

Vereine im Wandel

Angesichts sinkender Mitgliederzahlen müssen sich viele Vereine neu erfinden. Nur durch Modernisierung bleiben sie attraktiv für die nächste Generation. Digitalisierung, flexible Strukturen und der Fokus auf Mitgliederinteressen sind entscheidend, um auch in Zukunft bestehen und wachsen zu können.

Text: Arne Kusserow

Gestern: Der Ursprung des Vereinswesens – Im preußischen Reich wurde bereits 1850 das Vereins- und Versammlungsrecht festgeschrieben. Zum ersten Mal erhielten alle preußischen Bürger das Recht, sich zu versammeln, ohne zuvor eine Genehmigung bei den Behörden einholen zu müssen. Ein großer Schritt für die Bürgerrechte! Das Reichsvereinsgesetz von 1908 führte schließlich eine einheitliche Regelung für das Vereinswesen im Deutschen Kaiserreich ein, und 1964 folgte die Neufassung des Vereinsrechts in der Bundesrepublik.

Das Vereinsrecht verfolgt das Ziel, Menschen mit ähnlichen Interessen, die im Einklang mit den Interessen des Staates stehen (wie Sport, Kultur oder Jugendförderung), eine Plattform zu geben, um sich zusammenzuschließen. Vereine, die diese Voraussetzungen erfüllen, erhalten steuerliche Vorzüge und können als „e.V.“ in das Vereinsregister eingetragen werden. Obwohl die Gründung eines Vereins lange einfacher war, wurde der Prozess über die Jahre zunehmend komplexer und kostspieliger. So weit, so schlecht.

Die heutigen Herausforderungen

Leider hat das Vereinswesen, insbesondere bei jungen Leuten, an Anziehungskraft verloren. Die Strukturen erinnern oft mehr ans Kaiserreich als an moderne Mitbestimmung. Viele junge Angler treten auch deshalb keinem Verein bei, weil Verpflichtungen wie

Aufnahmegebühren, Arbeitsstunden und Thekendienste abschrecken. Gleichzeitig müssen ältere Mitglieder oft umso mehr mit, je weniger sie selbst beitragen. „Das haben wir schon immer so gemacht“ funktioniert nicht mehr, und der Generationswechsel gestaltet sich oft schwierig.

Die Welt ändert sich, und Vereine sollten sich anpassen, um nicht zu verschwinden. Junge Menschen, die heute berufstätig sind, müssen anders gewonnen werden als früher. Freizeitangebote sind vielfältig, und Job sowie Familie fordern zunehmend Zeit. Trotzdem bleibt das Bedürfnis, am Wasser den Kopf freizubekommen. Es sind genügend Angler da, die fischen wollen, nur eben unter geänderten Voraussetzungen. Potentielle Mitglieder aus der Umgebung stehen heute nicht mehr Schlange um aufgenommen zu werden. Für sie steht nicht die Gemeinschaft am Tresen oder das Vereinsgelände im Mittelpunkt, sondern das Fischen und die Gewässer. Das kann man zwar beklagen aber nicht ändern. Insbesondere für Vereine mit fischereilich interessanten Fließgewässern eröffnen sich dadurch auch neue Möglichkeiten Mitglieder zu gewinnen. Zum Beispiel kann man auch Menschen, die weiter entfernt leben ansprechen und so die Lücken schließen, die in der eigenen Vereinsjugend entstanden sind.

Unser Verein, der SF-V Mümlingtal, bewirtschaftet über 20 km Fließgewässer im Odenwald und hat etwa 40 aktive Mitglieder. Ein Drittel kommt aus den umliegenden Ge-

meinden, die anderen müssen zwischen 35 und 50 km fahren. Das zeigt, dass wir attraktiv genug sind, um neue Mitglieder zu gewinnen, auch aus der Ferne. Inzwischen wachsen wir, da wir mehr Mitglieder gewinnen, als wir verlieren – ein Zeichen dafür, dass unser Modernisierungsweg erfolgreich ist.

