

Häufig verfügen Kooperationspartner über geeignete Räumlichkeiten (Gemeinschafts- oder Funktionsräume, Aula, Sitzungszimmer, usw.), die Sie für Ihre Bewegungsangebote nutzen können. Mit einem starken Partner an der Seite, ist die Ansprache der Zielgruppe von Älteren und Hochaltrigen erfolgversprechender. Nachfolgend werden einige Partner aufgeführt, die der Verein für sich gewinnen kann:

- örtlicher Seniorenbeirat oder Seniorenvertretung
- (Haus-) Ärzte
- Krankenkassen
- Kirchengemeinden
- Arbeiterwohlfahrt
- (Wohlfahrts-) Verbände
- Lokale Sozialeinrichtungen
- Deutsches Rotes Kreuz
- Ehrenamts- oder Freiwilligenagenturen
- Volkshochschulen
- Verbraucherzentralen
- Städte und Gemeinden
- Polizei
- Agentur für Arbeit
- Seniorenheime, -residenzen oder einrichtungen
- Altentagesstätten
- Mehrgenerationenhäuser
- Familien
- Firmen



Sicher gibt es auch in Ihrer Nähe weitere Kooperationspartner, mit denen eine Zusammenarbeit hilfreich erscheint!

Tipp 12: Bringen Sie sich aktiv in die Politik ein!

Knüpfen Sie politische Netzwerke, um Ihre Interessen zu vertreten. Bilden Sie Meinungen! Gestalten sie aktiv mit! Kommen Sie mit Politikern ins Gespräch und arbeiten Sie an Gestaltungsprozessen in ihrem Umfeld aktiv mit!

Tipp 13: Qualifizieren Sie Ihre Übungsleiter!

Es ist wichtig, qualifizierte Übungsleiter für die Zielgruppe der Älteren einzusetzen. Überzeugen Sie Ihre Übungsleiter, eine Ausbildung zu absolvieren, falls dies bisher nicht der Fall ist. Unterstützen Sie ihre Übungsleiter dabei, sich fortzubilden. Meist bringen die Übungsleiter von den Fortbildungen viele neue Ideen - auch für neue Kurse oder Gruppen - mit. Nutzen Sie diese Innovationskraft Ihrer Übungsleiter für die Gesamtentwicklung Ihres Vereins!

Tipp 14: Werben Sie neue Übungsleiter!

Werben Sie auch neue Übungsleiter an. Die Suche nach neuen, geeigneten Übungsleitern erweist sich oft als mühsam und schwierig. Es gilt Personen zu finden, die tagsüber - insbesondere an Vormittagen - verfügbar sind. Machen Sie sich daher gezielt auf die Suche nach (Früh-) Rentnern oder Arbeitslosen, von denen Sie wissen, dass sie sportbegeistert sind. Diese Menschen sind häufig auf der Suche nach einer verantwortungsvollen Aufgabe und/oder nach Anerkennung. Auch aktuelle Gruppenteilnehmer mit Interesse am Sport könnte man eine Leitungsaufgabe anbieten. Sehen Sie sich nach engagierten Teilnehmern von Altenclubs, Sozialverbänden, Kirchengemeinden, usw. um.

Für die Qualifikation der Übungsleiter sorgt der Rhein Hessische Turnerbund mit seinen vielfältigen Angeboten im Aus- und Fortbildungsbereich. Aktuelle Informationen finden Sie hierzu im Lehrgangsheft „AKTIV“ sowie auf unserer Webseite unter www.bildung.rhtb.de oder sprechen Sie uns auf der Geschäftsstelle persönlich an, Telefon: 06131-94170.

Tipp 15: Benennen Sie einen Seniorenberater!

Ein Seniorenberater kümmert sich aktiv um die Belange der älteren Vereinsmitglieder. Er sorgt dafür, dass die Senioren sich im Verein wohl und erwünscht fühlen. Er ist Programmgestalter, Freizeitberater, Informationsgeber, Impulsgeber, Vernetzer, Kontaktpfleger und Organisator. Ausbildungen zum Seniorenberater werden vom Sportbund Rheinhessen angeboten.

Trauen Sie sich!

„Wer rastet, der rostet!“ Dieses Sprichwort trifft auch auf Ihren Verein zu. Stellen Sie sich der Herausforderung, Ihren Verein zu einer attraktiven „Heimat für ältere Menschen“ zu machen. Gehen Sie dieses Thema sofort an!



Impressum

Herausgeber:
Turnverband Mittelrhein
Rheinau 10, 56075 Koblenz

Autoren:
Petra Regelin, Carsten Petry
und Silke Schöneis

Fotos:
Volker Minkus und Heiko Wolfram
(Quelle: Deutscher Turner-Bund)

Wie gewinne ich ältere Menschen als Neumitglieder für meinen Verein?

