



edFoto

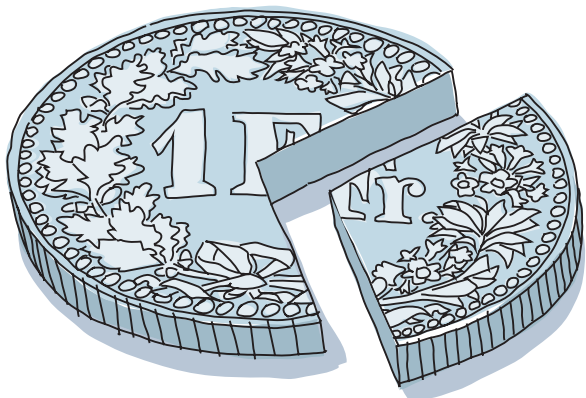
Samaritersammlung – dafür wird der Spendenfranken verwendet

Gut zu wissen für die Samariter:

- 75 % des Sammlungsertrages verbleiben in den Samaritervereinen und Kantonalverbänden.
- 25 % gehen an den SSB (Aktionkosten für die Samaritersammlung, Werbemittelproduktion in 3 Sprachen usw.).

Die Samaritersammlung kommt in erster Linie dem Samariterverein und der Samaritersache allgemein zugute. Ihr Einsatz lohnt sich in jedem Fall!

Haben Sie Fragen? Das Zentralsekretariat des Samariterbundes gibt Ihnen gerne Auskunft!



Wir danken unseren Sponsor-Partnern:



Wir freuen uns über alle Anregungen zum «Impuls'05»:

Schweizerischer Samariterbund
Martin-Disteli-Strasse 27, CH-4601 Olten
Telefon 062 286 02 00, Fax 062 286 02 02, www.samariter.ch, marketing@samariter.ch

impuls-05

impuls 05

Praxis-Leitfaden zur Samaritersammlung



Das Jahresthema:
«Erste Hilfe im Sport»

So gewinnen Sie neue Mitglieder!

Lauter Gewinner beim Postendienst

Checklisten und Musterseiten:
Zum Abtrennen und Sammeln



Mit sportlichem Schwung gehts weiter!

Rund um unser Jahresthema «Erste Hilfe im Sport» drehen sich sowohl die Sammlungszeitung als auch der Ratgeber, den wir unseren Spenderinnen und Spendern abgeben. Die UNO hat das Jahr 2005 zum Jahr des Sports erklärt. Dies zeigt die Bedeutung der «schönsten Nebensache der Welt».

Leider hat der Sport auch seine Schattenseiten. Die vielgescholtene «Verletzungshexe» macht keinen Unterschied zwischen Gewinnern und Verlierern. Manch ein Sportler – und Zuschauer – war schon froh, wenn er bei einem Notfall die Dienste der Samariterinnen und Samariter in Anspruch nehmen konnte.

Es ist wichtig, dass wir zur Aufrechterhaltung unserer Dienstleistungen immer wieder aktiv nach neuen Mitgliedern suchen. So wird uns beispielsweise die Ausbildung zum Sportsanitäter SSB den Zugang zu neuen Mitgliedern eröffnen.

Mit dem 2. Samariter-Impulstag vom 30. April 2005 wollen wir Sie für unsere gemeinsamen Ziele gewinnen. Der vorliegende Leitfaden «Impuls'05» vermittelt Ihnen praxisnahe Impulse, wie Sie das Ergebnis der Samaritersammlung weiter verbessern und gleichzeitig beste Werbung in eigener Sache betreiben können.

Am 10. September 2005 findet übrigens der internationale Tag der Ersten Hilfe statt – ebenfalls unter dem Motto «Erste Hilfe im Sport»! Eine tolle Gelegenheit, diesen Tag in Ihre Sammlungsaktivitäten einzubauen.

Herzliche Grüsse und viel Erfolg!