Morgen? Wege in die Zukunft

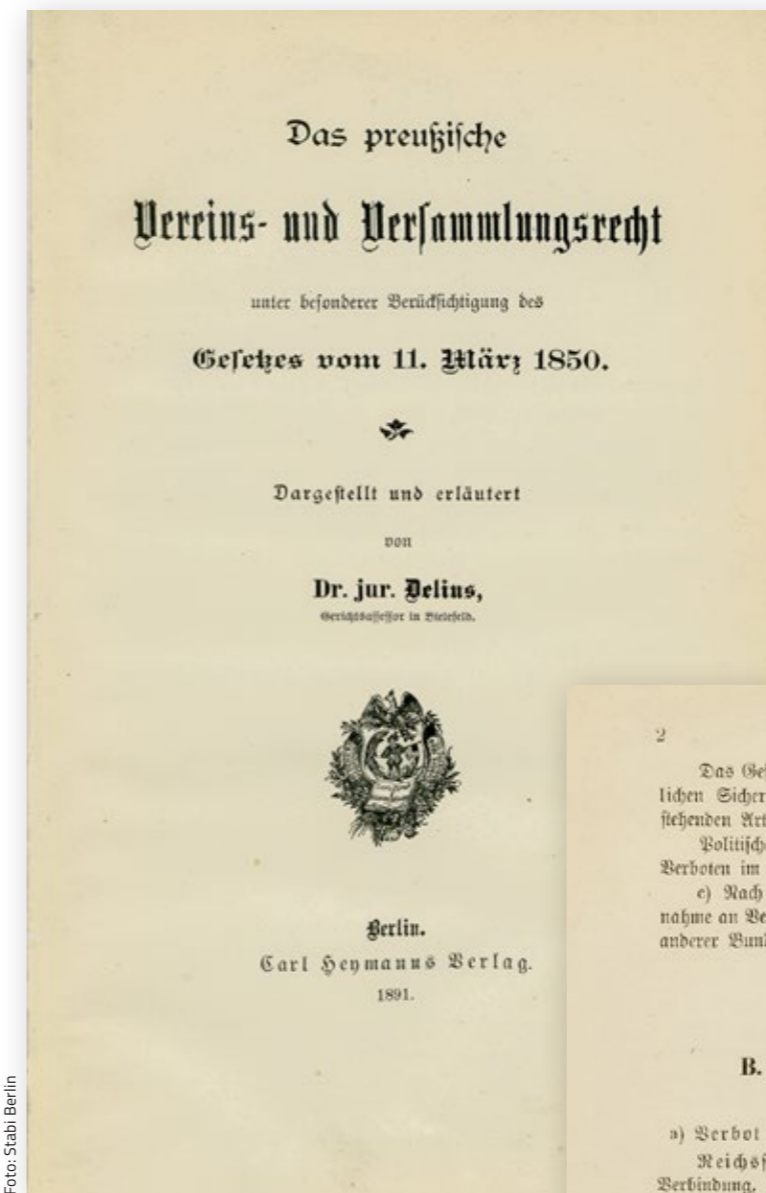
Sicher haben Vereine als gemeinnützige Einrichtungen eine Zukunft. Allerdings kann sich jeder Verein diese Zukunft auch verbauen. Gerade während der Coronazeit haben mehr Menschen als zuvor die Fischereiprüfung abgelegt. Die Angler sind also da und suchen Gewässer, an denen sie fischen können. Wenn die Vereine ihnen diese Möglichkeit nicht geben, suchen sie sich kommerzielle Lösungen, die dann nach und nach die Gewässer übernehmen werden, die die sterbenden Vereine freigeben. Alternative: begüterte Privatpächter oder Überlassung an Naturschutzverbände, was noch mehr Angler von den Gewässern ausschließen würde.

„Wir machen es wie immer“ reicht nicht mehr, machen Sie in Ihrem Verein mal etwas anders und suchen nach praktischen Lösungen. So schwer ist das gar nicht und außer den hier genannten, gibt es noch viele weitere Ansätze auch ohne Kartenverkauf über Online-Plattformen, die Herausforderungen zu meistern.

1. Gastkarten und Jahreskarten

Die Frage steht im Raum, ob es überhaupt

Foto: Stabi Berlin



Das Titelblatt des Werks „Das preußische Vereins- und Versammlungsrecht“ von Dr. jur. Delins, veröffentlicht 1891 in Berlin. Es erläutert die Gesetzesgrundlagen von 1850, die den Rahmen für das damalige Vereinswesen bildeten. Doch wie zeitgemäß sind diese Regeln heute noch, angesichts der modernen Anforderungen an Flexibilität und digitale Mitgliedschaft?

Das preußische Vereins- und Versammlungsrecht.

Das Gesetz regelt insbesondere zur Aufrechterhaltung der öffentlichen Sicherheit die Ausübung des in diesem und in dem vorstehenden Artikel (29) gewährleisteten Rechts.

Politische Vereine können Beschränkungen und vorübergehenden Verbote im Wege der Gesetzgebung unterworfen werden.“

e) Nach Art. 3 der Reichsverfassung können von der Teilnahme an Vereinen und Versammlungen in Preußen die Angehörigen anderer Bundesstaaten nicht ausgeschlossen werden.

