

■ Kooperationen – eine gute Möglichkeit, Kanusport im Verein attraktiver zu gestalten

## Win-Win-Beziehungen im Kanusport

Von Ulrich Clausing

*Nur einer von drei Kanu-Vereinen hat mehr als 100 Mitglieder. Viele haben weniger als 50. Große wie kleine Vereine beklagen die hohe Belastung ihrer ehrenamtlichen Mitarbeiter. Dennoch wünschen viele Mitglieder ein breiteres attraktiveres Vereinsprogramm. Das kann doch nicht funktionieren, oder? Es kann. Wenn Vereine kooperieren und sich – wie Nachbarländer, die miteinander Handel betreiben - auf das konzentrieren, was sie am besten können.*

Auf Anfrage im DKV-Newsletter 10/2005 nach Erfahrungen bei Kooperationen kamen viele Antworten aus ganz Deutschland. Demnach stehen Partnerschaften zwischen Vereinen und Schulen auf der Beliebtheitskala ganz oben. Dicht gefolgt von Zusammenarbeits-Modellen zwischen Vereinen und Kommunen.

Überraschenderweise tun sich Kanuvereine untereinander bislang kaum zusammen. Nur ein Verein beschrieb seinen (gescheiterten) Versuch, sein Angebot für andere Vereine zu öffnen.

Sind Kooperationen zwischen Kanuvereinen also grundsätzlich nicht möglich? Zweifellos gibt es einige Faktoren, die Kooperationen schwierig machen. Da sind zum einen hartnäckig gepflegte **Fehden zwischen Nachbar-Vereinen**. Nicht selten waren es persönliche Differenzen innerhalb eines Vereins, die einzelne Mitglieder erst zum Austritt und dann zur Gründung eigener Vereine bewog.

Dann ist da die nicht völlig unbegründete **Angst, durch Kooperation Mitglieder zu verlieren**, etwa wenn es einigen Mitgliedern beim anderen Verein besser gefällt. Wer treibt seine (zahlenden) Mitglieder schon gerne sehenden Auges in die Arme der Konkurrenz?

Dass inoffizielle Kooperationen längst existieren, zeigt das Alltags-Verhalten der Vereinsmitglieder: Die pflegen häufig private Kontakte zu Nachbarvereinen und nehmen regelmäßig an deren Vereinsfahrten teil. Es spricht vieles dafür, diesen „Austausch im Kleinen“ zum Ansatzpunkt für weiterreichende offizielle Formen der Zusammenarbeit zu nutzen.

### Schritte zur Kooperation

#### 1. Schritt: Analysieren Sie Ihre Vereinsaktivitäten!

Haben Sie eine aktive Kinder- oder Jugendgruppe, die im Leistungs- oder Breitensport regelmäßig Glanzpunkte setzt?

Bieten Sie regelmäßig Wanderfahrten an, die von einer nennenswerten Anzahl Ihrer Mitglieder wahrgenommen werden? Haben Sie Vereinsfahrten auf Zahmwasser ebenso im Angebot wie auf Wildwasser oder sogar an der Küste? Verfügen Sie über genügend ehrenamtliche Mitarbeiter, um all diese Angebote planen und durchführen zu können?

Wenn Sie alle Fragen mit Ja beantworten, gratulieren wir Ihnen. Dann zählt Ihr Verein offenkundig zu den besonders aktiven und erfolgreichen Kanuvereinen in Deutschland. Was nicht heißt, dass Sie sich nicht weiter verbessern können.

Wenn Sie einige Punkte verneinen mussten, dann lesen sie weiter: Vielleicht ist Kooperation mit anderen Vereinen das fehlende Puzzleteilchen, das aus ihrem alten Verein einen hervorragenden Verein macht.

#### 2. Schritt: Finden Sie heraus, was Ihre Mitglieder wünschen

Bedienen Sie alle Interessen Ihrer Mitglieder mit entsprechenden Angeboten?



