

Mitglieder finden und binden

Diese Handlungshilfe stellt die Ergänzung der „Checkliste für Vereine“ dar.

Der Rückgang der Mitgliederzahlen im Segelflug weltweit und auch in Deutschland (immerhin Minus 5.500 in den letzten 10 Jahren!) sollte uns wachrütteln. Wir müssen unseren Strukturen und Vereinen prüfen, welche Möglichkeiten wir haben, die Attraktivität unseres Sports zu verbessern oder diese einfach nur dem Rest der Bevölkerung klar zu machen.

Jedoch sollten wir unbedingt beachten, dass es nicht nur darum geht immer wieder neue Mitglieder zu finden (und hier auch nicht nur im Bereich Jugendliche), sondern auch unsere derzeitigen im Verein zu binden. Das bedeutet sich auch um die derzeitigen Mitglieder kümmern. Warum hören so viele Flieger mit ihrem geliebten Sport auf? Dafür muss es Gründe geben. Haben sie Frust oder gibt es Strukturen, die eine längere Verweildauer einfach nicht zulassen weil sie nicht flexibel genug sind (bei zusätzlichen Forderungen durch Job, Familie, Studium)? Vergessen wir aber auch nicht unsere „Ehemaligen“ vielleicht wollen sie ja wieder anfangen? Übrigens sind die größten Rückgänge im Bereich über dem Jugendlichenalter.

Diese Handlungshilfen als eine Art „Kochrezept“ für die Vereine sollen als Ergänzung zur bereits bekannten Checkliste den Vereinen Anregungen geben was alles möglich ist und wie die Umsetzung gelingen kann. Trotzdem kann dies natürlich kein Patentrezept oder „Ei des Kolumbus“ sein. Die Vereine müssen vor Ort immer noch die meiste Arbeit tun, geschenkt wird nichts!

Helft mit unseren schönen Sport am Leben zu erhalten!

1. Kooperationsmodelle, Aktionen

Projekttag mit Schulen (über Lehrer und SMV, Schülerzeitung)

Hier müssen möglichst bestehende Kontakte gepflegt werden (fast jeder kennt jemanden im Schuldienst) oder über die Schüler im Verein ausgelotet werden. Die Schulen sind normalerweise daran interessiert. Wenn gut vorbereitet wird sich kein Lehrer dagegen aussprechen wenn er selbst fast nichts mehr machen muss. Die Projekttag werden üblicherweise gegen Ende des Schuljahrs angeboten. Dazu kann es dann einen Bericht in der Schülerzeitung geben um auch die anderen Schüler zu erreichen, evtl. mit Verlosungsaktion mit Preisfrage.

Segelflug-AG (Projekt Schule & Verein, zuschufähig, je nach Bundesland)

Der „größere Bruder“ der Projekttag. Diese Aktionen sind umfangreicher und laufen über das ganze Jahr. Theorieunterricht vor Ort in der Schule und Praxis am Flugplatz. Ergänzt in idealer Weise den naturwissenschaftlichen Unterricht. Erfordert allerdings größeres zeitliches Engagement, und das noch zu den üblichen Schulzeiten, also tagsüber. Das Engagement sollte dafür auch belohnt werden. Je nach Bundesland gibt es für diese Projekte Zuschüsse, vor Ort klären.

Vereinsoffene Projektarbeit (z.B. mit Jugendtreff, andere Vereine wie z.B. Pfadfinder, Volkshochschule, Gemeinde, Ferienprogramm)

Neben den Schulen gibt es auch noch andere Institutionen, die auch für Projekte rund ums Fliegen empfänglich sind. In Jugendtreffs können wir direkt die Jugendlichen ansprechen, z.B. auch in Kombination mit den Stadt- und Kreisjugendringen. Beispiele sind auch Kooperationen und Schnupperangebote an Vereine mit Jugendlichen im Kinder- und Jugendlichenalter wie z.B. den Pfadfindern.

Die Volkshochschulen bieten auch gerne Projekte an. Hier gibt es bereits mehrere gute Beispiele für Kursangebote „Segelfliegen in Theorie und Praxis“ mit Vorträgen (z.B. 5 Abende à 2 h) und einem Gastflug. Einfache Grundinfos über das Fliegen, Vorstellung der Abläufe etc.. Aber auch fürs erste fremde Bereiche wie die Fotografie sind interessiert. So können zum Beispiel Fotokurse mit Thema „Faszination Fliegen“ angeboten werden. Es gibt mehr flugbegeisterte Fotografen wie man denkt. Und dann mal die Möglichkeit haben hautnah dabei zu sein kann schon reizen. Die gelungenen Fotos können wir dann anschließend sogar verwenden.

