

KIRCHENVERWALTUNG - EINE ANSPRUCHSVOLLE AUFGABE

# Welche Kandidatinnen und Kandidaten wollen wir werben?

## SO GEWINNEN SIE MENSCHEN FÜR IHRE PFARRGEMEINDE

### ⦿ *Kandidaten und Kandidatinnen werben*

Lassen Sie sich nicht vorschnell von der Frage in Bann ziehen: "Wer fällt mir/uns ein, den man ansprechen könnte?" Da kommen nämlich meist immer die allseits bekannten und engagierten Leute in den Blick.

### ⦿ *Ausschau halten oder: Wie findet man geeignete Kandidaten/innen?*

Beginnen Sie auf dem Hintergrund der Bilanz und Ihrer Vorüberlegungen zur Situation der Pfarrei frühzeitig damit, über geeignete Kandidaten/innen nachzudenken, im Gremium zu diskutieren und eine Liste zu erstellen:

- Wen brauchen wir auf Grund unserer Situation?
- Wer hat uns bisher gefehlt?
- Welche Fähigkeiten suchen wir besonders.

Es lohnt sich, einen geistigen Spaziergang durch das Dorf bzw. die Pfarrei zu unternehmen oder die EDV-Liste aus dem Pfarrbüro durchzugehen, damit auch ja keine geeignete Person übersehen wird.

Laut Wahlordnung ist es vorgesehen, die gesamte Gemeinde um Vorschläge zu bitten. An öffentlichen Stellen wie in der Kirche, im Rathaus, im Kindergarten, im Einkaufsmarkt werden Urnen aufgestellt, in die die Menschen ihre Zettel mit den Wahlvorschlägen einwerfen können. Oder Sie hängen in der Kirche eine Liste auf, in die Vorschläge eingetragen werden können.

Dem Wahlausschuss bleibt dann die Aufgabe, die Vorschläge zu sammeln und zu sichten und die Vorgeschlagenen anzusprechen und zu befragen. Manchem tut es gut, zu hören, dass sein Name aus der Öffentlichkeit der Gemeinde genannt wurde.

### ⦿ *Wer spricht wie mit wem?*

Fangen Sie frühzeitig an: Stellen Sie im Wahlvorstand eine Liste möglicher Personen zusammen und überlegen Sie genau, wer zu wem den "besten Draht" hat. Schieben Sie die Gespräche nicht auf die lange Bank, damit Sie den umworbenen Bedenkzeit einräumen können.

### ⦿ *Überzeugen, nicht überreden*

Überzeugen, nicht überreden: Sie haben vor allem dann eine Chance, wenn Sie überzeugen und nicht überreden.

Zudem gilt: Ein überredeter "Ja-Sager" wird oft später ein "Nicht-Tuer". Wenn Sie Menschen überzeugen wollen, dann müssen Sie allerdings selbst ein Überzeugter oder eine Überzeugte sein. Überlegen Sie also, warum es sich lohnt, sich in der Kirchenverwaltung zu engagieren.



⊙ **Die Wahrheit ist konkret**

- \* Formulieren Sie konkret die Aufgaben, die anstehen. Manche Kandidaten/innen lassen sich gewinnen, je konkreter Sie ihnen Felder aufzeigen, wo sie sich als Mitglied der Kirchenverwaltung engagieren können z.B. praktische Aufgaben.
- \* Nicht zwischen Tür und Angel: Sicher kann man manche Chance nutzen, jemanden schon mal auf der Strasse kurz anzusprechen. Doch das eigentliche Kandidaten/ -innengespräch braucht Zeit und Ruhe. Vereinbaren Sie also einen Termin und suchen Sie die Leute auf.
- \* Nicht "totreden": Bemühen Sie sich um eine ruhige Gesprächsatmosphäre, in der Sie Ihr Anliegen schildern können und Ihr Gegenüber Raum bekommt, seine Bedenken und Rückfragen zu stellen. Zeigen Sie Interesse und Verständnis für die Situation des anderen. Fragen Sie auch nach Erfahrungen in Ehrenämtern und nach den Interessen, die der oder die Umworbene im Ernstfall gerne in die Arbeit einbringen würden.
- \* Kein Druck: Drängen Sie nicht auf eine schnelle Entscheidung. Es ist sinnvoller, sich ein nächstes Mal zu treffen, damit die Angesprochenen in Ruhe über die mögliche Kandidatur nachdenken und die Frage eventuell auch in der Familie oder mit Freunden besprechen können.
- \* Zuverlässig und ehrlich: Informieren Sie klar und ungeschminkt, aber durchaus positiv über die Konsequenzen und Chancen, die eine Mitarbeit in der Kirchenverwaltung mit sich bringt.
- \* Nicht jeder wird gewählt: Sprechen Sie durchaus auch die Situation an, als Kandidat oder Kandidatin nicht gewählt zu werden. Die Erfahrung hat gezeigt, dass gerade bei knappen Kandidatenlisten die Verletzung, nicht gewählt zu werden, oft umso größer ist. Zeigen Sie Möglichkeiten auf, an welchen Orten sonst in der Gemeinde eine engagierte Mitarbeit gebraucht wird.
- \* Nein darf sein: Akzeptieren Sie ein Nein ohne Groll. Respektieren Sie die Gründe der Absage und bedanken Sie sich für das Gespräch. Die Kontakte, die Sie hergestellt haben, sind an sich schon ein wichtiger Mosaikstein der Gemeindearbeit.
- \* Die Autorität des Pfarrers: Gerade wenn es darum geht, Leute für ein neues Amt zu gewinnen, spielt die Autorität des Pfarrers eine große Rolle. Er kann sowohl durch seine gezielte Verkündigungsarbeit auf die Wahlvorbereitung Einfluss nehmen, als auch mit einzelnen Personen Werbegespräche führen.
- \* Pfarreiversammlung: Erfahrungsgemäß macht die Kirchenverwaltung zu wenig Öffentlichkeitsarbeit. Deshalb lohnt sich eine Pfarreiversammlung, um anschaulich durch Bilder und Präsentationen über die Arbeit der Kirchenverwaltung, die Entwicklung bestimmter Projekte, die Entwicklung des Spendenaufkommens usw. zu informieren und zu diskutieren. Auch lassen sich schon die Aufgaben ansprechen, die sich für die kommenden Jahre der neuen Wahlperiode ankündigen.