Die demographischen Veränderungen werden in den nächsten Jahren und Jahrzehnten dazu führen, dass Turn- und Sportvereine im Durchschnitt ein Drittel der bisherigen Kinder und Jugendlichen sowie ein Drittel ihrer erwachsenen Mitglieder verlieren werden. Der Anteil der älteren Mitglieder in den Vereinen wird dagegen deutlich ansteigen. Um den demographisch bedingten Mitgliederverlust bei Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen etwas abzumildern, bietet sich eine Zielgruppe besonders an: **Die älteren Menschen!** Und zwar vor allem die bisherigen Nicht-Beweger. Wie können sich Vereine auf die Veränderungen der Bevölkerungsstruktur einstellen? Welche Maßnahmen und Aktivitäten sind erfolgversprechend, um ältere Neueinsteiger für den Verein zu akquirieren und wie könnte man solche Veränderungen angehen? Der Rhein Hessische Turnerbund hat dieses Thema aufgegriffen und Vertreter von Vereinen sowie Mitglieder des Mainzer Seniorenbeirates zu einem Workshop eingeladen, um genau dieser Fragestellung nachzugehen. Die Ergebnisse dieses Workshops sind weiterentwickelt worden und herausgekommen ist schließlich dieser Leitfaden, der Ihnen viele Anregungen und Tipps für die Gewinnung von „älteren Neueinsteigern“ geben soll.



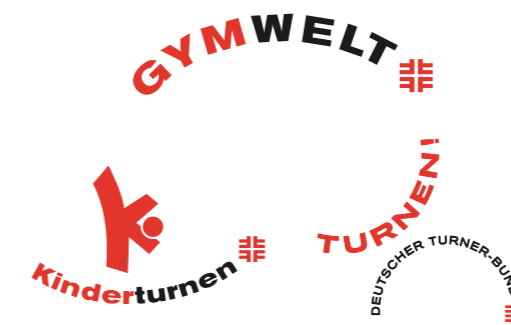
Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter:

www.aktiv-aelter-werden.de

Kontakt

TVM 
TURNVERBAND MITTEL RHEIN
Turnverband Mittelrhein
Rheinau 10, 56075 Koblenz
t. 0261 - 13 51 50
f. 0261 - 13 51 59
e. geschaeftsstelle@tvm.org
i. www.tvm.org

Copyright © **DTB** 
DEUTSCHER TURNER-BUND



Unterstützt vom Bundesministerium des Innern



GYM WELT 

Wie gewinne ich ältere Menschen als Neumitglieder für meinen Verein?

Tipps und Anregungen zur Gewinnung älterer Neueinsteiger für Turn- und Sportvereine

Tipps und Anregungen zur Gewinnung älterer Neueinsteiger

für Turn- und Sportvereine

Tipps 1: Stellen Sie sich auf die demographischen Veränderungen ein - Am besten sofort!

Je früher Sie sich mit den Auswirkungen der demographischen Umwälzungen auf Ihren Verein auseinandersetzen, umso besser. So haben Sie ausreichend Zeit, Maßnahmen und Aktivitäten zu initiieren, um sich strukturell auf diese Zielgruppe einzustellen, um passgenaue Angebote zu entwickeln und ein Vereinsklima zu generieren, das allen älteren Menschen deutlich macht: DU bist hier herzlich willkommen! Wir freuen uns auf DICH! Wir bieten DIR passende Bewegungsangebote, die DIR gefallen werden.

Tipps 2: Erweitern Sie Ihr Angebot für die Zielgruppe der älteren Menschen!

Wenn Sie bisher kein Bewegungsangebot für ältere Menschen im Übungsprogramm haben, organisieren Sie am besten sofort ein solches. Werben Sie dafür! Wenn Sie bisher wenige Angebote für diese Zielgruppe machen, bauen Sie die Angebotspalette gezielt aus. Der Bedarf ist jetzt schon groß, er wird weiterhin kräftig ansteigen.

Tipps 3: Bedenken Sie die Heterogenität der Älteren!

