

OPERATION OPTIMA

Einleitung: Diese Handreichung wurde von der FFVV in Auftrag gegeben. Im Austausch beider Verbände (FFVV und DAeC) während der institutionellen Sitzung im November 99 wurde der Entschluß gefaßt diese Erkenntnisse auch dem DAeC zur Verfügung zu stellen. Die Übersetzung wurde nach bestem Wissen durch Frank Schüle, Beauftragter für Luftsportjugend in der Seko des DAeC und Betreuer der DFJW-Jugendlager durchgeführt. Bestimmt können Parallelitäten zu unserem Verband festgestellt werden, wie sich auch spezielle französische Probleme herauskristallisiert haben, die für uns nicht zutreffend sind (z.B. der Name).

Seit mehreren Jahren bemerken wir im Segelflug einen Rückgang der Mitglieder. Diese Beobachtung ist nicht nur auf unseren Sport beschränkt, es zeigt sich auch bei anderen Freizeitbeschäftigungen.

Die sozialen Werte haben sich verändert, man widmet seine Aktivitäten nützlichen, angenehmen und wertvollen Beschäftigungen.

Es ist eindeutig, dass heute die Motivationen welche einen zum Sport ausüben bringen nicht mehr die selben sind, wie früher.

Falls wir die Ursachen kennen, sind diese meist persönlicher.

Diese Analyse soll die Gründe und Ursachen aufspüren, um diese besser zu verstehen und darauf Rücksicht nehmen zu können.

Welches sind die Gründe, die einen Einzelnen dazu bringen einen Sport auszuüben ?

- 1 gestiegener Streß im Berufsleben**
- 2 Verringerung der Arbeitszeiten**
- 3 Steigerung des Betrags, der für Freizeit ausgegeben wird**
- 4 verbesserte, abwechslungsreiche Kommunikation**
- 5 Werbetechnik**
- 6 Veränderung der Lebensart**
- 7 Andere**

1 gestiegener Streß im Berufsleben

Als Folge der Erscheinung neuer ökonomischer Konzepte :

- Globalisierung
- Flexibilität
- Verlagerung

Die Veränderungen des Verhaltens der Unternehmen zeigt sich im Verhalten der herangezogenen Mitarbeiter:

- Die Unsicherheit: Personalabbau, Entlassungen, CDD, Wettbewerb unter den Beschäftigten ...
- Das Auseinanderdriften des Familienlebens: Beide Eheleute arbeiten, Entfernung von Zuhause, Zunahme der Wegezeiten, Probleme bei der Betreuung der Kinder,...

Diese Zunahme des Stresses macht es absolut notwendig die Freizeit zu Nutzen, um durchzuatmen, als Ausgleich und um auf andere Ideen zu kommen.

2 Verringerung der Arbeitszeiten

35 H, Zeitarbeit, Wechselschichten, Vorruhestand, Arbeitslosigkeit, ...
Diese Verringerung schafft Zeit um einen Sport auszuüben.

Paradoxerweise profitieren von dieser gesteigerten Zeit, welche für den Sport geopfert wird nicht die Verbände oder die Sportvereine. Sie wird durch diverse Aktivitäten in der Familie, sportlicher oder nichtsportlicher Art genutzt: Reisen, Kulturveranstaltungen, Familienausflüge, etc.

3 Steigerung des Betrags, der für Freizeit ausgegeben wird

Wie mehrfache Studien zeigen haben die Haushalte ihr Freizeitbudget erhöht, zu Lasten der Posten Lebenshaltung, Kleidung und anderer.

Dennoch, dieses Budget wird oftmals geteilt, durch die Betätigung mehrerer Familienmitglieder in verschiedenen Bereichen. Oft auch reserviert auf exakte Zeiträume im Jahr, wie Lehrgänge oder Kurse.

4 verbesserte, abwechslungsreiche Kommunikation

Die Entwicklung des Kabel- und Satellitenfernsehens, der Radiostationen, Zeitungen und Zeitschriften kommt dem Drang nach Verbesserung der Informationsmittel nach. Sie haben ermöglicht neue Produkte, Beschäftigungen und Sportarten zu entdecken, aber erschweren auch dem Einzelnen durch die Vielfalt der Angebote die richtige Wahl.

5 Werbetechnik

Die Werbetechnik ist aggressiver geworden. Sie steigern mehr und mehr die Werbeaktivität und suchen immer öfter das schlechte Gewissen der Menschen zu verstärken, sei es über ihr körperliches Aussehen, ihre Ernährungsgewohnheiten oder ihrer Gesundheit.

Diese Techniken sind im professionellen Marketing gut bekannt. Sie kreieren neue Bedürfnisse der Einzelnen oder machen sich diese zu Nutzen.

- soziale Anerkennung
- Identifikation mit einem Bild oder Verhalten
- Gruppenzugehörigkeit

6 Veränderung der Lebensart

Die Veränderung des beruflichen und sozialen Verhaltens hat die Lösung vereinfacht. 33% des Haushalte zählen nicht mehr als eine Person (Quelle: IPSOS- Les Echos).

Man bleibt länger ledig oder trennt sich früher. Daraus folgt ein Bedürfnis nach sozialer Einbindung und Geselligkeit.

Die Freundschaften beschränken sich nicht nur auf die Schulbänke, den Militärdienst oder den beruflichen Verbindungen. Freunde treffen sich nun auch auf der Freizeitebene.

Die Aufnahme und die Stimmung wird zunehmend zum ausschlaggebenden Kriterium eine Betätigung fortzusetzen oder aufzugeben, abhängig davon ob eine Integration gelingt oder nicht.

7 Andere

Meistgenannte Antworten in der Phase 5 dieser Untersuchung (Warum übe ich diesen Sport aus):

- Leidenschaft	:	48%
- Bedürfnis einer sportlichen Betätigung	:	40%
- Bedürfnis Leute kennenzulernen	:	32%
- Sich beschäftigen, entspannen, Kopf frei machen	:	32%
- Kontakt mit der Natur herstellen	:	24%
- Entdeckung eines neuen Sports, Kuriosität	:	20%
- Sich etwas beweisen	:	8%

Mehrfachnennungen möglich.

Spass und Engagement

1996 hatte die Freizeit in Frankreich ungefähr 31% der Tageszeit einer Person in Beschlag, im Gegensatz zu 11% im Jahre 1950. Angesichts dieser Entwicklung, reorganisiert sich die Gesellschaft um den Einzelnen ihr Bestreben zu ermöglichen. Es handelt sich nicht einfach darum mehr Freizeit zu haben, sondern auch einen Nutzen davon zu haben.

Natürlicherweise sind die Freizeitbeschäftigungen vielfältigster Art, aber es scheint so als ob die Einzelnen wünschen immer aktiver zu sein. Die Einzelnen sind auf der Suche nach Freiräumen. Folglich sind das Basteln, die Gartenpflege und Spaziergehen zu beliebten Beschäftigungen geworden. Man geht ins Kino oder erforscht alle Möglichkeiten der Multimediawelt. Der Sport, die körperliche Betätigung in oder ausserhalb einer Struktur erfahren ebenso einen großen Zulauf.

Die Menschen wollen sich fordern und zögern nicht sich in Organisationen zu engagieren. Kurz gesagt, die Freizeit, auf der Basis der selbst ausgewählten entwickelt sich zum zweiten Leben neben dem Berufsleben.

Paradoxe Weise, wenn die Einzelnen sich mehr Gedanken über ihre Freizeit zu machen scheinen, hat der technische Fortschritt Neuerungen hervorgebracht die viele lästige Arbeiten einsparen, aber zu einem anderem Verhalten verführt. Man bedient sich des Aufzugs um 2 Stockwerke zu überbrücken und man benutzt Fernbedienungen für den Fernseher, Stereoanlage, Türöffner, ...

Der Einzelne scheint diesen Bedarf an Freizeit für sich selbst zu haben, um sich zu verausgaben, für seine Leidenschaften, um Nachzudenken und zu träumen.