Schnupperwochenenden (definiertes Leistungsangebot um feste Gebühr)

Ein ganz wichtiges Angebot um einmal ohne weitere Verpflichtungen das Segelfliegen kennen zu lernen. Unverbindlich reinschnuppern und mal selbst Pilot sein. Dank der möglichen Schnupperregelung zum Glück wieder möglich. Nur gewisse Formalitäten (Versicherung) müssen eingehalten sein. Oft sind hier die Interessierten das erste Mal überrascht wie günstig Segelfliegen eigentlich ist. Und wie schön es eigentlich ist. Allerdings sollte sich auch hier das wahre Vereinsmodell schon zeigen, damit die potenziellen Mitglieder sehen auf was sie sich einlassen. Trotzdem: zuerst müssen wir begeistern – danach lässt sich manches leichter akzeptieren.

Pauschalangebote (z.B. mit Verkehrsverein oder Gemeinde)

Ähnlich den o.g. Schnupperwochenenden jedoch organisiert mit Partnern, zum Beispiel der ortsansässigen Tourismusabteilung der Stadt. Somit können Erlebniswochenenden Segelfliegen als Pauschale angeboten werden. Hierzu gehört dann die Übernachtung (Teilnehmer aus der Umgebung können dies natürlich auch weglassen) und das Essen (z.B. noch kombiniert mit einer Wein- oder Bierprobe) und beginnt üblicherweise Freitagabends und geht bis Sonntag. Vorteil ist hier, dass die Werbung, Anmeldung und finanzielle Abwicklung der Partner übernimmt und so das eigene Risiko sehr gering ausfällt. Dazu stärken diese Aktionen das Verhältnis zur jeweiligen Stadt und zeigt das Engagement des Vereins.

Pauschalangebote mit Firmen (z.B. Mitarbeiterschulungen/ -ausflüge mit Fliegen), Gemeinschaftssinn wird gefördert, Teambildung

Auch hier ähnlich den o.g. Angeboten. Firmen suchen vermehrt besondere Angebote für Firmenausflüge. Da gerade auch unser Sport das Teamgefühl stärkt ist er prädestiniert dafür. Mögliche Kombination ist die Verpflegung am Platz auch mit anzubieten. Viele Beispiele haben den Erfolg gezeigt. Einziges Problem ist an die Firmen zu kommen. Hier kann evtl. die IHK helfen, oder natürlich auch einzelne Mitglieder die dieses Angebot in ihren Firmen bewerben können.

„Kleiner UHU“ - Bauaktion mit Wettbewerb, öffentlich ausgeschrieben auch im Segelflugverein!

Es gibt ihn noch, den kleinen UHU. Schreibt doch mal einen offenen Wettbewerb auf eurem Flugplatz aus, in Zusammenarbeit mit dem örtlichen Modellbauhändler (Info-Flyer hinterlegen). Der Wettbewerb bringt die Leute an den Flugplatz, dabei können wir uns dann wieder präsentieren. Der Bau der Modelle ist heute sehr einfach und von jedem in kurzer Zeit zu bewerkstelligen, dadurch ist die Zugangshemmung eher gering. Segelflieger probiert es selber aus- so ein Modell kann auch Spass machen.

Drachenfest am Flugplatz durchführen (Motto: alles was fliegt)

Vielfach bewährt. Die Drachen benötigen ein großes freies Gelände- und das können wir bieten. Die Verbreitung dieser Drachen nimmt stark zu. Besonders die Sonderformen (Groß- und Lenkdrachen) locken die Besucher. Am Flugplatz können wir uns wieder präsentieren und durch die Bewirtung sogar noch was für die Kasse tun. Diese bunten mit großen Zuschauermengen verbundenen Veranstaltungen sind in der Regel auch sehr pressewirksam.

Schulungs- und Theorieunterrichtsgemeinschaften mit anderen Fliegergruppen initiieren, dadurch besserer Wirkungsgrad und schnellere Ausbildung möglich

Bereits oft praktiziert und bewährt sind die Theorieunterrichtsgemeinschaften. Gerade wenn die Schülerzahlen etwas zurückgehen lohnt sich für den einzelnen Verein der Unterricht nicht. In der Gemeinschaft kommen ausreichend Schüler zusammen und auch die Qualität des Unterrichts nimmt üblicherweise zu. Die Theorielehrer sind auch besser motiviert als vor leeren Stühlen zu referieren. Somit können alle notwendigen theoretischen Inhalte vermittelt werden, dass die Ausbildung vorangehen kann.

Auch im praktischen Bereich sind diese Gemeinschaften möglich, vorzugsweise natürlich an gemeinschaftlich genutzten Flugplätzen. Aber auch an benachbarten Plätzen denkbar. Vorteil davon ist somit evtl. auch mehr Tage zu nutzen an denen jeweils zu wenige Teilnehmer für einen Flugbetrieb da wären.

Vereinstage an Schulen (Vorstellung der Vereine an Schulen)

Teilweise durchgeführt, abhängig von den Schulleitern. projektmäßig stellen sich verschiedene Vereine an den Schulen vor, z.B. an einem Samstagvormittag. Information ob dies möglich ist über die Schulämter möglich.

Vereinstage mit Einkaufszentren, Autohäusern, Ausstellung und Gewinnspiel (Freiflüge zu verlosen kostet uns fast nichts und bringt viel!)

