerung.

Geld auftreiben

Doch was hilft die Erkenntnis, dass sich Beratung lohnt, wenn Sie sie sich nicht leisten können? Doch auch kleinen Umwelt- und Naturschutzgruppen bieten sich verschiedene Möglichkeiten, eine professionelle Beratung oder Fortbildung zu finanzieren:

- Die meisten Menschen spenden nur für anschauliche Umweltprojekte. Aber sicher gibt es auch bei Ihnen Personen, die Ihrer Organisation schon lange verbunden sind und Einblick in das Gruppenleben haben. Werben Sie hier, um Weiterbildung zu finanzieren: Eine solche Spende kann mehr bewegen als eine projektgebundene, da sich Ihre Umweltgruppe durch die Beratung noch viel besser für die Umwelt einsetzen kann.
- Erkundigen Sie sich, ob eine Stiftung bereit ist, die Investition als Hilfe zur Selbsthilfe zu übernehmen. Das könnte Ihrer Gruppe helfen, die Qualität ihrer Angebote langfristig zu sichern.
- Sie können auch versuchen, mit Ihrem Berater zu vereinbaren, dass Sie seine Rechnung erst zu einem späteren Zeitpunkt bezahlen.
- Vielleicht ist Ihr Berater bereit, seine Leistung als Zeitspende einzubringen. Er verzichtet auf einen Teil seines Honorars und Sie stellen ihm darüber eine Zuwendungsbescheinigung aus.
- Wenn Sie Ihre Buchhaltung oder Ihr Marketing verbessern wollen, können Sie auch an örtliche Unternehmen herantreten und an deren „Corporate Citizenship“ appellieren. Was in anderen Ländern weit verbreitet ist, spricht sich langsam auch in Deutschland herum: Unternehmen stellen zum Beispiel ihre Marketingmitarbeiter frei, die Ihnen bei der Entwicklung einer neuen Werbebroschüre helfen.
- Machen Sie Gebrauch von den kostenlosen Beratungsangeboten, die einige große Umweltorganisationen ihren Gruppen bieten. ■

Die Autorin

Silvia Starz ist Organisationsberaterin für Fundraising und Öffentlichkeitsarbeit mit den Schwerpunkten Qualifizierung von Mitarbeitern und Coaching für Fundraiser.

Kontakt

Fon ++49/(0)30/69041761,
E-Mail starz@fundnet.de, www.fundnet.de





Hier finden Sie Unterstützung!

Unterstützung aus dem eigenen Verband

Die großen Umweltverbände bieten ihren Kreis- und Ortsgruppen auf verschiedene Weise direkte Unterstützung an. Sie können sich an die Freiwilligenkoordinatoren in den Bundesgeschäftsstellen oder an die Landesgeschäftsstellen wenden. Diese bieten regelmäßig Seminare zu Themen wie Arbeitsorganisation, Pressearbeit oder Kommunalpolitik an und stehen für direkte Beratung vor Ort zur Verfügung.

BUND

Martina Löw,
Fon +49/(0)30/275864-55, Fax -40,
E-Mail martina.loew@bund.net

NABU

Ralf Schulte,
Fon ++49/(0)30/284984-27, Fax -84,
E-Mail ralf.schulte@nabu.de

NABU-Beraterteam

E-Mail info@nabu-beraterteam.de,
www.nabu-beraterteam.de

Greenpeace

Fon ++49/(0)40/30618-0, Fax -100,
E-Mail mail@greenpeace.de

Infoportale

Wegweiser Bürgergesellschaft

Das Internet-Portal ist eine wahre Fundgrube für alle, die sich in Initiativen, Vereinen oder Verbänden engagieren. Hier finden Sie Checklisten von Projektmanagement über Fundraising bis hin zu Gruppendynamik. Eine umfangreiche Terminsammlung bietet Ihnen einen guten Überblick über die Seminare verschiedener Veranstalter.