Bemerkung

Wir kennen nun die prinzipiellen Gründe, die den Einzelnen dazu bringen einen Sport oder Freizeitbeschäftigung auszuüben. Wir werden in dieser Untersuchung noch bemerken, dass die Begeisterung und Leidenschaft dabei einen großen Stellenwert einnimmt.

Vor dem Hintergrund des Rückgangs unserer Mitgliederzahlen wird es wichtig nicht nur die Gründe sich etwas anderem zu widmen zu wissen und warum die Leute den Sport aufgeben, sondern auch warum Leute in die Vereine kommen um sich zu informieren und Mitglied zu werden.

Diese Untersuchung wird ebenso die Motivationen unserer Mitglieder und ehemaligen Mitglieder aufzeigen (die jedoch nicht pauschaliert werden können) und auch das Image des Segelflugs in den Köpfen der Bevölkerung darstellen.

Das ist die Aufgabe dieser Untersuchung.

PRÄSENTATION DER OPERATION OPTIMA

Diese Untersuchung wurde zwischen dem 1. Dez. 1998 und dem 31. Jan. 1999 bearbeitet.

IHR ZIEL : **Untersuchung der Gründe des Rückgangs der Segelflieger.**

DIE METHODE : **Inspiriert von den Techniken des Handels und des Marketings, basierend auf 3 Arten von Befragungen:**

- Direkter persönlicher Kontakt: Befragung
- Direkter persönlicher Kontakt: Befragung am Telefon
- Indirekter Kontakt: Versand von Fragebögen per Post

Nach einer repräsentativen Musterauswahl von 1009 Personen im Alter von 14 Jahren und darüber, die sich nach Quoten zusammensetzen (Geschlecht, Alter, Berufsgruppen, Regionen)

Sie ist untergliedert in 7 Phasen:

- Phase 1 : Untersuchung des Bildes vom Segelflug in der Öffentlichkeit.
- Phase 2 : Einbindung und Motivation eines Mitglieds.
- Phase 3 : Demotivation eines Mitglieds und die Gründe für seinen Austritt.
- Phase 4 : Einbindung und Motivation der Vereine.
- Phase 5 : Einbindung und Motivation eines Mitglieds anderer Sportarten
- Phase 6 : Zusammenfassung, Auswertung
- Phase 7 : Empfehlungen.

PHASE 1

Ziel : Untersuchung des Bildes vom Segelflug in der Öffentlichkeit.

Strategie und Methode :

Befragung auf der Basis von 3 essentiellen Fragen :

- Image des Segelflugs (Bezeichnung Vol à Voile)
- Nutzen und Zugangsmöglichkeit
- Vorurteile

Dieser Schritt erschien uns unentbehrlich und die Ergebnisse sprechen für sich selbst.

41% denken an einen anderen Luftsport (Drachen- oder Gleitschirmfliegen, Ultraleicht)

28% Kenn ich nicht

15% Haben den Bezug Segelflug vol à voile = Segelflugzeug, planeur

15% denken an einen Wassersport oder anderes (Segeln, Strandsegler)

	15-20 Jahre	20-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
Luftsport	28%	41%	28%	69%	38%	41%
Kenn ich nicht	34%	33%	37%	11%	24%	28%
Segelflugzeug	19%	11%	13%	14%	22%	15%
Wassersport	19%	15%	28%	6%	38%	15%

51% wollen nicht Segelfliegen lernen.

49% würden es gerne ausprobieren.

	15-20 Jahre	20-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
würde gerne	25%	67%	47%	49%	46%	49%
will nicht	75%	23%	53%	51%	54%	51%

- 48% schätzen den Sport als zugänglich für alle ein
- 47% assoziieren ein Bild von Risiko und Gefahr
- 34% denken, dass es für sie ein zu teurer Sport ist

Meistgenannte Antworten :

- 28% weiss ich nicht
- 20% Drachen (Hängegleiter)
- 15% Segelflugzeug
- 14% Gleitschirm
- 7% Strandsegler
- 4% Surfbrett
- 2% Fallschirmspringen
- 2% Ultraleicht
- 1% Kunstflug, Nurflügler

PHASE 2

Ziel : Einbeziehung und Motivation eines Mitglieds.

Strategie und Methode:

Versand eines Fragebogens an 120 gezogene Mitglieder aus der Mitgliederliste 1998.

- 61% der Mitglieder betreiben des Segelflug aus Leidenschaft.
- 35% stufen ihn als Freizeitbeschäftigung und Erholung ein

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
Leidenschaft	74%	67%	50%	50%	61%
Erholung	21%	28%	50%	44%	35%

82% interessieren sich nicht für Wettbewerbe.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
kein Interesse	79%	83%	88%	78%	82%

Die Ursachen, Hinderungsgründe

- 52% stufen die Kosten als ein Hindernis ein.
- 30% schätzen, dass Segelfliegen zuviel Zeit beansprucht.
- 13% stufen die Vorschriften als Hindernis ein.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
Kosten	84%	44%	31%	44%	52%
Zuviel Zeit	0	47%	43%	38%	30%
Vorschriften	11%	12%	14%	17%	13%
Andere	5%	0	7%	6%	4%

Unter den anderen Ursachen :

- das Wetter 6%
- Instandhaltung des Materials 5%
- Entfernung von Zuhause 5%
- internes Vereinsreglement 2%
- Nicht genügend Flugzeuge vorhanden 2%

Bemerkung :

39% unserer Mitglieder können uns verlassen.

Wir erkennen in der Phase 3 dass 56% des Ausgetretenen durch 2 und mehr Ursachen motiviert sind. Generell die Kosten und der Zeitmangel.

Unter unseren Mitgliedern denken 52% , dass die Kosten ausschlaggebend sind und 30% , dass diese Aktivität zuviel Zeit beansprucht.

Wenn wir bedenken, dass 39% von ihnen nicht die Leidenschaft als Hauptgrund für ihr Tun genannt haben, können wir sie verlieren, falls sie einen zusätzlichen Hindernisgrund finden.

Die Nutzung, Anwesenheit

47% unserer Jungen Mitglieder bevorzugen die Fluglager/Lehrgänge.

45% unserer Piloten kommen 1 oder mehrere Tage/Monat in ihren Verein.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
+ 1 Tag / Woche	26%	22%	38%	39%	31%
+ 1 Tag / Monat	26%	55%	44%	56%	45%
Fluglager	47%	22%	31%	6%	27%

Finanzbedarf

55% geben zwischen 5.000 F (1.500 DM) und 10 000 F (3.000 DM) im Jahr aus

in dieser Mehrheit finden wird diejenigen, welche die Kosten als eine Ursache einschätzen.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
< 5000 F	21%	39%	31%	22%	28%
5000 bis 10000 F	79%	39%	56%	44%	55%
> 10000 F	0	22%	13%	28%	15%

Aktivität

38% fliegen zwischen 25 und 50 Flugstunden im Jahr.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
< 25 h	42%	28%	38%	22%	32%
25 bis 50 h	37%	44%	25%	44%	38%
50 bis 100 h	21%	17%	25%	17%	20%
> 100 h	0	11%	12%	17%	10%

Einstufung

38% stufen sich als Freizeitpiloten ein.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
Anfänger	74%	22%	12%	22%	34%
Freizeitpilot	21%	44%	44%	44%	38%
Leistungspilot	5%	33%	44%	33%	28%
Wettbewerb	0	0	0	0	0

Erklärung:

- Anfänger : Pilot in Ausbildung oder neuer Scheininhaber
- Freizeitpilot : Pilot im Lokalbereich, ausnahmsweise Streckenflug
- Leistungspilot : Pilot überwiegend im Streckenflug
- Wettbewerb : Nimmt an 1 oder mehreren Wettbewerben im Jahr teil

Bemerkung :

72% der Piloten fliegen nicht oder nur wenig Streckenflug!

Wenn wir nun diese Ergebnisse mit den Anmerkungen am Ende der Phase 3 verbinden, stellen wir fest, dass die Nutzung des Flugzeugparks an „Hammertagen“ (zu Streckenflügen) von nur 28 % der Piloten erfolgt. Das kann sich für die Freizeitpiloten als eine Ursache entwickeln.

