



**BEST PRACTICE
BEISPIELE AUS
DEN VEREINEN
IM TNB**

2020 – Wie erleben TNB-Vereine das Corona-Jahr?

Zwei sehr unterschiedliche Vereine aus der Region Bremen berichten über ihre Erfahrungen im Corona-Jahr 2020. Der eine, ein Traditionsverein, ist schlichtweg überrascht worden von einem gleichermaßen wiederbelebten wie unerwarteten Zulauf und Interesse am Tennissport. Der andere, der nach einem Neustart vor fünf Jahren und sehr erfolgreicher Entwicklung, hat sich den Schwung auch durch Corona nicht nehmen lassen. Für beide bedeutete das positive Fazit natürlich auch viel organisatorische Arbeit. Im TNB-Clubmagazin werden ihre Geschichten erzählt.

Bremer Tennis-Club von 1912 e.V.: **Eine Saison mit vielen Überraschungen**

Fakten: Region Bremen, 590 Mitglieder, davon 221 Kinder und Jugendliche, 10 Plätze.

Nach dem plötzlichen Lockdown im März 2020 und den damit verbundenen Platz- und Hallenschließungen war auch beim Bremer Tennis-Club erst einmal Geduld gefragt. Einige Wochen später begann das große Hoffen, dass die Platzaufbereitung starten kann und der Tennissport als Distanzsport wieder erlaubt wird.

Tatsächlich wurden beide Hoffnungen zur Realität. Und doch war Vieles anders. „Anfang Mai gab es plötzlich Regeln, die für uns absolutes Neuland waren“, berichtet Anne

Berg, Jugendwartin des Bremer Tennis-Clubs. Da mussten Pandemie- und Hygienepläne geschrieben, das Platzbuchungssystem angepasst und die Ppunktspiele nach den neuen Terminen ausgerichtet werden. „Das alles machte natürlich dem Vorstand, der Gastronomie und den Trainern den Saisonstart schwer“, so Berg. Doch es wurden alle Aufgaben gemeinsam angepackt. Und zwar mit Erfolg. Die Belohnung erfolgte Anfang Mai: Denn dann konnte unter freiem Himmel Tennis gespielt werden.

„Was für ein Segen, dass ausgerechnet unser Sport einer von wenigen war, der ausgeübt werden konnte. Zwar unter strengen Auflagen, aber es war möglich, Tennis zu spielen. Ein schöneres Geschenk konnte es zu diesem Zeitpunkt kaum geben“, erinnert sich Anne Berg.

[BEST.Practise]

Hochgefühl und Anfragenwelle

Nach den vielen Wochen ohne Vereinsleben und mit dem Wissen, dass die gleichermaßen geselligen wie spannenden Stunden beim Zuschauen der Bundesliga-Herren ausbleiben würden, war es ein Hochgefühl wieder Tennis zu spielen und Freunde zu treffen. Der Abstand war das kleinere Übel. Durch geeignete Konzepte durfte auch die Gastronomie frühzeitig wieder öffnen.

Und nun kam, was der Verein nicht erwartet hatte: Nämlich zahlreiche Anfragen zu Probetrainingsstunden und Mitgliedschaft. Über die komplette Saison erlebte der Tennissport im Bremer Tennis-Club einen neuen Boom. „Seit dem so genannten Becker-Boom hat es eine solche Zahl an Neumitgliedern nicht in einem Jahr gegeben. Mit über 90 Anträgen können wir tatsächlich von einer großen Überraschung sprechen“, so Anne Berg.

Die Bilanz: Die Zahl von 650 Mitgliedern wurde ausgerechnet in diesem Corona-Sommer überschritten.

Auch für viele Tenniskinder entwickelte sich die Corona-Saison positiv.

Nachdem im Frühjahr viele Trainingsstunden ausfallen mussten, bot die Tennisschule als Alternative mehrere Tenniscamps und Trainingsstunden in den Ferien an. Ein guter Schachzug, alle wurden sehr gut angenommen. Mit insgesamt über 200 glücklichen Tennisspielern übertrafen die Feriencamps und Trainingseinheiten in den Sommerferien die Zahlen der vergangenen Jahre bei Weitem.

Eine Renaissance nach vielen Jahren erlebten auch die Clubmeisterschaften. Der Impuls kam von einem noch recht neuen Mitglied, das sich über diese fehlende Tradition im Bremer TC wunderte. Er übernahm die Initiative und coronagemäßen Planungen. Mit dem Erfolg, das alle glücklich über die Wiedergeburt waren und die Meisterschaften fortan wieder einen festen Termin im Vereinskalendar haben.

So überrascht das Jahresfazit des Bremer TC nicht:

Mit Corona im Nacken kann der Vorstand auf eine gleichermaßen überraschende wie erfolgreiche Saison zurückblicken.

“ SEIT STEFFI GRAF UND BORIS BECKER HAT ES EINE SOLCHE ZAHL AN NEUMITGLIEDERN NICHT IN EINEM JAHR GEBEN

ANNE BERG, JUGENDWARTIN, BREMER TENNIS-CLUB VON 1912



Bremervörder TV GW: Plötzlich über 300 Mitglieder

Fakten: Region Bremen, Talentino-Club, 333 Mitglieder, davon 69 Kinder und Jugendliche.