Die gemeinsame Nutzung eines Bootspools ist eine von vielen Kooperationsmöglichkeiten.



Nicht nur die Wünsche derer, die fast jeden Tag am Bootshaus sind und sich auf den Vereinsversammlungen zu Wort melden.

Die Erfahrung lehrt, dass ein beachtlicher Anteil der Mitglieder bei Unzufriedenheit den Verein verlässt, ohne seine Wünsche je offen geäußert zu haben. Regelmäßige Umfragen verhindern solche bösen Überraschungen. Auf Grundlage der dabei gewonnenen Erkenntnisse lässt sich die Angebotspalette passgenau auf die eigenen Mitglieder ausrichten.

#### 3. Schritt: Widerstehen Sie dem Reflex, neue Ideen abzublocken

Bei den ersten aufwändigen Wünschen tauchen zwangsläufig Einwände auf wie: „Dafür fehlt uns das Material und das Geld, es zu kaufen.“

„Das fragen viel zu wenige nach.“

„Dafür fehlen uns die Betreuer“, etc.

Es gibt noch viel mehr Argumente, die das Gleiche ausdrücken, nämlich: „Das geht nicht!“ Selbstverständlich kann ein Verein keine Kinder- und Jugendarbeit betreiben, wenn überhaupt nur vier Kinder oder Jugendliche im Verein sind. Und natürlich sind Wildwasserfahrten extrem aufwändig, wenn nur eine Handvoll Mitglieder im Verein daran interessiert ist.

Für einen rationalen Verein kann es fast nur heißen: Wir spezialisieren uns und bieten nur noch an, was wir tatsächlich leisten können. Diese Strategie kann funktionieren. Sie birgt aber auch Gefahren. Zum Beispiel dann, wenn einem Verein bei einer sich ändernden Nachfragestruktur nach und nach die Mitglieder weglafen, aber ihm die Ressourcen fehlen, um neue Mitglieder zu gewinnen.

Doch der Mensch von heute bleibt nicht mehr ein Leben lang bei einer Sportart. Er passt seine Sportaktivitäten seinem Lebensgefühl und Lebenstempo an. Daher bleiben Vereine nur dann für viele attraktiv, wenn sie Zugang zu möglichst abwechslungsreichen und attraktiven Sportangeboten bieten.

Unter diesen Umständen können zusätzliche Angebote im Portfolio des Vereins den Unterscheid machen zwischen einer



Bei Kooperationen können und sollen – wie hier beim Todtglüsingener SV – beide Partner profitieren.

erfolgreicher Anpassung an veränderte Nachfragestrukturen und einem langsamen Niedergang.

#### 4. Schritt: Schauen Sie über den Tellerrand!

Besuchen Sie benachbarte Kanu-Vereine. Sie werden überrascht sein, wie sehr deren Probleme den Ihren gleichen. Suchen Sie nach Leistungen, die andere Vereine im Gegensatz zu Ihnen erbringen können und finden Sie heraus, welches Ihrer Angebote bei ihren Nachbarn hoch im Kurs steht. Suchen Sie das Gespräch. Beginnen Sie mit kleinen, realisierbaren Maßnahmen. Wie wäre es, Fahrtenprogramme in Zukunft lange im voraus abzustimmen und Mitgliedern des anderen Vereins die Teilnahme zu ermöglichen. Ihre Mitglieder lernen so möglicherweise neue Reviere kennen. Ihr Wanderwart würde selbst in dem Fall entlastet, dass eigene Wandertouren verstärkt von Mitgliedern des Partnervereins genutzt würden. Er könnte u.U. die Anzahl der Vereinsfahrten reduzieren, ohne dass das Vereinsangebot abnimmt.

Kinder- und Jugendarbeit kann dadurch optimiert werden, dass Gruppen zusammgelegt werden. Kinder und Jugendliche sind gerne mit Gleichaltrigen zusammen und statt zwei Übungsleitern wäre u.U. nur noch einer notwendig.