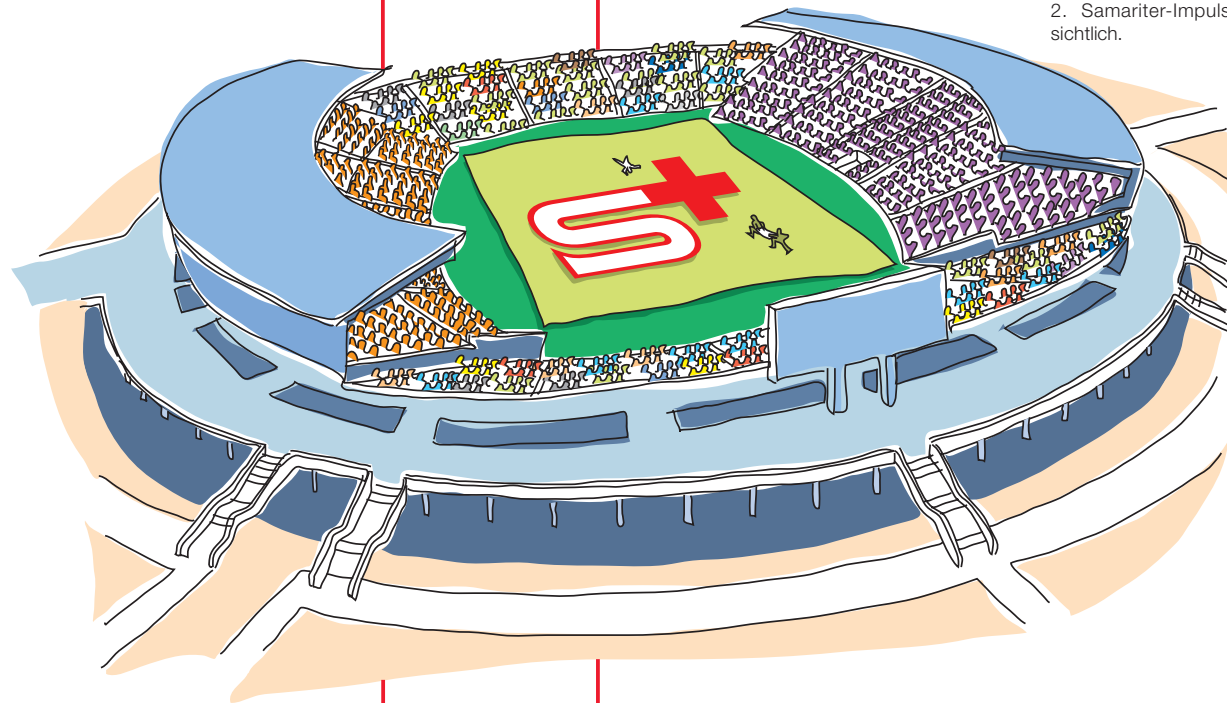
Gery Meier, Leiter Marketing SSB
Projektgruppe Neukonzeption Samaritersammlung

PS. Der 3. Samariter-Impulstag findet am Samstag 29. April 2006 statt. Gleichentags wird in der Westschweiz auch ein Impulstag in französischer Sprache durchgeführt. Wir freuen uns auf Sie!

Sportunfälle in der Schweiz

- 290'000 Verletzte, die sich medizinisch behandeln lassen müssen.
- Davon sind 8'000 Schwerverletzte.
- Die meisten Verletzungen passieren im Fussball (über 54'000), Ski alpin (42'000), Radfahren (ohne Strassenverkehr) und Snowboarden (je 25'000).
- Rund 100'000 verletzte Kinder und Jugendliche bis 16 Jahre.
- 131 getötete Personen.

(Quelle: bfu-Unfallstatistik 2002)



Der 1. Samariter-Impulstag 2004 löste Impulse aus

Verschiedene Rückmeldungen zeigen uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Hier einige Beispiele:

- Ein Verein steigerte sein Sammelergebnis um 20 %. Gleichzeitig konnten die Kosten der Sammlung dank Zusammenarbeit mit einem Partner halbiert werden.
- Ein Verein wählte einen gut frequentierten Standort und konnte sein Sammelergebnis gar um 66 % steigern!
- Rund 20 % der Vereine haben ihre Sammlungsart kritisch hinterfragt und geändert.
- Der Samariter-Impulstag 2004 hat die Erwartungen von über 98 % der Teilnehmenden erfüllt!

Besten Dank allen, die den Fragebogen ausgefüllt haben. Viele Ihrer Anregungen, beispielsweise der Wunsch nach Infos über die Mitgliederwerbung oder neue Ideen zum Sammlungsthema, sind in die Planung für den Impulstag 2005 oder in diesen Leitfaden eingeflossen.

Wir freuen uns, Ihnen am 2. Samariter-Impulstag 2005 weitere Impulse zu vermitteln und sind für jede Rückmeldung dankbar.

