

Voll positiver Energie

„Ich lebe Freude“: Wer Elke Wagner nur wenige Minuten erlebt hat, spürt, wie sehr sie mit ihrem Lebensmotto im Einklang ist. In Ober- und Niederbayern kümmert sich die diplomierte Haushaltsökonomin um bis zu zehn Außendienstmitarbeiter der DRF Luftrettung.

Massing ist ein 4.000-Seelen-Ort im Kreis Lands- hut, Niederbayern. Vor dem Eingang eines orts- ansässigen Lebensmittelgeschäfts informiert die DRF Luftrettung die Massinger Bürger über die Notwen- digkeit von Rettungshubschraubern. Auch wenn das Leben hier weniger hektisch pulsiert als im rund 100 Kilometer entfernten München, sind die Menschen in Massing immer auf dem Sprung. Jedenfalls hat es den Anschein. „Darf ich Sie kurz über die Luftrettung in- formieren?“ „Tut mir leid, keine Zeit!“, entgegnet die Rentnerin im Vorbeigehen.

„Die Menschen haben nie Zeit“, weiß Elke Wagner aus ihrer langjährigen Berufserfahrung. „Also bleibt uns nur ein kurzer Moment, um bei den Passanten das Interesse für die Luftrettung zu wecken“, fährt die ge- bürtige Schwäbin fort. Das gelingt ihren Mitarbeitern am Infostand nicht immer. „Es ist gar nicht so leicht, sich nach jedem ‚Nein‘ wieder neu zu motivieren und auf die Menschen zuzugehen“, so Elke Wagner. „Wir fragen stets freundlich nach, aber bedrängen nie- manden. Das verträgt sich nicht mit unserem Quali- tätsanspruch“, erklärt die 47-Jährige, die schon seit vielen Jahren in der Mitgliederwerbung aktiv ist.

„Qualität ist das A & O einer nachhaltig erfolgrei- chen Mitgliedergewinnung“, betont Wagner. Sie wählt die Mitarbeiter für die Fördererwerbung in ihrem Ge- biet aus, stellt die Teams zusammen und schult die Mitarbeiter, die in den Vorbereitungskursen lernen, dass Qualität vor Quantität geht. „Wir überzeugen mit guten Argumenten von der Notwendigkeit der Luft- rettung, nicht mit Panikmache“, unterstreicht Wagner. Die Fördererwerber der DRF Luftrettung treten seri- ös auf, können sich ausweisen und halten Informati- onsmaterial mit Anschrift und Telefonnummer für



Rückfragen in der Mitgliederverwaltung des DRF e.V. bereit. Sie erklären, warum wir alle Luftrettung brauchen, erläutern die Form der Finanzierung und regen an, die Luftrettung mit einem Betrag ihrer Wahl monatlich zu unterstützen. „So wollen wir uns von dubiosen Gestalten in der Branche abgrenzen“, nennt Wagner ein wesentliches Qualitätsmerkmal.

Zur Seriosität im Außenauftritt gehört auch, dass die Fördererwerber gepflegt in ihrer Dienstkleidung erscheinen und nicht in Einsatzkleidung. „Das wäre bereits eine Täuschung. Unsere Mitarbeiter sind keine Einsatzkräfte der DRF Luftrettung, also kleiden sie sich auch nicht so“, erklärt Wagner.

Doch wozu Spenden und Förderbeiträge, wenn die Hubschrauber-einsätze von den Krankenkassen bezahlt werden? „Einen großen Teil unserer Kosten erstatten uns die Krankenkassen“, bestätigt Victor Felber, Geschäftsführer des DRF e.V. „Doch die Ausgaben beispielsweise für Fortbildungen der fliegerischen und medizinischen Besatzungen, für Winden- und Wasserrettungsübungen sowie für innovative Entwicklungen wie Rescue Track (siehe „Luftrettung“ 1/2007) trägt die DRF Luftrettung selbst. Daher sind wir auf Unterstützung angewiesen, wenn wir die Qualität der Luftrettung langfristig sichern möchten“, fährt Felber fort.

Zur Qualitätssteigerung in der Mitgliederwerbung gehört auch die Weichenstellung von der Haustür- auf die Standwerbung. „Wir setzen vermehrt auf Infostände vor Einkaufsmärkten und in Fußgängerzonen. Dort können die Gespräche in der Öffentlichkeit stattfinden und nicht in der Privatsphäre zuhause. Die Werbung an der Haustür wird von vielen Bürgern als zu massiv empfunden und ist meiner Meinung nach auch nicht mehr zeitgemäß“, erklärt Wagner den Richtungswechsel. „Nicht zuletzt besuche ich meine Mitarbeiter vor den Märkten täglich, um zu sehen, wie sie die Gespräche führen. Außerdem ist es mir wichtig, mit den Mitarbeitern am Stand im Dialog zu bleiben. Sie berichten mir, was gut läuft oder wo es vielleicht Pro-

bleme gibt, so können wir gemeinsam vor Ort Lösungen finden.“

Eine perfekte Lösung hat die 47-Jährige auch für ihre private Seite gefunden. „Wenn Sie mich nach Wünschen für mein Leben fragen, muss ich passen“, lacht Elke Wagner. „Ich lebe das Leben, das ich immer wollte, bin glücklich verheiratet, wohne dort, wo andere Urlaub machen, und verbringe meine freie Zeit inmitten friedlicher Natur. Das macht mich zu einem rundum zufriedenen Menschen.“

IRINA WONNEBERG



Elke Wagner ist es wichtig, mit ihren Mitarbeitern an den Infoständen im Dialog zu bleiben (links). Freundlichkeit gehört zu den Qualitätsmerkmalen in der Fördererwerbung (oben).

Zur Person

Elke Wagner wurde 1963 als viertes Kind eines Bäckerhepaars geboren. Gemeinsam mit ihrer älteren Schwester und ihren beiden großen Brüdern wächst sie in Deggingen am Fuße der Schwäbischen Alb auf. Nach ihrem Abitur absolviert sie eine Ausbildung zur Industriekauffrau, die sie später um eine Ausbildung zur Fremdsprachenkorrespondentin ergänzt. 1986 beginnt sie ein Studium der Haushaltswissenschaft an der Universität Hohenheim, das sie 1991 mit einer Diplomarbeit abschließt. Einige Jahre ist sie die persönliche Referentin des Präsidenten der Hohenheimer Universität, bis sie 1995 ihre erste Fundraising-Führungsposition für eine Hilfsorganisation übernimmt. Bis heute ist Elke Wagner Beraterin bei einer Serviceagentur für Sozialmarketing und Fundraising, die auch mit der DRF Luftrettung zusammenarbeitet. Gemeinsam mit ihrem Mann lebt sie seit einigen Jahren am Chiemsee.