

Bereiche	Probleme	Auswirkung negativ	Auswirkung positiv	Lösungsansätze
Aktivitäten	Ist Tauchen das einzige Ziel im Verein?	nur spezifisches Angebot: Ausbildung, Aktivitäten, geringe Bereitschaft neue Tauchziele auszukundschaften, „nur“ Tauchurlaubsangebote	keine Ablenkung	Durch die Satzung ist das Ziel des Vereins klar definiert. Um dies zu verdeutlichen kann der Verein ein Leitbild erarbeiten und durch die Mitglieder absegnen lassen. Generell ist hier jährlich ein strategischer Dialog zu führen, um die Ziele des Vereins zu überprüfen und anzupassen. Ein wichtiges Instrument ist eine Mitgliederumfrage. Möglichkeit der Angebotsweiterung überdenken (Joggen, Fahrradfahren, Wassergymnastik, Aquajoggen, Sauna, Taucherstammtisch, Vereinsheim-Garten, Anbau Obst/Gemüse für Verzehr während Vereinsveranstaltungen...) um dem Bedarf gerecht zu werden. Nicht nur direkt tauchbezogene Aktivitäten anbieten (Einbindung/Gewinnung der nichttauchenden Familienmitglieder).
	Wer sind meine „Kunden“ und Zielgruppen?	Vereinsattraktivität sinkt	Vereinsattraktivität steigt	Mitglieder und Nicht-Mitglieder möchten gezielt auf ihre Bedürfnisse hin angesprochen werden. Dafür muss der Verein sich im Klaren sein, was er anbietet, um darauf basierend die Zielgruppe zu identifizieren. Dadurch ergibt sich eine größere Wahrscheinlichkeit neue Mitglieder zu gewinnen. Werden Angebote zielgruppenspezifisch ausgerichtet, ist auch die Vereinsbindung größer, z.B. Kinderbetreuung während des Trainings und Veranstaltungen. Familien können so den Tauchsport weiter ausüben. Neue Ansprechpartner suchen: Universitäten, Schulen, Betriebe.
Kommunikation	Sind die Prozesse im Verein bekannt?	Kommunikationsschwierigkeiten, wann werden welche Entscheidungen getroffen		Durch ein Betriebs-/Qualitätsmanagement können Prozesse klar definiert werden. Außerdem wird dadurch ein Wissenstransfer gewährleistet. Grundlage für die Kommunikation (intern, extern) und Zusammenarbeit ist auch eine IT-Infrastruktur (Datenablage, Formulare, Tools ...).
Konkurrenz	Kommerzielle Anbieter nehmen uns Mitglieder	Mitgliedergewinnung gefährdet, bzw. Hallenbadzeiten gefährdet	Vorteile für meine Mitglieder durch Rabatte, Kooperation, Zusammenarbeit	Ein attraktives Angebot kann sich auch mit kommerziellen Anbietern messen. Hier ist es wichtig mit den Merkmalen des Vereins zu punkten. Generelle Überlegung, was möchte ein Verein bieten (z.B. Ausbildung oder Tauchinfrastruktur) und dann klar positionieren. Evtl. auch Nicht-Vereinsmitglieder ausbilden, um sie nachher als Vereinsmitglieder zu gewinnen. Kooperation und Zusammenarbeit suchen. Zielgruppenspezifische Angebote, z.B. Kinderbetreuung während Trainings und Veranstaltungen, Familien können so den Tauchsport weiter ausüben.
Mitglieder	Nur ein kleiner Teil der Mitglieder ist regelmäßig aktiv	Mangelndes Vereinsleben, passive Vereinskultur	Individuelle Betreuung möglich	Nicht aktive Mitglieder sind auch zahlende Mitglieder - nicht verschrecken. Durch gezieltes Hallenbadtraining mit qualifizierten Übungsleitern die Teilnehmerzahl steigern. Highlights als Motivation zum Training zu kommen: Rebreather-/ Sidemounttauchen, Apnoekurs, Flossenschwimmabzeichen, externe Experten für bestimmte Übungen in den Verein holen. Videogestütztes Training mit Nachbesprechung, Angebotsweiterung durch Wassergymnastik, Aquajoggen und -cycling. Kampfschwimmermentalität unterbinden (besser leistungsgerechtes Training).
