



**K.R. "Ravi" Ravindran, RI Präsident 2015/16**

**September 2015**

Es war einmal ein starker junger Mann, dem angeboten wurde, als Holzfäller zu arbeiten. Er ging seine neue Aufgabe voller Elan an: In der ersten Woche hackte er 18 Bäume zu Feuerholz. In der zweiten Woche arbeitete er genauso schwer, doch musste er mit Erstaunen feststellen, dass er nur 11 Bäume gefällt hatte. In der dritten Woche waren es nur noch sechs Bäume, obwohl er ununterbrochen von morgens bis nachts schuftete und so ging er verzweifelt zu seinem Vorarbeiter, um zu kündigen. „Meine Kräfte lassen nach. Ich kann nicht mehr so viele Bäume fällen wie früher“.

Der Vorarbeiter blickte den jungen Mann an, der komplett gesund zu sein schien. „Hast Du schonmal daran gedacht, Deine Axt zu schleifen?“ fragte er.

„Meine Axt zu schleifen? Wer hat schon Zeit dazu, seine Axt zu schleifen?“ fragte der junge Mann entrüstet zurück. „Ich hatte zu viel damit zu tun, Holz zu fällen“.

Wenn wir nicht die Fortschritte machen, die wir erwarten, dann reagieren wir oft damit, dass wir unsere Anstrengungen verdoppeln. Manchmal ist es jedoch besser, nicht härter, sondern klüger zu arbeiten. Sehen Sie sich die Hilfsmittel an, die Ihnen zur Verfügung stehen. Analysieren Sie Ihre Verfahren. Verteilen Sie Ihre Ressourcen richtig? Oder verwenden Sie Ihre ganze Kraft darauf, Bäume mit einer stumpfen Axt zu fällen?

Seit 20 Jahren rühren wir unablässig die Werbetrommel für eine Mitgliedschaft in Rotary. Wir setzen uns Ziele und starten Kampagnen, die sich vor allem darauf konzentrieren, mehr und mehr Mitglieder zu gewinnen. Und dennoch bleibt unsere Gesamtmitgliederzahl die gleiche.

Es ist an der Zeit, dass wir unser Handwerkszeug schleifen. Statt uns nur die Frage zu stellen „Wie können wir mehr Mitglieder für Rotary gewinnen?“ sollten wir uns fragen: „Wie können wir den Wert einer Mitgliedschaft erhöhen, damit mehr Mitglieder dazukommen und weniger austreten?“

Unter anderem machen wir das durch unser neues Rotary Global Rewards Programm, das im Juli eingeführt wurde. Durch dieses innovative Programm erhalten Rotarier Preisnachlässe und Konzessionen von Unternehmen und Dienstleistern in aller Welt. Einzelne Rotarier können auch mit ihrem eigenen Unternehmen mitmachen und sich jenen anschließen, mit denen Rotary bereits Vereinbarungen getroffen hat. Die geeignetsten Angebote werden in die Liste mit aufgenommen. Wir haben Unternehmen zudem die Möglichkeit eingeräumt, einen gewissen Prozentsatz jeder Verkaufstransaktion an unsere Rotary Foundation zu spenden. Eine Option, die von einigen Unternehmen bereits wahrgenommen wird. Die Liste wird jeden Monat aktualisiert und neue Angebote werden hinzugefügt. Ich lege Ihnen allen ans Herz, sich bei Mein Rotary auf [Rotary.org](http://Rotary.org) einzuloggen und das Programm auszuprobieren. Je mehr Rotarier mitmachen, desto stärker und nützlicher wird das Programm.

Rotary Global Rewards ist wesentlich mehr als ein Treueprogramm, es ist ein weiterer Vorteil für eine Mitgliedschaft in Rotary und die Zugehörigkeit zum rotarischen Netzwerk. Es ist eine neue Möglichkeit, Geschäftliches und den rotarischen Dienst zu verbinden. Und es ist eine neue Möglichkeit, der Mitgliedschaft in Rotary einen zusätzlichen Wert zu verleihen. Wir dürfen nicht vergessen, dass unsere potenziellen Mitglieder sich fragen „Was bringt mir eine Mitgliedschaft?“ Wir müssen den Wert von Rotary unterstreichen, indem wir ihnen zeigen, dass es ihr Leben genauso bereichern wird, wie es unseres bereichert hat.