

# Vereinskonferenz Vaterstetten

## Erfolgreiche Jugendarbeit im Verein

Nach einem Script von  
Andreas Nägelein (Sept. 2008)

Vaterstetten, 12.07.09

Vereinskonferenz Vaterstetten

# Inhaltsübersicht

## **Erfolgreiche Jugendarbeit im Verein**

- Aktuelle Rahmenbedingungen
- Schach in der Gesellschaft
- Situation der Schachvereine
- Wachstumsziel
- Der Jugendbereich im Verein
- Problembereich in der Jugendarbeit
- Erfolgreiche Mitgliederwerbung

# 1. Aktuelle Rahmenbedingungen

- **Gesellschaftliche/Volkswirtschaftliche Entwicklung**  
(Arbeitsmarktsituation, Preissteigerungen, Sozialkosten, Alterung)
- **Pisa-Studie**  
(Konzentration, Ausdauer, Leistungsfähigkeit)
- **Vereinssterben und Förderung des Ehrenamts**  
(Übungsleiterfreibetrag, Vereinspauschale, kommunale Mittel)

## 2. Schach in der Gesellschaft

### **Ansatzpunkte für Schachvereine**

- **Gesellschaftliche Aspekte**
    - ... genießt als Konzentrationssport hohen Stellenwert
    - ... fördert soziale Kompetenz
    - ... verbindet Generationen (Jung und Alt)
    - ... zeigt Grenzen auf und lehrt damit umzugehen
    - ... bietet sicheres Umfeld
    - ... öffnet Horizonte und verbindet
  - **Pisa-Studie**
    - ... fördert die Konzentration, Geduld, Kreativität und Fantasie
- (Studie der Universität Trier, Hamburg: Schach statt Mathe)

## 2. Schach in der Gesellschaft

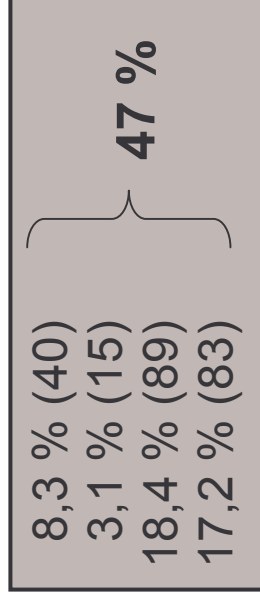
### **Ansatzpunkte für Schachvereine**

- Fördermittel für Schachvereine
  - ... Vereinspauschale
  - ... Sport nach 1
  - ... Sportjugend (Breitensportmaßnahmen, Schulungen, FSJ, usw.)
  - ... Kreis-Jugend-Ring  
(technische Hilfsmittel, Lehrmaterial, Schulungen, Jugendfreizeiten)
  - ... kommunale Förderung (Landkreise, Städte & Gemeinden)  
für Übungsleiter, Jugendliche, allgemeinen Spielbetrieb, Aktionen
  - ... Verbandshilfen (vergünstigte Bezugsquellen)  
z.B. DSB-Shop, Schulschachstiftung, Sammelbezüge, usw.

### 3. Situation der Schachvereine

#### Mitgliederentwicklung der 482 bayerischen Schachvereine (2003 → 2008)

- Mitgliederbestand ist rückläufig
  - freier Fall bis zu Auflösung ?
  - Auflösung/Notfusion:
  - gravierender Mitgliederrückgang (>50 %)
  - starker Rückgang (20–50 %)
  - rückläufig (5-20 %)

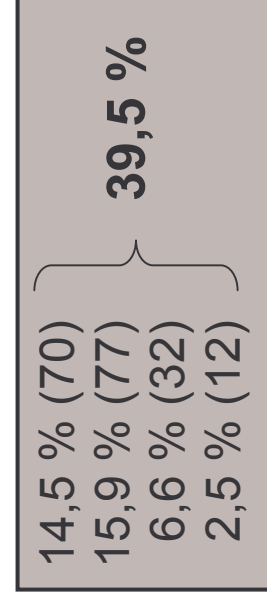


- Situation stagniert (-5% bis +5%)



