

# Vereinspreis

## Deutscher Ruderverband 2018

powered by

**cewe**-print.de  
Ihr Online Druckpartner

offizieller DRV Druckpartner



**Neugewinnung & Bindung  
von Mitgliedern**

# Bewerbungsphase

Januar 2019 bis März 2020

## Stärkung von weiblichem Engagement im Rudersport — So geht's!

Alle Bewerbungsdokumente unter  
**[rudern.de/vereinspreis](https://rudern.de/vereinspreis)**

Wir freuen uns auf Ihre Einsendung  
**[vereinspreis@rudern.de](mailto:vereinspreis@rudern.de)**



**Vereinspreis**  
Deutscher  
Ruderverband  
2020



**Vereinspreis**  
Deutscher  
Ruderverband  
2018

powered by

**cewe-print.de**  
Ihr Online Druckpartner

offizieller DRV Druckpartner

**Neugewinnung & Bindung  
von Mitgliedern**

# Inhalt

<b>Begleitwort</b>	<b>4</b>
Die Preisträger	
<b>Viele Säulen — Ein starkes Haus</b>	<b>5</b>
Spezifische Zielgruppenangebote <i>Bernkasteler RV 1874 e.V.</i>	
<b>Handicap: Kein Problem!</b>	<b>9</b>
Inklusiver Rudersport <i>Rüdersdorfer RV Kalkberge e.V.</i>	
<b>Phönix aus der Asche</b>	<b>13</b>
Freizeitsport als Wachstumstreiber <i>RC Schieder am Emmerstausee 1985 e.V.</i>	
<b>Mitgliederbindung in der Großstadt</b>	<b>17</b>
Persönliches Engagement <i>Ruderriege der TG in Berlin 1848 e.V.</i>	
<b>Multifokaler Ansatz</b>	<b>21</b>
Mit Strategie zum Erfolg <i>RG Speyer 1883 e.V.</i>	
<b>Vereinbarkeit von Sport und Familie</b>	<b>25</b>
Freizeitsportangebote für Eltern <i>Neuköllner RC Berlin e.V.</i>	
<b>Über den DRV-Vereinspreis</b>	<b>29</b>
<b>Über CEWE-PRINT.de</b>	<b>30</b>
<b>Impressum</b>	<b>32</b>

1.000 Flyer

ab  
19,90 €\*



\* Preise inkl. Druck, Weiterverarbeitung, Versand  
für 1.000 Stück, MUST, Musterdruck, CEWE Stiftung  
& Co. KG&A, Meerweg 30-32, 26133 Oldenburg

cewe-print.de

Ihr Online Druckpartner



**Broschüren**  
mit Klammerheftung  
DIN A4 hoch  
1.000 Stück ab 356,88€

**Sichern Sie sich 10 % DRV Rabatt bei Ihrer Bestellung.**

Für weitere Informationen zur Inanspruchnahme steht Ihnen die DRV Geschäftsstelle gerne zur Verfügung.

# Begleitwort zum Vereinspreis 2018

Sehr geehrte Vorsitzende und Vorstandsmitglieder der Mitgliedsvereine, sehr geehrte Engagierte & Interessierte,

ich freue mich, Ihnen die gesammelten und aufbereiteten Konzepte und Erfahrungen des Vereinspreises 2018 präsentieren zu können. Zahlreiche Mitgliedsvereine haben sich an der Ausschreibung beteiligt und teilen Ihr Wissen und Know-How — ein Gewinn für alle Mitgliedsorganisationen im DRV. Dafür möchte ich allen Engagierten herzlich danken.

Ebenso geht mein Dank an meine Kollegen in der Bewertungskommission, Achim Eckmann (Deutsche Ruderjugend) und Axel Eimers (Koordinator Para-Rowing). Gemeinsam haben wir die Sichtung und Bewertung aller Einreichungen zum Thema „Mitgliedergewinnung und -bindung“ vorgenommen. Wir haben uns die Entscheidung nicht leicht gemacht, schließlich durften wir lediglich sechs Konzepte besonders prämiieren. Auch wenn diese Vereine eine besondere Wertschätzung erfahren, kennt der Vereinspreis des DRV keine Verlierer: jede Bewerbung ist wertvoll für das Fachressort Verbandsentwicklung & Vereinsservice und die Erkenntnisse fließen in unsere Arbeit ein.

In dieser Broschüre finden Sie ausführliche Informationen zu den prämierten Konzepten. Weitere Bewerbungen und Anregungen bringen wir Ihnen auf der Verbandswebsite [rudern.de/vereinspreis](http://rudern.de/vereinspreis) näher. Schließlich möchte ich mich auch ausdrücklich bei unserem offiziellen Verbandsdruckpartner CEWE-PRINT.de herzlich bedanken. Durch die zusätzliche Unterstützung dieses Aktionsprogramms, wird uns die Präsentation und Publikation der wertvollen Ideen und Ergebnisse aus der Vereinsszene in einer bislang erstmalig erreichten Qualität und Breite möglich. Nun wünsche ich Ihnen viel Freude mit der Lektüre und möchte alle Vereine und Engagierte ermuntern, sich an der Ausschreibung zum Vereinspreis 2020 mit dem Thema „Stärkung von weiblichem Engagement — So geht’s!“ aktiv zu beteiligen.