www.buergergesellschaft.de

Agenda-Transfer

Eigentlich für die Unterstützung von Agenda-21-Prozessen gedacht, bietet dieses Internet-Portal der bundesweiten Servicestelle eine breite Auswahl an Tipps und Seminaren auch für lokale Umweltgruppen. Der monatliche Newsletter informiert Sie aktuell über Seminare und nachahmenswerte Projekte.

www.agenda-transfer.de

Seminare

Landesakademien für Natur- und Umweltschutz

Die meisten der Akademien für Natur- und Umweltschutz in staatlicher Trägerschaft bieten neben fachlichen Seminaren auch methodische Weiterbildungen an. Alle Akademien finden Sie über www.umweltbildung-sachsen.de/banu oder über das Portal der Arbeitsgemeinschaft für Natur und Umweltbildung (ANU) www.umweltbildung.de.

Politische Stiftungen

Die Stiftungen der Parteien machen neben politischer Bildung auch Seminare zu Moderation, Rhetorik, Vereins- oder Projektmanagement.

- Konrad-Adenauer-Stiftung: www.kas.de
- Friedrich-Ebert-Stiftung: www.fes.de
- Heinrich-Böll-Stiftung: www.boell.de
- Friedrich-Naumann-Stiftung: www.fnst.de

Stiftung Mitarbeit

Diese Stiftung bietet Beratung und Seminare zu verschiedenen Fragen zur Arbeit in Projekten, Gruppen und Initiativen an.

www.mitarbeit.de

Widerw.ort

Intakte Umwelt dank Beratung

Geben wir es zu, werte Mit-ökologInnen: Dauernd die Erde retten, ist anstrengend. Jeden Tag aufs Neue stellen wir fest, dass wir bis zum Anschlag geschuftet haben, aber die Fabrikschlote immer noch rauchen. Doch es gibt eine Lösung – die Hamster pfeifen es bereits aus den Gräsern: Horchet auf, vernehmt die Botschaft! Her mit Fortbildung und Beratung, dann ist die Umwelt bald gerettet. Was ein cooler Berater ist, der zeige uns im ersten Wochenendseminar, wie das Unmögliche möglich wird. Der Tag hat 24 Stunden? Ein vernünftiger Trainer wird schon Auswege kennen. Kein Geld in der Gruppenkasse? Mit ordentlicher Beratung werden aus wenigen Cents Millionen von Euro! Wenn wir fort genug gebildet sind, schicken wir den Trainer auf die Straße: Dort soll er die Autofahrer und Umweltferkel beraten, ohne Unterlass und gekrönt von nimmer endendem Erfolg. Unser Stress lässt nach, wir können zur Beratung unserer Ferienpläne übergehen und den Trainern das operative Geschäft „Erde retten“ überlassen. Wer etwa meint, die Ziele seien zu hoch geschraubt, dem sei gesagt: Trainer sind dazu geschaffen, wie Halbgötter zu agieren und an allem, was schief geht, schuld zu sein. Uns bliebe allein das Anfeuern aus der Ferne und das gelegentliche, lustvolle Meckern – ich sage nur: Ruuuudi! (me)

Umbruch

Das Bildungswerk Umbruch vermittelt in Seminaren das Handwerkszeug der politischen Arbeit und der Konfliktintervention, unter anderem die so genannte Organizerspirale.
www.umbruch-bildungswerk.de

Socius Organisationsberatung

Socius ist eine der wenigen gemeinnützigen Beratungsagenturen für Non-Profit-Organisationen in Deutschland. Neben Organisations- und Fundraisingberatung bietet Socius auch Seminare an.
www.socius.de

Sprungbrett

Sprungbrett ist eine Gruppe junger Trainerinnen und Trainer, die Seminare für Gruppen organisiert und bei Projekten begleitet.
www.sprungbrett.org

Akademie für Ehrenamtlichkeit Deutschland

Die Akademie für Ehrenamtlichkeit qualifiziert Ehrenamtliche und fördert den Erfahrungsaustausch zwischen ganz unterschiedlichen Gruppen.
www.freiwilligen-akademie.de

