

Landesschachbund Brandenburg e.V.

- Informationsblatt -

Ein Informationsblatt des Präsidiums des LSBB e.V. für seine Mitglieder. Der Inhalt erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern möchte lediglich in groben Zügen zum jeweiligen Thema informieren und hoffentlich einige Anregungen geben. Verantwortlich für den Inhalt: Norbert Heymann.

Mitgliedergewinnung - Mitgliederbindung/Fragen- und Maßnahmenkatalog

Welche Möglichkeiten gibt es entgegen der rückläufigen Tendenz in der Mitgliederentwicklung?

Wichtige Fragestellung zur konkreten Hilfestellung:

Was ist der Grund für die negative Entwicklung der Mitgliederzahlen in Schachvereinen?

Ist es die Mitgliederneugewinnung oder die Mitgliederbindung, die den Vereinen Probleme bereitet?

Ist die Mitglieder-/Altersstruktur der Vereine kompatibel mit den Ansprüchen der jungen Mitglieder?

Hat der Schachsport an Attraktivität verloren?

Gibt es zu wenig attraktive Schachsportveranstaltungen und Schachsportler mit denen sich die Mitglieder identifizieren können?

Gibt es andere Sportarten, die dem Schachsport Konkurrenz machen und somit Mitglieder abwerben?

Vorgehensweise der Vereine zur Mitgliederbindung und Gewinnung

Bestandsaufnahme der aktuellen Situation

* Was ist das langfristige Ziel der Abteilung / des Vereins?

* Wie sollen die Ziele erreicht werden?

* Auswahl und Festlegung der durchzuführenden Maßnahmen

- Welche Maßnahmen werden eingesetzt, um die Strategie umzusetzen und das Ziel zu erreichen?

* Umsetzung der ausgewählten Maßnahmen

* Kontrolle des Erfolgs - Sind die Ziele erreicht worden?

Fragen zur Bestandsaufnahme:

- Wo steht die Abteilung / der Verein?

- Stärken/Schwächen im Vergleich zu anderen Vereinen / anderen Abteilung innerhalb des Spartenvereins

- Mögliche Ursachen für Probleme und Schwächen

Befragung der Mitglieder:

Was sind ihre Interessen & Wünsche gegenüber dem Verein?

- Gesamtmitgliederbefragung

- Beweggründe ausgetretener Mitglieder für Austritt

- Erwartungen neu eingetretener Mitglieder

Welche Ziele sollen erreicht werden?

Entwicklung & Festlegung einer speziell auf den Verein ausgerichteten Zielsetzung

Mögliche Zielformulierung:

- Gewinnung von x neuen Mitgliedern in den nächsten y Jahren.

- Langfristige Bindung von ca. x% der derzeitigen Mitglieder an den Verein.

Was muss die Zielformulierung enthalten um kontrollierbar zu sein?

- Was soll erreicht werden?

- In welchem Umfang soll das Ziel erreicht werden?

- Bis wann soll das Ziel erreicht werden?

Strategieentwicklung:

Wie können wir das Ziel erreichen?

- Schwerpunktmäßige Ausrichtung

- Definition von Zielgruppen

Mögliche Strategien:

- Gewinnung von Kindern und Jugendlichen

- Verbesserung der Jugendarbeit

- Kooperation mit Schulen

- verstärkte Förderung und Unterstützung des Breiten- und Leistungssports

- verstärkte Aktivität in Aus- und Weiterbildung

- gezielte Ansprache junger Erwachsener

- Gewinnung von Frauen und Senioren
- Kooperation mit Senioreneinrichtungen
- Kooperation mit „schach- und sportfremden“ Vereinen
- angepasste Beitragshöhe
- verstärkte Aktivität in Werbung & Öffentlichkeitsarbeit
- Steigerung der Attraktivität des Spiellokals
- Sicherung des Informationsflusses innerhalb des Vereins / der Abteilung (Internetseite / „schwarzes Brett“)

Maßnahmenauswahl unter Berücksichtigung von Situationsanalyse, Zielsetzung & Strategie:

Ausgewählte Maßnahmen im schachsportlichen Bereich

- Orientierung an Bedürfnissen breitensportorientierter junger Mitglieder
- Sommerferienangebote für Kinder
- Schnupperangebote
- Schachtreffs für spezielle Zielgruppen
- Informationsveranstaltungen für Eltern / Erzieher

Ausweitung des Angebotes auf den allgemeinsportlichen Bereich

- Kooperation mit anderen Sportarten
- Kooperation mit anderen Abteilungen im Spartenverein
- Angebote für Fitnessstudios zum Konditionstraining
- Angebote zur Konzentrationssteigerung
- Stärkung des strategischen Denkens (von der Partie ins Leben übertragen)

Durchführung konkret festgelegter Maßnahmen

Gezielte Zielgruppenansprache

Praktische Aktivitäten

Planung im voraus:

- Termine
- Organisation der Maßnahmen & Koordination
- Verantwortlichkeit für Umsetzung
- Finanzierung

Überprüfung der Zielerreichung - vollständig oder annähernd?

Kontrollen während und nach Beendigung der Maßnahmen

Parallelkontrolle (fortwährend):

- Fortschritt der Maßnahmen
- Erreichung von Zwischenzielen
- qualitative Überprüfung

Überprüfung der Zielerreichung - vollständig oder annähernd?

Kontrollen während und nach Beendigung der Maßnahmen

Endkontrolle:

- Vergleich Ziele - Erfolge
- Ursachenanalyse:
 - * ungenügende Situationsanalyse
 - * zu hohe / zu niedrige Ziele
 - * falsche Strategie
 - * falsche Maßnahmenwahl
 - * falsche organisatorische Umsetzung
 - * schlechte personelle Besetzung
 - * fehlende Zeitplanung
 - * fehlende Parallelkontrolle

Berücksichtigung jeweiliger Situation, Stärken & Schwächen

Entwicklung & Umsetzung individueller Konzepte

Nachhaltige Mitgliedergewinnung und -bindung

Ohne persönliches Engagement geht es nicht!