

Akademie-Forum Mitgliedergewinnung



Mitgliedergewinnung in Sportvereinen – kein Buch mit sieben Siegeln	 Fr., 15.09.2023	 KREIS SPORTBUND Cloppenburg e.V.
	 24 Teilnehmende	 MG-Gewinnung, Wertschätzung, Beratung, Enga- gement

Ausgangslage

Sportvereine basieren auf Mitgliedschaften. Vor allem in den vergangenen drei Jahren hatten alle Sportvereine mit stark zurückgehenden Mitgliederzahlen zu kämpfen. Einige haben sich davon besser und andere weniger gut erholt. Den coronabedingten Mitgliederrückgang wieder aufzuholen, oder sogar die ehemalige Mitgliederzahl zu übertreffen, ist eine herausfordernde Aufgabe und bedarf eines sehr großen Engagements. Das Akademie-Forum stellte gelungene Beispiele der Mitgliedergewinnung vor und zeigte, dass Mitgliedergewinnung in allen Sportvereinen gelingen kann.

Das geschah



Simon Zimmermann, Projektleitung Mitgliedergewinnung und -reaktivierung beim LandesSportBund (LSB) Niedersachsen, schilderte zu Beginn, wie sich seit dem Ende der Corona-

Pandemie die Mitgliederzahlen mittlerweile landesweit wieder im Aufschwung befinden. Von der Bestanderhebung 2022 zur Erhebung 2023 sind diese um etwas mehr als 48.000 Mitgliedschaften (1,92%) gestiegen. Auch der Mitveranstalter der Veranstaltung, der KSB Cloppenburg, habe eine sehr positive Entwicklung vorzuweisen und liege mit einem Anstieg von 2.050 Mitgliedschaften und einer Steigerung um 4,1% über dem landesweiten Schnitt. Die meisten Zuwächse in Cloppenburg

zwischen 2020 und 2023 weisen die Altersklassen über 60 Jahre (8,1%) und 27 bis 40 Jahre (12,8%) auf. Entwicklungspotenzial im Kreis Cloppenburg bestehe laut *Simon Zimmermann* vor allem noch im Bereich der Kinder zwischen sieben und 14 Jahren. Die Zahl der Mitgliedschaften befindet sich hier noch 2% unter dem Niveau von 2020. Vor allem das Projekt „Startklar in die Zukunft“ als Maßnahme der Mitgliederentwicklung sei seit Beginn des Jahres 2022 von Sportvereinen in der Region aber stark genutzt worden. Weiter beschrieb *Simon Zimmermann* die [aktuellen Förderungen im Rahmen des Sonderprogramms zur Mitgliedergewinnung und -entwicklung](#), die seit Kurzem nutzbar sind.

In einem zweiten Vortrag schilderte *Patricia Liermann*, PL Coaching & Training, dass Mitgliedergewinnung nicht auf Knopfdruck geschehen



könne. Sportvereine müssten vielmehr geduldig sein, bis sich angestoßene Maßnahmen auszahlen würden. Wichtig sei, dass sich jeder Verein klar macht, was seine Identität ist, wo der Verein hinmöchte und welche Mitglieder er gewinnen will. Bspw. ob eher Erwachsene oder Kinder und Jugendliche gewonnen werden sollen, oder auch welche Sportarten von potentiellen Mitgliedern im Vereinsumfeld gewünscht werden. Es gehe dabei nicht nur um die Mitgliedersteigerung, sondern auch

darum, die Mitgliederzahlen auf einem guten Niveau zu halten. Z. B. sei eine Willkommenskultur im Sportverein sehr wichtig: fühlen sich neue Mitglieder beim Schnuppertraining aufgenommen, hat das einen positiven Einfluss auf die weitere Teilhabe im Verein und das Weitertragen des positiven Eindrucks. Grundsätzlich haben viele Vereine unterschiedliche Herausforderungen und es gebe kein Patentrezept, das für alle Vereine passe. Um hier mehr Klarheit und Unterstützung zu erhalten, bietet der LSB aktuell im Rahmen des Sonderprogramms eine [100%ige Förderung für Vereinsberatungen](#) im Themenfeld Mitgliederentwicklung an. Sollen Kooperationen mit Kitas und Schulen eingegangen werden, müssten die Angebote niedrigschwellig sein, um einen ersten Zugang zu erhalten. Außerdem sollten Übungsleitende in den Kitas und Schulen aktiv sein. Sie können das positive Gefühl und die Emotionen körperlicher Bewegung und Sport transportieren, denn das überzeuge die Kinder am besten.



Für den 1.300 Mitglieder zählenden und vollständig ehrenamtlich geführten Sportverein SV Hansa Friesoythe stellten *Carola Reiners*, Abteilungsleiterin Fitness und Gesundheitssport, und *Dr. Herbert Kellermann*, 1. Vorsitzender, Initiativen der letzten Jahre vor. Sehr entscheidend sei,



dass der Sportverein im Ort und darüber hinaus im Gespräch bleibt. So sei Werbung in öffentlichen Einrichtungen wichtig und Mitglieder seien auch dankbar, wenn sie eine halb- oder ganzjährige Mitgliedschaft geschenkt bekommen würden. Sie berichteten auch, dass beim SV Hansa eine „Talentkarte“, auf der für ein Engagement Interessierte eintragen können, was ihre Stärken und Interessensgebiete sind, „gefloppt“ ist, auch wenn sie bei anderen Sportvereinen sehr erfolgreich war. Erfolgreich war dagegen eine Fitness- und Gesundheitskooperation mit Nachbarvereinen. Sie ging

auf die Initiative von Übungsleitenden der Vereine zurück die festgestellt haben, dass sie sich mit gleichen Angeboten die Teilnehmenden gegenseitig streitig machen. Seitdem laufen die Angebote sehr erfolgreich und von einem der ersten gemeinsam durchgeführten Kurse wurde der Großteil der Teilnehmenden Mitglied im SV Hansa. *Carola Reiners* und *Herbert Kellermann* erklärten weiter, dass den Mitgliedern und Ehrenamtlichen Wertschätzung entgegengebracht werden müsse damit Mitglieder gebunden und auch neue gewonnen werden können.

Nach den Vorträgen hatten die Teilnehmenden in kleineren Runden Gelegenheit, den Referierenden weitere Fragen zu den vorgestellten Themen zu stellen und sich auszutauschen. In den Runden von *Simon Zimmermann* war u. a. die Beratung für kleinere Sportvereine ein wichtiges Thema und der Austausch mit einer Vertretung der DLRG war sehr bereichernd. Bei *Patricia Liermann* war eine Kernfrage, wie eine Strategie zur Mitgliedergewinnung etabliert werden kann. Sehr wichtig dabei ist, dass Vereine etwas verändern möchten und offen für Neues sind. Beim SV Hansa wurde u. a. thematisiert, dass junge Menschen z. B. durch [J-Teams](#) an die Vorstandsarbeit herangeführt werden können, was eine der Mitgliederbindung sowie -gewinnung dienen kann.

Das haben wir mitgenommen

- Wertschätzung vorhandener Mitglieder trägt auch zur Gewinnung neuer Mitglieder bei.
- Öffentlichkeitsarbeit im Rahmen der Möglichkeiten ist wichtig und auch ehrenamtlich machbar.
- Keine Angst vor Neuem haben und auch mal etwas ausprobieren.

Fotos: LSB Niedersachsen, Ingenhoven Photography, privat (2)

Ansprechperson:

Marco Vedder

mvedder@akademie.lsb-nds.de