



Segelflug braucht:



1000mal schöner und motivierender
als Baustunden in der Werkstatt:
ein toller Flug in einem
attraktiven Flugzeug

Dem Königsdorfer Rekordflieger
Matthias Schunk ist die
Begeisterung für den Segelflug-
Sport selbst dann anzuhören,
wenn er schreibt.

So erzählt er gerne vom
„geilsten“ Hobby überhaupt.
Diese Einschätzung werden viele
aktive Segelflug-Piloten teilen
– warum bloß gewinnen wir seit
Jahren weniger Nachwuchs,
der sich für unsere
Freizeitbeschäftigung
langfristig engagiert,
als wir aktive Piloten verlieren,
die unseren Sport verlassen?

TEXT ERNST WILLI
BILDER: RENATO SPÄNI, PETER SCHOCH

Marketing!

Die Widerstände, die ein neuer Pilot zur Ausübung seines Hobbys überwinden muss, sind zahlreich. Sprechfunkzeugnis. Hindernisreiche Ausbildung mit Theorie und zuweilen langatmiger praktischer Ausbildung. Auch, dass uns wie schon den Galliern „der Himmel auf dem Kopf fällt“ (in Form wuchernder kontrollierter Lufträume), sowie vielfältige Freizeit-Angebote und eine familienunfreundliche, zeitintensive Ganztages-Beschäftigung gehören ebenso dazu wie die Finanzen. Und oft steht da auch eine aus der Zeit gefallene Vereinsstruktur mit mehr Bau- als Flugstunden im Wege. Das sind bei aller Begeisterung alles nicht so „geile“ Dinge.

Jedes Unternehmen muss sich draußen im eiskalten Gegenwind in der sich laufend ändernden politischen und betriebswirtschaftlichen Realität behaupten. Betriebe fusionieren, werden von mächtigeren Konkurrenten aufgekauft, müssen mit sinkenden Margen umgehen lernen und überleben oft nur durch personelle Umstrukturierungen.

Und was machen wir? Mit Freiwilligenarbeit überdehnen wir die geringen Ressourcen, strapazieren Vorstand, Fluglehrer und Mitglieder mit kostenlos abzuleistenden Arbeiten, Dauer-Einsätzen als Fluglehrer und Unterhaltsarbeiten für die Mitglieder. „Blut, Schweiß und Tränen“ schweißen zwar durchaus zusammen, aber auf Dauer ist das alles nicht so „geil“ und hält der ganz privaten „Aufwand-Ertrags-Rechnung“ nicht stand.

Peter Szarafinskis Vorschlag ([segelfliegen 05/2019](#)), die für alle aufwändige Basis-Ausbildung zu zentralisieren, ist ein gutes Beispiel der nötigen und richtigen Maßnahmen für eine professionellere Struktur im

Segelflug. Die Fusion kleiner Vereine, um gemeinsam eine aufwendige Infrastruktur unterhalten zu können, ist ein weiterer solcher Schritt. Dazu müssen diese Einzel-Gruppierungen ihre Identität nicht mal preisgeben, ein Flugplatz kann (wie eine Holding) als übergreifende Dachorganisation verschiedenen Organisationen ein Zuhause bieten. Gemeinsam ist man stärker. Bei Erreichen einer kritischen Mindestmassen, können Lasten und Pflichten besser verteilt werden.

Das Fünf-Punkte-Programm. Wenn wir den Trend unserer seit Jahren flach trudelnden Mitgliederzahlen stoppen wollen, müssen wir Segelflieger folgenden Fünf-Punkte-Plan umsetzen:

- Kleine Vereine zu überlebensfähigen Organisationen fusionieren
- Professionelle Strukturen schaffen
 - ▶ Flugzeugpark
 - ▶ Marketing
- Zentralisierung der Basis-Ausbildung
- Zielgruppengerechte Angebote schaffen
- Finanzielle Mittel bündeln

Maßnahme 1: Überlebensfähig werden. Ebenso wenig wie ein winziger Familienbetrieb mit geringen Frequenzen auf Dauer überleben kann, können wir als Mini-Verein mit weniger als 50 Mitgliedern zukunftsfähig bleiben und ein attraktives Gesamtpaket offerieren.

Es ist doch bedeutend weniger schmerzhaft, sich mit einem Nachbarverein zusammenzutun, die Flugplatz- und Schleppmaschinen-Kosten auf doppelt so viele Mitglieder zu verteilen und einen schlagkräftigen Vorstand stellen zu können, als mit zwei Dutzend unentwegter Kameraden dem schleichenden Vereinstod entgegen zu dümmern! Warum tun wir's dann nicht und tun uns endlich mit dem Nachbarverein zusammen?

