



Kooperation zwischen Schule und Sportverein

# Bedingungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

**Kooperationen zwischen Schulen und Sportvereinen werden immer wichtiger. Sind sie doch eine Antwort auf die tägliche Schulzeitverlängerung durch den stetigen Ausbau von ganztägig arbeitenden Schulen sowie die Einführung der Schulzeitverkürzung (G8). Wollen Vereine auch langfristig eine enge Bindung zu Kindern und Jugendlichen erhalten, müssen sie auf die veränderten Rahmenbedingungen reagieren und neben den Risiken die Chancen erkennen. Denn die örtlichen Schulen und Sportvereine sind die „idealen Partner“, wenn es darum geht, für die Schüler/-innen in ganztägig arbeitenden Schulen ein vielfältiges Bewegungs-, Spiel-, und Sportangebot zu ermöglichen. Es entsteht dabei eine „Dritte Säule“ zwischen den beiden Systemen Schule und Sportverein - der „Sport im Ganztag“.**

Eine Unterstützung hierfür ist seit 2007 die Initiative „Sportverein plus Schule“ der Sportjugend Hessen. In Kooperation mit dem Hessischen Ministerium für Familie, Arbeit und Gesundheit wurde von 2007 - 2009 für bisher knapp 100 Kooperationen Beratung, Qualifizierung und finanzielle Förderung angeboten. Durch die Rückmeldungen der Kooperationen in Form von Jahresberichten und während der Beratungstreffen wurden wichtige Erkenntnisse über die strukturellen Notwendigkeiten für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen

Sportvereinen und Schulen gewonnen. Denn hessenweit besteht ein bunter Flickenteppich an Kooperationsangeboten und -formen zwischen Sportvereinen und Schulen, die große Unterschiede bezogen auf Qualität, Umfang, Stadt-Land-Regionen, Vereinsgröße etc. aufweisen. Trotz dieser Unterschiedlichkeit werden im Folgenden 12 Bedingungen als Ausdruck übergreifender Strukturen für eine erfolgreiche Kooperationsarbeit beschrieben.

## 1. Kommunikation

Gute Absprachen und der Austausch von Informationen werden zumeist als erstes genannt. Denn bereits im Vorfeld hilft der Aufbau einer geeigneten Kommunikationsstruktur mit festen Ansprechpartnern auf beiden Seiten um organisatorische Fragen klären zu können. Auf diese Art und Weise kann der Informationsfluss zwischen Schule und Verein aufrecht gehalten werden. In der konkreten Kooperationspraxis wird in den meisten Fällen das informelle Treffen oder eine Absprache per Telefon und E-Mail als Kommunikationsplattform genannt. Exis-

## 2. Gleiche Augenhöhe

Für eine harmonische Zusammenarbeit zwischen den Kooperationspartnern ist eine Arbeit auf gleicher Augenhöhe wichtig. Vor dem Hintergrund eines Verständnisses, dass Bildung mehr als Schule ist, sollte jeder Partner seine komplementäre Rolle als vornehmlich formaler Bildungsakteur (Schule) und vorwiegend non-formaler Bildungsakteur (Sportverein) in der Ganztagsbildung verstehen. Die gegenseitige Anerkennung der Arbeit des Partners trägt nicht nur wesentlich zur „guten Chemie“ innerhalb der Kooperationen bei, sondern vermittelt vor allem gegenüber den Schüler/-innen ein sich ergänzendes Bildungsangebot.

## 3. Ziele und Erwartungen abgleichen

Zu Beginn der Kooperation sollte ein Austausch über die Ziele und Erwartungen beider Seiten stattfinden. Auf diesem Weg kann eine „Win-Win-Situation“ hergestellt werden, durch die beide Seiten profitieren. Während die Schule ihre Attraktivität durch ein Bewegungsangebot steigert, bietet sich den Sportvereinen die Möglichkeit, ihr Angebot einer neuen Zielgruppe zu präsentieren.

