

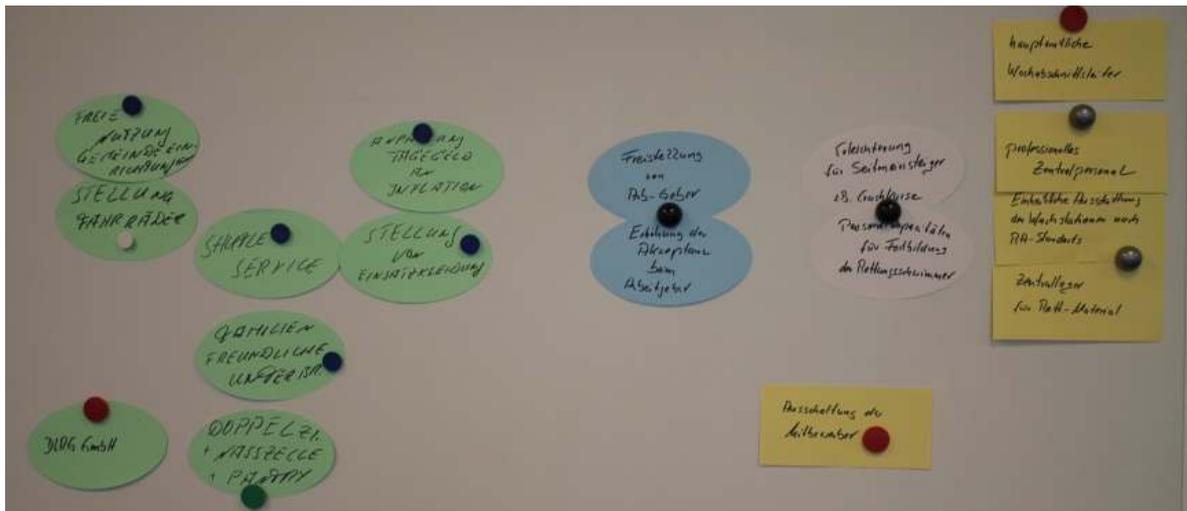
AK WRD

Zwischenergebnisse WRD



Vision: WRD 2020

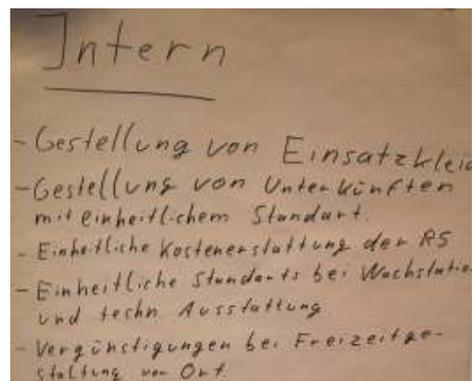
<ul style="list-style-type: none"> -WRD Lehrwachen -Ausbildungsstützpunkte -Alternative Ausbildungsformen und erleichterte Anerkennung -Psychosoziale Betreuungsteams 	<ul style="list-style-type: none"> -Ehrenamt zählt für Rente -Rechtsanspruch WRD-Urlaub -Kleiderkammer -Wachjahre/Wachgeld -Vollständiger Auslagenersatz -Solide bezahlte hauptamtliche Abschnittsleiter -Verbesserte steuerrechtliche Anerkennung 	<ul style="list-style-type: none"> -Einheitliches Rettungsdienstgesetz inkl. Wasserrettung -MPG-Reform z.B. AED -Jeder Strand hat Risk Assessment -Reduzierte persönliche Haftung -einheitliche Verträge mit KV -einheitlicher WRD als hoheitliche Aufgabe der DLRG -Einheitliche Ausstattung 	<ul style="list-style-type: none"> Sportstudium Pflichtsemester Wasserrettung -Soziales Pflichtjahr für alle -Ehrenamt ist selbstverständlich
<ul style="list-style-type: none"> -DLRG-Imagekampagne 			



