



Landessportverband
für das Saarland

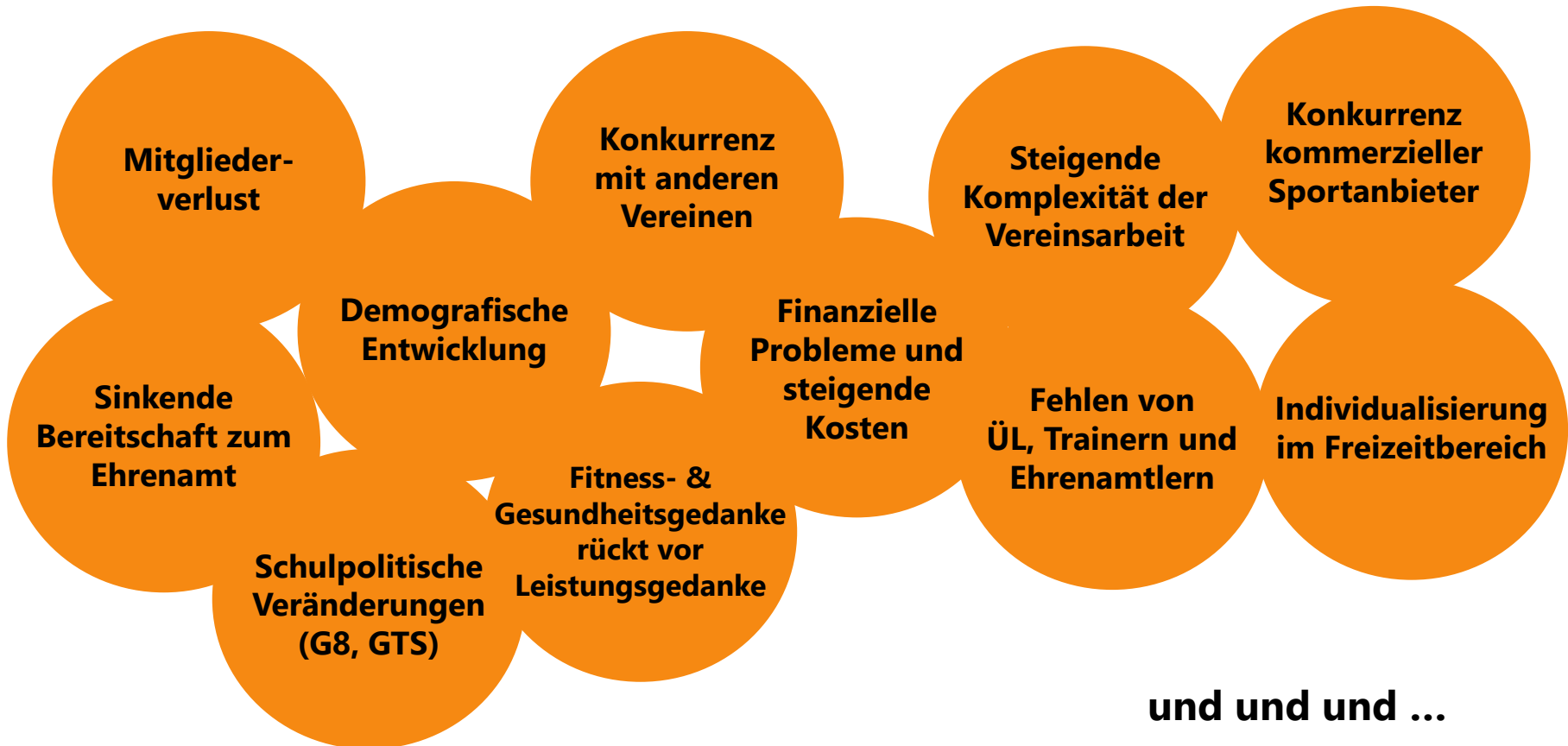
Gut aufgestellt bis 2020

5 Impulse für eine erfolgreiche Vereinszukunft

**Für eine erfolgreiche Zukunft
braucht der Verein
eine Strategie!**

Warum eine Strategie auch für Vereine sinnvoll ist

**Die Sportwelt – auch im Saarland – ist im Umbruch !
Vereine stehen zukünftig vor großen Herausforderungen:**



Warum eine Strategie auch für Vereine sinnvoll ist

Mit einer gut geplanten Strategie in eine erfolgreiche Zukunft. Aber: Warum überhaupt eine Strategie?