„Vor fünf Jahren waren wir nur noch 119 Mitglieder, davon nur 18 Kinder und rund 50 aktive Erwachsene“, erinnert sich Thomas Wagner. Der 1. Vorsitzender des Bremervörder TV GW kann aber inzwischen von einer positiven Entwicklung des Vereins berichten, die auch Corona nicht stoppen konnte.

„Aufgrund der Corona-Pandemie musste vieles neu strukturiert und organisiert werden. Das war aber eigentlich kein Problem“, erklärt Wagner. Auch in diesem außergewöhnlichen Jahr konnte die erfolgreiche Arbeit fortgesetzt werden.

Flexibilität war und ist gefragt. Die bewährte „Express-Schnupper-Woche“ für Erwachsene im Mai musste coronabedingt ausfallen, denn Training in größeren Gruppen war nicht mehr erlaubt. Also wurde den 22 Interessierten Gratis-Tennisstunden angeboten. Jeder konnte auf diesem Weg vier Gratis-Trainerstunden im Einzel- oder Zweier-Training in Anspruch nehmen. Sobald die letzte Stunde absolviert wurde, haben die Trainer und Vorstandsmitglieder über die Schnupperbeiträge und mögliche Trainingsformen aktiv informiert. Eine Maßnahme, die gut gegriffen hat. „90 % der Interessierten sind auch gleich in den Verein eingetreten“, berichtet der 1. Vorsitzende.





“ NEUE KINDER BRINGEN NEUE ERWACHSENE, NEUE ERWACHSENE BRINGEN NEUE KINDER

THOMAS WAGNER,
1. VORSITZENDER

Ideenreichtum war gefragt

Wegen Corona auch kein Schultennis, Talentino-Tag oder TNB-Mobil wie in den vergangenen Jahren zur Mitgliedergewinnung von Kindern und Jugendlichen? Dann eben als Alternative der coronasichere Ferien-Schnupperkurs über vier Wochen. Unterstützt von der regionalen Sparkasse, die die Eltern ihrer Knaxx-Club-Kinder angeschrieben und 50 % der Trainerkosten übernommen hat. Zusätzlich wurde die Aktion in der Zeitung, auf Facebook und per E-Mail an Mitglieder und Eltern beworben. Ein Kreislauf setzte ein: Es kamen Vereinskinder, die Freunde mitbrachten, und Mitglieder wiederum machten im Freundeskreis Werbung. Die Bilanz: 33 neue Kinder im Verein.

Es funktioniert also auch in diesem Jahr. Das zeigt der aktuelle Stand von stolzen 333 Mitgliedern, davon

115 Kinder und Jugendliche. Tendenz steigend, auch im Corona-Jahr. Darüber hinaus machen sich

natürlich auch die zahlreichen guten Ideen der vergangenen Jahre bezahlt. Zum einen, um die gewonnenen Mitglieder mit gemeinschaftlichen Angeboten auf einer attraktiven Anlage zu halten. Zum anderen durch die Ansprache ganz neuer Zielgruppen aus anderen Sportarten oder den örtlichen Firmen. Es wurden auch Maßnahmen ausprobiert, von denen man nicht wusste, ob sie tatsächlich Erfolg haben würden.

Auf die Frage nach dem Erfolgsrezept seines Vereins, blickt Thomas Wagner ein paar Jahre zurück: „Vor sechs Jahren habe ich als damaliger Pressewart anhand der Mitglieder-Jahrgänge eine Hochrechnung vorgenommen. Ich wollte sehen, wie sich demografische Wandel in den kommenden fünf bis

zehn Jahren auf die Zahl der aktiven Spieler niederschlägt“, verdeutlicht er. Interessant war aber nicht nur die dabei errechnete Zahl, sondern vor allem der Gesamtbetrag an Mitgliedsbeiträgen, der wegbrechen würde. Denn erfahrungsgemäß wird aus einem Aktivbeitrag ein Passivbeitrag oder ein Vereinsaustritt.

Nach Feststellung der Fakten, folgten Taten. „Ich habe nicht gleich um Mitarbeit im Vorstand gebeten. Stattdessen wurden für einzelne Projekte Mitglieder angeheuert, die Interesse an der Umsetzung verspürten, aber nicht gleich in den Vorstand einrücken wollten. Das passierte nach und nach von allein, wenn sich langjährige Vorstandsmitglieder zurückzogen, um der positive Aufbruchsstimmung nicht im Weg zu stehen.“

Der Weg und der Mut von Thomas Wagner machte sich auch hier bezahlt: „Wichtig ist, dass man einfach mal ausprobiert und nicht von vornherein sagt, dass es sowieso nicht klappt“, erklärt er.

Als Tipps zu einem krisensicheren, erfolgreichen Verein würde Thomas Wagner weitergeben:

- Ein motiviertes Team aufbauen.
- Kleine Schritte gehen: Nur ein bis zwei Projekte/Aktionen im Jahr angehen bzw. ausprobieren und lieber Jahr für Jahr Änderungen herbeiführen.
- Gute Kommunikation pflegen: Einholung aller E-Mail-Adressen von Mitgliedern und Eltern, Vereins-App, Facebook-Seite, geschlossene Facebook-Gruppe, Mitgliederbefragungen, Presseberichte.
- Vereinsanlage optisch aufwerten.
- Flexible Mitgliedschaftsmodelle anbieten wie gestaffelte Schnupperbeiträge und Fernmitgliedschaft.