	Problem der Überalterung - demografischer Wandel	Altersunterschiede führen zu unterschiedlichen Interessen im Vereinsleben und beim Training		Ein Verein sollte die lebenslange Teilnahme am Vereinsleben ermöglichen. Hier ist es wichtig, dass während des Trainings die unterschiedlichen Altersgruppen gezielt angesprochen werden, ggfs. durch zwei Trainingsgruppen oder wechselnde Trainingstermine/-einheiten. Es ist auch interessant ein Programm neben dem Tauchen anzubieten. In Jugendarbeit investieren, um dem demografischen Wandel entgegen zu wirken.
		unterschiedliche Gestaltung des Vereinslebens	Ältere Mitglieder bleiben wichtige Ressource für den Verein	Möglichkeit der nichttaucherischen Angebotsweiterung: Joggen, Walken, Fahrradfahren, Wassergymnastik, Aquajoggen, -fitness und -cycling, Sauna, Taucherstammtisch, Vereinsgarten pflegen, (Anbau Obst/Gemüse für Verzehr bei Vereinsveranstaltungen...), Einbindung der nichttauchenden Familienmitglieder.
	Sport JA – Verein NEIN	Mitgliedergewinnung gefährdet bzw. Mitglieder gehen verloren.		Vielleicht besser so :-)
Mitglieder	Werden Mitgliedererwartungen erfüllt?	Fehlendes Interesse am Vereinsleben	Mitglieder fühlen sich wohl	Der Verein kann auch ein Angebot für Nicht-Vereinsmitglieder anbieten. Dadurch sind finanzielle Einnahmen sichergestellt und der Verein bekommt Kontakt zu potentiellen neuen Mitgliedern. Mitgliederbefragung zur Ermittlung der Gründe. Durch Außenwirkung / Öffentlichkeitsarbeit ein attraktives Vereinsleben vermitteln.
	Mitglieder engagieren sich nicht mehr ehrenamtlich	Keine Verantwortungs-bereitschaft, geringe Identifikation mit dem Verein		Es ist wichtig, das Angebot des Vereins klar zu definieren und zu kommunizieren (Wie können wir uns für neue Mitglieder attraktiv und interessant machen?). Grundlage dafür ist die Satzung und das darauf aufbauende Leitbild. Sinnvoll wäre eine interne Mitgliederumfrage nach Erwartungshaltung und Bedürfnissen um daran das Angebot auszurichten und zu kommunizieren.
	Mitglieder werden daran gehindert sich ehrenamtlich zu engagieren	Frustration, mangelndes Engagement, ewig gleiche Personen = immer gleicher Trost, Betriebsblindheit	weniger Konfliktpotential, neue Impulse/Aktivitäten, mehr Vielfalt	Viele Menschen möchten gerne ehrenamtlich tätig sein. Eine Beschreibung der Tätigkeiten und die Definition kleiner Arbeitspakete ist da hilfreich. Dadurch wird Überforderung vermieden, Aufgaben werden leichter angenommen. Eine gezielte Ehrungs- und Förderungskultur für Ehrenamtliche zeigt an, dass Engagement im Verein gerne angenommen wird.
	Es gibt unterschiedliche Mitglieder mit ebenso unterschiedlichen Motiven im Verein (passiv, aktiv oder diejenigen, die „nur“ tauchen wollen).	Keine optimale Nutzung der vorhandenen Fähigkeiten der Mitglieder.	Vielfalt nutzen	Deutliches aufzeigen, dass Engagement gerne angenommen wird, z.B. durch entsprechende Ehrungs- und Förderungskultur für ehrenamtliche Helfer (z.B. Helferparty für engagierte Mitglieder...).