PS. Wir stellen fest: Erfolgreiche, aktive Samaritervereine besuchten den 1. Samariter-Impulstag! Jetzt sind wir gefordert, auch diejenigen Vereine zu motivieren, die bisher der Sammlung abseits standen. Diese Herausforderung nehmen wir an. Die hohe Teilnehmerzahl am 2. Samariter-Impulstag stimmt uns zuversichtlich.

Erfolgreiche Mitgliederwerbung

Vorbereitung im Verein

- Argumentarium erstellen «Deshalb brauchen wir neue Mitglieder».
- Ziele setzen (Anzahl Neumitglieder in einer Zeitperiode).
- Anreize für bestehende Mitglieder bieten (Wettbewerb).
- Informieren (regelmässige Zwischenberichte, Schlussbericht).
- Mitglieder in der Mitgliederwerbung schulen.
- Aktion koordinieren (verantwortliche Person bestimmen).

«Idealmitglied» beschreiben

- Einsatzbereich
- Verfügbarkeit
- Persönliche Merkmale (Alter, Geschlecht, charakterliche Eigenschaften, Vorkenntnisse).
- Identifizieren von Personenkreisen, die diesen Merkmalen am ehesten entsprechen.

Anforderungen an Neumitglieder

- Zeitliches Engagement
- Übernahme zusätzlicher Funktionen
- Aus- und Weiterbildung
- Mitgliederbeitrag

Potentielle Mitglieder ansprechen

- Familie, Freundes- und Bekanntenkreis der bestehenden Mitglieder.
- Beim Samaritereinsatz (Info-Material und Formulare bereithalten).
- Bei der Samaritersammlung.
- Reaktivierung «verlorener» Mitglieder (Gespräch wieder suchen).
- Direct Mail (klar definierte Zielgruppe und darauf ausgerichtete Botschaft).
- Nachfassen

Das Angebot für Neumitglieder

- Aktivitäten der Samariter beschreiben und erklären.
- Aufzeigen, wie sich ein neues Mitglied in den Samariterverein einbringen kann.
- Vorteile einer Mitgliedschaft hervorheben (Nutzen aufzeigen).
- Wirkung der Samariterbewegung aufzeigen.
- Persönliche Erfahrungen bestehender Mitglieder einflechten.