Der Flugzeugpark

99% schätzen, dass das vom Verein zu ihrer Verfügung gestellte Material an ihr Niveau angepaßt ist.

Demgegenüber :

37% wünschen, dass ihr Verein in einen Leistungsdoppelsitzer investiert.

18% in einen Anfänger-Einsitzer investiert.

15% in einen Leistungs-Einsitzer investiert.

11% in einen Motorsegler investiert.

10% in einen Schulungsdoppelsitzer

Bemerkung :

37% von ihnen wünscht sich mehr Streckenflug zu machen, allerdings im Doppelsitzer.

Die Familie

49% kommen alleine auf den Flugplatz.

Unter den Gründen wurden genannt:

37% weil sich ihre Familie nicht an ihrem Sport interessiert.

24% weil es keine Beschäftigung auf dem Flugplatz gibt.

17% weil diese einer anderen Betätigung nachgeht.

16% sind ledig.

6% wegen der Entfernung.

Ihre Ideen

18% denken, dass mehr Werbung gemacht werden muss.

11% denken, dass der Verband mehr den Vereinen helfen muss.

8% schätzen, dass Anstrengungen gemacht werden müssen, die Kosten zu senken.

6% wollen weniger Wettbewerbe.

3% Vorschriften überarbeiten.

3% weniger in die Ausstattung (Hochleistung) investieren.

3% Infrastrukturen verbessern.

3% würden gerne unter der Woche fliegen.

3% würden eine Annäherung der Vereine untereinander befürworten.

3% wollen mehr und besser ausgebildete Fluglehrer.

PHASE 3

Ziel : Erfassen der Ursachen und der Demotivation eines Mitglieds, die zum Austritt führen.

Strategie und Methode

Verschicken von Fragebögen an 240 ehemalige Mitglieder, die aus der Mitgliederliste der Jahre 1995 und 1997 ermittelt wurden.

Die Leidenschaft ist einer der Hauptgründe, die den einzelnen dazu bewegt einen Sport auszuüben. Wir haben diesen Faktor in der Phase 2 gesehen, und werden ihm in der Phase 5 dieser Untersuchung wieder begegnen.

48% aller Sportler betreiben ihn aus Leidenschaft.

61% bei den Segelfliegern.

Das ist also tatsächlich der Hauptantrieb für unseren Sport.

Sie ermöglicht, auch Hindernisse im Zusammenhang mit dem Sport in Kauf zu nehmen, selten mehr als zwei. Auch sie hat ihre Grenzen.

56% der ausgetretenen Mitglieder haben 2 oder mehr Gründe genannt.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
Kosten	55%	50%	32%	48%	45%
Zeitaufwand	35%	42%	45%	39%	40%
Umzug	40%	25%	32%	4%	25%
Studium, Beruf	25%	17%	18%	4%	16%
schlechte Stimmung	5%	8%	18%	13%	12%
med. Tauglichkeit	5%	0	9%	26%	10%

Unter den weiteren Antworten:

3% Mängel in der Ausbildung.

1% Aktivität nicht nach ihrem Geschmack.

1% Wehrdienst.

1% Ausübung eines anderen Sports.

1% kein dem Ausbildungsstand angemessenes entsprechendes Fluggerät.

Das was uns ermutigen sollte:

69% überlegen sich das Segelfliegen wieder zu beginnen.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
Neubeginn denkbar	90%	67%	63%	56%	69%
kein Neubeginn	10%	23%	27%	44%	31%

Es wäre ein gravierender Fehler, wenn wir den Kontakt zu diesen Ex-Mitgliedern nicht pflegen würden. Es ist absolut notwendig diese im Informationsfluss zu belassen über die Entwicklungen unseres Sports und ihnen Lösungsvorschläge zu ihren Hindernisgründen anzubieten.

Diese Ehemaligen dürfen nicht als Schicksal eingestuft werden!

31% können sich keine Wiederaufnahme vorstellen, sie nennen mehr als 3 Gründe.

Details :

30% medizinische Gründe.

30% schlechte Stimmung.

21% die Kosten.

8% Zeitmangel.

8% Beschränkungen.

3% zu langsame Entwicklung, keine ansprechende Aktivität.

Andere Aktivitäten :

Das vorübergehende Pausieren oder die Aufgabe sind sehr oft Folge einer oder mehrerer weiterer Aktivitäten.

78% üben eine weitere Aktivität aus.

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
weitere Aktivität	90%	83%	64%	78%	78%
keine weitere Aktivität	10%	17%	36%	22%	22%

40% haben weiterhin Kontakt zur Luftfahrt (Gleitschirm, Flugzeug, Ultraleicht, ...)

	15-25 Jahre	25-35 Jahre	35-45 Jahre	+ 45 Jahre	Gesamt
haben weiterhin Kontakt	33%	40%	50%	33%	40%
haben keinen Kontakt	66%	60%	50%	66%	60%

55% haben 1 Aktivität.
45% haben mehrere Aktivitäten.

Freie Meinungsäußerungen :

Wir haben eine offene Antwort gelassen um eine eigene freie Meinung zu äußern. 39% der Personen haben diese Möglichkeit genutzt, viele haben sogar extra Briefe angefügt um ihre Meinung auszudrücken. Wir haben unter diesen oftmals festgestellt, dass viele verstimmt und verbittert sind über die Stimmung oder der unprofessionellen Einstellung einiger Vereine.

- Keine oder wenige Flugzeuge an den „Hammertagen“ zur Verfügung, da diese von wenigen für Streckenflüge genutzt werden.
- ungeschickt präsentierte Rechnungen

Wir wollen gerne aus dem Brief eines erbitterten ehrenamtlichen Fluglehrers zitieren. Dieser hatte sehr viel Zeit und Geld in das gute Funktionieren seines Vereins gesteckt. Er hat mit ansehen müssen, wie ihm bei einem seiner seltenen Streckenflüge der mit einer Aussenlandung endete eine grosse Rechnung für das Rückholen auf der Strasse gestellt wurde. Das ist leider kein Einzelfall. Das Problem des Überdrusses der Ehrenamtlichen, und der Anerkennung ihrer Arbeit ist leider alltäglich (mehrere Fälle beobachtet).

PHASE 4

Ziel : Einbindung und Motivation der Vereine.

Wir haben diesen Abschnitt erarbeitet indem wir uns in die Lage eines zukünftigen Mitglieds versetzt haben: seine Suchmethoden und seine Wahl.

Erster Schritt : Suche eines Vereins in der Nähe

Vorgehen : suche über Minitel (BTX) nach den folgenden Begriffen:

- Aeroclub
- Flugschule

Methode : Einfachheit der Suche :

- maximale Verbindungszeit 3 Minuten
- Suche beginnend mit der naheliegendsten Stadt, erweitert auf die Umgebung und das Departement

Anzahl der gesuchten Vereine : **165**

☹	56 Vereine nicht gefunden	34%
☺	109 Vereine gefunden (manche mit Schwierigkeiten)	66%

DETAILS :

Unter den 109 gefundenen Vereinen

58 Vereine mit der ersten Suche gefunden	35%
51 Vereine mit zwei Schritten gefunden	31%

Bemerkungen :

Einige Vereine konnten erst nach der Befragung von mehr als 17 Seiten gefunden werden!
48 Vereine erscheinen unter der Bezeichnung : Centre de ... (Zentrum)
36 Vereine erscheinen unter der Bezeichnung : Association de ... (Vereinigung)
28 sind bei anderen Seiten mit untergebracht
18 Vereine erscheinen unter Abkürzungen : CEVV, CIC, VAVV etc.....
Das alles verkompliziert die Suche.

Zweiter Schritt : der indirekte Kontakt

Kontaktaufnahme mit dem oder den gefundenen Vereinen um Auskünfte über die Öffnungszeiten, Aufnahmekonditionen und die Kosten zu erhalten.

