



Der Badische Turner-Bund 
der Verband für Leistungs-, Freizeit- und Gesundheitssport...



Leitfaden

Best Ager im Turn- und Sportverein



Stand: August 2021





Ausgangssituation

Der Begriff Best Ager stammt ursprünglich aus dem Zielgruppen-Marketing und schließt Menschen ab 50 Jahre bis Mitte 60 Jahre ein. Sie wollen fit & aktiv sein und suchen nach entsprechenden Angeboten unter Gleichgesinnten. Sie stehen häufig noch voll im Berufsleben, haben schon viel erreicht und bieten ein enormes Know-how in allen Lebenslagen – zusammen mit einem großen persönlichen Erfahrungsschatz. Best Ager sind anspruchsvoll und konsumfreudig.

Best Ager = Personen im „Besten Alter“ (ab 50 Jahre bis Mitte 60)

→ Auch bekannt als Generation Gold, Generation 50plus, Die neuen Alten, Junge Alte, Silver Ager, Third Ager, Master Consumer, Future Seniors, Busy fit Oldies“

(Quelle: Wikipedia, grin.com)

In den badischen Turn- und Sportvereinen gibt es eine Vielzahl an unterschiedlichsten Sportangeboten für Erwachsene. Doch nicht jedes Angebot ist für jedes Individuum geeignet. Zielgruppenorientierung und eine konkrete Benennung und Beschreibung der Angebote schaffen hingegen Klarheit. Junge Erwachsene (20-30 Jahre) orientieren sich häufig an der Fitnessbranche. Von ihnen und der darauffolgenden Altersklasse der 30-50 Jährigen wird ein attraktives Kurssystem gerne in Anspruch genommen. Die Generation 70+ fühlt sich in den in Vereinen häufig fest verankerten Frauengymnastik- und Senioren-Gruppen heimisch. Doch was ist mit den Best Agern? Welche Sport- und Freizeitangebote wünscht sich diese ausgewählte Zielgruppe? Was sollte man über die Gruppe der Best Ager wissen, um sie für eine Mitgliedschaft im Verein, eine Übungsleitertätigkeit oder sogar für die Gremienmitarbeit zu begeistern?

Leitfaden: Zielgruppe „Best Ager“ im Turnverein

Der BTB möchte seine Vereine dabei unterstützen, die Zielgruppe der Best Ager besser zu verstehen und damit besser zu erreichen. Sie bietet enormes Potenzial für personellen Zugewinn in den Sportgruppen, den Kreisen der Übungsleiter sowie für die Mitarbeit in Vereinsgremien. Der Leitfaden soll Impulse und Denkanstöße geben und in der konkreten Umsetzung helfen. Er dient als Unterstützung und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Anwendungsempfehlung:



Der Leitfaden kann zu einer ersten Ideenfindung und zur anschließenden Konkretisierung herangezogen werden. Nehmt euch hierfür gemeinsam mit dem gesamten Vorstand Zeit – möglichst in einem separaten Zeitrahmen, unabhängig vom Sitzungsalltag. Es besteht die Möglichkeit, dass jeder Einzelne den Leitfaden für sich ausfüllt und in einem gemeinsamen

Austausch über die Ergebnisse diskutiert wird. Alternativ kann das Dokument auch von allen gemeinsam bearbeitet werden – jedes Teammitglied lässt seine Ideen und Argumente einfließen.

Wir wünschen Euch gute und produktive Gespräche!



Inhalt

1. Warum Best Ager im Turn- und Sportverein?
2. Situationsanalyse
3. Best Ager für das Sportangebot gewinnen
4. Best Ager als Übungsleiter gewinnen
5. Best Ager für die Gremienarbeit gewinnen
6. Status Quo – Badische Turn- und Sportvereine

1. Warum Best Ager im Turn- und Sportverein?

Die Gruppe der Best Ager ist deutlich von der Gruppe der Senioren 70+ zu differenzieren. Während die einen noch voll im Berufsleben stehen, genießen die anderen ihre wohlverdiente Rente. Soziale Kontakte und Freizeitverhalten sind daher völlig unterschiedlich. Was Vitalität und Leistungsfähigkeit angeht, sind diese beiden Gruppen ebenfalls nicht miteinander gleichzusetzen. Die Best Ager haben ihre eigenen Charakteristika und Motive, die sehr gut zu den Idealen eines Sportvereins passen.

Charakteristika	Motive zum Sporttreiben	Motive für ehrenamtliches Engagement
<ul style="list-style-type: none"> – Größte Bevölkerungsgruppe (Babyboomer) – Qualitätsbewusstsein – Fühlen sich von dem Begriff „Senioren“ nicht angesprochen – Freizeit und Vergnügen haben hohe Priorität – Aufgeschlossenheit für neue Entwicklungen – Selbstständigkeit und Unabhängigkeit – Portfolio an Fertigkeiten und Fähigkeiten – Finanzielle Sicherheit und hohe Kaufkraft – Multiplikatoren mit großem Netzwerk 	<ul style="list-style-type: none"> – Überdurchschnittliches Gesundheitsbewusstsein – Bedürfnis nach Aktivität und Erlebnis – Gesellschaftliche Integration – Gemeinschaftsgefühl 	<ul style="list-style-type: none"> – Soziale Kontakte und Anerkennung – Gesellschaftliches Verantwortungsbewusstsein – Bestätigung und Glück erfahren <div style="text-align: center;">  </div>

Die Zielgruppe hat multiples Potential für Vereine, ob **als aktive Teilnehmer/innen im Angebot, als Übungsleiter/innen oder als gestaltendes Mitglied in den Vereinsgremien.**



Ende der Vorschau...



Du möchtest das komplette Dokument lesen?



Alle **BTB-Mitgliedsvereine** können das PDF **kostenfrei** unter Angabe von Name und Verein beantragen.



vereinsentwicklung@badischer-turner-bund.de