

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung:
Gründe für Vereinsmüdigkeit und die
Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

Diplomlehrgang „Associated Manager of Sport“

Kandidat. Siegenthaler André

Experte: Arno Ehret

Erstellungsdatum: 04.04.2010

Inhaltsverzeichnis

1	MANAGEMENT SUMMARY	4
2	GEWONNENE ERKENNTNISSE	4
3	ZIEL UND ABGRENZUNG	5
4	AUSGANGSLAGE ANHAND DES LC DÜBENDORF	5
4.1	WAS IST DER REIZ AN DER LEICHTATHLETIK.....	5
4.2	WAS BIETET DER LC DÜBENDORF AN	5
4.3	ALTERSSTRUKTUR UND VEREINSTREUE	6
4.3.1	Altersstruktur	6
4.3.2	Vereinstreue	6
4.4	FEHLENDER NACHWUCHS.....	7
4.5	UNTERSCHIEDLICHE TRAININGSKULTUR.....	7
4.6	VEREINSARBEIT.....	7
4.7	DURCHGEFÜHRT MASSNAHMEN ZUR BEKANNTHEITSSTEIGERUNG.....	8
4.7.1	Bekanntheit des LC Dübendorf	8
4.7.2	Getroffene Massnahmen.....	8
5	ALLGEMEINE ENTWICKLUNGEN	9
5.1	BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG IM KANTON ZÜRICH.....	9
5.2	ENTWICKLUNG DER FAMILIEN IN DÜBENDORF.....	9
5.3	ENTWICKLUNG DER MITGLIEDERZAHLEN	9
5.4	ENTWICKLUNG DER VEREINSLANDSCHAFT	10
5.5	SINKENDE BEREITSCHAFT FÜR VERGLEICHSKAMPF	10
6	VERTIEFTE DARSTELLUNG DER SCHWERPUNKTE	10
6.1	ÜBERSCHÄTZTER BEKANNTHEITSGRAD.....	10
6.2	EHRENAMTLICHE TÄTIGKEITEN UNCOOL?.....	10
6.3	INTERNE UND EXTERNE SICHT AUF DEN SPORT AM BEISPIEL DER LEICHTATHLETIK	11
6.4	ENTWICKLUNG DER VEREINSLANDSCHAFT	11
6.5	KONKURRENZKAMPF UNTER DEN VEREINEN.....	11
6.6	BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG	12
6.7	ALTERSGRUPPEN INTERESSIEREN SICH FÜR UNTERSCHIEDLICHE SPORTAKTIVITÄTEN	12
6.8	SPORTLER WOLLEN FREI SEIN	12
6.9	VERÄNDERUNG DER BEDÜRFNISSE.....	12
6.10	MEDIALES INTERESSE AN DER LEICHTATHLETIK.....	13
6.11	ANREIZ RESPEKTIVE SCHWEIZER VORBILDER FEHLEN	13
6.12	FLUKTUATION.....	13
6.13	MOTIVATION FÜR DEN SPORT	14
6.14	VEREINSARBEIT KOSTET ZEIT	14
6.15	VERBÄNDE SIND UNBEKANNT.....	15

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

7	LÖSUNGSANSÄTZE UND DEREN AUSWIRKUNG	16
7.1	ÜBERSICHT DER MÖGLICHEN LÖSUNGSANSÄTZEN	16
7.2	AUSWIRKUNG AUF DIE LÖSUNGSANSÄTZE	17
7.3	PRIORISIERUNG DER LÖSUNGSANSÄTZE	21
7.4	ERLÄUTERUNGEN DER LÖSUNGSANSÄTZEN UND KONKRETE MASSNAHMEN	22
8	SCHLUSSFOLGERUNG.....	27
A	ANHÄNGE.....	29
A.I	BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG	29
A.II	EINWOHNER BIS 14-JÄHRIGE	30
A.III	EINWOHNER ÜBER 64-JÄHRIGE.....	31
A.IV	HAUSHALTE MIT KINDERN	32
A.V	BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG IN DÜBENDORF.....	33
A.VI	ENTWICKLUNG MITGLIEDER IN SPORTVEREINEN.....	33
A.VII	BELIEBTESTE SPORTARTEN.....	34
A.VIII	SPORTMOTIVE	35
A.IX	ANTEIL SPORTVEREINSMITGLIEDER	36
A.X	SPORTWÜNSCHE DER NICHTSPORTLER	37
A.XI	GRÜNDE FÜR KEIN SPORT.....	37
A.XII	AUFWAND/NUTZEN ANALYSE LÖSUNGSANSÄTZE.....	38
B	GLOSSAR	39

Erklärung

Hiermit bestätige ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig, ohne Mithilfe Dritter und nur unter Benützung der angegebenen Quellen verfasst habe. Der Inhalt basiert auf dem heutigen Wissensstand und den Informationen aus den aktuellen und einschlägigen Quellen.

Danksagung

Ich möchte mich bei allen Personen bedanken, die zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben.

Ein spezielles Dankeschön möchte ich an meinen Arbeitgeber (Baudirektion Kanton Zürich, Datenlogistik ZH) für die Unterstützung bei der Ausbildung geben sowie der Gemeinde Dübendorf, KJAD und dem ZKS für die Bereitstellung der notwendigen Informationen.

Nicht zuletzt bedanke ich mich bei Juri Bertogg für die Durchsicht meiner Arbeit.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

1 Management Summary

Viele der heutigen Bevölkerungsprobleme wie Leistungsdruck, Stress, Übergewicht, Egoismus und sicherlich auch „Trendhaftigkeit“ haben Auswirkungen auf die Vereine im Bereich der Akquirierung von neuen Mitgliedern, bestehende zu halten und Personen für ehrenamtliche Tätigkeit zu finden. Neben diesen Einflussfaktoren, spielt auch die Überalterung der Gesellschaft eine Rolle. Dieser Faktor hat direkte Auswirkungen auf die Gewinnung von neuen Mitgliedern, denn je nach Region stehen sehr wenige zur Verfügung.

Neben den sozialen Problemen zeigt sich in den Gemeinden auch, dass immer mehr Vereine gegründet werden und diese benötigen wiederum Mitglieder. Somit beginnen sich die Vereine selbst zu konkurrenzieren, dazu kommt noch die Konkurrenz durch kommerzielle Fitnessunternehmen und der Aspekt, dass viele Leute sich nicht an einen Verein resp. Trainingszeit binden möchten.

Erfreulich ist, dass viele Vereine diese Probleme erkannt und begonnen haben darauf zu reagieren. Es liegt jedoch nicht alles bei den Vereinen. Es sind auch die entsprechenden Verbände, die Gemeinden die Politik und die Bevölkerung selbst gefordert.

2 Gewonnene Erkenntnisse

Während dem Erstellen der Diplomarbeit ist mir schon früh aufgefallen, dass ein Verein ähnlich funktioniert wie ein Unternehmen in der freien Marktwirtschaft. Auch bei den Vereinen gibt es ein Angebot und eine Nachfrage, welche durch die unterschiedlichen Stakeholder getrieben werden. Wenn man heute als Verein bestehen oder diesen ausbauen möchte, kommen auch immer mehr Aspekte im Bereich Regulierungen zum tragen. So müssen die Vereine immer mehr Auflagen durch die Verbände oder den Städten umsetzen, viele zwar freiwillige aber doch irgendwie mit einem bestimmten Druck.

Es wird viel in den Vereinen gemacht um die Probleme zu lösen, aber zum Teil ohne Konzept, keine Nachhaltigkeit und teilweise mit grossem Aufwand. Dafür können viele Probleme mit teilweise einfachen Mitteln gelöst werden, ohne dass man ein riesiges Werbebudget hat oder einen Stab von PR- und Werbefachleute beschäftigen muss.

Wir, als LC Dübendorf, stehen nicht einzig und alleine mit dem Problem da, dass man zu wenige Mitglieder hat. Viele Vereine haben oder hatten dasselbe Problem.

Es hat sich aber auch gezeigt, dass ein Umdenken bei den Vorständen, egal ob auf Vereins- oder Verbandsebene, stattfinden muss. Die Zeiten, in welchen einem die Leute die Türen eingerannt haben, sind bei den meisten Vereinen vorbei. Die Leute leben immer mehr in einer Konsumgesellschaft. Die Leute wollen aktiviert werden ohne selbst etwas tun zu müssen, mit einem möglichen grossen „Gewinn“, was sich dann auch wieder auf die Ehrenamtlichkeit niederschlägt.

Der Vereinsvorstand muss ein gemeinsames Ziel haben, zu welchem der Verein geführt werden soll. Herrscht Unklarheit über dieses Ziel und sind die Rollen nicht klar verteilt, kann der Verein nicht funktionieren. Dies schlägt sich indirekt wieder auf die Mitglieder nieder.

Auch im Rahmen dieser Ausbildung hat sich gezeigt, dass das Besuchen der Kursmodule und das Erstellen der Diplomarbeit sehr viel Freizeit verbraucht hat. Jedoch konnten viele neue Aspekte übernommen werden und interessante Kontakte im Bereich Sport und Verein aufgebaut werden.

Ehrenamtlich Tätigkeiten lohnen sich nicht nur persönlich, sondern können auch berufliche Vorteile bringen. Genau so wie ich meine beruflichen Fähigkeiten in einem Ehrenamt „gewinnbringenden“ einsetzen kann.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

3 Ziel und Abgrenzung

Das Ziel meiner Diplomarbeit ist es, aufzuzeigen was die möglichen Ursachen für fehlende Mitglieder sind und mit welchen einfachen und gut zu realisierenden Massnahmen, neue Mitglieder für den Verein gewonnen werden könnten. Die Realisierung der vorgeschlagenen Massnahmen sollte auch für einen kleinen Verein möglich sein.

Nicht eingegangen wird auf die folgenden Punkte:

- Interne Veränderungen in den Vereinen (Organisation, Aufgaben und Pflichten)
- Zusammenlegung / Fusionen von Vereinen
- Umgang mit den Medien

4 Ausgangslage Anhand des LC Dübendorf

4.1 Was ist der Reiz an der Leichtathletik

„Der besondere Reiz der Leichtathletik liegt in der Vielfalt der Disziplinen, durch die sowohl Kraft, Ausdauer und Schnelligkeit als auch Koordination und mentale Konzentration trainiert werden.“

<http://www.startrampe.net>

Leichtathletik ist Laufen: Schnell – langsam, kurz –lang. Leichtathletik ist Springen: Weit – kurz – hoch, mit oder ohne Stab. Leichtathletik ist Werfen und Stossen: Speere, Kugel, Disken und Hämmer. Leichtathletik ist eine Einzelsportart und doch auch im Team ausführbar: Staffeln und Mannschaftswettkämpfe. Leichtathletik ist vielseitig und abwechslungsreich.

Genau so vielseitig ist das Training und das Vereinsleben des Leichtathletik Club Dübendorf: Vom „Schüler“, zum Hobbyathleten bis hin zum Schweizermeister, vom Trainer, zum unermüdlichen Helfer bis hin zum Gönner.

Unser Anliegen ist es die Schönheit der Leichtathletik zu vermitteln. Die Leichtathletik, den Sport im Allgemeinen, zu fördern und untereinander eine flotte und echte Kameradschaft zu pflegen. Kindern und Jugendlichen die Möglichkeit für eine sinnvolle, lebensfrohe und attraktive Freizeitgestaltung zu geben, so dass sie Teamgeist, Fairness und Solidarität erleben können. Ihnen soll ein optimales Umfeld geboten werden, indem sie sich sportlich und persönlich weiterentwickeln können. (www.lcd.ch, Juri Bertogg)

4.2 Was bietet der LC Dübendorf an

Der LC Dübendorf (LCD) bietet seinen Mitgliedern ein breites Trainingsangebot. Die Trainings sind ein nach Alterskategorien abgestuftes Leichtathletik Training, welches den älteren Athleten ermöglicht bis zu dreimal in der Woche ein Training zu besuchen. Neben dem Allgemeinen Leichtathletiktraining gibt es auch noch disziplinspezifische Trainings für die Läufer und Werfer.

Neben der Leichtathletik hat der LCD auch eine Plauschkickergruppe aus ehemaligen Leichtathleten sowie eine „JeKaMi“-Läufergruppe und eine Frauenturngruppe.

Die Trainings stehen allen Mitglieder des Vereines offen. Die Zielgruppe des LCD's sind Personen, welche sich für Leichtathletik interessieren und die Freude an der Leichtathletik erleben möchten.

Egal, ob nur zum Plausch oder mit dem Fokus auf Wettkämpfe.

Neben der Leistung soll das Gesellschaftliche nicht zu kurz kommen. Jedes Jahr finden deshalb das Skiweekend, das Helferfest oder auch die vom LCD organisierten anderen Events wie dem Volkslauf „GP von Dübendorf“ oder dem „Schnellster Dübendörfler“ statt.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

4.3 Altersstruktur und Vereinstreue

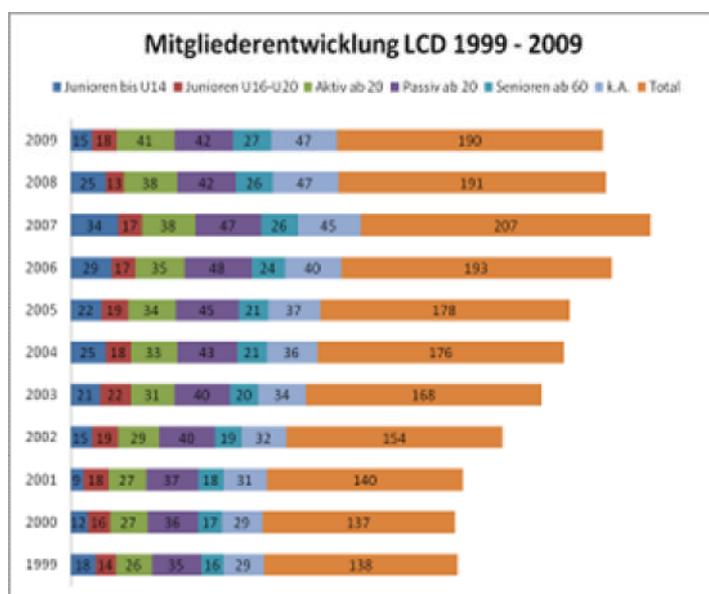
4.3.1 Altersstruktur

Die verschiedenen Altersgruppen sind sehr gleichmässig verteilt. Jedoch wäre es für den Trainingsbetrieb optimaler, wenn mehr Kinder und Jugendliche im Verein mitmachen würden.

Im Grossen und Ganzen kann man von LC Dübendorf sagen, dass er über einen konstanten Kern von Mitgliedern, ab dem Bereich der „Aktiven ab 20“, verfügt. (siehe Grafik)

Der Bereich der Junioren unterliegt zum Teil starken Schwankungen. Die Gründe sind sehr vielseitig. Neben den normalen Fluktuationen sind diese unter anderem auch: Andere Sportliche Interessen, zu grosse Belastung in Schule und Job zu sind zu grossen.