Auch Einkaufszentren und speziell Autohäuser sind empfänglich für Aktionen. So können wir uns z.B. im Einkaufszentrum präsentieren oder auch an Fußgängerzonen-Aktionen (verkaufsoffener Sonntag, Kindertag, etc.) teilnehmen. Dabei ist natürlich genügend Infomaterial notwendig und weitere Dinge wie unter Presse und Information beschrieben notwendig (Film, SF-Simulator). Immer wieder gern genutzt sind daran angegliederte Gewinnspiele mit Verlosung von Freiflügen.

Ausbildung durch Einbindung F-Schlepp und Motorsegler forcieren (zwar teurer, aber schnelleres Vorankommen, somit kein Frust, auch Winter nutzen)

Variante für die Vereine welche diese Möglichkeiten haben. Durch effektive Ausbildung kommt schneller das „selbst können“ Air-lebnis. So bleiben die Mitglieder bei der Stange und dazu ist Leben am Flugplatz. Wenn die Randbedingungen (Flugplatz und Fluglehrer) mitmachen können so auch Nachmittage oder Abende unter der Woche genutzt werden. Schnelles Vorankommen motiviert- die Aussicht auf 3 Jahre bis zum Schein nicht! Beispiel auch Projekt 0 auf Hundert (Ausbildung zum ersten Alleinflug in 1 Woche, FG Wolf Hirth anlässlich SF-Grand Prix).

Aktionen für Mädchen und Frauen? Girls-Day?

Oftmals hört man, dass keine Mädchen und Frauen in den Vereinen sind bzw. neu anfangen wollen. Warum ist das so? Wie ist die Vereinskultur bei Euch? Fühlen sich hier Mädchen wohl? Würdet ihr Eure Tochter in euren Verein schicken? Am schwierigsten hat es da immer die erste Frau, danach kommen auch eher weitere nach, wenn schon welche im Verein sind. Können wir Anreize schaffen oder Hemmnisse abbauen? Der Girls-Day in der Wirtschaft hat sich bewährt, wäre auch denkbar am Flugplatz, muss allerdings auch richtig promotet werden.

2. PR-Arbeit

Vorsicht, kein Allheilmittel! Kann aber ungemein helfen, wenn richtig und „gut“ gemacht. Allerdings: die Früchte guter PR-Arbeit und Werbung kann man oft erst nach Jahren ernten! Dran bleiben!

Presseseminar besuchen, abgucken wie es andere machen, Vorlagen nutzen.

Viele Landesverbände bieten hierzu Seminare an. Speziell sollte dabei das Presseseminar des BWLVs durch Hansjörg Jung erwähnt werden. Hier kann fliegerspezifisch das Handwerkzeug erlernt werden. In idealer Weise können Ideen und Vorlagen genutzt werden.

Bilder sagen mehr als tausend Worte, aber wichtig: lebendige Bilder, Action, Leute

Auch die richtigen Bilder werden bei diesen Seminaren besprochen. Leider sehen begeisterte Flieger das Fliegen und Flugzeuge aus einer anderen Perspektive. Die berühmten Bilder mit Flugzeug, Flugzeug vor Wolke, noch ein Flugzeug, Berg von vorne, von der Seite locken keine Fußgänger. Hier müssen die Inhalte anders, nämlich peppiger sein, Menschen und Aktivität sind gefragt. Erst wenn wir sie begeistert haben können sie sich vielleicht auch einmal an Wolkenformationen erfreuen. Diese Bilder in unseren Flyern und auf der Homepage müssen ansprechen und einen guten ersten Eindruck hinterlassen, sonst wird der Flyer schnell weggeschmissen oder auf der Homepage weitergeklickt.

Leute und Personen erwähnen, Wiederfindung, Bestätigung, "Gesprächsstarter"

Wie man Artikel schreibt will ich hier nicht erklären, dafür bitte die Seminare besuchen, aber als Grundregel trotzdem beachten: Menschen erwähnen, das macht das ganze persönlich. Derjenige der erwähnt wird fühlt sich bestätigt (auch das kann jeder einmal vertragen) und die Leser finden vielleicht einen Bekannten, Nachbarn oder Kollegen wieder mit dem man ins Gespräch kommen kann. Aus dem Gespräch ergibt sich dann oft weiteres.

Internet nutzen, Homepage erstellen, Links verankern (in Listen eintragen wie z.B. segelflug.de, daec.de)

Ganz wichtig, die eigene Homepage. Immer mehr Anfragen und Kontaktaufnahmen laufen über diese Medium. Wichtig dabei: Findet man euch über die klassischen Suchbegriffe (Segelfliegen, Heimatstadt)? Wenn nicht fragt einen Profi wie man das macht. Seid ihr in die üblichen verdächtigen Register eingetragen wie auf segelflug.de, daec.de und bei den entsprechenden Landesverbänden? Ist die Aufmachung ansprechend? Fragt mal Fremde dazu. Schaut mal herum was die anderen so machen, auch z.B. anderer Luftsportarten wie Paragliding. Aktualisiert die Homepage oft genug (wie oft sieht man noch Terminhinweise auf Aktivitäten von vor 1-2 Jahren) Aktualität ist wichtiger als Schnickschnack. Auch interessant die Rubrik was ist neu? So sieht man schneller die Veränderungen, lädt ein zum mehrmals besuchen. Downloadmöglichkeiten für Vereins-Infos, interner Bereich für Mitglieder sehr sinnvoll für Vereinsmanagement. Als Werbeidee siehe auch Hinweis unter Pkt. 5 E-Cards.

