



Informationen für Tennisvereine und deren Vorstände

02/2023

Vorwort

Liebe Mitgliedsvereine,
liebe Vereinsvorstände,

hiermit übersende ich Ihnen die neuste
Ausgabe der TVN-VereinsInfo 02/2023.

Ich hoffe die einzelnen Beiträge geben
Ihnen gute Hilfe für Ihre tägliche Ver-
einsarbeit.

Ihr / Euer

Michael Gielen
TVN-Breitensportwart

Inhalt

Bestandserhebung 2023 gestartet

Vereinsberatung

TVN-Vereinsberatung

Mitgliederbindung



Bestandserhebung 2023 gestartet

Dateneingabe bis zum 28. Februar 2023 möglich!



Ab sofort können Vereine ihre Mitgliederzahlen zum 01.01.2023 online an den Landessportbund NRW melden. Die Erfassung der Daten ist bis zum 28.02.2023 möglich und Voraussetzung, wenn der Verein Fördermittel (z. B. Zuschüsse für Übungsleiter*innen) beantragen möchte.

Vereine, die eine Vereinsverwaltungssoftware mit passender Schnittstellenfunktion nutzen, können sich die Arbeit erleichtern. Welche Software über die passende Schnittstelle verfügt sowie alle weiteren Infos rund um das Thema „Bestandserhebung“ finden Sie auf unserer Webseite.

https://www.vibss.de/service-projekte/bestandserhebung-fuer-vereine?utm_source=newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=LSB+NRW+Newsletter+Dezember+2022

©LSB 01-2023

Vereinsberatung

Vereins-Check mit dem Vereins-Benchmarking

Was bietet die Detailanalyse?

Mit dem [DTB-Vereins-Benchmarking](#) haben Tennisvereine die Möglichkeit zur individuellen Selbstanalyse. So

können Stärken und Schwächen des Vereins sichtbar gemacht werden, indem dieser mit umliegenden und ähnlichen Vereinen im Detail verglichen wird. Die Analyse bietet eine kritische Reflexion der aktuellen Vereinssituation und ist für die Tennisvereine kostenfrei.

Der zunehmende Wunsch nach Flexibilität, der demografische Wandel, Veränderungen der Social-Media-Welt, aber auch der ständige Wettbewerb mit konkurrierenden Freizeitanbietern stellen eine große Herausforderung für die Vereine in der heutigen Zeit dar.

Mit dem Online-Vereinsanalyse-Tool „DTB-Vereins-Benchmarking“ unterstützen wir Ihren Verein aktiv, gestärkt in die Zukunft zu gehen. Alle Tennisvereine im Tennis-Verband-Niederrhein haben die Möglichkeit, ihren Verein kostenfrei zu analysieren und Maßnahmen zu ergreifen. Machen Sie Ihren Verein fit für die Zukunft!

Die Vereinsanalyse

Das Analysetool ist in zwei Bereiche aufgeteilt. Zum einen gibt es einen Quick-Check, zum anderen die Detailanalyse. Im Folgenden erläutern wir den Aufbau und Ablauf der Analyse:

Was bietet der Quick-Check?

Der Quick-Check ist eine Kurz-Analyse der Vereinsdaten im Vergleich mit ähnlichen und umliegenden Vereinen. Er resultiert aus einer automatisierten Analyse der an den Landesverband gemeldeten Vereinsdaten, wie Mitgliederzahlen und deren Altersstruktur oder Anzahl der Mannschaften. Diese werden übersichtlich aufbereitet und mit den Daten von Vereinen in der Umgebung und ähnlich strukturierten Vereinen verglichen.

Die Detail-Analyse baut auf den Quick-Check auf und befasst sich im Detail mit

Fragestellungen zu folgenden Themenbereichen:

- Strategie
- Mitglieder
- Sportangebot
- Soziales Angebot & Vereinsleben
- Personal/Ehrenamt
- Infrastruktur,
- Finanzen
- Marketing & Kommunikation

Die Detailanalyse wird mittels einer Online-Befragung über das Tool der nuLiga zu den oben genannten Bereichen erhoben. Die Antworten des Vereins werden mittels der individuell berechneten Kennzahlen mit allen Vereinen sowie mit ähnlich strukturierten Vereinen verglichen. Nach Abschluss der Befragung wird dem Verein eine umfassende Auswertung als PDF-Dokument zur Verfügung gestellt.

