

WARUM SICH SPORTVEREINE AUCH NOCH DER ZIELGRUPPE „ERWERBSTÄTIGE“ ANNEHMEN?

Sportvereine stehen heutzutage vor neuen Herausforderungen:

Demographischer Wandel, verändertes Werteverständnis, zunehmender Bewegungsmangel bei Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen, sowie das weiter ansteigende Bedürfnis nach Fitness- und Gesundheits-sportangeboten erfordern ein Umdenken bei den Verantwortlichen in Vorständen und Geschäftsstellen.

Während Kinder und die ältere Generation oftmals auf passende Vereinssportangebote ansprechen, weist die Altersverteilung in den Mitgliederstatistiken der Verbände seit Jahren an derselben Stelle eine Delle auf. Es sind die 25- bis 50-Jährigen, die oft aus zeitlichen Gründen aus der „Vereinskarriere“ aussteigen. Sie sind eingespannt durch Familie und vor allem auch den Beruf. Sie empfinden die festen Termine des Vereinssports als hinderlich – obwohl sie Fitness und Bewegung keineswegs abgeneigt sind. Als Verein kann man diese Zielgruppe meist nur über den Baustein der betrieblichen Gesundheitsförderung erreichen.

Wenn die Menschen also nicht zum Verein kommen, muss der Verein zu den Menschen. Und was könnte besser funktionieren, als dort präsent zu sein, wo sie sich die meiste Zeit des Tages aufhalten: am Arbeitsplatz.

Moderne Sportvereine bieten daher vermehrt Angebote im Bereich der betrieblichen Gesundheitsförderung (BGF) an, um auch in Zukunft attraktiv, wettbewerbs- und konkurrenzfähig zu sein. Diese Modernisierung dient dabei auch der Erschließung neuer Zielgruppen für den Sportverein und reicht von Gesundheitsangeboten direkt in den Betrieben bis hin zu Angeboten bspw. in einem eigenen Sportvereinszentrum (SVZ).

Möchte sich ein Verein dem Thema BGF annähern, kann über die nachfolgende Checkliste ein erster Eindruck über relevante Kategorien gewonnen werden.

Dabei ersetzt die Checkliste keinesfalls eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Thema BGF, sondern soll dem Verein vielmehr bereits vor einer fundierten Beratung oder BGF-Potenzialanalyse aufzeigen, wie es um die Ressourcen in relevanten Bereichen bestellt ist.

CHECKLISTE: BETRIEBLICHE GESUNDHEITSFÖRDERUNG (BGF)

Bitte lesen Sie die Fragen durch und überlegen Sie, wie Sie Ihre aktuelle Situation im Verein bewerten. Beantworten Sie die Fragen und summieren Sie am Ende Ihre Punkte in den Kategorien A - D auf.

A WER SIND DIE BETEILIGTEN ZUM THEMA BGF?

(GEWICHTUNG 35 %)

	max. Punkte	erreichte Punkte
<p>1. Stimmt der Vereinsvorstand der BGF Thematik zu? ja (6 Punkte) / nein (- 10 Punkte)</p> <p>Ist der Vorstand bereit zusätzliche Zeit zu investieren? ja (2 Punkte) / nein (- 2 Punkte)</p> <p>Ist der Vorstand bereit anfänglich Geld zu investieren? ja (2 Punkte) / nein (- 2 Punkte)</p>	10	
<p>2. Gibt es eine hauptamtliche Geschäftsführung? ja (5 Punkte) / nein (2 Punkte)</p>	5	
<p>3. Hat das Umsetzungspersonal (Übungsleiter) freies Zeitbudget (z.B. für weitere PrTabwelleäventionskurse)? ja (7 Punkte) / nein (-5 Punkte)</p>	7	
<p>4. Wie sind die Übungsleiter qualifiziert (Nur höchste Qualifizierung angeben)?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einschlägiges Hochschulstudium (3 Punkte) • Krankengymnasten, Physiotherapeuten, Gymnastiklehrer, Übungsleiter B „Sport in der Prävention (2. Lizenzstufe), o. Ä. (1 Punkte) 	3	
<p>5. Bestehen Zusatzqualifikationen (Trainerschein, Rückenschullehrer, etc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> • • • • <p>pro Qualifikation 1 Punkt (max. 4 Punkte) / nein (0 Punkte)</p>	4	
<p>6. Bietet der Verein bereits Präventionskurse an? Wenn ja, welche?</p> <ul style="list-style-type: none"> • • • <p>pro Kurs 1 Punkte (max. 3 Punkte) / nein (0 Punkte)</p>	3	
<p>7. Bestehen Kooperationen mit externen einschlägigen Partnern (bspw. Krankenkassen, Ernährungsexperten, Entspannungsexperten, etc.)?</p> <ul style="list-style-type: none"> • • • <p>pro Kooperation 1 Punkt (max. 3 Punkte) / nein (0 Punkte)</p>	3	
Summe A	35	