- Freie Nutzung von Gemeindeeinrichtungen
- Stellung von Fahrrädern
- DLRG GmbH
- Shuttle Service
- Familienfreundliche Unterbringung
- Doppelzimmer + Nasszelle + Pantry
- Anpassung des Tagegeldes an die Inflation
- Stellung von Einsatzkleidung
- Freistellung von Arbeitgebern
- Erhöhung der Akzeptanz beim Arbeitgeber
- Erleichterung für Seiteneinsteiger
- Personalkapazitäten für Fortbildung der Rettungsschwimmer
- Ausschaltung der Mitbewerber
- Hauptamtliche Wachabschnittsleiter
- Professionelles Zentralpersonal
- Einheitliche Ausstattung der Wachstationen nach RA-Standards
- Zentrallager für Rett. Material

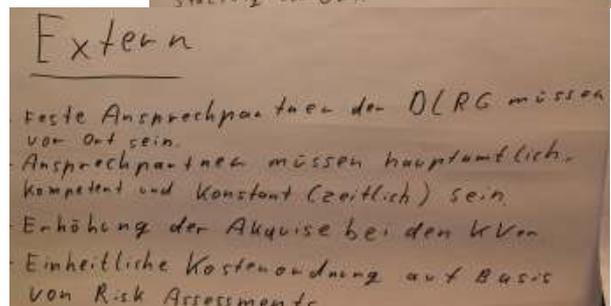
Intern

- Gestellung von Einsatzkleidung
- Gestellung von Unterkünften mit einheitlichem Standard
- Einheitliche Kostenerstattung der RS
- Einheitliche Standards bei Wachstation und techn. Ausstattung
- Vergünstigungen bei Freizeitgestaltung vor Ort



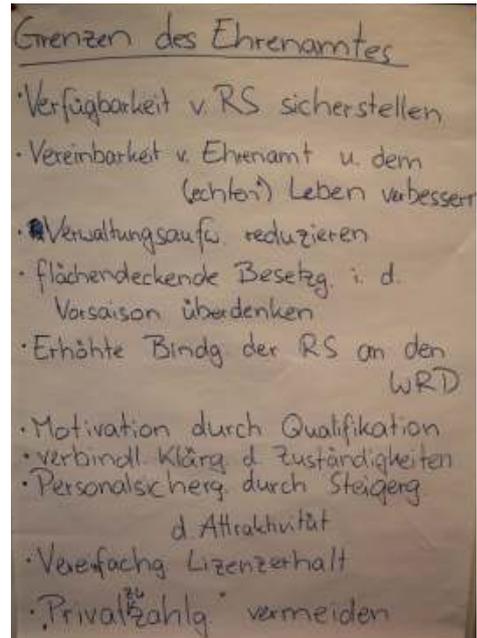
Extern

- Feste Ansprechpartner der DLRG müssen vor Ort sein
- Ansprechpartner müssen hauptamtlich kompetent und konstant (zeitlich) sein
- Erhöhung der Akquise bei den KVen
- Einheitliche Kostenordnung auf Basis von Risk Assessments



Grenzen des Ehrenamtes

- Verfügbarkeit von RS sicherstellen
- Vereinbarkeit von Ehrenamt und dem („echten“) Leben verbessern
- Verwaltungsaufwand reduzieren
- Flächendeckende Besetzung in der Vorsaison überdenken
- Erhöhte Bindung der RS an den WRD
- Motivation durch Qualifikation
- Verbindliche Klärung der Zuständigkeiten
- Personalsicherung durch Steigerung der Attraktivität
- Vereinfachung des Lizenzerhaltes
- Privatzahlung vermeiden