Wie können TVN-Vereine teilnehmen

Das DTB-Vereins-Benchmarking ist als ein neues Modul im Bereich der Spielbetriebs- und Vereinsadministration in Ihrem nuLiga System angelegt. Als Verein sind Sie bereits bei nuLiga registriert und haben einen individuellen Zugang. Die Vereinsadministratoren können eine Person aus dem Verein für die Durchführung des Benchmarkings freischalten.

Einfach freischalten und loslegen!

Nach Abschluss der Befragung erhalten Sie von uns eine Auswertung als PDF-Dokument. Diese dient Ihnen als Basis zur Standortbestimmung und Grundlage zur Erarbeitung von nachfolgenden Maßnahmen.

- Nutzen Sie Ihre Stärken und bauen Sie diese weiter aus!
- Identifizieren und arbeiten Sie an Ihren Schwächen!

- Machen Sie Ihren Verein stark für die Zukunft!
- Profitieren Sie von weitergehenden Beratungsmöglichkeiten des TVN!

Die TVN-Vereinsberatung



Den Quickcheck und die Detailanalyse erhalten Sie kostenlos in einer PDF-Präsentation durch unseren Vereinsberater. Auf Wunsch und bei Bedarf unterstützen wir Sie gerne nach der Auswertung der Ergebnisse bei einer vertiefenden Analyse und Bewertung der Daten in einem ersten Beratungsgespräch. Der Vereinsberater wird Ihnen hierbei die Ergebnisse erläutern und Möglichkeiten der Vereinsentwicklung darlegen. Gerade die Detailanalyse ist sehr umfangreich und eine Beratung ist hier von großer Bedeutung. Bei Interesse an einem Beratungstermin setzen Sie sich bitte mit unserem Vereinsberater in Verbindung. **Zum Start des Vereinsbenchmarking ist die Erstberatung für die ersten 20 teilnehmenden Vereine kostenlos!**

Für jeden Bezirk sind 4 kostenlose Plätze reserviert.

Die Reservierung gilt bis zum 31.03.2023.

Alle nicht genommenen Plätze werden auf andere Meldungen aufgeteilt.

Anschließend fällt eine Kostenbeteiligung der Vereine in Höhe von 300,-€ an. In dem Beitrag von 300,00 € ist die erste

Beratung, sowie eine evtl. zweite Beratung eingeschlossen. Für einen

umfangreicheren Vereinsentwicklungsprozess mit höherem Beratungsbedarf erstellen wir Ihnen auch gerne ein individuelles Angebot.

Bei Interesse wenden Sie sich an unser Breitensportbüro. Es wird geführt von



Daniel Lingen

Tel.: 0201-26998122

E-Mail lingen@tvn-tennis.de

Das Sachgebiet besteht aus folgenden Personen

Sachgebietsleiter



Michael Gielen

Vereinsberater
C-Trainer
Cardiotrainer

Vereinsberater: Innen

Janine Lang

Vereinsberaterin
Turnierleiterin



Stefan Schneider

DTB-B-Trainer
Dipl. Sportlehrer
IST Sportmanager



Ulrich Steinbach

Vereinsberater
Vereinsvorstand

Andreas C. Parenzen

Sportmanager Uni
Bochum



Mitgliederbindung in Sportvereinen

Halten Sie Vereinsmitglieder, anstatt ständig neue suchen zu müssen. So geht moderne Mitgliederbindung heute.

Eine der größten Hürden für Sportvereine.

Sportvereine sind nicht nur für das gemeinsame Sporttreiben da. Sie sind auch Orte des geselligen Zusammkommens, des Austauschs und der Gemeinschaft. Die Aktivität in einem Verein schafft ein Gefühl der Zugehörigkeit und bietet Raum zum Entfalten. Äußere Einflussfaktoren wie fehlende Zeit oder Motivation, finanzielle Engpässe und Coronamaßnahmen haben vielen Menschen in den letzten Jahren die Lust am Vereinssport genommen. Immer mehr Vereine bekommen die Auswirkungen zu spüren und verzeichnen einen zum Teil sehr starken Mitgliederschwund. Gründe für den Rückgang können aber auch anderer Natur sein, wie zum Beispiel:

- Die Mitglieder empfinden das Vereinsleben als nicht mehr zeitgemäß
- Der Zustand der Räume hat sich seit Jahren verschlechtert
- Der Umgang mit Konflikten und Meinungsverschiedenheiten ist nicht zufriedenstellend

- Die Mitgliedsbeiträge sind zu hoch oder die Zahlungsmethoden sind nicht flexibel

Damit Ihr Sportverein weiterhin eine belebte Anlaufstelle für Gleichgesinnte bleibt, müssen auch bestehende Mitglieder immer wieder begeistert werden.