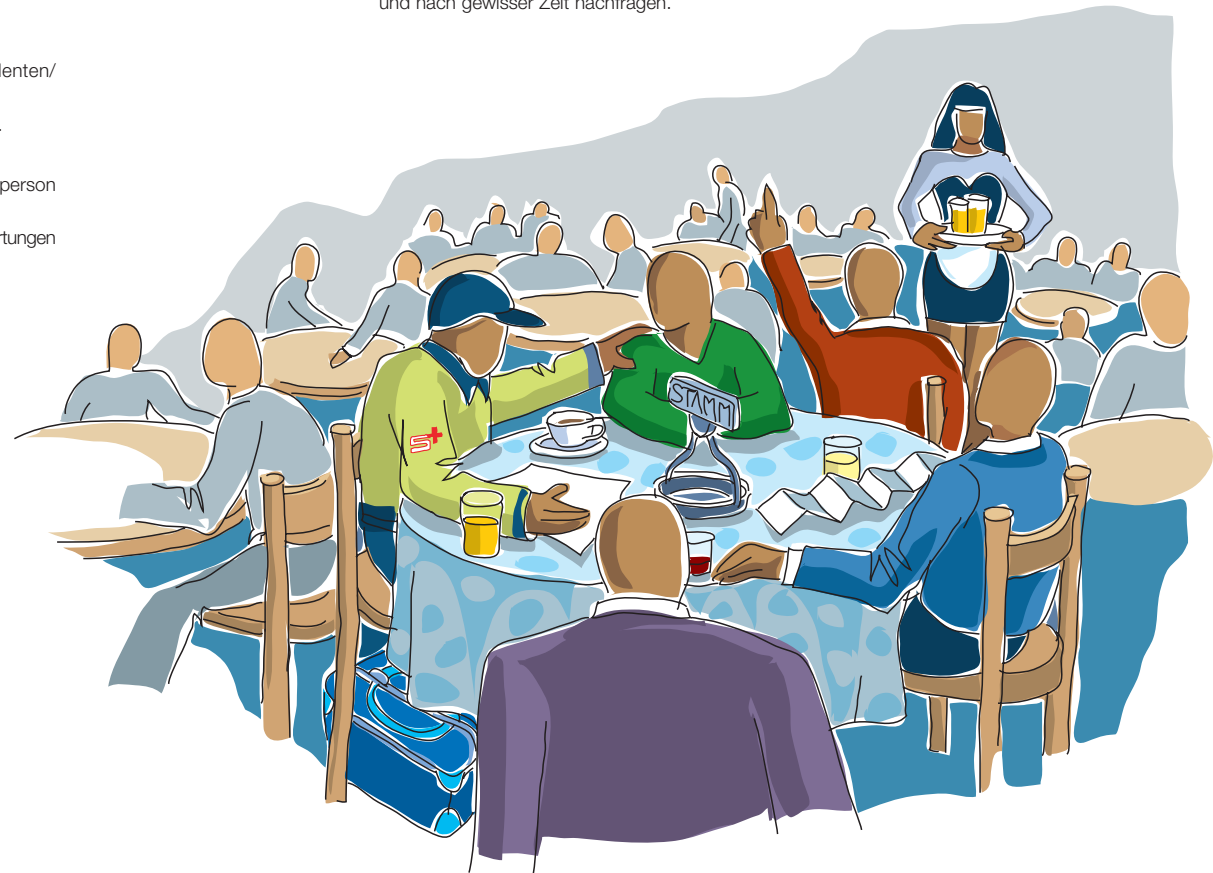
Neue Mitglieder integrieren

- Begrüssungsschreiben durch Präsidenten/ Vorstand.
- Einladung zum nächsten Vereinsanlass.
- Evtl. Info-Anlass für Neumitglieder.
- Integrationsverantwortlichen (Ansprechperson für Neumitglieder) definieren.
- Nach gewisser Zeit nachfragen, ob Erwartungen erfüllt sind.

«Pflege» der bestehenden Mitglieder

- Einsatz nach Bedürfnissen, Neigungen und Eignung.
- Transparente und regelmässige Information.
- Angenehme Umgangsformen im Verein.
- Mitsprachemöglichkeiten
- Regelmässige Mitgliederumfragen und Zufriedenheitsmessungen.
- Beschwerden ernst nehmen, darauf eingehen und nach gewisser Zeit nachfragen.

Zum Thema «Mitgliederwerbung» plant der Schweizerische Samariterbund praxisorientierte Kurse. Beachten Sie dazu die Informationen im «samariter».



Der Postendienst als Werbepattform

Die Postenarbeit ist eine hervorragende Gelegenheit, zum guten Ruf der Samariter beizutragen, kennen doch viele Leute die Samariter vom Postendienst. Mit guter Postenarbeit gewinnen die Samaritervereine in der Öffentlichkeit Anerkennung und Goodwill. Dazu bietet sich hier eine grosse Chance, neue Mitglieder zu werben. Neben der aus medizinischer Sicht einwandfreien Ausrüstung des Samariterpostens ist also auch der werberische Aspekt zu berücksichtigen.

Werbe-/PR-Checkliste für den Postendienst

- Frühzeitige Kontaktaufnahme mit dem Veranstalter.
- Platzierung des Samariterpostens an einem gut sichtbaren Ort im stark frequentierten Eingangsbereich des Anlasses (jeder Besucher des Anlasses muss die Samariter zur Kenntnis nehmen).
- Samariterposten auf dem Übersichtsplan des Anlasses eintragen lassen (analog WC, Telefon, usw.).
- Samariter-Posten unübersehbar markieren (Wegweiser, Banner oder aufblasbare Säule).
- Lokale Medien im Voraus informieren.
- Aktuelle Prospekte, Erste-Hilfe-Broschüre und Jahresprogramm im Prospektheft platzieren.
- Keine selbst erstellten Plakate (Corporate Design) – Informationen nur mündlich oder in Form von Prospekten.
- Samariter im Postendienst präsentieren sich alle im offiziellen Samariter-Outfit.
- Postenpersonal strahlt Sicherheit aus, ist kontaktfreudig und kann über das Samariterwesen Auskunft geben.
- Wartezeiten nutzen, um Kontakte zu knüpfen.
- Führungen durch den Samariterposten anbieten: Einsatzmittel und Material zeigen.
- Aktivitäten wie Blutdruckmessung oder Gesundheitstest anbieten.
- Werbemittel und Merchandisingartikel des Samariterbundes einsetzen.
- Besucher animieren, selber im Samariterverein mitzumachen.
- Fotos schiessen (für Medienbericht).
- Medienbericht «öffentlicher Dank» mit Foto an Presse.
- Dankesbrief an Personal, Aktionspartner, Spender.