	Warum fühle ich mich in meinem Verein nicht mehr wohl?	Austritte, fehlendes Engagement, Streit, Gruppenbildung		Jedes Mitglied möchte sich im Verein wiederfinden und als Helfer entsprechend seiner Vorstellungen und Fähigkeiten gefördert und eingesetzt werden (unterstützende Motivation, sinnvoller Einsatz von Zeit, etwas bewegen/verändern, gebraucht werden). Dazu kann ein persönliches Gespräch angeboten werden (jährlich oder öfter). Die Mitglieder möchten nicht immer alle Angebote des Vereins nutzen. Dafür ist es wichtig die Bedürfnisse der Mitglieder zu kennen, um so ein entsprechendes Angebot anzubieten und zu kommunizieren. Überforderung der Ehrenamtlichen vermeiden: Langsamer Einstieg und später weitere Aufgaben anbieten. Durch eine entsprechende Ehrungs- und Förderungskultur (z.B. Helferparty für engagierte Mitglieder) deutlich machen, dass Engagement gerne angenommen wird.
Verein und Mitglieder	Verantwortlichkeit im Verein, um strategische Maßnahmen zu entwickeln	Chaos durch fehlende Strukturen	schnelle Entscheidungsfindung	Mitgliederumfrage durchführen, um diese Frage zu beantworten und darauf basierend eine Strategie zu entwickeln. Gibt es Statistiken wann/wo der Mitgliederschwind am stärksten ausgeprägt ist? Wenn ja, gibt es da signifikante Zusammenhänge? Je eher Mitglieder an den Verein gebunden werden, je eher bleiben sie dem Verein erhalten (Untersuchungen haben gezeigt, dass Mitglieder unter 12 Jahren, eher ihrem Verein treu bleiben). Beratungsangebote des TSV-NRW und des LSB können evtl. neue Wege aufzeigen.
	Es gibt zu wenige Ausbilder z.B. durch Alter, Krankheit, etc.	Gar keine Ausbildung bzw. ein reduziertes Angebot, keine Badzeiten		Der geschäftsführende Vorstand definiert die strategische Ausrichtung im Verein (was wurde bisher getan zur Mitgliedergewinnung). Dabei ist es wichtig Ziele aus der Strategie abzuleiten und in die einzelnen Abteilungen zu kommunizieren und dann umzusetzen. Nutzung der Angebote des TSV-NRW und des LSB (den Verein mal von außen betrachten lassen).
	Hoher Verschleiß an Ausbildern	Kein Ausbilder, keine Weiterbildungsangebote		Ausbilder muss ein attraktiver Job im Verein sein: Wertschätzen und nicht überfordern. Altersgerechten Nachwuchs fördern. Sind vorhandene Ausbilder „offen“ gegenüber Neuem? Kampagne starten, um neue Ausbilder zu werben. Gezielt Mitglieder ansprechen und überzeugen. Darüber hinaus auch externe für die TL-Ausbildung werben. Eine gemeinsame Strategie entwickeln.
	Umgang mit neuen Mitgliedern seitens der Ausbilder nicht immer glücklich	Abbruch der Ausbildung bzw. nach der Ausbildung kein Interesse am Verein		Ursache für den hohen Verschleiß ermitteln und dann beseitigen. Fehlt altersgerechter Nachwuchs? Ist der Verein „offen für Neues“? Motivation durch Anerkennung. Qualifizierungsangebote nutzen. Überforderung vermeiden, zur kurzfristigen Entlastung evtl. externe Ausbilder (Nachbarverein) einsetzen.
				Der Vorstand sollte Gespräche mit dem Ausbilder führen und ihn auf den Vereinszweck, das Vereinsleitbild verweisen. Grundsätzliche Erwartungen, die der Verein an den Ausbildern stellt, müssen klar definiert und vermittelt werden (Tätigkeitsbeschreibungen für alle Vorstandsmitglieder und Ausbilder).

