

## Mitglieder – ohne geht es nicht

(Beat Ammann)

**Ein Musikverein kann nur bestehen, wenn Mitglieder vorhanden sind. Aktuell ist es sehr schwierig, neue Mitglieder für unser Hobby zu begeistern. Verschiedene Musikgesellschaften müssen oder mussten den Betrieb gar einstellen. Zudem ist die Nachfolgeplanung für die verschiedenen Vereinsämter je länger je mehr eine Herausforderung, welche die Vereinsführung vor grosse Probleme stellt.**

**Der Seminarinhalt zeigte den Vereinsverantwortlichen auf, wie eine Mitgliedersuche aufgebaut werden kann und eine Nachfolgeplanung von Vorstandsmitgliedern und anderen wichtigen Chargen, nicht zur unendlichen Geschichte wird. Zudem wurde thematisiert, wie Helfereinsätze und –Konzepte erarbeitet und wie Mitglieder zum Mitmachen überzeugt und nicht überredet werden müssen.**

Der Referent Philipp Moor von Vereinscoaching.ch führte den Kurs offen mit vielen Diskussionen durch. Der ersten Teil des Kurses widmete er dem Thema Mitglieder. Zur Eröffnung dieses ersten Teiles stellte er den Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmern die Frage: „Was unternehmen die Musikgesellschaften, um zu neuen Mitgliedern zu gelangen?“



Bereits bei dieser ersten Frage waren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer angesprochen, sich in ihre Vereine hinein zu versetzen und den Ist-Zustand zu eruieren. Nebst den 60 Kursteilnehmerinnen und Kursteilnehmer nahmen auch Claude Muller (BKMV-Vorstands-Präsident) sowie Philippe Monnerat (BKMV-Musikkommissions-Präsident) und fünf Kantonal-Vorstandsmitglieder am Kurs teil.

Aus den Antworten zur Einstiegsfrage wurde rasch ersichtlich, dass alle Musikgesellschaften verschiedene Varianten und Ideen anwenden, um an neue Vereinsmitglieder zu gelangen.

Aus einer daraus entstandenen Diskussion wurde anschliessend ersichtlich, dass alle Vereine mit demselben Problem zu kämpfen haben:

- Es fehlen gewisse Altersklassen in den Vereinen.

Grund dazu kann sein: Arbeit oder Weiterbildung, der Drang, Geld zu verdienen.

Philipp Moor kann aus den Problematiken in den Musikgesellschaften Parallelen ziehen zu anderen Vereinen, wie zum Beispiel Turnvereine, welche ebenfalls mit Mitgliederschwund kämpfen.

Zu diesem Thema ergab sich die erste Gruppenarbeit. In sechs Gruppen sammelten die Kursteilnehmer Antworten, welche die Frage beantworten:  
„Was wird zum heutigen Zeitpunkt unternommen um neue Mitglieder zu gewinnen“.



Ergebnisse aus dieser Gruppenarbeit waren, dass es nicht immer neue Mitglieder sein müssen, welche dem Verein beitreten, sondern auch ehemalige Vereinsmitglieder wieder zu motivieren, in einer Musikgesellschaft mitzuspielen. In diesem Resultat besteht jedoch die Gefahr, dass Vereine untereinander auch als Mitstreiter zueinander stehen können, die Idee jedoch nicht aus den Augen gelassen werden darf. Darzu muss sich jeder Verein immer wieder attraktiv gestalten.



In dieses Thema integriert wird somit automatisch die Werbung und auch da gilt der bekannter Slogan: Wer nicht wirbt, der stirbt. Ein häufiges angewendetes Mittel, welches bestens bekannt ist aus der Politik, ist die „Mund zu Mund-Propaganda“, welche Wirkung in der Realität zeigt.

