

# Zukunftsimpulse zur Gewinnung neuer Mitglieder

Neue Mitglieder für den Verein und den Sport zu gewinnen, wird für viele Vereine zunehmend eine Herausforderung. Die Ursachen hierzu sind vielfältig und liegen zum Teil an externen Einflussfaktoren und dem stetigen Gesellschaftswandel. Sicherlich tragen hierzu aber auch die ein oder anderen vereinsinternen, individuellen Problemstellungen bei. Doch wer sich intensiv mit den Herausforderungen auseinandersetzt und Mut hat neue Wege zu gehen, wird langfristig bei der Vereinsentwicklung erfolgreich sein. Der Verein muss dahinterstehen: Ohne die Bereitschaft des Vereins und des Vorstands zur Veränderung, können neue Zukunftsimpulse keine Früchte tragen.

Der erste Schritt für Vereine, aktiv an das Thema Mitgliedergewinnung heranzutreten, ist die Analyse der aktuellen Mitgliederentwicklung, -struktur und -zahlen. Denn nur mit einer ausreichenden Kenntnis darüber, wie sich die Mitgliederentwicklung im Verein selbst aber auch im Umfeld (Verband, Konkurrenzvereine, etc.) vollzieht und wo diese sich hinbewegt, lässt Schlüsse über die zukünftige Strategie und zielgruppengerichtet Angebotsentwicklung zu.

*Weitere Informationen zur Durchführung einer Mitgliederanalyse finden Sie unter:*

<http://vereinsservice.lsvs.de> → Ehrenamt im Sportverein → Mit der richtigen Strategie fit für die Zukunft

*Die im Folgenden aufgeführten Impulse sind eine Zusammenfassung aus einem regen Ideen- und Gedankenaustausch zwischen Vereinsvertretern im Rahmen einer Zukunftswerkstatt des LSVS.*

Neben der genauen Mitgliederanalyse stellt sich zur Entwicklung von zielführenden Maßnahmen auch die Frage nach der Motivation:

## **Warum wollen wir in unserem Verein neue Mitglieder gewinnen?**

Mögliche Anreize sind:

- Wir wollen neue Personen für unseren Sport und unseren Verein begeistern.
- Wir wollen unseren Verein weiter öffnen und neue Vereinsangebote einführen.
- Wir wollen unsere Vereinsziele und unsere Philosophie bzw. Tradition weiterführen und neue Mitstreiter gewinnen.
- Wir benötigen mehr Mitglieder, um die finanzielle Zukunft unseres Vereins zu sichern.
- Wir benötigen weitere Mitglieder, um unsere personellen Ressourcen (Helfer, Kümmerer, Vorstand, Trainer, etc.) zu stärken.
- Wir wollen als große Personengruppe unser gesellschaftliches Standing weiter stärken.
- Wir müssen mit mehr Mitgliedern das Überleben unseres Vereins bzw. unseres Sports in der Region sichern.
- Wir wollen neue Mitglieder gewinnen, um die gesellschaftlichen Aufgaben als Bildungsträger und Sozialpartner leisten zu können.

## **Probleme und Umstände, die einer positiven Mitgliedergewinnung entgegenstehen können**

Auch das Sammeln und „sich bewusst werden“ der konkreten Probleme, die einer positiven Mitgliederentwicklung im Verein im Wege stehen, ist ein erster Schritt zur Entwicklung neuer Maßnahmen. Nur wer die Herausforderungen der Zukunft kennt und richtig einzuordnen weiß, kann richtig reagieren.

#### Vereinsbezogene Probleme, die (oftmals) selbst beeinflusst werden können:

- Fehlende oder falsch laufende Kommunikation im Verein (vom Vorstand zu den Mitgliedern oder umgekehrt, zwischen einzelnen Abteilungen oder Mitgliedergruppen, etc.)
- Vernachlässigte Öffentlichkeitsarbeit, Werbung und Außendarstellung des Vereins
- Schlechtes Vereinsimage in der Region und gegenüber möglichen Partnern
- Fehlende oder falsche Verteilung finanzieller Mittel zur Bezahlung qualifizierter Trainer, Ausrüstung, etc.
- Veraltete Beitragsstrukturen die den Anforderungen der heutigen Zeit nicht mehr gerecht werden
- Fehlende Zielgruppenorientierung bei der Entwicklung von Sportangeboten
- Fehlende Kenntnis über Interessen und Erwartungen der Mitglieder
- Ausrichtung der Angebote auf nur einzelne Interessensgruppen im Verein (z.B. formalisierter Wettkampf)
- Fehlende Angebote für Breitensportler und Familien
- Starre bzw. festgefahrene Strukturen bei der Vereinsarbeit, die notwendige Veränderungen blockieren
- Fehlende Übungsleiter und Trainer
- Überlastung einzelner mit zu vielen Aufgaben, trotz deren knappen Zeitbudgets
- Fehlen und Binden von Kümmerern, Helfern und ehrenamtlich Engagierten

#### Probleme aus dem äußerlichen Umfeld, die selbst nicht beeinflusst werden können aber beachtet werden müssen:

- Gesellschaftliche Wandlungsprozesse: sich veränderndes Sport- und Freizeitverhalten, Landflucht, Zeitmangel, Anspruch nach Flexibilität, mehr Belastung im Berufsleben, etc.
- Wegzug von Absolventen und Berufseinsteigern aus der Region
- Komplexere Anforderungen an die Vereinsarbeit und -organisation: Steuerrecht, Haftungsfragen, GEMA, Verordnungen, etc.
- Bekanntheitsgrad und Ansehen der Sportart in der Bevölkerung: Trendsport oder altmodisch?
- Schulpolitische Probleme, insb. bei der Kinder- und Jugendgewinnung: lange Schulzeiten, Bewegungsprobleme bei Kindern, keine verfügbaren Übungsleiter und Trainer für Angebote in den Schulen, etc.
- Konkurrenzdruck durch andere Sportvereine oder kommerzielle Sportanbieter wie Fitnessstudios
- Vielseitiges Alternativangebot zur Freizeitgestaltung der Bevölkerung
- Schlechter Zustand der kommunalen Sportstätten: zu wenig verfügbare Hallenkapazität, schlechtes Hallenmanagement (nicht optimale Verteilung der Hallenkapazitäten), steigende Kosten für Sportstättenutzung, in vielen Regionen sind die Hallen während den Ferienzeiten geschlossen