Attraktivität des ehrenamtlichen Engagements erhöhen

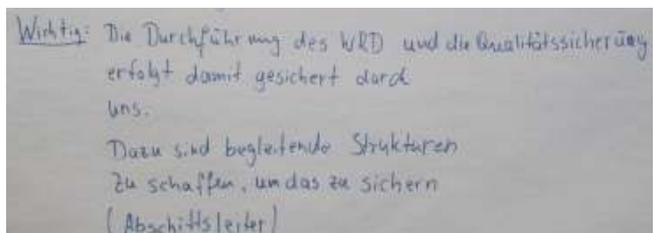
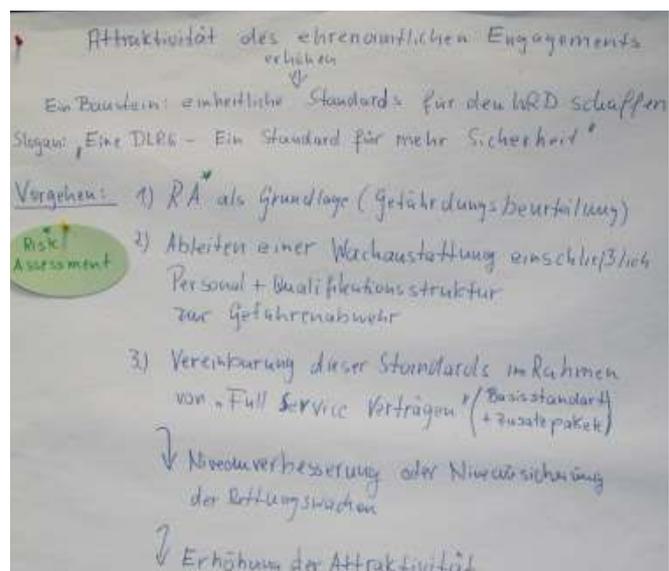
Ein Baustein: einheitliche Standards für den WRD schaffen

Slogan: „Eine DLRG - Ein Standard für mehr Sicherheit.“

Vorgehen:

- Risk Assessment als Grundlage (Gefährdungsbeurteilung)
- Ableiten einer Wachausstattung einschließlich Personal und Qualifikationsstruktur zur Gefahrenabwehr
- Vereinbarung dieser Standards im Rahmen von „Full Service Verträgen“ (Basisstandard und Zusatzpakete)
- Niveauverbesserung oder Niveausicherung der Rettungswache
- Erhöhung der Attraktivität

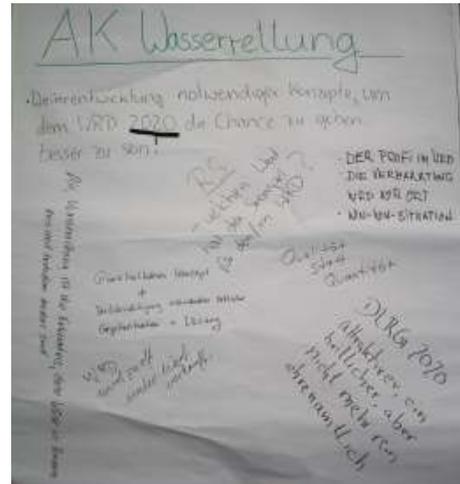
Wichtig: Die Durchführung des WRD und die Qualitätssicherung erfolgt damit gesichert durch uns. Dazu sind begleitende Strukturen zu schaffen, um das zu sichern (Abschnittsleiter)



AK Wasserrettung

Weiterentwicklung notwendiger Konzepte, um dem WRD 2020 die Chance zu geben, besser zu sein!

- Beim AK Wasserrettung herrscht die Erkenntnis, dass Küste vs. Binnen eins und trotzdem anders sind
- Ganzheitliches Konzept und Berücksichtigung individueller örtlicher Gegebenheiten = Lösung
- WRD wird zu oft unter Wert verkauft
- RS – welchen Wert hat der Stempel für den RS im WRD
- Der Profi im WRD
- Die Vermarktung WRD vor Ort
- Win-Win-Situation
- Qualität statt Quantität
- DLRG 2020: attraktiver, einheitlicher, aber nicht mehr rein ehrenamtlich



Hauptamtliche Abschnittsleiter

Ziel:

- Ansprechpartner für Kurverwaltung, Wachmannschaft und Bad Nenndorf
- Erhalt von Wissen und Erfahrung
- Key-Accounter/Vertriebsaußendienst