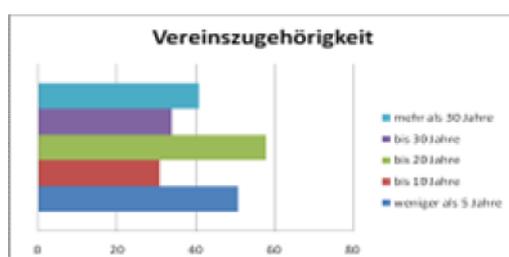
Neben der Altersstruktur ist es interessant, dass ca. 90% der Jugendlichen Mitglieder Mädchen und Frauen sind. Bei den Kleinsten sind es sogar 100% Mädchen.



4.3.2 Vereinstreue

Der LC Dübendorf ist bei seinen Mitgliedern tief verwurzelt. Der Grossteil der Mitglieder ist seit mehr als 20 Jahre Mitglied im Verein. Einzelne Mitglieder sind seit Vereinsgründung dem Verein treu. Auch viele der Vorstandsmitglieder sind „alt“ gediente Kämpfer im Verein, so zum Beispiel der Technische Leiter, der seit 25 Jahren ohne Unterbrechung im Vorstand des LC Dübendorf tätig ist.

Dieser Grossteil der langjährigen Mitglieder hat nicht nur Vorteile, sondern birgt auch Nachteile. Der Nachteil besteht aus meiner Sicht darin, dass neue Mitglieder es schwer habe, in diese verschworenen Gemeinschaften reinzukommen. Viele dieser „Gemeinschaften“ haben noch wichtige Anlässe und Ressorts fest in ihren Händen. Ein weiterer Nachteil ist sicher auch, dass der Verein überaltert und gewisse notwendige Veränderungen schwer umzusetzen sind und das Zielpublikum nicht mehr vorhanden ist.



Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

4.4 Fehlender Nachwuchs

Wie bereits im Kap. 4.3.1 angedeutet fehlt dem LCD der Nachwuchs. Wenn dem Verein die Nachwuchsathleten ausbleiben, muss sich irgendwann die Frage gestellt werden, ob es einen Leichtathletikclub in der heutigen Form noch braucht, da nur ein ganz kleiner Teil der Aktivmitglieder überhaupt noch aktiv Leichtathletik betreiben.

Durch den fehlenden Nachwuchs ist es immer schwieriger eine adäquate Leichtathletik-Grundausbildung durchzuführen und entsprechende Gönner und Sponsoren zu finden, da diese im Normalfall den Nachwuchs unterstützen.

Im Weiteren wäre es für die Athleten, welche Wettkämpfe machen möchten etwas einfacher, wenn diese mit ihrer Gruppe teilnehmen könnten und nicht alleine an einen Wettkampf müssten. Somit könnte auch ein gesunder Wettkampfgeist gefördert werden, welcher in der Leichtathletik eine gewisse Bedeutung für das Training hat.

Neben einfach nur neuem Nachwuchs wäre es auch optimaler, wenn das Gleichgewicht zwischen Mädchen und Knaben etwas ausgeglichener wäre.

4.5 Unterschiedliche Trainingskultur

Der LCD hat verschieden Trainingsgruppen, welche zum Teil von unterschiedlichen Trainern geleitet werden. In diesen Trainingsgruppen gibt es unterschiedliche Trainingskulturen, je nach Trainier, entsprechend ist auch die „Beliebtheit“ bei den Athleten sehr unterschiedlich. Einige Trainings sind eher bekannt dafür, dass es nicht so streng, im Bezug auf die körperliche Belastung, zu und her geht. Diese sind dann auch gut besucht, auch von solchen Athleten, denen es nicht in erster Line um die Leichtathletik geht. Das gegenteilige Training gibt es auch. Dort wird man körperliche und geistig gefordert. Dieses Training ist dann vergleichsweise auch nur von einzelnen Athleten besucht, diese sind entweder selber aktive Wettkampfathleten oder solche welche einfach gefordert werden möchten.

4.6 Vereinsarbeit

Ich denke, dass nicht nur der LC Dübendorf ein Problem mit dem Finden von qualifiziertem Personal für den Vorstand oder Trainern hat. Daneben werden ja auch noch unzählige Freiwillige Helfer für Anlässe benötigt. Andere Vereine sind genau gleich davon betroffen.

Das Thema der Diplomarbeit ist es zwar nicht sich Gedanken zu Thema der Vereinsarbeit zu machen, jedoch haben gewisse Teile auch wieder Auswirkung auf das Erscheinungsbild des Vereins in der Öffentlichkeit und somit auf potentielle neue Mitglieder.

In erster Linie fehlen dem LC Dübendorf qualifizierte und zertifizierte (J+S) Leichtathletiktrainer, welche die Trainings durchführen können. Es ist heute schon eher knapp, aber es geht gerade noch so. Jedoch wenn man mehr Nachwuchs im Verein haben möchte, ist es auch wichtig, das ein Stab von Trainern bereitsteht, welcher die verschiedenen Trainingniveaus und –bedürfnisse abdecken kann. Es ist nicht einfach entsprechendes Personal innerhalb und ausserhalb des Vereins zu finden. Viele schreckt es ab, dass sie zuerst eine entsprechende Ausbildung machen müssen. Jedoch aus meiner Sicht das grössere Problem ist eher der zeitliche Faktor, welcher auf einen Trainer zu kommt. Dieser ist, mehr als nur das Training zu geben, es sollte auch eine Trainingsplanung und Betreuung der Athleten an Wettkämpfen beinhalten und kann dann schon ziemlich zeitintensiv werden.

In zweiter Linie sind es die Helfer für Anlässe welche fehlen. Dort zeigt es sich zum Teil durch wen der Anlass organisiert wird (Kap. 4.3.2). In erster Linie sind immer dieselben Helfer im Einsatz. Dort ist das grösste Problem die Eltern der Jüngsten zu mobilisieren, damit sie sich aktiv im Verein betätigen. Das Fehlen von Helfern verursacht auch wieder Mehrkosten, welche durch den Verein getragen werden müssen.

Drittens: Das Finden von adäquaten Personen für den Vorstand. In diesem Bereich kommt es auch sehr darauf an, welcher Posten gesucht wird. Da dort der Stundaufwand für die einzelnen Posten

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

sehr unterschiedlich ist und es in einem kleinen Verein noch sehr viele Nebenjobs gibt, die auch noch gemacht werden müssen. Dazu kommen noch die unterschiedlichen Sitzungen im Verein, mit den Verbänden und der Gemeinde sowie gewisse repräsentative Aufgaben. Diese Aufgaben werden auch entsprechend delegiert. Dazu kommt ein Punkt, der oft unterschätzt wird: Ein Teil des Vorstands sollte aus dem Ort kommen, in welchem der Verein ansässig ist.

4.7 Durchgeführt Massnahmen zur Bekanntheitssteigerung

4.7.1 Bekanntheit des LC Dübendorf

Jahrelang wurde eigentlich nicht viel für die Steigerung des Bekanntheitsgrads gemacht. Durch den im Kap. 4.3.2 beschriebenen Umstand und der festen Meinung, dass der Verein in Dübendorf sehr gut bekannt ist und es keine Massnahmen braucht. Aber wenn man die Zahlen der Zuwanderung in Dübendorf anschaut, muss etwas getan werden. Es ist sicher schon noch so, dass wenn man bei den eingewanderten Dübendorfer nachfragt, ist der LC Dübendorf schon noch bekannt. Wenn man jedoch die Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) gem. Grafik (A.V) nimmt, ist klar zu sehen, dass es in den letzten Jahren einen Bevölkerungszuwachs von Ausserhalb gab und dieser wird auch in den nächsten Jahren noch anhalten (Schätzung anhand Neubauten). Für diese Personengruppen ist anzunehmen, dass sie den Verein nicht kennen.

Im Weiteren ist anzumerken, dass viele Abgaben in den Informationskanälen, Internet, Teletext andere Unterlagen, veraltet und nicht nachgeführt wurden.

Anmerkung in eigener Sache: Ich wohne seit 10 Jahren in Dübendorf, doch mein Interesse für diesen Verein wurde erst vor etwa 2 Jahren durch den Präsidenten geweckt, der einen Aktuar suchte der aus Dübendorf kommt. Ohne diese Tatsache würde ich heute nicht wissen, dass es den Verein überhaupt gibt. Ich denke, so geht es sehr vielen Personen, welche in Dübendorf leben.

4.7.2 Getroffene Massnahmen

Um den unter Kap. 4.3.1 umschriebenen Probleme entgegen zu wirken und neue Mitglieder für den Verein zu bekommen, wurden bis heute die folgenden Massnahmen getroffen und durchgeführt.

Massnahme	Zielgruppe	Ziel
Homepage aktuell halten	LCD Mitglieder Alle Interessierten Personen	Kurzvorstellung des Vereins und dessen Anlässe und Training.
Flyer für Sponsoren und Gönner	Sponsoren, Gönner	Den Verein bei heutigen Sponsoren / Gönnern zu festigen und neue Sponsoren und Gönner zu gewinnen.
Networking	Gönner, Sponsoren, neue Mitglieder	Steigerung der Bekanntheit des Vereins in den unterschiedlichen Zielgruppen durch die Teilnahme an verschiedenen Gemeinde- und Vereinsevents. (Mund zu Mund Propaganda)
Artikel schreiben in Zeitungen	Eltern (Kinder und Jugendliche), Sponsoren, Gönner	Die Leistungen des Vereins herausheben und durch die Präsenz des Vereins die Präsenz von anderen Vereinen (Fussball) etwas zu reduzieren. Eltern auch auf Verein aufmerksam machen.
Öffentliches Training	Kinder und Jugendliche	Durch ein Schnuppertraining sollen die Kinder und Jugendliche Leichtathletikluft schnuppern können.
Training mit einem „Star“	Kinder und Jugendliche	Ein Training mit einem lokal oder national bekannten Athleten, um den Kinder und Jugendlichen den Spass an der Leichtathletik aufzuzeigen.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

5 Allgemeine Entwicklungen

Um die Situation besser zu beurteilen und die entsprechenden Massnahmen ableiten zu können, ist es relevant, dass man auch die gesamtheitlichen, statistischen Zusammenhänge im Bezug auf die Mitgliederentwicklung sieht.

5.1 Bevölkerungsentwicklung im Kanton Zürich

Die detaillierte Statistik ist im Kap. A.I. ersichtlich. Anhand der Bevölkerungsentwicklungsgrafik zeigt sich gut, dass sich die Alterskategorien 5-19, welche für den Vereinsnachwuchs sorgen, tendenziell rückläufig sind. Dies bedeutet, dass die Vereine, welche auf einen jungen Nachwuchs angewiesen sind, noch mehr darum kämpfen müssen. Eine genaue Entwicklungstendenz ist schwierig vorherzusagen.



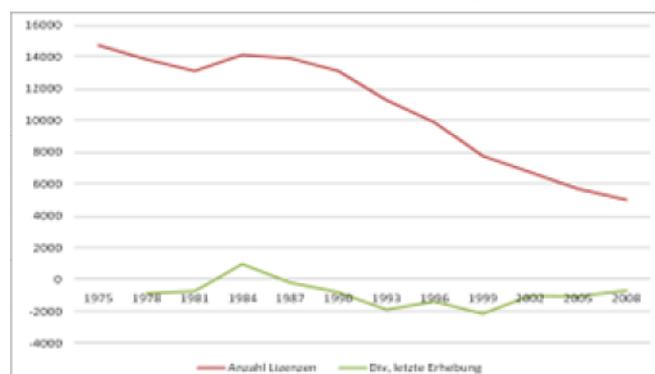
Ebenfalls kann man in der Grafik (Anhang A.II) gut die Verteilung der bis 14-jährigen im Kanton Zürich sehen. Dort ist ganz klar ein Unterschied zwischen Stadt, Agglomeration und Land zu sehen. In den ländlicheren Teilen des Kantons sind bis zu 30% der Bevölkerung Jugendliche. Der Unterschied zeigt sich auch klar in der gegenteiligen Richtung der Generation 64+ (Anhang A.III).

5.2 Entwicklung der Familien in Dübendorf

In der Grafik (Anhang A.IV) ist ersichtlich, dass in Dübendorf und in den Meisten anderen Agglomerationsgemeinden rund um Zürich etwa 30% der Haushalte Kinder haben. Gemäss Auskunft der KJAD macht die gewünschte Zielgruppe sogar nur ca. 20% der Dübendorfer Bevölkerung aus. Dies kann daran liegen, dass die Mietpreise eher im oberen Bereich liegen und die Neubauten, welche gebaut werden tendenziell eher im oberen Mietpreissegment liegen. Diese Tatsache bestätigt auch die Zahl der KJAD (Kinder und Jugendarbeit Dübendorf).

5.3 Entwicklung der Mitgliederzahlen

Diese Zahlen basieren auf den Erhebungen des ZKS. Bei der Entwicklung der Mitgliederzahlen, über alle beim ZKS registrierten Vereine (resp. Verbände), ist die Mitgliederzahl im 2007 um rund 8200 Mitglieder angewachsen. Dieser Trend kann leider nicht für den Bereich Leichtathletik aufgezeigt werden, dort wurden rund 1000 Mitglieder weniger in derselben Periode gezählt (siehe Anhang A. VI).



Interessant ist in diesem Zusammenhang auch, dass die Anzahl der durch den Schweizerischen Leichtathletikverband herausgegeben Lizenzen von Jahr zu Jahr abnimmt. Mit einer Ausnahme im Jahre 1984*. (Quelle: wikipedia.com)

* 1984 fanden die Olympischen Spiele in Los Angeles statt mit den folgenden Schweizer Leistungen:

- Markus Ryffel 5000m 2. Platz
- Peter Wirz 1500m 6. Platz
- Felix Böhni Stabhochsprung 7. Platz
- Werner Günthör Kugel 5. Platz
- Cornelia Bürki 3000m 5. Platz

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

5.4 Entwicklung der Vereinslandschaft

Diese Zahlen basieren auf den Erhebungen des ZKS und sind abhängig von der Rücksendequote. Die im Kap. 5.3 erwähnte Reduktion der Mitgliederzahlen der beim ZKS registrierten Vereine findet interessanterweise keinen Niederschlag bei der Anzahl der Sportvereine. Im Vergleich zu 2005 gibt es rund 150 neue Sportvereine im 2007. In der Leichtathletik wurden sogar 13 neue Vereine registriert. Wenn man die Zahlen der Leichtathletik der beiden Kapitel vergleicht sind diese gegenläufig. Interessant wäre zu wissen, warum es 13 neue Leichtathletikvereine gibt jedoch rund 1000 weniger Mitglieder.

5.5 Sinkende Bereitschaft für Vergleichskampf

Seit längerer Zeit wird festgestellt, dass die Jungen Athleten keine Wettkämpfe mehr durchführen möchten. Dies, unter anderem, mit der Begründung „die Anderen sind besser als ich“. Ein weiterer Grund für die sinkende Bereitschaft zum Vergleich bei den Sportlichen Wettkämpfen ist sicher auch darauf zurückzuführen, dass der Leistungs- und Vergleichsdruck in der Schule resp. im Berufsleben massiv angestiegen ist. Daraus resultiert, dass die Motivation zum Absolvieren von Wettkämpfen, also einem Leistungs- und Vergleichskampf in der Freizeit, stark gesunken ist. Dies, obwohl von Seiten des Vereins kein Erfolgsdruck besteht. Im Weiteren gibt es sicherlich auch einen Unterschied zwischen Einzel- und Teamsportarten. Dieser Unterschied besteht im Wesentlichen in der Tatsache, dass die Leistung direkt verglichen werden kann. Auch bei Teamsportarten gibt es diese Möglichkeit, aber dort ist das Zusammenspiel des gesamten Teams relevanter.

