

Mitgliedergewinnung und Mitgliederbindung für Ihre Innung. Schalten Sie sich ein.



Die Dachdecker-Innungsbetriebe. Es wächst, was zusammengehört.



Innungsmitglieder gewinnen, Innungsmitglieder betreuen.

Warum Innungen jetzt die intensive Mitgliedergewinnung und Mitgliederbetreuung starten müssen.

Die drei wichtigsten Mitglieder von morgen

Für diese Zielgruppen müssen Sie jetzt aktiv werden.

Wir wollen Sie dabei unterstützen, mehr Mitglieder zu gewinnen.

Der Landesinnungsverband hilft.

Ein fester Ansprechpartner.

Warum es so wichtig ist, dass es den Mitgliedsbeauftragten gibt.

Stärker werden. Mit System.

Systematisches Vorgehen führt zum Erfolg.

Die systematische und sympathische Kontaktaufnahme.

Der erste Eindruck entscheidet.

Gut informiert. Gut vorbereitet.

Gute Erfolgsaussichten.

Die „grundausrüstung“ für das erfolgreiche persönliche Erstgespräch.



Innungsmitglieder gewinnen, Innungsmitglieder betreuen: Die Zukunft hat längst begonnen

Die Zukunft der Innung liegt im Wachstum. Denn nur eine starke berufsständische Organisation wird das von ihr vertretene Gewerk im Markt profilieren können. Profilieren heißt, sich gegenüber anderen (= Nichtmitgliedern) positiv darstellen – im eigenen Selbstverständnis und im Bewusstsein der Kunden.

Dies wird aber nur gelingen, wenn das eigene Selbstverständnis stark ist und gestärkt wird.

Heute schon stolz darauf gewesen, Dachdecker-Innungsbetrieb zu sein?

Bestehende Innungsmitglieder müssen (wieder) stolz darauf sein, Teil dieser Gemeinschaft Innung zu sein. Ehemalige Mitglieder müssen stolz darauf werden, wieder Innungsmitglied zu werden. Und Dachdecker-Betriebe, die noch nicht der Innung angehören, müssen stolz darauf sein, in diese Gemeinschaft aufgenommen zu werden.

Übrigens dokumentiert sich die Stärke einer Innung nicht an der Zahl der Mitglieder. Auch kleine Innungen können starke Innungen sein. Der Organisationsgrad in der Region (= Verhältnis Dachdeckerbetriebe gesamt zu Innungsbetrieben) und vor allem die positive Einstellung zur Innungsmitgliedschaft ist die wahre Stärke einer Innung.

Deshalb wollen wir als Ihr Landesinnungsverband Sie und Ihre Innung dabei unterstützen und motivieren, Ihre Stärken nach innen und außen zu tragen – zu Ihren Mitgliedern, zu ehemaligen Mitgliedern, zu neuen Mitgliedern und damit auch zu Ihren Kunden. Schritt für Schritt.

Jeder Wald hat einmal mit einem kleinen Baum angefangen.



Die Dachdecker-Innungsbetriebe. Es wächst, was zusammengehört.



Die drei wichtigsten Mitglieder von morgen:

1. Betriebe, die noch nicht Mitglied sind.
2. Betriebe, die Mitglied waren.
3. Betriebe, die jetzt Mitglied sind.



Als **Neumitglieder** kommen natürlich grundsätzlich alle Fachbetriebe infrage, die mit dem Dachdeckerhandwerk in die Handwerksrolle eingetragen sind und die noch nicht Mitglied Ihrer Innung sind. Dazu können auch Neugründer gehören oder erfolgreiche Meisterschüler, die eines Tages Neugründer werden könnten.

Praxistipp

Um die hohen selbstgesetzten Maßstäbe für eine Innungsmitgliedschaft zu wahren, sollten Sie aber nicht jedem dieser Fachbetriebe unbesehen die Mitgliedschaft anbieten. Wählen Sie vorab sorgfältig aus, welcher dieser Betriebe die Anforderungen an Ihr Innungs-Verständnis erfüllt und wen Sie selbst gerne als Mitglied in Ihren Reihen sehen würden.