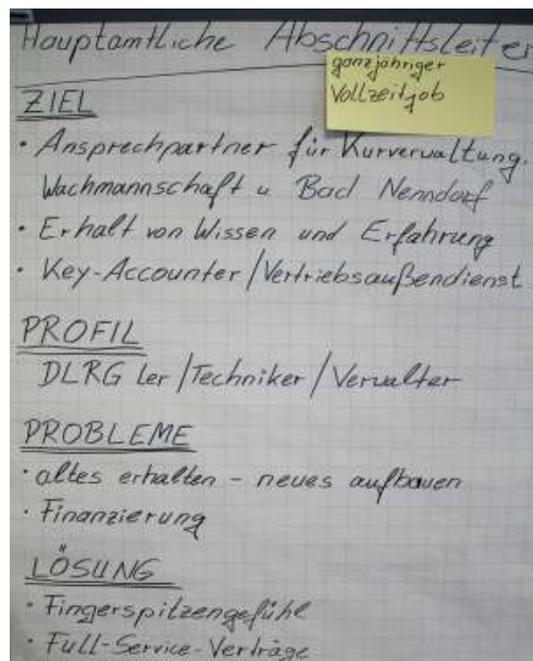
Profil: DLRGler/Techniker/Verwalter

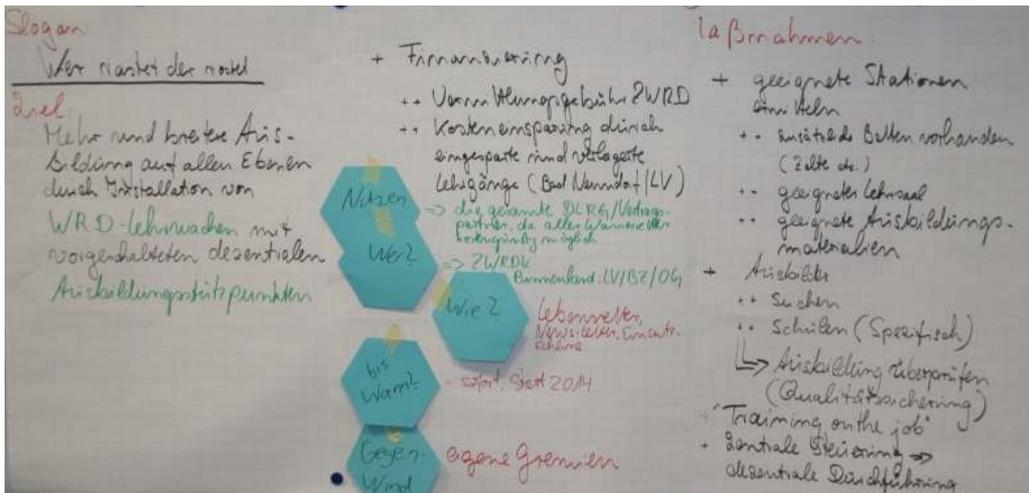
Probleme:

- Altes erhalten – neues aufbauen
- Finanzierung

Lösung:

- Fingerspitzengefühl
- Full-Service-Verträge





Slogan: Wer rastet der rostet

Ziel:

- Mehr und breitere Ausbildung auf allen Ebenen durch Installation von WRD-Lehrwachen mit vorgeschalteten dezentralen Ausbildungsstützpunkten
- Finanzierung
- Vermittlungsgebühr? WRD
- Kosteneinsparung durch eingesparte und verlagerte Lehrgänge (Bad Nenndorf/LV)
- Nutzen – die gesamte DLRG/ Vertragspartner da alle Wasserretter kostengünstig möglich
- Wer – ZWRD-K; Binnenland: LV/BZ/OG
- Wie – Lebensretter, Newsletter, Einsatzscheine
- Bis wann- sofort, Start 2014
- Gegenwind – Eigene Gremien

Maßnahmen:

- Geeignete Stationen ermitteln
- Zusätzliche Betten vorhanden (Zelte etc)
- Geeigneter Lehrsaal
- Geeignete Ausbildungsmaterialien
- Ausbilder suchen
- Schulen (spezifisch)
- Ausbildung überprüfen (Qualifikationssicherung)
- „Training on the job“
- Zentrale Steuerung -> dezentrale Durchführung