Kontakt zu Radiostationen und evtl. Regionalfernsehen aufnehmen. Auch hier Vorstellung möglich und evtl. Verlosungsaktion.

Nutzt auch diese Kontakt- und Präsentationsmöglichkeiten. Gerade diese neuen Medien suchen oft nach interessanten Dingen. Wir müssen uns daher interessant darstellen. Auch hier z.B. Gewinnspiele möglich, aber auch Veranstaltungshinweise oder Reportagen vor Ort möglich. Fragt an, es kostet ja nichts!

Promotionplan vorhanden und festgelegt? Wann veröffentliche ich welchen Artikel?

Legt für die jährliche Presse/Öffentlichkeitsarbeit einen Jahresplan fest. Zwingt euch dadurch über das Jahr hinweg Berichte zu erstellen und konstant präsent zu sein. Immer im Gespräch bleiben, nur kontinuierliche Pressearbeit fruchtet.

Die klassischen Aufhänger sind dabei: Flugbetriebsbeginn, Ausbildung, erster Alleinflug, Fluglager, Wettbewerbsbericht, Ziellandewettbewerb, Werkstattarbeit, Theorieunterricht, Weihnachtsfeier, Abnahme/ Flugzeug-TÜV, etc..

3. Rahmenprogramm (oder: „was läuft sonst noch im Verein?“)

Diese Punkte sind nicht nur für die Neuen und potenziellen Mitglieder wichtig als Anreiz, sondern verbessern speziell auch das Vereinsklima und können so zur Kontinuität führen. Frust sollte bei den Mitgliedern erst gar nicht aufkommen.

Oberstes Gebot: ... muß Spaß machen! („FUN“), Mitglieder sind freiwillig da, keine Firma!

Dazu dran denken: alle sind (üblicherweise) freiwillig da, keiner will sich wie in der Firma evtl. anschauen lassen uns Stress haben. Der Verein dient der Freizeit und Erholung, und die sollten wir auch haben. Daher den Spaß an der Freizeitbeschäftigung nicht vergessen.

In der Gruppe was erleben, Vorteil des Vereins, der Gemeinschaft darstellen.

Vorteil des Vereins, in der Gemeinschaft was erleben. Ein guter Verein ist ja so was wie eine Familie. Jeder fühlt sich zuhause und ist eingebunden. Das macht doch auch unseren Sport aus, der Gemeinschaftssinn. Und er sollte auch unbedingt erhalten bleiben, sonst verliert unser Sport!

Rahmenprogramm vermarkten (meist da, aber nicht bekannt), z.B. Skiausflug, Wandern, Ausflüge

Oft schon praktiziert aber meist nicht in die Öffentlichkeit kommuniziert. Bei den Fliegern läuft noch mehr als fliegen, daher auch darüber berichten (Homepage, Artikel, im Flyer erwähnen, etc.), das weitere Rahmenangebot macht die Vereine für viele interessanter, da hier auch die Familien mit einbezogen werden können.

Vereinsausflüge organisieren (Gemeinschaftssinn, Familien/ Partner mit einbinden)

Als Rahmenprogramm. Seht die Mitglieder auch mit ihren Familien. Einbinden in die Freizeit ist wichtig statt auszugrenzen. So kann sich die Gemeinschaft finden und auch Kinder und Partner was davon haben. Die Bindung an den Verein kann so verstärkt werden.

Sportliches Rahmenprogramm (interne Wettbewerbe wie Ziellandewettbewerb, Vergleiche, auch in anderen Sportarten wie Ballspiele, Langlauf, UHU-Wettbewerb, etc.)

Der Ziellandewettbewerb ist bei vielen Vereinen mit dem Abfliegen bereits kombiniert, aber denkt doch auch mal über weiteres nach. z.B. ein Vergleichfliegen analog dem Jugendvergleichsfliegen, der UHU-Wettbewerb ist ja schon oben beschrieben (macht echt Gaudi!), Volleyball ist ja auch in Fliegerkreisen beliebt, Langlauf im Winter, mal SG 38 fliegen, etc.

Events organisieren (Museen, Messen, Orte, Hersteller besuchen, SG-Fliegen Wasserkuppe, Segelfliegtag, etc.)

Auch für das Rahmenprogramm. Organisiert doch mal gemeinsame Ausflüge. Viele Ziele bieten sich an, trotzdem keine Bildungsreisen - der Spaß sollte im Vordergrund stehen. Auch hier sind die Familien mit eingebunden.

