

Herzlich
Willkommen

Zur 1. Regionalkonferenz des DSB
im Rahmen des Projektes
Mitgliedsentwicklung im
Deutschen Schützenbund

Weimar, 2. Oktober 2010

Programm

10³⁰

Begrüßung und Einführung
Vorstellung

- Einschätzungen der Teilnehmer
- Impulsreferat:
 - Vorstellung Projekt
 - Analysen + Ergebnisse
 - Zielsetzungen

12¹⁵

- Mittagspause -

13⁰⁰

- Maßnahmen zur Mitgliederentwicklung
 - in Arbeitsgruppen
 - Kaffeepause -

- Diskussion des Maßnahmenkatalogs
- Erfolgsfaktoren

16⁰⁰

Zusammenfassung, Auswertung
ENDE

Veränderungsbedarf

Wie wichtig wäre es, dass sich in Ihrem Schützenverein / Schützenverband im Hinblick auf die Mitgliedergewinnung und -bindung etwas verändert?

unwichtig

sehr wichtig

Veränderungsbereitschaft

Wie hoch schätzen Sie die Bereitschaft in Ihrem Schützenverein / Schützenverband ein, dass sich in Bezug auf die Mitgliedergewinnung und -bindung tatsächlich etwas verändert?

sehr niedrig

sehr hoch

Mein Schützenverein / Schützenverband hat sich in Bezug auf die Mitgliederzahlen und die Zusammensetzung der Mitglieder bis zum Jahr 2020 folgendermaßen entwickelt...

die letzten Jahre "weniger aktiv"
viele 40-jährige, 50-jährige, 60-jährige
haben, werden aber nicht mehr
gefragt

Unser Tätigkeitsspektrum wird
weiterhin mit einem 10-20%igen
Anstieg (wird) sein. Das
wird sich auf die 30-Jährigen
10-20% der Mitglieder
→ Schützenvereine

- jährlich 5 Jugendliche kommen
- 1 Trainee-Mitglied
- Mitgliedzahl von 1000 gestiegen

Verein
VDM PD auf 70
Mitglieder
700 → 600

um 1/3 geschrumpft

um 1/3 geschrumpft

- 40%

- 25% ca. 800 Mitglieder
Schützenverein SGN

2010	2020
110.000 M	100.000 M
- 10 %	

...
...
...
...
...

- 10%
- 20%
- 30%
- 40%
- 50%
- 60%
- 70%
- 80%
- 90%
- 100%

Mitgliederzahl gleich
von
Mitgliederzahl bleibt
etwas gleich
aber immer mehr Senioren

(durchbleiben) - gleichbleibend

Wird eine Auswertung gemacht?
oder ist das ein Teil des
Berichts?

Sehr positiv, für den Verein
aber, insbesondere auf
die 30-Jährigen, die
Kapital von 1000
in den Verein einbringen

Entwicklung bis 2020
ca. 20% Zuwachs

LV
Mitgliederentwicklung
größte Verluste
auf 19.000 Mitglieder

da heute sehr "schwermelastig" u.
kann die weitere Arbeit an der Ver-
fahren, wobei man die bei - Rück-
gang

Unser Tätigkeit wird schwieriger
werden -> Alter Mitglieder
schwerer (biologisch) aus.
Es wird schwieriger junge
Mitglieder zu gewinnen
-> Stagnation bei ca 40 1/2

Verein
von 80 auf 70
Mitgl.
Schätzkreis
700 -> 600

um 1/3 geschrumpft

um 1/3 geschrumpft

Mitgliederzahl
stetig
Mitgliederzahl
etwa gleich
aber immer mehr S

- 40%

- 25% ca. 800 Mitglieder

Abnahme der Zahl
der Mitglieder führt zu
schwierigeren
Förderung der Arbeit
in der Jugend
In der Jugend gibt
es keine die man aus
bilden könnte

- Mitglieds-
zahl
stabil
- Anzahl
Vereine

Gleich bleibt

- 40%

- 25% ca. 800 Mitglieder
Schützenkreis SÖM

2010	2020
110 000 M	100 000 M
- 10 %	

Abnahme um 20%
Der Verband sieht zu
überall
1/3 der Vereine hat keine
Jugend
Im Schützenkreis gibt
es Vereine die aus dem
Verband aussteigen

- Mitglieds-
zahl
stabil
- Anzahl
Vereine
gerade
- Schützengeld
verändert

Mitgliederzahl gleich

• stat.