CHECKLISTE: BETRIEBLICHE GESUNDHEITSFÖRDERUNG (BGF)
**B WIE IST DIE KONKURRENZSITUATION?
 WIE SEHEN ALLEINSTELLUNGSMERKMALE AUS? (GEWICHTUNG 15 %)**

	max. Punkte	erreichte Punkte
8. Besitzt der Sportverein ein Qualitätssiegel (bspw. Sport pro Gesundheit, Pluspunkt Gesundheit, Sport pro Fitness, etc.)? ja (5 Punkte) / nein (0 Punkte)	5	
9. Hat der Verein Kenntnis über die Markt- und Konkurrenzsituation im BGF-Bereich? ja (4 Punkte) / nein (0 Punkte)	4	
10. Besteht eine Art „Monopolstellung“ des Vereins im Gesundheits- oder Sportbereich? ja (2 Punkte) / nein (0 Punkte)	2	
11. Welche Alleinstellungsmerkmale (mit BGF-Relevanz) bestehen im Verein (Schwimmbad, Wellnessmöglichkeiten, regionale Aspekte, etc.) • • • • pro Alleinstellungsmerkmal 1 Punkt (max. 4 Punkte) / keine (0 Punkte)	4	
Summe B	15	

C WO KÖNNTEN ANGEBOTE STATTFINDEN? (GEWICHTUNG 25 %)

	max. Punkte	erreichte Punkte
12. Besteht ein Sportvereinszentrum (SVZ) ja (17 Punkte) / nein (0 Punkte)	17	
13. Bestehen <u>freie räumliche</u> Kapazitäten für BGF Angebote? <input type="checkbox"/> Sporthalle <input type="checkbox"/> Gymnastikräume / Kursräume / betriebsinterne Räumlichkeiten <input type="checkbox"/> Trainingsfläche (Geräte gestütztes Training) <input type="checkbox"/> Spezielle Orte (Schwimmbad, öffentliche Einrichtungen, Outdoor, etc.) pro <input checked="" type="checkbox"/> 2 Punkte	8	
Summe C	25	

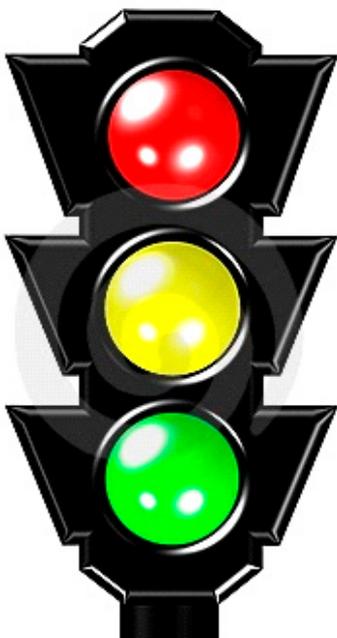
CHECKLISTE: BETRIEBLICHE GESUNDHEITSFÖRDERUNG (BGF)

D AN WEN KÖNNTEN ANGEBOTE GERICHTET WERDEN?

(GEWICHTUNG 25 %)

	max. Punkte	erreichte Punkte
14. Bestehen vereinsnahe (Wirtschafts-) Kontakte (Sponsoren), welche mit dem BGF-Thema angegangen werden könnten? mindestens 1 Firma möchte bereits BGF - Maßnahmen mit ihrem Verein umsetzen (10 Punkte) (Wenn ja, bitte weiter mit Frage 15) mindestens 15 Firmen (10 Punkte) zwischen 5 und 14 Firmen (5 Punkte) zwischen 1 und 4 Firmen (0 Punkte) nein (-5 Punkte)	10	
15. Bestehen nutzbare Kontakte zu öffentlichen Einrichtungen (Stadtverwaltung, Schulen, „Beschützende Werkstätten“, etc.) ja (5 Punkte) / nein (0 Punkte)	5	
16. Wurde bereits eine BGF-Potentialanalyse durchgeführt? ja (10 Punkte) / nein (0 Punkte)	10	
Summe D	25	

Summe A	Summe B	Summe C	Summe D	Gesamtsumme



0 – 50 Punkte

Laut Ergebnis der Checkliste ist Ihr Verein in Sachen BGF bisher noch nicht breit genug aufgestellt. Ein weiteres Vorgehen macht vor diesem Hintergrund im Moment keinen Sinn. Versuchen Sie zunächst einzelne Kategorien in Angriff zu nehmen, um das Ergebnis zu verbessern.

51 – 75 Punkte

Das Quick-Check Ergebnis ist noch nicht optimal. Scheinbar besteht in einzelnen Kategorien noch Handlungsbedarf. Nutzen Sie die Beratung über den WLSB e.V. und seine Kooperationspartner, um eine detailliertere Analyse vornehmen zu können.

76 – 100 Punkte

Bei Ihnen bestehen gute Möglichkeiten, mit einem koordinierten und zielgerichteten Vorgehen das Thema BGF in Angriff zu nehmen.

Gerne können Sie weitere Unterlagen beim WLSB e.V. anfordern.