

Tipps und Anregungen zur Gründung einer Ludothek

Bei der Gründung und im Tagesgeschäft einer Ludothek sind viele Dinge zu beachten. In Deutschland gibt es verschiedenste Träger von Ludotheken mit unterschiedlichen Strukturen und Finanzierungsmodellen. Nachfolgend einige Tipps, mit denen sie, unter Berücksichtigung lokaler Gegebenheiten, eine Ludothek aufbauen und organisieren können.

Ziele

Es gibt verschiedenste Gründe für die Mitarbeit in einer Ludothek und die Gründung einer solchen Einrichtung. Spielen wird als sinnvolle Freizeitbeschäftigung angesehen, die nicht nur im Kindesalter praktiziert werden sollte. Sie dient der Förderung der Kommunikation und hat einen pädagogischen Anspruch. Auch für ältere Jugendliche und Erwachsene ist das Spiel förderlich für die Integration zwischen alt und jung, arm und reich, Ausländern und Deutschen. Sie hilft sozial schwachen Menschen teil zu haben an der Freizeitgestaltung und dem Spaß damit. In Stadtvierteln mit sozialen Brennpunkten kann das Spiel zur Gewaltprävention eingesetzt werden. Wenn Jugendliche spielen, verschwenden Sie keinen Gedanken an Gewalt gegenüber anderen. Dies allein wird sicher nicht ausreichen, doch das Spielen hilft.

Angebot/Inhalte

Die Ludothek bietet Spiele verschiedener Kategorien (Tisch- Gesellschaftsspiele, Bewegungsspiele, Großspiele etc.) an. Es obliegt den Organisatoren, welche Schwerpunkte die Ludothek haben wird.

Bei der Eröffnung sollten ca. 250 Spiele im Verleih sein. 5 bis 10 % des Spielangebots sollten jährlich erneuert werden. Diese Anzahl ist als Anhaltspunkt zu sehen und natürlich nicht verpflichtend.

Das Angebot einer Ludothek umfasst meist Kinder- und Familienspiele. Dieses Angebot wird meist durch Aktionsspiele, Großspiele und Erwachsenenspiele erweitert. Weitere Angebote wären dann Spiele für Blinde- und Sehbehinderte, Seniorenspiele und Spielzeuge/Spiele für freies Spiel und Rollenspiele. Inhaltlich werden je nach räumlichen und personellen Möglichkeiten Spielenachmittage, Spielenächte, Spielfeste oder zum Beispiel ein "Verspieltes Rathaus" angeboten. Bei diesen Veranstaltungen oder während des normalen Verleihgeschäfts gibt es Spiele-Präsentationen und Beratung über die vorhandenen Spiele für die Besucher. Weitere Möglichkeiten des Angebots sind Projektstage in Schulen und Kindergärten, Spiele-Schulungen für Multiplikatoren (auch eigenes Personal) und Kreativ-Seminare zum Töpfern, Malen, Zeichnen u.ä. Wenn die Räumlichkeiten es zulassen, dann können auch fremde Vereine wie zum Beispiel der Bridge-Club, Schach-Verein oder eine Zatré-Gruppe am Abend spielen. So wird die Ludothek zum Spielehaus.

Beratung

Die Ludothek bietet eine fachgerechte Beratung. Die Mitarbeiterinnen sind in der Lage, die Spiele kurz zu erläutern und ihre Kundinnen und Kunden kompetent zu beraten.

Nutzer

Mit dem Angebot und den Inhalten sollen Menschen jeden Alters, Herkunft usw. erreicht werden. Das Spiel bietet eine Möglichkeit, sich zu entfalten und Kontakte zu knüpfen. Stammspieler als auch Gelegenheitsspieler werden angesprochen. Weiter sind Schulen und Kindergärten mögliche Besucher, genauso wie Senioren und Pädagogen. Letztere sind als Multiplikatoren zu betrachten, da sie Spiele meist selbst für ihre Arbeit einsetzen wollen.

Rechtsform

Die Ludothek ist eine non-profit Organisation. Sie hat die rechtliche Form zum Beispiel als selbständiger Verein, als Untergruppe eines anderen Vereins (AWO, Kinderschutzbund, Caritas) oder ist der Gemeindeverwaltung angeschlossen (Bücherei, Bibliothek). Eine häufige Form ist der eingetragene, gemeinnützig anerkannte Verein oder die Abteilung/Arbeitsgemeinschaft eines Vereins oder Verbandes. Ist zum Beispiel die Arbeiterwohlfahrt (AWO) Träger der Einrichtung, dann gilt man als Teilbereich und muss sich in Sachen Rechtsform keine Gedanken machen, da die AWO schon einen Status hat. Man findet aber auch nicht eingetragene Vereine, Einzelpersonen und lockere Gruppen, die gemeinsam eine Ludothek betreiben. Zu erwähnen ist auch die Möglichkeit einer Genossenschaft oder einer gemeinnützigen GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung). Der Grund für die Rechtsform eines Vereins ist die Möglichkeit der besseren Finanzlage, geringeren Schwierigkeiten mit dem Finanzamt und bessere Chancen auf Zuschüsse von offiziellen oder auch privaten Stellen.

