



Klassen besetzen – Passende Schüler für die Waldorfschule gewinnen

Onlineveranstaltung am Mittwoch, 30.09.2026
19:00 bis ca. 21:00 Uhr als Zoomkonferenz

Wie Waldorfschulen freie Plätze wieder verlässlich füllen – mit Resonanz
statt marktschreierischer Werbung

Fragestellung:

Wie erreicht eine Waldorfschule genau die Familien in ihrer Region, die wirklich passen – findet sie, spricht sie zum richtigen Zeitpunkt an und gewinnt ihr ernsthaftes Interesse. Wenn die Pädagogik hervorragend ist, die Plätze aber dennoch nicht zufriedenstellend ausgelastet sind und Flyer, Infoabende und eine überarbeitete Homepage spürbar weniger wirken?

Ziel:

Das 90-minütige Online-Seminar gibt einen praxisnahen Einblick in den vollständigen Weg einer gezielten Schülergewinnung – beginnend bei der eigentlichen Engstelle: Wer sind die richtigen Eltern, wann sind sie ansprechbar, und wo erreiche ich sie? Erst danach folgt der Weg vom ersten Interesse bis zur bewussten Entscheidung für die Schule. Denn die beste Schulführung und Hospitation nützt wenig, wenn vorne keine interessierten Familien hereinkommen.

Es geht bewusst nicht um allgemeine Öffentlichkeitsarbeit oder Image-Pflege, sondern um den konkreten, ergebnisorientierten Prozess, der aus stillem Interesse eine ernsthaft passende Anfrage und am Ende eine Anmeldung macht. Die Teilnehmenden verstehen, was heute Familien wirklich bewegt, an welchen Stellen Anfragen verloren gehen, und können danach entscheiden, ob sie diesen Weg selbst gehen oder begleiten lassen.



Inhalte:

Im Mittelpunkt steht der gesamte Weg, mit dem aus einem leeren Stuhl wieder eine passende Familie wird – klar strukturiert, die kollegiale Führung erhaltend, Reibungsverluste vermeidend und mit echten Beispielen aus der Waldorf-Praxis.

Behandelt werden unter anderem:

- Was ein leerer Platz die Schule tatsächlich kostet: entgangene Elternbeiträge und – je nach Bundesland – staatliche Zuschüsse, während die Fixkosten gleichbleiben; dazu kleinere Klassen, sinkende Außenwirkung und das Risiko weiterer Abmeldungen
- Wer die „richtigen“ Eltern wirklich sind: was sie nachts umtreibt, und wie man ihren Wunsch nach einem glücklichen Kind aufgreift und mit den Stärken der Waldorfschule verbindet
- Wann Eltern ansprechbar sind: das richtige Timing – von der Übertrittsentscheidung über das Halbjahreszeugnis bis zum Quereinstieg
- Wo man sie erreicht: warum der alte Weg nicht mehr greift und über welche Kanäle man die Familien findet, die längst nach einer Alternative suchen, ohne es offen auszusprechen
- Resonanz statt Reichweite: ein Vorgehen, das die richtigen zur Schule passenden Familien innerlich abholt, nach dem Prinzip „erst geben, dann empfangen“ – sichtbar werden, ohne als Werbung abgetan zu werden
- Von der Sorge zur bewussten Entscheidung: wie ein hilfreicher Ratgeber, ein ehrlicher Werteabgleich und ein guter erster Kontakt Familien dazu bringen, sich selbst zu sortieren – so dass am Ende die ankommen, die wirklich passen und bleiben
- Was möglich ist: ein echtes Beispiel aus einer Waldorfschule, an der mit überschaubarem Budget mehrere ernsthaft interessierte Familien gewonnen wurden
- Umsetzung an der eigenen Schule: welche Voraussetzungen es braucht, welche Schritte aufeinander folgen, wie man Gremien und Kollegium mitnimmt – und die ehrliche Frage, wer das dauerhaft pflegt, ohne dass die Geschäftsführung daran zerrieben wird oder das Vorhaben zwischen Tür und Angel verloren geht

Arbeitsweise:

Das Seminar verbindet kurze, klare Impulse mit echten Beispielen aus dem Schulkontext zu einem durchgehenden roten Faden. Es vermittelt das Gesamtbild: den Weg als steuerbares Ganzes mit seinen Stellschrauben, so dass die Teilnehmenden ihn auf die eigene Schule übertragen können.

Zielgruppe:

Geschäftsführungen, Vorstände, Schulleitungen, Verantwortliche für Aufnahme und Öffentlichkeitsarbeit sowie Menschen in Leitungs- und Koordinationsfunktionen an Waldorfschulen und freien Bildungseinrichtungen, die ihre freien Plätze wieder verlässlich mit passenden Familien füllen möchten.



ReferentIn:

Benjamin Müller (BM Wachstum), selbst Vater von zwei Waldorfschülerinnen, seit rund 20 Jahren in Marketing und Vertrieb zu Hause und spezialisiert auf ergebnisorientierte Kampagnen. Er begleitet seit mehreren Jahren Waldorfschulen bei der gezielten Schüler- und Lehrgewinnung und denkt Gewinnung konsequent vom Ergebnis her: nicht Werbung um ihrer selbst willen, sondern Prozesse, die passende Familien zur Schule begleiten.

Teilnahmegebühr:

Nichtmitglieder: Pro TeilnehmerIn90,00 €

Mitglieder: Pro TeilnehmerIn70,00 €

Eine Erstattung der Teilnahmegebühr bei Nichtteilnahme an der Veranstaltung ist leider nicht möglich.

Organisation:

Astrid Groeger groeger@netzwerk-waldorf-gf.de