Treffen/ Austausch mit Partnerstädten (und den dortigen Fliegergruppen), international, zuschlußfähig

Fast jede Stadt hat eine Partnerstadt im Ausland. Schaut doch mal nach, ob es dort auch Flieger gibt und stellt einen Kontakt her. Das kann zu gegenseitigen Besuchen oder auch gemeinsamen Fluglagern führen. Wichtig: die Städte legen auf diesen Austausch viel Wert, daher gibt's hierfür auch oft noch Zuschüsse. Dazu ist der Verein bei der Stadt mal wieder besser angesehen, diese guten Kontakte kann man immer brauchen. Bei solchen Besuchen bekommt man viel leichter mal den Bürgermeister auf den Flugplatz.

Wandersegelflug, „Rückholer-Rallye“, andere Vereine und Landschaften kennen lernen

Eine Idee den Streckensegelflug im Kleinen anzuregen und dabei den Spaßfaktor nicht zu vergessen. Im Doppelsitzer zur Zeit der Ferien von Flugplatz zu Flugplatz fliegen, Teams wechseln sich dabei ab. Das macht Spaß fördert den Überlandflug und man lernt neue Landschaften und Flieger kennen. So finden vielleicht auch mehr Piloten zum Streckenflug.

Vereinsfluglager an wechselnden Orten durchführen

Die Fluglager für die Mitglieder interessant halten. Immer an den gleichen Ort ist langweilig. Das Fluglager als zentraler Vereinsevent bringt dem Verein und der Gemeinschaft sehr viel. Die Flugschüler wie auch Streckenpiloten und Spaßflieger (diese Gruppe bitte nie vergessen!) sollen ihre Vorteile haben. Daher wechselnde Orte mit vielfältigen Möglichkeiten, auch in der Umgebung (mal wieder die Familien nicht vergessen!)

Frische Scheininhaber nicht vernachlässigen, Trainingsprogramm einführen.

Immer wieder wird auch als Grund für Frust das Loch genannt, in das man nach Erhalt des Luftfahrerscheines fällt. Man fällt aus der Obhut der Fluglehrer heraus und gehört noch nicht zu den Streckenpiloten. Hier erwarten die Mitglieder ein Heranführen durch erfahrene Piloten mit theoretischem Hintergrund, Außenlanden und Streckenwahl wie auch begleitete Flüge (Doppelsitzer oder im Team). Denkt daran, dass auch ihr mal klein angefangen habt und stellt Euch zur Verfügung. Zwar verzichtet ihr vielleicht auf ein paar Kilometer aber ihr tut viel für die Gemeinschaft. Für die Heranführung gibt es bereits in mehreren Landesverbänden Trainingskonzepte.

4. Führungsqualifikation der Funktionäre im Verein

Ausbildung tut Not (Seminare und Fortbildungen besuchen) gerade bei unserem schnellen Wechsel der Verantwortlichen, Angebote der Landesverbände nutzen.

Gerade auch wenn die Funktionäre oft wechseln ist eine gewisse Qualifikation und Schulung notwendig. Das Grundhandwerkszeug sollte beherrscht werden. Dazu bieten die Landesverbände Infoveranstaltungen an. Dies soll auch dazu führen, dass die Verantwortlichen nicht alleine gelassen werden, Unterstützung ist da. Gerade in unserer heutigen Gesellschaft wo man so viel beachten muss ist dies eminent wichtig.

Sich selbst prüfen, selbstkritische Analyse der eigenen Probleme, Strukturen noch zeitgemäß?

Den eigenen Verein mal durchleuchten und alles hinterfragen. Ist das noch zeitgemäß? Benötigen wir diese vielen Regelungen noch? Können wir Abläufe vereinfachen? Das betrifft nicht nur die eingefahrenen Werkstattssysteme die in Zeiten vieler Kunststoffflugzeuge nicht mehr aktuell und gerecht sind wie auch Flugzeugbedingungen und Dienstpläne.

Habt ihr Regelungen für Mitglieder die ausbildungsbedingt oder beruflich eine gewisse Zeit schlechter am Vereinsleben teilnehmen können dass diese trotzdem noch zum fliegen kommen und nicht austreten müssen?

Wie sieht es aus mit Eurer Bereitschaft neue Mitglieder aufzunehmen die bereits „fertige Piloten“ sind. Oft gibt es hier Hemmnisse, da diese ja nicht durch die eigene „Kaderschmiede“ gingen. Durch beruflich notwendige Flexibilität wird der Wechsel zu einem anderen Verein am neuen Wohnort immer häufiger werden. Es wäre schade, wenn diese Piloten der Fliegerei verloren gingen. Nehmt sie herzlich auf!

Personalentwicklung der Führungskräfte beachten, Nachwuchs aufbauen, Überalterung rechtzeitig begegnen, Assistenten oder Co-Prinzip aufbauen, Amtszeit begrenzen?

