

# Ranger- und Rover-Praxis

# Teil 9

## Arbeitsformen: Die Kundschaft

**S**treife oder Kundschaft? Zwei Arbeitsformen, die oft durcheinander gebracht werden, sind die Kundschaft und die Streife. Dabei ist die einzige Gemeinsamkeit dieser Methoden, dass man mit der Gruppe aus dem Stammesheim herausgeht. Ansonsten sind sie von der Zielsetzung her sehr verschieden.

### Definition der Kundschaft

Die Kundschaft ist eine Arbeitsform, um aktiv Informationen zu einem bestimmten Thema zu beschaffen. Dabei wird das gewohnte Umfeld des Stammesheimes verlassen. Der Erfolg und der Spaß hängt ganz wesentlich vom Engagement jedes Kundschaftsteilnehmers ab. Die Kundschaft erfordert eine sinnvolle Arbeitsteilung in der Gesamtgruppe und eine gute Teamarbeit. Sie eignet sich auch sehr gut, um in einem fremden Team zu einem guten Ergebnis zu kommen (z. B. auf Kursen).

#### Durch die Kundschaft

- erlernt man Teamarbeit,
- erlernt man, wie man effektiv Informationen beschaffen und auswerten kann,
- erlernt man, wie Ergebnisse sinnvoll dokumentiert und vorgestellt werden können,
- können Berührungsängste gegenüber Erwachsenen, Behörden und Institutionen überwunden und eine bewusste Auseinandersetzung geschult werden.

### Grundsätzliches

- Eine Kundschaft kann als abgeschlossene Arbeitsform, aber auch als Teil einer anderen durchgeführt werden. So ist es denkbar, dass man innerhalb eines Projektes oder eines Abendlagers eine Kundschaft durchführt, um an bestimmte Informationen zu kommen.
- Es sollte immer jemand beratend den Kundschaftlern zur Seite stehen. Gerade in der Organisation von Terminen mit Behörden muss man eine gewisse Erfahrung mitbringen, um sich nicht abwimmeln zu lassen. Für den Beratenden gilt das im Teil 2 der Arbeitshilfen schon Gesagte.
- Eine Kundschaft sollte in allen Phasen von der Gruppe organisiert werden. Gerade im Vorfeld gibt es viele wichtige Arbeiten, die von der Gruppe durchgeführt werden sollten. Bereitet ein Team die Kundschaft für ihre Gruppen vor, so ist es doch nur ein anspruchsvoller Hajk oder ein "etwas andere Streife".

### Vorbereitung und Durchführung

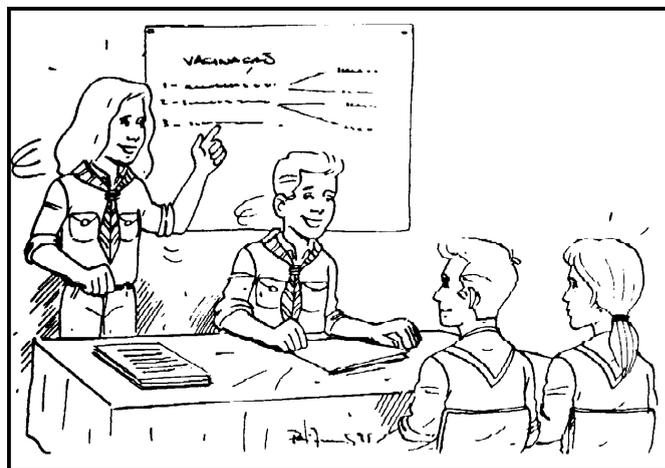
#### 1. Kundschaftsthema wählen

Zu Beginn sollte das Thema der Kundschaft ausgewählt werden. Wie man so etwas macht, wurde ja auch schon an anderen Stellen der Arbeitshilfen beschrieben. Auch hier ist

wieder zu sagen: Jeder/Jede in der Gruppe muss sich mit den Thema identifizieren können und hinter der Kundschaft stehen. Sollte es unterschiedliche Vorstellungen zu Themen geben, so kann man auch versuchen, diese miteinander zu kombinieren (z. B. wie werden Ausländer in unseren Medien berücksichtigt...)

Sinnvoll ist es, sich auch gleich ein Alternativthema herauszusuchen, falls bei der Vorbereitung die Kundschaft wegen unüberwindlichen Schwierigkeiten kippt.

Jeder/Jede sollte am Anfang kurz in der Runde seine Vorstellungen und Erwartungen an das Thema, die Kundschaft und die Runde formulieren.



#### 2. Konzept entwickeln

Nun sollte die Gruppe zusammen ein Konzept für die Herangehensweise an das Kundschaftsthema entwickeln.

Was soll zu diesem Thema besucht werden (Museen, Personen, Behörden...)?

Soll eine Befragung stattfinden?