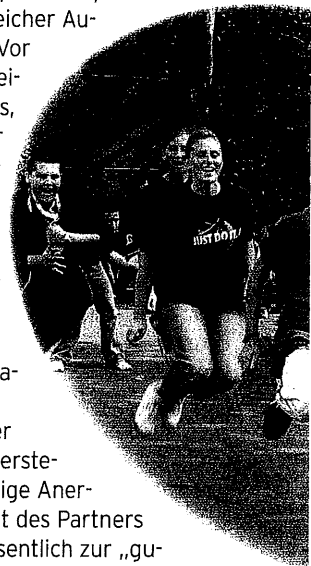
Der Abgleich der Erwartungen vermeidet eine mögliche Enttäuschung nach dem Start der Angebote und bietet eine gute Grundlage für eine harmonische Zusammenarbeit

## 4. Rollenverständnis

Es zeigte sich, dass sowohl die im Ganztag eingesetzten Lehrer/-innen wie auch die Übungsleiter/-innen herausgefordert sind, ihre Rollen und Routinen zu reflektieren und zum Teil neu auszurichten,



tieren mehrere Nachmittagsangebote an der Schule, empfiehlt sich eine themenspezifische Konferenz zu Beginn des Schuljahres um wichtige Termine oder Eckpunkte gemeinsam besprechen zu können.



Fotos: Jürgen Lecher



um sich den spezifischen Anforderungen anpassen zu können. Hat die Lehrkraft die Chance, einen anderen Umgang mit den Schüler/-innen zu suchen, gilt es für die Übungsleiter eher, ihr Verhalten auf den Kontext Schule auszurichten.

### 5. Finanzen

In der finanziellen Ausstattung von Ganztagschulen gibt es in Hessen erhebliche Unterschiede. Bei weitem nicht alle Ganztagschulen haben die so notwendigen freien Finanzmittel, um außerschulische Jugendbildungspartner zu finanzieren.

Folglich erwarten noch viele Schulen, dass die Kooperationsangebote von den Sportvereinen selbst getragen werden. Ein wesentliches Problem der Schulen ist weiterhin der fehlende Rechtstitel. Diese Lücken werden vor allem durch Fördervereine geschlossen.

Das „alte“ Landesprogramm „Schule und Verein“ sollte dringend ausgeweitet und weiter qualifiziert werden. Denn Förderprogramme haben auch zukünftig ihre Berechtigung, da durch sie Anreize geschaffen werden, den organisierten Sport als zentralen Schulpartner zu erhalten.

### 6. Personal

Eine der größten Herausforderungen ist es, geeignetes Personal für den Einsatz im Ganztag zu finden. Für die Verlässlichkeit eines attraktiven Angebotes ist neben qualifiziertem Personal eine funktionierende Vertretungsregelung notwendig, z. B. durch einen Pool an Übungsleitern. Neben der Qualifikation trägt auch das persönliche Auftreten wesentlich zu einem gelungenen Angebot bei.

### 7. Zielgruppengerechtes Angebot

Wie beschrieben, verlangen die Angebote im Ganztag eine veränderte Ausrichtung bezogen auf Inhalte und Methoden. Wichtiger ist oft das WIE als das WAS. Differenzierung heißt das Zauberwort, um die heterogenen Gruppen zu motivieren. Zur Zielgruppenorientierung gehören ebenfalls zeitliche Absprache mit Parallelangeboten und eine adressatengerechte Werbung.

### 8. Raum/Material

Die Bedarfe von Ganztagschule und G8

haben an vielen Orten zu erheblichen Engpässen im Bereich der Sportstätten geführt. Deshalb sind hier kreative Lösungen gefragt.

Das beginnt bei Tanzen oder Raufen im Klassenraum, Erlebnis- oder Abenteuersport im angrenzenden Gelände oder die Nutzung eines möglichst multifunktionalen Schulhofs. Manche Schulen haben Sportstättenkapazitäten dadurch gewonnen, in dem sie prüften, wo was wirklich stattfinden muss.