Nichts ist endgültig: Auch **ehemalige Mitglieder** können ein großes Potenzial für die Innung sein. Hat ein Fachbetrieb seine Mitgliedschaft in der Innung gekündigt, sollte die Innung auch erfahren, was der Grund für die Beendigung der Mitgliedschaft war. Vielleicht war dieses ehemalige Mitglied nicht vollends zufrieden mit der Arbeit der Innung? Vielleicht gab es einen persönlichen Konflikt zwischen ihm und einem anderen Mitglied oder dem Innungsvorstand?

Praxistipp

Nur wenn Sie als Innung die Gründe für eine Beendigung der Mitgliedschaft kennen, können Sie daran arbeiten. Und allein schon wenn Sie Ihr ehemaliges Mitglied nochmals kontaktieren, um mehr über seine Beweggründe zu erfahren, zeigen Sie ihm, dass Sie Wert auf seine Meinung und seine Mitgliedschaft legen. Das kann schon der erste Schritt zu einem Neuanfang sein.



Das wertvollste Potenzial einer Innung sind ihre **bestehenden Mitglieder**. Zeigen Sie Interesse an der Einstellung und der Meinung Ihrer Mitglieder zu Ihrer Innung. Damit signalisieren Sie, dass Ihre Innung auch zu Veränderungen bereit ist. Denn oft hat ein mangelndes Interesse an der Innungsarbeit und an Veranstaltungen der Innung einfach nur eine kleine Ursache - in der Summe jedoch eine große Wirkung. Zeigen Sie den Mitgliedern Ihrer Innung, dass Sie mehr von Ihnen, Ihren Erwartungen und Wünschen wissen wollen.



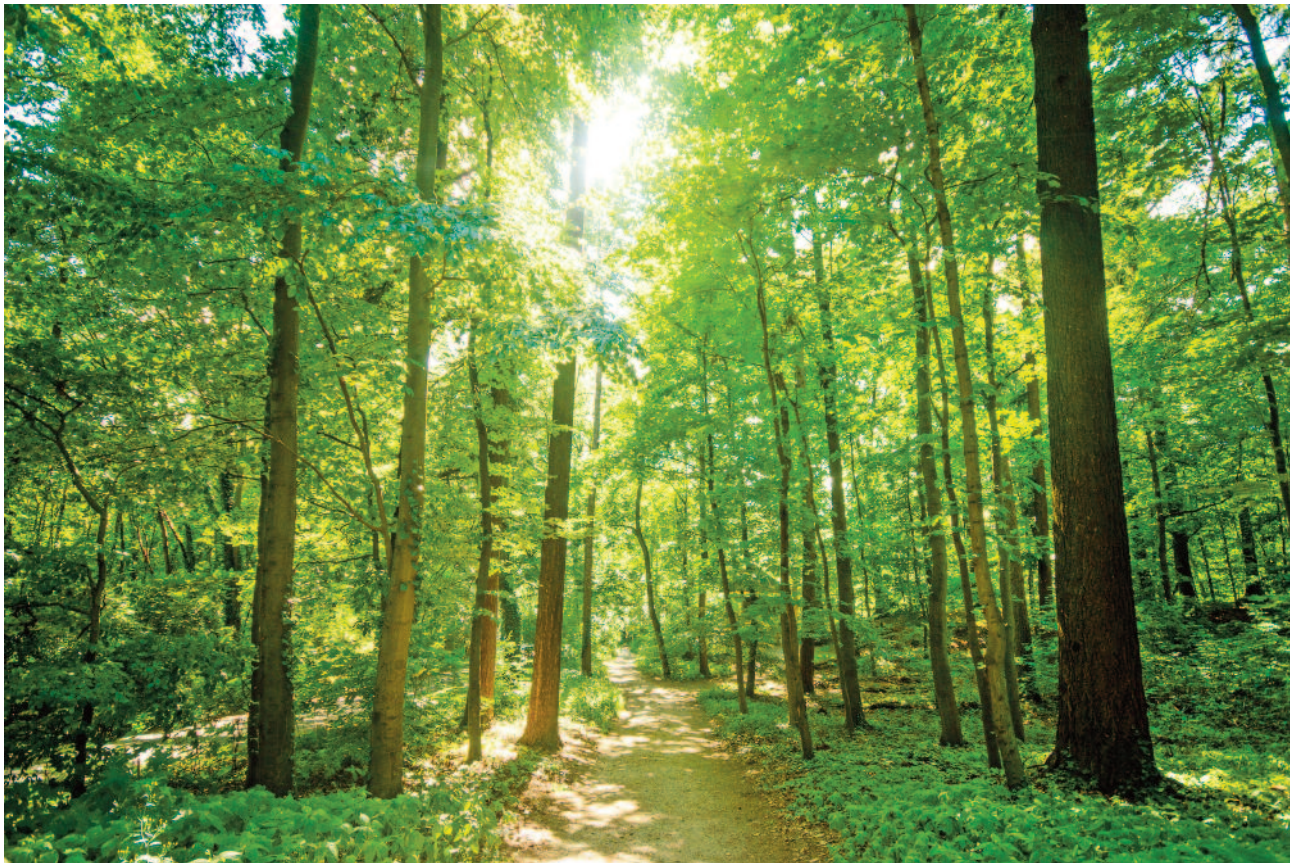
Wir wollen Sie dabei unterstützen, mehr Mitglieder zu gewinnen, mehr Mitglieder zurück zu gewinnen und Ihre Mitglieder mehr an Ihre Innung zu binden.

