



Perspektiven entwickeln. Zukunft sichern.



© WavebreakMediaMicro/Adobe Stock

VEREINSÜBERGREIFENDE KURSANGEBOTE ZUR GEWINNUNG VON MITGLIEDERN UND STEIGERUNG DER EINNAHMEN

Stand 2015-04



1. Ausgangssituation

Die deutsche Bevölkerung nimmt zukünftig weiter ab. Durch diesen Rückgang besteht für Sportvereine das Risiko rückläufiger Mitgliederzahlen und damit verbundenen sinkenden Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen. Zudem müssen Vereine von einem Rückgang oder gar einem gänzlichen Wegfall einzelner Angebote ausgehen.

Sportvereine sind daher gefordert, Ideen und Ansätze zu entwickeln, um auch zukünftig neue Mitglieder für sich zu gewinnen. Durch offene Kursangebote können Nicht-

mitglieder zum Sporttreiben bewegt werden, ohne sich frühzeitig in Form einer klassischen Vereinsmitgliedschaft zu binden. Bei Gefallen des Kursangebotes besteht für den Verein die Chance, den Kursbesucher langfristig als Vereinsmitglied zu gewinnen. Zudem können kurzfristige Kursangebote einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Vereinseinnahmen leisten. Zur Gestaltung eines umfangreichen und attraktiven Kursangebotes bieten sich Kooperationen zwischen Vereinen an.

2. Praxisbeispiel

Die Sportvereine TSV Eschenbach, TSV Heiningen, TSV Bad Boll und GSV Dürnau aus dem Landkreis Göppingen bieten 2015 zum zweiten Mal ein gemeinsames Kursangebot für Menschen über die eigenen Vereinsgrenzen hinweg an. Durch die gemeinsame Kooperation wird ein qualitativ hochwertiges Kursangebot mit insgesamt 46 Kursen geschaffen. Dieses wird durch Trainer und Übungsleiter der einzelnen Vereine betreut. Durch das gemeinsame Kursangebot ist es den beteiligten Vereinen gelungen, neue Mitglieder für sich zu gewinnen. Darüber hinaus erweitern sie das bestehende Sportangebot für ihre Mitglieder und erschließen dadurch neue Einnahmequellen. Zudem besteht die Möglichkeit, im Rahmen des Kursangebotes auf Ressourcen der anderen Vereine zuzugreifen, z.B. bei Überlastung der eigenen Kapazitäten. Somit können alle vier kooperierenden Vereine vom gemeinsamen Kursangebot profitieren.

Das Angebot beinhaltet Kurse für sämtliche Altersgruppen und ist zum Teil fester Bestandteil des jeweiligen Vereinsangebotes. Dazu gehören Kurse wie z.B. Aikido, Tanztreff für Paare, Babys in Bewegung, Seniorenfitness +/-60, Sport- und Bewegungsschule für Kinder, Wirbelsäulengymnastik und viele mehr. Die Kurse sind in der Regel für eine Dauer von zehn bis zwölf Einheiten angelegt, welche wöchentlich einmal stattfinden. Die Mitglieder der vier durchführenden Vereine erhalten dabei die Möglichkeit, vereinsübergreifend zum gleichen Preis an den Kursen teilzunehmen. Nichtmitglieder zahlen in der Regel den zweifachen Preis als Teilnahmegebühr.

Martin Sauer, Koordinationsbeauftragter des GSV Dürnau, unterstreicht im persönlichen Gespräch mit actori, dass durch die Vereinskooperation eine gemeinsame zentrale Geschäftsstelle mit einem hauptamtlichen Mitarbeiter eingerichtet werden



konnte. Dies wurde als eine erfolgsentscheidende Voraussetzung angesehen. Die Finanzierung der Geschäftsstelle erfolgt anteilig nach Vereinsgröße. Zudem wird das Kursangebot als Flyer in einer Auflage von 8.000 Stück an alle Haushalte der Vereins-Gemeinden verteilt.

Durch das gemeinsame Kursangebot haben es die kooperierenden Vereine geschafft, eine innovative Lösung zur Mit-

gliedergewinnung und Erhöhung des Vereinsetats umzusetzen. Darüber hinaus erweitern die Kurse das bestehende Sportangebot für Vereinsmitglieder der teilnehmenden Vereine und ermöglichen diesen, Ressourcen zur Durchführung der Angebote untereinander auszutauschen. Somit wurden für alle teilnehmenden Vereine klare Mehrwerte in den Bereichen Finanzen, Mitgliederwesen und Infrastruktur geschaffen.

3. Handlungsmöglichkeiten

VORAUSSETZUNGEN UND ERFOLGSFAKTOREN

Erfolgsfaktoren – Netzwerke aufbauen und gestalten

- Teilnehmergebühren müssen mit anderen Angeboten im Freizeit- und Sportbereich vergleichbar sein
- Versicherungsschutz aller Kursteilnehmer ist zu gewährleisten
- Schaffung einer einheitlichen Koordinations- und Anlaufstelle für das Kursangebot
- Bestimmung von „Netzwerkbeauftragten“ in jedem teilnehmenden Verein
- Ausgestaltung des Kursangebotes gemäß den Bedürfnissen verschiedener Zielgruppen
- Öffentlichkeitswirksame Kommunikation des Kursangebotes durch Presse, Infoveranstaltungen und Flyer
- Sicherstellung der Kursqualität durch qualifizierte Trainer und Betreuer
- Aufwertung durch mögliche Gütesiegel der Sportbünde und/ oder Krankenkassen als weitere Option denkbar

NOCH MEHR LESEN

www.sportverein2020.de



Perspektiven entwickeln. Zukunft sichern.

Initiative Sportverein 2020

Nielsen Sports Deutschland GmbH
Scheidtweilerstr. 17
50933 Köln

Telefon: 0221 – 43073 201

Fax: 0221 – 43073 612

✉ Mail: team@sportverein2020.de

🌐 Web: www.sportverein2020.de

Eine Initiative von Sportbünden und Wirtschaft

Initiator &
Premium Partner



Partner



Förderer



Projektpartner