Katharina von Kodolitsch  
Ressortvorsitzende Vereinsservice & Verbandsentwicklung



# Viele Säulen — Ein starkes Haus

## Spezifische Zielgruppenangebote



### Platzierung

1. Platz

### Verein

Bernkasteler Ruderverein  
1874 e.V. (BRV)

### Stadt

Bernkastel-Kues  
(≤ 10.000 Einwohner)

### Bundesland

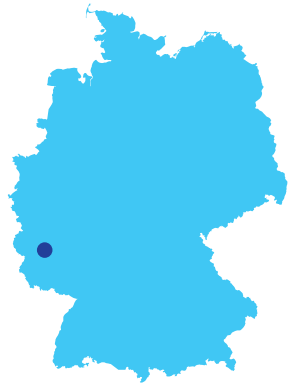
Rheinland-Pfalz

### Landesruderverband

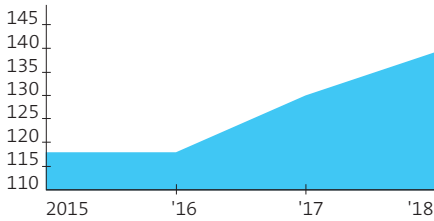
RV Südwest

### Umfeldfaktoren

Ländlich/Touristisch geprägte  
Wirtschaft, Kulturlandschaft



## Mitgliederentwicklung



- + 18 % mehr Mitglieder



## Zielgruppen

- Schüler\*innen, Student\*innen
- Wiedereinsteiger\*innen (30–50 Jahre, mit Vorerfahrung)
- geistig/körperlich Behinderte



## Angebot

- Aufspaltung allgemeiner Sportangebote speziell auf die Zielgruppenbedürfnisse
- arbeitnehmerfreundliche Kurszeiten
- Rudertechnikschulung für Wiedereinsteiger
- zusätzlich ein offener, inklusiver Rudertermin



## Besonderheit

- Spezialangebot *UNIFIED-Rudern* für geistig und/oder körperlich Behinderte
- Qualifiziertes Inklusionskonzept



## Kommunikation mit Zielgruppen

- transparente Darstellung der unterschiedlichen Angebote
- regelmäßige Mitglieder-Mailings, mehr Social Media, Website-Verbesserung



## Schlüssel-Aktivitäten

- gezielte Übungsleiterfortbildungen
- Qualitätssicherung durch regelmäßiges Feedback von Kursteilnehmern, Mitgliedern (Fragebogen)
- Inklusion & Integration durch ruder- und sportferne Aktivitäten







## Schlüssel-Ressourcen

- mehr Übungsleiterlizenzen: vorher 3, heute 8 (mit Spezifik für Zielgruppen)
- moderner Bootspark + Fitness-/Kraft-/Gymnastikräume
- viele Ruder-Ergometer



## Kooperationspartner

- Kooperation mit Schulen (2), Hochschule (1)
- Behinderten-Werkstätten des DRK (Fokus: geistig Behinderte)



## Finanzierung

- Öffentliche Fördergelder
- Übungsleiterzuschüsse
- Spenden & Sponsoring von Unternehmen
- Projekt *UNIFIED-Rudern*: SPARDA-BANK Südwest, SKala-Initiative (Einzelspende)



*„Wir können die Einbeziehung verschiedenster Gesellschaftsgruppen zur Verbreiterung der Vereinsbasis mehr als empfehlen, unser Vereinsleben blüht seitdem sprichwörtlich auf. Bei uns sitzen wirklich alle in einem Boot und wir entwickeln ‚unser Boot‘ stetig weiter. Im Vordergrund steht für uns dabei die zielgenaue Betreuung der Menschen, um jedem ein passendes Angebot im Rudersport zu bieten.“*

— Thomas Ruf, stellvertretender Vorsitzender



## Kurz zusammengefasst

Die zielgruppenspezifische Ausgestaltung der Sportangebote ermöglicht das Begeistern unterschiedlichster Bevölkerungsgruppen für den Rudersport und einen möglichen Vereinsbeitritt. 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.

Für die positive Gesamtentwicklung des Vereins ist die aktive Integration und Inklusion aller Mitgliedsgruppen ausschlaggebend. Beispielsweise wird die Identifikation mit dem Verein sowie soziale Teilhabe durch verpflichtende Arbeitsdienste oder Mitarbeit an der Clubregatta hergestellt. Sportferne Kulturangebote spielen eine ebenso wichtige Rolle zur Mitgliederbindung.