Mitgliederzahl bleibt
etwa gleich
aber immer mehr Senioren

Gleichbleibend - gleichbleibend

Sehr positiv. Wir haben einen
stetig wachsenden Zulauf,
da wir den gesundheitlichen
Aspekt von Bogensport
in den Vordergrund stellen.

Entwicklung bis 2020
ca. 20% Zuwachs

LV

- Mitgliederrückgang
gestoppt. Leichte Zugänge
auf 19.000 Mitglieder

- 3 Trainer ausgebildet
- Mitgliederzahl von 100 gehalten

Tätigkeit wird schwieriger
 → Alter Mitglieder
 (biologisch) aus.
 → schwierige Junge
 der Frauen
 Generation ca. 40%

Teile der Zahl der Mitglieder wird es an-
 zuhalten / geben das in der Zukunft
 1. Gruppe: 20% der Mitglieder
 2. Mitgliederzahl wird sich erhöhen
 3. Teil 2: 20% der Mitglieder
 4. Teil 3: 20% der Mitglieder

Wichtigste Aufgabe
 durch Erweiterung von Bogensport
 etc. ist die Steigerung von
 Mitgliedszahl

Mitgliederzahl gleich
 - ston

Mitgliederzahl bleibt
 etwa gleich
 aber immer mehr Senioren

Gleichbleibend - gleichbleibend

Sehr positiv. Wir haben einen
 stetig wachsenden Zulauf,
 da wir den gesundheitlichen
 Aspekt von Bogensport
 in den Vordergrund stellen.

Entwicklung bis 2020
 ca. 20% zuwachs

- jährlich 5 Jugendliche gewinnen
- 3 Trainer ausgebildet
- Mitgliederzahl von 100 gehalten

Unsere Tätigkeit wird schwieriger
werden → ältere Mitglieder
schieden (biologisch) aus.
Es wird schwieriger junge
Mitglieder zu gewinnen
→ Stagnation bei ca. 40 Mg

Trotz stabiler Mitgliederzahl wird es eine
Erhaltung geben, die es folgt ausbauen?

1. Einige Jugendliche abholen
2. Altersstruktur ausbauen

Vorher Zeit: 22 250 Mitglieder
davon 60% Jugendliche

Mitgliederzahl gleich

...aten
Mit

...durch Gewährung
relativ einer
Mitgliederzahl

Sehr po
stetig so
da sein de
Aspekt v
in d

Teilziel: Mitgliedergewinnung

1. Strategie: Schwerpunktsetzung bei ausgewählter Zielgruppe (Jugend, Wiedereinsteiger/innen, Senioren u. Seniorinnen)
2. Strategie: Nutzung des Bogensports u. von Freizeitsportarten