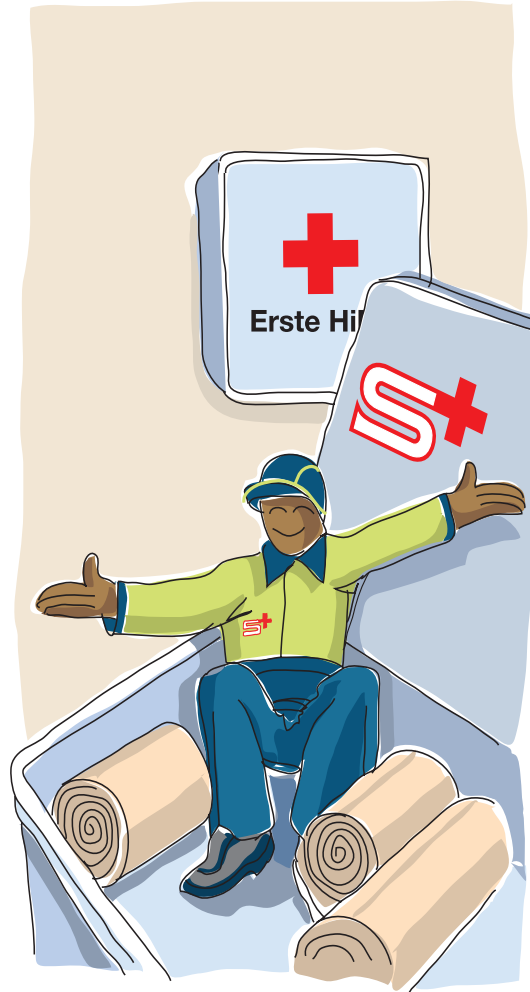
Vieles spricht für den Postdienst der Samariter

Der Postdienst eignet sich erstklassig als Werbeplattform für die Samaritersache. Einsätze auf dem Samariterposten sind aber auch eine willkommene Bereicherung für das Vereinsleben (Einsatzerfahrung!), und nicht zuletzt sind solche Engagements wichtige Einnahmequellen!

Viele Event-Veranstalter kennen die Dienstleistungen der Samariter zu wenig oder denken bei der Planung gar nicht an diese nahe liegende Lösung. Es lohnt sich also, solchen Veranstaltern etwas «nachzuhelfen».

Gute Argumente für Gespräche mit Veranstaltern:

- Die Samariter sind lokal verwurzelt und kennen die örtlichen Gegebenheiten.
- Die Samariter sind gut ausgebildet.
- Die Samariter sind gut ausgerüstet.
- Die Samariterposten verursachen nur moderate Kosten.
- Der Veranstalter bezahlt nur, was er wirklich braucht.
- Der Veranstalter unterstützt gleichzeitig eine gute Sache.
- Die Samariter, welche den Postdienst versehen, haben einen lokalen Bezug und sind selber wieder Werbeträger/Multiplikatoren für den Event. Sie werden vielleicht sogar Fans ...
- Selbst Veranstalter von Grossevents, wie Engadin Skimarathon, Streetparade, Gigathlon von Swiss Olympic usw. zählen auf die Dienste der Samariter.



S+ samariter
Samariterverein Musterlingen
Postfach, 9999 Musterlingen
Tel. 099 876 54 32, www.samariter-musterlingen.ch, www.samariter.ch



Inline-Club Runners
Herr Peter Röll
Flachetrain 31
9999 Musterlingen

Musterlingen, 10. August 2005

Wir helfen Siegern und Verlierern

Sehr geehrter Herr Röll

Wie wir erfahren haben, planen Sie für Juni kommenden Jahres die Durchführung eines Inline-Skate-Rennens. Sicher laufen die Vorbereitungen für diesen Anlass bereits auf Hochtouren und das Organisationskomitee hat alle Hände voll zu tun.

Mindestens eine Penderz können wir Ihnen jetzt schon abnehmen: Wir empfehlen uns für die Erste Hilfe und Betreuung von Verletzten. Der Samariterverein Musterlingen mit seinen derzeit 44 gut ausgebildeten Mitgliedern verfügt über die nötige Ausrüstung und eine reiche Erfahrung im Postdienst, beispielsweise vom Firmencup des Fussballclubs, von der interregionalen Advantage-Trophy des Tennisclubs oder vom Schlossberglauf der Läuferstaffel.