## Ihr direkter Kontakt beim Verein

**Ansprechpartner\*in**

Thomas Ruf

**Mail**

brv@bernkasteler-ruderverein.de

**Web**

bernkasteler-ruderverein.de

**Telefon**

01 72 6 75 73 01

# Handicap: Kein Problem!

## Inklusiver Rudersport

**Platzierung**

2. Platz

**Verein**

Rüdersdorfer RV Kalkberge e.V.  
(RRVK)

**Stadt**

Rüdersdorf bei Berlin  
(≤ 20.000 Einwohner)

**Bundesland**

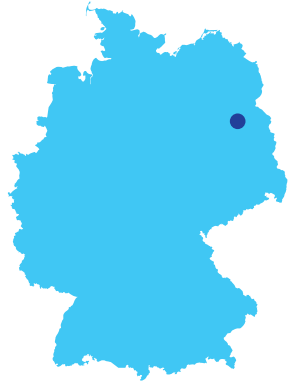
Brandenburg

**Landesruderverband**

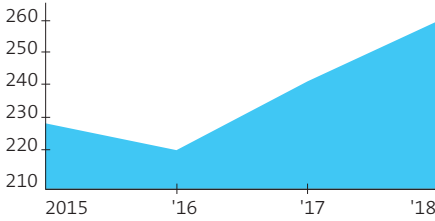
LRV Brandenburg

**Umfeldfaktoren**

Umland von Berlin,  
ländlich geprägt



## Mitgliederentwicklung



- + 14 % mehr Mitglieder



## Zielgruppen

- Handicap-Sportler\*innen (Fokus: Körperliche Behinderung)



## Besonderheit

- zusätzliche Vereinseintritte durch Angehörige und Freunde der Handicap-Sportler\*innen
- regional bekannte Willkommenskultur des RRVK führt zu weiteren Neumitgliedern



## Angebot

- Paradigma: „Gesund sein ist ein schöner Zufall. Eine Behinderung ist kein Grund, etwas nicht zu tun.“
- zusätzlich notwendige Hilfsmittel dürfen keinen Hinderungsgrund für Durchführung darstellen
- Bereitstellung von 9 behinderten-gerechten Ruderbootsplätzen
- 2 rollstuhlgerechte Ruderplätze
- Anschaffung eines eigenen Begleit- bzw. Rettungsbootes



## Kommunikation mit Zielgruppen

- Auftritt als inklusiver Verein, nicht als spezielle Handicap-Sportgruppe innerhalb des Vereins
- bereits aktive Handicap-Sportler\*innen treten bei Events (vereinsintern/extern) als *Botschafter* auf, werben neue Mitglieder
- Beschafftes Fahrzeug als wertvolle, fahrende Littfasssäule



## Schlüssel-Aktivitäten

- Talenttage für Handicap-Sportler\*innen am Bootshaus
- Schnuppertage in der Schwimmhalle (für Sehbehinderte)



## Schlüssel-Ressourcen

- zusätzliche Position Handicap im Vereinsvorstand
- Anschaffung behindertengerechter Boots-ausrüstung, inkl. Begleitboot und Kleinbus für Transfers



## Kooperationspartner

- Behindertensportverband Brandenburg (BSVB)
- Blindenschule Königs Wusterhausen (BSKW)



## Finanzierung

- Spenden & Zuwendungen, u.a. von Aktion Mensch e.V. für Ausrüstung
- Finanzierung der Renovierung aller Vereinsanlagen wurde durch Zuschüsse möglich (gesamtheitliche, inklusive Nutzung)



*„Es bedarf keiner großen Anfangsinvestitionen, um erste Schritte zu unternehmen, Handicap Sportler\*innen das Rudern auch in Ihrem Verein zu ermöglichen. Nehmen Sie die Aktiven mit ihren Bedürfnissen ernst und ermöglichen Sie erste kleine Hilfestellungen. Beispielsweise sind ein paar Auftriebskörper für die Ausleger nicht teuer, helfen aber schon vielen Aktiven mit Einschränkung, sich sicher zu fühlen und auf das Wasser zu gehen. Wenn die Investitionen größer werden, gibt es einige Unterstützungsmöglichkeiten externer Förderer. Wir helfen Ihnen gerne mit unseren Erfahrungen und können eventuell wertvolle Tipps geben. Melden Sie sich gern bei uns.“*

— Lutz Bühnert, Abteilungsleiter Handicap



## Kurz zusammengefasst

„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 Hinderungsgrund oder eine Denkbarriere darstellen.

Neben dem Zugewinn zum Vereinsleben ist der Verein heute regional für seine ausgeprägte „Willkommenskultur“ bekannt, welche zu weiteren Neueintritten über die Handicap-Sportler\*innen hinaus führt. Durch die selbstverständliche gemeinsame Nutzung von Vereinsausrüstung und Infrastruktur wurde die Finanzierung für eine behindertengerechte Renovierung des Bootshauses möglich, über den „Aktion Mensch e.V.“ konnte die Beschaffung von Sonderausrüstung finanziert werden.

