

Deutscher Kanu-Verband e.V.

DKV-Ratgeber

Mitgliederwerbung und -gewinnung

Der vollständige oder teilweise Nachdruck bzw. sonstige Veröffentlichungen zu nichtkommerziellen Zwecken ist nur unter Angabe der Quelle (Deutscher Kanu-Verband e.V. – DKV-Ratgeber für Mitgliederwerbung und -gewinnung) statthaft. Beleghefte bzw. Angaben zu Fundstellen werden erbeten.

Stand: 30.03.2016

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Vereine	4
Welche Gründe sprechen für den Eintritt in einen Kanu-Verein?	4
Welche Gründe sprechen gegen den Vereinseintritt?	4
Gründe, warum Vereine keine weiteren Mitglieder aufnehmen wollen/können.	5
Welche Vereine können/wollen noch weitere Mitglieder aufnehmen?	5
Was können wir diesen Vereinen empfehlen?	5
Was machen wir nun mit den Neuen (Willkommenskultur)?	6
Wie gewinnen wir neue Ehrenamtliche?	7

Herausgeber:

Deutscher Kanu-Verband e.V.
Bertaallee 8
47055 Duisburg

Tel.: 0203 / 99 75 90
Fax: 0203 / 99 75 960
E-Mail: service@kanu.de
Homepage: www.kanu.de

Redaktion: Norbert Köhler

Vorwort

Nicht alle Vereine wollen neue Mitglieder aufnehmen. Für all jene, die sich dieser lohnenswerten Aufgabe stellen möchten, wurde dieser Ratgeber erarbeitet. Er gibt Anregungen was man tun kann, um z.B. Platz im Bootshaus zu schaffen, wie man Interessierte auf den Verein aufmerksam macht und wie man dann die „Neuen“ behandelt. Im letzten Kapitel wird beispielhaft aufgezeigt, wie man Personen für verschiedene ehrenamtliche Positionen gewinnen kann.

Dabei wurde bewusst auf ausschweifende Textformulierungen verzichtet und das Ganze eher als eine Checkliste aufgezo-

gen. Der nachfolgende Ratgeber ist im Rahmen des Projektes „Mitgliederwerbung 3xi“ entstanden. Mein Dank gilt daher den Teammitgliedern des Projektes.

Deutscher Kanu-Verband e.V.

Norbert Köhler

Norbert Köhler

Ressortleiter Service

Vereine

Zunächst ist festzustellen, dass die typischen Kanu-Vereine eher kleine Vereine sind, so haben 2/3 der Kanu-Vereine weniger als 100 Mitglieder. Vereine mit mehr als 1.000 Mitgliedern sind an einer Hand abzuzählen.

In Bezug auf die Mitgliederwerbung lassen sich zwei Vereinstypen unterscheiden:

- Vereine, die sich um keine weiteren Mitglieder bemühen und
- Vereine, die noch zahlenmäßig wachsen können

Welche Gründe sprechen für den Eintritt in einen Kanu-Verein?

- Teilnahme am Wettkampfsystem (Leistungssport und DKV-Wanderfahrerabzeichen im Freizeitsport)
- Nutzung der Vereinsinfrastruktur zur Lagerung von privaten Booten
- Nutzung von Vereinsbooten ohne eigenes Boot
- Erfahrungen anderer Mitglieder kennen lernen und nutzen
- neue Freunde finden
- Schulungsangebote
- gemeinsame Fahrten – Teamgeist
- Abenteuer gemeinsam erleben
- gegenseitige Hilfen bei der Bootslogistik
- Gemeinsamkeit – Geselligkeit
- naturnah in einer Gruppe Sport zu betreiben
- Stärkung der Solidargemeinschaft zur Erhaltung der Kanu-Revier
- berufliche Qualifikationen ausprobieren ohne beruflichen Erfolgszwang durch Übernahme eines Ehrenamtes (z.B. Leitungsfunktion, Kassenführung, Durchsetzungsvermögen, Kommunikation)

Welche Gründe sprechen gegen den Vereinseintritt?

- keine Zeit zur regelmäßigen Ausübung des Hobbys
- keine weiteren Verpflichtungen übernehmen
- keine Zeit für Arbeitsdienste
- Angst vor „Vereinsmeierei“
- Beitragshöhe
- Kanusport kann auch ohne Verein ausgeübt werden
- Klima im Verein gefällt mir nicht
- Verein erfüllt nicht meine Erwartungen

Gründe, warum Vereine keine weiteren Mitglieder aufnehmen wollen/können

- Das Bootshaus ist mit den Booten der Mitglieder voll, es gibt Wartelisten
- Die meisten Bootshäuser liegen nahe am Wasser und damit in einem Gebiet, in dem Erweiterungen nach dem Naturschutz- oder Baurecht nicht mehr möglich sind
- Es gibt für neue Mitglieder keine personelle Kapazität, um sie an den Kanusport heran zu führen (z.B. Kurse)

Welche Vereine können/wollen noch weitere Mitglieder aufnehmen?

