



Niederschwellig loslegen

Für die Öffnung für Vielfalt und Diversität ist es elementar, im Verein Klarheit über die Ziele dieser Öffnung und der neuen Zielgruppe, die erreicht werden soll, zu haben. Dazu bedarf es einerseits Informationen, welche Zielgruppe im Vereinsumfeld vorhanden ist, aber bislang nicht nachhaltig erreicht wird und andererseits Einigkeit darüber, wofür die Zielgruppe vorrangig im Verein aktiviert werden soll. Neben dem Zuwachs aktiver Mitglieder kann auch die Gewinnung von Ehrenamtlichen, die Weiterentwicklung des Vereinsangebots oder das soziale/gesellschaftliche Engagement eine Perspektive für die Öffnung des Vereins für Vielfalt und Diversität darstellen.

- **LEITFRAGE: Was genau möchten wir mit der Öffnung für Vielfalt und Diversität erreichen? (Mitgliederzuwachs, Ehrenamtsgewinnung, Gleichberechtigung im Verein, gesellschaftlichen Zusammenhalt fördern usw.?) Was soll nach einer definierenden Zeit (bspw. nach 3 Jahren) besser/anders sein als heute?**
- Welche Zielgruppe(n) (Menschen mit Flucht- und Migrationserfahrung, sozial Benachteiligte, wohnungslose Personen, FLINTA*-Personen, usw.) aus dem Umfeld sind im Verein nicht oder kaum zu finden?
 - Die klare Benennung der Zielgruppe ist die Voraussetzung für alle weiteren Aktivitäten im Verein. Auf dieser Basis können weitere Schritte wie bspw. die konkrete Ansprache angegangen werden.
 - Dabei ist zu prüfen, ob diese Zielgruppe im (geographischen) Umfeld des Vereins anwesend und erreichbar ist. Ebenso gilt es zu beachten, ob es einen Bedarf seitens der Zielgruppe gibt, den der Verein abdecken kann, oder ob die Bedarfe bereits durch andere Akteure abgedeckt sind.
- Warum wollen wir den Verein für Vielfalt und Diversität öffnen? Wofür möchte ich diese Zielgruppe in meinem Verein aktivieren?
 - Zentral sind die Entwicklungsperspektiven des Vereins hinsichtlich der Mitglieder, des Personals, des Sportangebots oder der Vereinsstruktur insgesamt. Dabei stehen einerseits Fähigkeiten und/oder Eigenschaften auf Seiten der Zielgruppe, die die Entwicklungen im Verein fördern können und sollen, andererseits Potenziale im Verein selbst im Mittelpunkt, die die Zielgruppe aktivieren und gewinnen können.

Grundsätzliche Fragen, die im Prozess beachtet und geklärt werden sollten:

- Inwiefern engagieren wir uns bereits integrativ? Was machen wir bereits, um Integration und Teilhabe bei uns im Verein voranzutreiben? Was können/müssen wir weiterentwickeln?
- Welche Lösung eignet sich am besten, um das Problem mit den verfügbaren Ressourcen zu beheben?
- Unter welchen Bedingungen hat der Plan Erfolg? Welche Ziele haben wir? Welche Lösungsansätze haben wir?
- Welche (finanziellen/personellen/infrastrukturellen) Ressourcen brauchen wir?
- Welche (finanziellen/personellen/infrastrukturellen) Ressourcen haben wir?
- Welche Fördertöpfe gibt es, die unser Vorhaben ideell und finanziell unterstützen können?
- Welche Lösung setzen wir wie, wann und mit wem (personelle Ressourcen, Kooperationspartner) um?