Der Wettkampf ist dafür da, um seine eigene Leistung resp. seinen Trainingserfolg objektiv mit anderen Teilnehmern zu vergleichen und Spass am Sport zu haben.

6 Vertiefte Darstellung der Schwerpunkte

6.1 Überschätzter Bekanntheitsgrad

In den letzten 10 Jahren gab es im Durchschnitt in Dübendorf ca. 2000 Zuzüge, aber auch etwa gleich viele Wegzüge. Die Tendenz der letzten paar Jahre geht eher in Richtung mehr Zuzügen. Dies ist für eine Stadt mit ca. 24000 Einwohner eine recht hohe Anzahl. Diese Einwohner müssen sich selbst aktiv informieren über die Vereine. Wenn sie dies nicht tun, bleiben die Vereine ihnen unbekannt.

Eine weitere Problematik kann auch sein, dass es in den Vorständen zum Teil sehr langjährige Mitglieder hat, welche noch einen anderen Eindruck von ihrem Verein haben. Dies führt dazu, dass die Vereine ihre Bekanntheit massiv überschätzen.

6.2 Ehrenamtliche Tätigkeiten uncool?

In Zusammenhang dieser Diplomarbeit konnte ich mich an die Aussage des Kreiskommandanten bei meiner militärischen Entlassung erinnern, resp. an den Abschluss seiner Rede, in welcher er unter anderem auch die entlassenen Armeeeingehörige dazu aufforderte, sich ehrenamtlich in der Gemeinde zu engagieren. Wenn ich mich in meinem Umfeld umschaue, gibt es zwei tendenzielle Richtungen bezüglich Ehrenamtlicher Tätigkeit. Die einen finden es super und für die anderen ist es nicht wirklich nachvollziehbar, warum man sich für einen Verein ehrenamtlich engagieren kann.

Aus meiner Sicht beginnt dieser negative Trend bereits bei den Jugendlichen, welche zwar gerne konsumieren, aber dafür nicht wirklich etwas bringen möchten. Da vielleicht eine Angst herrscht, man sei bei seinen Freunden uncool. Bei den Erwachsenen sehe ich das Problem eher im Zusammenhang mit Stress mit Beruf und Familien oder das man irgendwelche Konsequenzen des Arbeitgebers befürchtet.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

Ich persönlich finde nicht, dass Ehrenamtliche Tätigkeit uncool ist. In meiner Jugend war ich lange Leiter und danach Materialchef im CEVI. Diese Tätigkeit hat mir aus heutiger Sicht viel gebracht, man musste lernen sich zu organisieren und die Samstagnachmittag und Lager mussten geplant werden. Heute mache ich das Ganze beruflich, einfach in einem anderen Rahmen. In meiner Vorstandstätigkeit beim LCD habe ich sehr viele interessante Leute aus Politik und Gewerbe kennengelernt, welche dann ja wiederum auch von privatem oder beruflichem Nutzen sein können. Durch die ehrenamtliche Tätigkeiten konnte ich mein „Vitamin B“ stark ausbauen.

Ohne die vielen Frauen und Männer, die in Deutschland ein Ehrenamt ausüben ... wäre unser Land um vieles ärmer und unser Gemeinwesen so nicht denkbar. (Helmuth Kohl)

6.3 Interne und externe Sicht auf den Sport am Beispiel der Leichtathletik

Bei meiner sportlichen Tätigkeit in der Leichtathletik ist es mir besonders aufgefallen, dass es eine interne und externe Sicht auf den Sport gibt. Diese beiden Sichten sind jedoch nicht deckungsgleich, sondern weichen sehr stark von einander ab.

Der Zuschauer am TV oder die Wenigen in den Stadien sehen nur die einzelnen Leistungen der Athleten. Diese Bild wird auch durch die Medien gepusht. Der Trainingsaufwand, der durch den einzelnen Athlet gebracht werden muss um diese Leistung zu bringen, wird grösstenteils nicht erwähnt. Die Sportart Leichtathletik ist für viele Leute eine Nischen- oder Randsportart. Diese eindimensionale Sicht wird auch von den Personen in ein Training getragen. Nach einiger Zeit sind die Trainingsbesucher erstaunt darüber, dass sie Dinge immer wiederholen müssen. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass mehr als 75% des Trainings von wiederholendem Charakter sind. Dies zeigt sich besonders dann, wenn man sich für eine Disziplin entschieden hat.

6.4 Entwicklung der Vereinslandschaft

Eine genaue Einschätzung der Entwicklung der Vereine, insbesondere der Sportvereine ist sehr schwierig, da es keine Meldepflicht für Vereine bei der Gemeinde gibt. Verschieden Gespräche mit unterschiedlichen Personen der Stadt hat ergeben, dass es in Dübendorf eine leicht zunehmende Anzahl von Vereinen gibt. Diese weisen jedoch leicht sinkende Mitgliederzahlen auf. Bei den Sportvereinen hat es sich gezeigt, dass zwar die „traditionellen“ grossen Sportvereine immer noch Bestand haben, es sind jedoch auch neue kleinere Sportvereine gegründet worden.

Zusammenfassend kann ich mich den Worten von Herr Amhof, Sekretär Kultur und Sport der Stadt Dübendorf anliessen *„Zusammenfassend gibt es aus meiner Sicht also eine Individualisierung auch in der Vereinslandschaft (mit mehr und spezifischeren Vereinen), die auch im Bereich der Sportvereine zu beobachten ist“*

6.5 Konkurrenzkampf unter den Vereinen

Die meisten der am Dübendorfer Vereinshöck¹ teilnehmenden Vereine haben im Grunde dieselben Probleme. Entweder fehlt ihnen der Nachwuchs, haben keine oder zu wenige qualifizierte Trainier für den Nachwuchs oder es fehlt an Ehrenamtlichen für den Vorstand oder als Helfer.

In der Gemeinde Dübendorf sind ca. 20% der Bevölkerung für die Vereine interessant. Um diese kleine Gruppe von Personen werben die Vereine. Durch das, aus meiner Sicht, grosse Angebot an Vereinen kann leicht die Zielgruppe überfordert werden.

Dieser Konkurrenzkampf kann auch den gegenteiligen Effekt haben und die Personen möchten gar keinem Verein beitreten.

Dieser Konkurrenzkampf kann soweit gehen, dass die Vereine „absichtlich“ ihre Events auf die Termine der anderen Vereine legen um dort Teilnehmer resp. potentiellen Nachwuchs abzuwerben.

¹ Info- und Weiterbildungsveranstaltung für Dübendorfer Vereine, welche Subventionen der Gemeinde möchten.

6.6 Bevölkerungsentwicklung

In den Agglomerationsgemeinden rund um Zürich leben immer mehr Personen mit einem Alter von 64+ (Grafik Anhang A.III). Etwas gleichstark wie die Gruppe der Person 64+ sind die Personen bis 14-jährig. Dieser Trend gilt auch für die Gemeinde Dübendorf, welche einer dieser Agglomerationsgemeinden ist. Wie bereits in Kap. 6.5 beschrieben, steht den Vereinen dadurch nur eine kleine Zielgruppe zur Verfügung als potentielle Neumitglieder. Wenn man die Grafiken A.IV und A.V vergleicht, ist zwar ein Trend bei den Zuzügen in Dübendorf festzustellen, aber es sind immer weniger Familien mit Kindern.

6.7 Altersgruppen interessieren sich für unterschiedliche Sportaktivitäten

Nicht jede Sportart stösst auf gleich viel Interesse in der Bevölkerung. So haben es trendige Sportarten einfacher als Randsportarten sich im Wettbewerb zu behaupten. Die Leichtathletik gehört gemäss der Studie „Sport Schweiz 2008“ ganz klar zu der zweiten Gruppe. Wenn man dies auf die Altersgruppe umschlägt, ergibt sich das folgende Bild. Bei den 10 bis 14 Jährigen sind es rund 5.4%, bei den 15 bis 19 Jährigen sind es nur noch 3.5% und bei den Erwachsenen noch verschwindende 0.7%, die sich für Leichtathletik als Sport interessieren. Die beliebtesten Sportarten sind Radfahren und Schwimmen, gefolgt vom Fussball. Bei der Altersgruppe der Kinder und Jugendlichen ist jedoch der Fussball dominierender als bei den Erwachsenen. Weiter Detail siehe Tabelle Anhang VII

6.8 Sportler wollen frei sein

Gemäss der Studie „Sport Schweiz 2008 – Das Sportverhalten der Schweizer Bevölkerung“ sind ein Grossteil der Bevölkerung nicht in einem Sportvereinen aktiv, aber auch nicht Mitglied in einem Fitnessclub. Viele Sportler wollen selbständig entscheiden wie, wann, wo und wie lange sie Sport treiben. Diese Tatsache erschwert den Vereinen auch das Anwerben von Mitgliedern, da in der Regel die Trainings fix an einem Wochentag, zu einer bestimmten Zeit stattfinden. Diese Problemstellung ist eher bei Erwachsenen anzutreffen und nicht bei Kindern und Jugendlichen.

6.9 Veränderung der Bedürfnisse

Die Bedürfnisse der einzelnen Altersgruppen an einen Verein sind sehr unterschiedlich. Bei der für die Vereine interessantesten Zielgruppe, der 10 bis 14 Jährigen, stehen der Spass und die Gesundheitsförderung im Vordergrund. Dies ändert sich bei den 15 bis 19 Jährigen leicht, dort steht zwar auch noch der Spass im Vordergrund, wird jedoch die Gesundheitsförderung durch „Zusammensein mit Kollegen“ abgelöst. Bei den Erwachsenen steht ganz zuoberst Gesundheitsförderung und Spass haben. Das Bedürfnis nach „Leistung im Sport“ ist bei keiner der Gruppen ausgeprägt, resp. ist in der Liste der Bedürfnisse ganz hinten.

Dies kann dazu führen, dass die Vereine nicht das anbieten, was eigentlich von einem Grossteil der Personen gewünscht wird. Dies könnte eine Motivation sein, das Angebot des Vereins zu überprüfen. Es ist jedoch darauf zu achten, dass die Personen, welche Leistungen erbringen wollen auch abgeholt werden.

Die detaillierten Zahlen können der Studie „Sport Schweiz 2008“ oder in Kapitel A.VIII entnommen werden.

6.10 Mediales Interesse an der Leichtathletik

Das mediale Interesse an der Leichtathletik ist nur bei wirklich grossen Events mit internationalen Stars (Weltklasse Zürich) vorhanden. Das Interesse ist bei einem nationalen Event, z.B. eine Schweizermeisterschaft nur marginal. Etwas besser sieht es bei den Regionalen Medien aus, dort kann der Verein resp. der Veranstalter eher einen Artikel plazieren.

Im Vergleich zur Fussball EM in der Schweiz 2008 wurde kaum über die Leichtathletik WM 2009 in Berlin geschrieben, die SM im August 2009 muss man gar nicht erwähnen, dort war eine halbe Seite Text schon viel. Dafür sind Themen wie, mögliche Dopingfälle oder der Geschlechtstest von Caster Semenya, viel interessanter als die Leistungen der Athleten.

Diese einseitige Berichterstattung ist nicht unbedingt positiv für die Leichtathletik.

6.11 Anreiz respektive Schweizer Vorbilder fehlen

In der aktuellen Schweizer Leichtathletikszene fehlen Athleten, welche international in den vorderen Rängen mitmischen können. Auch die Schweizer Athleten sind ziemlich unbekannt in der Bevölkerung. Dieses Vakuum an Athleten schlägt sich auf die Motivation der Nachwuchsathleten nieder, da ihnen die entsprechenden Vorbilder fehlen.

Es sind nicht nur die Vorbilder, welche fehlen, sondern die Anreize um professionellen Sport (Leichtathletik) zu betreiben. Diese sind nicht oder sehr schwach vorhanden resp. wahrnehmbar. Zwar gibt es World Class Potential und andere Programme auf Verbandsebene, jedoch sind auch diese Athleten in den meisten Fällen an internationalen Wettkämpfen am Ende der Rangliste zu finden. Dies liegt weniger an der Motivation der Athleten, sondern an der Förderung durch den Verband oder die Clubs. Im Vergleich zum Ausland ist es einem Leichtathletikprofi nicht möglich, sich gezielt auf den Sport zu konzentrieren, da er neben dem Training noch arbeiten muss. In Deutschland gibt es entweder die Möglichkeit sich bei der Armee zu verpflichten oder an einer entsprechenden Universität einzuschreiben, mit dem klaren Fokus auf professionelle Trainingsmöglichkeiten.

6.12 Fluktuation

In verschiedenen Gesprächen mit anderen Vereinsverantwortlichen, unter anderem auch im Rahmen des Lehrgangs, hat sich gezeigt, dass die rasche Fluktuation von Mitgliedern in den Vereinen ein Problem ist. Dies zeigt sich darin, dass die Mitglieder einige Monate ins Training kommen und dann den Verein ohne Angabe von Gründen verlassen und in den nächsten Verein wechseln.

Dies ist für Vereine, welche Mannschaftssportarten anbieten sicher ein grösseres Problem als für jene, welche Einzelsportarten anbieten. Bei den Mannschaftssportarten ist das ein Problem, dass die Teams immer wieder neu geformt werden müssen und sich die Mannschaft immer wieder an die Veränderung gewöhnen muss. Nicht nur für die Mannschaft kann das ein Problem sein, sondern auch für die Trainer, welche nicht wissen, wer ins Training kommt oder an ein Turnierspiel.

Bei den Einzelsportarten ist es sicher nicht so ausgeprägt wie bei den Mannschaftssportarten, aber auch dort gibt es Unruhe in den Trainingsgruppen, da die Neuen zuerst analysiert und begutachtet werden müssen. Dies kann dann dazu führen, dass die gesteckten Ziele nicht erreicht werden können, was sich dann wieder auf die Wettkampfleistungen des Einzelnen auswirkt.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

6.13 Motivation für den Sport

In der Schweiz treiben ca. 13% der befragten Kinder und ca.18% der befragten Jugendlichen keinen Sport ausserhalb des obligatorischen Schulsports. Ziel für einen Sportverein müsste es sein, diese inaktiven Personen für den Sport zu motivieren und ihnen den Spass an der Bewegung zu vermitteln, alles ohne einen Leistungsdruck.

