

DFV Best Practices

Eingereichte Ideen zur Vermittlung von Frisbeesport an verschiedene Zielgruppen.

Sammlungsbeginn Oktober 2024

Version 2 vom 27.11.2024

Inhalt:

Vereins-Schulkooperation

- S. 2 Stadtschulmeisterschaft
- S. 3 Frisbee-AG einmalig nur für Mädchen
- S. 4 Grundschulaktion
- S. 5 Die richtigen Schulen (in richtiger Anzahl) für Kooperationen auswählen
- S. 6 Werbescheiben für Sportunterricht bedrucken

Vereins-Aktivitäten

- S. 7 Jährliche Schnuppertage Frisbeesport

S. 8 Eingabeformular (siehe dazu auch die Möglichkeit deine Beispiele online einzureichen, unter <https://www.frisbeesportverband.de/best-practice-beispiele/>)

Name des Beispiels: Stadtschulmeisterschaft

Durchführende **Organisation:** Windhosen (WSSV e.V.), Cäcilien- u. Franziskusschule **Zeit:** 2022-2024

Ansprechperson: Jakob Willich **Mailadresse:** jakobwillich@posteo.de

Homepage der Organisation: <https://www.wssv.de/>

Ort der Durchführung: Wilhelmshaven **Untergrund:** Halle

Angesprochene **Zielgruppe:** Schüler*innen ab Klasse 5 **Anzahl TN***innen: *keine Angabe*

Beschreibung:

Organisation, Planung, Durchführung und Auswertung von drei Schulmeisterschaften. Bewährt hat sich:

- 3 Altersklassen: 5.-7. Klasse 8.-10. Klasse 11.-13. Klasse (inkl. Berufsschule)
- Kleinfeld, 5vs5 mind. 1 Mädchen muss immer spielen.
- Bewerbung des Events 5 Monate vorher, über Sportfachberater Mailverteiler, bzw. durch Recherche selbst angelegt.
- An den eigenen Schulen (Franziskusschule = Thommy Kurth, Cäcilien- u. Franziskusschule = Jakob Willich) die Werbetrommel gerührt, Mitstreiter als Aufsichtführende Kollegen ins Boot geholt, vorbereitende Extratrainings angeboten, auf Konferenzen angesprochen.

Welche wichtigen Tipps und Erfolgsfaktoren könnt Ihr nennen?

Regeln reduzieren, UT-App nutzen, frühzeitiges Reservieren der Plätze, frühzeitige Bewerbung, im Einzelnen:

- Kooperation mit Eurodisc: Scheibendruck: Jedes Team mind. eine Disc
- Kooperation mit Stiftungen: Gelder eingeworben
- Kooperation mit Grafikerin: Plakate, Sticker und Flyer
- Kooperation mit Ultimate Tournament App (T. Baumgart)
- Mithilfe von Eltern der Windhosen: Material, Mithilfe, Kaffee usw..

Welche Hindernisse habt Ihr dabei überwunden? - „Viele.“

Welche Ressourcen (Human Power, Geld) waren dafür nötig?

Extrem viel humane Ressourcen sowie Geld, das wir durch Stiftungen bekommen haben, um Werbematerial und Scheiben zu kaufen.

Name des Beispiels: Frisbee-AG einmalig nur für MädchenDurchführende **Organisation:** Cäcilienchule Wilhelmshaven **Zeit:** November 2024**Ansprechperson:** Jakob Willich**Mailadresse:** jakobwillich@posteo.de**Homepage** der Organisation: <https://www.wssv.de/>**Ort** der Durchführung: Wilhelmshaven**Untergrund:** HalleAngesprochene **Zielgruppe:** Mädchen Klasse 5 u. 6**Anzahl TN***^{innen}: 8**Beschreibung:**

Die Frisbee-AG der 5. und 6. Klassen war in diesem Halbjahr sehr gut besucht: 16-20 Jungs. Alle haben viel Spaß und wollen viel spielen. Aber es sind auch eher laute Jungs, teilweise zeigen sie sehr unkooperatives Verhalten.

