

Deutscher Kanu-Verband e.V.

DKV-Ratgeber

Tag der offenen Tür im Kanu-Verein

Der vollständige oder teilweise Nachdruck bzw. sonstige Veröffentlichungen zu nichtkommerziellen Zwecken ist nur unter Angabe der Quelle (Deutscher Kanu-Verband e.V. - Tag der offenen Tür) statthaft. Beleghefte bzw. Angaben zu Fundstellen werden erbeten.

Inhaltsverzeichnis:

	Seite
Vorwort	3
Der richtige Termin	4
Die passende Uhrzeit	4
Welche Zielgruppe wollen Sie erreichen?	5
Kooperationspartner	5
Programm	6
Mitmachangebote	6
Vorführungen	7
Ausstellungen oder Filmvorführungen	7
Bootshausführungen	7
Gastronomie	7
Kinderbetreuung	7
Versicherungen und Haftungsausschluss	8
Werbung	9
Lokale Tagespresse	9
Anzeigenblätter	9
Funk- und Fernsehen	9
Plakate und Handzettel	9
Eintrag in der DKV-Terminliste	9
Homepage und Newsletter	9
Das Recht am eigenen Bild	9
Besucherlenkung	10
Mitarbeiter	10
Informationsmaterial	10
Ablauf des Tages der offenen Tür	11
Kontakte nach dem Tag der offenen Tür	11
Anlagen und Formulare	

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

Redaktion:
Ulrich Clausing

Vorwort

Ein Tag der offenen Tür ist eine besonders geeignete Maßnahme, den Bewohnern Ihrer Stadt einen persönlichen Einblick in die verschiedenen sportlichen und gesellschaftlichen Angebote Ihres Vereins zu geben und den Besuchern hautnah zu vermitteln, warum es Spaß macht, Mitglied in einem Kanu-Verein zu sein.

Schwerpunkt eines solchen Tages sind deshalb Mitmachmöglichkeiten – je mehr Besucher dazu angeregt werden, sich in ein Boot zu setzen, desto größer sind die Chancen, neue Mitglieder zu gewinnen.

Mit den nachfolgenden Hinweisen geben wir Ihnen einige Anhaltspunkte, was Sie beachten sollten, damit Ihr Tag der offenen Tür ein Erfolg wird.

Ich hoffe, dass möglichst viele Kanu-Vereine im DKV die Ideen aufgreifen und sich so erfolgreich in der Öffentlichkeit präsentieren.

Deutscher Kanu-Verband e.V.

Thomas Konietzko
Präsident

Der richtige Termin

Ein Tag der offenen Tür sollte natürlich zu einem Zeitpunkt stattfinden, an dem die erhofften Besucher auch Zeit und Gelegenheit haben, einen Ausflug zu Ihrem Verein zu machen. Ideal sind natürlich die Wochenenden - also Samstag oder Sonntag. Angesichts der auch an Samstagen langen Öffnungszeiten von Geschäften schlagen wir in größeren Städten einen Sonntag als geeigneten Termin vor. In kleinen Gemeinden, in denen überwiegend noch traditionelle Ladenöffnungszeiten eingehalten werden (also bis 13:00 oder 14:00 Uhr), kann aber auch ein Samstag in Betracht gezogen werden.

Bevor Sie sich in Ihrem Verein für einen der genannten Termine entscheiden wollen, sollten Sie vorher versuchen in Erfahrung zu bringen, ob es zu dieser Zeit in Ihrem Stadtteil, Ihrer Gemeinde oder der näheren Umgebung Veranstaltungen gibt, die eine echte Konkurrenz für Ihren Tag der offenen Tür sind. Ein Schützenfest, Stadtjubiläum oder besondere lokale Sportereignisse können dazu führen, dass trotz aller Bemühungen nur wenige Gäste begrüßt werden können.

Wählen Sie den Termin nach Möglichkeit so rechtzeitig zum Saisonbeginn, damit der ein oder andere Besucher vielleicht noch Mitglied in der laufenden Saison werden kann.

Die passende Uhrzeit

Beginn und Ende Ihrer Veranstaltung sollten so gelegt werden, dass der Zeitraum für möglichst viele potenzielle Besucher attraktiv ist und gleichzeitig die zeitliche Belastung der mitarbeitenden Vereinsmitglieder gering ist. Bei Konzentration auf eine attraktive Kernzeit können Sie auch "Besucherströme" gezielt anlocken - wenn viele Besucher gleichzeitig anwesend sind, ist einfach mehr Leben am Bootshaus, und dies steigert auch die Attraktivität des Vereins.

