



**SPORT
VEREIN
2020**

Perspektiven entwickeln. Zukunft sichern.



© WavebreakMediaMicro/Adobe Stock

AUFBAU LOKALER NETZWERKE ZUR GEWINNUNG VON SENIOREN ALS VEREINSMITGLIEDER

Stand 2015-03



1. Ausgangssituation

Der Anteil der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung wird zukünftig weiter steigen. Senioren werden somit auch für Sportvereine zu einer immer bedeutenderen Zielgruppe. Dies bietet dem Vereins-sport die Chance, neue Mitglieder in der Bevölkerungsgruppe der Senioren für sich zu gewinnen und in das Vereinsleben einzubinden. Durch Gewinnung von Senioren können Vereine die Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen steigern und das Ehrenamt stärken.

Insbesondere die Themen Gesundheit, Fitness und Gemeinschaft spielen für ältere Menschen eine zunehmend größere Rolle. Die Ansprache und Gewinnung von Senioren kann beispielsweise durch eine Kooperation mit einem Seniorenwohnheim in Form von altersgerechten Sportangeboten in den Räumlichkeiten des Wohnheims realisiert werden. Vereine können z.B. mit Ganztagschulen und Gemeinden kooperieren und das Freizeit- und Sportangebot außerhalb des Lehrplans in den Räumlichkeiten der Schulen oder Gemeinde leiten.

2. Praxisbeispiel

TSV Berlin-Wittenau 1896 e.V.

Der TSV Berlin-Wittenau 1896 e.V. hat in Kooperation mit dem Bezirksamt Reinickendorf und einem Seniorenwohnheim ein lokales Netzwerk zur Gewinnung von Senioren geschaffen. Durch dieses Netzwerk konnte der Verein seine Mitgliederzahl um zehn Prozent steigern. Die Kooperation mit dem Seniorenheim ermöglicht ein für die Bewohner passendes Sportangebot vor Ort. Gemeinsam mit dem Bezirksamt Reinickendorf wurde ein Fitnessplatz auf dem Gelände des Seniorenheims geschaffen. Darüber hinaus werden vom Verein regelmäßig außersportliche Freizeitangebote wie z.B. Theaterbesuche angeboten. So werden wertvolle Kontakte zu den Senioren aufgebaut und gleichermaßen neue Vereinsmitglieder gewonnen.

Das vom Verein entwickelte Sportangebot für Senioren ab 50+ bietet 70 Sport- und Bewegungsgruppen, die durch qualifizierte Übungsleiter betreut werden. Bisher haben mehr als 800 Teilnehmer das Angebot im Seniorenheim genutzt. Das Sportangebot wird dabei nach Belastungsansprüchen klassifiziert. So gibt es beispielsweise für bisherige Nichtsportler ein Gymnastik-

angebot und für erfahrene Sportler Übungsstunden im Bereich Kraft und Ausdauer.

Darüber hinaus wurde 2010 gemeinsam ein Fitnessplatz auf dem Gelände errichtet. Dieser umfasst sechs Sportgeräte, an welchen Senioren in „Parkatmosphäre“ trainieren können. Dabei geht um gezielte Übungen, die das körperliche und seelische Wohlbefinden stärken.

Über das Sportangebot hinaus werden regelmäßig Sturzpräventionstage und außersportliche Freizeitangebote wie Theaterbesuche, Basteln und Spielstunden durchgeführt. Dadurch wird das gesellschaftliche Miteinander der Mitglieder intensiviert und der Vereinsamung in der Großstadtsiedlung entgegengewirkt. Gemeinsam mit den Netzwerkpartnern konnte zudem ein Senioren-Stadtplan und ein Scheckheft für Senioren entwickelt werden. Mit den darin enthaltenen Coupons können Senioren viele attraktive Angebote nutzen – z.B. den städtischen Senioren-Menü-Bringdienst, einen Computer-Kurs und vieles mehr.



Durch Kooperationen mit dem Seniorenwohnheim sowie dem Bezirksamt Reinickendorf hat der TSV Berlin-Wittenau 1896 e.V. Senioren als Vereinsmitglieder für sich

gewonnen. Zudem liegen bereits Anfragen von Senioren vor, die Leitung von Freizeitangeboten selbst zu übernehmen.

3. Handlungsmöglichkeiten

ERFOLGSFAKTOREN

Erfolgsfaktoren für ein Netzwerk – Kooperationen für alle Beteiligten gewinnbringend gestalten

- Persönliche Zugänge/ Netzwerke von Vereinsmitgliedern auf mögliche Kooperationspartner prüfen – potenzielle Partner im direkten Vereinsumfeld gezielt ansprechen
- Personelle Voraussetzungen innerhalb des eigenen Vereins schaffen – „Netzwerkbeauftragten“ sowie einen Stellvertreter für auftretende Fragestellungen festlegen
- Ziele und Nutzen der Kooperation für alle Partner deutlich machen – Regelmäßige Abstimmung sowie Diskussion zu möglichen Fragestellungen der Netzwerkarbeit
- Klare Rollen- und Aufgabenverteilung innerhalb des Netzwerks festlegen – wer übernimmt welche Aufgaben und wer kann welche Mittel und Materialien bereitstellen?
- Feste Verankerung der Kooperation bei allen Partnereinrichtungen – Formulierung und Unterzeichnung von Kooperationsvereinbarungen mit allen Parteien
- Kooperationen öffentlichkeitswirksam kommunizieren – Organisation entsprechender Informationsveranstaltungen sowie Gewinnung eines prominenten Schirmherrenentsprechender Informationsveranstaltungen sowie Gewinnung eines prominenten Schirmherren



ERFOLGSFAKTOREN

Erfolgsfaktoren zur Erreichung von Senioren – zielgruppengerechte Ansprache und bedarfsgerechte Inhalte anbieten

- Senioren ein vielfältiges Sportangebot bieten – Präventionskurse, Walking, Wandern etc.
- Qualifizierte Trainer und Betreuer zur Verfügung stellen – spezielle Fort- und Ausbildungen werden durch Sportverbände angeboten
- Faktor Gesundheit durch Kooperation mit Krankenkassen oder Ärzten in den Vordergrund stellen – untermauert die gesundheitliche Bedeutung des Sportangebotes
- Aktivitäten außerhalb des Sportprogrammes anbieten – z.B. Informationsveranstaltungen zu Gesundheit und Ernährung
- Kurze Wege für Senioren sicherstellen – z.B. durch die Nutzung von Räumlichkeiten in Seniorenheimen oder öffentlichen Einrichtungen

KOOPERATIONSPARTNER

Mögliche Kooperationspartner für Ihren Sportverein

- Bestehende Projekte und Initiativen von Sportverbänden
- Gemeinden und Städte
- Kirchliche Einrichtungen
- Krankenkassen
- Kulturzentren
- Seniorenheime, -büros
- Wohlfahrtsverbände

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

