

GYMWELT

**Fitness & Gesundheit
im Verein**

Arbeitsmaterial

**Übungsleiter und Trainer gewinnen und
für die Vereinsarbeit langfristig binden**

Tipps und Empfehlungen

Fast jeder Verein kennt das: Engagierte und interessierte Übungsleiter zu finden ist schwierig. Insbesondere, wenn ein langjährig tätiger Übungsleiter oder Trainer ausscheidet, fangen oftmals die Schwierigkeiten an, eine geeignete Nachfolge zu finden. Oder der Verein möchte neue Angebote aufnehmen, schafft es aber nicht entsprechend qualifizierte Übungsleiter zu finden.

Mit diesem Leitfaden werden Anregungen und Tipps gegeben, um die Suche, Gewinnung und langfristige Bindung von Übungsleitern und Trainern an den eigenen Verein erfolgreich zu gestalten.

2

Grundsätzliche Überlegungen

1. Die Gewinnung und Bindung von Übungsleitern und Trainern für die Vereinsangebote ist eine kontinuierliche Aufgabe. Dieser muss sich der Verein stellen. Hierzu ist es sinnvoll, eine Person im Vereinsvorstand und/oder im Abteilungsvorstand zu benennen, die sich darum kümmert.

Diese Person sollte sich nicht nur die Übungsleiter und Trainer, sondern auch die Gewinnung und Bindung von ehrenamtlichen Funktionsträgern und Mitarbeitern im Blick haben.

⇒ Einen festgelegten Verantwortungsbereich in der Vereinsführung schaffen!

2. Bei dieser Person müssen alle Informationen zusammenlaufen; sie koordiniert die Aktivitäten, steht in enger Verbindung mit den Übungsleitern und Trainern und vertritt ihre Interessen gegenüber der Vereinsführung.

⇒ Kommunikation und Aktivitäten abstimmen!

3. Erstellen Sie gemeinsam mit den vorhandenen Übungsleitern/Trainern eine Bedarfsanalyse, welche die nächsten 3 bis 4 Jahre im Blick hat und damit zukunftsorientiert ist. Diese sollte sich beziehen auf Mitarbeiter bzw. Übungsleiter, die in den nächsten Jahren ausscheiden werden. Weiterhin sollte eine solche auf neue Angebote fokussiert sein, die in den nächsten Jahren eingerichtet werden sollen.

⇒ Nicht erst aktiv werden, wenn eine „Stelle“ vakant wird! Perspektivisch arbeiten!

4. Aufgrund dieser Bedarfsanalyse kann dann die „Suche“ nach potenziellen neuen Übungsleitern und Trainern innerhalb der aktiven Vereinsmitglieder und außerhalb des Vereins erfolgen.

⇒ Agieren statt reagieren!

5. Sprechen Sie potenzielle Übungsleiter/Trainer direkt und persönlich an. Dies ist mit Abstand die erfolgreichste Methode Übungsleiter/Trainer zu gewinnen.

⇒ Kommunikation ist das „A“ und „O“!

Empfehlungen aus der Praxis

6. Erstellen Sie Aufgabenbeschreibungen für Übungsleiter und Trainer. Was bedeutet es im Verein XY Übungsleiter oder Trainer zu sein? Welche Aufgaben hat der Übungsleiter/Trainer? Welche Rolle übernimmt dabei der Verein?

Welche Kompetenzen und Freiräume hat der Übungsleiter? Wie sind die Kommunikationswege?

7. Tragen Sie gemeinsam mit den vorhandenen Übungsleitern und Trainern Argumente für eine Tätigkeit in Ihrem Verein und insbesondere als Übungsleiter/Trainer zusammen. Dabei sind die Argumente für die persönliche Weiterentwicklung sehr wichtig.

Gewinnung von Übungsleitern und Trainern unter den aktiven Vereinsmitgliedern

8. Übertragen Sie den vorhandenen Übungsleitern/Trainern die Aufgabe, im Sinne von Scouts in ihren Übungs- und Trainingsgruppen nach „sozialen Talenten“ zu suchen.

Dies bedeutet nach Teilnehmer zu suchen, die

- gerne mithelfen, sich verantwortlich fühlen und mit anpacken,
- kommunikativ sind und eine offene Ausstrahlung haben,
- kontinuierlich am Trainingsbetrieb teilnehmen und sich gerne mit einbringen,
- ein Bewegungstalent besitzen bzw. sich gut bewegen können,
-

Das Erstellen einer Liste mit allen Kontaktdaten der potenziellen Kandidaten ist ein ganz wichtiger Arbeitsschritt.

9. Diese „sozialen Talente“ sollten zunächst kleine Aufgaben während des Trainings oder der Übungsstunde erhalten. Zeigt sich, dass sie motiviert und geeignet sind sowie auf die Teilnehmer/innen eingehen können, dann sollten sie auf die Möglichkeiten einer Trainer-Assistenten-Ausbildung und weiterführend auf eine Übungsleiter-/Trainer-Ausbildung hingewiesen werden.