Die Phase des Alterns umfasst heute bis zu 50 Jahre. Entsprechend heterogen sind die alten Menschen und entsprechend heterogen sind auch ihre Wünsche und Bedürfnisse. Die jungen Alten interessieren sich für Fitnesskurse. Sie wollen fit und schlank sein und etwas für ihre Gesundheit tun. Die Älteren mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen (Rückenschmerzen, Gelenkproblemen, Sturzrisiken, Gedächtnis-Beeinträchtigungen, usw.) möchten ein passgenaues Bewegungsangebot, das ihnen hilft, mit Schmerzen und Beeinträchtigungen im Alltag besser klarzukommen. Sehr alte bzw. hochaltrige Menschen benötigen Programme, welche die körperlichen Funktionen für eine selbständige Alltagsbewältigung erhalten und die Pflegebedürftigkeit verhindern oder zeitlich nach hinten verschieben. Optimal ist es, wenn Sie für alle drei Zielgruppen Angebote bereitstellen können. Bieten Sie nicht nur übergeordnete Bewegungsgruppen für ältere Menschen an, besser sind themenspezifische Gruppen, z.B. „In Balance bleiben“, „Fit im Kopf“, „Gelenktraining“, „Walking“, „Pilates für stabile Knochen“, u.v.m.

Tipps 4: Entwickeln Sie innovative Angebote!

Denken Sie ruhig auch mal an ungewöhnliche, innovative Angebote für ältere Menschen. Wie wäre es mit der Einrichtung einer regelmäßig stattfindenden „Spaziergeh-Gruppe“, die sich in Alltagskleidung zwei Mal pro Woche trifft? Die Belastung des Spazierengehens reicht für die meisten hochaltrigen Menschen aus, um die Gehfähigkeit und damit die Mobilität zu erhalten. Sie brauchen nur eine Strecke, die auch für Menschen mit Stock oder Rollator begehbar ist und eine Betreuungsperson, die auf die schwächeren und langsameren Teilnehmer achtet.



Tipps 5: Initiieren Sie Kurse für ältere Neu- und Wiedereinsteiger!

Versuchen Sie vorrangig auch die älteren Menschen zu erreichen, die bisher keinen Sport treiben oder Bewegungsangebote in Vereinen genutzt haben! Entwickeln Sie dazu geeignete Strategien (Schnupperangebote, niedrigschwellige Angebote wie Spaziergehgruppen, Kurse, usw.) und setzen sie diese sofort um. Diese Neueinsteiger-Kurse müssen dann in Dauerangeboten des Vereins weitergeführt werden. Sonst springen die Menschen wieder ab und gehen dem Verein als Neu-Mitglieder wieder verloren!

Tipps 6: Werben Sie klug für Ihre Angebote!

Werben Sie für neue, aber auch für bestehende Bewegungsangebote mit ihrer Leistung, die Sie für die Gesellschaft erbringen und mit den Effekten, die das Training für ältere Menschen hat. Zum Beispiel, wenn Sie durch Ihr Engagement Stürze verhindern, Pflegebedürftigkeit verschieben, das Demenzrisiko der Teilnehmer verringern, usw. Die Einsparungen im Gesundheitssystem sind enorm, wenn derartige Angebote greifen. Handelt es sich bei Ihrem Angebot um eine reine Männer- oder Frauen-Gruppe oder um eine gemischte Gruppe? Ist das Angebot für eine spezielle Altersgruppe konzipiert? Welcher Übungsleiter leitet die Gruppe und über welche Qualifikation verfügt er? Selbstverständlich darf auch hier nicht die Angabe der Uhrzeit, der Kosten, der erforderlichen Kleidung und des Veranstaltungsortes fehlen. Für ältere Menschen mit Gehhilfe, o.ä. ist der Hinweis auf einen evtl. barrierefreien Zugang hilfreich. Achten Sie bei der Benennung Ihrer Angebote darauf, dass sich ältere Menschen davon angesprochen fühlen und verzichten Sie möglichst auf englische Ausdrücke.

Tipps 7: Werben Sie an geeigneten Orten für Ihre Angebote!

Viele ältere Menschen leben solange es geht in den eigenen vier Wänden. Insbesondere im ländlichen Raum ist es daher ratsam, die meist zuverlässig funktionierende Mundpropaganda zu nutzen, um über zufriedene Vereinsmitglieder oder Übungsleiter, über Familienmitglieder, Bekannte und Freunde Informationen über geeignete Angebote zu verbreiten. Beziehen Sie so viele Menschen wie möglich als Multiplikatoren für die Werbung der speziellen Vereinsangebote für Ältere ein! Bitten Sie um aktive Mithilfe bei der Verbreitung der Angebote. Darüber hinaus sind ältere Menschen bei kirchlichen Institutionen, Wohlfahrtsverbänden, Seniorennachmittagen oder Seniorenkaffees, in Senioreneinrichtungen, bei Festen und Veranstaltungen der Kommune oder in Parks anzutreffen. Hier bietet sich die Möglichkeit, mit Flyern oder Plakaten auf die eigenen Angebote aufmerksam zu machen oder ältere Menschen direkt anzusprechen. Flyer kann man auch in Arztpraxen, in Krankenhäusern oder bei speziellen Reiseveranstaltern auslegen.