Es zeigt sich schon bei den Kindern und noch deutlich bei den Jugendlichen, dass der deutlichste Grund „zu wenig Zeit“ für die sportliche Inaktivität ist. Die weiteren Gründe wie „keine Lust, kein Spass am Sport“ oder „andere Hobbies / Interessen“ sind deutlich weniger ausschlaggebend. Interessant ist dabei, dass ein Grossteil der Befragten in der Vergangenheit bereits aktiv Sport gemacht hat, teilweise sogar mehrmals wöchentlich in einem Verein (Anhang A.XI). Die Inaktiven sind gem. der Studie „Sport Schweiz 2008 – Kinder- und Jugendbericht“ gar nicht so inaktiv wie es zu Beginn den Eindruck machte. Ein Grossteil der Inaktiven fährt Velo oder spielt Fussball (Plausch).

Im Vergleich dazu, in der Schweiz treiben ca. 30% der Erwachsenen keinen Sport.

Wenn man die Plauschsportarten und die Sportwünsche der inaktiven Kinder vergleicht, zeigt sich interessanterweise, dass diese eigentlich identisch sind. Also spielen die Kinder Fussball und würden das gerne auch als Sport ausüben. Randsportarten sind bei den Kindern auch nicht gerade auf der Hitliste der Sportwünsche (Anhang A.X). Dies bedeutet für die Randsportarten, wie Leichtathletik (2.8% Kinder, 1.2% Jugendliche), dass mehr Marketing betrieben werden muss.

6.14 Vereinsarbeit kostet Zeit

„Vereinsarbeit kostet Zeit“ bezieht sich weniger auf den Nachwuchs, sondern eher auf die Tätigkeiten von Trainer, Vorstandsmitglieder und alle anderen ehrenamtlichen Helfern. Je nach Funktion / Aufgaben kann es schon mal vorkommen, dass man während seinen regulären Arbeitszeiten etwas für den Verein abklären oder an eine Besprechung muss. Der grösste Teil der Arbeiten findet jedoch in der Freizeit statt. In der heutigen Zeit haben viele Personen das Gefühl, dass sie immer weniger Freizeit haben und immer mehr vom Arbeitgeber gefordert werden. Von unterschiedlichen Personen habe ich auch schon gehört, dass es der Arbeitgeber nicht so gerne sieht, wenn man sich in einem Verein engagiert, da er Angst hat, man habe dann nicht Zeit für die Arbeit. Der unter, Kap. 6.2 erwähnte Punkt sollte eigentlich das Gegenteil beweisen.

Wenn man als Verein alle seine Trainer, Vorstandsmitglieder und Helfer entschädigen würde, würde es für die Ehrenamtlichen etwas attraktiver werden mit anzupacken, aber für die Mitglieder würde es extrem unattraktiv werden und die Vielfalt der Vereine nähme sicher ab.

In der unten aufgeführten Tabelle habe ich mal grob versucht aufzuzeigen wie viel ein Verein ausgeben müsste für diese Entschädigungen. Anhand des Beispiels wurde die Kostenbeteiligung der Mitglieder berechnet, welche jährliche zu bezahlen wäre.

Funktion	Stunden pro Jahr	Kosten (40 CHF pro Stunde)
Vorstand (5)	1000	40'000.00
Trainer (6)	800	32'000.00
OK-Organisationen	500	20'000.00
Helfer	1000	40'000.00
Total	3300	132'000.00
Mitgliederbeiträge (200 Mitglieder ohne Abstufung)	--	660.00 Kostenbeteiligung pro Mitglieder

Wenn man diesen Mitgliederbeitrag noch differenzieren und die restlichen Kosten addieren würde, wären die Mitgliederbeitrag noch massiv höher und da stellt sich dann die Frage, wer das bezahlen kann. Dazu kommt, dass man wahrscheinlich mehr Interessierte für Ämter finden würde, aber eben nicht jene, die den Ansprüchen der Vereine entsprechen.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

6.15 Verbände sind unbekannt

Im Gegensatz zu den grossen Sportvereinen sind die nationalen Sportverbände faktisch unsichtbar resp. unbekannt bei einem Grossteil der Schweizer Bevölkerung. Die unterschiedlichen Regionalsportverbände sind gänzlich unbekannt. Abgesehen von der FIFA, SFV oder dem SwissSki werden die anderen Sportverbände der einzelnen Sportarten durch die Bevölkerung nicht oder nur schwach wahrgenommen.

Abgesehen von Regeländerungen, Lizenzbestimmungen und Mitgliederbeiträge werden die Verbände kaum wahrgenommen bei den Vereinen. Bei den Regionalen ist es noch verheerender, dort sind die Leistungen für den Mitgliederbeitrag faktisch Null. Die Verbände müssten sich öfters die Frage stellen „Wie kann man Personen für den Sport motivieren?“, da am Schluss jedes Vereinsmitglied wieder den Verband stärkt.

Meine Beobachtung hat auch gezeigt, dass die Vereine immer mehr in eine Konsumhaltung verfallen, anlog den Mitgliedern, wenn sie als Helfer aktiv sein sollten. Es ist zum Teil kaum mehr möglich, regionale Anlässe zu organisieren. Die Vereine welche aktiv sind, haben irgendwann keine Lust mehr etwas zu tun.

7 Lösungsansätze und deren Auswirkung

7.1 Übersicht der möglichen Lösungsansätzen

In der Tabelle sind die möglichen Lösungsansätze aufgezeigt mit den anvisierten Zielgruppen und auf welcher Ebene Handlungsbedarf besteht. Der Schwerpunkt der möglichen Lösungsansätze ist aus Sicht des LC Dübendorf geschrieben, diese können auch auf andere Sportvereine portiert werden.

Lösungsansatz		Zielgruppen			Handlungsbedarf		
		Potentielle neue Mitglieder	Bestehenden Mitglieder	Vorstand / Helfer	Verein	Verband	Politik
LA-1	Ausdehnung des Einflussgebiets auf die umliegende Gemeinden ohne eigenen Leichtathletikclub.	X			Ja	Nein	Teilweise
LA-2	Die Zusammenarbeit anstelle Konkurrenz unter den Vereinen fördern, sowie Synergien sinnvoll nutzen und den Austausch sinnvoll stärken (Vereinshöck)	X	X	X	Ja	Nein	Teilweise
LA-3	Stärkung und Anreize für die ehrenamtliche Tätigkeit schaffen, z. Bsp.: Steuerliche Abzüge für ehrenamtliche Tätigkeiten etc.			X	Ja	Ja	Ja
LA-4	Trainingsangebot überdenken: Angebot auf Senioren ausweiten.	X	X		Ja	Nein	Nein
LA-5	Anstelle der Leistung soll der Spass im Training im Vordergrund stehen.	X	X		Ja	Nein	Nein
LA-6	Verstärkte Mitgliederwerbung betreiben.	X		X	Ja	Teilweise	Nein
LA-7	Vermarktung überdenken: „Marketingkonzept“	X		X	Ja	Teilweise	Nein
LA-8	Trainingszeiten überdenken: alle 2 Wochen am Samstagmorgen eine Training	X	X		Ja	Nein	Nein
LA-9	Ausrichtung des Vereins überdenken (Wettkampf oder Trainingsverein)	X	X	(X)	Ja	Nein	Nein

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

Lösungsansatz		Zielgruppen			Handlungsbedarf		
		Potentielle neue Mitglieder	Bestehenden Mitglieder	Vorstand / Helfer	Verein	Verband	Politik
LA-10	Infopunkt für Einwohner übe Vereine erstellen http://www.duebendorf.ch/de/vereine/vereinsliste/	X	(X)	X	Teilweise	Nein	Ja
LA-11	Besuch in den Klassen um den Verein resp. Sportart bekannt zu machen.	X			Ja	Nein	Nein
LA-12	Nachwuchsförderung auf Verbandsebene stärken	(X)	X		Teilweise	Ja	Teilweise
LA-13	Präsenz des zurich athletics erhöhen			X	Teilweise	Ja	Nein
LA-14	Verdiente Mitglieder auszeichnen.			X	Ja	Ja	Teilweise
LA-15	Durchführung eines nationalen Leichtathletiktags	X	X		Ja	Ja	Nein
LA-16	Administrative Unterstützung durch die Verbände			X	Nein	Ja	Nein
LA-17	Sportlerporträts auf Homepage	X	(X)		Ja	Nein	Nein

7.2 Auswirkung auf die Lösungsansätze

Aufzeigen der möglichen positiven und negativen Auswirkungen auf die einzelnen Lösungsansätze gem. Kap. 7.1, ohne eine Unterteilung in die verschiedenen Gruppen. Mit der Gewichtung soll angezeigt werden, welche der möglichen Auswirkungen stärker auf den Lösungsansatz wirkt.

Lösungsansatz		Positive Auswirkung	Negative Auswirkungen	Gewichtung	
				Pos.	Neg.
LA-1	Ausdehnung des Einflussgebiets auf die umliegende Gemeinden ohne eigenen Leichtathletikclub.	<ul style="list-style-type: none"> Interessierte Personen für den Verein gewinnen. Steigerung der Bekanntheit 	<ul style="list-style-type: none"> Für die Mitglieder aus den Angrenzenden Gemeinden kann keine Subvention von der Gemeinde bezogen werden. 	+++	--

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

Lösungsansatz		Positive Auswirkung	Negative Auswirkungen	Gewichtung	
				Pos.	Neg.
LA-2	Die Zusammenarbeit anstelle Konkurrenz unter den Vereinen fördern, sowie Synergien richtig nutzen und den Austausch sinnvoll stärken (Vereinshöck)	<ul style="list-style-type: none"> Die Konkurrenzsituation könnten unter den Vereinen reduziert werden. Zusammenarbeit im Bezug auf J+S Kids stärken. Gemeinsame Anliegen gegenüber der Stadt anbringen oder vertreten. 	<ul style="list-style-type: none"> Eigene Anliegen könnten etwas zu kurz kommen. Grosse Vereine könnten zu mächtig werden. 	++	-
LA-3	Stärkung und Anreize für die ehrenamtliche Tätigkeit schaffen, z. Bsp.: Steuerliche Abzüge für ehrenamtliche Tätigkeiten etc.	<ul style="list-style-type: none"> Es wäre leichter Personen zu finden welche sich ehrenamtlich betätigen wollen. 	<ul style="list-style-type: none"> Administrativer Aufwand kann steigen Ausnützung der Vorteile durch die Personen 	++	--
LA-4	Trainingsangebot überdenken: Angebot auf Senioren ausweiten.	<ul style="list-style-type: none"> Breites Trainingsangebot über alle Generationen. Gemeinsame Trainings fördern Verständnis für die verschiedenen Generationen. 	<ul style="list-style-type: none"> Je nach Grösse des Interesses müssten Trainingsräumlichkeiten gesucht werden. Welche schon ziemlich knapp sind. Trainer müssten gegebenenfalls speziell geschult werden. 	++	--
LA-5	Anstelle der Leistung soll der Spass im Training im Vordergrund stehen.	<ul style="list-style-type: none"> Neue Mitglieder werden in den Verein eintreten für welche der Spass am Sport im Vordergrund steht. 	<ul style="list-style-type: none"> Die Mitglieder, welche die Leistung vor den Spass im Training sehen, werden den Verein verlassen, da sie nicht die optimalen Trainingsbedingungen vorfinden. Leistungsauszeichnung fehlen im Verein, was es schwieriger macht Sponsoren zu finden resp. zu halten. 	++	---
LA-6	Verstärkte Mitgliederwerbung betreiben.	<ul style="list-style-type: none"> Neue Mitglieder für den Verein können angeworben werden. Die Bekanntheit des Vereins steigt. 	<ul style="list-style-type: none"> Ansturm ist zu gross und die notwendige Infrastruktur ist nicht vorhanden. Um die falsche Zielgruppe wird geworben. 	+++	--

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

Lösungsansatz		Positive Auswirkung	Negative Auswirkungen	Gewichtung	
				Pos.	Neg.
LA-7	Vermarktung überdenken: „Marketingkonzept“	<ul style="list-style-type: none"> • Klare Marketingvorgabe für den Verein oder Verband. • Es muss, wenn das Marketingkonzept steht, nicht immer wieder alles von neuem begonnen werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellen Marketingkonzept kann sehr aufwendig sein. • Ziel wird nicht erreicht oder nicht getroffen 	++	--
LA-8	Trainingszeiten überdenken: alle 2 Wochen am Samstagmorgen eine Training	<ul style="list-style-type: none"> • Kinder für den Sport begeistern. • Sport aus Sicht mehr Bewegung und nicht Wettkampf (primärer Fokus). 	<ul style="list-style-type: none"> • Eltern brauchen den Verein als Hüttedienst für ihre Kinder. • Trainer und Trainingsanlage finden, welche benutzt werden kann. • Überschneidung mit Wettkämpfen 	+	--
LA-9	Ausrichtung des Vereins überdenken (Wettkampf oder Trainingsverein)	<ul style="list-style-type: none"> • Neue Mitglieder, welche Training rein zum Spass machen wollen kommen in den Verein. • Trainer müsste nicht zwingend über LA Know-how verfügen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mitglieder, welche Wettkämpfe machen wollen, kämen zu kurz und würden evtl. den Verein verlassen. • Fehlende Leistungen welche für Werbezwecke genutzt werden können 	++	--
LA-10	Infopunkt für Einwohner über Vereine erstellen	<ul style="list-style-type: none"> • Einwohner können sich zentral über die Vereine informieren. • Übersicht über alle Vereine von Dübendorf auf einen Blick. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evtl. Informationsflut für den Einwohner • Die Daten / Informationen sind nicht aktuell. 	++	--
LA-11	Besuch in den Klassen um den Verein resp. Sportart bekannt zu machen.	<ul style="list-style-type: none"> • Verein und Sport wird bei den Schülern bekannt resp. bekannter 	<ul style="list-style-type: none"> • Probleme mit den Eltern und Schule im Bezug auf Werbung in der Schule • Imageverlust durch den oben erwähnten Punkt • Personen finden, welche adäquat Auskunft geben können und Mitglieder des Vereins sind und Zeit haben. 	++	---
LA-12	Nachwuchsförderung auf Verbandsebene stärken	<ul style="list-style-type: none"> • LA Nachwuchsförderung für alle interessierte transparent machen. • Durch klare Vorgaben können interessierte Personen für die LA begeistert werden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Erwartungsdruck der Mitglieder, resp. Eltern, auf die Vereine steigt. 	++	--

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

Lösungsansatz		Positive Auswirkung	Negative Auswirkungen	Gewichtung	
				Pos.	Neg.
LA-13	Präsenz des „zurich athletics“ erhöhen	<ul style="list-style-type: none"> Die Aufgaben des „zurich athletics“ sind klar und die zu erwartenden Leistungen sind bekannt. Der LA-Nachwuchs wird durch eine vermehrte Präsenz des Verbandes bekannt. 	<ul style="list-style-type: none"> Vorgaben für die Vereine können zu streng werden Pensum der Ehrenamtlichen steigt an 	+++	-
LA-14	Verdiente Mitglieder auszeichnen.	<ul style="list-style-type: none"> Mitglieder fühlen sich in ihrer Tätigkeit gestärkt und unterstützen den Verein eher. Andere Mitglieder werden motiviert zum anpacken. 	<ul style="list-style-type: none"> Neid, dass der Andere ausgezeichnet wurde 	+++	-
LA-15	Durchführung eines nationalen Leichtathletiktags	<ul style="list-style-type: none"> LA als Sport würde für die breite Bevölkerung bekannt gemacht werden. Zentrale Werbung für den Anlass Personen welche keinen Bezug für die LA haben kommen evtl. an den LA-Tag 	<ul style="list-style-type: none"> Trotz zentraler Organisation immer noch Aufwand für die Vereine. 	+++	-
LA-16	Administrative Unterstützung durch die Verbände	<ul style="list-style-type: none"> Vereine müssten nicht immer wieder alles neu erfinden. Vereine könnten sich auf Kernaufgaben konzentrieren 	<ul style="list-style-type: none"> Gefahr, dass man sich zu stark auf den Verband verlässt. 	+++	-
LA-17	Sportlerporträts auf Homepage	<ul style="list-style-type: none"> Interesse für den Verein resp. Sportart könnte steigen. Anerkennung der Leistungen der Sportler. 	<ul style="list-style-type: none"> Überforderung der Sportler mit der neuen Präsenz. Nachführen der Porträts. Neid / Unverständnis für Auswahl bei den Athleten 	++	-

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

7.3 Priorisierung der Lösungsansätze

Die Priorisierung für die Umsetzung der einzelnen Lösungsansätze wurden anhand der Aufwand / Nutzen Analyse gem. Anhang A.XII und der Gewichtung aus Kapitel 7.2 ermittelt.