Es sind dabei die unterschiedlichen Zielgruppen (Trainingsgruppen, Angebote) zu unterscheiden:

- Trainer von Wettkampfgruppen können in ihren Gruppen nach interessierten Jugendlichen suchen und geben ihnen kleine Aufgaben im Trainingsbetrieb. Die Qualifizierung zum Trainer-Assistenten (30 LE) bietet sich an, um auf diese Weise in die Trainer-Tätigkeit hineinzuwachsen. Diese Assistenten-Qualifizierung ist bereits ab dem vollendeten 14. Lebensjahr möglich und kann ggf. auf eine Trainer-Ausbildung angerechnet werden. Mit vollendetem 16. Lebensjahr können Jugendliche Lehrgänge zum Erwerb der Trainerlizenz absolvieren.
- Übungsleiter von Kinderturngruppen können ältere Kinder/Jugendliche ansprechen, die sich durch Begeisterung, Hilfsbereitschaft und Verantwortungsbewusstsein hervortun. Auch diese sollten zunächst kleinere Aufgaben übernehmen und dann auf eine Qualifizierung zum Übungsleiter-Assistenten angesprochen werden. Mit vollendetem 14. Lebensjahr kann man sich bereits zum „Übungsleiter-Assistenten“ (30 LE) ausbilden lassen.

Es gibt aber auch Eltern, die ein Interesse daran haben, dass ihr Kind ein sportartübergreifendes Angebot besucht und selbst in hohem Maße sportaffin sind. Diese Eltern können persönlich angesprochen werden. Auch Familien mit Migrationshintergrund sind meist interessiert, scheuen aber den Kontakt aufgrund mangelnder Sprachkenntnisse oder fehlender sozialen Kontakte.

- Übungsleiter von Eltern-Kind-Gruppen identifizieren in ihren Gruppen engagierte Eltern, die sich aktiv einbringen und Interesse an der Durchführung von Angeboten zeigen.
- Ebenso kann in Fitnessgruppen, bei Gesundheitssportangeboten und Angeboten für Ältere nach „sozialen Talenten“ gesucht werden, die sportbegeistert und bewegungstalentiert sind.

10. Lassen Sie jugendliche Übungsleiter/Trainer im Team arbeiten!

11. Zeigen Sie den angehenden Übungsleitern/Trainern Entwicklungsmöglichkeiten auf der fachlichen und vor allem auch auf der persönlichen Ebene.

Gewinnung von Übungsleitern/Trainern außerhalb des Vereins

12. Nicht nur innerhalb des eigenen Vereins können Sie geeignete Übungsleiter/Trainer finden. Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, um außerhalb des Vereins erfolgreich Übungsleiter und Trainer zu finden.

Folgende Möglichkeiten bieten sich an:

- Aushänge in Universitäten, Schulen (insbesondere mit Leistungsfach Sport), Volkshochschulen, usw.
- Anzeigen und/oder Presseberichte in Anzeigenblättern, Lokalzeitungen, Gemeindemitteilungen, Plakataktionen
- Übungsleiterbörse im Internet (Deutscher Turner-Bund, Landesturn- oder -sportverband; Turngau/Turnkreis)
- Vermittlung durch Fachwarte des Turngaus/Turnkreises
- Kooperation mit anderen Vereinen, die sich einen Übungsleiter/Trainer teilen
- Internetseite des Vereins
- Kontakte zu lokalen zivilgesellschaftlichen Institutionen und zu Organisationen im Bereich Verwaltung, Wirtschaft und Industrie.
-

13. Damit ältere Menschen zielgerichtet bewegt werden können, muss man selbst kein „Leistungssportler“ sein. Wichtig sind vor allem Einfühlungsvermögen, soziale Kompetenz und die Fähigkeit, ältere Menschen zu motivieren. Solche „Kümmerer“ oder sozial engagierte Personen findet man oft außerhalb des Sportsystems. Sie engagieren sich in kommunalen oder kirchlichen Seniorenentreffen, bei Wohlfahrtsverbänden, in Senioreneinrichtungen oder in den Seniorenbeiräten. Sprechen Sie diese Personen gezielt an, motivieren Sie diese ein paar Stunden bei einem erfahrenen Übungsleiter zu hospitieren, um dann durch Fortbildungen Sach- und Fachkompetenz weiter zu entwickeln.
14. Ein Verein, in dessen regionalem Umfeld sich ein Studienseminar für die Lehrerbildung, eine Pädagogische Berufsfachschule für Erzieher o.ä. befindet, sollte mit diesen Institutionen Kontakt aufnehmen und Kooperationen anstreben. Zumindest Aushänge und Plakate zur Übungsleiter-Suche sollten dort ausgehängt werden.
15. Über das „Freiwillige soziale Jahr“ (FSJ) und den Bundesfreiwilligendienst (Bufdi) können (junge) Menschen für die Übungsleitertätigkeit im Verein gewonnen, ausgebildet und gebunden werden. Die Erfahrung zeigt, dass viele dem Verein erhalten bleiben.
16. Nützlich können auch Gespräche mit Kooperationspartnern wie Krankenkassen, Ärzten, usw. sein. Der Kontakt zu Behörden und zu lokalen Wirtschaftsunternehmen kann ebenso hilfreich sein, um Mitarbeiter auf eine Tätigkeit im Verein anzusprechen.