Wie wäre es mit gemeinsamen Trainings- oder Übungsgruppen?

Wenn eine Zusammenarbeit besonders gut funktioniert, kann sogar gemeinsam für die Mitgliedschaft im Kanuverein geworben werden.

#### Hindernisse

Einge Probleme gilt es rechtzeitig zu berücksichtigen: Zum Beispiel den Versicherungsschutz. Mitglieder Ihres Vereins sind nur bei offiziellen Veranstaltungen Ihres Vereins über den Sportversicherungsvertrag ihres Landessportbundes versichert. Soll sich dieser Schutz auch auf die Teilnahme an Veranstaltungen des Partnervereins erstrecken, ist ein Kooperationsvertrag erforderlich.

Der DKV und die ARAG-Versicherung haben dazu einen Mustervertrag erarbeitet, den sie im Internet auf [www.kanu.de](http://www.kanu.de) unter *Allgemeines* -> *Kanuverein2010* -> *Downloads* finden und ausdrucken können. Noch einfacher ist es, wenn der Verein eine Zusatzversicherung anbietet. Die DKV-Zusatz-Unfallversicherung bietet Schutz für alle Kanufahrten – egal ob privat bei einem anderen Verein. Der DKV empfiehlt eine derartige Versicherung in jedem Fall. (Einzelheiten hierzu entnehmen Sie dem DKV-Versicherungsleitfaden, der auf [www.kanu.de](http://www.kanu.de) unter *Info&Service* -> *Service für Vereine* ->

*Downloads* bereitsteht.

Selbstverständlich spielen bei einem wechselseitigen Leistungstausch zwischen Vereinen auch finanzielle Aspekte eine Rolle. Hier kann und will der DKV keine generellen Vorschläge unterbreiten. Er empfiehlt den Vereinsverantwortlichen aber, sich frühzeitig über finanzielle Wechselleistungen auszutauschen. Klarheit über eine spätere Kostenverteilung vermeiden späteren Ärger.

#### Keine Angst vor Vereinsaustritten!

Die Angst, Mitglieder durch Kooperationen zu verlieren, ist verständlich. Vereine sollten allerdings berücksichtigen, dass unzufriedene Mitglieder irgendwann eh den Verein verlassen werden. Es ist nicht auszuschließen, dass einige Mitglieder in ihren Partnerverein wechseln – doch auch die andere Richtung ist möglich.

Betrachten Sie das ganze als einen Wettbewerb: Auf Dauer werden die Vereine auf Mitgliederzuwachs verweisen können, die attraktive Angebote vorhalten und ein abwechslungsreiches Vereinsleben bieten können. Die Bereitschaft zur Kooperation ist ein erster wichtiger Schritt, diese Attraktivität und Mitgliederzufriedenheit zu schaffen! ■

■ Kanu-Verein 2010: Kanu-Vereine berichten über ihre Erfahrungen mit Kooperationen

## Mehr als die Summe aller Teile

Von Olaf Winter

**„Welche Erfahrungen habt Ihr bisher mit Kooperationen gemacht?“ Mit dieser Frage hatte sich der DKV im März an seine Mitgliedsvereine gewandt. Dutzende Berichte gingen daraufhin in der Bundesgeschäftsstelle ein. Die beschriebenen Kooperationsmodelle unterscheiden sich in Umfang, Form und Inhalt zum Teil erheblich. Eine Erfahrung machten jedoch scheinbar alle: Was den Vereinen zu Beginn allein unmöglich schien, war mit dem richtigen Partner plötzlich kein Problem mehr. Nur – welcher Partner ist der Richtige?**