B. Beschränkungen des Vereins- und Versammlungsrechts.

a) Verbot der Teilnahme an geheimen Verbindungen.

Reichsstrafgesetzbuch § 128: „Die Teilnahme an einer Verbindung, deren Dasein, Verfassung oder Zweck vor der Staatsregierung geheim gehalten werden soll, oder in welcher gegen unbekanntere Obere Gehorsam oder gegen bekannte Obere unbedingter Gehorsam versprochen wird, ist an den Mitgliedern mit Gefängnis bis zu 6 Monaten, an den Stiftern und Vorstehern der Verbindung mit Gefängnis von 1 Monat bis zu 1 Jahr zu bestrafen.“

Gegen Beamte kann auf Verlust der Fähigkeit zur Verrichtung öffentlicher Ämter auf die Dauer von 1 bis 5 Jahren erkannt werden.“

Wegen der Freimaurerlogen vgl. D § 2 Ann. II e. —

b) Verbot der Teilnahme an Verbindungen, welche die öffentliche Sicherheit bedrohen.

Reichsstrafgesetzbuch § 129: „Die Teilnahme an einer Verbindung, zu deren Zwecken oder Beschäftigungen gehört, Maßnahmen der Verwaltung oder die Vollziehung von Gesetzen durch ungesetzliche Mittel zu verhindern oder zu entkräften, ist an den Mitgliedern mit Gefängnis bis zu 1 Jahr, an den Stiftern und Vorstehern der Verbindung mit Gefängnis von 3 Monaten bis zu 2 Jahren zu bestrafen.“

Auszug aus „Das preußische Vereins- und Versammlungsrecht“ von 1850, in dem die rechtlichen Grundlagen für die Vereinsbildung und -beschränkungen festgelegt wurden. Diese historischen Regelungen prägen noch immer viele Vereinsstrukturen, die heute dringend modernisiert werden müssen, um aktuellen Anforderungen gerecht zu werden.

Foto: Stabi Berlin



Foto: A. Kusserow

Junge Vereinsmitglieder des SF-V Mümlingtal während einer Müllsammelaktion an der Mümling. Ihr Engagement zeigt, wie moderne Vereine Verantwortung übernehmen und flexible, gemeinschaftsorientierte Ansätze in die Praxis umsetzen.

Gesammelter Müll, gemeinsam stark – dank des städtischen Bauhof, der die Sammel-Aktion des SF-V Mümlingtal unterstützte und unkompliziert half, den Müll zu entsorgen.



Foto: A. Kusserow



Foto: Albert Pesendorfer

Junge Fliegenfischer lernen das Fliegenbinden häufig im Angelverein – ein Beispiel dafür, wie moderne Vereine durch Jugendförderung und Wissensvermittlung attraktiv bleiben und sich weiterentwickeln. Solche Aktivitäten sind Teil des Wandels, der notwendig ist, um auch die nächste Generation für das Vereinsleben zu begeistern.

ser und deren Bewirtschaftung stärker in den Mittelpunkt, denn nur wenn die Gewässer attraktiv sind, kommen Gastangler. Das deckt sich aber im Grunde gut mit den Zielen, die in den Satzungen von Angelvereinen üblicherweise verankert sind, wie etwa die Verbesserung des Gewässerzustands. Wasserflächen sind in Deutschland sehr begrenzt und für Gastangler zugängliche noch viel mehr, was in einer Marktwirtschaft immer bedeutet, dass die Preise für Gastkarten

steigen. Wir geben Gastkarten aus und viele die später unserem Verein beitreten sind, waren zuvor regelmäßige Gäste. Wir möchten aber jeden Gast, bevor er das erste Mal an unseren Gewässern fischt, persönlich kennenlernen. Ein paar Tipps gibt es so auch dazu. Später kommt die Karte per E-mail. Das ist eine Sache von ein paar Sekunden für den Ausstellenden und den Aussteller. Irgendwo hinfahren um die Karte abzuholen muss dann niemand mehr und niemand

muss sich Zeit nehmen um die Karte auszuhändigen. Eine mail nach dem Angeln informiert über Fänge, Entnahme und andere Beobachtungen, die wiederum viele neue Anregungen bringt, wie man das Gewässer attraktiver machen kann.