Impressum

aktiv.um N° 12, November 2004
ISSN 1612-8370
Herausgeber: oekom e.V.
Verlag: ökom GmbH, Gesellschaft für ökologische Kommunikation, Waltherstraße 29, D-80337 München, Fon ++49/(0)89/544184-0, Fax -49, E-Mail orendt@oekom.de, www.oekom.de, www.aktivum-online.de
Redaktion: Bernd Orendt, Rasmus Grobe, Volker Eidems, Heidi Tiefenthaler (verantwortlich)
Mitarbeit: Marc Engelhardt (me)
Erscheinungsweise: monatlich.
aktiv.um ist gegen Versandkosten erhältlich.
Bezug: E-Mail orendt@oekom.de
Gestaltung: Gorbach, Büro für Gestaltung und Realisierung, Utting
Grafik/DTP: Heike Tiller, München
Druck: Ulenspiegel-Druck, Besenstraße 4, 82346 Andechs

Fundraising-beratung und -weiterbildung

Deutsche Umwelthilfe

Die Deutsche Umwelthilfe unterstützt lokale Umwelt- und Naturschutzgruppen mit Beratungen und Seminaren dabei, tragfähige Finanzierungsstrategien zu entwickeln.
www.duh.de

FundNet

Im FundNet haben sich Praktiker mit langjähriger Erfahrung im Non-Profit-Bereich zusammengeschlossen, um besonders Umweltgruppen beim Fundraising zu unterstützen.
www.fundnet.de

Fundraising-Akademie

Bei der Fundraising-Akademie können Sie sich zum zertifizierten Fundraiser ausbilden lassen und an Seminaren teilnehmen.
www.fundraising-akademie.de

Weiterlesen

Den richtigen Berater finden

Eine erfolgreiche Beratung ist darauf angewiesen, dass die Gruppe und der Berater vertrauensvoll zusammenarbeiten. Dieses Buch richtet sich an beide Seiten und fördert so das gegenseitige Verständnis. Sie lernen die verschiedenen Beratungsformen kennen und erfahren, wie Berater arbeiten. Zahlreiche Checklisten, Beispiele und viele konkrete Tipps runden dieses verständliche und trotzdem fundierte Werk ab.

Titscher, S.: Professionelle Beratung. Was beide Seiten vorher wissen sollten. Ueberreuter, Wien 2001, ISBN 3-8323-0762-1, 32 €

Kollegiale Beratung

Oft geschieht der Austausch unter Kollegen informell. Damit er noch besser wirkt, braucht es eine feste Gruppe und verbindliche Abläufe. Mit konkreten Beispielen stellt der Autor die sechs Phasen der kollegialen Beratung und die verschiedenen Methoden vor, die Sie je nach Problem und Erfahrungsstand der Gruppe gleich umsetzen können.

Tietze, K.-I.: Kollegiale Beratung. Problemlösungen gemeinsam entwickeln. Rowohlt Taschenbuch, Reinbek bei Hamburg 2003, ISBN 3-499-61544-4, 8,90 €

Ratgeber für die Beratersuche

Beratung gehört in die Hände qualifizierter Fachleute – dieses Buch hilft Ihnen, sie zu finden. Supervision, Coaching und Organisationsentwicklung werden mit ihren Möglichkeiten und Grenzen beschrieben. Sehr hilfreich sind die Qualitätskriterien für die Beratung und für den Berater.

Fatzer, G. / Rappe-Giesecke, K. / Looss, W.: Qualität und Leistung von Beratung, Supervision, Coaching, Organisationsentwicklung. Edition Humanistische Psychologie, Köln 1999, ISBN 3897970023, 30 €

aktiv.um wurde initiiert durch den Fachbeirat Fundraising des Bundesumweltministeriums und wird herausgegeben von:

oekom e.V.

Verein für ökologische Kommunikation e.V.

In Kooperation mit:



Dieses Projekt wird finanziell gefördert von:



Die Förderer übernehmen keine Gewähr für die Richtigkeit, die Genauigkeit und die Vollständigkeit der Angaben sowie für die Beachtung privater Rechte Dritter. Die geäußerten Ansichten und Meinungen müssen nicht mit denen der Förderer übereinstimmen.