# Nicht nur vor der Wahl

**KIRCHENVERWALTUNG  
IST KEIN GEHEIMBUND.**

**SIE TUT GUTES UND  
SOLL AUCH DARÜBER  
REDEN - IMMER UND  
IMMER WIEDER.**



- \* Den Haushalt im Pfarrbrief erläutern. Auf diesem Weg erreicht die Rechenschaft auch diejenigen Zahler, die nicht zur regelmässigen Gottesdienstgemeinde gehören. Dazu kann auch ein Zwischenbericht im Laufe des Jahres gehören. Oder eine Einführung: Was gehört eigentlich zum Gemeindehaushalt?
- \* Ein Mitglied der Kirchenverwaltung stellt den Gemeindehaushalt zum Beispiel beim Pfarrfest vor. Die persönliche Präsentation gibt Gelegenheit zum Nachfragen und verdeutlicht, dass die Mittel der Gemeinde von den gewählten Mitgliedern selbst verwaltet werden.
- \* Gesprächsabend zum Thema Gemeindefinanzen in Gruppen und Verbänden der Gemeinde. Ein solches Gespräch kann auch im Rahmen einer Pfarrversammlung erfolgen. Die Chance solcher Gesprächsangebote: Kirchensteuerzahler kommen ins Gespräch über ihren Kirchenbeitrag und ihr Kirchgeld. Sie erfahren unmittelbar, wie sie mit ihrer Kirchensteuer und dem Kirchgeld die Gemeinde tragen. Das Gespräch kann die finanziellen Aufwendungen der Gemeinde für eine bestimmte Gruppe plausibel machen. Zum Beispiel: Im Familienkreis zeigt der Gesprächsleiter auf, welchen Beitrag die Gemeinde für Familien, für Kinder und Jugendliche leistet und wie diese Aktivitäten finanziert werden. In der Gruppe können neue Ansätze zur Gemeindefinanzierung entwickelt werden, etwa eine Sponsoring-Aktion für die Kinderfreizeit.
- \* Briefsendungen an bestimmte Zielgruppen. Die Gemeinde verbindet ihre Rechenschaft zum Gemeindehaushalt mit einem Anschreiben, das den besonderen Nutzen der Gemeindegemeinschaft für die Zielgruppe verdeutlicht. Zum Beispiel: Im Brief an junge Familien stehen die Angebote Krabbelgruppen, Kindergarten, Kinder- und Jugendarbeit, Familienkreise, Familiengottesdienste im Mittelpunkt. Der persönliche Brief bietet zudem die Möglichkeit, Danke zu sagen für das, was die Steuerzahler mit ihrem Beitrag in der Gemeinde ermöglicht haben. Das Schreiben kann sich auch an solche Gemeindeglieder richten, die keine Kirchensteuer zahlen, und um einen besonderen Beitrag bitten.
- \* Die Info-Hotline zum Gemeindehaushalt. Begleitend zu anderen Maßnahmen der Rechenschaft bietet die Gemeinde eine Telefonnummer an, unter der Gemeindeglieder sich informieren, ihre Anregungen oder Kritik formulieren können. Dieses Gesprächsangebot ist zum einen ein Signal für die unbedingte Offenheit der Gemeinde im Umgang mit ihren Finanzen - auch für den, der nicht zum Hörer greift. Zum anderen bietet sie Kirchensteuerzahlern und Spendern die Möglichkeit nachzufragen oder auch einfach Dampf abzulassen. Wie gerne würden viele Steuerzahler mal ein Telefonat mit dem Finanzminister führen?

aus der empfehlenswerten Reihe: Themenhefte Gemeindegemeinschaft, Nr. 34 „Umgang mit Kirchenfinanzen“, Bergmoser + Höller Verlag GmbH Aachen, [www.buhv.de](http://www.buhv.de)