Vorgehen :	Versand eines einfachen Briefes an 165 Vereine
Methode :	Antworten auf die gestellten Fragen :
	- Informationen über die Öffnungszeiten
	- Informationen über die Zugangsvoraussetzungen
	- Informationen über die Tarife

☺	86 Vereine haben geantwortet	52%
☹	79 Vereine haben nicht geantwortet	48%

DETAILS

unter den 86 Vereinen

☹	28 waren im Minitel (BTX) unauffindbar.
☺	41 haben auf alle 3 Fragen geantwortet
☹	44 haben teilweise geantwortet (1 oder 2 der 3 gestellten Fragen)
☹	1 Verein hat abgesagt

Bemerkungen

- 73 Vereine schickten einen persönlichen Brief
- 33 Vereine haben eine Skizze mit ihrer geographischen Lage beigelegt.
- 23 haben sich geäußert, dass sie bis zum 31. März geschlossen haben.
- 6 Vereine haben eine eigene Broschüre beigelegt mit sehr schönen Bildern.
- 4 Vereine haben nähere Informationen zu ihrer Aktivität und Ihr Abschneiden im Nationalen Wettbewerb (Anm.: DMSt in Frankreich) beigelegt.
- 1 Verein hat erläutert, dass er zur Zeit keine Fluglehrer hat.

Dritter Schritt : Die Kosten

Vorgehen : Benutzung der erhaltenen Tarife

Methode : Ermittlung der Kosten für eine Ausbildungssaison.

- 40 doppelsitzige Flüge (40 Schlepps auf 500m oder 5 Min.)
- 20 Flugstunden auf Doppelsitzern
- Vereinsbeitrag (<25 Jahre)
- Verbandsbeitrag (<25 Jahre), sog. „Licence“
- Ausbildungsnachweis, Lehrbuch
- Flugbuch

Ergebnisse

Mittlere Bruttobelastung (ohne Fördergelder, keine Vereinshilfe)

Die Belastung schwankt zwischen 11.335 F (3.440,-DM) und 4.135 F (1.250,-DM)

Gemittelt : 7.503 F (2.270,-DM)

Mittlere Nettobelastung (mit Fördergeldern, mit Vereinshilfe)

Die Belastung schwankt zwischen 9.095 F (2.765,-DM) und 785 F (238,-DM)

Gemittelt : 5.998 F (1.817,-DM)

Bemerkungen :

Nahezu alle Tarifsyste~~m~~e die wir erhalten haben (95%) waren für einen unbedarften Anfänger nicht zu verstehen!

Details :

- ☺ 5 haben eine klare Aufstellung überreicht
- ☺ 26 Vereine haben die Zusatzkosten erläutert (Lehrbuch und Flugbuch)
- ☺ 29 Vereine haben auf die staatlichen Hilfen hingewiesen
- ☺ 5 Vereine geben eine Zuschuß nach dem Freiflug und dem PPL (500 F bis 5.000 F)
- ☺ 6 Vereine schlagen eine Pauschale für unbegrenzte Stunden während der Ausbildung vor (1.000 F bis 1.800 F)
- ☺ 4 Vereine bieten einen Schnuppertarif an (3 Flüge : 500 F)
- ☺ 18 Vereine bieten einen „All inclusive“-Tarif vor:
 - ☹ 9 davon sind teurer wie die stundenweise Abrechnung
 - ☺ 9 davon sind günstiger wie die stundenweise Abrechnung
- ☹ 3 Vereine berechnen die Gebühren nach Tagen bzw. Flügen (40 F bis 60 F)
- ☹ 11 Vereine haben keine Tarife für Jugendliche (-25 Jahre)
- ☺ Die Tarife für einen Gastflug variieren zwischen 120 F (36,-DM) bis 525 F (160,-DM)
- ☹ 1 Verein hat einen strengen Verhaltenskodex beigefügt.

Ergebnis : Resultat brutto

21 Vereine	- 5.000 F (1.515,-DM)
46 Vereine	von 5.000 F (1.515,-DM) bis 7.500 F (2.270,-DM)
16 Vereine	von 7.500 F (2.270,-DM) bis 10.000 F (3.030,-DM)
1 Verein	+ 10.000 F (3.030,-DM)

Wir wissen aus Untersuchungen, dass der mittlere Bruttobetrag, der für Freizeit (außer Ferien) ausgegeben wird bei 7.500 F (2.270,-DM) liegt (Quelle: Untersuchung Sofres und Insee)

Wir hätten demnach also die Möglichkeit uns in nur 17 Vereine einzuschreiben.

Vierter Schritt : telefonischer Kontakt

Strategie : Anruf bei den Vereinen, die sich nicht schriftlich gemeldet haben.

Methode : Anruf an 2 Wochenenden zwischen 10.00 und 15.00 Uhr, Erhebung der verschiedenen Kriterien des Empfangs.

- Wartezeit bis zu 15 Klingelzeichen
- max. 5 Minuten Gespräch
- Qualität des Empfangs
- Qualität der Antworten (klar und präzise)
- Möglichkeit einen Gastflug durchzuführen

Ergebnisse

Unter den 60 angerufenen Vereinen

- ☹ 25 Vereine haben sich nicht gemeldet
- ☹ 5 Vereine haben einen Anrufbeantworter
- ☹ 6 haben nur zeitweise geöffnet (Im Winter geschlossen)
- ☺ 11 haben eine exzellente Aufnahme: einladend, präzise, Möglichkeit eines Gastfluges
- ☹ 9 haben eine gute Aufnahme: einladend, aber konfus und mit wenig Auskunft
- ☹ 4 haben eine mittlere Aufnahme: korrekt, aber leicht genervt

Gesamtbilanz

Infolge unserer Simulation die wir durchgeführt haben und den verschiedenen Auswertungen lässt sich feststellen:

Auf 165 potentiellen Mitglieder (1 je Verein)

56 wären gescheitert die Rahmenbedingungen des Vereins zu erhalten

50 wären gescheitert, da sie keine Antwort erhielten, weder auf ihr Schreiben noch auf ihren Telefonanruf

17 wären an den zu hohen Kosten gescheitert

16 wären wegen Ruhepause (Verein geschlossen oder kein Fluglehrer) gescheitert

1 wäre am internen Vereinsreglement gescheitert

1 wäre durch die Absage des Vereins gescheitert

141 potentieller Mitglieder hätten aufgegeben noch bevor sie sich hätten Mitglied werden können!



85% AUFGEGBEN

PHASE 5

Ziel : Einbindung und Motivation eines Sportlers ausserhalb des Segelflugs.

Strategie und Methode :

Befragung auf der Basis von 3 essentiellen Fragen :

- Die Motivation
- Der Zeitaufwand für die Freizeit
- Der Finanzbedarf

Wir wollten die Motivationen der Sportler im Allgemeinen kennenlernen und die Gemeinsamkeiten in Sachen Hindernisgründe und Gewohnheiten suchen.

Die ausgewählten Sportarten:

Die Wahl war schwierig. Wir haben Sportarten, die wichtiger Infrastrukturen bedürfen, wie z.B. Golf, Reiten, Tennis, Schwimmen; Mannschaftssportarten wie z.B. Fußball, Basketball, Rugby; und Individualsportarten wie Skifahren, Klettern oder Judo.

Die Gründe die sie zum Ausüben des Sport brachten :

- 40 % sich körperlich zu betätigen
- 32 % Leute kennenzulernen
- 24 % mit der Natur in Kontakt sein
- 20 % Kuriosität, besondere Sportart
- 16 % auf andere Ideen kommen
- 12 % mit den Eltern begonnen
- 12 % sich zu beschäftigen
- 8 % sich etwas beweisen
- 5 % sich amüsieren

die Gründe für gerade diesen Sport :

- 48 % Begeisterung
- 20 % Mannschaftsgeist
- 20 % Entdecken eines neuen Sports
- 10 % Verbindung zu einem Tier
- 10 % Individueller Sport

Kontakt zum Verein : Wie haben sie ihre Vereine gefunden ?