Unsere Vorschläge zu Maßnahmen

- ^{gerade} Ansprache von Schulen im Bogenbereich / Zielgruppen / Länders → Ansprache Jugend → Konzentration bei Fest einkalibriert
- verstärkte Öffnung in die Gemeinde (Präsentation bei Festen, Schützenfest, Öffentlichkeitsarbeit (z.B. Presse)) → wie kann Interesse bei Schützenfest für Vereinszugehörigkeit geweckt werden → "Überraschungsrabatt" bei Eltern/Trainer
- Findung von Ansprachemöglichkeiten zu Zielgruppen "Senioren" - "Wiedereinsteiger" → Angebot: Jodeltag / Gemeindefest / Atmosphärische in Verein, paraded Angebot
- Attraktive Aufnahmebedingungen („Schneppermitgliedschaft“ / Aufnahmegebühr)
- „Freunde Tische für den“ - Kooperationen mit aktiven Sportarten / Dartsproben in Kegel- / Spieldressen, Gemeinschaft mit anderen Vereinen
- Förderung von Kindern ohne Zugang zu Waffe (z.B. Bogensport, die aus ethischen Gründen nicht schießen können) → Schützenvereine sind häufig aufgrund von Vereinsstruktur / Sportart nicht in Kontakt mit anderen Vereinen → separat

Teilziel: Klare interne u. externe Profilierung des DSB bis 2015

1. Strategie: Profilschärfung im DSB
2. Strategie: Stärkung des positiven Bildes der Schützenvereine im DSB in der Öffentlichkeit

Unsere Vorschläge für Maßnahmen

- Was ist DSB? (Sportler als Aushängeschild | STARS)
- Sport-verband (nat. Aufg. - DSB Wiesb.) • Lobbyaufg. (GEMA), Waff.G.
- Tradition (Braucht., soziale Komp., Feste) (reg. Aufg. - Vereine, Kreise)
- Disziplin schärfung ?!
- Internetportal (cms)
- „Wie werde ich Sportschütze?“ • Handlungsanweisung
- Vermarktung Sportwettsen
- Seniorsport (Auflage)
- Geselligkeit im Verein
- Markenwelt „Verein im DSB“
- Mitgliedsabzeichen (Pin)

Teilziel: Stärkung der Vereinsarbeit

1. Strategie: Qualifizierung der ehren- u. hauptamtlichen Mitarbeiterinnen auf allen Ebenen
2. Strategie: Aufgabendefinition der Verbandsebene zur Unterstützung der Vereine

Unsere Vorschläge zu Maßnahmen:

Voraussetzung: halbwegs aktiver Verein

- Unterschiedliche Formen nutzen (nicht nur Präsenz-Weekendern)
- Unterstützend Materialien bereit stellen
- Einstieg anbieten (kleine Gruppen, überschaubares Aufwand), attraktiv machen (z.B. Planspiel)
- Multiplikatoren in die Kreise (3-4 Leute)
 - ↳ über Landesverband
- Hauptamtliche Strukturen (z.B. Sichtungstrainee) nutzen
- Gezielte Ansprache von Personen
- Anerkennung von Ehrenamtliche

Rückvergütung bei
JugendleiterInnen?
(pro Jugendlichen-Mitglied)

Nachhaltigkeit
von Qualifizierungsmaß-
nahme für kein Klare

• Insbesondere für
kleine Vereine Förderung
der Quali.-maßnahme

PROFFICE



Mindestgröße von
Kreinen zur +
Qualitätssicherung Auf-
gaben

Zentrale Disziplin
oder Attraktivität
der Vielfalt?!

3 Stufen des Preis
der Munition

Teilziel: Stärkung der Vereinsarbeit

Maßnahmen:

Ihre Priorisierung:

Rollen- und Aufgabenklärung auf den verschiedenen Ebenen	
Regional-Workshops zum Projekt Mitgliederentwicklung ab 2010	••
Einsatz von Regionalmanagern, die die Vereine in ihrer Arbeit vor Ort insbesondere im Hinblick auf die Mitgliederentwicklung unterstützen	••••••••
Zentrale Datenerfassung beim DSB	
Qualifizierungsprozesse für im Verein ^{arbeit} Tätige	
⇒ Qualifizierung der hauptamtlich Mitarbeitenden	
⇒ Qualifizierungsreihe für ehrenamtliche Funktionsträger	•••••
Einbindung Mitgliederentwicklung in die Übungsleiter Aus-/Fort-/ Weiterbildung	••••••••••••••
Qualifizierungsreihe der Landesgeschäftsführer	
Best-Practise Plattformen / Ideenpool für Vereine	
Ehrenamts-/Engagements „Offensive“ Kampagne	
⇒ Ehrenamtszertifikat	•••••••
⇒ Ehrenamtler des Jahres	
⇒ Hilfestellung zur Gewinnung Ehrenamtlicher	•
⇒ Aufgabenbeschreibung für Ehrenamtliche / Zuordnung von Funktionen	•••••
⇒ Neue Qualifizierungsformate (Modul, Selbstlern...)	•••••••
⇒ „Einstiegsmodelle“ für Qualifizierung (kleine Gruppen, intensiver, überschaubare Aufgaben)	•••••
⇒ Finanzielle Förderung von Qualifizierungsmaßnahmen	••••••••••••••
- für kleine Vereine	••
- für Jugendleiter	
⇒ Hauptamtl. Strukturen nutzen (z.B. Schlichtungsstelle für Trainingsbereich im Verein)	••

⇒ Ehrenamtszertifikat

⇒ Ehrenamtler des Jahres

⇒ Hilfestellung zur Gewinnung Ehrenamtlicher

⇒ Aufgabenbeschreibung für Ehrenamtliche /
Zuordnung von Funktionen

⇒ Neue Qualifizierungsformen (Module, Selbstlernen...)

⇒ "Einstiegsmodelle" für Qualifizierung
(kleine Gruppen, Vereinswahl, überschaubare Aufgaben)

⇒ Finanzielle Förderung von Qualifizierungsmaßnahmen

- für kleine Vereine

- für Jugendleiter

⇒ Hauptamtliche Strukturen nutzen
(z.B. Schlichtungstrainer für Trainingsarbeit im Verein)

Schaffung einer Markenwelt im DSB

- ⇒ Marke „Schützenvereine im DSB“
- ⇒ Zertifizierung Vereinsprofile

Integration des Behindertensports

- ⇒ Veränderung Regelwerk zur Inklusion von Behinderten
- ⇒ Kooperation mit dem DBS

Strukturreform im DSB (bereits 2010 angelaufen)

- ⇒ Herausgearbeitete, spezifische Organisationsstruktur für den DSB
- ⇒ Eigenes Leistungssportprofil mit Organisationsstruktur
- ⇒ „Durchforstung“ des Disziplinenkataloges im Sportschießen

Initiative „Schützenhilfe“ (bereits 2010 angelaufen)

- ⇒ Imagekampagne zur Darstellung des sozialen Engagement von Schützenvereinen
- ⇒ Aufbau eines Schützenhilfe-Fonds aus dem entsprechende Projekte finanziert werden
- ⇒ Wettbewerb in der Deutschen Schützenzeitung

Nutzung neuer Medien (z.B. Facebook, Twitter...) zur Erreichung neuer Zielgruppen (bereits 2009 angelaufen)

Durchgängigen Informationsfluss vom DSB über die Landesverbände in die Vereine und bis zum Einzelmitglied gewährleisten

Bundesweite Imagekampagne

Informationsfilm DSB zu den verschiedenen Disziplinen im Schießsport

Nutzung von Großveranstaltungen zur Darstellung der Angebote im DSB und in den Schützenvereinen

DSB-Großveranstaltung mit Außenwirkung in der Öffentlichkeit

Mitgliedsabzeichen (Pin)

globales Internetportal
(cms)
für Vereine nutzbar

Sport für Ältere
Senioren sport progr.

Handlungsempfehlung
„Wie wurde ich Sportler?“

Karte im WWW
mit Vereinslokalisierung

Sportler als
STARS

Disziplinen im Schießsport

Nutzung von Großveranstaltungen zur
Darstellung der Angebote im DSB und in der
Schützenvereinen

DSB-Großveranstaltung mit Außenwirkung in
Öffentlichkeit

Mitgliedsabzeichen
(Pin)



globales Internet
portal
(cms)
für Vereine nutzbar

Sport für Ältere
Senioren sport progr.

