



5.1. Succesvol werven van vrijwilligers

Vrijwilligers werven is een kunst. De vraag is groot, het aanbod beperkt en zonder de juiste aanpak vis je al snel achter het net.



Zorg dus dat je goed voorbereid aan het wervingsproces begint en:

1. Inventariseer eerst je behoefte

Bedenk vooraf voor welke werkzaamheden je de nieuwe vrijwilliger wilt inzetten.

- Gaat het om een afgebakende functie of zoek je een alleskunner die taken verricht op velerlei gebied?
- Is het een vacature voor onbepaalde tijd of een tijdelijk project, bijvoorbeeld bijspringen op een open dag?

Omschrijf de taken zo duidelijk en concreet mogelijk en noteer plaats en tijdstip waar(op) de vrijwillige activiteit plaatsvindt. Of mag de vrijwilliger zijn eigen werktijden indelen?

2. Stel duidelijke profielen op

Je bent op zoek naar vrijwilligers. Maar wie heb je daarbij in gedachten? Hoe duidelijker jouw beeld van de doelgroep, des te groter is de kans dat je straks de juiste mensen binnenhaalt.

- Zoek je mensen met bepaalde opleiding of ervaring? Of is het belangrijker dat zij goed met mensen kunnen omgaan?
- Moeten ze in de buurt wonen?

- Kan de vrijwilliger zelf kiezen wanneer hij/zij wil werken? Sommige mensen zoeken een vaste invulling van een of meer dagdelen per week. Anderen willen zich graag voor een afgeronde klus inzetten en juist geen vaste verplichtingen op zich nemen. Of ze willen hun activiteiten zelf flexibel kunnen indelen.
- Heeft de vrijwilliger de goede uitstraling, kan hij enthousiast een verhaal vertellen, maar staat hij ook open voor meningen en ideeën van anderen? Een vrijwilliger die vismaterialen voor de jeugd onderhoudt, hoeft geen goede sociale vaardigheden te hebben. Een vrijwilliger die met diezelfde materialen een jeugdviscursus verzorgt wél.

3. Wat heb je te bieden?

Ga na welke motieven vrijwilligers hebben om bij jouw vereniging te werken en probeer daarop aan te sluiten. De drie meest gehoorde redenen om vrijwilligerswerk te doen zijn:

- **Het nut:** veel vrijwilligers vinden het prettig om zich nuttig te maken voor een organisatie met een doel waar ze affiniteit mee hebben.
- **Sociale contacten:** gezelligheid opzoeken en nieuwe mensen ontmoeten is ook een reden voor mensen om zich aan te sluiten bij een organisatie die met vrijwilligers werkt.
- **Zelfontplooiing:** nieuwe vaardigheden opdoen, cursussen volgen en jezelf ontwikkelen blijken prettige extra's van vrijwilligerswerk.





4. De persoonlijke benadering

Zoek een geschikte kandidaat in eerste instantie dichtbij huis. Heb je familie, vrienden, burens, collega's die het werk zouden kunnen doen? Komen kennissen van de huidige vrijwilligers wellicht in aanmerking? Ouders van kinderen die een jeugdcurcus volgen? Vervolgens de leden uit het adressenbestand van de vereniging? Al deze mensen kun je rechtstreeks vragen. Zo'n persoonlijke benadering werkt nog altijd het beste.



Enkele tips:

- Betrek je bestaande netwerken. Het belangrijkste netwerk bestaat uit de vrijwilligers die al actief zijn. Betrek hen bij de wervingsactiviteiten, vertel wie je zoekt en waarvoor en zorg voor goed informatiemateriaal.
- Doe je eigen pr en zoek de publiciteit op, bijvoorbeeld door het organiseren van evenementen, open dagen en vrijwilligersdagen. Als je regelmatig positief in het nieuws komt, leren mensen je kennen. Laat weten dat je altijd op zoek bent naar vrijwilligers. Denk ook aan een artikel in huis-aan-huisbladen of een interview met de lokale omroep.
- Laat het vrijwilligerswerk zien op je eigen website en in je eigen blad. Dit wordt gelezen door mensen die al affiniteit hebben met jouw vereniging.
- Schakel sleutelfiguren in. Denk daarbij aan mensen die beroepshalve met veel sportvissers in contact komen, zoals hengelsportwinkeliers en medewerkers van dierenpeciaalzaken. Zorg dat zij op de hoogte zijn van jouw activiteiten en over informatiemateriaal kunnen beschikken.

'Meer Vrijwilligers in Kortere Tijd'

Sportservice Noord-Holland heeft voor sportverenigingen een zeer succesvolle methode ontwikkeld om vrijwilligers te werven. Uit een samenwerking met Sportvisserij Nederland en enkele federaties is deze methode ook bij verschillende hengelsportverenigingen zeer succesvol gebleken.

In de methode worden onder andere de volgende **vijf stappen** gezet:

1. Het vrijwilligerswerk wordt binnen de vereniging positief voor het voetlicht gebracht. Bovendien zorgt een campagne ervoor dat alle leden weten dat er een wervingsactie komt.
2. Alle bestaande vrijwilligerstaken worden in kaart gebracht. Ook wordt er een vacaturelijst gemaakt; op deze lijst staan de taken waarvoor vrijwilligers worden gezocht.
3. Er wordt aan alle leden een e-mail of een brief via de post gestuurd. In deze brief wordt aangekondigd dat alle leden, en de ouders van de jeugdleden, benaderd zullen worden.
4. Ieder lid wordt gebeld of 'live' aangesproken. Tussen haakjes: nog geen enkele vereniging is er in geslaagd al haar leden te benaderen; al voor die tijd is het gewenste aantal vrijwilligers meer dan bereikt!
5. De nieuwe vrijwilligers krijgen hun taak.

