

Alle Infos
rudern.de/vereinspreis

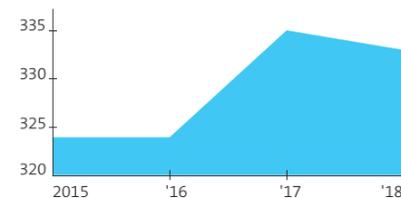


Multifokaler Ansatz Mit Strategie zum Erfolg

Der Verein verfolgt seit 2014 einen konzeptionellen, multiperspektivischen Ansatz zur Mitgliedergewinnung und -bindung. Der Verein befragt regelmäßig seine Mitglieder und Kursteilnehmer*innen zu ihren Wünschen und Bedürfnissen. Daraufhin werden die Sportangebote zielgruppenspezifisch zugeschnitten.

Eine fortlaufende und proaktive PR-Arbeit über die Vereinsaktivitäten führt in der Region zu umfassender Medienpräsenz und Neumitgliederinteresse, die neugestaltete Website und umgehende Beantwortung von Interessentenanfragen werden unter anderen als Erfolgsfaktoren identifiziert. Die RGS begeistert potenzielle Neumitglieder speziell mit Kirchboottraining und Kirchbootregatten, die das gemeinsame Sporterleben von zehn Personen gleichzeitig pro Boot ermöglichen. Auch freizeitsportorientierten Mitgliedern wird das Mannschaftserleben „Achter“ ermöglicht — der Verein schaffte dazu gezielt GiG-Achter an.

Mitgliederentwicklung



Platzierung
5. Platz

Verein
RG Speyer 1883 e.V. (RGS)

Stadt
Speyer
(ca. 50.000 Einwohner)

Bundesland
Rheinland-Pfalz

Landesruderverband
RV Südwest

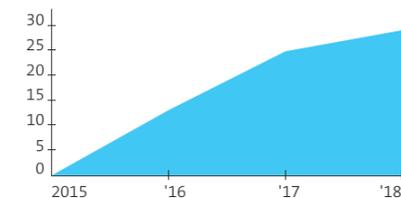
Umfeldfaktoren
Mittelgroße Stadt,
Wirtschaft mittelständisch geprägt,
Stadt mit UNESCO
Weltkulturerbe

Vereinbarkeit von Sport und Familie Freizeitsportangebote für Eltern

Die Vereinbarkeit von Familie und persönlicher Sportausübung steht im Fokus der Aktivitäten zur Mitgliedergewinnung. Zielgruppe sind die Eltern der jugendlichen Mitglieder.

Es werden Einsteiger- bzw. Wiedereinsteigerangebote für die Betreuungspersonen in Kombination mit den Trainingszeiten der Juniorengruppen angeboten. Der Verein ermöglicht die parallele, jedoch räumlich voneinander getrennte, Sportausübung von Elternteil und Kind, um beiden ein optimales Sport- bzw. Erfolgserlebnis zu bieten. Für die Eltern werden Wege- bzw. Wartezeiten sinnvoll optimiert, sodass die Angebote besondere Attraktivität für diese Zielgruppe ausstrahlen.

Mitgliederentwicklung



Platzierung
6. Platz

Verein
Neuköllner Ruderclub
Berlin e.V. (NRCB)

Stadt
Berlin-Neukölln

Bundesland
Berlin
(≥ 3.500.000 Einwohner)

Landesruderverband
LRV Berlin

Umfeldfaktoren
Verein 2015 neu
gegründet;
Großstadtlage, viele
konkurrierende
Sportvereine werben
um Mitglieder

Vereinspreis 2018 Die weiteren Platzierungen

7. Platz Förderung von ehrenamtlichem Engagement im Nachwuchsleistungssport
RV Münster v. 1882 e.V.
8. Platz Freizeit- & Breitensportangebote für Altersgruppen 15-95 Jahre
Akademischer RC Würzburg e.V.
9. Platz Dauerhafte Verzahnung des Vereins mit zwei Schulruderriegen als Mitglieder- & Talentpool
Bessel-Ruder-Club e.V. Minden
10. Platz Vereinsspezifische Weiterentwicklung des DRJ-Aktionsprogramms „Rudersport und Schule“
SG Wiking 1903 e.V. Offenbach
11. Platz Stufenkonzept zur Integration von Neumitgliedern in den Sportbetrieb
Casseler Frauen-Ruder-Verein e.V.