Wir schlagen vor, den Beginn auf einen Zeitraum zwischen 14:00 und 15:00 Uhr zu legen. Ende könnte dann 18:00 Uhr oder 19:00 Uhr sein. Insgesamt sollte die Veranstaltung nicht zu lange dauern, denn Sie müssen ja auch noch aufräumen. Wenn Sie sich ganz viel Mühe machen wollen, können Sie natürlich auch eine ganztägige Veranstaltung planen. Für diesen Fall müssen Sie aber natürlich dafür sorgen, dass genügend Mitarbeiter vorhanden sind, die sich ablösen können.

Welche Zielgruppe wollen Sie erreichen?

Ein Tag der offenen Tür kann sich an die Bevölkerung allgemein oder an spezielle Zielgruppen richten.

Die folgenden Zielgruppen könnten in Betracht kommen:

- Bevölkerung allgemein
- Junge Erwachsene (20 bis 30 Jahre)
- Junggebliebene Erwachsene (50+)
- Frauen
- Mütter und Kinder
- Kinder und / oder Jugendliche
- Erwachsene
- Singles
- Väter und Kinder
- Großeltern und Kinder

Kooperationspartner

Nicht jeder Kanu-Verein kann seine Veranstaltung aus eigener Kraft organisieren. Vielfach bietet es sich deshalb an, zur Unterstützung Partner zu suchen.

Eine erste Form der Partnerschaft kann zwischen benachbarten Kanu-Vereinen erfolgen. Vielleicht können ja alle Kanu-Vereine in einer Kommune einen gemeinsamen Aktionstag Kanu veranstalten? Zumindest könnte bei Bedarf Unterstützung durch Fachübungsleiter oder auch Boote wie z.B. Mannschafts-Canadier gewährt werden.

Im KANU-SPORT-Heft 7/2005 haben wir auf Vorteile von Kooperationen zwischen Kanu-Vereinen hingewiesen und Kooperationsmodelle vorgestellt. Den Artikel finden Sie im Internet unter www.kanu.de > Downloads > Service > Service für Vereine > „Kooperationen: Kanu-Vereine berichten über ihre Erfahrungen (KS 05/07)“.

Damit es keine versicherungsrechtlichen Probleme gibt, haben wir ein Muster für Kooperationsabkommen zwischen Kanu-Vereinen erarbeitet. Die Datei steht ebenfalls unter www.kanu.de > Downloads > Service > Service für Vereine > „Kooperationsvertrag“ zum Herunterladen bereit.

Wenn Sie sich auf eine bestimmte Zielgruppe festgelegt haben, sollten Sie überlegen, ob Sie nicht geeignete Partner für Ihren Tag der offenen Tür ansprechen. Sie könnten zusammen mit diesen Werbung betreiben und auch spezielle Wünsche berücksichtigen.

Wenn Sie sich zum Beispiel für die Zielgruppe „Familien“ entscheiden, könnten Sie eine Partnerschaft mit dem lokalen Bündnis für Familie eingehen. Dabei handelt es sich um Zusammenschlüsse von unterschiedlichen Einrichtungen und Organisationen, die sich dafür einsetzen, die Voraussetzungen für Familien in der Gemeinde zu verbessern. Nehmen Sie mit diesen Kontakt auf und schlagen Sie eine gemeinsame Aktion vor. Adressen von lokalen Bündnissen finden Sie im Internet unter <http://www.lokale-buendnisse-fuer-familie.de/>.

Aber auch andere Partner kommen in Betracht. Hier seien nur beispielhaft aufgezählt:

- Kirchengemeinden
- Freiwillige Feuerwehr
- Kindertagesstätten / Kindergärten
- Rettungsorganisationen (z.B. DLRG, DRK, Malteser...)
- Andere Vereine (Schützenverein...)
- Ortgruppen Politischer Parteien
- Seniorentreffs

Schließlich sollten Sie auch überlegen, ob gewerbliche Anbieter aus dem Kanubereich eingebunden werden können: Vielleicht gibt es einen DKV-Kanu-Fachberater in Ihrer Nähe, der bereit ist, Boote auszustellen oder Testboote zur Verfügung zu stellen? Adressen von DKV-Kanu-Fachberatern und anderen Händlern erhalten Sie über die Schnellsuche auf der Startseite der DKV-Homepage www.kanu.de.