- 24 % über Freunde
- 20 % über Presseartikel
- 20 % über die Familie
- 20 % durch Umzug
- 12 % über Telefon
- 8 % über die Arbeitsstätte

die Familie und die Freunde :

- 88 % praktizieren unter Freunden
- 8 % praktizieren in der Familie
- 4 % alleine

Die dem Sport geopferte Zeit :

- 56 % weniger als 5 h pro Woche
- 20 % zwischen 5 und 10 h pro Woche
- 20 % Wochenende
- 4 % Lehrgänge

Kostenbedarf :

- 24 % < 500 F (151,- DM)
- 32 % zwischen 500 F und 1.000 F (300,- DM)
- 16 % zwischen 1.000 F und 3.000 F (900,- DM)
- 8 % zwischen 3.000 F und 5.000 F (1.515,- DM)
- 8 % zwischen 5.000 F und 10.000 F (3.000,- DM)
- 12 % > 10.000 F

Bemerkung : 12 % der Franzosen verdienen weniger als 4.000 F (1.200,- DM) im Monat (Quelle: Sofres – les Echos).

Was könnte das Ausüben des Sports angenehmer machen?

- 24 % besseres Material
- 20 % weiß nicht
- 12 % mehr Freizeit haben
- 8 % seine eigene Ausrüstung besitzen
- 8 % mehr Austausch zwischen den Vereinen
- 4 % weniger Hindernisse, Vorschriften
- 4 % bessere Stimmung
- 4 % eine Würdigung der Aktivität
- 4 % höheres Einkommen

Was könnte das Sporttreiben beeinträchtigen :

- 60 % ein Gesundheitsproblem
- 28 % Zeitmangel
- 16 % schlechte Stimmung
- 8 % die Kosten
- 8 % ein familiäres Problem
- 4 % die Einschränkungen

Der Kontakt zum eigenen Sport halten durch :

- 56 % Studium von Fachzeitschriften
- 44 % über das Fernsehen
- 16 % über Vereinsabende

Gesamtüberblick

Einige Zahlen

- 90 % der Ex-Mitglieder (<25 Jahre) fassen eine Wiederaufnahme des Segelflugs ins Auge
- 85 % der befragten Personen kennen den Segelflug nicht
- 85 % wären gescheitert Mitglied in einem Verein zu werden
- 72 % unserer Piloten praktizieren keinen oder nur sehr wenig Streckenflug
- 69 % aller Ex-Mitglieder fassen eine Wiederaufnahme des Segelflugs ins Auge
- 61 % unserer Piloten betreiben den Segelflug aus Leidenschaft
- 55 % schätzen die Kosten als zu hoch ein
- 39 % unserer Mitglieder sind potentielle Austrittskandidaten

1 – Das Bild des Segelflugs in der Öffentlichkeit.

15% der befragten Personen verbinden den Begriff Segelflug (vol à voile) mit Segelflugzeug (planeur).

Wenn der Begriff „vol à voile“ in der Öffentlichkeit für Verwirrung sorgt ist es der Begriff „planeur“ ebenso.

Ein ausgebildeter Pilot könnte erklären, dass der Gleitwinkel eine Flugbahn nahe der Horizontalen ist.

Für einen unbedarfter Neuling erscheint das eher als eine mehr oder weniger kontrollierte Flugbahn nahe der Vertikalen.

Es ist ja allen wohlbekannt, dass ein Fluggerät ohne Motor mehr oder weniger schnell vom Himmel fällt, in Abhängigkeit von der Windgeschwindigkeit, oder?

47% denken, dass Segelfliegen ein riskanter und gefährlicher Sport ist.

Wie können wir einen Neuling eines Besseren belehren wenn unsere einziges Vorzeigeobjekt auf unseren Flugplätzen eine Ausstellung von Segelflugzeugen am Boden und eine Abfolge von Starts und Landungen ist?

Was sich zwischen diesen beiden tut bleibt für ihn ein großes Wunder.

Wie kann er ahnen, dass das Seil, welches das Segelflugzeug mit der Winde oder dem Schleppflugzeug verbindet nicht mit der Schnur beim steigenlassen des Drachens seines Sohns oder Neffen zu tun hat?

In seinen Augen ist der Wind selbstverständlich die einzige unverzichtbare Energie für unseren Sport, da er keine Ahnung von Konvektion und Thermik hat.

Die einzigen Wolken, die er kennt sind Statthalter für Regen und der Cumulus über seinem Kopf ist für ihn nichts als eine Laune der Natur.

Weiterhin hat der Segelflug einen Ruf, dass er nur einer Elite vorbehalten bleibt.

52% schätzen, dass der Sport nicht für alle zugänglich ist

- Man benötigt eine sehr gute körperliche Konstitution und muss schwindelfrei sein
- Es erfordert ein enormes kompliziertes theoretisches Wissen
- Es ist zu teuer (34%)

Demgegenüber würden 49% gerne Segelfliegen lernen.
Das Beherrschen der dritten Dimension bleibt ein Traum.

Wir schätzen ernsthaft ein, dass 10% von ihnen eines Tages die notwendigen Schritte dazu unternehmen werden, das Fliegen zu beginnen. Die Tatsache auf das zukünftige Mitglied zu warten anstatt auf es zuzugehen endet im Resultat der Phase 4. Sehr wenige werden die ersten Hindernisse überwinden können. Wie bleibt er überhaupt eine Saison? Es ist utopisch zu versuchen ein neues Bild dieses Sports zu entwickeln im Hinblick die Besuchszahlen in den Vereinen zu steigern, wenn nichts getan wird die in den Phasen 2, 3, und 4 erkannten Hindernisse und Ursachen zu regeln oder zu beseitigen.

Das wäre eine unnütz vertane und unglückliche Arbeit.

2 – Die Mitglieder

Die 15-25 Jährigen

- 84% schätzen, dass die Kosten ein Hindernisgrund sind
- 74% betreiben den Sport aus Leidenschaft
- 74% sind Anfänger
- 79% interessieren sich nicht für Wettbewerbe
- 0% schätzen dass der Zeitaufwand ein Hindernis ist

Es ist interessant die Wichtigkeit der Kosten bei den unter 25-jährigen zu bemerken. Es ist der Zeitabschnitt des Lebens bei den Eltern und des Studiums. Das ist in diesem Altersbereich wo wir die meisten Anfänger, die leidenschaftlichsten finden und für die die geopferte Zeit kein Hindernisgrund ist.

Bei diesen Mitgliedern ist es also am wichtigsten, sich um die Reduzierung der Kosten zu kümmern.

Die 25-35 Jährigen

- 67% betreiben den Segelflug aus Leidenschaft
- 47% schätzen den Zeitaufwand als zu hoch ein
- 44% denken, dass die Kosten ein Hindernisgrund sind

Das ist der Zeitabschnitt des Eintritts in das aktive Leben. Das berufliche Engagement fordert sehr. Die Freizeit reduziert sich und das für Freizeit zur Verfügung stehende Geld muss mit dem Aufwand für das Wohnen geteilt werden.

(39% geben weniger als 5.000F, 39% zwischen 5.000 und 10.000F aus).

Die 35-45 Jährigen

- 56% geben zwischen 5.000 et 10.000F /Jahr für den Segelflug aus
- 50% betreiben den Sport aus Leidenschaft
- 50% sehen den Sport als Entspannung
- 88% interessieren sich nicht für Wettbewerbe
- 43% schätzen, dass diese Aktivität zuviel Zeit benötigt
- 31% schätzen die Kosten als ein Hindernisgrund ein

Das ist der Zeitabschnitt der beruflichen Entfaltung, in dem auch das Bedürfnis sich auszu-spannen und zu erholen am grössten ist. Dieses Bedürfnis spiegelt sich in der Leidenschaft wieder. In diesem Zeitabschnitt ist der häufigste Grund zur Aufgabe der Zeitmangel.

Auch wenn die Kosten kein echter Hindernisgrund mehr sind (56% haben ein Budget zwischen 5.000 und 10.000F, der wichtigste Anteil in dieser Phase) akzeptieren sie weniger am Rande der Landebahn zu warten, bis ein Flugzeug frei wird.
Die 35-45 Jährigen sind der grösste Anteil (63%) der alleine auf den Flugplatz kommt (demgegenüber im Schnitt 49%).