Mehr zu den weiteren Platzierungen unter:
rudern.de/vereinspreis



Der RC Schieder v. 1985 e.V. aus Ostwestfalen in NRW belegte 2018 den 3. Platz und durfte sich über einen Scheck im Wert von 1.500,- EUR freuen. Foto: DRV/Seyb

Bewerbungsphase 2020

Der Vereinspreis der Folgephase 2020 wird das Thema „Stärkung von weiblichem Engagement im Rudersport — So geht's!“ tragen. Das Präsidium des Deutschen Ruderverbandes freut sich auf Ihre Mitarbeit und die Einsendung Ihrer Konzepte oder ausgearbeiteter Ideen.

Die Veröffentlichung der vollständigen Ausschreibungsunterlagen sowie die Bewerbungsphase starten zum Jahresanfang 2019, letzte Möglichkeit für die Einsendung von Beiträgen ist der 31. März 2020. Die Preisverleihung erfolgt im November 2020 im Zuge der Eröffnungsfeier des 65. Deutschen Rudertages.

Prämierte Konzepte

1. Platz Renneiner (Empacher)
2. Platz 1.000,- EUR
3. Platz 750,- EUR
- 4.–6. Platz 500,- EUR

Über CEWE-PRINT.de

CEWE-PRINT.de ist die kommerzielle Online-Druckerei aus dem Hause CEWE, Europas führendem Fotodienstleister. Moderne Druckmaschinen, nachhaltige Prinzipien und kompetente Mitarbeiter garantieren hochwertige Druckprodukte, die bei CEWE-PRINT.de online bestellt werden können.

Bereits seit 2012 ist CEWE-PRINT.de offizieller Druckpartner des Deutschen Ruderverbandes. Zusätzlich unterstützt das mehrfach ausgezeichnete Unternehmen den DRV-Vereinspreis seit dem Jahr 2018. „Zuverlässig, vielseitig und nachhaltig — mit diesen Qualitäten steht CEWE-PRINT.de dem DRV und seinen Mitgliedern gerne zur Seite“, so Geschäftsführer Arndt Bessing.

Vereinspreis
Deutscher
Ruderverband
2018

powered by

cewe-print.de
Ihr Online Druckpartner

offizieller DRV Druckpartner



Neugewinnung & Bindung
von Mitgliedern

1.000 Flyer
ab
19,90 €*



*Preis inkl. Druck, Weiterverarbeitung, Versand und gesetzlicher MwSt.
Anbieter: CEWE Stiftung & Co. iGmbH, Herweg 30-32, 26133 Oldenburg

cewe-print.de
Ihr Online Druckpartner

10 % Rabatt für Mitglieder

1. Vereins-Account bei CEWE-PRINT.de anlegen
2. Kundennummer an marketing@rudern.de senden
3. Hochwertige Druckprodukte zum Vorzugspreis nutzen

Über den Vereinspreis

Das zu Tage fördern von Know-How, Ideen und Erfahrungen sowie der Austausch und die Vernetzung des generierten Wissens stehen im Mittelpunkt des DRV-Vereinspreises. Viele Mitgliedsvereine haben bereits Lösungen für Probleme, bevor diese zu einer Herausforderung für andere werden. Um sowohl erprobte Konzepte als auch neue Impulse der Mitgliedsvereine wertzuschätzen und die Wissensbasis für alle zu verbreiten, prämiiert der DRV im Zweijahreszyklus die besten Vereinsbeiträge zum ausgeschriebenen Thema.