Geschäftsstelle

Friedrich-Alfred-Straße 25
47055 Duisburg
tauchsportverband-nrw.de

Telefon 0203 7381-677
Fax 0203 7381-678
Mail info@tsvnrw.de

... zur Sache:

So vielfältig wie die Menschen, so vielfältig sind auch die Vereine und ihre Mitglieder. Und trotzdem haben Vereinsvorstände häufig eine gleichlautende Frage: Wie viele Mitglieder braucht mein Verein?

Veränderungen im Freizeitverhalten, die demografische Entwicklung und Konkurrenz durch neue, ebenfalls attraktive Sportarten, sind die auffälligsten Themen, die bei Gesprächen um die Zukunft genannt werden. Deshalb hat der Tauchsportverband NRW die Arbeitsgemeinschaft (AG) Mitgliedergewinnung ins Leben gerufen, die den Sorgen und Fragen zu diesem Thema Ideen, Anregungen und Erfahrungen gegenüber stellen will.

In der Arbeitsgruppe wurde dieses sensible Thema von erfahrenen Vorständen und engagierten Vereinsmitgliedern mit Unterstützung des LSB NRW in einer sehr offenen Atmosphäre diskutiert. In teilweise kontroversen Gesprächen wurden interessante Ideen und Erfahrungen ausgetauscht. Schnell wurde deutlich, dass das eigentliche Potential zur Entwicklung von Anregungen und Vorschlägen in der Vielfalt der Mitglieder des TSV NRW steckt.

Das Interessante an den Anregungen der AG Mitgliedergewinnung ist die dynamische, offene Struktur – es gibt nicht den einen „richtigen“ Weg. Der Austausch soll sich weiter entwickeln. Hierfür wird eine Internet-Plattform entworfen, die alle Beteiligten/Betroffenen zur Teilnahme mit ihren Erfahrungen und Ideen einlädt.

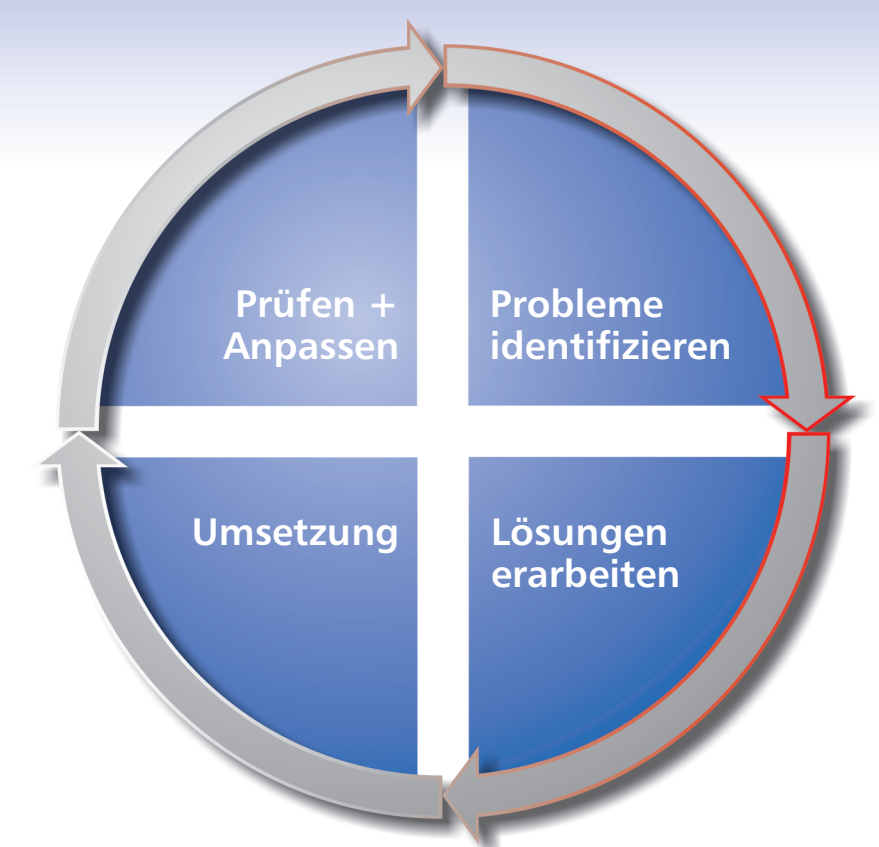
Die Geschäftsstelle des TSV NRW ist erster Ansprechpartner für Eure Vorschläge, Fragen und Sorgen:
Telefon 0203 7381-677

Oliver Jung

Leiter Fachbereich Visuelle Medien im TSV NRW e.V.

Leitfaden Mitgliedergewinnung

Schwindende Mitgliederzahlen, was können wir tun?



