

# Überführung von einem Präventionskurs in ein Dauerangebot für ältere Menschen

## Handlungsempfehlungen für Übungsleitende und Vereinsverantwortliche

Als allgemeinen Erfahrungen des DTB und den Ergebnissen des ATP-Teilprojektes:

Die Überführung des »AlltagsTrainingsProgramms (ATP)« (ATP-Kurs) in »Alltag in Bewegung – das Dauerangebot zum AlltagsTrainingsProgramm«.

## Überführung von einem Präventionskurs in ein Dauerangebot für ältere Menschen

### Kurs

### Dauerangebot

Ein Präventionskurs ist zeitlich begrenzt (12 Wochen) und soll vorrangig Nicht-Vereinsmitglieder ansprechen, kann aber auch für Mitglieder sein

#### Bewerbung

- Zeitung
- Wochenblätter
- Seniorenzeitschrift
- Flyer/Aushänge
- Mund-zu-Mund-Propaganda
- Veranstaltungen
- Multiplikator\*innen, die mit der Zielgruppe vernetzt sind
- Vereinswebsite, Social media-Plattformen

#### Botschaften

- Verbesserung der Gesundheit
- Steigerung der körperlichen Fitness
- Freude/Spaß an Bewegung
- Knüpfen sozialer Kontakte

Verbinden die Teilnehmenden positive Erfahrungen mit dem Kurs, ist die Motivation zur langfristigen Teilnahme höher.

Gruppenzusammenhalt fördern mit Hilfe von Partneraufgaben, spielerischem Kennenlernen, Unternehmungen außerhalb der Kursstunde ... Freude steht neben der körperlichen Aktivität im Fokus! Bewusst machen, dass die eigene Stimmung, Laune nach der Kursstunde besser ist als vorher. »Ich fühle mich nach dem Sport aktiver und wacher!«

Die meisten Teilnehmenden geben an, vor der Teilnahme am Dauerangebot bereits am ATP-Kurs teilgenommen zu haben.

#### Rahmenbedingungen:

- Der Ort sollte mit öffentlichem Personennahverkehr/zu Fuß gut erreichbar sein.
- Der Kurs sollte vormittags (10–12 Uhr) in der Mitte der Woche stattfinden.
- Der Übergang zwischen Kurs und Dauerangebot sollte nahtlos sein.
- Übungsleitung, Ort und Zeit für das Dauerangebot sollten möglichst identisch mit dem Kurs sein.

#### Kommunikation:

- Die positiven Effekte (physisch, psychisch, sozial) von regelmäßiger und langfristiger Bewegung vermitteln.
- Vorteile des Vereins herausstellen (Angebotsvielfalt, andere Angebote desselben Übungsleitenden, sozialer Halt, gemeinsame Unternehmungen auch außerhalb der Bewegungsstunde).
- Mitgliedschaftsbedingungen erklären.
- Individuelle Anpassung der Übungen im Dauerangebot möglich (als im Kurs).

Die Bindung über die meist übliche Vereinsmitgliedschaft ist für viele ältere Menschen ein großes Hindernis! Monatliche Verträge, 10er Karten, kürzere Kündigungsfristen und Probezeit können die Hemmschwelle minimieren!

Das **Leistungsniveau** der Teilnehmenden beobachten und entsprechend reagieren, z. B. Übungen im Dauerangebot anpassen oder passendere Angebote im Verein empfehlen. Tipp: Mit dem AlltagsFitnessTest kann zu Beginn und gegen Ende das Fitnesslevel ermittelt werden.

Sofern möglich die **gesundheitlichen Einschränkungen** der Teilnehmenden in Erfahrung bringen und entsprechend handeln (andere Übungen, andere Hilfestellungen, ...).

**Interesse** der Teilnehmenden für die Weiterführung (Dauerangebot) erfragen und ggf. Anpassungen vornehmen (Intensität, Inhalt, Art)!

#### Bewerbung

- Vereinswerbung
- Familie/Freunde
- Zeitung
- Wochenblätter
- Seniorenzeitschrift
- Flyer/Aushänge
- Mund-zu-Mund-Propaganda
- Veranstaltungen
- Multiplikator\*innen, die mit der Zielgruppe vernetzt sind
- Vereinswebsite, Social media-Plattformen

#### Botschaften

- Verbesserung der Gesundheit
- Steigerung der körperlichen Fitness
- Freude/Spaß an der Bewegung
- Knüpfen und Pflegen von sozialen Kontakten
- Steigerung des Wohlbefindens