Dass die Erstversorgung von Verletzten kein Loch in Ihre Kasse reiss, beweisen wir Ihnen gerne mit einer unverbindlichen Offerte. Nehmen Sie dazu einfach mit unserer Frau Elvira Leitner, Telefon 063 555 99 99, Kontakt auf. Sie gibt Ihnen gerne einige Tipps, damit sich die Teilnehmenden Ihres Anlasses – aber auch Sie als Veranstalter – rundum sicher fühlen können.

Wir freuen uns, wenn wir Sie bei der Planung Ihres Anlasses unterstützen können und wünschen Ihnen jetzt schon gutes Gelingen.

Freundliche Grüsse

Samariterverein Musterlingen

Herbert Muster
Präsident

Die Erfolgsfaktoren der Strassensammlung

Stand-Ausstattung:

- Einsatz von Sammlungszeitung, Kleinplakaten und Ratgebern.
- Sammlungs-Slogan auf Werbebanden usw. grosszügig umsetzen.
- Sammelbox/Kasse
- Sportapotheke (Ansichtsexemplar)
- Abgabe von «Müsterli», Wettbewerb, Werbegeschenken in Zusammenarbeit mit Aktionspartnern oder aus dem Samariterbund-Sortiment.
- Vitamindrink oder Fruchtsaft «legal dope» und Sitzmöglichkeit anbieten.

Standortwahl:

- Gute Passanten-Frequenz.
- Fussgängerzone
- Genügend grosses Platzangebot.
- Schlechtwettervariante planen (Ersatz-Datum).
- Erfahrungen aus Vorjahr berücksichtigen.

Der Schweizerische Apothekerverband (SAV)

ist ein Partner des Samariterbundes. Nehmen Sie mit der Apotheke in Ihrer Ortschaft Kontakt auf und planen Sie gemeinsame Aktivitäten!

Passanten-Stopper:

- Ungewohnte Erlebnisse ermöglichen, z.B. Jongleur mit Tennisbällen und Rackets.
- Kinder mit einbeziehen (Samariter der Zukunft).

Planung / Nachbearbeitung

- Aktionstag auch vereinsintern frühzeitig kommunizieren (Jahresprogramm).
- Bewilligungen einholen (2 bis 3 Monate Vorlauf).
- Absprache mit Aktionspartnern (mindestens 2 Monate Vorlauf).
- Personalaufgebote (1 bis 2 Monate Vorlauf).
- Personal-Schulung/-Info (Sammlungsargumente, Ablauf usw. – 1 Monat Vorlauf).
- Spender vom Vorjahr einladen (2 Wochen vor Event).
- Medienbericht (1 Woche vor Event).
- Feedbacks des Personals aufnehmen.
- Dankesbrief an Personal, Aktionspartner, Spender usw.
- Medienbericht «öffentlicher Dank» (sofort nach Sammlung).
- Erfassen von gewonnenen Adressen.

Samariter-Einsatz:

- Personal auch optisch als Samariter erkennbar. Samariter-Outfit!
- Persönliches Gespräch suchen.
- Für Samariterverein werben (Botschafter).
- Samariter-Argumente aus Sammlungszeitung kommunizieren.
- Auf Nothilfe-(Selbst-)Test und Sportapotheken-Angebot (im Ratgeber) hinweisen.
- Das eigentliche Kernziel (Sammlung) verfolgen.

Nothilfe-Demo:

- Bewusstlosenlagerung
- Notverbände (ev. auch Blutdruckmessaktion)
- CPR/Frühdefibrillation
- Animation für Nothilfekurs
- Häufige Sportverletzungen

Aktionspartner:

- Lokaler Sportverein (z.B. Tennisclub) oder Sportgrösse
- Örtliches Fitnesscenter
- Örtliches Sportgeschäft
- Freibad/Kurbad/Kurhotel
- Sportamt der Stadt/Gemeinde
- Masseur/Physiotherapeut
- Apotheke/Drogerie
- Restaurant

Aktions-Betreuung:

- Fragen kompetent beantworten.
- Für Samariterverein werben (Botschafter).