In verschiedenen Gremien des Landesinnungsverbandes des Bayerischen Dachdeckerhandwerks, an denen auch Innungen beteiligt waren, haben wir zunächst ein Konzept für die Neugewinnung von Mitgliedern erarbeitet.

Dieses Konzept haben wir im Bereich einer Innung prototypisch getestet und führen es mit den dabei gewonnenen Erkenntnissen erfolgreich weiter.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen dieses Konzept im Detail vor. Zur Nachahmung empfohlen - und dabei unterstützen wir Sie gerne mit Rat und Tat.

Denn unser gemeinsames Ziel muss es sein, aus dem „Baum der Innung“ einen großen, starken „Wald der Innungen“ wachsen zu lassen.



Ein fester Ansprechpartner – bei Ihrer Innung für Mitglieder und solche, die es werden wollen und alle, die es bleiben sollen.

Gut zu wissen, mit wem man redet: Feste Ansprechpartner schaffen eine feste Vertrauensbasis.

Deshalb haben wir beim Landesinnungsverband einen festen Ansprechpartner für Ihre Innung – den **Mitgliederbeauftragten**.

Praxistipp Bieten Sie den Mitgliedern, die Sie neu hinzugewinnen und die Sie wieder hinzugewinnen möchten, auch einen solchen festen Ansprechpartner. Als Mitgliedsbeauftragter Ihrer Innung kann er Mitglied in der Vorstandschaft sein. Oder dieser Mitgliedsbeauftragte unterstützt und entlastet den Vorstand bei der Betreuung potenzieller Neumitglieder, ehemaliger Mitglieder, aber auch bestehender Mitglieder.

Der Mitgliedsbeauftragte ist idealerweise vom Erstkontakt bis zum permanenten weiteren Kontakt der richtige und kompetente Ansprechpartner.

Der Mitgliedsbeauftragte spricht „die Sprache“ der Menschen, Kollegen und Betriebe, für die er sich bei der Innung einsetzt.



Machen Sie Ihre Innung stark. Mit System.

Der erste Schritt zur erfolgreichen Mitgliedergewinnung, aber auch zur Rückgewinnung ehemaliger Mitglieder, ist die Auswahl der „Wunschkandidaten“.

Legen Sie gemeinsam mit Ihrem Innungsvorstand die Auswahlkriterien fest.

Diese können z. B. sein:

- ⇒ Neugründungen
- ⇒ Neueintragungen in die Handwerksrolle mit dem Dachdeckerhandwerk
- ⇒ Positive Erfahrungen mit dem Betrieb/Inhaber
- ⇒ Positive Rückmeldungen/Anfragen von Kunden an die Innung oder positive Berichte in der Presse
- ⇒ Ansprechbarkeit/Gesprächsbereitschaft bei ehemaligen Mitgliedern.