Finanzierung

Die bisher wichtigsten Geldgeber sind die Kommunen, der Kreis oder das Land. Ein zweites Standbein sind die Gebühren für den Verleih und die Erlöse aus Spielfesten, Tombolas, Bingo, (diese sind evtl. steuerpflichtig!!!) Spielbasaren und Spenden. Eine effiziente Öffentlichkeits- und Lobbyarbeit kann für die Sicherung bzw. Unterstützung der Finanzierung wichtig sein. Doch es gibt auch Zuschüsse von Stiftungen und Verbänden oder Spenden von den Rotary- und Lions-Clubs bzw. Sachspenden von Verlagen für Turniere. Die Budget- und Jahresrechnungen sind Pflicht. Die Finanzierung kann auch über Jahresbeiträge und Ausleihgebühren, Zuschüsse und/oder Sponsoring erfolgen.

Partner/Kooperationen

Neben der Finanzierung sind Kooperationen und Dachorganisationen wichtig. Auch eine wissenschaftliche und/oder pädagogische Begleitung hebt das Niveau der Einrichtung. Auch sollten sich die Mitarbeiter vor Beginn ihrer Tätigkeit einig sein, welche Ziele ihre eigene Ludothek haben soll. Für die weitere Öffentlichkeitsarbeit ist es hilfreich, ehrenamtliche Fachkräfte für die Erstellung eines Webauftritts oder die Erstellung des Layouts für den nächsten Flyer zu haben.

Spiele-Beschaffung

Der klassische Ort zum Kauf neuer Spiele ist der Facheinzelhandel vor Ort oder in der nächstgrößeren Stadt. Nicht jeder Einzelhändler freut sich über einen Spiele-Verleih in der Nähe und so sind nicht alle an diesen Kunden interessiert. Es kann aber auch anders sein, da Spieleaktionen private Spielwünsche wecken. Hierzu sind die Erfahrungen sehr unterschiedlich. So kaufen viele Einrichtungen, schon aus Kostengründen, direkt im Großhandel oder bei nationalen Anbietern. Als Mitglied des VDSL gibt es unterschiedliche Möglichkeiten, bei Verlagen kostengünstig zu bestellen. Es gibt auch spezialisierte Fachhändler, bei denen man die Spiele bereits foliert ordern kann und regelmäßig Informationen über neue Spieltitel erhält. Auch werden teilweise kostenfreie Spiele-Schulungen angeboten. Günstige und oft relativ neue Spiele kann man auf Flohmärkten oder in Online-Auktionshäusern (wie zum Beispiel Ebay) kaufen. Wer Turniere veranstaltet, darf die vom Verlag zur Verfügung gestellten Spiele meist für den weiteren Verleih behalten. Und dann kann man noch bei seinen Besuchern Werbung für Spenden machen. Die guten Spenden kommen dann in den Verleih und die weniger gefragten Spiele auf den Verkaufstisch des nächsten Spiele-Basars. Weitere Infos zu den Anbietern und evtl. Nachlässen gibt es als VDSL-Mitglied auf den Mitgliederseiten der Website.

Ersatzteile

Es dauert beim Verleih meist nie lange, bis die ersten Teile eines Spieles fehlen. Es ist schön zu hören, das sich bei vielen Einrichtungen der Schwund in Grenzen hält. Doch wenn dann doch was fehlt, muss man sich an den Verlag wenden, wo es meistens Ersatz gibt. Ist dies nicht der Fall, kann man die fehlenden Teile auch selbst basteln oder kopieren oder wendet sich an Spezialanbieter wie Ipur, den Spiele-Laden oder die Spieltruhe. Auch auf dem Flohmarkt oder bei anderen Einrichtungen lassen sich Ersatzteile beschaffen. Für fehlende Regeln kann das Deutsche Spiele-Archiv, die Spieltruhe oder die Webseite spielanleitung.com empfohlen werden. Natürlich kann man nach der Anschaffung des Spiels die Regeln auch gleich einscannen oder kopieren und hat so immer Ersatz parat. Die meisten Anleitungen stehen inzwischen auf den Websites der Verlage zum download bereit.