Es wurde mehrmals drauf hingewiesen, dass Mädchen benötigt werden, um an der Schulmeisterschaft teilzunehmen. Auch Poster und Mails an alle Eltern der Jahrgänge haben keinen Erfolg gebracht, bei denen explizit das Wort AG für MÄDCHEN und Jungs zuerst stand. Ich hatte den Eindruck, dass tatsächlich die Jungs abschreckend wirkten.

Daher habe ich einmalig die AG nur für Mädchen angeboten, bin vorher durch ein paar Klassen gegangen, habe mündliche Werbung und erneute Werbung per Elternmail gemacht. Die Jungs waren zwar enttäuscht, dass sie dann einmal nicht zur AG kommen durften, aber waren gleichzeitig motiviert die Mädchen ihrer Klassen auf die AG hinzuweisen.

Zum Termin kamen tatsächlich 8 Mädchen. Am Ende der Stunde war die Rückmeldung, dass alle Lust haben ein zweites Mal zu kommen und die erste Stunde nochmal nur „single-gender“ zu üben und dann in der zweiten Stunde „mixed“ auszuprobieren. Auf diese Idee kamen sie selbst.

Welche wichtigen Tipps und Erfolgsfaktoren könnt Ihr nennen?

Direkte und motivierende Ansprache an die Mädchen und den Eltern per Mail schreiben. Betonen, dass es ein unverbindliches Angebot ist.

Welche Ressourcen (Human Power, Geld) waren dafür nötig?

Humane Ressourcen, Zugang zur Schule und zu den Lehrer*innen

Name des Beispiels: Grundschulaktion

Durchführende **Organisation:** Grundschulen Altengroden und Mühlenweg, WHV **Zeit:** 2023-2024

Ansprechperson: Thomas Kurth

Mailadresse: jakobwillich@posteo.de

Homepage der Organisation: <https://www.wssv.de/>

Ort der Durchführung: Wilhelmshaven

Untergrund: Halle

Angesprochene **Zielgruppe:** Mädchen Klasse 5 u. 6

Anzahl TN*^{innen}: *keine Angabe*

Beschreibung:

Initiale Kontaktaufnahme mit den beiden Grundschulen:

- Präsentation der Idee als „Fly - die Frisbeeschule“.
- Übernahme von Sportunterricht, sodass die Jahrgänge 2-4 in jeder Klasse einmal besucht wurden.
- Erstkontakt mit Frisbeescheiben, koordinative Übungen, Giraffenwurf (Overhead) erproben u. erlernen
- Kleine vorbereitende Spiele: „Lösch das Feuer“, erstes Frisbee-Schnapp usw.

Außerdem Präsenz beim Sportfest der Grundschule Altengroden: Frisbee-Station mit Kan-Jam, Weitwurf usw. Die Kinder sammelten Stempel bei den Stationen.

Warum habt Ihr das Angebot durchgeführt?

- Um bereits Kinder mit Frisbee in Kontakt zu bringen, BEVOR sie in anderen Sportarten gebunden sind.
- Um die Kinder, Sportlehrer*innen und Eltern auf unsere Sportabteilung in der Stadt hinzuweisen.
- Dadurch ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass die Kids wieder zum Sommerferienprogramm, zur Frisbee-AG oder direkt ins Vereinstraining (U11) schnuppern.

Welche Hindernisse habt Ihr dabei überwunden?

- Kontaktaufnahme mit Schulleitungen, Sekretariaten der Grundschulen.
- Freistellung von der Arbeit und von der Schule für die Jugend-Coaches am Vormittag.

Welche wichtigen Tipps und Erfolgsfaktoren könnt Ihr nennen?