Das ist der Abschnitt der Konflikte. Die Familie möchte mehr gemeinsame Aktivität.

Die + 45 Jährigen

- 50% betreiben den Sport aus Leidenschaft
- 78% interessieren sich nicht für Wettbewerbe
- 44% schätzen die Kosten als einen Hinderungsgrund ein
- 38% denken, dass der Zeitmangel ein Hinderungsgrund ist.

Die Tendenz dreht sich um, die Zeit für die Freizeitbeschäftigung wird wieder wichtiger (39% kommen mehr als 1 Tag/Woche in ihren Verein).

Die Familie ist ruhiger und stabilisiert, zum Teil schon getrennt oder neu formiert.

Die Kinder sind erwachsen und nicht mehr von den Eltern abhängig.

Die Kosten tauchen wieder als Hinderungsgrund auf (bedingt durch Teilzeit, Vorruhestand).

In diesem Zeitabschnitt sind die Leute am abkömmlichsten.

Unter ihnen finden wir die „Vereinsmenschen“, ohne die unsere Vereinigungen auf sehr wackligen Beinen stehen würden.

Ihre Hinderungsgründe

Die Kosten :

52% unserer Mitglieder schätzen die Kosten als einen Hinderungsgrund ein.

Wir haben versucht das „warum“ zu verstehen.

Wir haben in Phase 4 gesehen, dass die Kosten für einen Umfang von 40 Flügen (im Schnitt um zum Alleinflug zu kommen) sich zwischen 4.135F und 11.335F.

Wir haben daher unser Studium der erhaltenen Preistabellen nochmals vertieft.

Erinnern wir uns nochmals daran, dass davon 95% für einen unbedarften Neuling nicht zu verstehen sind.

Wir haben aus den Tabellen die Höhe der Kosten für Beiträge, die Aufnahmegebühren, die Flugstunde und Schleppzeit herausgezogen und diese mit dem mittleren zur Verfügung stehenden Budget von 7.500 F (2.270,-DM) verglichen.

Der Vereinsbeitrag :

Alter	Kosten in F	Kosten in DM	entspricht vom Budget
< 25 Jahre	180 bis 2.930F	55,- bis 890,-DM	2% bis 39%
> 25 Jahre	300 bis 4.440F	90,- bis 1.345,-DM	4% bis 59%

Der Beitrag an den Verband („Licence“):

Alter	Kosten in F	Kosten in DM	entspricht vom Budget
< 25 Jahre	405F	123,- DM	5,4%
> 25 Jahre	935F	283,- DM	12,5%

Der Einstiegsbeitrag: (Vereinsbeitrag + Licence + Fluggeldvorauszahlung)

Alter	Kosten in F	Kosten in DM	entspricht vom Budget
< 25 Jahre	885 à 5.135F	268,- bis 1.556,- DM	12 à 68%
> 25 Jahre	1.235 à 7.175F	374,- bis 2.174,- DM	16 à 96%

Im Schnitt 39% des Budgets

Die meisten Vereine fordern ein Guthaben von 300F (91,- DM), andere hingegen fordern bis zu 1.800F (545,- DM), die nicht zurückgezahlt werden können.

Zur Erinnerung :

Das mittlere Budget eines Mitglieds liegt bei unter 5000F (1.515.- DM) für 30% und von 5.000 (1.515.- DM) bis 10.000F (3.030,- DM) für 55% der Mitglieder.

Die Flüge :

Die Flugstunde :

- Doppelsitzer mit Lehrer (Twin, K21, Marianne) : von 80 bis 280F (24.- bis 85,-DM)
- Einsitzer (z.B. Pégase) : von 80 bis 180F (24.- bis 55,-DM)

Die Schleppzeit :

- 500m, 5 Min. oder 12 Einheiten (1/100) : von 108 bis 240F (32.- bis 72,-DM)

70% der Piloten fliegen weniger als 50h im Jahr.

- 32% fliegen weniger als 25h im Jahr
- 38% fliegen zwischen 25h und 50h im Jahr

Der Anteil der Einstiegskosten am verfügbaren Budget ist im Vergleich zur fliegerischen Aktivität zu groß. Erinnern wir uns, dass 45% der Ausgetretenen als Ursache die Kosten nennen.

Die Infrastruktur/ Ausstattung :

Diese Hinderungsgründe sind gleich geartet mit jenen anderer Sportarten.

Verschiedene Gemeinschafts- oder Individualsportarten benötigen umfangreiche Infrastrukturen wie Stadien, Laufstätten, Schwimmbäder, etc., die von lokalen oder regionalen Vereinigungen finanziert werden.

Die Flugplätze und die Landebahnen sind, in den meisten Fällen, Eigentum der Flugplatzbetreiber oder der Handelskammern, welche den Unterhalt sichern.

Die Hallen sind oft Überbleibsel der Älteren oder teilweise von Zuschüssen finanziert.

Die Kosten für diese Infrastrukturen sind, in den meisten Fällen, verschwindend bis gar nicht belastend für das Budget der Vereine.

Die Instandhaltung/ Wartung :

Die Instandhaltung der Segelflugzeuge älterer Generation erfordern einen hohen finanziellen Aufwand.

Demgegenüber haben sich diese bei weitem amortisiert.

Eine Erneuerungspolitik für dieses Material ist unabdingbar und sollte in einer Art gesteuert werden, dass die Belastung der Mitglieder nicht zu hoch ist.

Die Instandhaltung moderner Segelflugzeuge ist dank dem Einsatz von Verbundwerkstoffen (GFK, KFK) weitgehend vereinfacht.

Die Instandhaltung der Schleppflugzeuge und der Preis des Flugbenzins sind die grössten Posten im Vereinsbudget. Der Preis der Schleppminute variiert daher bis zum doppelten Preis in Abhängigkeit des Vereins!

Das Material

Die Politik des „immer mehr“

Die Klassifizierung der Vereine in Abhängigkeit der geflogenen Kilometer, der Flugstundenzahl und der durchgeführten Prüfungen haben einen unheilvollen Effekt des „immer mehr“ hervorgebracht, der die Vereine und die Segelflugbewegung platt macht.

Die Anzahl der Wettbewerbspiloten bleibt vernachlässigbar, unsere Ergebnisse bei internationalen Wettbewerben konnten den Rückgang der eingeschriebenen Piloten nicht aufhalten. Die Hochzüchtung der Segelflugzeuge und der Ausrüstung kommt nur 28% der Piloten zu gute. Die Kosten und die Amortisation dieses Materials bestrafen jedoch stark das Budget der Piloten (72%), die keine oder wenige Streckenflüge durchführen.

Ein solche Folge hat schon die Motorflugvereine getroffen, durch das „immer mehr“ mit überausgerüsteten Flugzeugen, die eine Minderheit nutzen. Dieses Gehebe hat die Ultraleichtbewegung genährt, die wiederum bei sich das gleiche Phänomen kennt, da mittlerweile der Preis eines Ultraleichtflugzeuges nahezu den eines einfachen Sportflugzeugs erreicht.

Einige Sportarten haben dieses Phänomen gemeistert. Die Fußballer haben bis heute nicht den Schuh entwickelt, der BIP macht, wenn der Schusswinkel zum Tor ideal ist, oder den intelligenten Ball mit Laminarprofil, der nicht ins gegnerische Tor geht wenn der Spieler im Abseits ist.

Eine gut gepflegte Pégase ist immer noch besser als eine heruntergekommene LS8.

Gewiss bleibt der Wettbewerbsflug unersetzlich für den Segelflug, aber 82% der Vereinspiloten haben dafür kein Interesse. Das darf nicht zu einer Überausrüstung führen, die nur dem Ego der Führenden und einer Minderheit der Piloten schmeichelt. Die Rückkehr zu einer vernünftigen Politik der Ausrüstung mit Material, das für jeden zu benutzen ist, scheint unabdingbar um die Entwicklung des Segelflugs am Leben zu erhalten.

Der Zeitaufwand :

Segelfliegen ist eine zeitaufwendige Aktivität.