Denken Sie auch an Prominenz! Wenn in Ihrem Verein ein besonders erfolgreicher Kanusportler Mitglied ist, sollten Sie überlegen, ihn einzubinden. Eine Autogrammstunde mit einem Weltmeister oder eine Übungseinheit mit einem Olympiasieger stellen noch immer etwas Besonderes dar.

Laden Sie auch Ihren Bürgermeister ein. Vielleicht ist er ja bereit, zu Beginn der Veranstaltung ein Grußwort zu sprechen und auch in ein Boot zu steigen. Sollte dies der Fall sein, wird sich sicherlich auch ein Vertreter der Presse finden, denn Politiker im Boot sind immer ein beliebtes Fotomotiv für eine Meldung!

Programm

Wenn Sie sich auf eine bestimmte Zielgruppe festgelegt haben, können Sie auch beginnen, das Programm für den Tag der offenen Tür zu planen. Denken Sie daran, dass Sie gerade mit dem Programm neugierig machen und zeigen können, warum eine Mitgliedschaft in Ihrem Verein so attraktiv ist! Folgende Programmpunkte können in Betracht kommen:

Mitmachangebote

Was Ihr Verein anbieten kann, hängt natürlich von den örtlichen Voraussetzungen ab. Wenn es die Wasserverhältnisse zulassen, sind natürlich kleine Bootsfahrten mit Gästen ideal. Wenn Start und Ziel jeweils am Bootshaus möglich sind, sollten Sie solche Fahrten anbieten. Als besonders geeignet sind natürlich Fahrten in einem Mannschafts-Canadier. Ein erfahrener Steuermann kann so gleichzeitig mehrere Gäste mitnehmen und ihnen völlig neue Perspektiven eines Gewässers zeigen. Aber auch Fahrten mit Kajaks oder SUPs sind denkbar. Sollte Ihr Verein über Drachenboote verfügen, sollten diese unbedingt für Fahrten angeboten werden.

Selbstverständlich muss das Thema Sicherheit bei solchen Fahrten groß geschrieben werden. Achten Sie darauf, dass genügend Schwimmwesten (Schwimmhilfen) vorhanden sind; insbesondere für Kinder oder Jugendliche sollten Sie passende Materialien vorrätig haben.

Für Gäste, die (noch) nicht mitpaddeln wollen, können auch kleine Mitmachaktivitäten angeboten werden. Wie wäre es z.B. mit einem Wurfsackwettbewerb, bei dem die Teilnehmer mit dem Wurfsack ein bestimmtes Ziel treffen müssen?

Vorfürungen

Wenn Sie die Vielfalt des Kanusports zeigen möchten, können Sie auch kleine Vorfürungen bieten. Die Eskimorolle von Kindern vorgeführt, die Präsentation der unterschiedlichen Bootstypen, Freestyle-Vorfürungen oder ein kleines Kanu-Polo-Spiel können Besucher schnell in den Bann des Kanusports ziehen.

Ausstellungen oder Filmvorfürungen

Wenn es in Ihrem Verein qualitativ gute Filme oder Bilder von sportlichen Veranstaltungen, erfolgreichen Mitgliedern oder erlebnisreichen Wanderfahrten gibt, sollten Sie diese ebenfalls vorführen. Achten Sie aber darauf, dass einzelne Film- oder Diavorfürungen nicht zu lange dauern. Sie wollen ja "nur" neugierig machen - deshalb werden die meisten Besucher wahrscheinlich nicht länger als 10 bis 15 Minuten bei den Vorfürungen verbleiben. Wenn Sie die Vorfürungen stündlich wiederholen, haben auch neu dazugekommene Gäste die Möglichkeit, daran teilzunehmen.

Sie sollten auch die verschiedenen Bootstypen ausgestellt zeigen und mit entsprechenden Beschriftungen verdeutlichen, für welche Zwecke die Boote geeignet sind.

Bootshausführungen

Bootshausführungen sind ebenfalls eine gute Chance, Ihren Verein zu präsentieren. Hier können Sie Ihren Gästen auch gleichzeitig mitteilen, welche Aktivitäten in Ihrem Verein angeboten werden. Sie sollten zu regelmäßigen Zeiten solche Führungen anbieten. Ihre Gäste können dann gezielt Fragen stellen, und Sie können dann die Stärken Ihres Vereins hervorheben.