- Aktuelle Situation wird verbessert

- leichtes Wachstum (+5 bis +20%)
- mittleres Wachstum (+20 bis +50%)
- starkes Wachstum (> 50%)
- Neugründungen / extremes Wachstum



## 3. Situation der Schachvereine

### **Der Zerfallsprozess eines Vereins**

- Zufriedenheit mit der aktuellen Situation
  - Mangelnde Reaktion auf geringfügige Verschlechterungen (Wegzug, Überalterung, Vernachlässigung von Mitgliedern)
  - Mitgliederrückgang fordert Konsequenzen
    - personelle Engpässe (unbesetzte Bretter)
    - organisatorische Probleme und Missstimmung
    - Rückzug einer Mannschaft
    - kurze vermeintlich zufrieden stellender Zustand: personeller Überschuß
    - Vernachlässigung passiver und geringaktiver Mitglieder
    - weiterer Mitgliederrückgang
    - Beginn neuer Engpässe....
- 
- ➔ **Probleme in der Besetzung wichtiger Ämter (Jugendleiter/Spielbetrieb)**
  - ➔ **Auswirkungen auf den Spielbetrieb (Spielabend/Jugendtraining fällt aus)**
  - ➔ **Beschleunigung des Verfallsprozesses**

## 4. Wachstumsziel ?

### **Notwendigkeit des Wachstumsziels als Generalziel**

Keine realistische Alternative zu Mitgliederwachstum  
(siehe Niedergangsprozess eines Vereins)

### **Potenzielle Fragestellungen und konkurrierende Unterziele ?**

- Wachstum in welchem Bereich (Jugend, Erwachsene, Damen) ?
- Bedeutung des Leistungssports für das Wachstum ?
- Einschränkungen der Zielumsetzung  
(Geld, Räumlichkeiten, Helfer, Zeit, Know-How)
- Strukturelle Probleme  
(Betreuung, Integration, Verwaltung, Chaos ?)



## 4. Wachstumsziel ?

### **Umsetzung**

Diese ist aufgrund der Vielzahl der Faktoren oft nicht einfach !

### **Mögliche Hilfestellungen**

- Gemeinsames Zusammentragen von möglichen Problembereichen
- Erstellen einer Prioritätenliste
  - Verbindung ergänzender Ziele
  - Vermeidung konkurrierender Ziele
  - Finanzplanung beachten
- Kontinuierliches Abarbeiten entsprechend der Priorität
- Steiges Prüfen der Umsetzung und möglicher neuer Probleme (Risikomanagement im Schachverein ?)
- Bei Problemen: Hilfe suchen und annehmen !  
(Nachbarvereine, Patenvereine, Verbände, KJR, BSJ, BLSV)

## 5. Der Jugendbereich im Verein

### **Aspekte der Jugendarbeit**

- Verhindert Überalterung
- Schafft öffentlichen Rückhalt (Kommune, Öffentlichkeit)
- Große Chance auf Mitgliederwachstum
- Jugend bringt....
  - Erwachsene Mitglieder ?
  - zusätzliche Helfer ?
  - finanzielle Mittel ?
  - Räumlichkeiten ?
  - Soziales Gefüge ?
  - Leistungsanreize ?