Sehr viele Vereine haben ein morgendliches Briefing eingeführt, an dem die Flugzeuge auf die anwesenden Piloten verteilt werden.

Diese Formel, nützlich auf dem Niveau der Sicherheit und der Verwaltung des Materials kommt den Bestimmenden und den passionierten Piloten mit viel Zeit in exzellenter Weise entgegen.

Dies ist jedoch für die Freizeitpiloten ein Hinderungsgrund (38%).

Genau diese sehen dass Flugzeuge im Hangar stehen bleiben, die nicht ihrem Leistungs niveau entsprechen, und sie nur am Ende des Tages ein Flugzeug zur Verfügung haben.

35% betreiben diesen Sport als eine Entspannung, was zur Folge hat, dass in diesem Fall des Wartens es zur Frustration kommt.

Vergessen wir nicht, dass 40% der Ausgetretenen Zeitmangel als Ursache nennen.

Ein frustrierter Pilot ist ein potentielles Ex-Mitglied!

3- Die Ausgetretenen :

Wir nehmen hier nicht die schon in Phase 2 analysierten Gründe wie Kosten und Zeitmangel auf, da sie identisch wäre.

Wir haben bemerkt, dass die Entscheidung auszutreten vom Zusammenfallen von 2 Gründen verursacht wird.

- Kosten und Zeitmangel oder
- Kosten und schlechte Stimmung oder
- Zeitmangel und schlechte Stimmung, etc., etc....

Wir notieren hier das Erscheinen eines weiteren Grundes, der schlechten Stimmung.

12% der Ex-Mitglieder haben die schlechte Stimmung als einen ihrer Gründe für den Austritt genannt (18% bei den 35-45 Jährigen). Dieser Anteil erreicht 30% bei jenen, die sich eine Wiederaufnahme des Segelflugs nicht vorstellen können.

Wir werden nicht die Gründe für eine schlechte Stimmung im Verein erörtern. Sie können vielfältiger Art und zu sehr persönlich sein. Schlechte Aufnahme, fehlender Kontakt zwischen den Generationen, schlechte Kommunikation, mangelnde Solidarität, Frustration, etc...

Ein Umzug oder die Entfernung aus beruflichen Gründen wurde ebenfalls als Grund aufgeführt.

25% der Ausgetretenen haben unter anderem die Entfernung zu ihrem Ursprungsverein als Grund genannt. Wir haben vorher gesehen, dass die Methoden einen Verein zu finden schwierig sind.

Ein Segelflieger ist seinem Verein aus vielfältigen Gründen treu, oft wegen seinem Gefühl, immer jedoch aus materiellen Gründen.

Ausser der Freude am Fliegen, trifft er dort seine Freunde, erwartet ihn eine Atmosphäre und er erhält Anerkennung für seine Flüge.

Des weiteren hat er einen nicht vernachlässigbaren Teil seines Budgets investiert: Jahresbeitrag, Fluggeldvorauszahlung, Studententickets oder Schlepplmarken.

Sich in einem anderen Verein einschreiben, auf anderen Flugzeugen fliegen, in einer anderen Mannschaft, Hang- oder Wellenflüge machen, die Saison auch im Winter fortzusetzen (da der heimische Verein Winterpause macht), das ist sehr verführerisch, aber!

« Aber... ! », das ist wieder harte Arbeit, seine Erfahrung aufs neue zu erfahren, neu zu investieren (Beitrag, Chartergebühr, Fluggeldvorauszahlung...)
Und bei dem allen, kann er bald alleine fliegen?

Er hat sich schon an den Verein an seinem neuen Wohnort gewendet, hat schon mehrmals die Flugzeuge zurückgeschoben und das Seil eingehängt. Und er ist schon zweimal angekotzt worden, da ihn die anderen für einen Touristen/ Fremden gehalten haben. „Hee, Du da!“

Der Wiederbeginn ist im Allgemeinen genauso kompliziert und stressig wie der Beginn bei einem neuen Mitglied.

69% der ehemaligen Mitglieder erwägen einen Wiederanfang des Segelfliegens

Niemals wurden Bemühungen unternommen, den Kontakt mit ihnen zu pflegen.
Die Mentalität zu sagen, dass Segelfliegen eine Schule der Geduld ist, ist vorbei.
Wir brauchen diese Ehemaligen.

Wenn nicht unternommen wird, den Faden wiederaufzunehmen, werden nur sehr wenige von ihnen erneut den Hindernislauf einer neuen Einschreibung in einen Verein auf sich nehmen.

Sie sind und bleiben überzeugt davon, dass der Segelflug teuer und zeitaufwendig ist. Schade!

4- Die Motivation der Vereine :

Die potenziellen Mitglieder durchleben ab ihrem ersten Kontakt einen wahren Hindernislauf.

Das Finden eines Verantwortlichen, des Sekretariats, des Fluglehrers, des Büroschlüssels, des richtigen Formulars, oder alles zusammen ... ergeben oftmals ein sehr stümperhaftes Bild unserer Aktivität/ unseres Tuns.

Es ist dringend, dass unserer Vereinsvorstände die notwendigen Schritte mit der Telecom unternehmen und dafür sorgen, dass ihre Vereine im Telefonbuch/ BTX unter der Rubrik Aeroclub oder Flugschule erscheinen, und das in der naheliegendsten Stadt.

Sie sollten die Anstrengung wiederaufnehmen ein gutes Informationsschreiben mit klaren Auskünften zu verfassen, sowie verständliche Preistabellen nebst Kostenabschätzungen und einem Lageplan anzufertigen.

Das ist nicht unmöglich!

Verschiedene kleine Vereine haben dies in vorzüglicher Weise demonstriert.

EMPFEHLUNGEN

Das Ziel dieser Empfehlungen ist nicht Lösungen anzubieten. Das war nicht Ziel dieser Untersuchung.

Nur eine gemeinsame Anstrengung von:

- Verband
- Funktionäre
- Mitglieder

kann es ermöglichen Lösungen der durch die Analyse gefundenen Probleme zu finden.

Wir geben einfach nur Hypothesen, Ratschläge und Kommentare, die uns Marketingprofis gerne zu diesem Sachverhalt geben.

Es erschien uns ebenfalls interessant die zahlreichen Bemerkungen einzuschliessen, die uns freundlicherweise die Mitglieder und Ehemaligen mit den Fragebogen zurückgesandt haben.

1- Das Bild des Segelflugs

Wechsel des Namens/ Begriffs (Vol à Voile) und finden eines klaren Begriffs kann nicht ohne eine ernste Anpassung, einer wirkungsvollen Informations- und Kommunikationskampagne durchgeführt werden.

Eine Firma präsentiert sich nicht in einer Werbeaktion ohne sicher zu sein, dass sie die Versprechungen erfüllen kann.

Das Ergebnis würde das erhoffte Ergebnis umkehren:

- Verlust der Glaubwürdigkeit
- Schlechter Ruf
- Demotivation des Personals

Was das beim Segelflug betrifft, könnte es die selben Effekte erzeugen, die als Krönung im Verlust von Zeit, Geld und einer Demotivation von guten Freiwilligen enden: den Ehrenamtlichen.

Der Begriff Segelflug (vol à voile) ist in der öffentlichen Meinung nicht klar.

Der Begriff Segelflugzeug (planeur) bleibt mysteriös, was das Lernen des Schwebens anbetrifft.

Der Segelflugverband hat nicht die finanziellen Mittel für eine großangelegte Öffentlichkeitskampagne.

Das Bild eines Segelflugzeugs kann aber auch in einer subtilen Art benutzt werden.

Die Werbeagenturen benutzen es als Hintergrund auf Fotos die in Prospekten zur Werbung für Konsumgüter eingesetzt werden.

Mehrere Fernseh-Sendeanstalten sind auf der Suche nach Themen, die ausserhalb des „Normalen“ liegen (Canal+, Canal J, FR3...)

Die Redakteure wie auch die Unterhaltungchefs.

Die Politik darauf zu warten, dass ein zukünftiges Mitglied selbst die Anstrengung unternimmt oder dass ein Produzent aktiv wird ... muss definitiv aufgegeben werden. Wir müssen selbst aktiv werden.