Gastronomie

Das Thema Essen und Trinken darf auch nicht vernachlässigt werden. Einerseits laden Sie dadurch Ihre Gäste zu einem längeren Verbleib ein, andererseits können Sie aus dem Verkauf von Speisen und Getränken auch einen Beitrag zur Kostendeckung erwirtschaften. Vielleicht ist es ja möglich, aus Kuchen Spenden Ihrer Mitglieder ein kleines Kuchenbuffet zusammenzustellen? Und eine leckere Grillwurst schmeckt eigentlich immer. Denken Sie auch daran, kalte Getränke anzubieten. Jedoch sollten im Interesse der Kinder- und Jugendarbeit alkoholfreie Getränke preiswerter als alkoholische Getränke angeboten werden!

Kinderbetreuung

Ob Sie eine spezielle Kinderbetreuung anbieten, hängt natürlich davon ab, ob Sie dafür die räumlichen Gegebenheiten und geeignete Vereinsmitarbeiter haben. Zumindest sollten Sie an einer Stelle Spielmöglichkeiten schaffen - oftmals verleihen der Stadtsporthund oder andere kommunale Einrichtungen spezielle Spielgeräte kostenlos.

Versicherungen und Haftungsausschluss

Kanusport ist eine Natursportart - deshalb kann es natürlich auch geschehen, dass es zu kleineren Missgeschicken kommt - z.B. bei einer Kenterung. Deshalb ist die Frage der Versicherungen besonders wichtig. Hierzu sollten Sie folgende Hinweise beachten:

Die von Ihrem Verein zur Durchführung des Tags der offenen Tür eingesetzten Vereinsmitarbeiter unterliegen dem umfangreichen Versicherungsschutz aus dem Sportversicherungsvertrag, der für Ihren Landessportbund bzw. Landessportverband gilt. Der Schutz umfasst in der Regel eine Unfallversicherung, eine Haftpflichtversicherung und Rechtsschutz, falls einzelnen Mitarbeitern gegenüber Regressansprüche geltend gemacht werden. Wenn Sie sich genau informieren wollen, welche Leistungen in Ihrem Landessportbund bzw. Landessportverband gelten, wenden Sie sich bitte an diesen. Eine vollständige Adressenliste finden Sie im Anhang.

Ihre Gäste (also die Nichtmitglieder) sind nicht versichert. Ein besonderer Versicherungsschutz, der in erster Linie eine Unfallversicherung enthält, muss über gesonderte Zusatzverträge vereinbart werden.

Kanu-Vereine, die bereits für ihre Mitglieder die DKV-Zusatzunfallversicherung abgeschlossen haben, können ihre Besucher besonders günstig versichern. Gegen einen Aufschlag von 10% auf die Jahresrechnung für diese Zusatzversicherung sind auch Gäste versichert. Einzelheiten zu Versicherungen können Sie dem DKV-Ratgeber Versicherungen entnehmen, der kostenlos als Download auf der Homepage des DKV unter www.kanu.de, dort unter Service > Service für Vereine > Versicherung erhältlich ist.

Aber auch die Versicherungsbüros der Landessportbünde bzw. Landessportverbände bieten Zusatzversicherungen an.

Zur eigenen Absicherung sollten Sie auch an mehreren gut einsehbaren Stellen (z.B. bei den Programmankündigungen) einen Haftungsausschluss veröffentlichen. Ein Text könnte wie folgt aussehen.

Liebe Gäste,

der Kanu-Verein Musterstadt begrüßt Sie recht herzlich zum Tag der offenen Tür an seinem Bootshaus. Wir freuen uns, dass Sie sich ein Bild über die vielfältigen Möglichkeiten des Kanusports machen wollen, bitten aber um Verständnis, dass der Besuch unseres Geländes, unseres Bootshauses und die Teilnahme an Kanufahrten oder anderen Aktivitäten auf eigene Gefahr erfolgt. Die Haftung des Kanu-Vereins Musterstadt und seiner Hilfspersonen für Personen- oder Sachschäden ist ausgeschlossen – außer natürlich bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Mit dem Besuch unseres Tages der offenen Tür akzeptieren Sie diesen Haftungsausschluss.

Vielen Dank für Ihr Verständnis!

