

***Jedes Mitglied ist König.....
....rollen Sie den roten Teppich aus.***



Die sieben Säulen zur Mitgliedergewinnung

1. Kind- = elterngerechte Anlage

Nur zeitgerechte Spielplätze beschäftigen Kinder und ermöglichen so den Eltern ein ungestörtes Tennisspielen.

2. Multivalentes Jugendprogramm

Das Förderprogramm muss vielfältig sein und allen Kindern und Jugendlichen - wenn auch differenziert nach Leistung und Interessen - zugänglich sein.

3. Jugend-Mannschaftswettbewerbe

Möglichst viele Jugendliche sind in die Mannschaftswettbewerbe einzubeziehen. Nicht Leistungsorientierte finden ihren Spaß in den Kreis-Hobbyrunden.

4. Gesellschaftliche Programm für Erwachsene

Neben sportlichen Angeboten wie Schleifchenturnier, Gymnastikstunden, Fitnessprogrammen usw. sind auch gesellschaftliche Angebote gefragt, wie Festlichkeiten, Skat-, Bridge- oder Schachturniere, Kulturreisen.

5. Erwachsenen-Mannschaftswettbewerbe

Im Gegensatz zu den "goldenen 70-er Jahren" haben Mannschaftswettbewerbe zur Bindung von Mitgliedern heute einen großen Stellenwert. Aber nicht alle Mitglieder (ca. 20 %) lassen sich aus verschiedenen Gründen in eine "Medenmannschaft" einbinden. Sie sind trotzdem an gelegentlichen

Sport- und Spaßveranstaltungen interessiert. Für diese wurde die Hobbyrunde, die organisierten Freundschaftsspiele, geschaffen.

6. Zeitgerechte Vorstandsstruktur

Immer weniger Mitglieder sind bereit, eine der konventionellen, zeitaufwendigen Vorstandsämter zu übernehmen. Für zeitlich begrenzte und aufgabenbezogene Tätigkeiten stehen jedoch noch viele Mitglieder zur Verfügung. Die Lösung des Problems: Vorstandsaufgaben auf viele Schultern verteilen.

7. Trainer – Mittelpunkt des Vereins

Der heutige Trainer ist auf Grund seiner umfassenden Ausbildung die Integrationsperson in modernen Vereinen. Neben seinen Aufgaben als Tennislehrer ist er Ansprechperson für Alt- und vor allem Neumitglieder, Fachmann für die Themen Mitgliederbindung, Mitgliederfindung, sowie Vereinsrecht. Da er als einziger unseres Ehrenamtsystems für Aktivitäten ein Entgelt erhält, ist er zum Wohle seines Vereins stets bemüht, seine Kenntnisse in die Vorstandsarbeit einzubringen. Dies kann er allerdings nur mit einem stetigen Platz im Vorstandssystem.

Seine Aufgaben sind

- Tennisführung von Neumitgliedern
- Technikervermittlung für Jung und Alt
- Mannschaftsbetreuung
- Förderung von Vielseitigkeitswettbewerben (Kids-Champion-Cup /U 9-Wettbewerb)
- Sportliche Vielseitigkeitsangebote für Freizeitspieler
- differenziertes Jugendtraining (Jungen/Mädchen)
- Fitnessangebote für jedermann
- Regel- und Taktikunterricht
- Mutter/Vater-Kind-Spiel
- Kooperation mit Schulen
- Spielstundenangebote für Vorschul- und Grundschulgruppen
- Angebote für Behinderte (Rollstuhlfahrer usw.)
- Organisation von Ferienspaß für Daheimgebliebene
- Vereinsunterstützung bei Aktionstagen zur Mitgliedergewinnung
- fachsportliche Beratung des Vorstandes
- sportliche Vielseitigkeitsangebote für Freizeitspieler
- differenziertes Jugendtraining (Jungen/Mädchen)
- Fitnessangebote für jedermann
- Regel- und Taktikunterricht
- Mutter/Vater-Kind-Spiel
- Kooperation mit Schulen
- Spielstundenangebote für Vorschul- und Grundschulgruppen
- Angebote für Behinderte (Rollstuhlfahrer usw.)
- Organisation von Ferienspaß für Daheimgebliebene
- Vereinsunterstützung bei Aktionstagen zur Mitgliedergewinnung
- fachsportliche Beratung des Vorstandes

Die drei erfolgreichsten Wege zur Mitgliederfindung

1. Kooperation „Schule + Verein“

Der nachweislich erfolgreichste Weg zur Mitgliederfindung ist die Kooperation mit einer nahe liegenden Schule. Die vielfältigen Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit mit einer Schule sind in der HTV-Checkliste „Kooperation -Verein – Schule – Verband“ aufgeführt. Über die Begeisterung neu angeworbener Kinder lassen sich viele Eltern zu einer Mitgliedschaft bewegen.

2. Tag der offenen Tür

Über Handzettel, Aushang oder örtliche Medien angekündigte Spiel- oder Schnupperangebote für Jung und Alt sind ein vielfach praktizierter Weg zur Mitgliederfindung. Es gibt Vereine, die an einem einzigen Aktionstag bis zu 20 % neue Mitglieder gewinnen konnten, siehe Aktionstag.

3. Imagewerbung

Der letztlich einfachste Weg zu neuen Mitgliedern ist das Image eines Vereins. Gute Vereinsarbeit, sei es in der Jugendarbeit, beim Mannschaftsbetrieb, bei Veranstaltungsangeboten oder bei funktionierendem Clubleben spricht sich schnell herum. Aber auch eine stetige Öffentlichkeitsarbeit trägt zur Imagewerbung bei.