Wer kann Hilfestellungen geben?

Wie soll das Thema am Ende ausgewertet werden?

Wie und wo will man es präsentieren?

Das Konzept gilt als grobes Raster und soll/kann auf die Gegebenheiten angepasst werden. So können sich natürlich auch noch während der Kundschaft andere Möglichkeiten der Präsentation ergeben. Z. B. entschließt sich die Gruppe einen Artikel für die Zeitung zu schreiben, da das Thema so interessant ist.

Es ist hilfreich, das Konzept dann kurz einem Berater vorzustellen, der vielleicht noch den ein oder anderen Tipp hat.

#### 3. Arbeitsbereiche festlegen

Jetzt sollte die Gruppe – falls erforderlich – Arbeitsbereiche festlegen. Wer kümmert sich um Termine? Wer sucht Adressen heraus? Wer kümmert sich um ein Auto oder um die Fahrkarten? Wie machen wir das mit dem Essen? Müssen wir wo übernachten?

### 4. Vorbereitung

Eigentlich könnte man jetzt auf Kundschaft gehen, doch sollte man dies nie unvorbereitet tun. Je besser die Vorbereitung ist, desto mehr macht es Spaß und desto größer ist der Erfolg.

Es macht Sinn, Personen und Institutionen vorher anzurufen und Termine abzuklären. Bedenkt auch, dass gerade Behörden bestimmte Arbeitszeiten haben und nur in Ausnahmefällen auch zu pfadfreundlichen Zeiten geöffnet haben.

Sinnvolle Dinge für eine Kundschaft sind ein kleines Diktiergerät (Kassettenrekorder), Fotoapparat und Schreibzeug. Denkt auch an ausreichend Kassetten, Filme und Batterien... Nichts nervt mehr, als die halbe Zeit in irgendwelchen Kaufhäusern zu verbringen.

Außerdem sollte man sich auch Gedanken über ein kleines Mitbringsel für eure Gesprächspartner machen. Und nehmt genug Infomaterial über Pfadfinder mit, damit der Ansprechpartner auch weiß, mit wem er es zu tun hat.

Stößt man in der Vorbereitung schon auf unüberwindbare Schwierigkeiten, so sollte man sich nicht scheuen, das Thema zu kippen und noch einmal mit der Themenauswahl zu beginnen.

### 5. Kundschaft

Zeitlich ist die Kundschaft ganz an das Thema gebunden. Sie kann an einem Samstag, einem ganzen Wochenende, an einem oder mehreren Nachmittagen oder während einer Lager-/Kurswoche stattfinden.

Versucht einen Spannungsbogen aufzubauen und auch genug Abwechslung in die Kundschaft zu bringen. Nur eine Befragung auf der Straße ist genauso langweilig, wie der alleinige Besuch von Behörden. Baut einen Kinobesuch ein (der vielleicht auch noch zum Thema passt), geht in die Sauna, in das Schwimmbad zur Entspannung oder in ein Museum.

Während der Kundschaft sollte man immer wieder eine kritische Zwischenbilanz ziehen. Was haben wir schon an Informationen? Reicht das aus? Wo müssen wir noch nachhaken? Haben wir etwas nicht bedacht?

Nicht unerwähnt soll sein, dass die Gruppe mit einer Kundschaft sehr positioniert in der Öffentlichkeit steht. Sie macht Werbung für die Pfadfinder. „Es gibt keine zweite Chance, einen ersten guten Eindruck zu machen!“

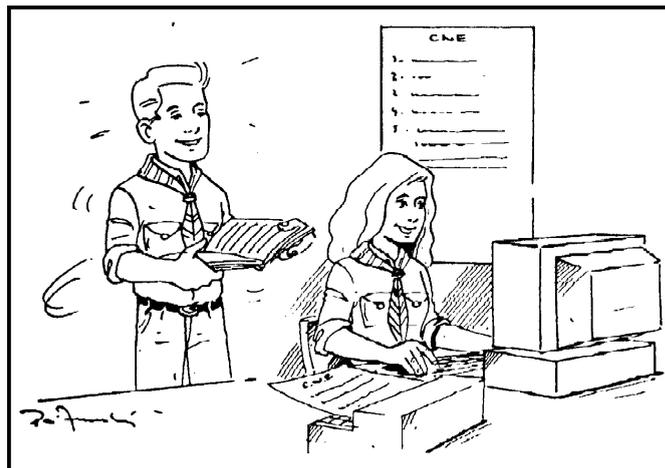
Stimmt also darauf das Verhalten, die Kleidung und das Benehmen ab.

### 6. Auswertung

Ein wichtiger Teil der Kundschaft ist die Auswertung der Informationen. Sicher sind jetzt jede Menge Infomaterial, Prospekte, Tonbänder, Filme etc. gesammelt worden, die es nun gilt zu sichten.