Bereiche	Probleme	Auswirkung negativ	Auswirkung positiv	Lösungsansätze
Verein	Die Schließung der Bäder in den Kommunen stellt Vereine vor eine große Herausforderung	Gefährdung von Hallenbadtrainingszeiten		Es ist wichtig, dass der Verein auf kommunaler Ebene politische Lobbyarbeit betreibt. Der Vorstand sollte bei der Stadtverwaltung bekannt sein. Wichtige Partner sind hier der Stadtsportbund, die Sport-Jugendverwaltung der Stadt, sowie der TSV NRW mit seiner AG „Erhalt von Bädern im TSV NRW“.
	Teilnahme am Vereinstraining ist unregelmäßig	Gefährdung von Hallenbadtrainingszeiten, mangelndes Vereinsleben, passive Vereinskultur	Individuelle Betreuung ist möglich	Kommunikationsfähigkeit des Vereins mit der Politik ausnutzen oder verbessern. Evtl. selber Badbetreiber werden. Kontakt zu TSV NRW mit seiner AG „Erhalt von Bädern im TSV NRW“.
	flexible Angebotsstruktur	Anpassungsfähigkeit in Frage gestellt.	bedarfsgerechtes Angebot	Durch Mitgliederbefragung und Bedarfsermittlung Strategien entwickeln. Während des Trainings sollten die unterschiedlichen Altersgruppen gezielt angesprochen werden, ggfs. durch zwei Trainingsgruppen oder durch wechselnde Trainingstermine/-einheiten. Interessant ist auch ein Programm neben dem Tauchen anzubieten. Unterschiedliche Ausbilder ermöglichen vielfältige Trainingsstile.
	keine Willkommenskultur in meinem Verein	Imageproblem im Verein und in der Öffentlichkeit.		Die Angebotsstruktur den Wünschen der Mitglieder und den Bedürfnissen der Öffentlichkeit anpassen. Aktuelle Trends der Tauchsportbranche verfolgen. Das Angebot kann auch durch externe Unterstützung erweitert werden. Die Leistungen müssen den Zielen und dem Image des Vereins entsprechen und hier gilt „weniger ist mehr“ Beispiele: Wassergymnastik für Mitglieder, die nicht mehr den Tauchsport ausüben, Sauna im Vereinsheim (Wellness). Besser Qualität statt Quantität! Gemeinsame Veranstaltungen mit Stadt/Kreissportbund (z.B. Kooperation mit SSB „Duisburg bewegt sich“).
Verein	Wie sieht die Beitragsgestaltung aus?	Vereinsattraktivität sinkt	Vereinsattraktivität steigt	Willkommensstruktur verbessern. Ein Beispiel wäre eine Willkommensmappe, sowie eine Vorstellung der neuen Mitglieder bei einem regelmäßigen Taucherstammtisch. Neue Mitglieder sofort gezielt in Vereinsaktivitäten einbinden. Bewährt hat sich hier auch die Patenschaft durch Vereinsmitglieder. Bereits beim Schnuppertauchen/-training können erfahrene Jugendliche als Paten eingebunden werden.
	Was macht der Verein, wenn keine neuen Mitglieder kommen?	Vereinsabwicklung, Auflösung	Ist das gut für meinen Verein?	Die Beitragsstruktur muss dem Angebot entsprechen. Mitglieder zahlen gerne etwas mehr, wenn sie dafür entsprechende Leistungen und Angebote mit guter Qualität erhalten. Des Weiteren sollte der Verein alle Fördermöglichkeiten ausschöpfen, bevor Beiträge angehoben werden. Laufende Kosten müssen durch Beiträge oder konstante Förderungen gedeckt werden. Variable Kosten bzw. Investitionen können evtl. durch Förderungen gedeckt werden. Nutzung der Angebote des TSV-NRW und des LSB (den Verein mal von außen betrachten lassen).