## Ihr direkter Kontakt beim Verein

### Ansprechpartner\*in

Lutz Bühnert (RRVK)  
Axel Eimers (DRV-Koordinator Para-Rudern)

### Web

ruedersdorfer-ruderverein.de  
rudern.de/wettkampfsport/pararudern

### Mail

handicap@ruedersdorfer-ruderverein.de  
axel.eimers@rudern.de

### Telefon

01 72 8 00 65 79 (Lutz Bühnert)  
01 72 7 14 56 42 (Axel Eimers)

# Phönix aus der Asche

## Freizeitsport als Wachstumstreiber



### Platzierung

3. Platz

### Verein

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

### Stadt

Schieder-Schwalenberg  
≤ 10.000 Einwohner

### Bundesland

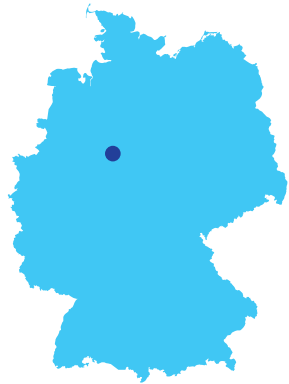
Nordrhein-Westfalen

### Landesruderverband

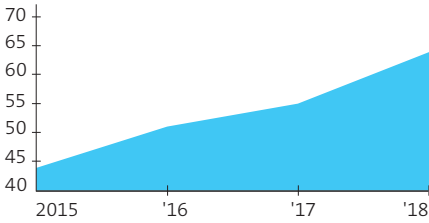
Nordrhein-Westfälischer RV

### Umfeldfaktoren

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

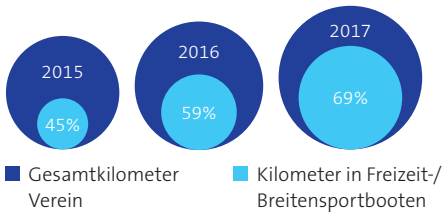


## Mitgliederentwicklung



- + 46 % mehr Mitglieder

## Kilometerstatistik



## Zielgruppen

- Freizeit- & Breitensportler\*innen
- generationsübergreifendes Sporttreiben



## Angebot

- konsequente Ausrichtung auf freizeitorientierte, breitensportliche Sportangebote
- Sommer: alle verfügbaren Personalressourcen auf Schnupperkurse konzentriert
- qualitativ hochwertige Grundausbildung der Neuanfänger
- Wettkampfbesuche für etablierte Mitglieder vorrangig im Frühjahr/Winter/Herbst



## Besonderheit

- vergleichsweise junger Verein
- Bootshausbau ohne ausreichende Eigenkapitaldecke führte zu Abwärtsspirale mit bedrohlichem Mitgliederverlust
- *Turn-Around* durch strategisches Konzept erreicht



## Kommunikation mit Zielgruppen

- Werbung für Schnupperkurse: *Rudern als gesunder Sport*
- DRV-Gesundheitszertifikat als Prädikat für Einsteigerkurse
- intensive, hochwertige Öffentlichkeits-/Pressearbeit zur Bekanntmachung der Vereinsangebote







## Schlüssel-Aktivitäten

- Veränderung Vereinskultur: Willkommen heißen, Anlernen + Integrieren neuer Mitglieder
- Zurückstellen persönlicher Interessen, Paradigma: *Das WIR gewinnt*
- Nutzung des kostenfreien DRV-Gesundheitssportzertifikats



## Schlüssel-Ressourcen

- Wettkampfsportler\*innen übernehmen ehrenamtlich Anfängerkurse für Neumitglieder (ohne Aufwandsentschädigung)
- Zusammenlegen der Trainingszeiten aller wettkampforientierten Mitgliedergruppen, Folge: Freisetzung von Personalressourcen für Anfängerausbildung
- Zugewinne in Altersgruppe 35–60 Jahre führen zu zusätzlicher ehrenamtlicher Personalkapazität



## Finanzierung

- Mitgliedsbeiträge als tragende Finanzquelle (fast ausschließlich)
- temporäre Einschränkung des Wettkampfsportprogramms zur Kostensenkung
- Schnupperkursgebühren mehr als kostendeckend: Überschüsse/Deckungsbeiträge für Investitionen in den Gesamtverein



*„Es gibt wohl kaum eine Herausforderung für einen kleinen Ruderverein, die wir in den vergangenen 20 Jahren nicht zu meistern hatten. Unsere Erfahrung lehrt, dass die Kehrtwende geschafft werden kann. Hierzu braucht es Begeisterung für den Rudersport und eine ehrliche Bestandsanalyse. Mit einem attraktiven sportlichen Grundangebot und der schrittweisen Aufarbeitung festgestellter Defizite konnten wir eine zunehmend lähmende Grundstimmung und Mutlosigkeit durchbrechen. Gleichzeitig gewinnen wir in den Schnupperkursen sehr erfolgreich erwachsene, aber auch junge Mitglieder. Viele von ihnen arbeiten gerne auf Projektbasis mit und tragen durch ihre Fähigkeiten wesentlich zur Vereinskonsolidierung bei. Die Stimmung beim RCS ist ausgezeichnet.“*

— Marc Dreier, 2. Vorsitzender RC Schieder am Emmerstausee v. 1985 e.V.