2. Flexible Arbeitsstunden

Für den Verein sind seine Anlagen und Gewässer absolut essentiell. Daher sind es die durch die Mitglieder geleisteten Arbeitsstun-

den auch. Wie kann man dieselbe Arbeit mit immer weniger Mitgliedern leisten? Sicher nicht durch eine Erhöhung der Arbeitsstunden, denn das vertreibt immer einige Mitglieder und so wird das Hemd hinterher meist kürzer als zuvor. Man kann aber Arbeitsstunden mit den Kosten einer Arbeitsstunde am freien Markt gleichsetzen und auf die Mitglieder und Gastkarten umlegen. Mit einer Jahreskarte haben dann Angler die Möglichkeit ohne Vereinsbeitritt die Gewässer zu nutzen und bezahlen die Arbeit, die, wo nötig, von außen eingekauft wird, mit. Meist finden sich sogar Mitglieder, die bereit sind für eine angemessene Bezahlung die Pflege der Anlagen und Gewässer zu leisten, entweder stundenweise oder z.B. auf Basis geringfügiger Beschäftigung. Da weiter entfernt wohnende Angler von solchen Regelungen, egal ob Mitglieder oder Gäste, am meisten profitieren, gelingt es oft hier Zuwachs zu generieren. Natürlich steht man dabei immer im Konkurrenzkampf mit anderen Vereinen, was wiederum zu hoher Gewässerqualität drängt.

Flexible Lösungen sind der Schlüssel zum Erfolg, nicht das sture Fortsetzen einer erfolglosen Praxis.

3. Effizienz durch Digitalisierung

Wie bei jedem Betrieb drängen Veränderungen zur Anpassung. Wir haben vieles digitalisiert: Kartenausgabe, Einzug der Mitgliedsbeiträge, Mitgliederverwaltung und das Finanzwesen. Auch die Mitgliederkarte, die als Angelerlaubnis dient, wird digital aufs Smartphone geschickt und ist mit einer Online-Tabelle verknüpft, in die die Fänge eingetragen werden. Der Gewässerwart hat so alle Fangdaten automatisch zur Analyse, und auch für die Kontrolle sind alle Daten digital verfügbar. Dafür nutzen wir frei verfügbare Komponenten, die auch ohne IT-Experten ausreichen.

Unser Mümlingabschnitt wird mittels Geodaten kartiert, um gezielt an Problemstellen wie Kiesbänken oder Müllansammlungen zu arbeiten. Effiziente Maßnahmen an einem Samstagnachmittag mit wenigen Leuten haben sich so als wirksamer erwiesen als große gemeinsame Aktionen. Weitere Müllsammelaktionen folgen dem gleichen System: Zwei Mitglieder sammeln Müll, dokumentieren Anfang und Ende per Foto, und der Bauhof holt die Säcke ab – das Verfahren ist abgestimmt. Pro gesammeltem Sack wird eine Arbeitsstunde gutgeschrieben.

Auch andere Maßnahmen wie Patrouillen lassen sich so effizient organisieren. Die Arbeitsstunden können flexibel eingeteilt werden, und der Vorstand muss nicht direkt anwesend sein, da die Erfolgskontrolle digital möglich ist.

Zusätzlich bieten wir vor den Jahreshauptversammlungen eine Online-Informationsveranstaltung an, um auch weiter entfernt wohnenden Mitgliedern einen Überblick zu geben. So können sie entscheiden, ob sich die Teilnahme an der Versammlung für sie lohnt.

4. Auffindbarkeit durch eine Homepage

Ob einem das gefällt oder nicht – wer gefunden werden möchte, sei es von Gästen oder potenziellen Mitgliedern, muss sich online auffindbar machen. Ohne Homepage geht das heute nicht mehr. Es erfordert zwar Arbeit, ist aber keine Wissenschaft. Ein Online-Baukasten reicht aus, und mit ein paar Gewässerbildern ist es eine Sache von Stunden, eine Seite aufzusetzen. Wichtig sind Bilder der Gewässer sowie klare Informationen zu Bedingungen für Mitgliedschaft, Gastkarten und Kontaktmöglichkeiten. Schlagworte wie die Region (Odenwald), Gemeinde (Michelstadt), Gewässername (Mümling) sowie Begriffe wie „Fliegenfischen“, „Angeln“, „Forelle“ helfen, die Seite in Suchmaschinen besser auffindbar zu machen. Stellen Sie sich vor, Sie suchen im Urlaub nach Angelmöglichkeiten – die Begriffe, die Sie eingeben würden, sollten auf der Homepage stehen. Alles Weitere ist nützlich, aber nicht notwendig. Ein Beispiel finden Sie unter www.sf-v.de.