Erfolgreiche Postchecksammlung

So sammeln Sie Adressen

- Aus eigenem Bekanntenkreis, Nachbarschaft, Verein.
- Aus früheren Sammlungen.
- Aus Talons von durchgeführten Wettbewerben.
- Eventuell Adressstämme der Sammlungspartner.
- Elektronische Adressverzeichnisse wie TwixTel (Achtung: Adressen mit dem * Sternchen nicht verwenden!).
- Gegebenenfalls Einkauf von Adressen von Gemeinde, Adressbroker wie SPDS (www.spds.ch) oder Schober (www.schober.ch).

So verwalten Sie Ihre Adressen

- Wenn möglich Datenbank (Filemaker) oder Microsoft Excel verwenden (erleichtert die Verarbeitung).
- Adressteile einzeln, zeilenweise erfassen (Anrede, Vorname, Name, Strasse, Nr, evtl. Postfach, PLZ, Ort, Tel.-Nr, Spende 2004, Bemerkungen = Aufbau eines Kundenbeziehungs-Managements, CRM).
- Rücksendungen vom Vorjahr und Adressmeldungen sofort mutieren.
- Grosse Adressbestände gegebenenfalls via DCL Data Care AG (www.dcl.ch) aktualisieren.
- Adressierung mit Vermerk «Adressberichtigung melden» oder «Postcode 1» oberhalb der Adresse löst bei unrichtiger Adresse eine Korrekturmeldung an den Absender aus (CHF 2.– pro Meldung).

So nutzen Sie Ihre Adressen

- Couvert wenn möglich von Hand anschreiben (wirkt persönlicher = höhere Chance, geöffnet zu werden).
- Einzahlungsschein kann per Seriadokument adressiert werden.
- Gratisdruck des Briefes durch den Samariterbund veranlassen (mindestens 1 Monat Vorlauf).
- Brief mit Adresse und Anrede personalisieren.

Besonders zu beachten

In kleineren Gemeinden ist es – bei moderaten Portokosten – auch möglich, die Information unadressiert in alle Haushaltungen zu verteilen. Angesichts der hohen Streuverluste und der fehlenden Möglichkeit einer persönlichen Anrede, wird der persönlich adressierte Brief aber erwiesenermassen besser beachtet und ist somit erfolgreicher.



Tipps für eine zukunftsgerichtete Vereinsführung

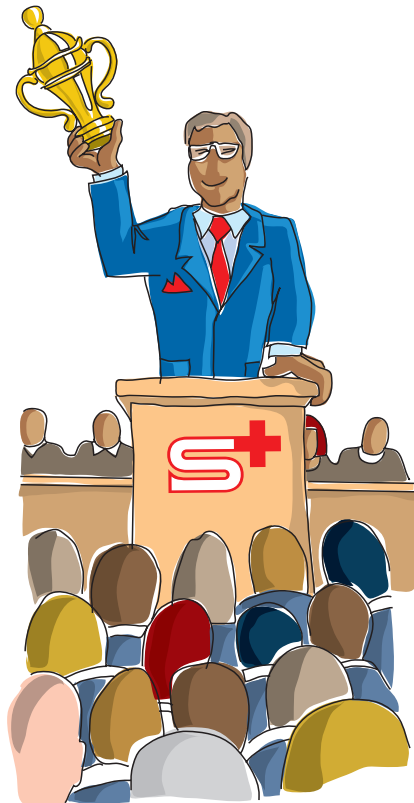
- ❑ Suchen und engagieren Sie Vorstandsmitglieder, die sich vom Wesen und eventuell ihrer beruflichen Tätigkeit her für das vorge-sehene Amt eignen.
- ❑ Vorstandsvakanzen als Chance: Suchen Sie nach neuen Vorstandsmitgliedern nicht nur unter Ihren bestehenden Mitgliedern. Vielleicht lassen sich auf diesem Weg Externe für die Mitarbeit im Verein begeistern.
- ❑ Verteilen Sie die Vorstands-Aufgaben auf mehrere Schultern und erarbeiten Sie für alle Funktionen im Vorstand eine Funktionsbe-schreibung. So gewinnt ein Anwärter besser Einblick in das Aufgabengebiet.
- ❑ Stellen Sie eine gründliche Einarbeitung bei der Übernahme eines Amtes sicher. Dies kann durch persönliche Anleitung des Vor-gängers, durch eine frühzeitige Einbindung des Nachfolgers und durch schriftliche Unter-lagen (Funktionsbeschreibung) geschehen.
- ❑ Motivieren Sie Ihre Mitglieder. Zeichnen Sie langjährige Vereinsmitglieder aus oder solche, die in den letzten Jahren ausserordentliche Efforts geleistet haben, beispielsweise mit der Ernennung zum «Sama-Rit(t)er».
- ❑ Zeigen Sie Ihre Anerkennung durch ein ernst-gemeintes Dankeschön (z.B. persönliche Geburtstagskarte oder auf das Mitglied zu-geschnittenes kleines Geschenk). Motivation wirkt immer!
- ❑ Stellen Sie Ihren Mitgliedern beim Austritt einen Sozialzeitausweis aus. Infos dazu finden Sie auf www.samariter.ch. Mit dem schweizerischen Sozialzeitausweis wird Frei-willigenarbeit (insbesondere für jüngere Mit-glieder) aufgewertet und mit bezahlter Arbeit vergleichbar.