## Kurz zusammengefasst

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 vereins-internen 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.

Der RCS nutzt für die Werbung seiner Einsteigerangebote das kostenlose DRV-Gesundheitszertifikat, um Rudern als gesunden Ganzkörpersport an freizeitsportinteressierte Personen jeden Alters zu kommunizieren. Zur Mitgliederbindung führt der Verein viele Ruderausflüge mit gemischten Altersgruppen durch.

## Ihr direkter Kontakt beim Verein

### Ansprechpartner\*in

Marc Dreier

### Mail

rcschieder@yahoo.de

### Web

ruderclub-schieder.de

### Telefon

01 77 1 45 62 34

# Mitgliederbindung in der Großstadt

## Persönliches Engagement



### Platzierung

4. Platz

### Verein

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

### Stadt

Berlin-Köpenick (Ruderriege)

### Bundesland

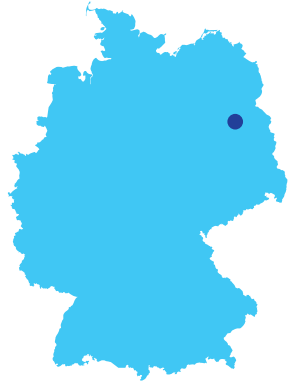
Berlin (≥ 3.500.000 Einwohner)

### Landesruderverband

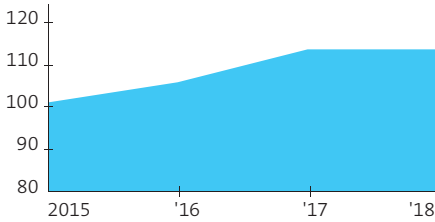
LRV Berlin

### Umfeldfaktoren

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



## Mitgliederentwicklung



- + 13 % mehr Mitglieder



## Zielgruppen

- Jugendliche & Student\*innen



## Besonderheit

- vergleichsweise neue, moderne Bootshausinfrastruktur
- Ruderabteilung in einem Mehrsportverein



## Angebot

- um Abwechslung zu bieten, werden regelmäßig neue Akzente im Vereinsangebot gesetzt
- Es werden zunehmend Kurse (mit Beitrag) angeboten



## Kommunikation mit Zielgruppen

- Einsatz von Social Media Kanälen, um gezielt junges Publikum zu erreichen
- Information über (neue) Sport- sowie gesellschaftliche Angebote



## Schlüssel-Aktivitäten

- Einbindung von Jugendlichen in die Vereinsarbeit, auf Projektbasis und in Spezialfeldern (Social Media)
- Nutzung von Partnern zur Mitgliederwerbung: Bspw. Beteiligung an Event-Tagen im Sporteinzelhandel



## Schlüssel-Ressourcen

- Vereinsangebote zur Schaffung von Abwechslung: "Ruder-Fahrrad", "Vorwärts-Rudern", "Neue Ruder-Techniken"
- Breit aufgestelltes Sportprogramm: Freizeit-/Erlebnissport bis Leistungssport (Diversifizierung)
- Nutzung DRV-Zertifikat "Gesundheits-sport Rudern" für Kurswerbung



## Kooperationspartner

- Sporteinzelhandel (Decathlon)
- Partnerhochschule
- Schulen



## Finanzierung

- Nutzung der Größeneffekte eines Mehrspartenvereins
- Schöpfung von Personalkapazitäten junger Mitglieder durch projekt- oder aufgabenorientiertes Ehrenamt



*„Wir verteilen die Aufgaben zur Weiterentwicklung unseres Vereins zunehmend auf mehr Schultern. Zum Beispiel für die Präsentation unseres Vereins bei Aktionstagen in Sportgeschäften, aber auch bei anderen Gelegenheiten, binden wir erfolgreich unsere Jugendlichen ein. Auch in Sachen Social Media, wodurch wir gerade junge Zielgruppen erreichen, kann ich nur empfehlen, jugendliche Mitglieder zur Mitarbeit anzusprechen. Hier fällt es diesen leicht, sich zu engagieren — denn in diesen Medien sind sie zuhause. Zusätzlich ist es wichtig, ein breites Spektrum für den Verein aufzubauen. Nicht nur der Leistungssport sollte ein Standbein sein, sondern auch der Freizeitsport, das Schülerrudern, die Wanderfahrten sowie auch andere gemeinsame Veranstaltungen, damit das Vereinsleben für fast jeden was zu bieten hat.“*

— Heiko Engel, Abteilungsleiter der Ruderriege TiB 1848 e.V.