Kurzfristig umzusetzen (9 Monaten)	Mittelfristig umzusetzen (18 Monaten)	Langfristig umzusetzen (27 Monaten)
<ul style="list-style-type: none"> • LA-1 Ausdehnung des Einflussgebiets auf die umliegende Gemeinden ohne eigenen Leichtathletikclub. • LA-3 Stärkung und Anreize für die ehrenamtliche Tätigkeit schaffen • LA-4 Trainingsangebot überdenken: Angebot auf Senioren ausweiten. • LA-6 Verstärkte Mitgliederwerbungen betreiben. • LA-8 Trainingszeiten überdenken: alle 2 Wochen am Samstagmorgen eine Training • LA-13 Präsenz des zurich athletics erhöhen • LA-14 Verdiente Mitglieder auszeichnen. • LA-17 Sportlerporträts auf Homepage 	<ul style="list-style-type: none"> • LA-2 Die Zusammenarbeit anstelle Konkurrenz unter den Vereinen fördern sowie Synergien richtig nutzen und den Austausch sinnvoll stärken (Vereinshöck) • LA-7 Vermarktung überdenken: „Marketingkonzept“ • LA-9 Ausrichtung des Vereins überdenken (Wettkampf oder Trainingsverein) • LA-10 Infopunkt für Einwohner über Vereine erstellen • LA-11 Besuch in den Klassen um den Verein resp. Sportart bekannt zu machen. • LA-12 Nachwuchsförderung auf Verbands-ebene stärken 	<ul style="list-style-type: none"> • LA-5 Anstelle der Leistung soll der Spass im Training im Vordergrund stehen. • LA-15 Durchführung eines nationalen Leichtathletiktags • LA-16 Administrative Unterstützung durch die Verbände

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

7.4 Erläuterungen der Lösungsansätzen und konkrete Massnahmen

In diesem Kapitel werden konkrete Massnahmen zu den einzelnen Lösungsansätzen aufgezeigt. Die Liste der Massnahmen ist als nicht abschliessend zu betrachten.

LA-1 Erweiterung Einflussgebiet

Durch die Erweiterung des Einflussgebiets des Vereins sollen Kinder und Jugendliche in den Gemeinden angesprochen werden, welche über keinen eigenen Leichtathletikclub verfügen. Da es für Kinder und Jugendliche aus anderen Gemeinden keine Subvention der Stadt gibt, ist diese evtl. mit den entsprechenden Gemeinde zu klären.

Massnahmen:

- Analyse: Welche Gemeinden im Umkreis von Dübendorf keinen eigenen Leichtathletikclub Verfügung
- Medium für die die Mitgliederwerbung in den entsprechenden Gemeinden festlegen. Evtl. als Teil des Marketingkonzepts
- Verantwortliche Person für die Subvention in den entsprechen Gemeinden finden und ansprechen, ob Möglichkeiten für Bezug von Subventionen bestehen
- Verein in die jeweilige Vereinsliste eintragen lassen

LA-2 Zusammenarbeit anstelle Konkurrenz

Die Dübendorfer Vereine sollen vermehrt zusammenarbeiten anstelle sich zu konkurrenzieren. Mit einer Zusammenarbeit kann gegenüber der Stadt mehr erreicht werden, anstelle das jeder Verein etwas alleine tut. Auch im Bereich der Mitglieder kann eine Zusammenarbeit stattfinden, so können z.B. Mitglieder, die den Verein verlassen möchten und etwas anderes machen möchten einfach vermittelt werden. Auch im Bereich des Programms J+S Kids müssen die Vereine zusammenarbeiten, da dort eine gewisse Anzahl der Trainingslektionen in einer anderen Sportart gemacht werden müssen. Also ein Idealer Punkt für die Zusammenarbeit.

Massnahmen:

- J+S Kids Portal schaffen (Angebot und Nachfrage der Vereine)
- Die Zusammenarbeit der Vereine am Vereinshöck der Stadt fördern
- IG Sport gründen

LA-3 Stärkung und Anreize für die ehreamtliche Tätigkeit schaffen

Der Anreiz für die ehrenamtliche Tätigkeit muss verstärkt werden. Der Verein kann nur einen bedingten Anreiz schaffen, doch sollte auch ein „finanzieller“ Anreiz auf politischer Ebene geschaffen werden.

Massnahmen:

- „Finanzielle“ Anreize auf politischer Ebene anregen
- Die Fringe Benefits des Vereines für Ehrenamtliche aufzeigen
- Erstellen von Pflichtenheften um die Aufgaben klar zu definieren
- Ausstellen des Sozialzeitausweis für ehrenamtliche Tätigkeit durch den Verein

LA-4 Trainingsangebot überdenken

Die heutige Gesellschaft wird immer Älter. Diese Entwicklung macht auch nicht vor den Vereinen halt. Als Verein sollte man sich überlegen, ob man sein Trainingsangebot entsprechenden anpassen oder ausbauen sollte.

Massnahmen:

- Umfrage in der Gemeinde ob ein LA-Training für Senioren Anklang finden würde
- Das „Seniorinnen“ - Turnen des Verein bekannter machen
- Überlegen ein ähnlichen Training für Senioren anzubieten
- Trainer entsprechend ausbilden

LA-5 Anstelle der Leistung soll der Spass im Training im Vordergrund stehen.

Das Trainingsziel bei den einzelnen Trainingseinheiten soll der Spass am Training sein und nicht die Leistung soll im Vordergrund stehen. Durch die Anpassung können Vereinsmitglieder, welche nicht Leistungsorientiert trainieren möchte, sondern eher den Spass am Training suchen abgeholt werden. Die Trainingseinheiten sind entsprechenden zu kennzeichnen, damit es zu keinen Missverständnissen kommt bei den Mitgliedern.

Massnahmen:

- Eine Trainingseinheit, welche als „Spasseinheit“ durchgeführt werden soll, in Absprache mit dem Trainer definieren
- Trainings auf den Trainingsplänen kennzeichnen

LA-6 Verstärkte Mitgliederwerbung betreiben

Intern und extern soll die Mitgliederwerbung verstärkt werden. Die Mitgliederwerbung ist auch ein Bestandteil von LA-7. Die Mitglieder sollen vermehrt motiviert werden, neue interessierte Personen an ein Training mitzunehmen.

Massnahmen:

- Aufbauen eines Anreizsystems für Mitglieder, welche ein neues Mitglied in den Verein bringt
- Mitgliederwerbung an den eigenen Events verstärken
- Flyer in der Willkommensmappe der Gemeinde plazieren
- Das eingeführte Offene Leichtathletiktraining etablieren im Verein.
- Flyer in Neubausiedlungen verteilen
- Eltern der Athleten stärker in den Verein einbinden

LA-7 Vermarktungen überdenken „Marketingkonzept“

Zielgerichtet Marketingstrategie für Verein und Verband, Leerläufe verhindern resp. reduzieren und die Marketingziele für den Verein / Verband festlegen. Teil des Marketingkonzepts ist es auch den Bekanntheitsgrad des Vereins zu erhöhen.

Massnahmen:

- Erarbeiten eines Marketingkonzepts für den Verein
- Austausch mit dem Verband über Sportmarketing
- Anregen einer speziellen Schulung zum Thema Marketing für Sportvereine inkl. der geführten Erstellung eines Konzeptentwurfs
- Präsenz des Vereins erhöhen in der Gemeinde. z.B. Flyer in der Willkommensmappe der Gemeinde plazieren
- Interne Meinungsumfrage durchführen
- SWOT-Analyse durchführen

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

LA-8 Trainingszeiten überdenken

Überdenken der Heute angebotenen Trainingszeiten. Entsprechen diese den Bedürfnissen der bestehenden und potentiellen Vereinsmitglieder? Können mit einem speziellen Trainingstermin, z.B. Samstagmorgen, potentielle neue Mitglieder angesprochen werden?

Massnahmen:

- Umfrage bei Trainern und aktiven Vereinsmitglieder durchführen
- Trainingsangebote der anderen Vereine analysieren um zu sehen ob so etwas angeboten wird (Umfeldanalyse)

LA-9 Ausrichtung des Vereins überdenken

Wie schon bei LA-5 geht es darum, wie sich der Verein in Zukunft ausrichten soll. Es geht nur noch eine Stufe weiter als bei LA-5: Es geht um die gesamten Aktivitäten des Vereins. Soll sich der Verein in Richtung Trainings- oder Wettkampfverein (heute) ausrichten? Diese Entscheidung ist vorsichtig abzuwägen.

Massnahmen:

- Umfrage bei den Mitgliedern, Training und Vorstandsmitglieder wie sie die Zukunft des Vereins sehen
- Aufzeigen der Konsequenzen für den Verein
- Erstellen eines Massnahmenplanes bei einer Änderung der Ausrichtung. Es ist unter anderem zu regeln wie mit Athleten umgegangen wird, welche Wettkämpfe machen möchten und entsprechende Trainings benötigen etc.
- Langfristige Strategische Planung machen

LA-10 Infopunkt für Einwohner über Vereine erstellen

Aufbauen eines zentralen Einstiegspunkt für die Einwohner einer Gemeinde, welche einen Verein suchen oder sich einen Überblick über die Aktivitäten verschaffen möchten.

Massnahmen:

- Aufbauen einer Vereinesliste bei den Gemeinden
- Vereine auch bei den Nachbargemeinden eintragen lassen

LA-11 Besuche in Klassen

Mit dem Besuch in den Schulklassen sollen die Schüler einerseits für die Events des Vereines und den Verein selbst kennen lernen. Die Information kann durch einen Flyer eine Infoveranstaltung oder durch ein gemeinsames Training erfolgen.

Dies wurde vor längerer Zeit bereits mal gemacht, jedoch durch Pensionierung der entsprechenden Person fehlten die entsprechenden Kontakte.

Massnahmen:

- Kontaktaufnahme mit der Schulgemeinde und Abklärung der Möglichkeiten
- Definieren was das Ziel dieser Besuche ist

LA-12 Nachwuchsförderung auf Verbandsebene stärken

Damit die Vereine potentielle Athleten fördern und sie die Eltern über die Möglichkeiten der Nachwuchsförderung in der Leichtathletik informieren können, soll ein Informationsmittel erarbeitet werden. Viele Informationen sind vorhanden aber nicht immer ganz einfach zu finden resp. den Zusammenhang zu sehen.

Massnahmen:

- Erstellen einer Infobroschüre „Nachwuchsförderung in der Leichtathletik“
- Publizieren der Infobroschüre
- Nachwuchsförderung auch Medial bei den Verbänden ein Thema machen

LA-13 Präsenz des „zurich athletics“ erhöhen

Die Bekanntheit erhöhen und die Aufgabe des „zurich athletics“ im Kanton Zürich bei den Vereinen und Bevölkerung bekannt machen.

Massnahmen:

- Medienberichte über gute Leistungen der Athleten durch den „zurich athletics“
- Aufgaben und Funktion publizieren auf Homepage

LA-14 Verdiente Mitglieder auszeichnen

Durch die Auszeichnung von verdienten Vereinsmitgliedern kann ein Anreiz für die die Unterstützung des Vereins geschaffen werden. Die Identität mit dem Verein / Verband steigt durch die Anerkennung der erbrachten Leistungen.

Massnahmen:

- Verdiente Vereinsmitglieder mit dem „Zertifikat für ehrenamtliche Tätigkeiten im Sport“ auszeichnen
- Speziellen Veranstaltung für verdiente Vereinsmitglieder durchführen
- Regionale Verbände für solche Auszeichnungen gewinnen

LA-15 Durchführung eines nationalen Leichtathletiktags

Mit der Durchführung eines nationalen Leichtathletiktags analog dem landesweiten Schwingerschnuppertag vom Dez. 2009 soll die Leichtathletik einem breiten Publikum zugänglich gemacht werden. Es soll damit aufgezeigt werden was hinter den Leistungen der Sportler steckt und wie man dazu kommt.

Massnahmen:

- Regionalen und Nationalen Verband anregen einen nationalen Leichtathletiktag durchzuführen

LA-16 Administrative Unterstützung durch Verband

Neben dem, dass die regionalen Sportverbände die Vereine gegenüber den nationalen Verbänden vertreten, sollen sie mehr Unterstützung für ihre angeschlossenen Vereine bieten. Insbesondere was Marketing (Mitgliederwerbung) und Eventorganisation angeht.

Massnahmen:

- Austausch mit den Vereinen über die Art der Unterstützung
- Der Verband erstellt ein Eventkonzept, nach dem man Events planen, durchführen und abschliessen kann
- Erarbeiten eines Marketinggrundkonzepts

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

LA-17 Sportlerporträts auf Homepage

Durch die kurzen, aussagekräftigen Porträts von den Topathleten des Vereins kann der Verein aufzeigen was möglich ist. Diese werden auf der Homepage publiziert oder auch für definierte Marketingzwecke verwendet.

Inhalt dieser Porträts könnte sein: Name, Jahrgang, Foto, Hobbies, Tätigkeiten, Leistungen, Wie sieht das Trainings aus und welches Ziel in x Jahren.

Massnahmen:

- Erstellen der Porträts der Topathleten des Vereins

8 Schlussfolgerung

Die in der Diplomarbeit unter dem Kap 6 ff beschriebenen einzelnen Probleme können grob in folgenden drei Problemgruppen zusammengefasst werden.

- **Soziale Probleme** sind unter anderem auf die Überalterung der Bevölkerung, auf Veränderung der Bedürfnisse der Bevölkerung und der gestiegene Leistungsdruck zurück zu führen. Diese machen es teilweise schwierig neue Mitglieder oder Ehrenamtliche zu finden.
- **Vereinsinterne Probleme** sind im Wesentlichen das Angebot und die richtige Ausrichtung des Vereins.
- **Wirkungen** sammeln alle Probleme, in Zusammenhang mit dem Auftreten nach Aussen, dem medialen Interesse vom Sport im Allgemeinen, dem Verband und dem Verein.