Handlungsanweisung
„Wie werde ich Sportschütze“

Karte im WWW
mit Vereinslokalisierung

Sportler als
STARS
präsentieren

Maßnahmen:

- Imagekampagne im "Kleinen" → vor Ort Verein gutes Gesicht geben
- ↳ Überzeugungsarbeit in Pol. Lk., Familien, Umfeld d. Verein

Stärkung des Bogensports als eigenständige Marke

⇒ Ausbildungs-offensive Bogensport

⇒ Arbeitshilfen „Aufbau einer Bogensparte“ / „Gründung eines Bogensportvereins“

⇒ Startpaket zur Einführung von Bogensport

⇒ Gewinnung weiterer Kooperationspartner für Bogensport (z.B. Ausrüster, Reiseveranstalter etc.)

⇒ Road-Show zur Demonstration der Sportart

⇒ Demonstration der Sportart bei Vereinen (z.B. bei Mitgliederversammlungen)

Sommerbiathlon (evt. mit Laser)

⇒ Ausrichtung eines "Wettkampfprogramms" durch den DSB

Lichtschießen

Jedermann-Wettkämpfe

Wettbewerb / Preis für das beste Konzept im Bereich Mitgliederentwicklung

Kooperationen mit anderen Sportverbänden zur gemeinsamen Angebotserweiterung

Stärkere Verknüpfung von Angeboten im Schützenverein mit sportlichen Angeboten

Mehrkampf-Wettbewerbe

Einrichtung einer Arbeitsgruppe im DSB „Neue Techniken im Schießsport“

- attraktives Vereinsleben
- sportliches Angebot
- Gemeinschaft / Freizeitsport

Interesse bei Schützenfest mit „Begrüßungsbesuch“ im Schützenverein

attraktive / kindgerechte Einheitsformalitäten für Mitglieder d. „Schützenvereins“

weitere Öffnung in die Gemeinde

- Bogenbau bei Schützenfest
- Schützenfest / Tag d. Tierschutz
- Schützenfest / Tag d. Tierschutz
- Schützenfest

Einmalige Bindung v. Kindern am Verein → Freizeitsport und ohne Verein

Maßnahmen:

- Image Kampagne im "Kleinen" → vor Ort Verein gutes Gesicht geben
- ↳ Überzeugungsarbeit in Politik, Familien, Umfeld d. Vereins

Stärkung des Bogensports als eigenständige Marke

⇒ Ausbildungsoffensive Bogensport

⇒ Arbeitshilfen „Aufbau einer Bogensparte“ / „Gründung eines Bogensportvereins“

⇒ Startpaket zur Einführung von Bogensport

Schneeschportdisziplinen
Einführung des DOSB / DSB Sportausweises

- gemeinsame Freizeitaktionen (z.B. Bootstour, Grillen ...)
- ✓ - Attraktivität von Veranstaltungen verbessern (Ziel → da muss man hin)
- ✓ - Informationsfluss im Verein verbessern (z.B. Newsletter, Homepage, Mail, Pinwand)
- Würdigung von Verdiensten für den Verein
- Atmosphäre / Geselligkeit fördern / Vereinsabende
- Kostenübernahme AF durch Verein, Kreis, LV
- Beteiligung an kommunalen Veranstaltungen
- attraktives, freudbetontes Trainingsprogramm / Betreuung Paten
- sozialen Kontakt fördern
- Zusammenarbeit regionaler Vereine (auch Sportartübergreif.)
/ Zusammenschluss Synergieeffekte nutzen
- Kostenübernahme für überregionale Wettkämpfe
- gesunde Mischung zw. Tradition, BS, LS

Techniken im Schießsport"

