

Praxisleitfaden

Dieser Leitfaden kann Vereinen helfen, neue Gruppen im Seniorenbereich zu installieren.

1. Voraussetzung

Der Vereinsvorstand beschließt ein Angebot für Ältere einzuführen und setzt eine Person ein, die für dieses Projekt zuständig ist.

2. Zielformulierung

Was ist das Ziel des Vereins?

z.B.:

- Mitgliedergewinnung,
- Verbessertes Angebot,
- Spezielles Angebot für bestehende Ältere Mitglieder,
- aus heterogenen großen Gruppen, kleinere homogene Gruppen machen.

Warum wird ein neues Angebot gemacht?

z.B.:

- Weil kein Angebot vorhanden ist,
- weil die Nachfrage besteht,
- weil durch zu heterogene Gruppen im Verein Unzufriedenheit herrscht,
- weil örtliche Nähe zu Wohnviertel mit älteren Klientel besteht,
- weil sich der Verein zu anderen Vereinen abgrenzen und spezielle Gruppen ansprechen möchte.

Wen genau soll das Angebot ansprechen?

z.B.:

- Alter der Teilnehmer,
- Trainingsstand (ohne Vorerfahrung, Wiedereinsteiger, Mitglieder mit gesundheitlichen Einschränkungen, sind Wettkämpfe oder Turniere Ziel oder nicht),
- Größe der Gruppe,
- neue Gruppe oder soll eine bestehende Gruppe erweitern oder spezifiziert werden?
- Ist die Gruppe offen oder geschlossen; können jederzeit oder nur zu einem bestimmten Zeitpunkt neue Mitglieder dazukommen?
- Spezielles Angebot (Einführungskurse, die den Teilnahme helfen danach im allgemeinen Training Fuß zu fassen; Eltern trainieren parallel zu ihren Kindern etc.),
- Wie viel soll es für den Teilnehmer kosten? (allgemeiner Beitrag oder extra Betrag).

Das Ziel sollte sich auf wenige Punkte beschränken, um ein eindeutiges und leicht verständliches Angebot zu formulieren, damit ist die Chance für neue und zufriedener Mitglieder größer.

3. Planungsphase

Wann soll das Angebot starten?

Einführung zu einem bestimmten Anlass(Sportfest, Jubiläum, Hallenrenovierung Seniorentag etc.)

- Zeitaufwand für die Vorbereitungen einplanen,
- Zeitschiene erstellen mit Checkliste was bis wann erledigt werden muss und von wem.

Wann findet das Angebot statt?

- Wie oft?
- Wie lang?
- Ggf. neue Hallenbelegungszeiten finden und bei den zuständigen Organen anfragen.

Was darf das Angebot maximal Kosten?

- Festsetzen eines Budgetrahmens,
- Kosten für den Übungsleiter,
- Miete,
- Material,
- Werbung.

Was braucht der Verein?

- Übungsleiter evtl. Ausbildung,
- Material (z.B. gelbe Plastikbälle, die werden von Älteren besser gesehen),
- Auswertung Mitgliederstatistik.

4. Umsetzung

Übungsleiter einsetzen:

- Evtl. Ausbildung für den ÜL,
- Trainingskonzept vom ÜL entworfen,
- Formulierung eines Minikonzepts (s. Punkt 7);
dient zur Hilfestellung bei Gesprächen mit Partnern oder für Förderabfragen.

Kontakte aufbauen:

- zu Kreis- oder Stadtsportbünde,
- Sozialamt vor Ort,
- wann finden Seniorenmessen oder Aktionstage in der Nähe statt? Damit sich der Verein präsentieren und Interessenten akquirieren kann. Menschen in dem Alter wollen direkt angesprochen werden.

Werbung/ Interessenten akquirieren:

- Werbeflyer oder Plakate erstellen,
- Werbung in der Presse,
- Mund zu Mund Propaganda im Verein,
- Kooperationen mit Senioreneinrichtungen, Firmen, Kreis- oder Stadtsportbünden,
- Stände auf Seniorenmessen oder Städtischen Veranstaltungen besetzen.

Förderungen abfragen:

- BLV-NRW,
- LSB-NRW,
- Stadt,
- Sparkassen,
- Krankenkassen.

5. Einführung Start des Angebots

- Die neue Gruppe wird zum festgelegten Zeitpunkt eingeführt.
- Die Teilnehmerdaten sind erfasst.
- Kontraindikationen bei den Teilnehmern abgefragt.

6. Betreuung Überprüfung des Angebots

Eine regelmäßige Betreuung und Überprüfung des neuen Angebots hilft dem Verein, die Gruppe zu festigen, neue Mitglieder zu gewinnen und eine nachhaltige Struktur für dieses Angebot zu schaffen.

Diese läuft über den Übungsleiter (möglichst keine wechselnden ÜL). Er kann schriftliche oder mündliche Abfragen durchführen und sich selber Ziele und Aufgaben stellen, die er mit den Teilnehmern umsetzt. Fortbildungen oder der Austausch mit anderen Übungsleitern befruchten den Trainingsalltag.

Regelmäßige Kontrolle der Fertigkeiten der Teilnehmer können nach einem frei gewählten Zeitraum (mind. ½ Jahr) festgestellt werden.

Auswertung der Gesamtlage durch Abfrage der Teilnehmer:

z.B.:

- Befindlichkeiten,
- Trainingszeit und Dauer,
- Inhalte,
- Kritik,
- Wünsche.

Sozialen Beziehungen in der Gruppe mit Aktionen außerhalb des Trainingsbetriebs stärken.

z.B.

- Kaffee trinken gehen,
- Kulturelle Veranstaltungen besuchen,
- Wanderungen,
- Weihnachtsfeier,
- Austausch von Adresse.

Aus dieser Gruppe könne neue Übungsleiter für dieses Altersspektrum rekrutiert werden und neue Gruppen aufgebaut werden.

Diese Teilnehmer sind ebenfalls eher zum Ehrenamt zu bewegen, als junge berufstätige Erwachsene.

7. Minikonzept

Titel der Maßnahme

ggf. mit Untertitel – möglichst aussagekräftig und werbewirksam!

Text

Idee/Modell

(Innovative) Grundgedanken zum Angebot – kurz- und langfristige Ziele

Text

Zielgruppe

Welche Zielgruppe/n soll/en angesprochen werden (siehe Matrix zum BÄW-Programm), wie viele Personen sollen teilnehmen?

Text

Anforderungen an die Leitung des Angebots

Was müssen die Leitung und andere Beteiligte wissen/können?

Text

Partner

Welche Partner sollen beteiligt sein (Senioren-, Gesundheits-, Bildungs-, Arbeits-/Sozialsektor, Sport, ...)?

Können mit dem Projekt Netzwerke unterstützt oder neu geschaffen werden?

Text

Nachhaltigkeit

Wie kann eine nachhaltige Umsetzung für die Folgejahre (Zielperspektiven, Inhalte und finanzielle/personelle Ressourcen) geplant werden?

Text

Impuls vom Bund/Verband – Ansprechpartner

Wer hat das Angebot entwickelt und steht als Ansprechpartner zur Verfügung?

Text

Angebotsformen

In welcher Veranstaltungsform wird das Angebot umgesetzt (Format)?

Text

Sportstätten-/Raumbedarf

Welche Räume werden benötigt?

Text

Materialbedarf

Welches Material wird benötigt?

Text

Zeitressourcen

Welcher Zeitaufwand sollte für die Vorbereitung des Angebots eingeplant werden?

Text(Checkliste mit Zeitschiene für die eigene Kontrolle)