## Kurz zusammengefasst

Die Ruderriege greift auf ein im Jahr 2011 neu eröffnetes, modernes Wassersportzentrum des Gesamtvereins zurück. Durch den besonderen persönlichen Einsatz der Vorstandsmitglieder wurde eine Initialzündung für eine positive Mitgliederentwicklung ausgelöst. Die Identifikation und Ansprache von Mitgliedern in jedem Alter, die einen Beitrag zur Weiterentwicklung des Vereins leisten können, ist seitdem der weitergehende 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.

Der Verein im Großraum Berlin erlebt eine Mitgliederschaft, die unstetiger wird, nach viel Abwechslung sucht und teilweise durch beruflich bedingte Umzüge die Stadt verlässt (insbesondere studentische Mitglieder). Eine Kombination von Sportangeboten für etablierte, dauerhafte Mitglieder sowie ergänzende, kostenpflichtige Kursangebote scheinen für den Verein eine Perspektive zu sein. Denn damit scheint ein angemessenes Verhältnis von Kosten und Nutzen der personalintensiven Neumitgliederakquise möglich zu werden.

## Ihr direkter Kontakt beim Verein

### Ansprechpartner\*in

Heiko Engel

### Mail

68engel@web.de

### Web

tib1848ev.de/sportarten/rudern-oberspreel/

### Telefon

01 72 3 85 84 48

# Multifokaler Ansatz

## Mit Strategie zum Erfolg

**Platzierung**

5. Platz

**Verein**

RG Speyer 1883 e.V.  
(RGS)

**Stadt**

Speyer  
(ca. 50.000 Einwohner)

**Bundesland**

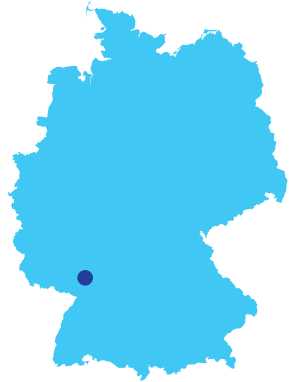
Rheinland-Pfalz

**Landesruderverband**

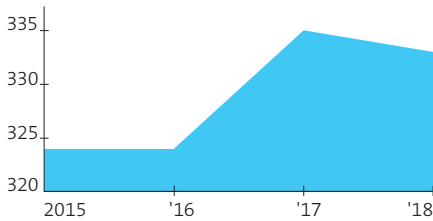
RV Südwest

**Umfeldfaktoren**

Mittelgroße Stadt,  
Wirtschaft mittelständisch  
geprägt, Stadt mit UNESCO  
Weltkulturerbe



## Mitgliederentwicklung



- + 3 % mehr Mitglieder



## Zielgruppen

- fein untergliedertes Zielgruppenkonzept (Anfänger, Spät-/Quereinsteiger, Freizeit- bis Leistungs-/Hochleistungssport)



## Besonderheit

- 2017 neu eröffnetes Bootshaus wurde für Ansprüche von Freizeit- als auch Leistungssport gestaltet
- Entlastung der gewählten Vorstandsmitglieder durch ein „Managementgremium“ von insgesamt 9 Personen
- je zwei Personen werden einem Vorstandsmitglied zugeordnet, mit weitestgehend autarken Arbeitsfeldern



## Angebot

- Sportangebote werden für jedes Sport- / Anforderungslevel konzipiert und angeboten (zielgruppenspezifisch)
- besondere Sensibilität für Vereinsangebote, die Absolventen\*innen von Schnupperkursen stufenweise an Freizeitport-/Trainingsgruppen mit höherem Niveau heranführen
- fließende Übergänge vom Freizeit zum Leistungssport







## Kommunikation mit Zielgruppen

- gezielte Kommunikation der Einsteiger- und Freizeitsportprogramme, Rückmeldung bei Interessentenanfragen innerhalb von 24h
- Abbau von Vorbehalten bei potenziellen Neueinsteigern, dass auf niedrigem Anforderungsniveau (abseits des Jugend- & Mastersleistungssport) dauerhafte Sportangebote möglich sind
- Kirchboote als aufmerksamkeitsstarkes PR- & Ausrüstungsinstrument zugleich



## Schlüssel-Aktivitäten

- Regelmäßige Befragung der Mitglieder zur Wahrnehmung der Bedürfnisse sowie für Hinweise zur Angebotsgestaltung
- Wertschätzung freizeit- und breiten-sportorientierter Sportgruppen mit vielen Neumitgliedern
- sportferne und gesellschaftliche Vereinsangebote erleichtern die Integration & Bindung von Neumitgliedern (bspw. Open-Air Konzert auf Vereinsgelände)
- Jährliche Kirchbootregatta (inkl. Firmencup)



## Schlüssel-Ressourcen

- Einsatz von Kirchbooten: senkt Hemmschwelle für Anfänger und Betriebssportgruppen
- Ermöglichung & Ermutigung für alle Vereinsmitglieder zur Mitarbeit an der Vereinsentwicklung: Jeder kann seine Stärken einbringen
- Übernahme von Aufgaben in begrenztem, selbstbestimmten Rahmen (Projekte, Spezialgebiete, Interessengebiete) möglich