Bindung von Übungsleitern/Trainern – WIR-Gefühl stärken!

Die langfristige Bindung der neu gewonnenen Übungsleiter und Trainer ist - wie die Gewinnung - eine große Herausforderung für die Vereine. Gründe für einen Ausstieg könnten z. B. sein: Fehlende Anerkennung der erbrachten Leistung (keine Wertschätzung), Unzufriedenheit mit der Vergütung, zu wenig Fortbildungsmöglichkeiten.

Daher ist es für die Vereine umso wichtiger, Maßnahmen zur Bindung ihrer Übungsleiter/Trainer zu ergreifen.

17. Ausgesuchte, erfahrene Übungsleiter/Trainer sind geeignet als Mentor und/oder Coach eingesetzt zu werden, die dem neuen Übungsleiter/Trainer mit Rat und Tat zur Seite stehen können.
18. Die kontinuierliche Fort- und Weiterbildung der Übungsleiter/Trainer ist immens wichtig. Deshalb ist es sinnvoll, ein System zu entwickeln, so dass kein Übungsleiter/Trainer vergessen wird. Fortbildungskosten sollten vom Verein übernommen werden.
19. Die Trainer/Übungsleiter werden in die Überlegungen der Abteilung zur Weiterentwicklung der Angebote bzw. Aufnahme weiterer Angebote eingebunden. Die Ideen der Übungsleiter sind stets gefragt und willkommen.
20. Die Anerkennung der Leistung bzw. der Dank an die Übungsleiter/Trainer muss öffentlich sichtbar gemacht werden, z.B. durch Ehrungen, Vorstellung im Vereinsheft, Dankeschön-Abend, Weihnachtsessen; Vorstellung in der lokalen Presse.
21. Gemeinschaftserlebnisse, wie Turnfeste, Trainingscamps, Freizeiten, usw., schaffen emotionale Bindung und damit eine gute Voraussetzung, sich weiter für die Gemeinschaft (= Verein) zu engagieren.
22. Portraits/Interviews von Übungsleitern/Trainern in der Vereinszeitung veröffentlichen. Dabei den „Mehrwert“ für die Person erfragen und herausstellen.

Honorierung von Übungsleitern und Trainern

23. Empfehlungen können zu diesem Punkt kaum gegeben werden, da dies wesentlich von der Struktur, der Größe und den Rahmenbedingungen des Vereins abhängig ist.

Es gibt verschiedene Modelle:

- Vergütung nach einem festen Stundenfaktor
- Vergütung nach einem bestimmten Pauschalbetrag im Jahr
- Vergütung nach Vorlage einer Lizenz

Darüber hinaus:

24. In den Angeboten der GYMWELT sind schwerpunktmäßig Frauen als Übungsleiter aktiv. Wenn Sie bei den aktiven Vereinsmitgliedern Übungsleiter gewinnen wollen, brauchen Sie natürlich auch Angebote, die junge Frauen ansprechen und begeistern. Prüfen Sie ihr Vereinsangebot für junge Frauen und Mädchen auf die Attraktivität und Modernität. Wenn Ihnen diese Altersgruppe wegbreicht, können Sie nur an einen Neuaufbau mit Übungsleitern/Trainern von außen ansetzen. Und das ist schwierig.

25. Überprüfen Sie von Zeit zu Zeit Ihre Vereinsstrukturen, die Gremien, den Informationsfluss, die Kommunikationswege, vorhandene Angebote und deren Auslastung.

Viele Hindernisse und Ärgernisse gehen ursächlich auf unzulängliche Faktoren zurück, die jedoch relativ leicht angepasst werden können.

26. Entwickeln Sie eine Willkommens- und Verabschiedungskultur. Nicht nach dem Motto „Einmal gefangen - für immer gefangen!“. Man darf auch aussteigen ohne Gewissenbisse und Groll.

Wenn ausscheidende Übungsleiter und Trainer angemessen gewürdigt werden, kann dies zugleich eine Motivationsstütze und Bindung für noch tätige sein.

27. Schaffen Sie eine Vereinsidentität mit Alleinstellungsmerkmal. Es ist etwas Besonderes sich in Ihrem Verein zu engagieren!

28. Verweisen Sie auf die Unterstützungsleistungen des Vereins, des Turngaus und des Landesturnverbandes. Das große Netzwerk ist auch gleichzeitig eine große Familie.

Copyright ©



DEUTSCHER TURNER-BUND

Deutscher Turner-Bund

Otto-Fleck-Schneise 8

60528 Frankfurt/Main

Tel.: +49 (0)69/678 01 - 0

Fax: +49 (0)69/678 01 - 179

E-Mail: hotline@dtb-online.de

März 2012