- aktuelles Vereinsleben
- sportliches Angebot
 - Gemeinschaft / Freizeit

Interesse bei Schützenfest
mit "Begünstigungsbescheid" im
Schützenheim setzen

aktuelle / künftige
Einstiegsmöglichkeiten für
Mitgliedschaft
"Schnuppermitgliedschaft"

verstärkte Öffnung in
die Gemeinde

- Präsentation bei Schützenfesten
- Schützenfest / Tag d. o. Tm
- Mitmachaktionen
- Kassenarbeit

frühzeitige Bindung v.
Kindern an Verein
→ Beratung auch ohne
Waffen

Schützenverein

Maßnahmen:

Ihre Priorität

Vereinsoffensive:

⇒ Darstellung der Angebote im Verein

⇒ „Bring-Mit“-Aktion

⇒ Ansprechpartner für Mitgliedergewinnung und -bindung in den Vereinen (Mitgliedermanagement)

Steigerung der Attraktivität und Erweiterung des Angebots für Ältere:

⇒ Auflageschießen 50+

⇒ Programm 50+

Tag der Schützenvereine in Deutschland

Wettbewerbe im Traditionsbereich

Erstellung breitensportlicher Varianten von Schießsportdisziplinen

Einführung des DOSB / DSB Sportausweises

- gemeinsame Freizeitaktionen (z.B. Bootstour, Grillen...)
- ✓ - Attraktivität von Veranstaltungen verbessern (Ziel → da muss man hin)
- ✓ - Informationsfluss im Verein verbessern (z.B. Newsletter, Homepage, Mail, Pindand)
- Würdigung von Verdiensten für den Verein
- Atmosphäre / Geselligkeit fördern / Vereinsabende
- Kostenübernahme AF durch Verein, Kreis, LV?
- Beteiligung an kommunalen Veranstaltungen
- attraktives, freudbetontes Trainingsprogramm / Betreuung Paten
- Sozialen Kontakt fördern
- Zusammenarbeit regionaler Vereine (auch Sportartübergreifend)
Zusammenschluss Synergieeffekte nutzen
- Kostenübernahme für überregionale Wettkämpfe
- gesunde Mischung zw. Tradition, BS, LS

Erstellung breitensportlicher Varianten von
Schießsportdisziplinen

Einführung des DOSB / DSB Sportausweises

- gemeinsame Freizeitaktionen (z.B. Booktour, Grillen...)
- ✓ - Attraktivität von Veranstaltungen verbessern (Ziel → da muss man hin)
- ✓ - Informationsfluss im Verein verbessern (z.B. Newsletter, Homepage, Mail, Pinwand)
- Würdigung von Verdiensten für den Verein
- Atmosphäre / Geselligkeit fördern / Vereinsabende
- Kostenübernahme AF durch Verein, Kreis, LV
- Beteiligung an kommunalen Veranstaltungen
- attraktives, freudbetontes Trainingsprogramm / Betreuung Paten
- sozialen Kontakt fördern
- Zusammenarbeit regionaler Vereine (auch Sportartübergreif.)
Zusammenschluss Synergieeffekte nutzen
- Kostenübernahme für überregionale Wettkämpfe
- gesunde Mischung zw. Tradition, BS, LS

Herzlich
Willkommen

Zur 1. Regionalkonferenz des DSB
im Rahmen des Projektes
Mitgliedsentwicklung im
Deutschen Schützenbund

Weimar, 2. Oktober 2010

Programm

10³⁰

Begrüßung und Einführung
Vorstellung

- Einschätzungen der Teilnehmer
- Impulsreferat:
 - Vorstellung Projekt
 - Analysen + Ergebnisse
 - Zielsetzungen