Maßnahme 2: Strukturen professionalisieren. Lasst uns in unserer neuen, größeren Organisation doch gleich den Flugzeugpark entrümpeln und aufwendig zu unterhaltendes Flugmaterial verkaufen und durch moderneres, leistungsfähigeres Flugmaterial ersetzen. Der Flugspaß wächst im gleichen Maß wie die Baustunden sinken. Die fliegerischen Möglichkeiten werden für jedes Mitglied besser.

Gleichzeitig ist in einer größeren Luftsport-Vereinigung die Chance höher, einen professionellen und motivierten Marketing-Verantwortlichen zu finden. Der hat im Vorstand u. a. die Aufgabe, die verbesserten internen Ressourcen (Doppelsitzer und Streckenpiloten) zu nutzen und für Piloten nach dem Scheinerwerb ein attraktives Weiterbildungsprogramm wie etwa den „GliderCup“ auf dem Flugplatz Schanis umzusetzen. Dabei geht es darum, neue Scheininhaber gezielt und sicher an den Streckenflug heranzuführen und sie nicht sich selber zu überlassen und zu verlieren.

(<https://flugplatz-schaenis.ch/glider-cup-2019-schlussrangliste>)

Maßnahme 3: Basis-Ausbildung zentralisieren. Die Landwirtschaft macht es uns vor. Niemand käme da auf die Idee, jungen Bauern in einem Kleinbetrieb das nötige Basiswissen zu vermitteln. Dafür hat man den DACH-Ländern professionelle landwirtschaftliche Ausbildungszentren geschaffen, die vom Landesverband betrieben werden. Dieses Vorgehen hat den Vorteil einer absehbaren, garantierten Qualität der Ausbildung. Diese ist außerdem effizient und für den Absolventen überschaubar – nach einer bestimmten Ausbildungszeit hält er sein Diplom in den Händen und ist überall als geschätzter Berufsmann willkommen.

In Deutschland, der Schweiz und Österreich offerieren mehrere profes-

sionelle Flugschulen eine vergleichbare Dienstleistung. Eine gute Basis-Ausbildung darf doch auch etwas kosten, schließlich ist sie effizient und sicher.

Maßnahme 4: Zielgruppengerechte Angebote. Ein Luftsportverein hat verschiedene Kundengruppen. Etwa Interessenten. Oder Piloten in Ausbildung. Aber auch gerade eben lizenzierte Piloten sowie erfahrene Streckenflieger und Touring-Motor-Glider-Freunde. Der vorhin erwähnte Marketing-Leiter hat auch die ebenso ehrenvolle wie spannende Aufgabe, für jede dieser Zielgruppen ein passendes Angebot zu entwerfen. Etwa für neue Interessenten regelmäßige, planbare Gästeflüge zu offerieren, die man wie einen Airline-Flug mit einem festen Start-

termin buchen kann. Oder auch das „GliderCup“-Weiterbildungsprogramm für Piloten mit einer frisch erworbenen Lizenz, die von erfahrenen Streckenfüchsen begleitet werden, die ihr Know-How weitergeben (stärkt die Kameradschaft nachweislich besser als 100 Stunden in der Werkstatt).

Und für die TMG-Gemeinschaft dürfte es spannend sein, mit einem motivierten Fluglehrer auf Auslandsflügen neue Horizonte jenseits der immer massiveren „Bürokratie-Berge“ zu entdecken. Seien Sie kreativ – die Umsetzung dieser Ideen macht Spaß!

Maßnahme 5: Die finanziellen Mittel bündeln. Schon Häuptling Geronimo hat seinem Indianerstamm eindrück-

lich demonstriert, dass gebündelte Zweige im Gegensatz zu einem einzelnen Ast kaum zu brechen sind. Ausreichend finanzielle Mittel sind wie eine großartige Wolkenbasis-Höhe: Die Reichweite ist erheblich größer. Mit den Einnahmen von 200 zahlenden Mitgliedern (statt 40) lassen sich effiziente Werbemaßnahmen oder eine professionelle Webseite als attraktives Schaufenster des Vereines umsetzen.

Der Kassensaldo erlaubt einen attraktiven Flugzeugpark mit Heimkehrhilfen, oder sogar Eigenstarter und eine moderne Flugplatz-Infrastruktur – was wiederum zusätzliche Mitglieder auf den Flugplatz holt. Die Spirale beginnt endlich, auf die richtige Seite zu drehen. ♦

Ein Eigenstarter erlaubt Gästeflüge mit bestem Flugmaterial und einem fest vereinbarten Start-Termin – die Kunden wollen verlässliche Reservationen, keine „Ähm-vielleicht-ist-morgen-ein-Pilot-da“-Erklärungen