In den Vereinen rechtzeitig an den Nachwuchs der Funktionäre achten. Für alle Positionen. Junge Menschen scheuen sich nicht Verantwortung zu übernehmen, sind aber daran interessiert sich nicht langfristig zu verpflichten. Daher rechtzeitig heranzuführen, evtl. begrenzte Amtszeiten einführen um Gefahr des ewigen Amtes zu begegnen „Wenn ich das einmal mache, finde ich keine Nachfolger mehr“. Beispiele von früher von Vorsitzenden mit 20-jährigen Amtszeiten sind eher abschreckend wie ermunternd. Jedoch ist ein gesunder Mix sinnvoll, es gibt bereits Beispiele von „Überjüngung“ und anschließenden Problemen wenn diese dann alle plötzlich nach Studium durch Wegzug dem Verein verloren gehen. Denkt dabei auch an das „Mittelalter“, die Mitglieder von ca. 30-40 Jahren. Diese sind meist gesetzter und standorttreuer.

Antiquierte Systeme aufbrechen, Mut zu Visionen, die Zeiten und Randbedingungen haben sich verändert.

Schon oben beschrieben. Einfach mal „spinnen dürfen“. Auch mal an ganz andere Modelle denken. Themen sind dabei Werkstattarbeit, Dienstpläne, Anwesenheit am Flugbetrieb, Kostenstruktur, etc. Die berühmten K.O.-Argumente wie „geht nicht“, „hat noch nie geklappt“, „hatten wir schon früher versucht“ einmal ignorieren. Hier sind nicht Bedenkenträger sondern Visionäre gefragt.

Schlagworte hierzu: Werkstatt-Teams, Halbtags-Einteilungen, Pauschalen-Angebote, etc.

5. Material, Hilfsmittel

Informationsblätter für Interessierte, kurz, prägnant, Info (sog. Flyer) erstellen

Siehe auch Presse. Interessante, möglichst auch bunte Flyer erstellen. Klare Texte, erster Eindruck wichtig, „Eye-Catcher“ notwendig, lesbare Schrift, nicht zuviel Text. Hinweis auf Homepage, Kontaktadressen, bereits hier Kostenhinweise (warum tun wir hier oft so geheim?)

Vereins-Video erstellen, kurz, aussagekräftig, nicht für uns sondern für „Fußgänger“ erstellen, max. 10 Minuten.

Die Videos möglichst mit einem Digital Camcorder drehen und bearbeiten, interessant bleiben, Kommentare ohne Fachchinesisch und verständlich (geeigneten Sprecher suchen oder gänzlich ohne Sprache, nur Untertitel).

Auf Grund der positiven Rückmeldungen auf diese Videos kann man nur jeden Verein dazu ermuntern, jeweils selbst ein Video über sich zu drehen und somit einen Einblick ins typische Vereinsleben und die Fliegeraktivitäten zu zeigen. Evtl. einzelne Sequenzen wie Typischer Flugbetrieb, Streckenflug, Fluglager, Ausbildung. So kann abhängig vom Einsatz der richtige Film gewählt werden. Heute auf DVD gar kein Problem mehr. Diese DVD kann dann Interessierten mitgegeben werden und kann so z.B. bei den Eltern, für Überzeugung sorgen.

Ein solches Video ist hilfreich bei:

- der Vorbereitung wenn z.B. eine Schulklasse zum Segelfliegen kommt
- allgemeinen PR-Arbeiten, z.B. wenn es um unser Image bei Behörden, Politikern und Medien geht.
- für neue Interessenten

Wenn man ein solches Video dreht (und insbesondere editiert) muss man sich im Klaren sein über die Zielgruppe. Was Piloten begeistert ist oft für Laien unverständlich und langweilig. Auch wichtig: die Erfahrung zeigt, dass man viel mehr Zeit zum Editieren am PC benötigt als zum Drehen des Roh-Videos. Wichtig beim Filmen ist, dass man möglichst mit Stativ filmt, und sehr zurückhaltend mit Zoomen und Schwenks arbeitet, Schnitte sind wichtiger.

Bei Info-Veranstaltungen Segelflug-Simulatoren einsetzen, „Games“ sind in, wenn möglich richtig im Cockpit präsentieren, verschiedene Vereine verleihen diese Simulatoren.

Z.B. Fliegergruppe Heubach, LSJ NRW, LSV Südtondern. Gerade diese Simulatoren mit einem richtigen Flugzeugrumpf machen Eindruck und begeistern speziell Jugendliche. Immer ein Anziehungspunkt.



Informationsschrift für Einsteiger (z.B. interne Abläufe und Regeln, die sich ergeben haben aber nirgends stehen, auch mit derzeitigen Verteilungen der Ämter)

Diese Regelungen außerhalb der Satzungen müssen für jeden zugänglich und offen sein, keine Regelungen nach „Nasen-Faktor“. Diese Infos sollte jedes neue Mitglied erhalten (z.B. auch Homepage-Download). keine „Insider-Informationen“ zurückhalten, Information an alle, schwarzes Brett, dazu auch E-Mail Verteiler nutzen, Internet Mitgliederbereich.

Schaukasten mit Infos am Flugplatz und Clubheim für Fremde, Selbstdarstellung, stets aktualisieren, kann analog Homepage erfolgen.

Wenn auch etwas antiquiert immer noch ein geeignetes Mittel um Interessierte zu informieren, auch wenn mal keiner am Flugplatz ist. Hier ist wie bei der Homepage Aktualität wichtig. Vergilbte Fotos und überholte Texte laden allerdings nicht ein zu einer Kontaktaufnahme.