Direkt die U11-Übungsleiter aus dem Clubtraining mitnehmen. Diese sind als Jugendliche noch näher dran an den Grundschulkids. Zusätzlich waren wir noch zu zweit als Erwachsene dabei.

Welche Ressourcen (Human Power, Geld) waren dafür nötig?

Humane Ressourcen, Zeit (Verfügbarkeiten sicherstellen)

Name des Beispiels: Die richtigen Schulen (in richtiger Anzahl) für Kooperationen auswählen

Durchführende **Organisation:** Polizei-Sportverein Duisburg 1920 e.V. **Zeit** (von-bis): *keine Angabe*

Ansprechperson: Jens Friebe **Mailadresse:** Jens.Friebe@web.de

Homepage der Organisation: <https://psv-duisburg.de/abteilungen/ultimate-frisbee/>

Ort der Durchführung: Schulen **Untergrund:** Halle

Angesprochene **Zielgruppe:** Schüler*innen **Anzahl TN***innen: *keine Angabe*

Beschreibung:

Etwa zeitgleich haben sich bei mir 3 Schulen gemeldet, die gerne eine Ultimate Frisbee AG wollten und 3 Studis, die Interesse hatten eine AG zu leiten. Also hatten wir kurzzeitig 3 AGs in Duisburg, keine einzige davon hat überlebt und rückblickend ist es auch eindeutig warum.

Welche wichtigen Tipps und Erfolgsfaktoren könnt Ihr nennen?

1. Konzentriert euch am Anfang auf eine Schule. Ich dachte, die drei Studis würden drei Mannschaften hochziehen, die dann voller Wettkampfgedanken die anderen Schulen besiegen wollen würden. Die Schüler denken aber gar nicht über die anderen Schulen nach. Außerdem waren die Studis gar nicht dafür ausgebildet im Alleingang eine Mannschaft zu trainieren, ich hätte also besser alle 3 als Trainer-Team an eine Schule schicken sollen. Und erst wenn die AG in der einen Schule über Jahre etabliert und in die DNA der Schule übergegangen ist, könnte man eine zweite AG starten.
2. Die Auswahl der Organisationsform. Eine der drei Schulen hatte eine Wahlpflicht AG. Heißt die Schüler*innen wählen am Anfang des Halbjahres eine AG und haben dann für ein halbes Jahr Anwesenheitspflicht. Klingt erst mal gut, leider haben nur eine Handvoll wirklich aktiv Ultimate Frisbee gewählt und der Rest waren die, die z.B. in die Fußball AG wegen Überfüllung nicht hineingekommen sind. Also wollten 80% der Kids nicht da sein und unmotiviert und dementsprechend war das Training kaum durchführbar für jemanden Anfang 20 ohne Ausbildung. Da habe ich aktiv einen motivierten Studenten verbrannt, der danach keine AGs mehr leiten wollte.
3. Die Auswahl der Schule. Auch hier habe ich aktiv einen Studenten verbrannt, weil die Schule in einem Stadtteil lag, in dem die Schülerschaft aus eher schwierigen Verhältnissen stammt und sich das dann auch im Verhalten während der AGs widerspiegelte. Das kann man machen, wenn die Leute dafür ausgebildet sind oder es aktiv einfordern. Ansonsten empfehle ich, sich für den Anfang auf das gutbürgerliche Gymnasium zu konzentrieren und erst als zweites die soziale Reichweite zu erhöhen.

Welche Ressourcen (Human Power, Geld) waren dafür nötig?

Freiwillige. Und Freiwillige sind rar, also stellt sicher, dass ihr die wenigen, die ihr habt, sorgfältig einsetzt.