## Finanzierung

- Finanzierung über breite Mitgliederbasis
- Potenzialausschöpfung durch viele zusätzlich engagierte Mitglieder mit Teil- und Spezialaufgaben im Vereinsbetrieb

*„Die Kirchboote haben unserem Verein viele neue Möglichkeiten verschafft. Im Rahmen von Teamentwicklungstrainings und Betriebssport fühlen sich Anfänger in den großen Booten sicher. Die Einstiegshürden werden damit stark verringert. Daneben hat sich durch die jährliche Kirchbootregatta die Wahrnehmung unseres Vereins in der Öffentlichkeit verändert. Wir werden zunehmend als Verein wahrgenommen, der tolle und einfache Einsteigerangebote für Jedermann bietet.“*

— Dr. Martina Schott, Management Gremium RG Speyer, Ressort Vereinsentwicklung



## Kurz zusammengefasst

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 Sport-erleben von zehn Personen gleichzeitig pro Boot ermöglichen. Auch freizeitsportorientierten Mitgliedern wird das Mannschaftserleben „Achter“ ermöglicht — der Verein schaffte dazu gezielt GiG-Achter an.

Für die dauerhafte Mitgliederbindung bietet die RGS eine umfassende Auswahl sozialer, sportferner Angebote zur Intensivierung des Vereinslebens. Beispielsweise ein wöchentliches, offenes Angebot zum gemeinsamen Essen der Mitglieder. 2017 wurde erstmalig ein Open-Air-Konzert auf dem Vereinsgelände mit sehr großem Erfolg durchgeführt.

## Ihr direkter Kontakt beim Verein

**Ansprechpartner\*in**

Dr. Martina Schott

**Mail**

[contact@martina-schott.de](mailto:contact@martina-schott.de)

**Web**

[rg-speyer.de](http://rg-speyer.de)

**Telefon**

01 78 2 09 24 25

# Vereinbarkeit von Sport und Familie

## Freizeitsportangebote für Eltern



### Platzierung

6. Platz

### Verein

Neuköllner Ruderclub Berlin e.V.  
(NRCB)

### Stadt

Berlin-Neukölln

### Bundesland

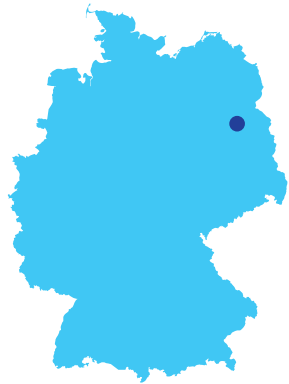
Berlin  
(≥ 3.500.000 Einwohner)

### Landesruderverband

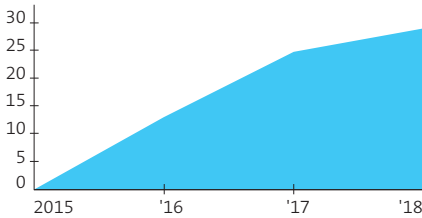
LRV Berlin

### Umfeldfaktoren

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



## Mitgliederentwicklung



- + 123 % (2016–18) mehr Mitglieder



## Zielgruppen

- Eltern und Angehörige der jugendlichen Mitglieder



## Besonderheit

- Verein wurde erst 2015 gegründet
- Konzept stellt Vereinbarkeit von Job, Familie und persönlicher Sportaktivität her



## Angebot

- Koordination der Trainingszeiten und -kapazitäten, sodass Eltern während des Nachwuchstrainings selbst sportlich aktiv sein können
- Eltern und Kinder treiben gleichzeitig im Verein Sport, das jeweils individuelle Sporttreiben wird räumlich her- und sichergestellt
- Das optimale Sporterlebnis für beide ist das Ziel



## Kommunikation mit Zielgruppen

- Eltern wird die Möglichkeit zum eigenen Sporttreiben persönlich näher gebracht, wenn die Kinder angemeldet, gebracht oder abgeholt werden
- generationsübergreifende Kommunikation in den Familien stärkt die Bindung zum Verein





## Schlüssel-Aktivitäten

- Koordination und Planung der Vereinsressourcen
- Identifizierung von „Leuchttürmen“ in der Elternschaft, die als Aktivposten die Selbstorganisation der Elterngruppen unterstützen



## Schlüssel-Ressourcen

- Optimierung der Nutzung bereits bestehender Ressourcen
- nur marginale zusätzliche Ressourcen notwendig



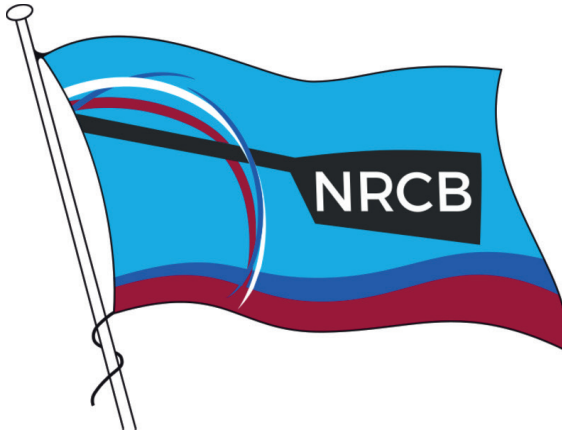
## Finanzierung

- kein bzw. kaum zusätzlicher Finanzaufwand, da bestehende Ressourcen genutzt werden
- selbsttragendes Konzept