Praxistipp

Wichtige Basis für die Arbeit des Mitgliedsbeauftragten der Innung ist natürlich die aktuelle Liste der in der Handwerksrolle mit dem Dachdeckerhandwerk eingetragenen Betriebe. Diese Liste kann kostenlos bei der zuständigen Handwerkskammer angefordert werden.

Die Handwerkskammer meldet außerdem automatisch jede Veränderung im Eintrag in der Handwerksrolle an die Geschäftsstellen der Innungen der entsprechenden Gewerke bzw. an die Kreishandwerkerschaften. Solche Veränderungen können sowohl Neueintragungen als auch Änderungen oder Löschungen sein. Diese Änderungsmitteilungen sollten stets auch an den Mitgliedsbeauftragten weitergeleitet werden. Bitte unterrichten Sie die Geschäftsstelle bzw. Kreishandwerkerschaft entsprechend.

Wichtiger als Quantität ist hier Qualität: Es ist effektiver, nur fünf Betriebe gezielt und persönlich anzusprechen, die als Mitglieder gewonnen werden sollen als zu versuchen, 50 Betriebe per Werbebrief zu erreichen.



Die Dachdecker-Innungsbetriebe. Es wächst, was zusammengehört.



„Guten Tag“, „Herzlich willkommen“, „Schön, dass Sie wieder bei uns sind“ oder „Gut, dass es Sie gibt“: Sagen Sie es mit System.

In der Praxis wird **der Erstkontakt** zu potenziellen Neumitgliedern meist per Telefon erfolgen. Diesen Erstkontakt können wir vom Landesinnungsverband mit unserem Mitgliederbeauftragten für Sie herstellen. Oder Sie bzw. Ihr Mitgliederbeauftragter der Innung greift selbst zum Telefon.

Der richtige Zeitpunkt:

Stellen Sie sich selbst die Frage, wann Sie kontaktiert werden möchten?

- ⇒ Sicher nicht frühmorgens bei der Tagesvorbereitung und Tages-Einsatzplanung.
- ⇒ Sicher nicht Punkt 12 Uhr mittags.
- ⇒ Sicher nicht abends, wenn Sie in den wohl verdienten Feierabend gehen wollen.

Ein guter Zeitpunkt ist im Laufe des Vormittags ab ca. 10 Uhr. Dann ist in den meisten Fällen die Baustelle erreicht und die Tagesarbeit geplant.

- ⇒ Stellen Sie sich am Telefon kurz mit Vornamen, Namen und Innung vor.
- ⇒ Erklären Sie mit einem Satz Ihre Funktion (z. B. Mitgliedsbeauftragter) und den Grund Ihres Anrufs.
- ⇒ Der Grund Ihres Anrufs sollte sofort klarstellen, dass Sie und Ihre Innung etwas für den Angerufenen tun möchten. Den Angerufenen indirekt aufzufordern, selbst aktiv zu werden oder ihm „Quiz-Fragen“ zu stellen, stößt meist auf Ablehnung oder Skepsis („Wir wollen, dass Sie bei uns Mitglied werden“ oder „Warum sind Sie eigentlich nicht Mitglied bei uns?“).
- ⇒ Positives Beispiel für einen Gesprächseinstieg: „Wir möchten Ihnen und Ihrem Betrieb etwas Gutes tun“. Oder: „Wir würden uns freuen, wenn wir uns Kennenlernen könnten“. In den seltensten Fällen wird ein solcher Gesprächseinstieg auf eine ablehnende Haltung stoßen.

Stellen Sie den Kontakt zu einem **ehemaligen Mitglied** her, betonen Sie, dass mögliche (persönliche) Differenzen Schnee von gestern sind und Sie sich einen Neustart mit ihm wünschen würden („Wir wollen Sie wieder bei uns wissen“ oder „wir brauchen Sie“).

Die erste Hürde ist geschafft. Nun stellen Sie klar, dass Sie sich nach dem Zeitplan Ihres Gesprächspartners richten wollen:

- ⇒ „Passt es gerade oder soll ich Sie lieber zu einem anderen Zeitpunkt anrufen?“ Damit signalisieren Sie Ihre Bereitschaft, sich auf den Angerufenen einzustellen.
- ⇒ Schlägt Ihr Gesprächspartner einen anderen Zeitpunkt vor, müssen Sie diesen Zeitwunsch exakt einhalten. Unpünktlichkeit beim erneuten Telefon-Kontakt wäre nicht nur unhöflich. es würde beim Angerufenen auch den Eindruck erwecken, ganz so wichtig, wie Sie es ihm signalisiert haben, sei er nun doch nicht.