	Fehlende Strukturen im Verein?	Chaos, Orientierungslosigkeit	Kreativer Spielraum ;-)	Um den sinkenden bzw. stagnierenden Mitgliederzahlen entgegen zu wirken, kann der Verein sich z.B. mit dem 7P Marketing Mix auseinandersetzen (Produktpolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik, Distributionspolitik, Personal, Prozesse, Ausstattung). Dabei ist zu beachten, dass jeder Verein Alleinstellungsmerkmale benötigt, die ihn von anderen abheben und als Marketinginstrument genutzt werden können. Viele Vereine werben zu wenig mit dem was sie haben/machen. „Tue gutes und rede darüber“. Alles sollte über die entsprechenden Kanäle kommuniziert werden. Durch Außenwirkung und Öffentlichkeitsarbeit ein attraktives Vereinsleben vermitteln. Zusätzlich durch Mitgliederbefragung und Bedarfsermittlung gezielte Strategien entwickeln.
	Arbeiten wir zielorientiert oder problemorientiert? Wie gehen wir an Probleme ran - erkennen wir Probleme?	Keine konstruktive Arbeit nur Provisorium, keine planbare Weiterentwicklung	Unterschiedliche Potentiale nutzen	Es ist klar zu regeln: Welche Positionen benötige ich im Verein und wer füllt diese aus. Hier ist es sinnvoll ein Organigramm anzufertigen. Darauf aufbauend sind die Positionen mit Aufgaben, Verantwortungen und Entscheidungsbefugnissen zu definieren. Expertenwissen innerhalb meines Vereins nutzen. Ein Betriebs-/Qualitätsmanagement, das Prozesse klar definiert, sollte ehrenamtlichen Helfern mit an die Hand gegeben werden. Wissenstransfer soll gewährleistet sein. Erleichternd für die Zusammenarbeit ist auch eine IT-Infrastruktur (Datenablage, Formulare, Tools ...).
Verein	„Es gibt kein Problem!“ obwohl Mitglieder Hinweise geben	Betriebsblindheit	Alles gut	Die Grundlage für eine zielorientierte Arbeit der ehrenamtlichen Helfer ist eine gemeinsame Vision des Vereins. Wo stehen wir in 5, 10, 20 Jahren. Dazu sollte ein gemeinsames Leitbild entwickelt werden. Wenn keine Strategie/Wissen vorhanden, Einbindung von TSV NRW und LSB möglich (z.B. Vereinsberatung)
	Will sich der Vorstand überhaupt weiterentwickeln?	Anpassungsunfähigkeit führt im ungünstigsten Fall zur Vereinsauflösung.	Es entstehen keine zusätzlichen Kosten (z.B. für Weiterbildung)	Mitgliederbefragung und Bedarfsermittlung. Der LSB bietet jährlich für Vereine eine 6-stündige Beratung an. Diese sollte möglichst genutzt werden, denn so wird der Verein objektiv von außen betrachtet. Des Weiteren bieten die Kreise kostenlose Qualifizierungsmaßnahmen für Vereine an, die die Kenntnisse der ehrenamtlichen Helfer erweitern und zu neuen Ideen führen.
	Kein Problembewusstsein im Vorstand oder Verein vorhanden?	Bisher wurde nichts getan	Läuft (noch) alles wie gehabt...	Keine Posten auf Lebenszeit, evtl. Begrenzung. Überzeugungspotenzial für neue Vorstandsmitglieder/Ausbilder mit Hilfe einer Tätigkeitsbeschreibung. Von Zeit zu Zeit muss es einen Wechsel im Vorstand geben und junge Leute sollten nachrücken können, dadurch kommen auch neue Ideen in den Verein.
	Welche Mitglieder möchten wir im Verein (noch) haben?	Gruppenbildung, fehlende Vereinsintegration		Keine Posten auf Lebenszeit, evtl. Begrenzung. Der LSB bietet jährlich für Vereine eine 6-stündige Beratung an. Diese sollte möglichst genutzt werden, denn so wird der Verein objektiv von außen betrachtet. Des Weiteren bieten die Kreise kostenlose Qualifizierungsmaßnahmen für Vereine an, die die Kenntnisse der ehrenamtlichen Helfer erweitern und zu neuen Ideen führen.