- Strategie = mittel- oder langfristige Planung von Maßnahmen und Projekten zur Erreichung einer Vision und der daraus abgeleiteten Ziele
- „Blick über den Tellerrand“ geht im täglichen Vereinsgeschäft oft verloren
- Fehlt eine Strategie, können sich die Handelnden schnell „verzetteln“ und ihre Energie nicht zielgerichtet, erfolgsorientiert einsetzen.
- Strategien geben einen Handlungsrahmen, Ziele und Orientierung (für Vorstand, Trainer, Mitglieder, Partner etc.)

Warum eine Strategie auch für Vereine sinnvoll ist

Mit einer gut geplanten Strategie in eine erfolgreiche Zukunft. Aber: Warum überhaupt eine Strategie?

- Eine Strategie schafft Motivation.
- Eine Strategie hilft Entscheidungen zu treffen.
- Eine Strategie richtet sich auch nach Veränderungen im Vereinsumfeld.
- Eine Strategie hilft Ressourcen (Finanzen, Geräte, Personal etc.) richtig zu planen.
- **Strategieplanung ist eine der wichtigsten Aufgaben des Vorstands.**



- **Ausgangspunkt einer Strategie ist die umfangreiche (Vereins)analyse:**
Wer sind wir und wer wollen wir sein? Was sind unsere Alleinstellungsmerkmale?
Was sind unsere Stärken und Schwächen?
Wie geht es uns? Wie entwickelt sich unser Umfeld?
 - **Blick zurück:** Entwicklung bis heute (Mitglieder, Entscheidungen etc.)
 - **Blick nach vorn:** Chancen und Potenziale / Wo stehen wir in 10 Jahren?
 - **Blick zur Seite:** Umfeldanalyse / Regionalentwicklung / Entwicklung der Sportart
 - **Blick nach Innen:** Wie läuft es in den Kernbereichen des Vereins?
- **Schaffung eines Problembewusstseins**



- Wo wollen wir in 5 oder 10 Jahren stehen?
- Von der abstrakten Vision zu den (mehreren) konkreten Zielen
- Ziele:
 - geben die Richtung vor
 - präzise, messbar, realistisch, zeitlich terminiert
 - machen die Kontrolle und Erfolgsmessung möglich
 - schaffen ein einheitliches Verständnis und motivieren



- Definition von Maßnahmen zur Erreichung / Realisierung der Ziele
- Zunächst: Priorisierung der Ziele (Welche sind am wichtigsten?)
- Ideenfindung zur Maßnahmenplanung – von der Kreativphase in die Detailplanung (Welche Ressourcen stehen zur Verfügung?)
- Entwicklung eines Aktionsplans pro Maßnahme:
Entwicklungsschritte, Termine, Zuständigkeiten



- Kontrolle ist wichtig!
- Durch eine möglichst genaue Konkretisierung der Ziele lässt sich eine Erfolgsmessung durchführen
- Kontrolle nicht nur am Ende sondern auch während der Maßnahmenplanung und -durchführung

1. Schritt:

Wo drückt der Schuh?

Welche Probleme sind von uns?

Kommunikation	Engagement	Finanzen	Nachfrage und Angebot	Vereinsarbeit
<p>Kommunikation im Verein (untereinander, zw. Mitgliedern und Vorstand)</p> <p>Öffentlichkeitsarbeit / Außendarstellung</p>	<p>mangelnde Bereitschaft für Vorstandsarbeit</p> <p>fehlende Trainer und Übungsleiter</p> <p>persönliche Zeit einzelner ist begrenzt</p> <p>kein Nachwuchs fürs Ehrenamt</p> <p>Finden und Binden von Helfern</p>	<p>hohe Trainer- und Hallenkosten</p> <p>hohe Kosten für Training und Ausrüstung</p>	<p>nicht Breitensportorientiert</p> <p>nur begrenztes Angebot möglich (wegen Ressourcen, Trainern, etc.)</p> <p>unterschiedliche Mitgliederinteressen</p>	<p>notwendige Veränderungen umsetzen geht wenn nur langsam voran</p>

Welche Probleme kommen vom äußeren Umfeld?