Ausschreibungsphase 2018

Im Ausschreibungszyklus von 2017 bis 2018 steht das Thema „Mitgliedergewinnung & -bindung“ im Blickpunkt. Zum Vergleich der eingereichten Beiträge wurden unter anderem die Kriterien Innovationsgrad, Zielgruppenfokus, Übertragbarkeit, Integrationsmoment sowie Wirkung und Erkenntnis herangezogen. Die Prüfung und Bewertung aller eingereichten Konzepte erfolgte durch eine dreiköpfige Jury, geleitet von Katharina von Kodolitsch als Ressortvorsitzende Verbandsentwicklung und Vereinsservice. Die Gesamtsumme zur Prämierung der besten Konzepte beläuft sich auf insgesamt 6.000,- EUR.

Prämierte Konzepte

1. Platz	2.000,- EUR
2. Platz	1.500,- EUR
3. Platz	1.000,- EUR
4.-6. Platz	je 500,- EUR

Deutscher Ruderverband
DRV

Offizieller Druckpartner des

Viele Säulen – Ein starkes Haus

Spezifische Zielgruppenangebote

Die zielgruppenspezifische Ausgestaltung der Sportangebote ermöglicht das Begeistern unterschiedlichster Bevölkerungsgruppen für den Rudersport und einen möglichen Vereinsbeitrag. Auf die speziellen Bedürfnisse und Ansprüche von beispielsweise Arbeitnehmer*innen (Wiedereinsteiger*innen) oder Menschen mit geistiger und/oder körperlicher Behinderung (Teilkonzept UNIFIED Rudern) wird besonderen Wert gelegt.

Durch die regelmäßige, strukturierte Einholung von Feedback bei Kursteilnehmern sowie dauerhaften Mitgliedern, wird das Sportangebot stetig angepasst und weiterentwickelt. Eine hohe Sporterlebnisqualität wird durch eine gezielte, fachspezifische Ausbildung der Übungsleiter (bspw. Betreuung geistig Behinderter) sichergestellt. Moderne Ausrüstung und Infrastruktur werden als essentielle Basis verstanden.



Platzierung

1. Platz

Verein

Bernkasteler Ruderverein
1874 e.V.

Stadt

Bernkastel-Kues
(≤ 10.000 Einwohner)

Bundesland

Rheinland-Pfalz

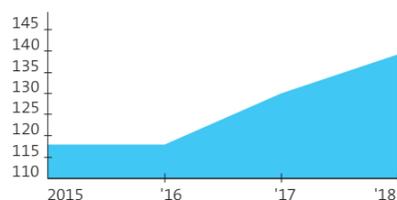
Landesruderverband

RV Südwest

Umfeldfaktoren

Ländlich/Touristisch
geprägte Wirtschaft,
Kulturlandschaft

Mitgliederentwicklung



Handicap: Kein Problem!

Inklusiver Rudersport

„Gesund sein ist ein schöner Zufall – Eine Behinderung ist kein Grund, etwas nicht zu tun“ ist das Motto, unter welchem der RRVK eine inklusive Vereinskultur aufbaut und weiterentwickelt. Der Verein lebt ein inklusives Selbstverständnis, in welchem behinderte Sportler*innen wie jedes andere Vereinsmitglied behandelt werden. Somit ist es für den Verein selbstverständlich in handicap-gerechte Ausrüstung und weitere Hilfsmittel zu investieren.

Als strategischer Schritt zur Hebung des Mitgliederpotenzials wird die Einführung einer speziell verantwortlichen Vorstandsposition verstanden. Die zusätzlich benötigte und zu beschaffende Ausrüstung darf aus Sicht des RRVK kein Handlungsgrund oder eine Denkbarriere darstellen.