Slogan: Sicher und bequem direkt ins Ehrenamt. Das Shuttle für alle DLRG Rettungsschwimmer

Ziel: - Entwicklung eines sich selbst finanzierenden Shuttle Service in dem Einsatz

- DLRG Mitfahrzentrale für Mitglieder

Maßnahmen: zu 1)

Das Fahrgeld wird weiterhin ausgezahlt, jedoch gibt es die Option es gegen Shuttle Service zu tauschen. Die DLRG e.V. hält sich eine Fahrzeugflotte (Bullis) die in der Hauptsaison an den Wechselsamstagen von u. nach festgelegten Orten die RS zur Küste fahren (z.B. Berlin, Frankfurt, München -> Frankfurt, Ruhrgebiet). Die RS werden direkt zu den Wachen gebracht und dort wieder abgeholt. Als Kraftfahrer nimmt man z.B. Studenten die Stundenweise bezahlt werden.

Zu 2)Über die DLRG Homepage kann jedes DLRG Mitglied sich einen Account einrichten und freie Plätze bei Fahrten u. Reisen in die „DLRG Mitfahrzentrale“ eintragen.

-Austausch unter den Mitgliedern/Umweltgedanke

-Siehe Mitfahrzentrale.de

-Bei Fahrten mit DLRG Kfz kann die Gliederung Spritkosten sparen

Slogan: Tu was! Soziales Jahr für alle !

Ziel: „Ehrenamtsjahr“ für alle Jungen Menschen in Kontakt mit der DLRG etc. bzw. dem WRD bringen

Maßnahmen: Auseinandersetzung mit Politik und anderen Behörden/Hilfsorganisationen. Für den Gedanken eines sozialen Jahres mit Wahlmöglichkeit Hilfsorganisationen/BW werben -> gemeinsam Lobbyarbeit leisten!

Nutzen: Junge Menschen lernen den WRD kennen und bleiben nach dem Pflichtjahr als Mitglieder erhalten.

Wer: Funktionäre der LV, Bezirke + Bundesebene mit Kontakt zur Politik!(-> Parteitage) Alle Ebenen!

Wie: Durch Lobbyarbeit /Kommunikation

Wann: bis spätestens zu übernächste Bundestagswahl -> sofort!

Gegenwind: Politik/Desinteresse

Rückenwind: Andere Hilfsorganisationen und BW

Gegenmaßnahme: Argumente für soziales Jahr als Problemlösung für die Nachwuchssorgen bei BW und Hilfsorganisationen in die Gesellschaft und die Politik bringen, ggf. eigenen Werbekampagne dafür.

Gemeinsame Tagung der LV-Präsidenten -> Überzeugungsarbeit leisten, Präsenz auf Parteitag zeigen!

Andere Hilfsorganisationen: FFW, THW, DRK, Malteser etc. aber auch AWO etc. Bundeswehr als Lobby und ggf. Zielgruppe gewinnen

Slogan: Du bist nicht allein

Ziel: Einsatzkräfte zu sensibilisieren; für den Notfall zu vorzusorgen

Maßnahmen:

- Lokale Kontaktaufnahme zu FW, THW, Rettungs- und Hilfsdienste – Kriseninterventionsteams (Kit's) werden bundesweit vorgehalten
- Sensibilisierung der Ausbilder WRD – steht bei uns im Ausbildungsrahmenplan?
- Lokale „Einweisung“ der Einsatzkräfte in die Materie durch z.B. Notfallseelsorger
- „Vorbereitung“ durch Ausbilder/Führungskräfte auf mögliche Situationen/Einsätze

Gegenwind: Ggf. bei lokalen Vertretern der Hilfs- und Rettungsdienste; bestimmt nicht bei Notfallseelsorgern -> haben einen gesetzlichen Auftrag!