Gesellschaft	Ressourcen / Hallenkapazitäten	Konkurrenz	Schulpolitische Probleme	Berufsleben	Bekanntheit
<p>Gewinnung von ehrenamtlich Engagierten</p> <p>Verändertes Freizeitverhalten</p> <p>Steuerrecht</p>	<p>zu wenig Hallenkapazität</p> <p>zu wenig Trainingskapazität</p> <p>lange Anfahrten zu Training und Wettkämpfen</p> <p>Zustand Sportstätten</p>	<p>Konkurrenzsituation zu anderen Sportvereinen</p> <p>reichhaltiges Alternativangebot</p> <p>Konkurrenz von außen</p>	<p>Kinder sind bis 16.00 oder 17.00 Uhr in der Kita bzw. Schule</p> <p>anschließend keine Lust mehr für Vereinssport</p> <p>Bewegungsprobleme bei den Kindern</p>	<p>Zeitarbeitsverträge</p> <p>persönliche (Arbeits)belastung in Ausbildung, Studium hoch</p>	<p>Randsportarten sind in der Gesellschaft unbekannt</p> <p>Trendsportarten finden starken Zulauf (Modetrends)</p>

Die (empfunden) größten Probleme bzw. Hindernisse

**Aber: Nicht den Kopf
in den Sand stecken!**

Problem 1:

„Keiner will mehr Chef sein“

**Wie kann ein Ehrenamt zukünftig
(noch) attraktiv sein?**

Lösungsansatz:

Angstthema „Haftung“ eliminieren

- **Aufklärung, und sich selbst informieren:**
 - **Wie weit geht meine Haftung (LSVS Kompetenzzentrum, Infoblatt Haftung, ...)**
 - **Versicherungsschutz über die ARAG Sportversicherung (D&O Versicherung)**
- **Vereinsfinanzen: Ziehen Sie einen Steuerberater hinzu**
- **Haftungsbegrenzung in der Satzung verankern**

Lösungsansatz:

Aufgabenmanagement

- **Transparenz schaffen: Aufgaben- / Stellenbeschreibungen zusammenstellen und veröffentlichen**
- **Aufgaben offiziell verteilen: Aushänge, Stellenausschreibungen,**
(Muster-Stellenbeschreibungen unter: <http://vereinsservice.lsvs.de> → Downloads)
- **Kompetenzen der Mitglieder erfassen (z.B. beim Aufnahmeformular)**
- **Aufgaben auf mehrere Schultern verteilen**
(Praxisbeispiel: Ein Verein konnte für den Posten des Kassenwartes aufgrund der Menge an Aufgaben keinen finden, aber einen nur für Mitgliederverwaltung und einen anderen für Beitragseinzug.)

Lösungsansatz:

Teamvorstand

- **Titel „1. Vorsitzender“ schreckt ab:**
Viele lassen sich zwar zum 2. Vorsitzenden aber nicht zum 1. Vorsitzenden wählen, obwohl Verantwortung, Aufgaben und ggf. Haftung lt. Satzung gleich sind.
- **Teamvorstand (ggf. rotlierend) ohne Amtsbezeichnungen, mit gleicher bzw. wechselnder Verantwortung.**
Formulierungsbeispiel Satzung: „Die Vereinsführung setzt sich wie folgt zusammen:
a. mindestens drei und höchstens fünf vertretungsberechtigte Vorstandsmitglieder
b. bis zu fünf weitere nicht vertretungsberechtigten Mitgliedern der Vereinsführung
Die vertretungsberechtigten Vorstandsmitglieder sind Vorstand im Sinne des § 26 BGB. Sie vertreten den Verein gerichtlich und außergerichtlich und zwar jeweils zwei von ihnen gemeinsam. Sie werden von der Mitgliederversammlung für die Amtsdauer von zwei Jahren gewählt.“