Ziel des Telefon-Erstkontakts sollte es sein, einen **persönlichen Gesprächstermin** mit dem potenziellen Neumitglied zu vereinbaren.



Gut informiert. Gut vorbereitet. Gute Erfolgsaussichten.

Eine gute Vorbereitung auf das Gespräch mit potenziellen Neumitgliedern ist die „Grundausrüstung“ für den Erfolg der Arbeit des Mitgliedsbeauftragten. Es gibt nur einen ersten Eindruck – und je besser der Mitgliedsbeauftragte auf das Erstgespräch vorbereitet ist, desto positiver wird die Einstellung des potenziellen Neumitglieds zu Innung sein.

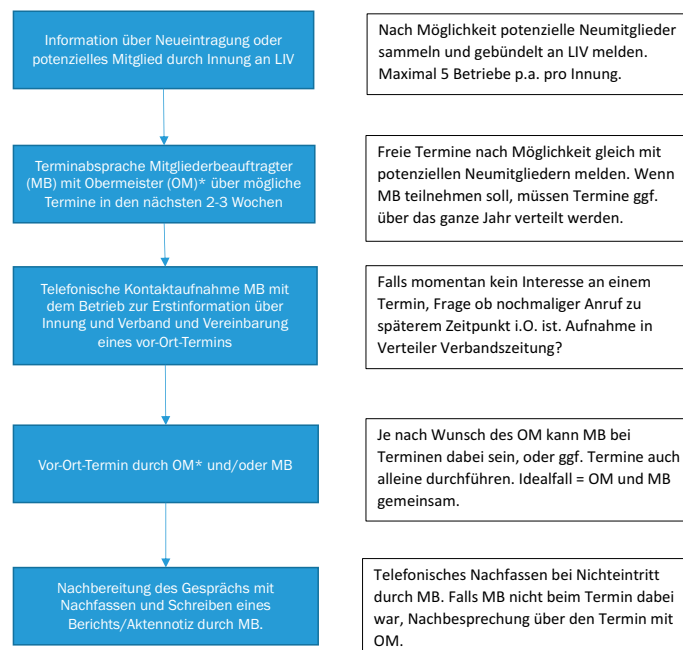
Zu dieser „Grundausrüstung“ an Wissen und Informationen gehören:

- ⇒ Was ist eigentlich **Sinn und Zweck der Innung** (Gemeinschaft, berufsständische Interessenvertretung, „Qualitätsmerkmal“ für Endkunden etc.)?
- ⇒ **Wer** ist die Innung („wir über uns“)?
- ⇒ Was sind die **Ziele der Innungsarbeit** (gemeinsame Interessenvertretung, Ausbildung, Sicherung des Berufsstandes etc.)?
- ⇒ Wie kann jedes einzelne Mitglied **von der Innung profitieren** (Beratungsleistungen, Einkaufsvorteile, Rahmenabkommen mit Versicherungen etc.)?
- ⇒ Wie hoch ist der **Beitragsatz**?

Praxistipp

Hilfreich ist es, beispielhaft Unterlagen in Papierform im Gespräch zu überreichen. Dies können z. B. das Veranstaltungsprogramm der Innung, ein Rundschreiben, eine technische Information, ein Angebot der Bamaka sein.

Wird eine Kontaktaufnahme durch den Mitgliedsbeauftragten des LIV Bayern (MB) gewünscht, sieht das Konzept die folgende Vorgehensweise vor. Dabei können am persönlichen Gespräch beim Erstkontakt sowohl der Mitgliedsbeauftragte des LIV Bayern als auch der Obermeister bzw. Mitgliedsbeauftragte der Innung teilnehmen.



* oder dessen Stellvertreter bzw. Mitgliedsbeauftragter der Innung



Die Dachdecker-Innungsbetriebe. Es wächst, was zusammengehört.