Besonders zu beachten

Im Vorstand eines jeden Samaritervereins sollten die Posten des

- Marketing- und Medienverantwortlichen
- Sammlungsverantwortlichen

besetzt sein!



Besonders wichtig ist die stete Kommunikation mit allen Mitgliedern. So schaffen Sie eine ge-sunde Vereinsatmosphäre, und jeder fühlt sich eingebunden in ein lohnendes Engagement mit einem gemeinsamen Ziel.

Ein Presstext, der auch veröffentlicht wird



samariter

Samariterverein Musterlingen

Postfach, 9999 Musterlingen
Tel. 099 876 54 32, www.samariter-musterlingen.ch, www.samariter.ch



Presstext

zur freien Veröffentlichung in den «Musterlinger Nachrichten» der Woche 35:
(Sie erhalten diesen Text als Word-doc inkl. jpg-Bild in hoher Auflösung heute auch per E-Mail)

Erste Hilfe für Sieger und Verlierer

Die Samaritervereine leisten im 2005 – UNO-Jahr des Sports – mit ihrem Sanitätsdienst an vielen Sportveranstaltungen einen wichtigen und kosten-günstigen Beitrag zum guten und reibungslosen Gelingen der Events.

Jährlich verunfallen schweizweit über 290'000 Personen bei sportlichen Aktivitäten so schwer, dass sie sich in medizinische Behandlung begeben müssen. Die Samariter sorgen für eine fachkundige medizinische Erstversorgung und betreuen verunfallte Sportler – Sieger wie Verlierer – und natürlich auch Zuschauer. Für die Gewährleistung dieser Freiwilligenarbeit sind sie auf Spenden aus der Bevölkerung angewiesen.

10. September 2005: Internationaler Tag der Ersten Hilfe

Am 10. September wird der internationale Tag der Ersten Hilfe mit dem Schwerpunktthema «Erste Hilfe im Sport» begangen. Genau an diesem Tag prä-sentiert sich der Samariterverein Musterlingen im Rahmen seiner diesjährigen Sammlungs sportlich auf dem Dorfplatz. In Zusammenarbeit mit dem Tennisclub, dem Sports-Store «Jump&Run» und der Dorfapotheke wird für alle Passanten ein abwechslungsreicher Parcours aufgestellt. Wer diesen absolviert, erfährt zudem die Möglichkeit, einen der attraktiven Preise zu gewinnen. Als zusätzliche Attraktion erfüllt der Schweizer Fussball-Nationalspieler Oliver Sturm von 14 bis 15 Uhr die Autogrammünsche der grossen und kleinen Fans.

Der Samariterverein Musterlingen und seine Sammlungspartner danken im Voraus für die grosszügige Unterstützung anlässlich des Aktionstages. Die näch-sten Einsätze leisten die Samariter am 24. September beim Schlossberglauf und anlässlich der Blutspendeaktion am 4. Oktober.

Infos: www.samariter-musterlingen.ch, www.samariter.ch
Samaritersammlung mit diversen Attraktionen: 10. September 2005,
8.30 bis 17 Uhr, Dorfplatz Musterlingen.

((Bildlegende))

Die Samariter zeigen, wie bei Sportverletzungen vorzugehen ist.

Musterlingen, 22. August 2005

PS. Gerne sind wir – im Sinne allgemeiner Gesundheitsprävention – wieder bereit, die exklusive Blutdruckmessung in Ihrem Verlagshaus wie im vergangenen Jahr mit unseren Leuten für Sie durchzuführen.