### Kanupolo-Abteilung im TuS Warfleth (Niedersachsen) – Am Anfang stand eine Schulsport-AG

Das Beispiel der Kanuabteilung des TUS Warfleth ([www.tus-warfleth.de](http://www.tus-warfleth.de)) zeigt, wie aus einer Lehrer-Initiative ein erfolgreicher Kanuverein entstehen kann. Lutz Alefsen, Sportlehrer an der *Haupt- und Realschule Berne* (ca. 350 Schüler) (und späterer Vizepräsident des Niedersächsischen Turnerbundes) hatte 1989 an einer Fortbildung „Kanu“ teilgenommen, die von der Bezirksregierung und dem *Landes-Kanu-Verband Niedersachsen* angeboten wurde. Er fing Feuer und machte gleich danach einen Kanupolo-Schein. Der berechnete ihn, an an seiner Schule Kanupolo in den Sportunterricht zu integrieren. Über Aushänge und Mund-zu-Mund-Propaganda begeisterte er sieben Sechstklässler (fünf Jungen, zwei Mädchen) für den Sport. Mit diesem Team der ersten Stunde besuchte er in den Folgejahren Schulpoloturniere der Niedersächsischen Bezirksregierung. Mit Erfolg: 1993 wurde das Team der Haupt- und Realschule Berne beste Schulmannschaft Niedersachsens. Mit dem Erfolg kamen

die Schüler auf die Idee, einen Schülersportverein zu gründen. Gesagt, getan. Doch um über den Landes-Sportbund (LSB) in den Genuss von Versicherungsschutz und finanziellen Zuschüssen zu kommen, musste man sich einem anerkannten Verein anschließen. Anfangs wollte keiner die Kanupolo-Schülertruppe. „Das kostet nur und bringt nichts,“ bekam Alefsen damals häufig zu hören. Schließlich nimmt der örtliche Turnverein TuS Warfleth die Kanupolo-Schulcrew unter seine Fittiche – und eine außergewöhnlich erfolgreiche Kooperations-Geschichte beginnt. Durch die Einbindung des Vereins in den Schulsport schnupern regelmäßig neue Schüler in das Sportangebot des Vereins hinein. Das Vereinstraining steht allen Schülern offen. Viele treten nach Ende der AG dem Verein bei und bringen dabei eigenes Bootsmaterial in den Verein mit. Aufgrund des hohen Helferbedarfs wird eine schuleigene Schulsport-Assistentenausbildung als Wahlpflichtkurs nach den Richtlinien des Niedersächsischen Turnerbundes aus dem Boden gestampft. Durch die Zusammenarbeit mit dem TuS War-

fleth (und anderen Sportvereinen vor Ort) kann die Haupt- und Realschule Berne (die seit 2003 Ganztagschule ist) für jeden Schüler bis zu zehn Stunden Sport anbieten. Zum Nulltarif, denn für die drei Trainer und die Übungsleiter zahlt die Schule nichts. Hauptschüler und Ehemalige organisieren mittlerweile einen Kanuverleih und bieten Kanutouren an. Intensive Pressearbeit, enge Einbindung der Eltern und der örtlichen Betriebe sowie sportliche Erfolge bis hin zu mehreren Nationalkaderspielern machen den TuS Warfleth binnen 12 Jahren zum mitgliederstärksten Kanupolo-Verein Deutschlands. Im Jahr 2004 war der TuS Warfleth in allen Altersklassen mit einer Mannschaft vertreten. Die örtliche Industrie baut für Polo-Veranstaltungen auf dem Fluss *Ollen* Aluminium-Überdachungen und Zeltplanen über drei Spielfelder.

