

# **GYM**WELT

**Fitness & Gesundheit  
im Verein**

## **Arbeitsmaterial**

**Arbeiten Sie noch allein oder  
netzwerken Sie schon?**

# Netzwerke im Sport – Was Sie dem Verein bringen und wie man sie aufbaut!

„Zusammenkommen ist ein Beginn,  
Zusammenbleiben ist ein Fortschritt,  
Zusammenarbeiten ist ein Erfolg.“

Henry Ford

2

Der Zukunftsforscher Prof. Dr. Horst Opaschowski bringt es auf den Punkt: „Das Zeitalter der Ichlinge geht zu Ende. In Krisenzeiten ist kein mehr Platz für Egoisten. Gefragt ist ein neues Wir-Gefühl, mehr Zusammenhalt – nicht nur zu Zeiten der Fußball-WM, sondern auch in Wirtschaft, Politik, Medien und Kultur.“

Das gilt natürlich auch für den Sport und insbesondere für die Turn- und Sportvereine. In Zeiten knapper werdender Ressourcen, zum Beispiel durch den Rückgang öffentlicher Mittel, sind wir alle wieder mehr auf Andere angewiesen. Und genau das ist der Grund, warum Netzwerke heute oftmals so erfolgreich arbeiten. Die Vernetzung mit Partnern eröffnet Vereinen vielfältige Chancen. In der Vernetzung mit ausgewählten Partnern stecken Potentiale, die wir in Zukunft verstärkt nutzen sollten. Denn: Wer gut vernetzt ist, profitiert von den Stärken seiner Kooperationspartner und gewinnt dadurch wiederum an eigener Stärke. Wertvolle Synergien werden erzeugt und davon profitieren alle Beteiligten.

## Chancen und Potentiale für Vereine durch Vernetzung und Kooperation:

**Wissen transferieren:** Vereine können Erfahrungen und Wissen mit Anderen austauschen und erhalten dadurch Informationen, an die sie sonst evtl. nicht herankommen würden.

**Zielgruppen erreichen:** Vereine können solche Menschen erreichen und motivieren am Vereinangebot teilzunehmen oder im Verein ehrenamtlich tätig zu werden, an die sie allein nicht herankommen würden. Das kann zum Beispiel durch eine Vernetzung mit kirchlichen Seniorenclubs oder mit Freiwilligen-Agenturen geschehen.

**Kompetenz gewinnen:** Vereine können von den Kompetenzen der Netzwerkpartner profitieren. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn ein Netzwerkpartner besonders gute Presseartikel schreiben kann und bereits gute Kontakte zur örtlichen Presse hat.

**Probleme lösen:** Viele Vereine haben das Problem, dass sie zu wenige Hallenzeiten haben. Kooperationen mit Alteneinrichtungen, mit der Kommune, mit Kindertagesstätten können das Problem lösen. Oder – Vereine würden gern ein Angebot für hochaltrige Menschen machen, haben aber keine Möglichkeit, einen Fahrdienst zu organisieren. Die Kooperation mit einer Tagespflegeeinrichtung kann das Problem lösen, die haben nämlich einen Kleinbus und einen Fahrer.

**Interessen vertreten:** Netzwerke haben mehr Möglichkeiten, Lobbyarbeit zu betreiben als Einzelpersonen und können dadurch ihre Interessen breiter vertreten. Sie finden mehr Gehör bei Entscheidungsträgern und Meinungsbildnern und erweitern damit ihre Politikfähigkeit.

**Kontakte nutzen:** Persönliche Kontakte zu Menschen, die an wichtigen Schaltstellen sitzen (z.B. Hallenvergabe, Mittelvergabe, Stiftungen) erleichtern das Vereinsleben. So manch eine (bürokratische) Hürde lässt sich leichter überwinden, wenn man viele Menschen persönlich kennt. Kooperationen erleichtern den Aufbau eines weit verzweigten Kontaktnetzes.

**Kosten senken:** Wenn jeder nur einen Anteil am gemeinsamen Projekt zahlt, spart jeder etwas. So lassen sich auch Kosten reduzieren.

**Gemeinsamkeit erleben:** Teamarbeit macht mehr Spaß – weil man sich gegenseitig motivieren, loben und bestärken kann, weil man sich über Erfolge gemeinsam freuen und Misserfolge besser verarbeiten kann.

## Erfolgsfaktoren von Netzwerken

Ein Netzwerk arbeitet nur erfolgreich, wenn diese wichtigen Erfolgsfaktoren berücksichtigt werden:

### **Erfolgsfaktor 1: Das Ziel muss klar und eindeutig sein!**

Ziele sind in Netzwerken besonders wichtig, sie müssen klar und eindeutig formuliert sein und sie müssen von allen Netzwerkpartnern mitgetragen werden. Jeder Partner muss sich mit diesem Ziel identifizieren können. Ziele der Netzwerkarbeit könnten zum Beispiel sein: Wir wollen gemeinsam eine Bewegungsgruppe für hochaltrige Menschen aufbauen. Oder – wir wollen gemeinsam dafür sorgen, dass die Menschen in unserer Stadt gesund bleiben. Dann kann das Ziel der Startschuss für den Aufbau des Netzwerkes sein, der Wegweiser der langfristigen Zusammenarbeit und der Anreiz auch dann durchzuhalten, wenn es mal schwierig wird und Misserfolge gibt.