Wie die Probleme können auch die Lösungen für die oben erwähnten Probleme in die folgenden Gruppen einteilen werden:

- **Marketing:** Zielgerichtetes, koordiniertes und geplante Marketingaktionen durchführen auf Vereins und Verbandsebene.
- **“Angebot und Nachfrage“** innerhalb des Vereins analysieren und entsprechenden Massnahmen daraus ableiten.
- **Zusammenarbeit** zwischen den Vereinen fördern innerhalb der Gemeinde.
- **Wertschätzung** für die Ehrenamtliche Tätigkeit erhöhen und Nutzen für den Verein und die Person aufzeigen.

Um die beschriebenen Probleme erfolgreich zu lösen, sind alle der aufgeführten Lösungsgruppen umzusetzen, nur eine einzelnen führt vielleicht kurzfristig aber eben nicht zum langanhaltenden, gewünschten Erfolg. Um diese zu erreichen muss sich der Verein resp. der Vereinsvorstand bewusst werden, dass der Verein wie eine Unternehmung funktioniert und auch entsprechenden geführt werden muss.

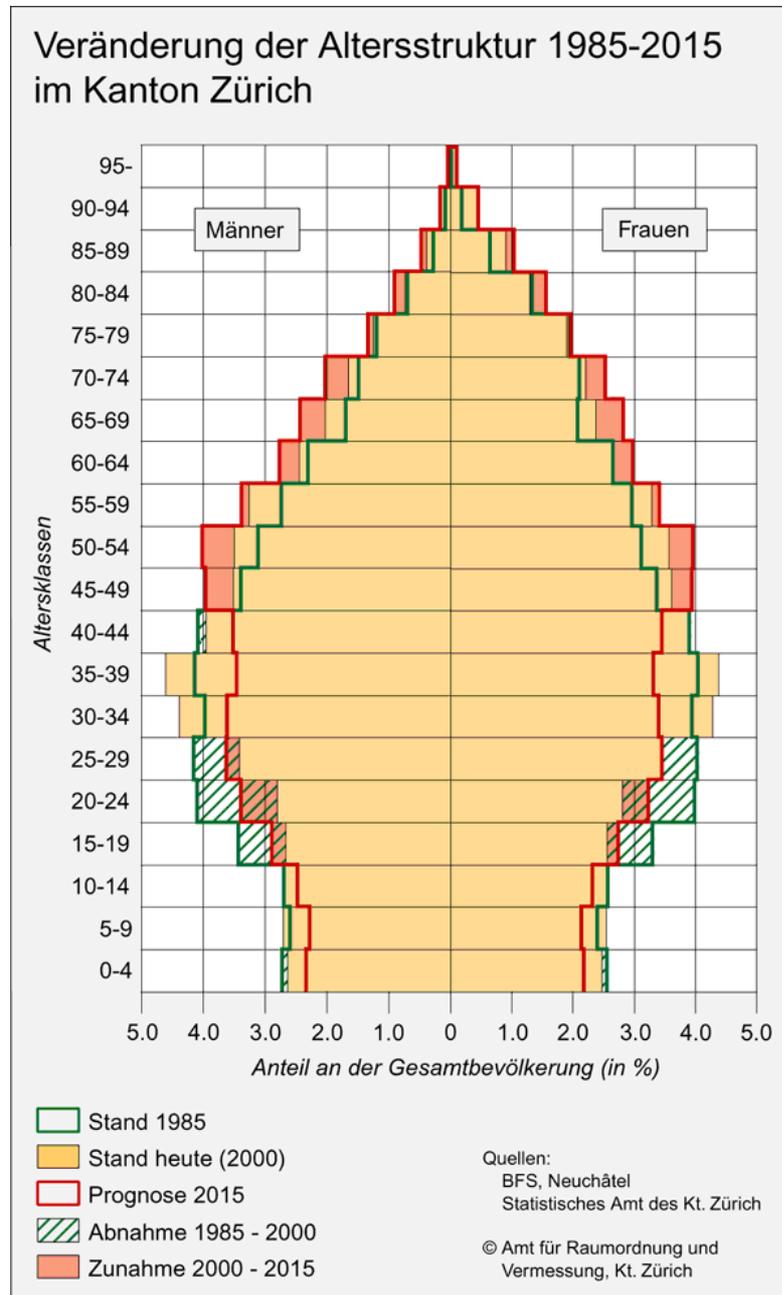
Der aus meiner Sicht grössten Erfolg im Bezug auf die Gewinnung von neuen Vereinsmitgliedern erreicht man mit der Verstärkung der Eigenwerbung an den öffentlichen Vereinsanlässen sowie mit der Durchführung eines offenen Trainings für alle in Verbindung mit der Ausbreitung des Einflussgebiets des Vereins auf andere angrenzende Gemeinden.

Literaturverzeichnis

- Studie „Sport Kanton Zürich 2008“: Sportverhalten und Sportwünsche der Zürcher Bevölkerung (Sicherheitsdirektion Kanton Zürich, Fachstelle Sport)
- Statistische Jahrbuch des Kantons Zürich 1998 bis 2008
- Referat Mathias Horx, Trend- und Zukunftsforscher, Zukunftsinstitut Frankfurt „Was wir über die Zukunft wissen können – Trends und Megatrends des 21. Jahrhunderts“
- Raumbewertung Kanton Zürich, Heft 19 „Sozial-räumliche Durchmischung; September 1997
- Sportpolitik – Sonderausgabe Sportpolitisches Konzept – Umsetzungsmassnahmen, Ausgabe 2/02 (Bundesamt für Sport)
- Sport Schweiz 2008 – Das Sportverhalten der Schweizer Bevölkerung (Observatorium Sport und Bewegung Schweiz)
- Sport Schweiz 2008 – Kinder- und Jugendbericht (Observatorium Sport und Bewegung Schweiz)
- Flyer „Zertifikat für ehrenamtliche Tätigkeiten im Sport“
- Schweizerischer Sozialzeitausweis
- www.swissathletics.ch
- www.kantonalplanung.zh.ch/internet/bd/arv/kplan/de/beobachtung/indikatoren.html
- Studie „Jugend unter Druck – Das Leben der Jugend in der Leistungsgesellschaft und die Krise der Partizipation im Zeitalter des posttraditionellen Materialismus“ (2007; tfactory Hamburg und Institut für Jugendkulturforschung)
- Tagesanzeiger vom 07.12.2009: „Früh übt sich, wer ein Böser werden will“
- www.duebendorf.ch/de/vereine/vereinsliste/
- www.swissolympic.ch/vereinsmanagement
- www.zks-zuerich.ch
- www.lcd.ch sowie die Mitgliederverwaltung des LC Dübendorf

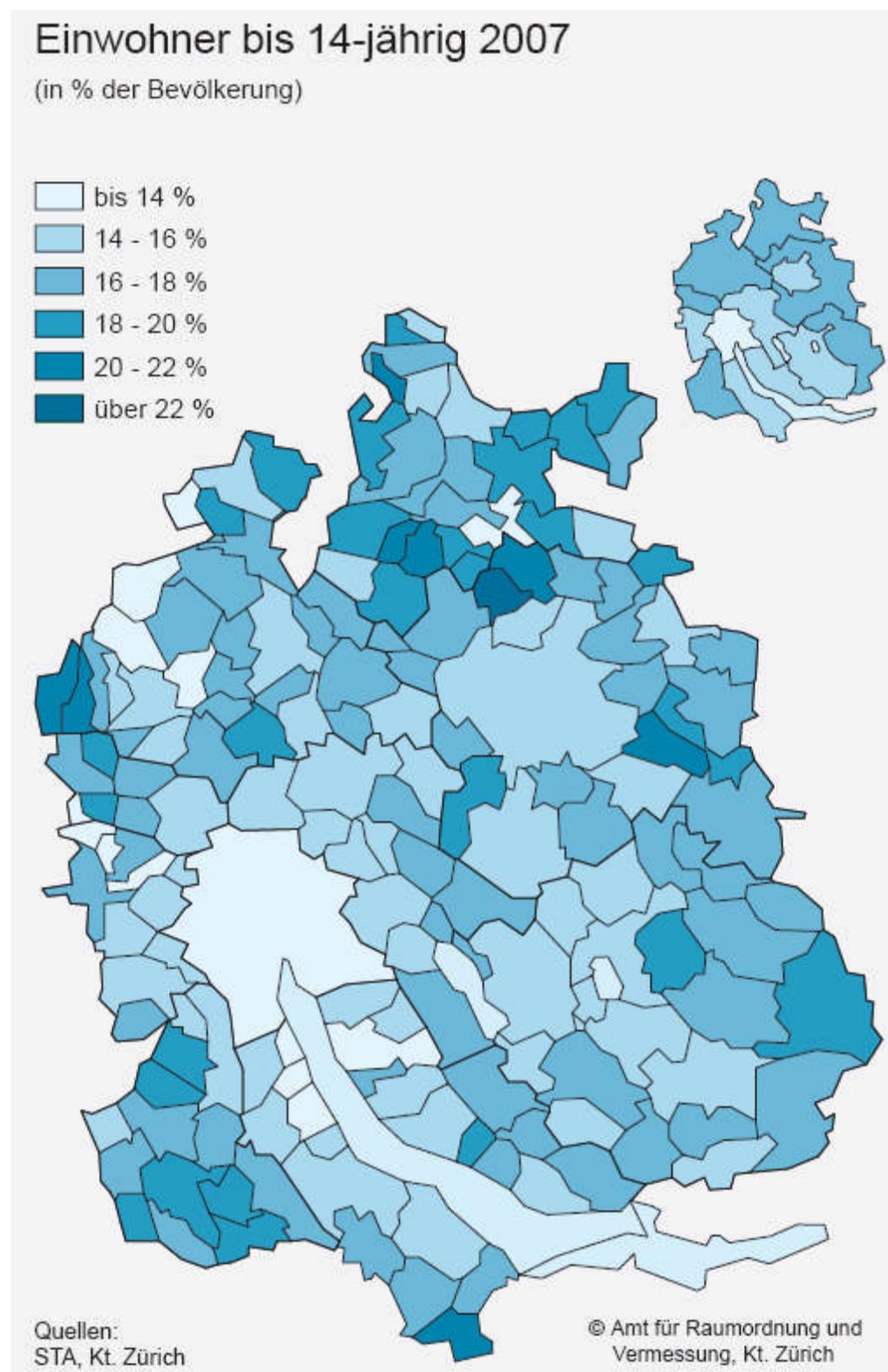
A Anhänge

A.I Bevölkerungsentwicklung



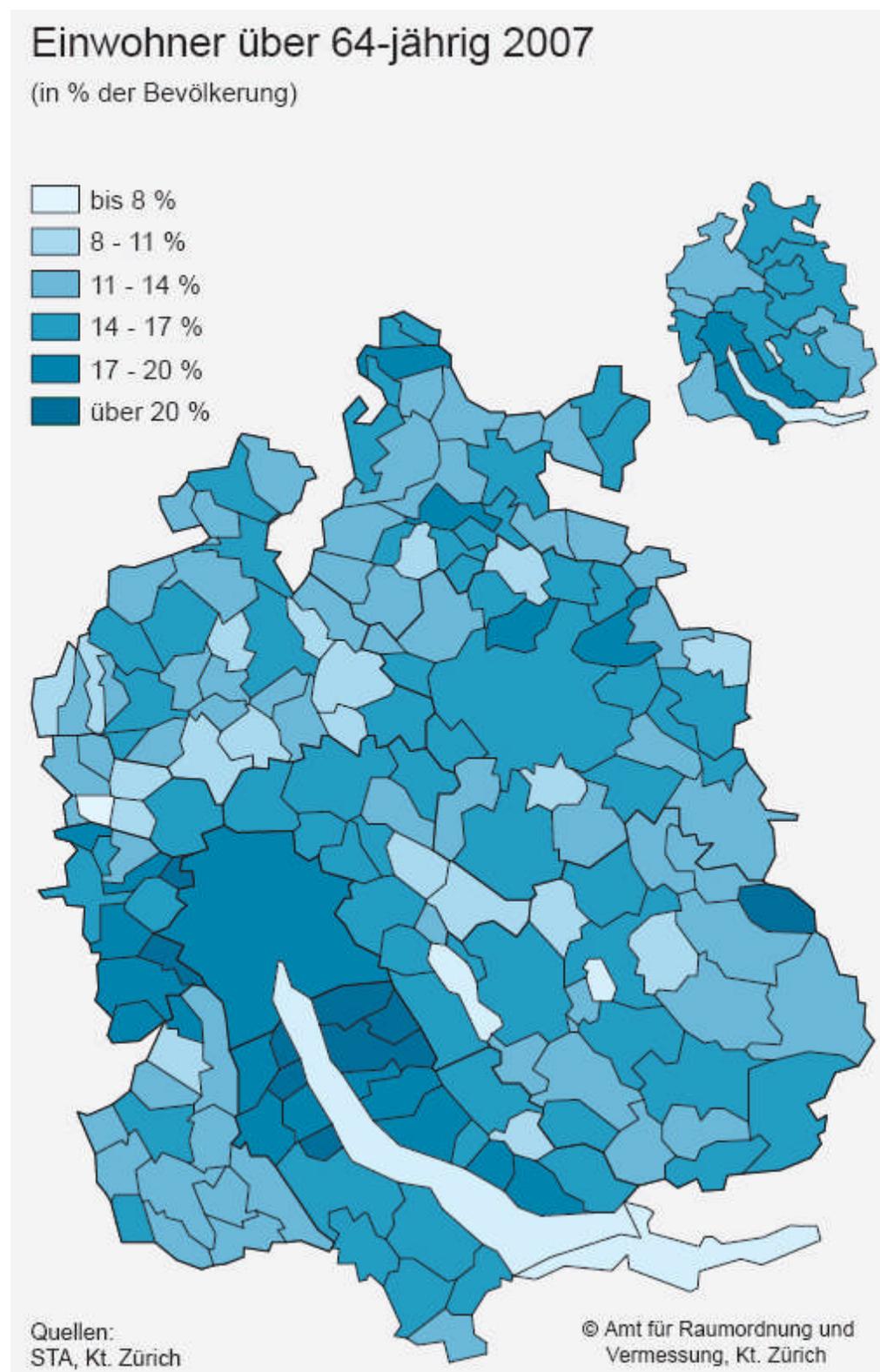
Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