Die Mitgliedergewinnung bringt zwar frischen Wind in den Verein, aber die Mitgliederbindung sichert das Fortbestehen und den Ruf.

Auf Mitglieder eingehen

Vier Tipps, um das Miteinander im Verein zu stärken und Kündigungen zu vermeiden

Ein wirkungsvoller Weg, Mitglieder zu halten, führt über die emotionale Bindung und ein starkes Gemeinschaftsgefühl. Mit anderen Worten: Ihre Mitglieder wünschen sich einen offenen und ehrlichen Austausch, Flexibilität und Abwechslung. Wer gehört wird und Einfluss auf den Vereinsalltag hat, fühlt sich meist wohler und bleibt entsprechend gern Mitglied. Diese vier Tipps helfen Ihnen in der Praxis.

Feedback einholen & interne Kommunikation stärken

Bleiben Sie mit Ihren Mitgliedern stets im Dialog und holen Sie regelmäßig Feedback ein. So vermitteln Sie nicht nur ernsthaftes Interesse, sondern erfahren direkt, ob und wo es Baustellen im Vereinsalltag gibt. Wer könnte das besser beurteilen als die Mitglieder selbst? Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, einen Zufriedenheitsbeauftragten (oft auch Happiness-Manager genannt) mit dieser Aufgabe zu betrauen? Diese moderne Position bzw. Funktion gibt es in immer mehr Unternehmen und Vereinen. Unter

anderem holen Happiness Manager wertvolle Anregungen in persönlichen Gesprächen ein. Aber auch Kommentare auf den Social-Media-Kanälen geben Aufschluss über mögliche Problemquellen. Warten Sie nicht darauf, dass Mitglieder sich bei Ihnen melden, sondern suchen Sie frühzeitig und proaktiv das Gespräch.

Keine Furcht vor Veränderung haben

Den Vereinswerten treu zu bleiben, steht der Veränderung und Weiterentwicklung des Vereins nicht im Weg. Ganz im Gegenteil. Es ist gut, mit einigen alten Mustern zu brechen und das Angebot zu erweitern oder neue Zielgruppen anzusprechen. Ermöglichen Sie zum Beispiel Kinder- & Jugendsport oder bieten Sie mal einen neuen Trendsport an.

Auch Inklusion öffnet Türen und setzt zusätzlich ein entsprechendes Statement, das für Ihren Verein spricht.

Vereinsleben mit Aktionen & Feiern anreichern

Das Highlight eines jeden Vereins sind die besonderen Veranstaltungen – egal ob intern oder für die Öffentlichkeit. Es gibt viele Anlässe, auf die man sich das ganze Jahr freut und die Sie als Gelegenheit nutzen können, Ihren Mitgliedern etwas zurückzugeben. Verteilen Sie beispielsweise Preise an besonders engagierte Mitglieder während eines Vereinsjubiläums oder organisieren Sie zu festen Terminen unverbindliche Treffen in der Vereinsgaststätte oder dem Vereinsheim. Und natürlich kann eine gemütliche Weihnachtsfeier zum Spaß für die ganze Familie werden und indirekt die Mitgliederbindung stärken.

Neue Mitglieder willkommen heißen

Hat Ihr Verein Zuwachs bekommen, ist das nur der erste Schritt zum Gewinn eines langfristigen Vereinsmitglieds. Für die Begrüßung von Neuzugängen

sollten Sie ein festes Programm fahren. Dazu gehört zuerst eine Vorstellung des Vereins und der anderen Mitglieder, um ein schnelles Knüpfen von Kontakten zu ermöglichen.

Auch im [Vereinsnewsletter](#) ist die Vorstellung von neuen Mitgliedern gut aufgehoben, wenn diese damit ausdrücklich einverstanden sind. Ein kurzes Interview und ein Foto ist meist schon fürs erste Kennenlernen ausreichend und deckt eventuell bereits gemeinsame Interessen auf. Berücksichtigen Sie die Vorgaben für den [Datenschutz im Verein](#) Informieren Sie Ihre Mitglieder, welche Daten sie veröffentlichen wollen und warum, damit sie gegebenenfalls widersprechen können.