Verein	„Ich möchte möglichst Vielen das Tauchen vermitteln“	Überlastung der vorhandenen Ausbilder	Zunahme Vereinsmitglieder, Vereinsleben steigt	Jeder Verein hat eine maximale Anzahl an Mitgliedern, die er vertragen kann. Darüber hinaus macht es keinen Sinn einen Verein größer werden zu lassen, wenn die Kapazitäten nicht gegeben sind. Neue Mitglieder sollten durch einen definierten Prozess in den Verein integriert werden. Hierzu können durch Mitgliederbefragung und Bedarfsermittlung Strategien entwickelt werden.
	„Wann ist genug genug?“ Wir haben zu viele Mitglieder!	Überlastung aller Mitarbeiter	Bedarf wird sichtbar	Eine Möglichkeit kann die Unterstützung durch externe TL's (Freie TL's) oder TL's anderer Vereine sein. Eine Kooperationen mit anderen Vereinen oder kommerziellen Anbietern prüfen.
	Erkennen von Ressourcen (Mitarbeiter, Geld,...)	Verlust an möglichen ehrenamtlichen Mitarbeitern, unerkannte Reserven bleiben ungenutzt	Nutzung bisher unerkannter Reserven	Ein Verein kann nur das leisten, was ihm finanziell und durch ehrenamtliche Helfer möglich ist. Der Verein sollte sich nicht überschätzen, sondern sich eher auf seine Kernkompetenz konzentrieren und die Qualität in den Vordergrund stellen. Kein Wachstum um jeden Preis. Alleinstellungsmerkmale erkennen und ggfs. ausbauen. Evtl. wurde im Vorfeld versäumt, mehr Mitarbeiter zu beschäftigen. Das Problem kann nicht die zu große Mitgliederanzahl sein, sondern die zu geringe Mitarbeiteranzahl. Auch hier können die Angebote des TSV-NRW und des LSB hilfreich sein (externe Beratung)!
	Ausbilder werden als wichtige Ressource im Verein nicht erkannt und wertgeschätzt?	Fehlendes Interesse an Weiter- bzw. Fortbildung		Hier ist eine strategische Personalpolitik hilfreich: Ein Organigramm der Vereinsprozesse erstellen und dann gezielt ehrenamtliche Helfer werben. Ermittlung der vorhandenen Experten innerhalb des Vereins. Durch Wertschätzung und Förderung die ehrenamtlichen Helfer halten. Ehrenamtliche Tätigkeit ist ein unschätzbare Potenzial. Neue Ideen für ein vielfältiges Vereinsleben ermöglichen (der Verein als eine große Familie).
Verein	Warum löst sich das Problem nicht von alleine?	Mitgliederverlust, finanzielle Einbußen, keiner fühlt sich verantwortlich		Ausbildung muss ein attraktiver Job im Verein sein. Der Ausbilder möchte wertgeschätzt werden und sollte auch nicht überfordert werden. Tätigkeitsbeschreibung für Ausbilder entwickeln und zur Verfügung stellen. Ausbildern auch die Möglichkeit geben, eigenen taucherischen Interessen nachzugehen.
		Verlust von Ausbildern		Ausbildung ist keine Selbstverständlichkeit. Ursachen klären (z.B. fehlender altersgerechter Nachwuchs). Sind die Ausbilder „offen“ gegenüber Neuem? Ist der Verein „offen“ für neue Ideen?
				Prozesse klarer definieren, z.B. durch ein Betriebs-/Qualitätsmanagement. Tätigkeitsbeschreibungen für alle Mitglieder zur Verfügung stellen. Durch Wissenstransfer ehrenamtliche Helfer mit den Vereinsstrukturen vertraut machen. Erleichternd für die Zusammenarbeit ist auch die Nutzung einer schlüssigen IT-Infrastruktur (Terminabsprache, Datenablage, Formulare, Tools, ...).
	Eure Fragen sind nicht dabei? Ein Problem ist noch nicht beschrieben? Ihr habt Erfahrung mit einer guten Idee oder Lösung?			Die Geschäftsstelle des TSV NRW ist erster Ansprechpartner für Eure Vorschläge, Fragen und Sorgen: Telefon 0203 7381-677