Problem 2:

„Der Verein lebt vor sich hin“

**Wie kann eine Zukunftsvision
bzw. neue Ziele wieder Schwung
in den Verein bringen?**

Lösungsansatz:

Alle müssen an einem Strang ziehen

- **Gemeinsame Entwicklung und Festlegung eines Leitbildes, einer Vision, wo und wie der Verein in Zukunft ausgerichtet sein soll.**
- **Gewinnbringen ist nicht, ein Leitbild zu haben, sondern der Entwicklungsweg dort hin. Und natürlich die stetige Anpassung.**
- **Machen Sie ein Projekt draus: Eine bunt gemischte Truppe, Offenheit für neue Ideen, Mut zu Veränderung.**

Lösungsansatz:

Machen Sie den Zukunftstest

- **Fragenkatalog des LSVS Zukunftstests**
<http://vereinsservice.lsvs.de> → Ehrenamt im Sportverein
- **Gibt eine Einschätzung / Bestandsanalyse in den wichtigen Bereichen der Vereinsarbeit (Sportangebot, Personal, Finanzen, Marketing, ...)**

Lösungsansatz:

Klausur-Tagung

- **...als nächster Schritt. Gerne auch von uns moderiert.**
- **In losgelöster Atmosphäre vom Vereinsalltag.**
- **Mit verschiedenen Gruppen / Funktionsträgern im Verein.**
- **Mit einem klaren Ziel.**

Problem 3:

„Der Verein stirbt aus“

Wie können neue Mitglieder gewonnen und neue Zielgruppen erschlossen werden?

Lösungsansatz:

Ausgewogenes Verhältnis von Jugendlichen und Erwachsenen

- **Wie ist die Altersstruktur in meinem Verein → Jugendarbeit essentiell wichtig und Gesellschaftsaufgabe / aber Erwachsene zahlen hierzu den Beitrag!**
- **Was sind meine Zielgruppen? → Habe ich alle auf dem Schirm? (Senioren, Mütter die die Kinder auf den Platz bringen, ...)**
- **Habe ich auch ausreichend Angebote für den Breiten-/Freizeitsport?**

Lösungsansatz:

Bench-Marking

- **Was machen andere Vereine, Organisationen, ... in der Umgebung? → Wie verändert sich mein Umfeld?**
- **Von den Besten lernen → Was machen andere Vereine in der Region / in meiner Sportart? → Unterhalten Sie sich, was läuft gut was schlecht? Wo kann man voneinander lernen?**

Lösungsansatz:

Über die Kinder an die Eltern

- **Eltern wollen ihre Kinder gut versorgt wissen, und viele engagieren sich für die Gruppen in denen die eigenen Kinder sind in besonders hohem Maße.**
- **Darüber können auch die Eltern den Spaß am Sport finden.
→ Welche Sportgruppen kann ich für die Eltern anbieten?
Getrenntes Sportangebot oder mit den Kindern zusammen?**

„Familie in Bewegung war ein echter Glücksgriff für unseren Verein“

Kinder und Eltern beim gemeinsamen Aufwärmen.

Seit diesem Sommer besteht die Kooperation des TC Bliesmengen-Bolchen und dem Kath. Kindergarten Bliesmengen-Bolchen. Die beiden Partner taten sich im Frühjahr dieses Jahres zusammen und hofften durch „Familie in Bewegung“ auf neuen Schwung im Verein. Der Kindergarten unterstützte dabei und bewarb das Projekt bei seinen Familien.