*„Die Eltern nehmen unser neues Angebot sehr gut an und geben damit unserer Konzeptidee recht. Wir haben den Eindruck, die parallele Aktivität von Eltern und Kindern befruchtet sich gegenseitig, beide lernen voneinander und tauschen sich aus. Es stärkt die Bindung an die Sportart und unseren Verein. Wichtig ist zusätzlich, innerhalb der Elternschaft zu schauen, wer als Ansprechpartner dienen kann, damit es rund läuft und Fahrt aufnimmt.“*

— Dr. Ute Simon, Vorsitzende Neuköllner RC Berlin e.V.



## Kurz zusammengefasst

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.

Das Konzept wird ressourceneffizient bewerkstelligt, indem nach einer Anleitungsphase durch Vereinsübungsleiter\*innen die Verantwortung auf erfahrene Mitglieder der Elterngruppe — in wechselnder Reihenfolge — übertragen wird. Dies ist umso wichtiger, da der Verein erst 2015 gegründet wurde und ehrenamtliche Arbeitskapazität folglich noch besonders knapp ist. Das Konzept entfaltet eine generationsübergreifende Mitgliedergewinnung und bindet ganze Familien an den Verein.

## Ihr direkter Kontakt beim Verein

### **Ansprechpartner\*in**

Tanja Sieg

### **Mail**

[info@nrc-berlin.de](mailto:info@nrc-berlin.de)

### **Web**

[nrc-berlin.de](http://nrc-berlin.de)

### **Telefon**

01 57 87 81 50 96 (Ute Simon)

# Über den DRV-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, prämiert 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

## 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.



# Offizielle Partner & Sponsoren

Deutscher Ruderverband



Der DRV bedankt sich bei seinen Partnern und Sponsoren  
für die hervorragende Zusammenarbeit

## Offizielle Ausrüster



Ruderbootsbau  
empacher.com



Rudersportbekleidung  
newwave.de



Rudergeräte, Skulls & Riemen  
concept2.de

## Institutionelle Partner



Sportfördergruppe  
bundeswehr-karriere.de



Sportfördergruppe  
bundespolizei.de

Gefördert durch:



Bundesministerium  
des Innern, für Bau  
und Heimat

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

## Fundraising Partner



Drogerie-Einzelhandel  
dm-drogeriemarkt.de



Athletenförderung  
sporthilfe.de



Konsumgüter  
pg.com/de



Projektförderung  
rcd-stiftung.de

## Offizielle Sponsoren



Natürliche Nahrungsmittel  
hipp.de/sport



Druckdienstleistungen  
cewe-print.de



Wissenschaft für gesunde Haut

Hautpflege  
sebamед.de

## Kooperationspartner



Das offizielle Verbandsmagazin  
sportverlag-sindelfingen.de



Gesundheitsinitiative  
barmer-gek.de/deutschland-bewegt-sich



Ruder-Bundesliga  
rudern.de/bundesliga



Deutscher Olympischer Sportbund  
dosb.de



World Wide Fund For Nature  
wwf.de

# Impressum

Eine Publikation des Deutschen Ruderverbandes e.V.  
Fachressort Verbandsentwicklung & Vereinskennservice

Ferdinand-Wilhelm-Fricke-Weg 10  
30169 Hannover  
Tel. +49 (0)511 980 94 0  
Fax +49 (0)511 980 94 25  
Mail [vereinspreis@rudern.de](mailto:vereinspreis@rudern.de)

Vereinspreis 2018 – powered by CEWE-PRINT.de  
Gewinnung & Bindung von Mitgliedern  
1. Auflage, November 2018

Ressortvorsitz:  
Katharina von Kodolitsch

Redaktion:  
Geschäftsstelle Hannover, Abteilung Kommunikation

Inhaltliche Mitarbeit & Fotos:  
Die teilnehmenden Mitgliedsvereine

Grafik:  
Jasper Eisenecker

Druck:  
CEWE-PRINT.de – Offizieller Druckpartner des DRV

1.000 Flyer

ab  
19,90 €\*



\* Preise inkl. Druck, Weiterverarbeitung, Versand und gesetzlicher MwSt. Anheftung: VIE Stiftung & Co., KGaA, Heerweg 30-32, 26133 Oldenburg

# cewe-print.de

Ihr Online Druckpartner



**Neu: Individuelle Streifenkalender**  
Große Wirkung im schlanken Format

Alle Infos  
[rudern.de/vereinspreis](https://rudern.de/vereinspreis)