Name des Beispiels: Werbescheiben für Sportunterricht bedruckenDurchführende **Organisation:** Polizei-Sportverein Duisburg 1920 e.V. **Zeit** (von-bis): 2020 bis heute**Ansprechperson:** Jens Friebe **Mailadresse:** Jens.Friebe@web.de**Homepage** der Organisation: <https://psv-duisburg.de/abteilungen/ultimate-frisbee/>**Ort** der Durchführung: Schulen **Untergrund:** HalleAngesprochene **Zielgruppe:** Lehrer*innen & Schüler*innen **Anzahl TN***innen: *keine Angabe***Beschreibung:**

Ich wollte Werbescheiben mit Werbung bedrucken und an Schulen verteilen, damit die Lehrer*innen ordentliche Scheiben für den Sportunterricht haben. Auf den Scheiben wollte ich einen QR Code drucken, der sowohl die Lehrer*innen mit Unterrichtsmaterial versorgt, als auch die Schüler*innen mit Infos zu Trainingszeiten. Die gute Nachricht vorab: Die Scheiben werden benutzt, also alleine durch das Verteilen von Scheiben erhöht man das Wissen über Ultimate Frisbee in der Stadt. Die Schulen haben aber kein Geld für eigene Scheiben, also müssen das die Teams übernehmen.

Welche wichtigen Tipps und Erfolgsfaktoren könnt Ihr nennen?

Schritt 1 war eine Landingpage auf unserer Homepage, auf der Landingpage waren dann aggregiert die Unterseiten für Unterrichtsmaterial <https://ultimate-duisburg.de/index.php?p=Unterricht> und Trainingszeiten <https://ultimate-duisburg.de/index.php?p=Trainingszeiten>. Die Landingpage war dann verlinkt über den QR Code, der auf die Scheiben gedruckt war: <https://photos.app.goo.gl/5y4TkMRx7ZTeidu78>

Das hat den Vorteil, dass man dann verschiedene QR Codes für Banner, Scheiben, Flyer nehmen kann, die immer auf dieselbe Seite verlinken. Und die Zugriffe auf QR Codes kann man messen, dann weiß man direkt, wie gut welches Werbemittel angenommen wird.

Aber weil ich mir dachte, dass das ja das einzige Werbemittel ist, dass die Schüler immer in der Hand haben werden, müsste da ALLES drauf was ich ihnen geben könnte. URL, Email, Instagram, QR Code und eine Karte. Und so sieht das dann aus: <https://photos.app.goo.gl/epU1VagJ5mRB7zYa6>.

Das war dumm. Inzwischen haben wir Schüler*innen, die bei uns beim Training aufgetaucht sind, weil sie Ultimate im Schulunterricht gespielt haben, aber bisher konnte sich nicht eine einzige Person daran erinnern, was auf die Scheiben gedruckt war. Weil die Scheibe viel zu voll war und die Schüler*innen die Scheibe für vielleicht 5 Sekunden angucken, bevor der*die Lehrer*in ruft, sie sollen anfangen zu werfen.

Und auch die Lehrer*innen haben mir gesagt, dass sie gar nicht verstanden haben, dass sie da die Trainingszeiten finden. Also muss auf die Scheiben so wenig wie möglich und nur so viel wie nötig. So oder so ähnlich: <https://photos.app.goo.gl/prfp3AYsois3nWdLA>

Welche Ressourcen (Human Power, Geld) waren dafür nötig?

Geld, um Scheiben zu bedrucken. In dem Fall haben wir 2.000 Euro vom Stadtsportbund bekommen. Sobald wir eine neue Geldquelle finden, lasse ich mehr Werbescheiben drucken.