## 6. Problembereich der Jugendarbeit

### Finanzielle Mittel

- Gibt es Möglichkeiten einer Förderung ? Ja, und das nicht wenige !
- Kostenkalkulation

Kosten *)	< 14 Jahre	< 18 Jahre	> 18 Jahre	> 25 Jahre
BLSV	1,88 €	2,93 €	4,93 €	4,93 €
DSB	2,00 €	4,00 €	8,00 €	10,00 €
<b>Gesamtkosten</b>	<b>3,88 €</b>	<b>6,93 €</b>	<b>12,93 €</b>	<b>14,93 €</b>

\*) Stand 05.2009 ohne Bezirks- oder sonstige weitere Umlagen

# 6. Problembereich der Jugendarbeit

(Beispielrechnung)

## Finanzielle Mittel

Einnahmen	< 14 Jahre	< 18 Jahre	> 18 Jahre	> 25 Jahre
Mitgliedsbeitrag	30,00 €	30,00 €	50,00 €	50,00 €
Vereinspauschale	2,80 €	2,80 €	2,80 €	0,28 €
Kommunale Förderung	6,40 €	6,40 €	0,00 €	0,00 €
<b>Gesamtkosten</b>	<b>39,20 €</b>	<b>39,20 €</b>	<b>52,80 €</b>	<b>50,28 €</b>

Einnahmen-Ausgaben	< 14 Jahre	< 18 Jahre	> 18 Jahre	> 25 Jahre
Einnahmen	39,20 €	39,20 €	52,80 €	50,28 €
- Ausgaben	- 3,77 €	- 6,93 €	- 12,93 €	- 14,93 €
<b>= Kalk. Rendite ?</b>	<b>+ 35,43 €</b>	<b>+ 32,27 €</b>	<b>+ 39,87 €</b>	<b>+ 35,35 €</b>

# 6. Problembereich der Jugendarbeit

(Beispielrechnung)

## Finanzielle Mittel

	< 14 Jahre	< 18 Jahre	> 18 Jahre	> 25 Jahre
= Kalk. Rendite ?	+ 35,43 €	+ 32,27 €	+ 39,87 €	+ 35,35 €

Weitere Einnahmequellen	Übungsleiterpauschale Kreis-Jugendring (KJR) Ganztagsbetreuung Landratsämter Kommunale Förderung	In der Regel keine Förderung !!		
Weitere Kostenquellen	Startgelder Lehrbücher Verwaltungskosten Raumkosten ?		Startgelder Verwaltungskosten Raumkosten	

## 6. Problembereiche der Jugendarbeit

**Warum man keine Helfer findet?**

**Und wie soll Jugendschach Erwachsene Mitglieder bringen ?**

- Zielgruppe für Helfer:
  - Eltern und Verwandte von Kindern (z.T. später auch selbst Mitglieder)
  - vorhandene Vereinsmitglieder
- Allgemeines Vorgehen
  - Einmalige Übernahme der Aufsicht / Betreuung (z.B. Kinder nur spielen lassen, Simultanpartien..)
  - Übernahme einzelner Trainingsstunden (mit Vorbereitung der Unterlagen: konkretes Thema und Lehrmaterial)
  - Steigerung des Zeitraums... (,kannst Du die nächsten 2-3 Wochen vertreten..?')

## 6. Problembereiche der Jugendarbeit

### Helfer aktivieren – Gegenargumente:

- Jugendtraining bedarf großer Vorbereitung ?
  - Stappenmethode: Schülerhefte mit Lehrerheften (4,95 €)
  - Brunthaler-Serie: Nur Trainingshefte (7,00 €)
  - Brackeler Schachlehrgang: Nur Trainingsheft (2,00 €)
- Generell keine Zeit ! – auch nicht zum einmaligen Einsatz ??
- Meist nur Unsicherheit
  - kurze Einweisung, kleine Gruppe, niedriges Niveau, unkomplizierte Kinder
  - Lehrerheft der Stappenmethode, Schulung (intern versus extern)

## 6. Problembereiche der Jugendarbeit

### **Aktiviere Helfer auch pflegen !**

- Richtiges Amt vergeben – schafft Bestätigung
- Eigeninitiative bestätigen – loben, fördern, unterstützen
- Begleiten - Hilfestellung anbieten / nicht aufdrängen
- Gemeinsam an einem Strang ziehen (gegenseitig beraten)
- Kritik ernst nehmen, Probleme lösen
- Anregung fördern
- Strukturen schaffen:
  - Was passiert wenn neue Kinder kommen; diese Mitglied werden wollen; Was gibt's zu beachten; Sind Mitgliedsanträge vorhanden; Wer betreut neuen Kinder und deren Eltern ??