Werbung

Alle Veranstaltungen haben nur dann Erfolg, wenn Sie im Vorfeld ausführlich dafür Reklame machen. Als geeignete Werbemittel sollten sie berücksichtigen:

Lokale Tagespresse

Senden Sie der Lokalredaktion fertige Presstexte und digitales Bildmaterial über Ihren Tag der offenen Tür.

Laden Sie einen Redakteur persönlich ein und bieten Sie ihm an, mit einem benannten Mitarbeiter auf dem Bootshausgelände umherzugehen, der Rede und Antwort stehen kann. Sollte Ihre Zeitung keinen Redakteur entsenden können, sollten Sie über den Tag der offenen Tür einen eigenen Bericht erstellen und zusammen mit digitalen Fotos Ihrer Lokalredaktion zusenden.

Anzeigenblätter

Auch Anzeigenblätter sollten von Ihnen mit Informationen versorgt werden. Hier gilt das gleiche wie für Ihre Tagespresse.

Funk- und Fernsehen

Rundfunk oder Fernsehen zu Ihrem Event einzuladen, dürfte nicht einfach sein, sollte aber versucht werden. Senden Sie entsprechende Informationen frühzeitig an die Redaktionen von Funk und Fernsehen, damit diese evtl. berichten. Wenn es privaten lokalen Rundfunk in Ihrer Stadt oder Region gibt, sollten Sie zu diesen besonderen Kontakt aufnehmen. Gerade diese Einrichtungen senden eher etwas mit lokalem Bezug.

Plakate und Handzettel

Plakate für Schaufenster und großzügig verteilte Handzettel können auch auf Ihre Veranstaltung hinweisen.

Eintrag in der DKV-Terminliste

Tragen Sie Ihre Veranstaltung in die Termindatenbank auf www.kanu.de > Service > Termine > Termin eintragen ein. So können Interessierte mit einfachen Mitteln auf Ihre Veranstaltung hingewiesen werden.

Homepage und Newsletter

Vergessen Sie nicht, auf der Homepage Ihres Vereins auf den Tag der offenen Tür an einer auffälligen Stelle hinzuweisen. Wenn Ihr Verein einen Newsletter herausgibt, sollten Sie auch damit auf Ihren Tag der offenen Tür hinweisen.

Das Recht am eigenen Bild

Bei der Veröffentlichung von Bildern mit Personen muss deren Selbstbestimmungsrecht beachtet werden. Jede Veröffentlichung von Bildern, auf denen Personen zu sehen sind, greift in das Persönlichkeitsrecht der abgebildeten Personen ein. Ein Merkblatt zu diesem Thema ist auf www.kanu.de > News > Downloads > Service veröffentlicht.

Besucherlenkung

Die beste Planung und Öffentlichkeitsarbeit verpufft, wenn die Besucher Ihr Bootshaus nicht finden. Stellen Sie sicher, dass durch die vollständige Angabe der Adresse in allen Veröffentlichungen jeder potenzielle Besucher erfährt, wohin er gehen (oder fahren) muss.

Hängen Sie Hinweisschilder aus, mit deren Hilfe Besucher zu Ihrem Bootshaus gelenkt werden.

Mitarbeiter

Wenn Sie die ersten Planungen abgeschlossen haben, sollten Sie für eine **ausreichende Zahl an Helfern** sorgen. Versuchen Sie rechtzeitig, freiwillige Mitarbeiter zu finden und weisen Sie ihnen bestimmte Aufgaben zu. Ideal ist es natürlich, wenn Sie die doppelte Zahl an Helfern haben, um für Ablösung zu sorgen, oder Ersatz bei krankheitsbedingter Verhinderung haben.

Sprechen Sie mit den Helfern genau ab, worin ihre Aufgaben bestehen. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Gäste die Vereinsmitarbeiter auch als solche erkennen. Stellen Sie Helfern T-Shirts mit Vereinsaufdruck zur Verfügung. Über den Textilshop des DKV können Sie diese preiswert bestellen. Sie erreichen den Textilshop über die Homepage des DKV-Verlags unter www.kanu-verlag.de.