A.II Einwohner bis 14-jährige



Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

A.III Einwohner über 64-jährige

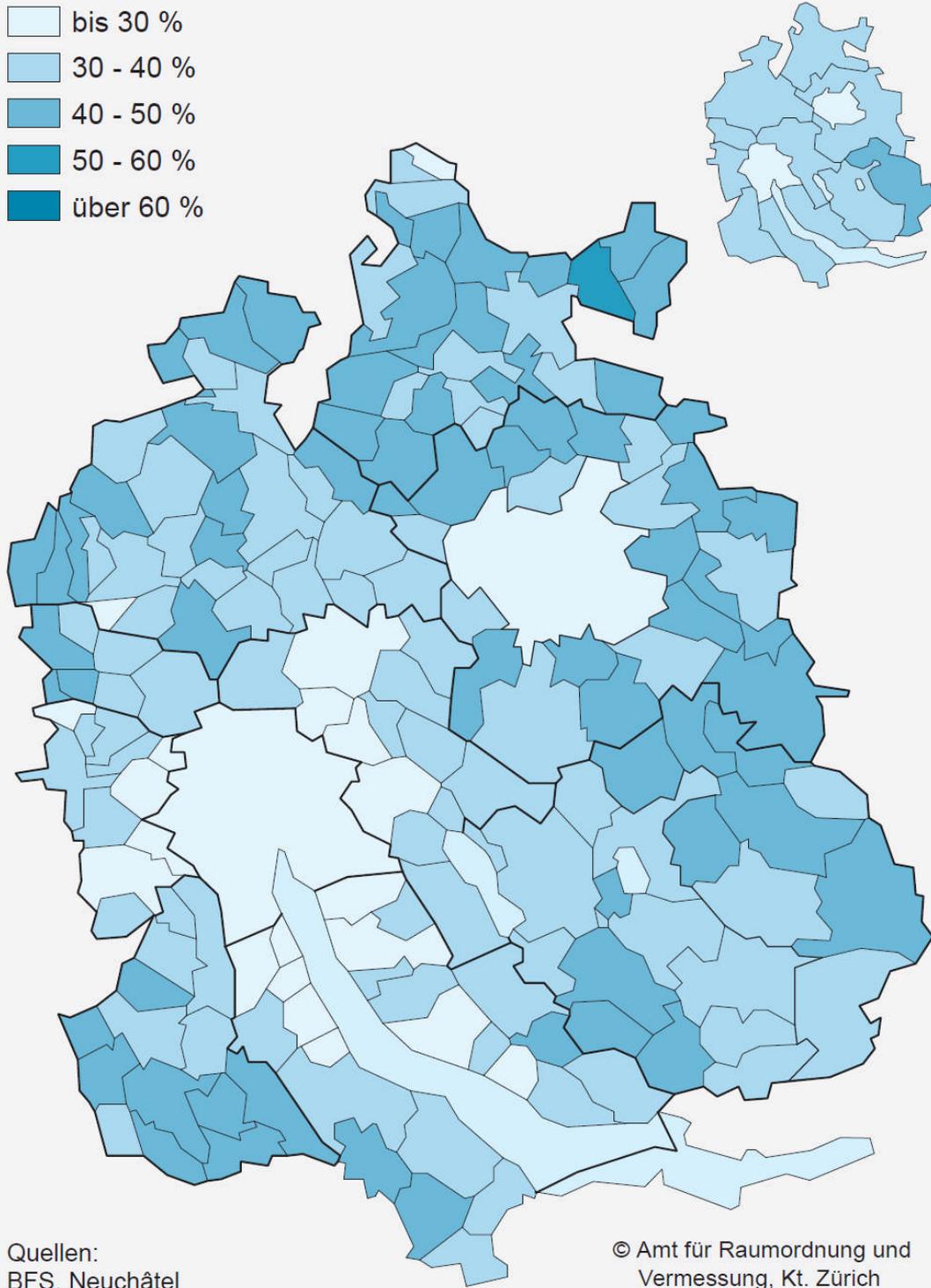
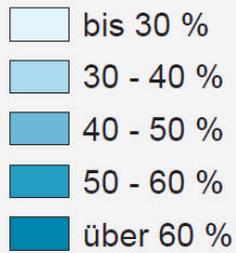


Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

A.IV Haushalte mit Kindern

Haushalte mit Kindern 2000

(in % der Privathaushalte)

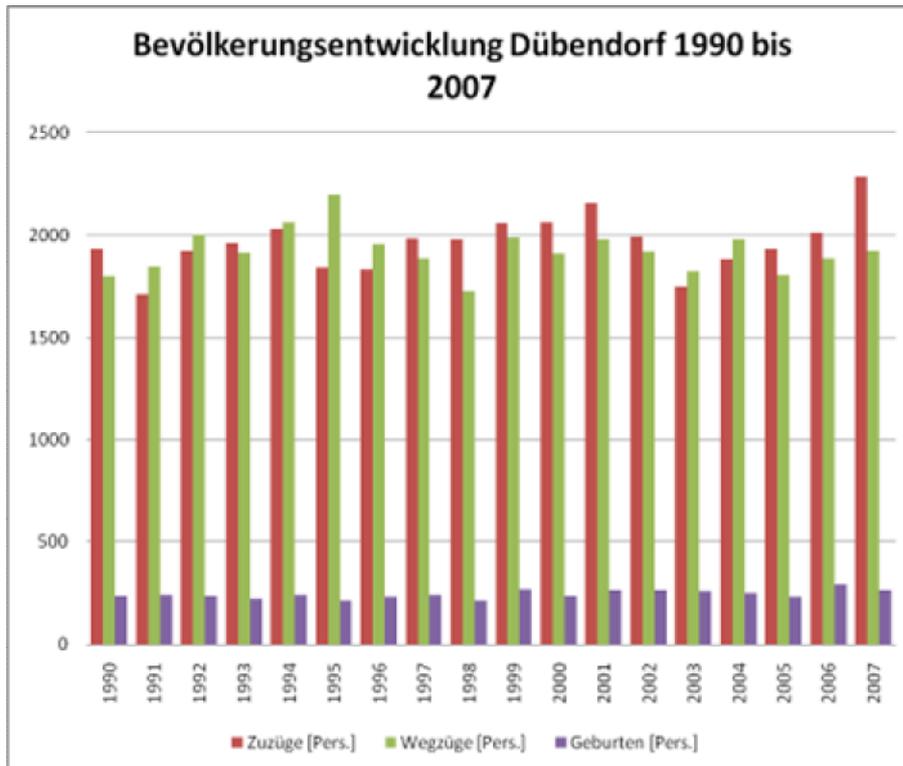


Quellen:
BFS, Neuchâtel

© Amt für Raumordnung und
Vermessung, Kt. Zürich

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

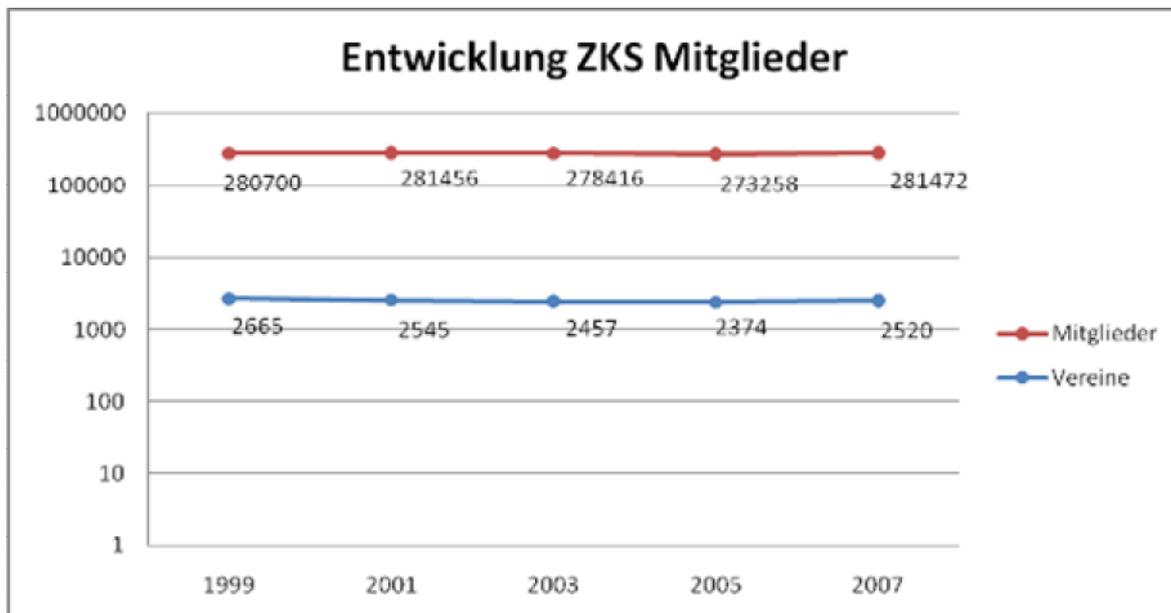
A.V Bevölkerungsentwicklung in Dübendorf



Quelle: BFS, Statistik des jährlichen Bevölkerungsstandes (ESPOP)

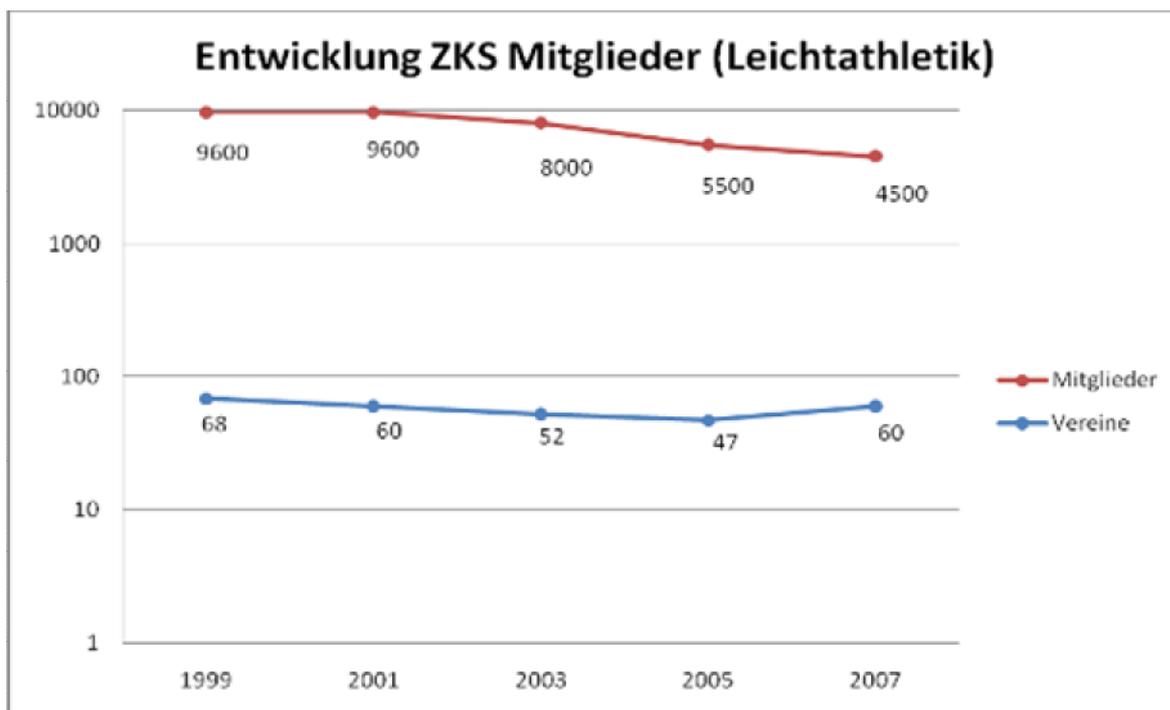
© 2009 Statistisches Amt des Kantons Zürich. All Rights reserve

A.VI Entwicklung Mitglieder in Sportvereinen



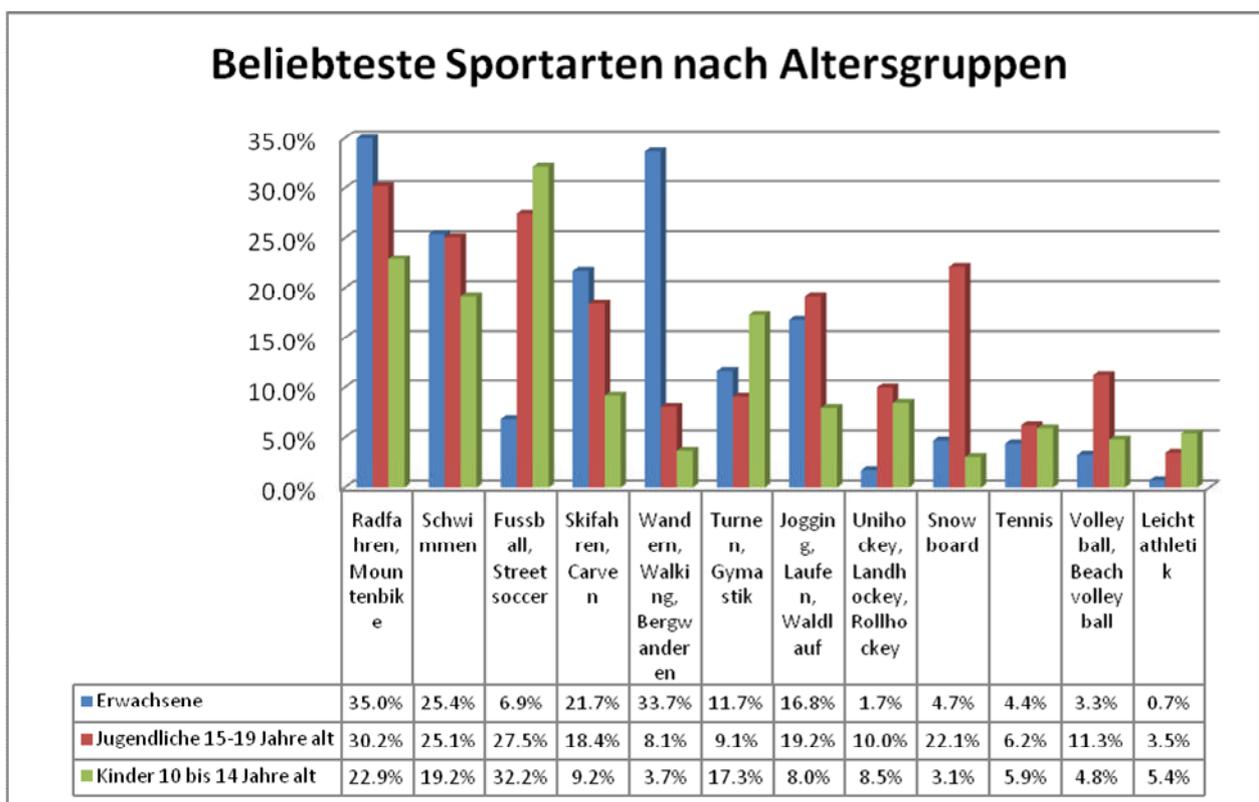
Quelle: ZKS

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.