Deshalb sollte man sich auch jetzt schon Gedanken über die Präsentation machen. Wem will man etwas präsentieren? Dem Stamm, anderen Runden, Eltern, der Öffentlichkeit? Denkt darüber nach, wie viele Informationen sinnvoll herübergebracht werden können, damit auch noch jemand zuhört oder es jemand liest. Nur das Aushängen von Prospekten an eine Pinnwand wäre sicher unter R+R-Niveau.

Sollte man während der Kundschaft keine Zwischenbilanz gezogen haben, so wird man jetzt feststellen, was noch fehlt. Aus Erfahrung lässt sich allerdings sagen, dass es in dieser



Phase sehr schwierig ist, die Gruppe für Nachbesserungen zu motivieren.

Die Auswertung der Ergebnisse ist mindestens genauso wichtig wie die Kundschaft selbst. Plant deshalb hierfür auch genug Zeit ein.

### 7. Dokumentation/Präsentation

Die gesammelten Informationen sollten nun dokumentiert werden. Dies kann natürlich an Hand eines Berichtes geschehen, was natürlich etwas trocken und langweilig ist. Andere Ideen wären:

- Präsentation: auf dem Elternabend, einer LV-Veranstaltung, beim Jugendtag der Stadt etc. Dies könnte als Ausstellung, als Multimediashow oder Powerpoint-Präsentation geschehen.
- Homepage: Macht eure Kundschaft im Internet publik.
- Zeitungsartikel: Fragt bei der Zeitung nach, ob sie an einem Artikel Interesse (z. B. Jugendseiten) hätten. Aber auch LV-Zeitungen oder Bundespublikationen freuen sich über gute Beiträge.

Eigentlich sind hier der Kreativität kaum Grenzen gesetzt. Vorsicht! Achtet bei Veröffentlichungen auf die Nutzungsrechte von Bildern und Texten.

Viele der Präsentationsarten sind sehr aufwendig und gehen schon in die Richtung eines Projektes (z. B. Videofilmen, Multimedia-Show, Ausstellung). Die Grenzen zum Projekt verschwimmen. Aber vielleicht wird ja aus einer kleinen Kundschaft ein großes Projekt.

Ganz zum Schluss sollte man die gesamte Kundschaft noch einmal reflektieren. Was war gut? Was hat nicht geklappt? Haben wir unser Ziel erreicht? Wie hat es in der Gruppe funktioniert? Auch hier gilt das über Nachbereitungen schon bei den anderen Arbeitsformen gesagte.

### Ideen für Kundschaften

(aus R/R-Phases, LV Baden-Württemberg)

Wer arbeitet nachts? Wasser; Segelfliegen; Höhlen; Atommüllentsorgung; Vincent van Gogh; Energie aus Wind; der Feldhase; Was tun bei Ölteppich? die Schlacht von Verdun; Feuer; lokale Architektur; Märchen & Geschichten aus der Gegend; Silicon Valley; Gräber;

## Bericht aus der Praxis

**Eine Kundschaft des R/R-Kurses 98 (LV Hessen), durchgeführt mit Steffi, Care und Simone vom Stamm Excalibur und Timo, Hartmut und Johannes vom Stamm Wilhelm Busch.**

Nachdem uns im R+R-Kurs die Ranger+Rover-Methode Kundschaft näher gebracht wurde, erfuhren wir, dass wir auch so eine Kundschaft durchführen sollten. Wir fingen mit der ersten Phase an, wo ein Thema gesucht werden sollte. Einer kam auf eine Idee, das Thema „Frankfurt-Medienwelt“ zu nehmen. Die anderen nahmen das Thema mehr oder weniger begeistert an. Wir fassten das Thema genauer, indem wir beschlossen, dass wir uns auf den Unterschied zwischen öffentlich-rechtlichen und privaten Medienanstalten konzentrierten.

Wir erarbeiteten uns ein Konzept, in dem wir Fragen und einen Zeitablauf aufschrieben. Wir fanden, wie auch die Teamer, es sei ein guter Plan für eine Kundschaft. Es gab nur ein kleines Problem. Die Medien, mit denen wir Termine machen wollten, gaben uns aus Zeit-, Prinzip- oder anderen Gründen keinen Termin. Nach 20 Telefonaten gaben wir auf. Wir fingen ein zweites Mal mit der 1. Phase an. Nach langen Diskussionen entschieden wir uns für das Thema „Ausländer in Deutschland“. Ein durchaus spannendes Thema, und das ganze Zimmer 2 war damit einverstanden. Für Termine jeglicher Art war es allerdings zu spät. Wir schrieben noch ein paar Fragen auf und überlegten, uns wo wir hingehen könnten.



