

Auswertung Mini-Workshop «Reden Sie mit!»

41. Mitgliederversammlung Förderverein Oikocredit deutsche Schweiz, 20. April 2024

Die 99 anwesenden Personen waren aufgerufen, in Gruppendiskussionen zwei Fragen zu beantworten: Wie können möglichst viele Vereinsmitglieder in den laufenden Erneuerungsprozess einbezogen werden? Und wer ist «aktiv dabei»? Die Diskussionen waren lebhaft, aber inhaltlich weit gestreut. Das vorliegende Dokument fasst die verschiedenen Ideen nach thematischen Gruppen zusammen. Eine Liste der «aktiven» Personen findet sich zuunterst.

Den Verein besser verstehen

- Mitgliederbefragung (u. a. «Weshalb sind Sie dabei?»)
- Was ist «spezifisch Oikocredit»? Was ist Aufgabe des Fördervereins und von Oikocredit Schweiz?
- Vernehmlassung (digital und auf Papier)
- Analyse nach Regionen: Wo sind wie viele Mitglieder?

Vereinsidentität entwickeln

- Recherchieren, wie andere Vereine sich erneuert haben (insbes. andere Oikocredit-Förderkreise)
- Strategie festlegen
- Partizipative Workshops oder «Diskussionsforen» / «runden Tisch» planen, z. B. halbtägig
- Neuer Name? Sollte Idee transportieren, dass Mitglieder partizipieren können (und wie und wozu). «Oikocredit plus»?
- Finanzielle Überlegungen sind verfrüht, solange genaue Beziehungen zwischen OI, Oikocredit Schweiz und Förderverein nicht geklärt sind

Die Gemeinschaft beleben

- Kleine regionale Gruppen bilden («Stammtische», Treffen, a. virtuell möglich), regionale Anlässe durchführen
- Regelmässig Informationen bereitstellen (Newsletter)
- Interaktion mit Vorstand und Geschäftsstelle (z. B. via Vorträge, Workshops ...)
- Vernetzung untereinander fördern (z. B. WhatsApp-Gruppen)
- Online-Portal, um Ideen einzureichen
- Direktere Verbindung der Mitglieder mit Projekten im Globalen Süden -> emotionale Bindung stärken
- Evtl. direkte Spenden an ein Projekt organisieren
- Gebrauch machen von Bildungsreferent für Vereinsanlässe
- Mitbestimmungsmöglichkeiten schaffen: In was investiert Oikocredit?

Freiwilligenarbeit fördern

- Freiwillige einbinden, insbesondere projektbezogen und nach Wunsch auch spontan
- Mitglieder befragen, was ihre Fähigkeiten und Interessen sind (erfassen in Datenbank?)
- Regelmässig informieren, wo Mithilfe benötigt wird (Newsletter?)

Neue Mitglieder und Anleger*innen anwerben

- Zielpublikum
 - o Jüngere/Jugendliche ansprechen, z. B. auch über Schulen (Lehrpersonen unter Vereinsmitgliedern?), Firmung/Konfirmation
 - o Interessierte ohne Internetzugang nicht vergessen
- Werbeplattformen
 - o Werbung face-to-face und im Bekanntenkreis -> Materialien benötigt
 - o Social Media aktivieren
 - o an Messen und anderen Veranstaltungen Präsenz zeigen
 - o auch ungewöhnliche Veranstaltungen erwägen, z. B. Afropfingsten Winterthur, Caliente Zürich, internationales Volkstanzfestival, Literaturtage Solothurn, Visions du Réel
 - o Kirchgemeinden als Plattform nutzen, Mitglieder anschreiben
 - o Kirchliche Publikationen, a. vermittelt via Mitglieder
 - o Oikocredit-Anlage über Banken anbieten, die ihre Reputation aufbessern wollen
 - o Verein AVIVO
 - o Zusammenarbeit mit Hilfswerken
- Werbeideen
 - o Dauerhaftes Engagement der Mitglieder nutzen: «Spenden» ist nicht gleich «investieren». «Spender» zu «Investoren» werden lassen
 - o Newsletter-Spezialausgabe, an je 5 Personen weiterschicken (Schneeballsystem)
 - o Aktion zur Einbindung von Kindern und Enkel, Oikocredit-Anlage als Geschenk für diese (z. B. 1000 CHF)
 - o Oikocredit-Kochbuch oder ähnliche Aktionen

Bildungsarbeit

- Kirchgemeinden als Plattform nutzen
- Was hilft Menschen in der «3. Welt» wirklich?
- Veranstaltungen zu je einem bestimmten Land (auch möglich für bestehende Mitglieder, dann Informationen zu Oikocredit-Partnern, geplanten Investitionen etc.)
- Partnerorganisationen vorstellen (nicht nur im Globalen Süden sondern auch im Norden, z. B. Gebana)