Erfahrungen

z.B. Durch eine dauerhafte Kooperation mit dem Tierpark Bochum, greifen die Taucherinnen und Taucher des DUC Wattenscheid e.V., dem Tierpark unter die Arme, putzen mit vereinten Kräften das Robbenbecken und befreien es vom Algenbewuchs. Das Erlebnis, den Tieren so nahe zu kommen, ist immer wieder unglaublich schön. Durch diese attraktive Zusammenarbeit, profitiert sowohl der Tierpark, als auch der DUC. Einige seit längerem weniger rege Mitglieder wurden wieder aktiv, das Interesse in der Öffentlichkeit wurde geweckt, so dass neue Vereinsmitglieder gewonnen werden konnten. Das gesamte Vereinsleben konnte durch regelmäßige Putzaktionen belebt werden.

z.B. Die Umsetzung des Pilotprojekts „Entdecke die Welt des Tauchsports“ des TSC-Mülheim/Ruhr e.V. erfolgte in Kooperation mit einer Ganztagschule in Mülheim an der Ruhr. An insgesamt fünf Trainingseinheiten nahmen acht Kinder der 4. Klasse teil.

Voraussetzung für die Teilnahme der Kinder war das Vorhandensein des Jugendschwimmabzeichens in Bronze, die Sportgesundheitsklärung des Kinderarztes, die Einverständniserklärung der Eltern sowie das Aufklärungsgespräch zum Schnuppertauchen.

Die fünf Trainingseinheiten teilten sich auf in

1. Grundlagen Flossenschwimmen
2. Grundlagen Schnorcheltauchen
3. Schnuppertauchen im Schwimmbad mit DTG
4. Unterwasserrugby für Kids
5. Exkursion mit dem Haus Ruhrnatur: Erforschung von Pflanzen und Tieren der Ruhr

Die Finanzierung erfolgte über das Landesprogramm „1000 x 1000 - Anerkennung für den Sportverein“. Hierüber konnten Material für die Ausrüstung, der Transport der Kinder zum Schwimmbad, Kosten für die Anmietung des Schwimmbades, Eintrittsgelder und auch die Ausbildung eines Trainer C Sporttauchen finanziert werden. Honorare für die Ausbilder können nicht darüber finanziert werden.

Für den Transport der Kinder wurde ein normales Taxiunternehmen beauftragt. Die Projektleiterin holte die Kinder immer persönlich am offenen Ganztage ab. Die Bahnstunde im Schwimmbad wurde von einem Mülheimer Schwimmverein zur Verfügung gestellt, der auch für das Einschwimmen der Kinder einen Schwimmtrainer bereitstellte.

Für die weitere Ausbildung waren jeweils mindestens zwei TauchausbilderInnen vor Ort. Eine/r am Beckenrand, eine/r im Wasser. Dies hat sich als sehr hilfreich herausgestellt, da so im Wasser der Sitz der Maske immer wieder korrigiert werden konnte und die Kinder ein höheres Sicherheitsgefühl hatten. Insbesondere die jungen Ausbilder fanden bei den Kindern intensiven Anklang. Für das Schnuppertauchen wurde die Gruppe zweigeteilt, während die eine Gruppe Schnorcheln ging trainierte die andere tauchen. Das Schnuppertauchen war für die Kinder das Highlight des Kurses.

Der TSC Mülheim weist auf die hilfreiche und wichtige Vernetzung mit der Koordinierungsstelle des offenen Ganztags der Kommune hin, die eine geeignete Schule mit offenem Ganztage ausgesucht und deren Möglichkeiten abgefragt hatte, da einige offenen Ganztageeinrichtungen keine Projekte im Bereich Wassersport erlauben.

Die übergreifende Kooperation war für den Verein ein voller Erfolg. Neben der exzellenten Werbung für den Tauch-Sport-Club kam der Spaß auf beiden Seiten nicht zu kurz. Extra für den Kurs hatten noch zwei Kinder kurzfristig das Jugendschwimmabzeichen in Bronze absolviert.

z.B. Alle Journalisten der Stadt wurden vom Tauchsportclub Gütersloh e.V. zum Schnuppertauchen im Hallenbad eingeladen. Unsere TL's und UL's haben sich dort eins zu eins um sie gekümmert.

Unter Wasser wurde das ganze Geschehen von einem unserer Mitglieder fotografiert, damit die Journalisten später über gutes Bildmaterial für ihre Artikel verfügten. Zu diesem Anlass hatten wir auch alle Mitglieder dazu animiert, zum Training zu kommen, so dass unser Verein ein lebendiges Bild von sich gab. Am nächsten Tag kamen die Journalisten zu unserem Vereinsheim, wo gegrillt wurde. An der Leinwand haben wir die Bilder vom Schnuppertauchen gezeigt.

Alle Journalisten waren begeistert und haben tolle Artikel in den Zeitungen veröffentlicht. Im Radio wurde ebenfalls ausführlich über dieses Event gesprochen. Unser Verein ist dadurch in der Stadt bekannter geworden und wir haben enge Kontakte mit der Presse geknüpft.