

10 Praxis-Tipps

zur nachhaltigen Bewegungsförderung und langfristigen Bindung an den Verein

Bewegung und systematisches Training der Fitnessfaktoren sind relevant für die Gesundheit der Menschen. Die Turn- und Sportvereine bieten für alle Alters- und Zielgruppen Bewegungsangebote und Übungsstunden kompetent, lokal und sozialverträglich in der Gemeinschaft von Gleichgesinnten an. Diese soziale Gemeinschaft unterstützt einen nachhaltig aktiven Lebensstil und die soziale Verbundenheit. Zusammen mit dem ehrenamtlichen Engagement der Trainer*innen und Vereinsvertreter*innen stärkt dies den gesellschaftlichen Zusammenhalt und ist damit eine tragende Säule unserer Gesellschaft.



Foto: Adobe Stock/ Scott Griesel

1
Tipp

Niederschwellige Bewegungsangebote

Der Ansatz der Niederschwelligkeit hat sich als ein geeignetes Konzept erwiesen, um insbesondere Neu-/Wiedereinsteiger*innen mit Angeboten des Vereins zu erreichen und zur Bewegung in der Gruppe zu motivieren. Bewegungsangebote sind dabei niederschwellig, wenn

- die Teilnahme (auf Zeit) unverbindlich ist (keine Mitgliedschaft),
- eine Teilnahme ohne Equipment und Sportkleidung möglich ist (bequeme Alltagskleidung ausreicht),
- der Ort gut erreichbar ist. Am besten eignen sich Treffpunkte im Freien im Quartier, da dann die Angebote für die Bevölkerung sichtbar werden und dazu animieren selbst aktiv zu werden,
- die Übungsinhalte einfach und keine Vorkenntnisse nötig sind sowie
- die Angebote kostenfrei/kostengünstig sind.

3
Tipp

Kompetente Übungsleitung

Die kompetente Übungsanleitung der Bewegungsangebote ist von wesentlicher Bedeutung, sowohl für den Trainingserfolg als auch für die Bindung der Teilnehmenden an das Angebot und den Verein.

Die Erfahrung zeigt, dass die Teilnehmenden aus niederschweligen Angeboten leichter in ein Dauerangebot wechseln, wenn sie den Übungsleitenden schon kennen.

Die Einbindung in bestehende Gruppen dagegen ist oft eine Barriere.



Foto: Adobe Stock/ Syda Productions

2
Tipp

Sichtbarkeit von Bewegungsangeboten erhöhen

Bewegung im Freien entspricht dem Zeitgeist. Die Angebote werden in der Öffentlichkeit sichtbar und wecken das Interesse zum Mitmachen. Nicht nur der Spaß und die Freude am gemeinsamen Bewegen wird deutlich, sondern auch die Inhalte des Angebotes und die Kompetenzen der Trainer*innen werden transparent und damit für den/die Beobachter*in einschätzbar („Das kann ich auch.“).

Bewegungsangebote können aber auch im Internet sichtbar gemacht werden. Neben einer aktuellen Homepage und Social Media-Kanälen können auch Qualitätssiegel wie z. B. der Pluspunkt Gesundheit genutzt werden, um Übungsstunden bei Angebotssuchen sichtbar zu machen.

4
Tipp

Spaß und Freude stehen im Vordergrund

Ziel ist es, Freude und Spaß an der Bewegung zu wecken, die sozialen Kontakte und die Bindung an die Gruppe zu fördern und damit die psychosozialen Ressourcen zu stärken.

Die Übungsauswahl muss der Zielgruppe angepasst sein und soll Spaß machen (Bindungsfaktor). Wichtig sind Phasen, in denen der soziale Kontakt zwischen den Teilnehmenden gefördert wird – z. B. durch eine Bewegungsaufgabe mit einem Partner/einer Partnerin (soziale Bindung). Am Anfang und Ende des Angebots wird immer das aktuelle (Wohl-)Befinden und die Stimmung abgefragt (Bewusstmachung = Förderung der psychosozialen Ressourcen), um den Effekt der Bewegungseinheit spürbar zu machen.

Ebenso wichtig ist die Wissensvermittlung: was bewirkt die jeweilige Übung, warum ist das wichtig? Aus dies fördert die Einsicht, warum gezielte, systematisches Üben sinnvoll ist.

**5
Tipp**



Foto: Adobe Stock

Zusammenarbeit hilft!