12¹⁵

- Mittagspause -

13⁰⁰

- Maßnahmen zur Mitgliederentwicklung
 - in Arbeitsgruppen
 - Kaffeepause -

- Diskussion des Maßnahmenkatalogs
- Erfolgsfaktoren

16⁰⁰

Zusammenfassung, Auswertung
ENDE

Veränderungsbedarf

Wie wichtig wäre es, dass sich in Ihrem Schützenverein / Schützenverband im Hinblick auf die Mitgliedergewinnung und -bindung etwas verändert?

unwichtig

sehr wichtig

Veränderungsbereitschaft

Wie hoch schätzen Sie die Bereitschaft in Ihrem Schützenverein / Schützenverband ein, dass sich in Bezug auf die Mitgliedergewinnung und -bindung tatsächlich etwas verändert?

sehr niedrig

sehr hoch

Mein Schützenverein / Schützenverband hat sich in Bezug auf die Mitgliederzahlen und die Zusammensetzung der Mitglieder bis zum Jahr 2020 folgendermaßen entwickelt...

die letzten Jahre "unregelmäßig"
wenn es nicht, sondern dann
haben, haben dann doch 1. Schritt
gegründet

Unser Tätigkeit wird schwächer
werden mit einer 10-20%iger
Abnahme (wird 2020)
Es wird Schütz. 30 Jahre
19. Jhr. der 1. Schütz. in
→ Schütz. 1. Schütz. 19. Jhr.

- jährlich 5 Jugendliche kommen
- 1 Trainee-Mitglied
- Mitgliedzahl von 1000 gestiegen

Verein
VDM PD auf 70
Mitglieder
700 → 600

um 1/3 geschrumpft

um 1/3 geschrumpft

- 40%

- 25% ca. 800 Mitglieder
Schützenverein SGN

2010	2020
110.000 M	100.000 M
- 10 %	

...
...
...
...
...

- 1. Jhr. 1. Schütz.
- 2. Jhr. 1. Schütz.
- 3. Jhr. 1. Schütz.
- 4. Jhr. 1. Schütz.
- 5. Jhr. 1. Schütz.

Mitgliederzahl gleich
von
Mitgliederzahl bleibt
etwas gleich
aber immer mehr Senioren

(durchbleiben) - gleichbleibend

Wird eine Anzahl von Mitgliedern
1000-1500 (im Schnitt von
Mitgliedern)

Sehr positiv, für den Verein
aber, insbesondere auf
die von der Jugendzeit
keine von 1000 Mitgliedern
in den Verein 1. Schütz.

Entwicklung bis 2020
ca. 20 % Zuwachs

LV
Mitgliederentwicklung
größte Verluste
auf 19.000 Mitglieder

da heute sehr "schwipenlastig" u.
kann die weitere Arbeit an der Ver-
fahren, wobei man die bei - Rüd-
gang

Unser Tätigkeit wird schwieriger
werden -> Alter Mitglieder
schwer (biologisch) aus.
Es wird schwieriger junge
Mitglieder zu gewinnen
-> Stagnation bei ca 40 1/2

Verein
von 80 auf 70
Mitgl.
Schätzkreis
700 -> 600

um 1/3 geschrumpft

um 1/3 geschrumpft

Mitgliederzahl
stetig
Mitgliederzahl
etwa gleich
aber immer mehr S

- 40%

- 25% ca. 800 Mitglieder

Abnahme der Zahl
der Mitglieder führt zu
schwierigeren
Förderung der Arbeit
in der Jugend
In der Jugend gibt
es keine die man aus
führen könnte

- Mitglieds-
zahl
stabil
- Anzahl
Vereine

Gleich bleibt

- 40%

- 25% ca. 800 Mitglieder
Schützenkreis SÖM

2010	2020
110 000 M	100 000 M
- 10 %	

Abnahme um 20%
Der Verband sieht zu
überall
2/3 der Vereine hat keine
Jugend
Im Schützenkreis gibt
es Vereine die am von
behalten sollen

- Mitglieds
zahl
stabil
- Anzahl
Vereine
gerade
- Schützpost
verändert



















