Perspektive Mitgliederzuwachs

- Welche Zielgruppe möchten wir ansprechen? Welches Netzwerk, also Einrichtungen, Organisationen, Vereine (Diakonie, Caritas, Jugendhäuser, Initiativen) usw. gibt es in meinem Vereinsumfeld, die die diese Zielgruppe bereits erreichen/mit der Zielgruppe zusammenarbeiten? Wie können diese meinen Vereinen bei der Erreichung der Zielgruppe unterstützen?
- Welches Sportangebot haben wir? Wie kann das bereits bestehende Sportangebot attraktiver gestaltet werden? (bspw. Trainingszeiten, Material, Qualität der Halle/des Platzes, variantenreiche Trainingseinheiten, Kommunikation usw.)
- Spricht unser Sportangebot die Interessen und/oder Bedürfnisse der Zielgruppe an?
- Gibt es Nachfragen zu anderen (Sport-)Angeboten, die wir im Rahmen unserer Ressourcen umsetzen können?
- Gibt es „Angebotslücken“ in der Vereinslandschaft im Umfeld des Vereins?
- Niederschwellige Einstiegsmöglichkeiten schaffen (bspw. Schnupperkurse oder „Sporttage“ zum Kennenlernen des Vereinsangebots)
- Sportangebot erweitern (neue (Trend-)Sportarten aufnehmen, Freizeitsport oder Gesundheitskurse anbieten)
- Vorhandene personelle Ressourcen nutzen, bspw. Angehörige der Zielgruppe, die Interesse haben, eine Sportart aufzubauen oder bereits im Verein aktiv sind

Perspektive Ehrenamtsgewinnung

- Welche Zielgruppe kann und möchte ich konkret für das Ehrenamt oder eine Funktion im Verein gewinnen?
- Gibt es ein Thema, dem wir uns künftig im Verein intensiver annehmen möchten?
- Ist die Zielgruppe dafür im (geographischen) Vereinsumfeld vorhanden und kann dafür aktiviert werden?
- Wie gelingt es meinem Verein, mehr Personen aus dieser Zielgruppe für ein Ehrenamt zu gewinnen?
 - Öffentlichkeitsarbeit zielgruppen- bzw. themenspezifisch gestalten und konkrete Aufgabenprofile für ein Ehrenamt kommunizieren
 - Engagementmöglichkeiten aufzeigen und „neues“ Engagement zulassen bzw. bestärken
 - Zielgruppen direkt ansprechen und personelle Ressourcen im Verein nutzen, bspw. Angehörige der Zielgruppe, die bereits im Verein aktiv sind

Perspektive Angebotsentwicklung

- Welches Sportangebot haben wir? Spricht unser Sportangebot die Interessen und/oder Bedürfnisse der Zielgruppe an?
- Gibt es Nachfragen zu anderen (Sport-)Angeboten, die wir im Rahmen unserer Ressourcen umsetzen können? Was wünschen sich unsere Mitglieder?
- Gibt es „Angebotslücken“ in der Sportlandschaft im Umfeld des Vereins?
- Welches Angebot wird besonders stark nachgefragt - von Mitgliedern oder auch von Personen

außerhalb des Vereins, die (noch) keine Mitglieder sind? (Trend-Sportarten, Gesundheitskurse, außersportliche Angebote wie bspw. Hausaufgabenbetreuung usw.)

- Haben wir Wissen über oder auch Qualifikationen in neuen/anderen Sportarten im Verein, auf die wir zurückgreifen können?
- Was können wir im Rahmen unserer Ressourcen und Kapazitäten Zusätzliches anbieten?
 - Insbesondere personelle (Wer?) und infrastrukturelle (Wo?) Ressourcen sind für eine intensive und nachhaltige Entwicklung beim Aus- und Aufbau von Sportangeboten für neue Zielgruppen notwendig
 - Personen aus der Zielgruppe selbst, die Kompetenzen zur Umsetzung von entsprechenden Angeboten haben, sollten aktiviert und eingebunden werden
 - Sportangebot erweitern (neue (Trend-)Sportarten aufnehmen, Freizeitsport oder Gesundheitskurse anbieten)
 - Vorhandene Personelle Ressourcen einbinden, bspw. Personen, die Erfahrungen oder bereits Qualifikationen in einer Sportart haben
 - Kooperationen mit Organisationen, die die Zielgruppe bereits erreichen aufbauen und eigene Angebote mit Angeboten dieser Organisationen verbinden bspw. Hausaufgabenhilfe im Vereinsheim oder Sportangebot bei der anderen Organisation