→ Inzwischen sind ca. 45 Mitglieder U40 in den Verein eingetreten, darunter viele Eltern und die Kinder. Mit dem Projekt veränderte sich die komplette Vereinsstruktur

Den gesamten Artikel finden Sie hier:

https://www.lsvs.de/index.php?id=133&tx_ttnews%5BbackPid%5D=14&tx_ttnews%5Btt_news%5D=4462&cHash=0efe4d2c9aebded3b3645fc699b38fb

Lösungsansatz:

Kooperationen

- **Kann ich zwecks Ressourcenbündelung mit anderen Zusammenarbeiten**
- **Von der losen Kooperation hin zur Fusion?**

Problem 4:

„Dem Verein geht das Geld aus“

Wie kann die Vereinszukunft auch finanziell gesichert werden?

Lösungsansatz:

Stimmt der Beitrag noch?

- **Angstthema Beitragserhöhung: „Dann kündigen alle schlafenden Mitglieder!“ → Die Praxis zeigt: dies ist meist nicht der Fall; Lösungsalternative: zweite Beitragsart einführen**
- **Gute Argumentation und Vorbereitung einer Beitragserhöhung macht diese nicht zu einem großen Problem**
- **Durch regelmäßige, moderate Beitragsanpassungen werden die Mitglieder daran „gewöhnt“.**
- **Über die Beiträge müssen mind. die Fixkosten des Vereins gedeckt werden**

Monatlicher Beitrag für	Median (in €)	
	Saarland	Deutschland
Kinder	2,00	2,50
Jugendliche	2,50	3,00
Erwachsene	5,00	6,30

Breuer, C. & Feiler, S. (2017). Sportvereine im Saarland. In C. Breuer (Hrsg.), Sportentwicklungsbericht 2015/2016. Analyse zur Situation der Sportvereine in Deutschland (S. 11), Köln: Sportverlag Strauß.

Lösungsansatz:

Neue Finanzierungsquellen suchen

- **Sponsoring** → Was könnten wir potenziellen Werbern bieten?
→ Wen können wir ansprechen (in der Region, von unseren Mitgliedern, ...)?
- **Crowd-Funding**
(z.B. unter: <https://meine-vvb.viele-schaffen-mehr.de/>)

Problem 5:

**„Die Trainingsgruppen
werden immer kleiner“**

**Wie kann der Verein mit modernen
Sportangeboten die Mitglieder ansprechen?**

Lösungsansatz:

Mitglieder mit einbeziehen

- **Mitgliederumfrage: Was wollen die Mitglieder (an Material, an Angeboten, an Trainerunterstützung, etc.)?**
- **Stimmt das Angebot noch mit den Bedürfnissen überein?
→ Wettkampf- oder Freizeitsport**
- **Was wird mehr gefördert / trainiert (Finanziell, Material, Trainer, etc.)?**

Lösungsansatz:

Trends aufgreifen

- **Alte Zöpfe abschneiden**
- **Welche Trends gibt es in meiner Sportart?**
- **Kann ich ggf. andere Sportarten auch im Verein anbieten?**
- **Welche Erfahrungen / Angebote hat der Fachverband?**

Lösungsansatz:

Qualifizierung der Übungsleiter

- **Jeder Verein steht heutzutage in Konkurrenz mit professionellen Sportanbietern → Diese Punkten durch Qualität**
- **Ein qualitativ hochwertiges Angebot sollte oberstes Ziel der Sportvereine sein → Wesentlich verantwortlich: der Trainer**
- **Lassen Sie sich Ihre Trainer und Übungsleiter etwas kosten!**

**Alles hängt miteinander zusammen.
Eine „Musterlösung“ gibt es nicht.**

**Erfolg braucht Initiative,
Mut zur Veränderung,
Kompromissbereitschaft und
Durchhaltevermögen.**

Weitere Informationen unter:

<http://vereinsservice.lsvs.de>



Landessportverband
für das Saarland

Kontakt

LSVS Vereinsservice

Robert Reiter

Hermann-Neuberger Sportschule 4

66123 Saarbrücken

Telefon: (0681) 38 79 – 321

Mobil: (0177) 53 22 910

E-Mail: r.reiter@lsvs.de

Internet: <http://vereinsservice.lsvs.de>