Informationsmaterial

Geben Sie den Besuchern Informationsmaterial über Ihren Verein und den Kanusport generell mit. Flyer zum Kanusport gibt es bei der DKV-Geschäftsstelle zu folgenden Themen:

- Infos für Kanueinsteiger
- Naturbewusst paddeln
- Kanu-Rennsport
- Kanu-Wildwasserrennsport
- Kanu-Polo
- Sport fürs ganze Leben
- Sicherheit im Kanusport
- Kanu-Slalom
- Kanu-Drachenboot
- Stand-Up-Paddling

Bedenken Sie, dass einige Kanufahrer aus verschiedenen Gründen nicht Mitglied in einem Kanu-Verein werden können oder wollen. Weisen Sie diese dann auf die Möglichkeit einer Einzelmitgliedschaft hin. Auch hierzu gibt es einen Flyer beim DKV.

Informationen zum Verein sollten beinhalten:

- Welche Aktivitäten gibt es in Ihrem Verein?
- Wie hoch ist der Beitrag in Ihrem Verein?
- Wann findet ein Kanukurs für Einsteiger oder auch Fortgeschrittene statt?
- Wann finden regelmäßige Übungsstunden statt?
- Wer ist Ansprechpartner für Fragen zur Mitgliedschaft oder Teilnahme an Veranstaltungen?

Ablauf des Tages der offenen Tür

Wir können an dieser Stelle keine besonderen Empfehlungen zum Ablauf Ihrer Veranstaltung geben. Hier spielen viele unbekannte Faktoren eine Rolle, die Sie als Vereinsmitarbeiter besser kennen und einschätzen können.

Wir möchten Sie aber auf einen Artikel in unserer Zeitschrift Kanu-Sport hinweisen, der sich mit dem Tag der offenen Tür beschäftigt hat. Sie finden diesen unter www.kanu.de > News > Downloads / Service / Service für Vereine>

Mitgliedergewinnung im Kanu-Verein (KS 11-2007) und Beispielhafte Mitgliederwerbung (KS 09-2003).

Kontakte nach dem Tag der offenen Tür

Versuchen Sie, so früh wie möglich die Besucher, die ein größeres Interesse am Kanusport und einer Mitgliedschaft im Verein gezeigt haben, auf weitere Aktivitäten neugierig zu machen. Erstellen Sie ein kleines Formular, auf das Besucher Ihre Anschrift eintragen können, wenn Sie an weiteren Informationen interessiert sind. So können Sie später gezielt einladen. Einen Mustertext finden Sie im Anhang.

Der DKV wünscht Ihrem Tag der offenen Tür viel Erfolg!

**....und wenn Sie weitere pfiffige Ideen haben,
teilen Sie uns diese mit, damit auch andere Vereine
von Ihren Tipps profitieren können.**

**Deutscher Olympischer Sportbund
Medien- und Öffentlichkeitsarbeit**
Tel.: 069/6700-255
presse@dosb.de, www.dosb.de

**Servicebüro
Lokale Bündnisse für Familie**
Tel.: 0180 / 1 005252, Fax: 0180 / 1 005353
info@lokale-buendnisse-fuer-familie.de
www.lokale-buendnisse-fuer-familie.de

Für Fragen zur DKV-Zusatzversicherung

Kuhlmann Yachtversicherungen
c/o C. Wm. König GmbH & Co. KG
Herrlichkeit 6, 28199 Bremen
Tel. (0421) 59 82-261
E-Mail info@kuhlmann-yachtversicherungen.de
Internet kuhlmann-yachtversicherungen.de/deutscher-kanu-verband-ev

Folgenden **Mustertext** sollten Sie den Teilnehmern bzw. Besuchern bei Ihrer Veranstaltung mitgeben.

Bitte senden Sie dieses Formular an:

Kanu-Club Musterstadt
z. H. Herrn Mustermann
Musterstr. 1
11111 Musterstadt

oder per E-Mail an
Mustermann@Mustermann.de

Ja, ich bin auf Kanusport neugierig geworden.

Bitte informieren Sie mich über weitere Aktivitäten in Ihrem Verein.

Mich interessieren besonders:

- Einführung in den Kanusport
- Schnupperfahrten
- Teilnahme an Kanukursen
- Teilnahme an Vereinsfahrten
- Kanu-Wandern
- Wildwasser
- Küstenkanuwandern
-

Meine Adresse lautet:

Name:

Vorname:

Straße:

PLZ:

Ort:

Tel.:

E-Mail:

Wir versichern, dass Ihre Daten nicht an Dritte weitergeben werden, sondern ausschließlich für die Übersendung der von Ihnen gewünschten Informationen verwendet werden.