- Vereine mit einem vereinseigenem Bootspark, der den Mitgliedern zur Verfügung steht und der noch nicht voll ausgelastet ist
- Vereine, die noch Kapazität haben, um weitere private Boote zu lagern
- Vereine, die für wenig genutzte Boote alternative Lagerstätten schaffen, um Platz für die Boote von neuen Mitgliedern zur Verfügung zu stellen. Die Lagerflächen können auch weiter entfernt vom eigentlichen Bootshaus sein.
- Vereine, die kein eigenes Bootshaus haben und somit jedes Mitglied seine eigene Lagerungsmöglichkeit suchen muss (Garagenvereine)
- Vereine, die ihre Altersstruktur der Mitglieder verjüngen möchten/müssen

Was können wir diesen Vereinen empfehlen?

- Entwicklung einer eigenen Strategie, die zu ihrem sozialen und regionalen Umfeld passt
- Investition in qualifizierte Personen ist wichtiger als Investition in Infrastruktur
- Beschäftigung von motiviertem Personal als Übungsleiter und Fahrtenleiter für Jugendarbeit, Kurse, Fortbildungen und das Vereinsangebot an Fahrten
- Angemessene Bezahlung dieser Personen
- Veröffentlichungen, dass weitere Mitglieder gesucht werden mit Angeboten zur Jugendarbeit, Kanu-Kursen, Schnupperpaddeln und Events, Teilnahme an kommunalen Aktionstagen (z.B. Stand am Frühjahrsmarkt, Tag der offenen Bootshaustür)
- Einsatz von erfolgreichen Kanusportlern bei regionalen Veranstaltungen
- Kooperationen mit anderen Sportvereinen, Schulen, Kindergärten und weiteren Einrichtungen (z.B. Behindertenwerkstätten)
- Zurverfügungstellung von aktuellen Kanu-Sport-Ausrüstungen (Boote, Paddel etc.), auch in Kooperation mit gewerblichen Anbietern (z.B. SUP)
- Familienangebote (z.B. Piratencamp, Schnupperkurse)

- Zielgruppenangebote für Frauen, Senioren, Diabetiker, Kanuten mit Handikap (Inklusionssport), Flüchtlinge
- eine attraktive Homepage als Aushängeschild
- weitere Social Media Auftritte, je nach Zielgruppe
- regelmäßige Präsenz in den regionalen Medien (Zeitung, Internet, Radio etc.)

Was machen wir nun mit den Neuen (Willkommenskultur)?

- Erster Schritt der Willkommenskultur ist sicher das Begrüßungsschreiben, Inhalte sollten sein:
 - Satzung - sofern nicht auf der Homepage
 - Weitere Ordnungen
 - Preistabelle
 - Zuständigkeitsübersicht – Vorstand + Fachwarte +Jugendleitung
 - Mitgliederliste (insbesondere bei kleineren Vereinen oder nur der Kanuabteilung)
 - Veranstaltungsprogramm
 - DKV-Sportprogramm
 - Fahrtenbuch und Hinweise zum elektronischen Fahrtenbuch (eFB)
 - Hinweis zu den Versicherungen
 - DKV-Ausweis oder Deutscher Sportausweis
 - Beitragsmarke
 - Zugangsmöglichkeiten zum internen Teil der Vereinshomepage
 - Einbeziehung in soziale Medien
- Gang durchs Bootshaus mit Erläuterung der wesentlichen Spielregeln des Vereinslebens
- Persönliche Vorstellung von (wichtigen) Vereinsmitgliedern
- Bei Vereinsbooten Beratung, welches Boot für was geeignet ist
- Mitnahme bei den Trainingsfahrten
- Gezielte Kommunikation mit den Neuen bei diesen Fahrten
- Persönliche Ansprachen zur Teilnahme an Vereinsfahrten
- Aufnahme in den Newsletter-Verteiler

Wie gewinnen wir neue Ehrenamtliche?

LNr	Art	Beispiele	Gewinnungsmethode z.B.	Tipp
1	Handwerkliche und organisatorische Kleinprojekte	Raum streichen, Schnupperpaddeln organisieren, Jubiläumsfete durchführen, Jahresbericht schreiben	Freiwilligenbörse, Aushang, Stellenausschreibung / Anzeige auf der Vereinshomepage	Kandidaten für den Personenkreis 4, 5, 6
2	Zeitlich befristete Aufgaben	Geländepflege für 6 Monate	Dito	Aufwandsentschädigung im Rahmen der steuerlichen Ehrenamtspauschale möglich
3	Große Projekte	Vereinsheim bauen, Steganlage bauen	Projektleiter aus dem Verein, Durchführung an kommerzielle Firma vergeben, ggf „vereinsgerechte Preisverhandlung“	Ausschreibung, Angebot einholen, Preisverhandlungen, Jahreszeitliche Rabatte berücksichtigen usw. wie man es halt gelernt hat
4	Kursleiter	Kanu-Kurse für Anfänger	ÜL-Ausbildung, Hilfs-ÜL-Angebote, Anzeige auf Vereinshomepage	Angemessene Aufwandsentschädigung vereinbaren
5	Erweiterter Vorstand	Öffentlichkeitsarbeit Freiwilligenbeauftragter	Persönliche Ansprache engagierter Personen	Eine Stelle mit 1-2 Vertretern besetzen
6	Vertretungsberechtigter Vorstand	Schriftwart 1. Vorsitzender	Persönliche Ansprache von Personen aus dem erweiterten Vorstand oder anderer geeigneter Persönlichkeiten	Gesamtvorstand kann gut 20 Personen stark sein Bei Besetzungsproblemen auch hier „Teilzeitjob“ von 2 Personen ermöglichen