## 6. Problembereiche der Jugendarbeit

### **Räumlichkeiten – Ansprechpartner**

- Kirchen: kirchliche Räume, Kindergärten, Horts
- Schulen, Volkshochschulen, Bildungseinrichtungen, Klassenzimmer
- Öffentliche Räume: Sitzungsräume, Örtliche Bibliothek, leerstehende Objekte
- Gaststätten: Nebenzimmer, Tagungsräume
- Andere Vereinsräume: Schützenverein, Sportverein
- Aspekte: Lage, Kosten- /Zeitaufwand, Besonderheiten

→ Kalkulation beachten !!

# 7. Mitgliederwerbung

.... muss auffallen !!

## TOP-Headlines (groß – hervorgehoben)

WER (mit Logo)

WAS

WARUM (Motto)

Schachclub Musterhausen

Schnuppertraining

Schach der Pisa-Studie

## Zusatzinfos (lesbar bei genauer Betrachtung)

WO:

WANN:

KOSTEN:

KONTAKT:

Übungsraum XY, Musterstr 5, Musterh.

Am/jeweils/freitags/ von 17.00-18.00 Uhr

Kostenfrei/unverbindlich/Schnuppertraining

Jugendleiter/Vorstand...

## 7. Mitgliederwerbung

### **...soll ansprechen !!**

- Pisa-Studie als Top-Aufhänger zur Jugendwerbung (Motto)  
(Schlagworte finden, Slogan entwickeln, gemeinsames Brainstorming)
- Wen soll dieses Motto ansprechen – wer trifft Entscheidung !!  
Jugendliche/Kinder oder Eltern (Mütter oder Väter) ???
- Wo trifft der Entscheider auf die Werbung ?  
(...beim Einkaufen, durch Flyer, Plakate, Zeitungsanzeigen, usw.)

→ **Kalkulation beachten !!**  
**Flyer und Plakate sind zweifellos am preiswertesten**

# 7. Mitgliederwerbung

...darf nicht zu teuer sein !!

➤ Beispiele und Wirksamkeit von Werbung !

Anzeige (Lokalblatt)	Einmalig ca. 150 – 200 €	150 – 200 €	Einmalig 15.000 Leser ?
Plakat (Eigendruck)	A3-karton, je ca. 0,30 € (gelb mit schwarzem Druck)	50 Stck ca. 15,00 €	30 Tage X ~ 100 Kunden = 30.000 (!)
Plakat (Schachbund)	A2-Plakat als Ergänzung zum Eigendruck, je 0,50 €	50 Stck ca. 25,00 €	
Flyer (Eigendruck)	A6-Flyer, je ca. 0,02 € (gelb mit schwarzem Druck)	2000 Stck, 40,00 €	Einmalig 2000 Leser ?

## 7. Mitgliederwerbung

### ..... Weitere Möglichkeiten zur Mitgliederwerbung

- Schulschachgruppe/Ganztagschule (einmalig / dauerhaft)
- Kindertagschach (einmalig / dauerhaft)
- Tag des Schachs (einmalig / 3 – 4 x pro Jahr)
- Lokale Feste / Aktionen (Weihnachtsmarkt, Marktfest,..)
- Schach im Freibad (Großfeldschach, etc.)
- Bibliothek (Aktionen, Simultan, Schnuppertag, Plakate, Flyer..)
- Ferienschach (mit / ohne Ferienprogramm)  
als Tages- / Wochen- oder Mehrfachveranstaltung
- Aktionstag im Einkaufszentrum (1500 – 3000 Kunden je Tag)