Tolle Idee: Themenpark „Fliegen“ am Flugplatz einrichten, Beispiel Hornberg. Bestimmt eher für größere Flugplätze, aber in abgespeckter Form vielleicht auch woanders möglich? Anziehungspunkt.

Ziele der AG am Hornberg:

Mit einem „Themenpfad“ soll die Umgebung des Fluggeländes sowie der Weg um den Flugplatz attraktiver gestaltet werden. Mit Informationen rund um den Segelflug sowie Spielgeräten und Schauobjekten wird versucht, der sonst ausgegrenzten Bevölkerung das Segelfliegen näher zu bringen. Der Themenpfad spielt eine Vermittlerrolle über den Zaun hinweg zwi-

schen den Luftsportlern und den Flugplatzbesuchern. Er soll dabei informieren, begleiten und spielerisch die Zusammenhänge des Fliegens erklären.

- Kontakt am Zaun aufbauen, statt ausgrenzen
- Wanderer und Besucher einbinden
- Interessierte ans Thema „Segelfliegen“ führen
- Mitglieder gewinnen

Nähere Infos dazu über Jochen Aminde von der FG Schwäbisch Gmünd,
Kontakt: Jochen Aminde Tel. 07022-2165351, info@aminde.de www.flg-gd.de



Flugplatz und Umgebung besser, attraktiver gestalten (Kinderspielplatz, Parkplatz, Grillstelle, Spielfeld z.B. für Volleyball), „es gibt auch noch was anderes als Fliegen!“ Besonders für die Familien und Besucher. Flugplatz soll zum Magnet werden.

Informationen zum gefahrlosen Zugang zum Flugplatz (Zugang für Fremde erleichtern), Abkapselung öffnen „Empfangen statt Abschrecken!“

Klar, dass wir luftrechtliche Vorschriften haben, aber heißt doch auch die Interessierten Besucher willkommen. Es gibt immer auch einen gefahrlosen Zugang zur Startstelle. Habt ihr ein Schild „Herzlich willkommen“ an eurem Flugplatz?

„Herzlich Willkommen“ - Verhalten, Höflichkeit und Offenheit gegenüber Fremden, Mitglieder briefen.

Wie wird man bei Euch als Fremder begrüßt? „Weg da, Achtung!, Finger weg! Da können sie nicht stehen bleiben, etc. etc.“ sind meist zu hören. Klar Sicherheit geht vor, aber der Ton macht die Musik! Und alle sollten daran denken, dass jeder Fremde evtl. ein potenzieller Interessent für eine Mitgliedschaft ist. Und der erste Eindruck macht's! Viele werden aber hier schon abgeschreckt. Macht einmal selbst den Test wenn ihr mal an einen Flugplatz geht, z.B. im weiteren Umkreis wo euch keiner kennt. Der Selbstversuch ist oft erschreckend, da würde ich auch nicht Mitglied werden wollen!

Dessen sollten sich alle Mitglieder bewusst sein!

Ein freundliches Wort kostet nichts, bringt aber im Regelfall viel. Warum nutzen wir es dann so wenig? Teils natürlich auch ein Problem unserer Zeit in der jeder nur noch fordert und der Dank in Vergessenheit gerät. Aber wir Segelflieger sollten uns da nicht anschließen! Denkt daran auch mal euch für fast alltägliches und selbstverständliches („ist doch seine Aufgabe als Vorstand, Werkstattleiter/ Fluglehrer, Kassier/etc./etc“) zu bedanken. Das kostet nichts und motiviert aber ungemein.

Internet-Präsenz, das ist die Zukunft, Pflege wichtig, Aktualität, Struktur, siehe bereits oben.

Tolle Idee: E-Cards auf der Homepage anbieten mit interessanten Motiven, Copyright beachten.

Hierzu gibt es erste tolle Beispiele, so können wir die Fliegerei und unseren Namen verbreiten (Idee könnte auch die Verbände umsetzen), Beispiel Fliegergruppe Heubach. Zu beachten: Copyright auf Bilder und evtl. Musik. Mit diesen Karten können wir gute Multiplikationswirkungen erzielen.

6. Flexibilität fördern

Flugbetrieb

hinsichtlich der Anwesenheitspflicht (Gruppen, Lehrgänge, Halbtags, abends unter der Woche, etc.)

Wichtiges Thema, da bei den Gründen warum Segelflug nicht angefangen oder wieder aufgehört wird fast immer der Zeitaufwand und der geringe Wirkungsgrad (Anwesenheit zu Flugenerlebnis, 8 h da für teilweise 3 Starts und 20 Min. Flugzeit) genannt wird.

Es gibt mittlerweile viele funktionierende Systeme dazu, hier muss jeder Verein sehen was geht. Allerdings Achtung: es darf nicht ein paar „Dumme“ geben die den Flugbetrieb schmeißen und andere die nur profitieren. Die Last muss gleichmäßig auf alle Schultern verteilt werden. Dazu gehört auch, dass genügend Personal für die Schlüsselpositionen (Windenfahrer, Flugleiter, Fluglehrer) vorhanden ist. Das basiert nun wieder auf einer guten Vereinsorganisation.