Name des Beispiels: Jährliche Schnuppertage Frisbeesport**Durchführende Organisation:** DJK Wiking Köln 1965 e.V. **Zeit (von-bis):** zuletzt 13.10.2024, 10-14 Uhr**Ansprechperson:** Jörg Benner **Mailadresse:** jb@reizwort.de**Homepage** der Organisation: <https://www.djkwiking.com/abteilungen/ultimate-frisbee/>**Ort** der Durchführung: Bezirkssportanlage Chorweiler **Untergrund:** Rasen**Angesprochene Zielgruppe:** Kinder zwischen 6 u. 12 Jahren **Anzahl TN*innen:** 10 Mitglieder, 6 Neue**Beschreibung:**

Wir haben vor und nach dem Mittagessen verschiedene Spiele mit der Frisbeescheibe angeboten und zum Kleinfeld-Ultimate hingeführt. Dazu lassen sich verschiedene Unterlagen vom DFV nutzen, die im DFV Download-Center bereitstehen: acht verschiedene Stundenverlaufspläne in zwei Ausführungen (jeweils für Kinder von 6 bis 12 Jahren und für Jugendliche von 13 bis 18 Jahren). Der DFV plant in Zukunft wieder kostenlose, gesponsorte Scheibe anzubieten und hält auch Vorlagen für Urkunden bereit. Siehe: <https://www.frisbeesportverband.de/verband/projekte/schnuppertage-frisbeesport/> und <https://www.frisbeesportverband.de/download-center/>.

Warum habt Ihr das dargestellte Beispiel durchgeführt?

Weil wir immer wieder zu wenige Kinder und Jugendliche im Training haben. Aktuell fehlen vor allem Mädchen in der (ziemlich jungen) U14.

Welche Hindernisse habt Ihr dabei konkret überwunden?

Das schwierigste ist, jeweils einen Tag am Wochenende zu finden, an dem keine Turnieraktivitäten sind und für den sich dennoch Trainer*innen, Eltern und Kinder aus dem Training an einem Sonntag bereiterklären mitzumachen. Das heißt eine Person muss immer hinterher sein, die Mindestanzahl an Beteiligten sicherzustellen (siehe unten, Ressourcen).

Welche wichtigen Tipps und Erfolgsfaktoren könnt Ihr nennen?

Die Veranstaltung jedes Jahr wieder durchführen, sodass sie zu einer gewissen Konstante im Bewusstsein vieler Beteiligter wird, und am besten vor allem an denjenigen Schulen bewerben, an denen schon Kinder aus dem Training sind, bzw. die am nächsten zum Trainingsplatz liegen.

Welche Ressourcen (Human Power, Geld) waren dafür nötig?

Die Kosten belaufen sich auf eine relativ überschaubare Summe, je nach dem, wie viele „Services“ angeboten werden: Ein kleines Buffet (Obst, Müsliriegel, Salate, Hotdogs, Kuchen sowie Kaltgetränke und Kaffee) mit einer Spendenbox oder auch ein größeres Mittagessen (Gulaschkanone, oder Grillware und Brötchen), evtl. gegen geringes Entgelt. An Human Power ist eine treibende Kraft im Vorfeld nötig sowie jedenfalls zwei Trainer*innen und im Wechsel wenigstens zwei Eltern für das Bereitstellen der Verköstigung.

Mit diesem Formular sammelt der DFV Beispiele gelungener Zielgruppen-Ansprache durch Frisbeesport-Angebote. Alternativ online eingeben: www.frisbeesportverband.de/best-practice-beispiele/

Bitte beachten: – Der Name der Ansprechperson, die Mailadresse von der Organisation oder Person und die Homepage werden veröffentlicht, wenn diese Felder befüllt werden. Ist das nicht gewünscht, in diese drei Felder bitte nichts eintragen. Sende das doc bitte an geschaefte@frisbeesportverband.de.

Name des Beispiels:

Durchführende Organisation:

Zeit (von-bis):

Ansprechperson:

Mailadresse:

Homepage der durchführenden Organisation:

Ort der Durchführung:

Untergrund:

Angesprochene Zielgruppe:

Anzahl TN*innen:

Beschreibung:

Warum habt Ihr das dargestellte Beispiel durchgeführt?

Welche Hindernisse habt Ihr dabei konkret überwunden?

Welche wichtigen Tipps und Erfolgsfaktoren könnt Ihr nennen?

Welche Ressourcen (Human Power, Geld) waren dafür nötig?