### **Erfolgsfaktor 2: Netzwerke brauchen einen Koordinator!**

Netzwerke brauchen einen Koordinator oder Manager. Das Team muss zusammengehalten werden. Der Manager steuert die Arbeit, indem er zum Beispiel zu Sitzungen einlädt, Termine koordiniert, Aufgaben verteilt, Informationen an alle weitergibt, verabredete Arbeitsschritte sichert. Er hält also die inhaltliche und organisatorische Arbeit am Laufen hält ohne dabei das Ziel aus den Augen zu verlieren. Es geht nicht darum vorzugeben, zu bestimmen, zu leiten. Jeder Netzwerkpartner ist gleich wichtig und alle arbeiten auf gleicher Augenhöhe zusammen. Aber – eine Person muss die Fäden in der Hand halten. Die Rolle des Netzwerkkoordinators kann auch im Wechsel von verschiedenen Personen übernommen werden.

### **Erfolgsfaktor 3: Netzwerke brauchen klare Strukturen!**

Netzwerke können nur dann erfolgreich sein, wenn sie sich auf klare Strukturen einigen und diese auch einhalten. Das kann zum Beispiel bedeuten, dass man sich regelmäßig einmal pro Monat zu einer Netzwerksitzung trifft. Dort werden Schritte zur Zielerreichung vereinbart, die notwendigen Aufgaben verteilt und weitere Absprachen getroffen. Ein Protokoll sichert die Vereinbarungen.

## Stolpersteine von Netzwerken

Natürlich gibt es auch Stolpersteine für Netzwerke. Diese können zum Beispiel sein:

- Das Ziel ist nicht eindeutig oder wird nicht von allen mitgetragen.
- Absprachen werden nicht eingehalten oder Aufgaben nicht erledigt.
- Der Koordinator stellt seine Eigeninteressen vor die Netzwerkinteressen.
- Ein Partner investiert auf Dauer mehr als er durch das Netzwerk gewinnt.
- Der Zeitaufwand ist zu groß.
- Die Akteure bauen eine Konkurrenz auf statt vertrauensvoll zusammenzuarbeiten.
- Das Netzwerk entwickelt sich zur „Laberrunde“.

Doch Stolpern bedeutet nicht automatisch hinfallen und für alle auftretenden Probleme gibt es auch Lösungswege. So kann zum Beispiel eine „Laberrunde“ durch eine straffere Strukturierung der Sitzungen und eine Konkurrenzsituation durch die rechtzeitige Klärung der Einzelinteressen gelöst werden.

## Vernetzen ist ein Prozess – vom Gründen bis zum Zusammenbleiben

### Phase 1: Die Vorbereitung

Der Initiator oder die Initiatoren formulieren das Kernziel des zukünftigen Netzwerkes und machen sich Gedanken über mögliche Wege der Zielerreichung. Dann folgt eine Recherche darüber, welche anderen Institutionen, Vereine, Verbände oder auch Einzelpersonen das gleiche oder ähnliche Interessen haben.

### Phase 2: Die Kontaktaufnahme

In dieser Phase nehmen die Initiatoren Kontakt mit den möglichen Partnern auf. Es geht erst einmal darum, miteinander zu sprechen, sich auszutauschen, sich kennenzulernen. Wer sich letztendlich wirklich am Netzwerk beteiligt, ist in dieser Phase noch unklar.

### Phase 3: Die Konstituierung

In einer ersten gemeinsamen Sitzung konstituiert sich das Netzwerk. Das Ziel wird gemeinsam und einvernehmlich festgelegt. Dann erfolgt die gemeinsame Planung und Absprache einzelner Maßnahmen zur Zielerreichung. Erste Überlegungen zum Management des Netzwerkes und zur Kommunikation zwischen den einzelnen Personen werden formuliert.

### Phase 4: Die Stabilisierung

Im weiteren Verlauf wird der organisatorische Rahmen des Netzwerkes gemeinsam festgelegt und vereinbart. Zuständigkeiten werden definiert. Wer übernimmt die Koordination des Netzwerkes? Gleichzeitig werden die vereinbarten Einzelmaßnahmen gemeinsam durchgeführt und im Anschluss gemeinsam bewertet.

### **Phase 5: Die Formalisierung**

Es ist wichtig, die besprochenen Abläufe, Verantwortlichkeiten, Regeln und Maßnahmen zu dokumentieren. Die Dokumentation dieser Vereinbarungen schafft Verbindlichkeit. Dies kann in Form eines Vertrages erfolgen, in manchen Fällen reichen aber auch Sitzungsprotokolle und Aufgabenlisten. Außerdem stellen die Netzwerkpartner gemeinsam Überlegungen an, wie das Netzwerk nach außen öffentlichkeitswirksam dargestellt werden kann, durch Presseinformationen, Pressegespräche, öffentlichkeitswirksame Veranstaltungen.

### **Phase 6: Die Verstetigung**

Wenn das Ziel, welches sich das Netzwerk gestellt hat, erreicht ist, steht die Frage an: Soll das Netzwerk weiterhin zusammenbleiben? Dann müssen sich die Kooperationspartner ein weiterreichendes, neues Ziel setzen und dieses gemeinsam verabreden. Eine Verstetigung des Netzwerkes kann sinnvoll sein. Eine Implementierung ist möglich, in dem es in bereits bestehende Strukturen eingebunden wird oder indem neue Strukturen geschaffen werden.

**Copyright ©**



DEUTSCHER TURNER-BUND

**Deutscher Turner-Bund**

Otto-Fleck-Schneise 8

60528 Frankfurt/Main

Tel.: +49 (0)69/678 01 - 0

Fax: +49 (0)69/678 01 - 179

E-Mail: [hotline@dtb-online.de](mailto:hotline@dtb-online.de)

März 2012