Am nächsten Tag war es dann soweit. Wir fuhren mit S-Bahn nach Frankfurt, genauer gesagt zu dem sogenannten Römer. Im Römer holten wir uns einen Stadtplan. Wir hofften uns außerdem Informationen über den Ausländerbeauftragten oder Ähnlichen zu kriegen – das war nicht der Fall. Wir wurden an das Ausländeramt in der Mainzer Landstraße verwiesen. Wir entschlossen uns, mit der Straßenbahn dort hinzufahren. Wir kamen mit der Straßenbahn durch ein Ausländerviertel, das uns noch später interessieren sollte. Bei dem Ausländeramt erhielten wir von einer Abteilung nach der anderen ein Absage. Man riet uns in drei Stunden noch einmal zu kommen.

Wir kamen auf die Idee, dass wir uns in dem Ausländerviertel, durch das wir zuvor mit der Straßenbahn durchgefahren waren, umschaun und das ein oder andere Gespräch führen könnten. In den Viertel schauten wir uns um und gingen in ein paar türkische Läden. Dort führten wir Gespräche mit

Besitzern, Angestellten und Kunden. Wir fragten ausländische Mitbürgerinnen und Mitbürger, wie sie nach Deutschland gekommen sind, was sie in Deutschland wollen und ob sie Probleme in Deutschland haben und wenn ja, welche. Bei den Gesprächen kamen durchaus interessante Meinungen heraus.

Wir führten das erste Gespräch mit einer Angestellten eines türkischen Lebensmittelladens. Sie sagte, dass in Deutschland die Situation mit Ausländerfeindlichkeit schlimmer geworden sei. Das lag aber wahrscheinlich an ihrem eigenen Schicksal. Sie hatte nämlich immer Pech mit der Arbeit. Nach diesem Gespräch gingen wir eine Straße entlang bis wir zu einer Einfahrt kamen, die zu einem türkischen Gemüsehändler führte. Als wir dort von dem Verkäufer wissen wollten, ob wir mit ihm ein Gespräch führen können, holte er seinen Bruder. Der Bruder stellte sich vor und erzählte uns seine komplette Lebensgeschichte. Er war ein sehr netter Mensch. Er beantwortete alle unsere Fragen und erzählte uns noch ein wenig mehr. Er sagte, er sehe die Probleme mit Ausländerfeindlichkeit zwar, aber diese seien für ihn nicht so schlimm. Wir führten noch 6 solcher Interviews mit verschiedenen Menschen. Wir hielten die Gespräche fest, indem wir uns Notizen machten.

Um 12 Uhr fuhren wir wieder zur Ausländerbehörde. Dort sollten wir vielleicht noch einen Termin erhalten mit jemandem, der das Problem „Ausländer in Deutschland“ kennt. Das war aber nicht so. Also fuhren wir wieder zu dem sogenannten „Ausländerviertel“ zurück. Dort nahmen wir in einen griechischen Lokal ein Essen ein, das übrigens sehr gut schmeckte. Nach dem Essen führten wir weitere Gespräche mit Ausländern. Wir waren auch in einer Moschee. Das war sehr interessant, aber wir hatten nur einen Gesprächspartner, der ein unverständliches Deutsch sprach. Um 15 Uhr wollten wir noch einmal zu einer Behörde, die allerdings diesmal für Statistiken zuständig war. Die Behörde hatte leider gerade zugemacht. Das war Pech. Auf dem Weg zur Zeil kamen wir an einer Bibliothek vorbei. Das war unser Glück. Wir suchten Bücher mit Statistiken von Ausländern und kopierten daraus.

Nach einer Pause machten wir eine Kurzauffrage auf der Zeil. Wir fragten nun auch Deutsche, wie sie zu Ausländern stehen, aber auch noch Ausländer. Nach dem wir genug gefragt hatten, fuhren wir nach Kronberg und werteten im Fritz-Emmel-Haus die Ergebnisse aus den Umfragen und Gesprächen aus. Wir kamen zu dem Schluss, dass wir die anderen Kulturen für unsere Kultur brauchen, dass Ausländer sehr nette Menschen sein können, und dass Ausländer sich meistens sehr wohl in Deutschland fühlen. Zum Abschluss stellten wir unsere Kundschaft und ihre Ergebnisse in Form einer Präsentation vor. ◆

Diese Ausgabe von R+R-Praxis wurde von Markus Valk im Auftrag des Bundesstufenarbeitskreises Ranger und Rover zusammengestellt. Es wurden teilweise Texte aus Kursmappen aus Hessen, Schleswig Holstein, Baden Württemberg und NRW verwendet.

Diese und alle anderen Folgen der Arbeitshilfen findet ihr auch auf den Stufenseiten der Ranger und Rover unter <http://www.pfadfinden.de>. Hier könnt ihr auch einen Newsletter bestellen oder Einträge im Forum machen.