2- Die Hindernisse/ Gründe

Die Kosten :

Es ist ärgerlich feststellen zu müssen, dass die Kosten für Aufnahme, Beitrag, etc. einen zu grossen Anteil des Budgets eines Piloten im Verhältnis zu den effektiven Flugkosten einnehmen.

Der Vereinsbeitrag sollte daher 500F für die unter 25 Jährigen und 1.000F für die Erwachsenen nicht überschreiten.

Eine jährliche Splittung Une mensualisation dieser Kosten könnte ermöglichen, dass die Einzelbelastung (z.B. pro Monat) des Budgets vom Piloten nicht so stark ist.

Die Betriebskosten für eine Schleppmaschine sollten nicht 1.000F/h entsprechend 10F die Einheit (1/100) erreichen.

Die Entwicklung der doppelt einsatzfähigen Schleppgeräte (Motorsegler – Schleppflugzeug) der CNRA, KIT,... dürfte eine bessere Ausnutzung ermöglichen und einen leichten Rückgang der Kosten verursachen.

Die Kosten für eine Flugstunde im Doppelsitzer sollte 120F nicht erreichen; die eines Einsitzers unter 100F bleiben.

Die Aufgabe der Politik des „immer mehr“, die Einbindung von ultraleichten Segelflugzeugen (PUL, planeur ultra léger) und eine Veränderung der Mentalität in dieser Richtung könnte es ermöglichen dieses Ziel zu erreichen.

Eine Untersuchung sollte von der GSAC unternommen werden um die Vereine für die Instandhaltung in Verantwortung zu nehmen mit einer externen Überprüfung und einer einfachen jährlichen Erfassung der Abläufe.

Der Zeitaufwand :

Der Zeitmangel, der von Mitgliedern wie auch Ex-Mitgliedern signalisiert wurde macht es notwendig Lösungen zu finden, z.B. durch die Entwicklung des Fliegens nach Wunsch (vol à la carte).

Verschiedene Vereine haben das schon erkannt, und auch die Motorsegler-Schleppflugzeuge mit ihrer Mehrfachnutzung scheinen dabei eine Zukunft zu haben.

Etliche Vereine sind im Winter geschlossen und verlieren dadurch den Kontakt zu ihren Mitgliedern.

Auch wenn die chaotisch schlechten Wetterbedingungen in einigen Regionen diese Entscheidung begründen, entschuldigen sie nicht alles.

Es regnet nicht tagein, tagaus 24 h am Stück in diesen Regionen und eine Alternative kann mit etwas Vorstellungsgabe gefunden werden.

Ein Simulator, Theorieunterricht, ein Motorsegler, etc. sind Ideen die es zu prüfen gilt.

Der Verband unterstützt die Vereine bei diesen Vorhaben.

3- Die Motivation der Piloten

Eine radikale Änderung der Mentalität ist dringend anzuraten um die Freizeitpiloten nicht zu entmutigen.

Erinnern wir uns dabei, dass nur der geringe Anteil von 28% der Piloten den Flugzeugpark für Streckenflüge nutzen.

72% wollen ganz einfach nur fliegen, Hammerwetter hin oder her.

Vergessen wir dabei nicht, dass sehr häufig genau jene 72% als freiwillige Rückholer zur Verfügung stehen um einen Piloten zurückzuholen, der 50 km entfernt zu den Kühen musste (aussenlanden).

Wir dürfen auch nicht diejenigen Piloten vernachlässigen, die aus persönlichen Gründen verspätet auf den Flugplatz kommen, welche für den passionierten Flieger jedoch unentschuldigbar erscheinen.

Die Piloten wünschen besser über die vom Verband durchgeführten Aktionen informiert zu werden.

Wir waren über den Enthusiasmus der meisten Befragten, was die Berücksichtigung dieses Punkts der Untersuchung anbetrifft, sehr erstaunt.

Wir haben ihnen das Wort gegeben und sie haben uns sehr viel zu sagen gehabt. Sie vermissen einen starke Zusammenhang zwischen dem Verband und ihnen.

Die Verbreitung des « Planeur Info » bleibt oft in den Sekretariaten hängen. Die Zeitschrift « Vol à Voile » entspricht nicht ihren Interessen.

Sie behandelt nur das Hochleistungsmaterial, welches nur wenige von ihnen eines Tages fliegen könnten und die Wertungslisten der Wettbewerbe die für die grosse Mehrheit uninteressant sind.

Es genügt einmal in der äquivalente Zeitschrift für den Motorflug « Pilote Info » zu lesen um ihre Frustration zu verstehen.

Die Zeitschrift Vol à Voile sollte an die Bedürfnisse der Piloten angepasst werden, da es derzeit die einzige Verbindung zwischen ihnen und des Verbands ist.

4- Die Ausgetretenen

69% der Ausgetretenen (90% bei den unter 25 Jährigen) wollen gerne wieder mit dem Segelfliegen beginnen.

Dabei verringert sich der Anteil in Abhängigkeit vom Alter, ursächlich aus Zeitgründen sowie weiterer Hinderungsgründen die sich aus den Haushalten ergeben.

Ein weiteres Mal sollte die Politik des Abwartens zugunsten einer aktiven Politik zum Wiedergewinnen dieser Personen aufgegeben werden.

Den Kontakt mit den Ex-Mitgliedern zu verlieren wäre ein Fehler. Es existiert hierin ein grosses Potenzial.

Ein einfacher jährlicher Informationsbrief würde es ermöglichen diese auf dem laufenden zu halten über die Fortschritte der Lösungsansätze jener Probleme, die sie zum Austritt bewegt haben.

Wie schon gesagt, wir dürfen diese Ausgetretenen nicht als Schicksal akzeptieren sondern sie als zeitweilige Abwesenheit einstufen.

5- Die Motivation der Vereine

Jeder Verein für sich ist verschieden, mit den jeweiligen besonderen Problemen.

Jeder Verein besitzt seinen harten Kern, der das Rückgrat des Vereins bildet.

Wenn man die gemachten Fehler pauschal auf alle Vereine zurückführen würde, gäbe es ein Gefühl der Frustration unter jenen die motiviert sind und bei denen alles richtig funktioniert.

Die Rolle des Verbandes ist auch, Ideen zu zentralisieren und eine Art Verhaltensregel zu geben. Die Ungestümen zu beruhigen, die Verdienten zu belohnen und um ihnen Mittel zur Verfügung zu stellen um ihre meist undankbaren Aufgaben erledigen zu können.

Eine bessere Verbindung zwischen dem Verband und seinen Vereinen hätten ermöglicht eine Kostenexplosion und eine Politik des „immer mehr“ zu verhindern.

Dabei müssen die Vereine verstehen lernen, dass niemand anderes ihre Arbeit machen kann. Die Unterstützung muss allerdings vom Verband kommen.

„Es ist ein weiter Weg von der Willenswandlung zur Freiwilligkeit, von der Freiwilligkeit zur Lösung, von der Lösung zur Wahl der Mittel, und von der Wahl der Mittel zu ihrer Anwendung.“

Cardinal de Retz

DANK

wir danken:

Der Gesellschaft INOVA, Bereich Telefon, Sitz in AVIGNON, Partner dieser Untersuchung, für die Ermöglichung der Kostenreduzierung bei der Befragung.

Der Gesellschaft LOG INITIATIVE, für die Ratschläge und die Lieferung einer Auswertesoftware.

Gilles AURENSAN für seine Hilfe in der Phase 5

M et Mme RODRIGUEZ für ihre Hilfe

Melle CALVES, Unternehmensberaterin im Dienste versch. Ministerien, für ihre Hilfe bei der Auswertung der Fragebögen sowie ihren Hinweisen.

Den zahlreichen Mitgliedern und Ex- Mitgliedern die uns freundlicherweise die Fragebögen ausgefüllt und zurückgesandt haben.

Dem Aeroclub von Pujaut für ihren Enthusiasmus seiner Mitglieder und der Hilfe der Verantwortlichen.

Christophe BRUNELIERE

Valérie BRUNELIERE