#### **Zukunftsimpulse zur Gewinnung neuer Mitglieder**

Mit dem Mut zu Veränderungen und neuen Wegen, lassen sich aus den internen und externen Problemfeldern allerdings vielerlei Chancen zur Gewinnung neuer Mitglieder erkennen:

- Neue Mitglieder lassen sich mit modernen, zielgruppenspezifischen Angeboten gewinnen.
- Freizeit-, Gesundheits- und Fitnesssport sind Treiber für starkes Mitgliederwachstum.
- Erwachsene gewinnt man am einfachsten über die Kinder.
- Familiensportangebote, bei denen mehrere Generationen gemeinsam trainieren können, ermöglichen den gleichzeitigen Zugang zu allen Altersklassen.
- Unverbindliche, flexibel nutzbare Angebote ermöglichen einen einfacheren Zugang in den Verein.
- Höhere Anforderungen erfordern mehr Professionalität bei den Trainern und eine entsprechende Personalentwicklung durch die Verbände und Vereine.
- Professionelles Auftreten bei der Mitgliedergewinnung, bei der Kommunikation und Begrüßung neuer Mitglieder sind ein wesentlicher Einflussfaktor für eine erfolgreiche Bindung.

- Kooperationen (mit Schule, Kindergarten, Firmen, anderen Vereinen, etc.) ermöglichen den Zugang zu (neuen) Mitgliedergruppen.
- Für qualitativ hochwertige Sport- und Vereinsangebote können angemessene Beiträge verlangt werden. Der Sport soll sich nicht unter Wert verkaufen.
- Marketing und eine moderne Öffentlichkeitsarbeit sind ein unverzichtbarer Baustein bei der Mitgliedergewinnung, für den ein ausreichendes Budget eingeplant werden sollte.
- Ein positives Vereinsimage und -klima beeinflussen maßgeblich die Gewinnung und Bindung neuer Mitglieder.
- Sportvereine stellen Sportinteressierten für einen verhältnismäßig geringen Beitrag vielfältige Ressourcen für das Sporttreiben zur Verfügung. Dies gilt es bei der Werbung besonders herauszustellen.
- Sport im Verein ist neben dem reinen Sporttreiben auch Geselligkeit, gemeinsame Aktivität, Freundschaft und Zusammenhalt.

### **Konkrete Ideen und Maßnahmen zur Mitgliedergewinnung**

Wie diese Impulse in konkrete Maßnahmen weiterentwickelt werden können, ist von Verein zu Verein verschieden. Dies hängt insbesondere von den zur Verfügung stehenden Ressourcen (Kümmerern, Finanzen, Sportstätten, etc.) ab. Allerdings lassen alle Ideen einen großen Gestaltungsspielraum bei der Ausgestaltung zu. Folgend haben wir Ihnen einige Ideen zusammengefasst:

- Teilnahme an Programmen der Fachverbände und des LSVS, z.B. „Kids in Bewegung“, „Familien in Bewegung“, „Senioren-sport“, „Fit und vital älter werden“, etc.
- Frühlings-, Sommer-, Herbst-, Winterwanderung
- Fahrten für Mitglieder anbieten, z.B. zu Sportveranstaltungen
- Schaffung eines Bewegungs- und Begegnungsraumes für Jung und Alt
- Ständige Treffs organisieren (Stammtisch für Jung und Alt, Frauenabend, etc.)
- Frühstückssport
- Grillabende
- Einladung zu Kaffee und Kuchen
- Schnupperkurse
- Kursangebote für Nicht-Mitglieder
- Gastkarten
- Gutscheine für kostenloses Training
- Beteiligung an Gemeinde(sport)veranstaltungen
- Offenes Training
- Angebote speziell für Männer bzw. Frauen
- Kinderferienlager
- Aktionstage in Kindergärten und Schulen
- Kindergarten und Schul-AG's
- Generationenturnier
- Elternabende
- Sponsoring- und Werbepartner suchen
- Sportabzeichenaktionen
- Moderne Öffentlichkeitsarbeit im Internet: Aktuelle Homepage, Facebook, Twitter, etc.
- Zusammenarbeit mit der lokalen Presse (Anzeigen und Termine im Amtsblatt, Wochenspiegel, etc.)
- Chancen und Programme „Integration durch Sport“ nutzen
- Sozialpartner der Kommune
- Infotafeln an stark besuchten Orten in Vereinsnähe aufbauen

- Werbeflyer für den Verein
- Showveranstaltungen und Vorführungen organisieren und anbieten
- Vereinszeitung
- Werbeaktionen (Radio, etc.)
- Verein als „Marke“ etablieren
- Plakatwerbung
- Differenzierte Mitgliedsbeiträge (Familienbeitrag, Fördermitgliedschaften, etc.)
- Begrüßungsschreiben an neue Mitglieder mit Infomaterial, Satzung und Ansprechpartnern
- Willkommensfest für neue Mitglieder
- Zufriedenheitsumfrage unter den Mitgliedern durchführen