Ämter

zeitliches Engagement muß überschaubar sein (im Voraus!), z.B. Amtszeit für Ehrenämter begrenzen

So finden sich eher Mitglieder bereit sich zu engagieren. Trotzdem sollte eine übertriebene Wechselmanie vermieden werden, da sonst das Knowhow leicht verloren geht. Kontinuität in der Vereinsentwicklung beachten, alternierende Amtszeiten, Stellvertreterregelungen, etc.

Projektarbeiten im Verein fördern, überschaubarer, planbarer

Auch hierfür finden sich Mitglieder, die sich sonst vielleicht nicht so einbringen wollen. Aufgaben gibt es genug, und deren Abarbeitung entlasten wiederum die anderen Funktionäre. Dazu verschmeckt der eine oder andere vielleicht die Tätigkeit und findet sich später für andere Ämter. Denkbare Projekte sind nicht nur im Bereich der Werkstattarbeit, sondern auch in der Vorbereitung von Maßnahmen oder Umbaumaßnahmen am Flugplatz zu sehen.

7. Kostenvergleich mit anderen Sportarten

„Fliegen ist nicht teuer“ behaupten reicht nicht, beweisen!

Ein großes Problem, dem wir begegnen ist immer noch die Meinung dass unser Sport zu teuer sei. Dies wird oft sogar als Zugangshemmnis gesehen (wie z.B. auch die körperliche/gesundheitliche Fitness und möglichst technische Vorkenntnisse) und wird schnell zum K.O.-Kriterium bevor wir noch dagegen argumentieren können. Diesem müssen wir vorbeugen durch seriöse Zahlen und Fakten.

Vergleiche, greifbare Zahlen, nicht übertreiben Beispielrechnung erstellen, Jahres- und Monatsbelastung für Flugschüler/ PPL-C Inhaber

Bei den oftmals sehr komplexen Kostenstrukturen mit Startgebühren, Flugzeit, Umlagen, Beiträgen und, und, und (Ich glaube jeder Verein hat ein eignes anderes noch besseres System) verliert jeder Neuling den Überblick. Das was wir hier benötigen ist z.B. eine Beispielrechnung für ein typisches Mitglied (Flugschüler). Die Details interessieren am Anfang nicht, eine greifbare Zahl muss her. Rechnet daher die Jahresbelastung eines solchen Mitglieds mal aus. Dieser Betrag ist schon besser. Das ganze noch durch 12 Monate geteilt ergibt meist eine überraschend kleine Belastung. Und diese Zahl können wir dann vergleichen. Für eine Sportart für die wir keine sonstige Ausrüstung benötigen wie beim Tennis, Skifahren, Radfahren, etc. wirklich ein moderater Betrag (Anm.: o.k. die Zahl ist etwas geschönt, da im Sommer die Belastung anteilig höher ist, aber das soll ja nicht schaden).

Pauschalen (z.B. bis zum Freiflug) überdenken und evtl. einführen

Die Einführung von Pauschalen sollte auch gewissenhaft geprüft werden. So sind neben den klassischen Ganzjahres-Pauschalen (Umlage der Fixkosten + angenommene Startzahl) auch noch weitere denkbar: Schnupperpauschale für 4 Wochen oder 1 Quartal oder Pauschale bis zum ersten Alleinflug. Unter dem Motto „all you can fly“ wird die Startzahl zwar steigen, aber die Sicherheit auch. Überlegungen wie „mach ich noch einen Start?“ sind dann meist passee und es wird mehr geflogen. Klar, dass die Höhe trotzdem angemessen sein muss. Für Wenigflieger allerdings nicht so interessant, daher Achtung! Diese auch wichtigen Mitglieder nicht vertreiben, sind diese doch oft in anderen Bereichen aktiv (z.B. Werkstatt).

Resümee, Nachwort, Gedanken

Diese Punkte wurden nach vielen Umfragen und Erhebungen sowie aus den verschiedenen Foren im Internet zusammengestellt. Klar ist, dass nicht alles für jeden Verein zutrifft und auch nicht überall funktionieren muss, aber eine Überlegung sind die meisten Punkte wert. Die Arbeit aber bleibt bei der Umsetzung in den Vereinen selbst. Hier kann leider kein Verband oder Dritte die Arbeit abnehmen. Der Erfolg allerdings macht die Überlegungen wett.

Interessante Infos auch unter Gedanken zur Zukunft des Segelflugs Teil 1 und 2 auf der Homepage von dg-Flugzeugbau (www.dg-flugzeugbau.de/zukunft-segelflug2-d.html)

Für weitere Anregungen zu dieser Aufstellung, oder auch Kritik bitte an mich wenden. Ich freue mich auf Eure Resonanz!

Danke! Frank Schüle, Beauftragter für Luftsportjugend der SeKo,

E-Mail: frank.schuele@t-online.de