Automatisch entpuppte sich ein weiteres Gesprächsthema, nämlich: wann ist das ideale Alter, um die jugendlichen Musikantinnen und Musikanten in einen Verein aufzunehmen. Dieser Diskussionspunkt bewegte die Kursteilnehmer und den Kursleiter zusammen, da die Musikvereine gegenüber den Sportvereinen im Nachteil sind, da ein Instrument zuerst zu spielen erlernt werden muss, während ein Fussball von allen Jugendlichen sofort in Angriff genommen werden kann.

Gemäss Philipp Moor stellt sich anschliessend die Frage: Was sind die Mitglieder in einem Verein für uns eigentlich? Die Antwort liegt auf der Hand: es sind Kollegen, Mitstreiter, Auftraggeber und Kunden.

Was wollen jedoch diese Kunden, welche ihre Freizeit in einer Musikgesellschaft verbringen, eigentlich von einem Verein geboten haben? Ist es lediglich die Motivation, gute Literatur zu spielen, oder gehört eine Vereinsreise oder ein Sommernachtsgrillieren ebenfalls dazu und kann somit ein Verein an Attraktivität gewinnen?

Attraktiv muss ein Verein heutzutage sein, damit bestehende Mitglieder eine Musikgesellschaft nicht verlassen, denn nebst der natürlichen Fluktuation kann auch eine schlechte Organisation oder zu viel Verpflichtung zu einem Austritt führen.

Im zweiten Teil des Kurses drehte sich alles rund um das Thema Amtsübernahme.

In diesem Moment war es für den Kursleiter Moor besonders wichtig zu erfahren, wieso die Kursteilnehmer, welche aus einem grossen Teil von Präsidentinnen und Präsidenten aus dem Kanton Bern bestand, sich jemals für das verantwortungsvolle Amt zur Wahl gestellt haben, welche Erwartungen sie an dieses Amt hatten und welche von den Erwartungen bereits erfüllt wurden und welche nicht.



In einer zweiten Gruppenarbeit fanden sich diverse Antworten, welche jedoch hauptsächlich aus den Beweggründen bestand, etwas im Verein zu bewirken und den Verein weiterzubringen. Zu den Erwartungen gehörte nebst der privaten Entwicklung einerseits, den Fortbestand und andererseits die Weiterentwicklung des Vereines.

Um diese Ziele erreichen zu können muss eine Vereinsführungsperson die Gabe mit sich bringen, auch Aufgaben abgeben zu können und das gewisse Vertrauen den Vorstandsmitgliedern und den Musikantinnen und Musikanten entgegenzubringen.

Welche Aufgaben darf ich als Präsident delegieren und welche nicht? Zu diesem Thema ergab sich eine erneute Diskussion unter den Kursteilnehmern, da dies doch nicht einheitlich geregelt werden kann.

Das Anschlusssthema war nun nicht weithergeholt: Welche Nachfolgeplanung gibt es in einem Verein? Auch hier gibt es eine Verbindung zu Vereinsunabhängigen Mitteln. Man kann die Nachfolge mit einem Stelleninserat aus einer Zeitung vergleichen. Es muss ein Anforderungsprofil der zu besetzenden Position im Vorstand erstellen werden. Um dies möglichst treffsicher zu gestalten, bedarf es etwas Zeit in Anspruch zu nehmen, denn das Amt soll nicht nur für kurze Zeit neu besetzt werden. Gemäss Vereinscoach Moor macht es Sinn, sich bereits früh genug Gedanken über eine Amtsübergabe zu machen. Eine Musikgesellschaft bietet etliche Möglichkeiten, Vereinsmitgliedern bereits in jungen Jahren kleine Vereinsaufgaben zu übergeben, damit es später kein grosses Problem darstellen sollte, den Präsidiumsposten oder andere Vorstandschargen zu besetzen. Diese Planung muss jedoch laufend stattfinden, um eine lückenlose Zukunft und einen Weiterbestand der Vereine gewährleisten zu können.

Zum Schluss des Kurses waren noch Fragen und Anliegen im Raum, welche für weitere Vereinsführungs-Kursthemen im BKMV sorgen werden.