Die Ansprache der Zielgruppe sowie die Bewerbung der Aktivitäten erfolgt über Partnerschaften, Kooperationen, Netzwerkarbeit (z. B. auch Kommune), über die die Zielgruppe erreicht werden kann und die deren Vertrauen genießen – auch kommunale Persönlichkeiten können dazu angesprochen werden.

Darüber hinaus können durch Kooperationspartner auch z. B. Räume, Materialien, ein Fahrdienst bereitgestellt und die Bewerbung und Öffentlichkeitsarbeit unterstützt werden. Durch die in Praxis-Tipp 2 erwähnten Angebote im öffentlichen Raum, kann sich der Verein selbst als aktiver und engagierter Gesundheitspartner in der Kommune präsentieren, was unter anderem die Netzwerkarbeit erleichtern kann.

**7
Tipp**

Spezifisches Werbematerial bereithalten

Für Mitmachende und Zuschauende sollten zielgruppenspezifische Werbeflyer oder Postkarten bereithalten werden, die auf die niederschweligen Angebote sowie die weiteren Vereinsangebote hinweisen. Damit werden bedarfsorientierte Informationen für die spezifischen Zielgruppen der Kinder, Älteren und Fitnessinteressierten weitergegeben. Gegebenenfalls werden diese Informationen mit Hilfe von geeigneten Multiplikatoren besser an die entsprechenden Zielgruppen herangetragen.

Die Erfahrungen zeigen, dass die Mund-zu-Mund-Propaganda eine effektive Art der Mitgliederwerbung ist. Wenn die eigenen Mitglieder in ihrem sozialen Umfeld von ihrem „Sport-/Bewegungsangebot“ erzählen, ist dies sehr überzeugend.

Die Bewegungsflächen sollten ebenfalls mit Bannern, Beachflags o. ä. des Vereins markiert werden, um einen Wiedererkennungswert zu erreichen.

**6
Tipp**

Ins Gespräch kommen mit Zuschauenden und Beobachtenden

Findet das Bewegungsangebot im öffentlichen Raum statt, bleiben in der Regel die Menschen stehen und schauen interessiert zu. Diese können direkt angesprochen und zum Mitmachen eingeladen werden. Auch wenn es beim ersten Mal nicht klappt, wenn die Person interessiert ist, kommt sie wieder und macht mit. Im Idealfall sollte daher, neben der/dem Übungsleiter*in, auch noch eine weitere Person aus dem Verein vor Ort sein, um für Fragen zur Verfügung zu stehen.



Foto: Adobe Stock/Lakobchuk

**8
Tipp**

Überführung der Angebote in den Verein

Das niederschwellige Angebot wird über einen bestimmten Zeitraum angeboten. Mindestens drei Wochen vor der letzten Übungsstunde muss das Thema der Weiterführung als Vereinsangebot mit der Gruppe besprochen werden.

Für Neu-/Wiedereinsteiger*innen stellen Vereinsangebote und -gruppen, die schon über einen längeren Zeitraum bestehen, häufig eine Barriere dar. Hier ermöglichen neu gebildete Gruppen einen leichteren Zugang zu den Bewegungsangeboten.

Es hat sich bewährt, dass das Vereinsangebot (als Dauerangebot) am gleichen Tag, zur gleichen Uhrzeit und mit dem*r gleichen Übungsleiter*in stattfindet. Es sollten keine großen Änderungen vorgenommen werden. Die Teilnehmenden haben sich an die drei Parameter gewöhnt und Änderungen führen zu einer größeren Drop-out-Rate.

**9
Tipp**

Vorteile einer Vereinsmitgliedschaft auführen

Es lohnt sich – kurz und knapp – die Vorteile einer Mitgliedschaft aufzulisten und damit zu werben!

Vereine bilden in der Kommune eine gesunde Lebenswelt (Setting) und sind somit ein wichtiger Player für die Kommune für die Bewegungs- und Gesundheitsförderung – unter dem körperlichen, psychischen und sozialen Aspekt.

Mitgliedschaft für vulnerable Gruppen spezifizieren

Auch wenn der Mitgliedspreis im Vergleich zu vielen kommerziellen Einrichtungen eher günstig ist, erscheinen die Bedingungen z. B. für Geringverdiener*in oder ältere Menschen als Barriere.

Spezifische Regelungen, wie beispielsweise kurze Kündigungsfrist oder vergünstigte Mitgliedsgebühren für Sozialhilfeempfänger (oder Teilhabekarten der Kommune) sind für diese Zielgruppen sinnvoll.

**10
Tipp**