5. Kooperation mit anderen Vereinen

Alle Angelvereine haben ähnliche Probleme: Sinkende Mitgliederzahlen machen sie unattraktiver, da das Angebot schrumpft. Kooperation mit anderen Vereinen in der Nähe oder sogar am gleichen Gewässer kann helfen, das Angebot zu verbessern. Unser Verein ist zum Beispiel Mitglied der Interessengemeinschaft Gersprenzpächter (IGG), wodurch die Mitglieder unkompliziert auch die Gewässer der anderen Vereine befischen können. Dabei bleibt die Regelung der Fischerei in jedem Verein eigenständig. Für den Nachwuchs hat sich das Angebot enorm verbessert – größere Jugendgruppen ermöglichen Zeltlager und Veranstaltungen, die nicht immer von demselben Verein organisiert werden müssen. Zudem lernen die Kinder so verschiedene Gewässer und

Gleichaltrige kennen. Auch Kooperationen mit öffentlichen Einrichtungen sind wichtig: Bauhof, Stadtverwaltung, Naturschutz-, Wasserbehörden und Forst sind essenziell, wenn es um die Verbesserung und Pacht neuer Gewässer geht. Auch kleine Bäche, die oft nicht bewirtschaftet werden, sind für Fliegenfischer interessant.

6. Flexibilität mit Mitgliedern

Es gibt viele verschiedene Lebensmodelle, und Vereine müssen das berücksichtigen, um Mitglieder zu gewinnen. Menschen wollen nicht, dass ihnen vorgeschrieben wird, was sie tun oder wie sie sein sollen. Man sollte sie so akzeptieren, wie sie sind, und jeden Beitrag schätzen. Natürlich kann ein Verein weiterhin selbst entscheiden, wen er aufnimmt.

Wir erstellen Arbeitspakete, die Teams selbstständig erledigen, z.B. vier Räuchertage im Jahr. Vier Mitglieder planen und organisieren alles, die Termine werden mit dem Vorstand abgesprochen. Dieses Prinzip lässt sich auf viele Projekte anwenden. Für teamübergreifende Kommunikation hilft ein interaktiver Online-Kalender, und wir nutzen E-Mails und Online-Tools. Experimente mit Chat-Diensten haben sich als unnötig kompliziert erwiesen.

Mitglieder wünschen sich Flexibilität bei Verpflichtungen, da Berufstätige oft lieber Arbeitsstunden bezahlen als leisten. Hier freie Wahl zu haben ist wichtig.

Fliegenfischer im Vorteil

Vereine mit vielen Fliegen Fischern haben die besten Aussichten, ihren Verein erfolgreich zu modernisieren. Vor allem wenn sie Fließgewässer mit Salmonidenbeständen haben. Angler gibt es genug und auch die Fliegenfischerei bekommt Zuwachs. Man muss etwas umdenken und den einen oder anderen neuen Ansatz wagen. Besondere IT-Kenntnisse braucht man dafür nicht. Es ist einfach(er) geworden und mehr kostenlose Werkzeuge stehen zur Verfügung, um Abläufe zu digitalisieren und effizienter zu gestalten. Betrachten Sie Ihren Verein etwas mehr als Dienstleister, denn den potenziellen Mitgliedern geht es heute darum den höchstmöglichen Freizeitwert zu generieren und der liegt für viele nicht im Rasenmähen und auch nicht mehr im „gemütlichen Beisammensein“. Das gilt aber nicht für alle Angler, ich habe nichts gegen ein Bier mit anderen Fliegen Fischern nach dem Abendsprung.

Faszination Leidenschaft Erlebnisse

Mittendrin – verlässlich



**JETZT 6 AUSGABEN +
TOLLE PRÄMIE SICHERN!**



Zefix Gutschein,
Wert 50 €



oder
GREYS Tital,
169 € Zuzahlung

- + Gratis-Ausgabe bei Bankeinzug
- + Versandkostenfreie Lieferung
- + Geschenk-Abo: Heft und Mappe gratis

Mehr Top-Prämien online – jetzt bestellen:
www.fliegenfischen.de/praemie · www.fliegenfischen.de/verschenken · 040/38906-880*

Sie erhalten 6 Ausgaben FliegenFischen für zzt. nur 77,40 € (DE) / 85,80 € (AT) / 125,40 CHF (CH) (inkl. MwSt. u. Versand) zzgl. des jeweiligen Zuzahlungsbetrags. Dieses Angebot gilt nur solange der Vorrat reicht. Ersatzlieferung vorbehalten. Der Prämienversand erfolgt nach Zahlungseingang. Zahlungsziel: 14 Tage nach Rechnungserhalt. Es besteht ein 14-tägiges Widerrufsrecht. Anbieter des Abonnements ist JAHR MEDIA GmbH & Co. KG. Belieferung, Betreuung und Abrechnung erfolgen durch DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH als leistenden Unternehmer. *(Bitte die Bestellnummer angeben: Selberlesen: 2155586 · Verschenken: 2155587)