Nicht jede Person hat die gleichen Vorstellungen und Wünsche von der Vereinsmitgliedschaft. Lassen Sie sich auf Gespräche ein und lernen Sie die Neumitglieder kennen. So fühlt sich das neue Mitglied gut aufgehoben und integriert und Sie erfahren sogar, was die Neuen zum Vereinsleben beitragen können

Unterschiedliche Mitgliedschaftsmodelle anbieten

Verschiedene Lebenslagen können verschiedene Mitgliedschaftsoptionen erforderlich machen. So kann jedes Mitglied den individuellen Bedürfnissen und Gegebenheiten entsprechend entscheiden, was für sie oder ihn am besten passt. Wenn Ihr Sportverein diesbezüglich Flexibilität bietet, ist die Chance, Mitglieder zu binden bzw. zu halten, wesentlich größer. Natürlich ist das für Vereine kein Muss, erhöht allerdings die Attraktivität einer Mitgliedschaft bei einer weitaus größeren Gruppe an Interessenten.

Nicht immer ist nur die ordentliche Mitgliedschaft geeignet. Alternative Mitgliedschaftsmodelle können beispielsweise sein:

- **Jugendmitgliedschaft:** Jugendmitglieder zahlen in der Regel einen geringeren Beitrag, haben aber teilweise auch kein Stimmrecht.
- **Fördermitgliedschaft:** Hierbei handelt es sich um eine Art [Sponsoring](#). Sie generieren vielleicht keine neuen aktiven Mitglieder, aber dafür eine finanzielle Unterstützung.
- **Passive Mitgliedschaft:** Meist für ältere Mitglieder. Der Beitrag ist zum Teil vergünstigt, das Rede- oder Stimmrecht bleibt aufgrund des Erfahrungsschatzes bestehen.
- **Zeitangebote:** 10er-Karten oder Monatsmitgliedschaften können neugierig auf den Verein machen.

Wichtig ist: Bieten Sie Ihren Mitgliedern Flexibilität und gehen Sie auf sie zu. Bestimmen Sie verschiedene Mitgliedschaftsmodelle, damit Sie dem Erfolg Ihres Vereins nicht im Weg stehen. Beitragsermäßigungen für Studierende, Schüler, Senioren oder Empfänger von Sozialleistungen sind nur der erste Schritt.

Geld soll keine Hürde sein! Mitglieder binden durch flexible Zahlungsoptionen

Flexibilität ist bei der Bezahlung heutzutage besonders wichtig. Mittlerweile gibt es diverse Möglichkeiten, die gern genutzt werden.

- **Familientarife** zum Beispiel lohnen sich gleich doppelt. Sie ermöglichen Familien, die

Vereinsmitgliedschaft zu günstigeren Konditionen und gleichzeitig gewinnt der Sportverein mehrere neue Mitglieder. Einige Vereine berechnen bei diesem Beitragsmodell einen Festpreis für die ganze Familie oder vergünstigen den Beitrag für jedes weitere Familienmitglied.

- **Kreditkartenzahlungen** sind auch bei Vereinsmitgliedschaften möglich. Wenn ein Mitglied möglicherweise gerade einen finanziellen Engpass hat, wird somit die Gebühr erst am Monatsende fällig. Für einige sicher ein vorteilhaftes Angebot, dass unter Umständen ausschlaggebend dafür sein kann, dem Verein treu zu bleiben.
- **Ratenzahlungen** können das Problem temporärer finanzieller Bredouillen mitunter auch lösen.
- **Einmalzahlungen für Zeitangebote** sind eine gute Möglichkeit Neue an Ihren Verein heranzuführen und erfolgreich zu binden. Dabei bieten sie die Möglichkeit Ihr Vereinsangebot kennenzulernen und zunächst temporär begrenzt am aktiven Vereinsleben teilzunehmen. Hierfür eignen sich zum Beispiel 10er-Karten oder Monatsmitgliedschaften.

"Wir leben nicht, um zu glauben, sondern um zu lernen."

"Es gibt nur zwei Tage im Jahr, an denen man nichts tun kann. Der eine ist Gestern, der andere Morgen."

Dies bedeutet, dass heute der richtige Tag zum Lieben, Glauben und in erster Linie zum Leben ist."

Dalai Lama

Kontakt und Impressum

© 2023 Tennis-Verband Niederrhein e.V.

Tennis-Verband Niederrhein e.V.
Hafenstr. 10
45356 Essen

Telefon 02 01 / 26 99 81 – 10
Fax 02 01 / 26 99 81 – 20
www.facebook.com/tvn.Tennis

www.tvn-tennis.de
E-Mail: info@tvn-tennis.de

Weitere Informationen zum Engagement des Tennis-Verband Niederrhein e.V. erhalten Sie unter <http://www.tvn-tennis.de>