Slogan: Ehrenamt ist auch Arbeit –Anerkennung zum Rentenanspruch

Ziel: Ehrenamtsarbeit (Zeitdauer) wird bei Rentenansprüchen berücksichtigt

-Vorschlag: früheres Renteneintrittsalter in Abhängigkeit der geleisteten Ehrenämtern (Ansehen u. Bereitschaft des/zum Ehrenamt steigt)

Maßnahmen:

- Wer? –Bundesverband (evtl. im Zusammenschluss mit anderen Ehrenamtsvereinen)
Präsident -> Bund, LV -> Ländervertrag der Parteien, Gliederungen
- Wie?
- Bis wann? – Gesetzesmühlen mahlen langsam
- Gegenwind: -derzeitige Rentner
 - Wirtschaftspolitische Interessen bei der Durchsetzung im Gesetzesrahmen
 - Zertifizierung der „Ehrenämter“? Was wird anerkannt, was nicht?

Slogan: Jeder WR bekommt seine Einsatzkleidung

Ziel: Stellung von Einsatzkleidung (EK)

Maßnahmen:

- Abfrage Bedarf (Einsatzzweck/Größe) -> Mailverteiler
- Beschaffung über Materialstelle (< 1 Monat)

- Bereitstellung mittels Checkliste -> Wachleiter
- Finanzierungsvorschlag: „Gemeinde durch öffentliche Budgetverhandlungen oder Spenden
- Nutzen: Alle (einheitliches Erscheinungsbild)
- Wer: Stabstelle/Mat-Stelle -> ZWRD-K -> AL
- Wann: So schnell wie möglich
- Wie: nach Standardisierung 1 Paket (2x T-Shirt, 1x kürzere Hose, 1x Badebekleidung 1x Cap) -> gestellt beim 1. Dienstantritt, Ersatz nach ungefährender Nutzungsdauer

Slogan: Qualität kostet Geld, seit wann gibt es Diamanten umsonst? WRD ist ein Wirtschaftszweig, der von einem Wirtschaftsbetrieb geführt wird.

Ziel:

- WRD generiert mit dem Umsatz (zur Verfügungstellung von Humankapital (top ausgebildeten Fachkräften)) das Geld, mit dem die Qualität in der Ausbildung gesichert werden kann
- Ausbildung im Ehrenamt „rentiert“ sich im Wirtschaftsbetrieb:
 - Anreiz für Wasserretter
 - Aufrechenbarkeit des Wertes „Wasserretter“ gegenüber Leistungsempfängern

Maßnahmen:

- Gründung Wirtschaftsbetrieb/wirtschaftlicher Zweckbetrieb in dem nicht nur Geld für die Leistung sondern auch Geld für die Ausbildung generiert wird -> mehr verlangen, erwirtschaftetes Plus trägt dann Lehrwachen, alternative Ausbildungsmaßnahmen, gestellte WRD-Kleidung, Gehalt Abschnittsleiter
- Durchrechnung der generierten Gelder
- Aufbau Ausbildungsstützpunkte auch an Binnenlandgewässern, um nach und nach WRD-Binnen-Stationen aufzubauen/anzuschließen
- Wer? – Bundesverband (ZWRD-Küste + Binnenland)
- Wie? – Höhere Vertragsentgelte bei Neuverhandlungen
- Bis wann? In den nächsten 5 Jahren, damit alle Verträge sich auswachsen können
- Gegenwind: -Kunden (Kurverwaltung, Kommunen)
- - Aber andere sind billiger, aber wollen die die Qualität?

Slogan: Sicherung der Einsatzfähigkeit durch Vereinheitlichung -> Flexibilität -> Mobilität

Ziel: Schaffung eines verkehrsgünstig gelegenen Zentrallagers als (Winter-)Lager für Austausch bzw. beschädigtes Stationsmaterial (Boote, IRB's, Handfunkgeräte, San, etc.) sowie Wartung des Materials vor/nach der Saison (Bei Full-Service-Stationen)

Maßnahmen:

- Wer? Stabstelle, Materialstelle, ZWRD-K des Präsidiums
- Wann? Sukzessiver Auf-/Ausbau zeitnah mit linearer Erweiterung der einheitlichen Standards im ZWRD-Küste
- Wie? Kauf/Miete benötigter Flächen, Personalakquise (Mechaniker Boot, Techniker Funk etc.), Fahrzeug und Logistiker -> Beschaffung/Zentralisierung neuer/vorhandener Materialien mit Austauschkapazitäten (= 105-110% des Bedarfs)
- Nutzen? Ersparnis durch einheitliches Material, Wartung/Reparatur wird im Hause ermöglicht, Teilamortisierung; Reduzierung von Materialausfallzeiten in der Saison
- Gegenwind? Finanzabteilung, alteingesessene Lokalfürsten

Slogan: An See, Fluss und Meer Sicherheit durch die DLRG!

Ziel: Die DLRG ist der einzige Anbieter von Wasserrettungsdienst an See, Fluss und Meer in Deutschland

Maßnahmen:

- Massive Werbekampagne bei Gemeinden, Landkreisen und Kurverwaltungen

- Einstieg durch zeitlich begrenzte Dumpingangebote
- Schaffung eines guten Images durch Popularisierung positiver Beispiele
- Vorstellung/Präsentation unserer Leistungen, Qualität und Zuverlässigkeit im WRD
- Hinweis auf Verbesserung/Steigerung des Images des Ortes
- Nutzen: Monopolstellung für uns, Sicherung eines qualitativ hochwertigen WRD
- Wer: Hauptamtlicher Akquisiteur in Zusammenarbeit mit örtlicher Gliederung
- Wie: alle Medien, direkte Kundenansprache
- Bis wann: Beginn sofort, langfristig bis zum Erfolg
- Gegenwind: von Mitbewerbern, von DLRG- Bedenkenträgern

Slogan: Papa/Mama gehört mir! den Ferien

Ziel: Steigerung der Attraktivität des Dienstes durch komfortablere, standardgemäße und familienfreundliche Unterkünfte zur besseren Vereinbarung von Familie und Ehrenamt.

Maßnahmen:

- Beschaffung von Unterkünften (Doppelzimmer, Nasszelle)
- Auf Wunsch Bereitstellung von Familienunterkünften zu günstigen Bedingungen
- Gespräche mit Kurverwaltungen und Gemeinde für die Bereitstellung entsprechender Kapazitäten
- Überzeugung der Träger, dass damit durch Zufriedenheit eine kontinuierliche Besetzung der Wache gegeben ist
- Werbung für den Ort
- Nutzen: Schaffung von Stammbesetzung mit entsprechenden Qualifikationen; Interner Nutzen: Stabile Situation (Personal)
- Wer: Hauptamtlicher Akquisiteur in Zusammenarbeit ggf. mit örtlicher Gliederung
- Wie: Persönliche Gespräche und Nutzung von Fachtagungen
- Wann: sofort
- Gegenwind: Kosten, Verhandlungsgeschick -> Fördermaßnahmen

Slogan: Abenteuer „Wasserrettung“

Ziel: Ehrenamt ist selbstverständlich

Maßnahmen:

- Nutzen: Verkürzung der Mitgliederzahlen und Bereitschaft der Mitarbeit im Wasserrettungsdienst
- Wer: Aktionen der Ortsgruppen, Unterstützung LV
- Wie: Voraussetzung: Erhalt der Bäder auf kommunaler Ebene, Schulung der Ortsgruppen, moderne Sichtweise des Ehrenamtes, Mitgliederwerbung; Ausbildung der Mitglieder entsprechend der vorhandenen Professionalität der Mitglieder; Ausbildung als dauerhaft begleitender Prozess innerhalb und außerhalb des Wassers. Vermittlung der Einsichten in die Schaffung sozialen Kapitals.
- Bis wann: Konzept bis Anfang 2015; Beginn der Umsetzung nach Abstimmung Mitte 2015
- Gegenwind: Konkurrenz zu anderen Freizeitaktivitäten und anderen Verpflichtungen eigener Gliederungen

Slogan: Wir bieten mehr als Wasser, Sand, Sonne!

