

## Väter ansprechen und erreichen „Väter sind aber manchmal wirklich schwer zu erreichen ...“



Illustration: Tanja Föhr

Diese Erklärung ist vielfach von Erzieherinnen und Beschäftigten in Familienbildungsstätten zu hören. Auf der anderen Seite berichten diejenigen, die schon länger Angebote für Väter machen, dass diese (fast) immer ausgebucht und Kurse z.B. zum Thema Geburtsvorbereitung oder Babymassage gar nicht in ausreichender Zahl angeboten werden können, da es an geeigneten Kursleitern mangle. Da beide Sichtweisen ihre Berechtigung haben, lohnt es sich den Blick auf die Unterschiede bzw. die ‚Erfolgsfaktoren‘ zu richten.

„Wer meint Väter sind schwer zu erreichen, sollte damit beginnen, die Barrieren in der eigenen Einrichtung aufzuspüren und zu beseitigen.“ Diese Empfehlung einer britischen Professorin, die sich in ihrem letzten Forschungsprojekt mit jugendlichen Vätern beschäftigt hat, trifft den Nagel auf den Kopf. Die Distanz zwischen gutgemeinten Angeboten für Väter und der angedachten Zielgruppe basiert häufig auf ganz einfach

zu verändernden Bedingungen. Das fängt bei der Uhrzeit und dem Tag des Angebots an und hört bei der Formulierung des Einladungstextes noch lange nicht auf. Väter sind aufgrund ihrer Erwerbstätigkeit zu den üblichen Öffnungszeiten tatsächlich ‚schwer erreichbar‘. Angebote für Väter können am ehesten in den Abendstunden, am Freitagnachmittag oder Samstagvormittag stattfinden. Da Väter vielfach davon ausgehen, dass sich Familienbildungsangebote an ihre Partnerin richten, ist es äußerst wichtig, Väter mit Worten und Bildern direkt zu adressieren und nicht von ‚Eltern‘ zu sprechen und vielleicht im letzten Satz zu erwähnen ‚dieses Angebot richtet sich auch an Väter‘. Von besonderer Bedeutung ist es auch, in den Texten nicht die Probleme von Vätern in den Vordergrund zu stellen, sondern die Ressourcen zu thematisieren. Väter sprechen ihre Probleme und Fragen ganz von alleine und häufig beiläufig an. Diese dann aufzugreifen ist Aufgabe der Kursleitung.

Auf den Punkt gebracht:

- sprechen Sie Väter direkt an, wenn Sie die Möglichkeit dazu haben, persönlich
- orientieren Sie sich an den Ressourcen von Vätern
- beziehen Sie ihre Kinder ein
- machen Sie offene Angebote ohne lange Anmeldezeiten
- vernetzen Sie Ihre Angebote mit anderen Einrichtungen im Stadtviertel
- stellen Sie sicher, dass Väter Ihr Angebot im Internet finden
- fangen Sie einfach an, auch wenn beim ersten Mal nur drei Väter da sind

### Praxistipp:

Ein alter Marketingspruch lautet: „Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht der Anglerin bzw. dem Angler.“ Väter können im Gegensatz zu Fischen sprechen. Beziehen Sie Väter am besten schon bei der Planung der Angebote mit ein, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie diese ansprechen und erreichen um ein Vielfaches höher.

### Impressum

Fachstelle Väterarbeit in NRW  
Hans-Georg Nelles  
Volmerswerther Str. 41  
40221 Düsseldorf  
0211 2606014  
nelles@fachstelle-vaeterarbeit.nrw

VEND e.V.

Väter-Experten-Netz  
Deutschland e.V.

gefördert durch:

Ministerium für Kinder, Familie,  
Flüchtlinge und Integration  
des Landes Nordrhein-Westfalen