### 9. Schülerwerbung

Das beste Angebot wird scheitern, wenn die adressatengerechte Ansprache fehlt. Schnupperangebote, Präsentation während Pausen oder Projektwochen, Pausenradio sind einige Erfolgsmodelle. Unterschätzt wird teilweise die Bedeutung einer überzeugenden Ansprache der Eltern. Als sehr bedeutsam für die erfolgreiche Schülerwerbung erweist sich ein wertschätzender Rückhalt der Kooperationsangebote im Kollegium, die persönliche Ansprache der Lehrer gegenüber den Schüler sowie eine sporadische Teilnahme der Lehrer an den Nachmittagskursen selbst.

### 10. (Gemeinsame) Qualifizierung

Die Angebote am Nachmittag besitzen spezifische Anforderungen. Durch gemeinsame Fortbildungen können die Partner die Attraktivität des Angebotes steigern. Hier bietet sich die Möglichkeit, neben der spezifischen Vorbereitung auf das heterogene Klientel, die Arbeit des Partners besser kennen zu lernen und ein Verständnis für die dort auftretenden Probleme zu entwickeln. Die (Weiter-)Qualifizierung ermöglicht zielgruppengerechte Arbeit und schärft das Rollenverständnis beider Seiten. Zentrale Themen sind Differenzierung, Erziehungskompetenzen, Konfliktlösungsstrategien und vielfältige Spielideen zu Breiten- und Freizeitsport.

### 11. Öffentlichkeitsarbeit

Eine gute Öffentlichkeitsarbeit dokumentiert und würdigt die geleistete Zusammenarbeit. Sie dient der Profilierung beider Seiten und kann als Grundlage zum Aufbau für politische und finanzielle För-

derungen dienen. Lokale Printmedien oder die Schul- bzw. Vereinshomepage werden hier am häufigsten genutzt. Ein Tag der offenen Tür oder andere Show-Schulveranstaltungen können genutzt werden, um die Angebote darzustellen.

### 12. Rahmenbedingungen

In Hessen gibt es seit 2005 eine Rahmenvereinbarung zwischen dem Land und dem organisierten Sport. Diese sollte auf Landes- und Kreisebene mit Leben gefüllt werden. Förderprogramme sind ein Grundpfeiler, der Aufbau von regionalen Beratungsstrukturen ist ein Schlüssel für die Verbreitung von Kooperationen. Hier sind die Sportkreise und Fachverbände, die Schulämter und die Kommune zur Zusammenarbeit gefordert. Regionale Gesprächsrunden können der Beginn einer Vision von lokalen partnerschaftlichen Bildungslandschaften am Lernort Schule sein.

### Weitere Perspektiven

Um Enttäuschungen zu Beginn der Kooperationen zu vermeiden müssen die Sportvereine auf die Besonderheiten der dritten Säule vorbereitet werden. So ist eine zentrale Konsequenz aus den Erfahrungen der Initiative die neue modularisierte ÜL-Ausbildung B „Sport im Ganztag“ der Sportjugend Hessen. Sie

ist eine Kombination aus Aus- und Fortbildung, spricht dadurch ein breites Publikum an und ist gleichzeitig Botschaft an die Sportvereine die Kooperationsaufgabe anzupacken.

Denn die Experten sind sich schon lange einig. Nur die Vereine werden langfristig eine Kinder- und Jugendarbeit sicherstellen können, die auch konstruktiv, langfristig und partnerschaftlich mit den umliegenden Schulen kooperieren.

Es gibt in den kommenden Umbruchzeiten noch viele

Problembereiche zu lösen. Nicht alle Hausaufgaben kann der organisierte Sport alleine bestellen. Wesentlich sind dabei nicht nur die Finanzen, die Raum- oder Personalfragen, sondern die Bereitschaft aller Beteiligten und besonders der Schulen ein ehrliches Verständnis zu entwickeln und zu leben, das da heißt: (Ganztags-)Bildung ist mehr als Schule!“

Stephan Schulz-Algie