Quelle: ZKS

A.VII Beliebteste Sportarten



Quelle:

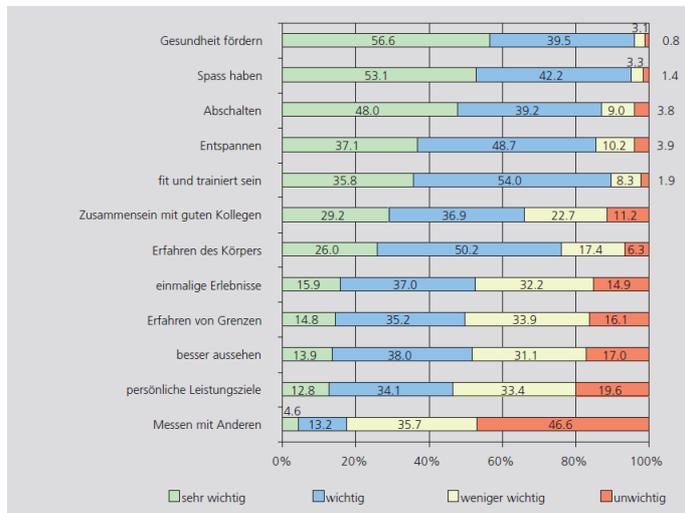
Studie „Sport Schweiz 2008: Kinder- und Jugendbericht“

Studie „Sport Schweiz 2008“

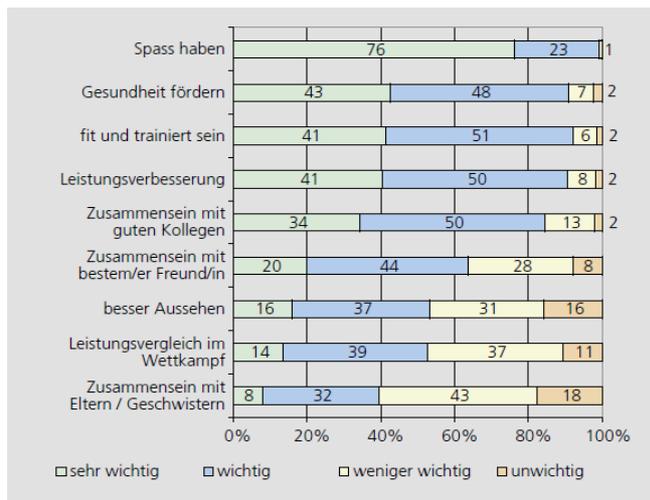
Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

A.VIII Sportmotive

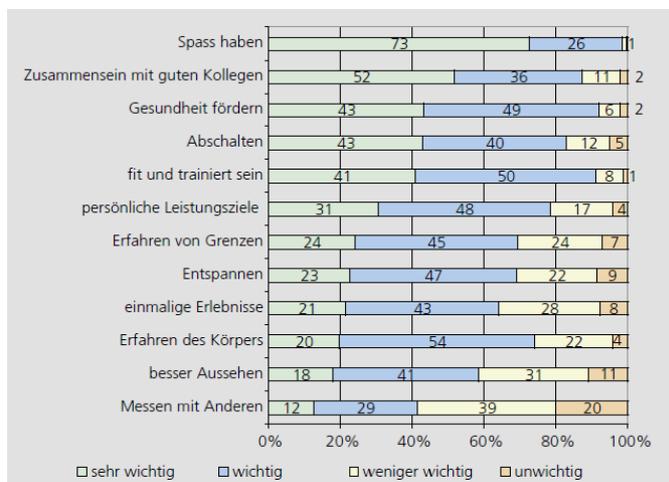
Sportmotive Erwachsene



Sportmotive Kinder (10-14 Jahre alt)



Sportmotive Jugendliche (15-19 Jahre alt)

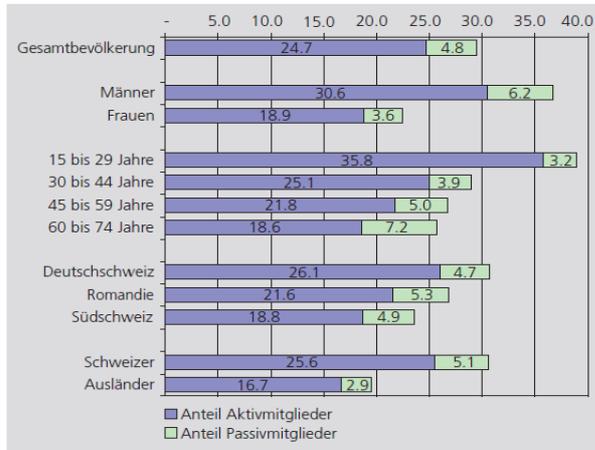


Quelle:
Studie „Sport Schweiz 2008: Kinder- und Jugendbericht“
Studie „Sport Schweiz 2008“

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

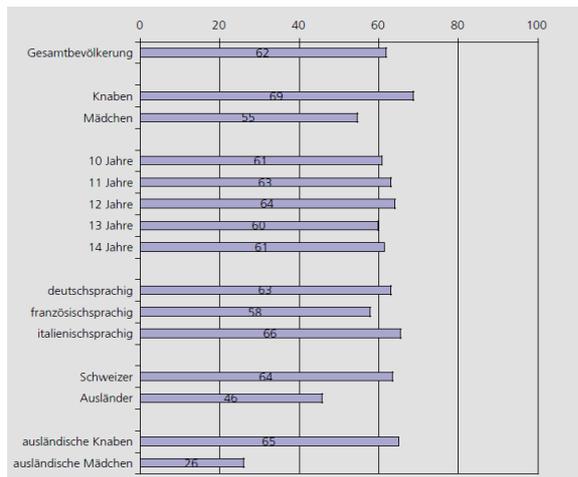
A.IX Anteil Sportvereinsmitglieder

Erwachsene

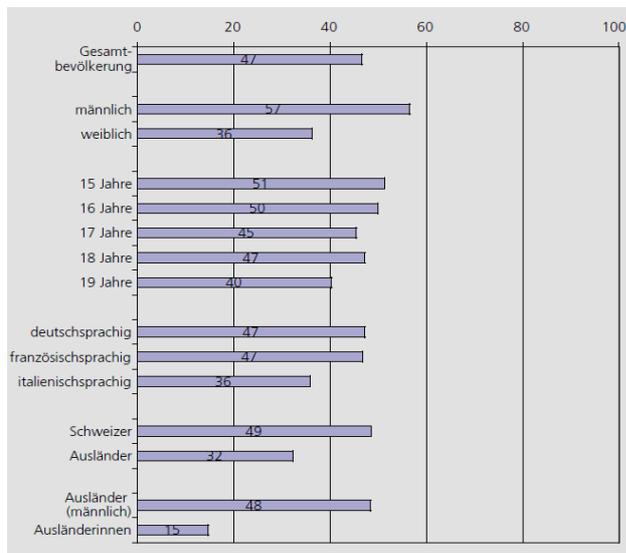


Anmerkung: Anzahl Befragte: 10260.

Kinder



Jugendliche



Quelle:
Studie „Sport Schweiz 2008: Kinder- und Jugendbericht“
Studie „Sport Schweiz 2008“

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

A.X Sportwünsche der Nichtsportler

	Kinder (10 bis 14 Jahre)		Jugendliche (15 bis 19 Jahre)	
	in Prozent aller Nichtsportler	Mädchenanteil (in Prozent)	in Prozent aller Nichtsportler	Mädchenanteil (in Prozent)
Fussball, Streetsoccer	20.7	38	5.9	67
Tanzen, Jazztanz	7.3	92	6.7	88
Volleyball, Beachvolleyball	6.7	92	6.7	88
Schwimmen	7.8	64	4.3	73
Fitnessstraining, Aerobics	0.0	–	9.8	64
Kampfsportarten/Selbstverteidigung	4.5	13	5.5	43
Basketball, Streetball	6.1	45	3.5	56
Tennis	6.7	58	2.7	29
Unihockey, Landhockey, Rollhockey	5.0	44	3.1	75
Turnen, Gymnastik	5.6	80	2.0	40
Jogging, Laufen, Waldlauf	0.6	100	4.7	67
Reiten, Pferdesport	1.7	100	3.1	100
Badminton	1.7	67	2.7	71
Handball	1.7	67	2.7	43
Radfahren, Mountainbike	1.7	33	2.4	67
Leichtathletik	2.8	40	1.2	0
Eishockey	2.2	25	0.8	0
Klettern, Bergsteigen	0.6	100	1.6	50

Anmerkung: Es sind alle Sportarten aufgeführt, die von mindestens fünf Befragten (Kinder und Jugendliche zusammengenommen) genannt wurden.

Quelle:

Studie „Sport Schweiz 2008: Kinder- und Jugendbericht“

Studie „Sport Schweiz 2008“

A.XI Gründe für kein Sport

Anmerkung: Anzahl Befragte: 2431. Sport Schweiz 2008

	in % aller inaktiven Kinder	in % aller inaktiven Jugendlichen
zu wenig Zeit	27.7	52.3
keine Lust, kein Spass am Sport	19.2	24.8
andere Hobbys und Interessen	14.2	11.6
zu viel Arbeit, Stress in der Schule	13.2	9.6
kein passendes Angebot, fehlende Infrastruktur	9.4	2.1
Sport liegt mir nicht	5.5	4.1
bin genug fit und brauche keinen Sport	*	5.4
schlechte Trainingszeiten, Erreichbarkeit	1.8	1.6
Verletzung	1.8	1.4
gesundheitliche Gründe	1.9	4.3
finanzielle Gründe, Sport ist zu teuer	1.2	0.5
Verbote	1.8	*
keine Kollegen zum Sporttreiben	1.2	*
schlechte Erinnerungen/schlechte Erfahrungen	0.2	0.4
andere Gründe	12.1	9.9

Anmerkung: Die Prozentwerte addieren sich nicht zu 100 Prozent, da mehrere Gründe angegeben werden konnten.

* wurde bei den Kindern bzw. bei den Jugendlichen nicht erhoben.

Quelle:

Studie „Sport Schweiz 2008: Kinder- und Jugendbericht“

Studie „Sport Schweiz 2008“

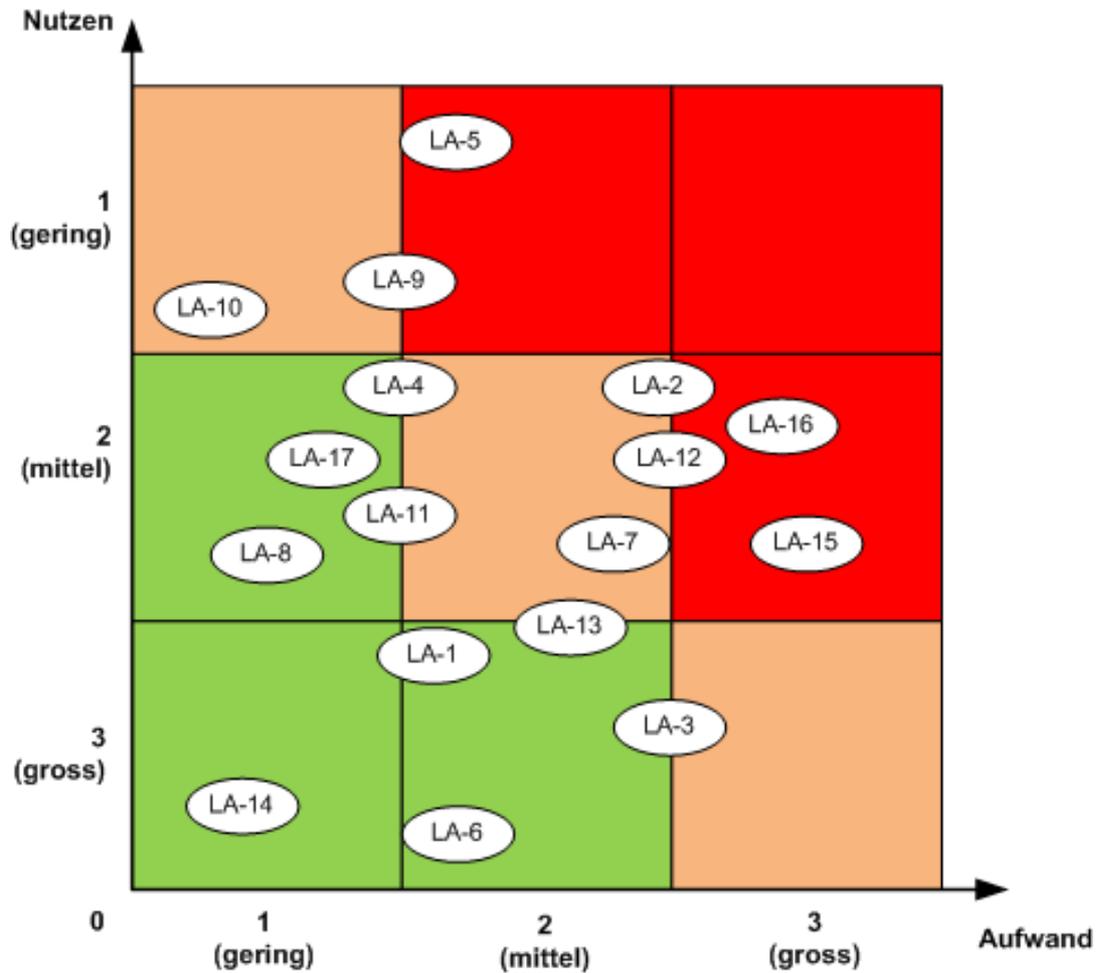
	in % aller Nichtsportler
habe zu wenig Zeit	41.8
habe keine Lust, Sport macht mir keinen Spass	17.3
gesundheitliche Gründe	14.6
habe genug Bewegung, bin genug fit	9.9
fühle mich zu müde für sportliche Betätigungen	8.2
habe andere Interessen	7.9
ungünstige, lange Arbeitszeiten	7.7
die Zeit geht der Familie verloren	4.1
Sport liegt mir nicht, Sport tut mir nicht gut	3.6
bin zu alt für Sport	3.5
Verletzung beim Sporttreiben war Grund für Ausstieg	2.2
finanzielle Gründe, Sport ist mir zu teuer	2.0
finde kein passendes Angebot	1.4
schlechte Erinnerungen, schlechte Erfahrungen	0.6
langer Arbeitsweg	0.6
unpassende Öffnungszeiten, schlechte Erreichbarkeit der Sportanlagen	0.4
andere Gründe	10.2

Anmerkung: Anzahl Befragte: 2431.

Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

A.XII Aufwand/Nutzen Analyse Lösungsansätze

Es wurden für die einzelnen Lösungsansätze deren Nutzen und Aufwand analysiert. Daraus ergeben sich die Prioritäten bei der Umsetzten. Auf eine Analyse der einzelnen Massnahmen wurden aus Komplexitätsgründen verzichtet.



Schwierigkeiten der Mitgliedergewinnung: Gründe für Vereinsmüdigkeit und die Herausforderung um neue Mitglieder zu gewinnen.

B Glossar

Begriff	Erklärung
BfS	Bundesamt für Statistik
CEVI	Schweizerische Version von CVJM (Christlicher Verein Junger Menschen)
FIFA	Fédération Internationale de Football Association, dt. Internationale Föderation des Verbandsfußballs)
Fringe Benefits	Nebenleistungen nicht in Form von Geld welche Personen bekommen können. Wie Rabatte in Geschäften, Autoleasing zu Sonderkonditionen etc.
KJAD	Kinder und Jugendarbeit Dübendorf
LA	Leichtathletik
LCD	Leichtathletikclub Dübendorf
SFV	Schweizer Fussball Verband
Stakeholder	Anspruchsträger an den Verein
ZKS	Zürcher Kantonalverband für Sport
zurich athletics	Leichtathletik Kantonalverband früher ZLV (Zürcher Leichtathletik Verband)