Ziel: Freie Nutzung von Gemeinde/Kurverwaltungs-Einrichtungen (Fahrräder, Hallenbad etc.)

Maßnahmen:

Nutzen: -Steigerung der Attraktivität

- Wettbewerbsvorteil
- Zusätzliche Trainings-/Ausbildungsmöglichkeiten
- Bindung an Wache („Heimatgefühl“)

Wer: - Personal vor Ort, ZWRDK bzw. Hauptamtliches Personal

Wie : -Ansprache der Kurverwaltung/Gemeinde/Vermieter/Geschäftsleute
-Verhandlungen um freie Nutzung bzw. Preisreduzierung für RS
- Flyer-Aktion => persönliche Ansprache (ideal wenn bereits Reaktion erhalten)
Wann: - step by step/ ab sofort
-idealerweise in Kombination mit Full-Service-Verhandlungen
Gegenwind: - von Angesprochenen, da finanzielle Verluste gesehen werden
-evtl. von Geschäftsleuten, die nicht berücksichtigt werden bzw. unterlegen sind
Nutzen: -Werbung der Kurverwaltung/Geschäftspartner mit Namen und Ansehen der
Umsatzerhöhung durch Werbung mit der DLRG

Slogan: Wir steigern uns jährlich (ständig)!

Ziel: Anpassung/Tagegeld an Inflation

Maßnahmen:

Nutzen: - Zufriedenheit RS

-bei Pauschalerhöhung evtl. mehr Ertrag

Wer: - ZWRDK/hauptamtliches Personal

Wie: - Einbindung in Verträge

-„Erhöhung in Anlehnung des offiziellen Preissteigerungsrates des Bundesamt für Statistik“ oder

Pauschalbetrag (großzügig errechnet)

Wann: - ab sofort/bei Neuverhandlungen

Gegenwind: Verhandlungspartner => Kostenerhöhung

Standardbestandteile

WRD:

Anzahl RS je km Strand/Fluss km

Anzahl WL

Anzahl BF und Boote sowie Bootstyp/Motoren

Qualifikationsstruktur

Sanitäter, Funker, Rettungsschwimmer/Wasserretter

Beschaffenheit der Türme

Rettungsmaterial ,Tubes

Ferngläser

Funkgeräte, Betriebsfunk, BOS, Seefunk

Infotafeln, Schaukästen

Zugfahrzeuge/ Transportmittel

Strandfunk (Beschaffung)

EH: AED, Sauerstoff, Rucksäcke, EH-Material, Blutdruckmessgerät, Kühlmittel, BZ-Messgerät, Tragen,
ärztl. Ausstattung, Instrumente, Medikamente

Nutzen: Sicherung eines Mindeststandards und Absicherung eines vorhandenen höheren Niveaus.

Wer: ZWRD + Präsidium/LV in Zusammenarbeit mit den OGen

Wie: - Standards erarbeiten, diskutieren und einheitlich beschließen

-Mit den Kurverwaltungen verhandeln und damit in Anwendung bringen

Bis wann: Sobald wie möglich

Gegenwind: Kommunen und Regionalfürsten

Slogan: Eine DLRG - ein Standard für mehr Sicherheit

Ziel: Einheitlicher Standard und damit einheitliche Qualifizierung,

Es kann nicht mehr einer gegen den anderen ausgespielt werden

Niveausicherung

Maßnahmen: Es wird durch die DLRG eine „Standardwache“ definiert und die Ausstattung festgelegt. Standardwache meint nicht „die eine“ Standardwache, sondern für vergleichbare

Einsatzreviere vergleichbare/einheitliche Standards zu schaffen. Auch die Personalausstattung wird normiert.

-Den Kurverwaltungen wird angeboten, auf Basis eines Risk Assessments die Full-Service-Verträge zu schließen, in denen:

A) Zusatzbausteine dazu gewählt werden können

B) im Falle einer IST-Ausstattung unter dem Standard ein Stufenplan zur Erreichung des Niveaus vereinbart wird.

Der heutige Standard, der über dem „normal“ liegt, soll dabei gesichert werden.