### KC Fulda – Mobile Kanu-Einheit lockt Schulklassen

Im Mittelpunkt eines Kooperations-Modells des KC Fulda mit Schulen stehen zwei voll beladene Bootshänger. Die stehen als „Mobile Kanu-Einheit des Landes Hessen“ seit 1993 auf dem Vereinsgelände des KC Fulda, der sie verwaltet und auch selbst nutzt. Ein Hänger mit sechs Kajaks und einer mit fünf 3er-Canadiern kann von Lehrern für Schulausflüge und Arbeitsgemeinschaften gebucht werden. Allerdings erst, nachdem sie im *Hessischen Landesinstitut für Pädagogik (LiFP)* einen entsprechenden Kurs absolviert haben. Ausbilder im LiFP ist Harald Piaskowski, der Vorsitzende des KC Fulda und stellvertretender Wildwasser-Referent im Hessischen Kanuverband. Piaskowski: „Diese Kanukurse für Lehrer öffnen uns die Türen zu den Schulen.“ Bei den Schulausflügen mit Kanu sind später meist Betreuer des KC Fulda mit dabei – eine exzellente Gelegenheit zur Werbung für den Verein. Laut Piaskowski gelingt es dabei häufig, ein „kleines Feuerchen bei den Schülern oder ihren Eltern anzustecken“. Auf gelungene Klassenausflügen folgen immer wieder Anfragen nach Vereinsangeboten und Vereinsbeitritten. Im Jahr 2004 hat der KC seine Zusammenarbeit mit den Schulen ausgeweitet: In Zusammenarbeit mit dem *Domgymnasium Fulda* wird Kanusport

Foto: Petry



Rollentraining bei der KSG Germersheim.

im Rahmen des Schulsports angeboten und benotet. Über dieses Engagement werden Investitionen und Übungsleiter-Anstellungen möglich, denn, so Piaskowski: „wenn das Konzept stimmt, ist Geld (vom Land) da.“

### Abwechslung ist Trumpf – Das „Fuldaer Sport-Kooperationsmodell“

Die Idee für eine sportartübergreifende Zusammenarbeit zwischen Leistungssport-Vereinen hatte Harald Piaskowski, Vereins-Chef des KC Fulda, schon seit geraumer Zeit. Als ihm bei einer Siegerehrung der Stadt Trainer eines Schwimm-Vereins eröffnete, er wolle Kajaks kaufen, mit denen seine Schwimmer außerhalb der Wettkampf-Saison unspezifisch trainieren könnten, hakte Piaskowski nach: „Warum kaufen?“. Er bietet dem Schwimmclub Wasserfreunde Fulda an, die Boote des KC zu nutzen. Übungsleiter des KC würden sie dabei betreuen. Im Gegenzug können die Kanuten am Schwimm- und Wasserball-Training teilnehmen ohne Eintritt für die Schwimmhalle zu zahlen. Eine Kooperation nimmt Kontur an. Durch die Partnerschaft mit dem Schwimmverein ergeben sich Möglichkeiten zum Kanupolo-Hallentraining. In der städtischen Schwimmhalle darf der KC bald sogar seine Polo-Boote ablegen. Was mit den Schwimmern geht, klappt auch mit anderen Sportarten, denkt sich Piaskowski und nimmt Kontakt auf zum Skiclub Gersfeld. „Könnt ihr uns jemanden stellen, der uns das Loipen-ABC beibringt?“ Die Skate-Versuche seiner Paddler vom letzten Skilager sind ihm noch in schlechter Erinnerung. Die Skilangläufer reizt der Gedanke, während des Sommers im Kajak die Arm- und Rumpfmuskulatur zu trainieren. Sie sagen zu. Das *joint venture* zwischen Sommer- und Wintersportlern ist so erfolgreich, dass die Paddler des KC Fulda sich auf Antrieb für die Hessischen Skilanglauf-Meisterschaften qualifizieren. Als dritten und vierten Partner holt der KC den *Kraftsportverein Blau-Gelb-Fulda* und die *SG Johannesberg* (Leichtathletik) mit ins Boot.

Die Vorteile für alle Parteien sind offensichtlich: Vorhandene Strukturen (Hallenzeiten, Trainingszeiten, Bootsbestände) werden besser ausgelastet. Jeder Partner bringt das ein, was er am besten kann. Durch die ungewohnten Trainingsreize wird einer zu frühen Spezialisierung entgegengewirkt. Ohne finanziellen Mehraufwand kann das sportliche Angebot für die Vereinsmitglieder bei professioneller Betreuung erweitert und verbessert werden. Und Harald Piaskowski betreut in

der Übergangszeit in den einzelnen Trainingseinheiten jetzt tendenziell zwar mehr Sportler, dafür muss er aber auch nur noch drei statt fünf mal zum Trainieren in den Verein. Für den Vollzeit-Ingenieur, Vater und Wildwasser-Landestrainer eine echte Entlastung.

