

## Gemeinsam stark!

### Leitfaden zur direkten Ansprache von möglichen Kandidatinnen und Kandidaten für die Mitarbeit in der MAV

**Dieser Leitfaden richtet sich vorwiegend an alle Personen, deren Anliegen es ist, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die örtliche Mitarbeitervertretung zu gewinnen.**

Menschen freuen sich, wenn sie direkt angesprochen werden. Mit einer direkten Ansprache zeigen Sie, dass Sie an der Person interessiert sind und ihre Fähigkeiten und Erfahrungen wertschätzen. Dies kann entscheidend sein, um das Interesse an einer Kandidatur für die Mitarbeitervertretung (MAV) zu wecken. Eine persönliche Ansprache ist einladend und kann dazu beitragen, dass sich mögliche Kandidatinnen und Kandidaten von Anfang an mit der neuen Aufgabe identifizieren.

Überlegen Sie sich im Vorfeld ein Setting, bei dem Sie interessierte Menschen ansprechen. Dies kann z. B. eine arbeitsrechtliche Frage sein, die Sie mit dem Ausblick auf die neue MAV verbinden oder eine Mitarbeiterveranstaltung. Es kann hilfreich sein, wenn derzeit aktive MAV-Mitglieder mit einer positiven Einstellung andere Menschen einladend ansprechen.

Gern können Sie die Materialien der DiAG-MAV-Geschäftsstelle verwenden, um potenziell Interessierten etwas in die Hand zu geben. Die Unterlagen finden Sie auch auf der Homepage:

[MAV Wahlen - Verfasste Kirche](#)



**Folgende Punkte und Beispielsätze können dabei helfen, Menschen direkt anzusprechen und für eine Kandidatur zu gewinnen:**

#### **Zielgruppe auswählen**

Identifizieren Sie Personen, die bereits häufiger Anfragen an die MAV gestellt haben oder Interesse am Thema Arbeitsrecht zeigen. Dies können „alte Bekannte“, neue Gesichter oder auch jüngere Mitarbeitende sein. Überlegen Sie, wer aufgrund ihrer/seiner Fähigkeiten und Erfahrungen gut für die Aufgaben in der MAV geeignet sein könnte.

#### **Eigene Haltung reflektieren**

Bevor Sie auf eine Person zugehen, sollten Sie Ihre eigene Haltung zum Dienstgeber, zur MAV-Arbeit, zur Kirchenentwicklung 2030 und zur MAV-Wahl reflektieren. Eine positive Grundhaltung wird auf Ihr Gegenüber eher motivierend wirken.

### **Anliegen klar formulieren**

Bringen Sie Ihr Anliegen auf den Punkt. Erklären Sie, warum die MAV eine wichtige Rolle in der neuen Pfarrei oder Ihrer Einrichtung spielt und welche Aufgaben die angesprochene Person in Ihren Augen übernehmen könnte. Eine klare Botschaft hilft, das Interesse zu wecken und die Bedeutung des Engagements hervorzuheben: *„In der Mitarbeitervertretung können Sie sich einsetzen für die vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb der Dienstgemeinschaft, für die Einhaltung arbeitsvertraglicher Grundlagen – zusammengefasst für die Interessen der Mitarbeiterschaft.“*

### **Positiv und aktiv formulieren**

Verwenden Sie eine positive und motivierende Sprache. Sätze wie *„Wir freuen uns auf Ihre Unterstützung!“* oder *„Gemeinsam können wir viel bewegen!“* vermitteln Optimismus und laden zur Mitwirkung ein. Eine positive Formulierung trägt dazu bei, dass sich die angesprochene Person wertgeschätzt fühlt und eher bereit ist, sich zu engagieren.

### **Motive und Interessen ansprechen**

Heben Sie die Motive und Interessen hervor, die für ein Engagement in der MAV sprechen. Unterstreichen Sie z. B. die Möglichkeit, eigene Ideen einzubringen und gemeinsam mit anderen für eine glaubwürdige Kirche und gute Arbeitsbedingungen einzutreten.

### **Bezug zur Person herstellen**

Beziehen Sie sich auf die individuellen Fähigkeiten der angesprochenen Person. Zum Beispiel: *„Als MAV-Mitglied können Sie Ihre Erfahrungen als ... in die neue MAV einbringen.“* oder *„Als Sie damals ..., hat mich das sehr beeindruckt. So jemanden könnten wir in der MAV gut gebrauchen.“*

### **Engagement als Angebot formulieren**

Formulieren Sie das Engagement als konkretes Angebot. Sagen Sie beispielsweise *„Sie unterstützen uns bei ...“* oder *„Als MAV-Mitglied können Sie ...“*

### **Zeitaufwand klar benennen**

Geben Sie einen realistischen Zeitrahmen an. *„Wöchentlich fällt für die MAV-Tätigkeit, je nach eigenem Engagement/Aufgaben in diesem Gremium, ein Zeitbedarf von mind. 8 bis 10 Stunden an, der durch die Freistellung von der aktuellen Aufgabe ermöglicht wird und Arbeitszeit ist.“*

### **Wirkung des Engagements darstellen**

Erklären Sie, welche Wirkung das Engagement hat: *„Mit Ihrem Engagement können Sie für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hier vor Ort etwas bewegen und einen wertschätzenden Umgang in der Dienstgemeinschaft stärken.“*

### **Nutzen für den interessierten Mitarbeiter aufzeigen**

Stellen Sie die positiven Aspekte und den Mehrwert für die angesprochene Person heraus. Zum Beispiel: *„Sie haben die Chance, Ihre strategischen, kommunikativen und rechtlichen Fähigkeiten weiterzuentwickeln.“*

### **Standards darstellen**

Benennen Sie die Standards, auf die sich das MAV-Mitglied bei ihrem Engagement verlassen kann - wie z. B. Freistellungs- und Schulungsanspruch, Betreuung durch die DiAG MAV A und der durch Juristen unterstützten Geschäftsstelle, Kündigungsschutz etc.