Platzierung

2. Platz

Verein

Rüdersdorfer RV
Kalkberge e.V. (RRVK)

Stadt

Rüdersdorf bei Berlin
(≤ 20.000 Einwohner)

Bundesland

Brandenburg

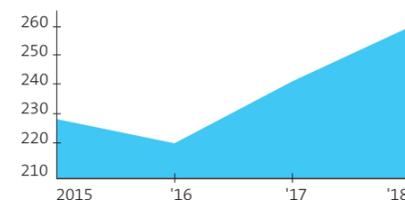
Landesruderverband

LRV Brandenburg

Umfeldfaktoren

Umland von Berlin,
ländlich geprägt

Mitgliederentwicklung



Phoenix aus der Asche

Freizeitsport als Wachstumstreiber

Das gemeinsame, generationsübergreifende Sporterleben steht im Mittelpunkt des RCS. Aufgrund der regelmäßigen Durchführung zahlreicher, kostenpflichtiger Einsteigerkurse im Sommerhalbjahr steigt die Mitgliederzahl. Der Verein befreit sich durch sein strukturiertes Vorgehen aus einer schwierigen Abwärtsspirale, in welcher sich Finanznot und daraus folgende Investitionsschwäche gegenseitig verstärkten.

Entscheidendes Rückgrat für die Trendumkehr ist die Fokussierung der vereinsinternen Ressourcen auf solche Angebote, die den größten Beitrag zum Mitgliederwachstum leisten. Der zeit- und kostenintensive Wettkampfsport wird temporär (Sommerhalbjahr) eingeschränkt und die etablierten, wettkampforientierten Bestandsmitglieder engagieren sich als ehrenamtliche Übungsleiter für die Anfängerkurse.



Platzierung

3. Platz

Verein

RC Schieder am Emmerstausee v. 1985 e.V. (RCS)

Stadt

Schieder-Schwalenberg
(≤ 10.000 Einwohner)

Bundesland

Nordrhein-Westfalen

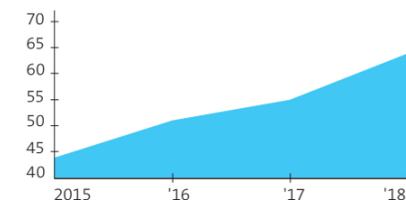
Landesruderverband

Nordrhein-Westfälischer RV

Umfeldfaktoren

Keine weiterführenden
Schulen, keine größeren
Unternehmen,
Kleinstadt mit wenig/
keinen Fördermitteln für
Sportzwecke

Mitgliederentwicklung



Mitgliederbindung in der Großstadt

Persönliches Engagement

Die Ruderriege greift auf ein im Jahr 2011 neu eröffnetes, modernes Wassersportzentrum des Gesamtvereins zurück. Seitdem wurde, mithilfe eines großem persönlichem Einsatzes der Vorstandsmitglieder, eine positive Mitgliederentwicklung im Großstadtumfeld erzielt. Die Identifikation und Ansprache von Mitgliedern in jedem Alter, die einen Beitrag zur Weiterentwicklung des Vereins leisten können, ist ein Schlüssel zum Erfolg.

Als Mitgliedergewinnungsmaßnahmen werden beispielsweise Tage der offenen Tür durchgeführt oder Eventtage in einer Decathlon-Filiale mitgestaltet. Zusätzlich werden, ergänzend zur klassischen PR-Arbeit, Social Media Plattformen (bspw. Instagram, YouTube, Facebook, Twitter) bespielt. Die jugendlichen Vereinsmitglieder bringen sich heute aktiv in diese Maßnahmen ein.



Platzierung

4. Platz

Verein

Ruderriege der TG in
Berlin 1848 e.V. (RTGB)

Stadt

Berlin-Köpenick
(Ruderriege)

Bundesland

Berlin
(≥ 3.500.000 Einwohner)

Landesruderverband

LRV Berlin

Umfeldfaktoren

Großstadtlage, viele konkurrierende Sportvereine
werben um Mitglieder;
schnellebeige, moderne
Stadtbevölkerung als potenzielle Neumitglieder

Mitgliederentwicklung