### Kanupolo Münster – Kooperation funktioniert nur, wenn beide Seiten profitieren

Doch Kooperationsangebote sind kein Selbstläufer. So stieß der Verein Kanupolo Münster e.V. mit seiner Anfrage bei anderen Vereinen auf wenig Gegenliebe. Der kleine Kanupolo-Verein (20 Mitglieder, davon 10 Aktive) hatte vorgeschlagen, Aushänge in den Vereinen zu machen. Darin sollte Kanupolo vorgestellt und zu gemeinsamen Schnuppertrainings

chen. So schlugen zwei kleinen Sportgruppen zwei Fliegen mit einer Klappe: zum einen standen plötzlich mehr betreute Trainingszeiten zur Verfügung. Zum anderen waren die Trainingszeiten jetzt auch besser ausgelastet.

### KANUsportgemeinschaft Germersheim: Suche Bootsanhänger – biete Trainingsausrüstung

Etwas verkürzt ist das die Grundlage einer zehn Jahre alten Kooperation zwischen der Kanugemeinschaft Germersheim und einem ortansässigen Gymnasium. Im Rahmen des Projektes „Schule und Verein“ des LSB Rheinland-Pfalz hatten beide Seiten zueinander gefunden. Die KGG stellte dem Gymnasium gegen eine Leihgebühr in Boote und Paddel für eine AG zur Verfügung. Im

Foto: Hoffmann



Wie steige ich in ein Kajak? Anfängertraining beim Todtglüßinger SV.

eingeladen werden. Nach halbherzigen Zusagen der angesprochenen Vereine wurden die vorbereiteten Plakate jedoch nie aufgehängt. Vereins-Chef Walter Neuhaus vermutet, dass die Verantwortlichen zu viel Angst hatten, Mitglieder an die ballspielenden Kajakfahrer zu verlieren. Eine Angst, die nicht ganz unbegründet ist. Möglicherweise fehlte den angesprochenen Vereinen ein klares Argument dafür, warum er seine Sportler einem anderen Verein zutreiben sollte, ohne selbst etwas davon zu haben. Bei Gesprächen zwischen den Vereinen war dem Kanupolo-Verein mehrfach vorgeschlagen worden, sich einfach dem entsprechenden Verein anzuschließen.

Ein ausgewogeneres Verhältnis von Leistung und Gegenleistung hatte der gleiche Verein mit der Hochschulsportabteilung der Uni Münster ausgehandelt: Der Deal sah vor, die Trainingstermine der Uni bzw. des Vereins der jeweils anderen Seite unentgeltlich zugänglich zu ma-

chen. Gegenzug hatte die Schule einen Bootsanhänger angeschafft, den der Verein nutzen darf.

Trotz dieses konkreten Nutzens für den Verein musste bei der Vereinsleitung Jahr um Jahr viel Überzeugungsarbeit geleistet werden. Die hatte gehofft, durch die Zusammenarbeit mit der Schule neue Vereinsmitglieder zu gewinnen – was so nie eintrat. Pläne, die Kanu-AG in das Ganztages-Schulprogramm des JWG-Gymnasiums einzubinden, scheiterten unter anderem daran, dass die AG nur zwischen Oster- und Herbstferien angeboten werden kann.

Die Leiter der Kanu-Arbeitsgemeinschaft der Schule sind Übungsleiter des Vereins. Aus dem langjährigen Miteinander ergaben sich weitere Möglichkeiten für die KGG: So konnte der Verein in den vergangenen zwei Jahren die Aula des Gymnasiums für Kanu-Filmabende mit Olaf Obsommer äußerst kostengünstig anmieten. ■