In kleineren Orten sind der ortsansässige Einzelhandel und die Bankfilialen ein guter Platz zur Auslage von Informationsmaterial. Auch im Rathaus oder in den Räumen der Gemeinde- und Kreisverwaltungen macht es Sinn, Flyer, Plakate oder Informationsmaterialien zu deponieren. Oft verfügen Kommunen sogar über einen speziellen Mitarbeiter, die sich ausschließlich um das Thema „Senioren“ kümmern. Viele Städte und Gemeinden verteilen zudem „Welcome Packages“ an Zugezogene, in die Angebotsflyer des Vereins eingelegt werden können. Erkundigen Sie sich, ob Sie diese Aktion nützen können, um Werbung für Ihre Vereinsangebote zu machen! Nutzen Sie die Möglichkeit, mit kirchlichen Organisationen, Wohlfahrtsverbänden oder sonstigen ortsansässigen Vereinen (z.B. Karnevalsverein, Kulturverein, usw.) zu kooperieren. Über die gemeinsame Ansprache kann Zutrauen erzeugt werden, da die älteren Menschen dem Angebot des Kooperationspartners bereits ihr Vertrauen geschenkt haben.

Tipps 8: Entwickeln Sie eine Willkommenskultur für Neue!

Stellen Sie sich vor, Sie haben seit ihrer Kindheit niemals aktiv Sport getrieben. Sie würden gern damit beginnen, wissen aber, dass Sie viel zu lange damit gewartet haben. Inzwischen sind Sie wahrlich nicht mehr der Jüngste, bringen einige Pfunde zu viel auf die Waage und so richtig bücken und strecken können Sie sich auch nicht mehr. Nach langem Hin und Her entscheiden Sie sich, eine Seniorengruppe im Verein anzuschauen, obwohl Sie sich eigentlich vor den Anderen schämen. Sie kennen niemanden und - ehrlich gesagt - Sie haben richtig Angst, alles falsch zu machen und schon nach fünf Minuten völlig außer Puste zu sein. Dann stehen Sie in der Halle, keiner spricht Sie an und die Anderen, die sind zwar auch schon über 70, aber die kommen beim Bücken sogar noch mit den Fingerspitzen an die Füße. Würden Sie wiederkommen? Nein, das würden Sie sicher nicht! Entwickeln Sie daher eine Willkommenskultur in Ihrem Verein, bei dem



jedes interessierte, neue Mitglied herzlich empfangen wird. Vor allem ältere Neueinsteiger brauchen jemanden, der Ihnen hilft, Ängste und Hemmungen zu nehmen, die mit dem ersten Besuch verbunden sind. Wichtig ist die Botschaft: „Natürlich bist Du alt, hast Einschränkungen und Beschwerden, aber genau deshalb bist Du bei uns ganz herzlich willkommen!“

Tipps 9: Engagieren Sie sich für hochaltrige Menschen!

Heute sind etwa 4 Millionen Menschen in Deutschland älter als 80 Jahre. In ein paar Jahrzehnten werden es 10 Millionen sein. Die Anzahl der hochaltrigen Menschen wird um 150 Prozent steigen. Nutzen Sie dieses riesige Mitgliederpotential und schaffen Sie Bewegungsangebote, die den sehr alten Menschen helfen, länger mobil, standfest und selbständig zu bleiben.

Tipps 10: Fördern Sie das Miteinander und die Gemeinschaft!

Organisieren Sie vielfältige Treff-, Austausch und Kommunikationsmöglichkeiten, bei denen sich ältere Menschen treffen, austauschen und etwas miteinander erleben oder lernen können. Genauso wichtig ist es aber auch, dass die Älteren sich als Teil einer Mehrgenerationengemeinschaft erleben. Einige Vereine bieten hier z.B. Großeltern-Kind-Gruppen an, um dem Problem des Zeitmangels der „Eitern-Generation“ aufgrund gestiegener beruflicher Beanspruchung nachzukommen und um älteren Menschen über ihre Enkelkinder den Zugang zu den Vereinsangeboten zu verschaffen.

Tipps 11: Gehen Sie aktiv auf Kooperationspartner zu!

In Zeiten knapper werdender Ressourcen sind wir wieder mehr auf Andere angewiesen. Besonders sinnvoll sind Kooperationen mit Partnern, die einen direkten persönlichen Kontakt zu alten Menschen haben, die noch zu Hause leben, zum Beispiel Ambulante Pflegedienste oder Einrichtungen für Betreutes Wohnen. Gehen Sie aktiv auf Andere zu, bilden Sie Koalitionen und seien Sie kooperationsfähig! Bauen Sie Netzwerke auf! Das könnte auch Ihr Hallenproblem lösen.