Archivierung/Verleih

Bevor die Spiele in den Verleih kommen, müssen die Titel aufbereitet werden. Dazu können sie foliert werden (Kosten- und Zeitfrage, bestellbar z.B. beim ALS-Verlag), damit sie länger halten und mit Aufklebern (farbige Punkte, Piktogramme oder andere Kennzeichen) versehen, um das Alter und die Art des Spiels leicht kenntlich zu machen. Auch werden die Daten für eine Verleihliste in die Datenbank aufgenommen.

Bereits vor dem ersten Verleih sollte gut überlegt werden, wie das bewerkstelligt werden soll. Verleihsoftware kann vom VDSL kostenlos zur Verfügung gestellt werden. Gibt es keinen Rechner mit entsprechender Software, so muss für den Kunden eine Karteikarte angelegt werden. So auch für jedes Spiel. Müssen die Kunden Kautions für die Spiele hinterlegen oder reicht die Vorlage des Personalausweises aus? Wie lange und wie viele Spiele dürfen ausgeliehen werden? Wie hoch sind die Gebühren für die Ausleihe? Ausleihgebühren je Spiel oder pro Monat der Mitgliedschaft? Denken Sie daran, eine Benutzerordnung zu schreiben und diese auszulegen. Sie regelt unter anderem die Haftung und Altersregelung. Alle Einnahmen sollten in einem Kassenbuch vermerkt und nachvollziehbar eingetragen werden. Da Benutzerordnungen so vielfältig sind wie die Einrichtungen, sollten sich Interessierte an Einrichtungen wenden, die ihrem Konzept ähnlich sind.

Räumlichkeiten

Der Raum sollte eine Größe von mindestens 60 - 80 m² haben, dann ist genügend Platz zum Schauen und Spielen. Die Ludothek sollte mindestens zweimal wöchentlich geöffnet sein. Ihre Geschäftsbedingungen sind in einer Benutzerordnung festgehalten. Sinnvoll könnte die Kooperation mit einer Bibliothek/ Bücherei sein. Lange Öffnungszeiten, meist Platz zum Spielen und Hilfe beim Verleih könnten damit gewährleistet werden. Eine Fachberatung ist sinnvoll, kann aber evtl. nur einige Stunden in der Woche angeboten werden. Durch die Struktur in Deutschland sind viele Einrichtungen in den Gebäuden ihrer Träger untergebracht und haben so keine Probleme zwecks Miete, Betriebskosten und Versicherungen. Die Kosten für die Einrichtung lassen sich niedrig halten, da meist für den Anfang nur eine gute Regalwand gebraucht wird, die genug Platz für die Spiele und evtl. Spielzeug bietet. Im Idealfall sollten die Räume nicht versteckt im hinteren Teil eines Hauses oder unter dem Dach liegen. Das Haus selbst sollte nicht zu weit vom Zentrum in einem Ort oder dem Anschluss an öffentliche Verkehrsmittel liegen. Am Haus selbst sollte ein gut lesbares Schild aufgehängt sein, dass über Namen und Öffnungszeiten hinweist.

Versicherung

Durch die schon erwähnte Struktur sind Versicherungen meist nicht notwendig. Eine Vereinshaftpflicht gibt es nicht. GEMA muss vor Ort erkundet werden.

Öffnungszeiten

Die Öffnungszeiten sollten regelmäßig, klar, einfach und übersichtlich gestaltet sein, aber auch so, dass sie dem Besucher zusagen. Vormittags um 11 Uhr kommen keine Stammspieler, da die Schüler in der Schule und Berufstätige bei der Arbeit sind. Auch den Verleih um 18.00 Uhr zu schließen ist weniger sinnvoll, da man zwar selbst Abendessen machen möchte, aber viele Menschen erst dann Zeit haben, sich ihrer Freizeit zu widmen.

Lobby-Arbeit

Eine gute Lobby hilft weiter. Pflegen sie den Kontakt zum Bürgermeister und den Vertretern der örtlichen Parteien. Die Kunden der Ludothek sind Menschen aus der eigenen Stadt, Familienväter und Mütter. Laden Sie die Vertreter der Kommunen, Parteien, Abgeordnete aus Kreis, Land, Bund und EU, die Mitglieder der Rotary- und Lions-Clubs namentlich zu ihren Veranstaltungen ein oder berichten sie über die eigenen Aktivitäten. Dies gilt auch für den VDSL und Vertreter anderer Ludotheken. Aber bitte nicht jeden Monat! Fragen sie dann ab und zu mal nach kleinen Spenden. Veranstalten sie eine Prominenten- Spielrunde, in denen die Politiker Mittelpunkt sein können. Wichtig ist dabei, langsam an die Sache heran zu gehen. Lobby-Arbeit braucht Zeit!

Öffentlichkeitsarbeit

Einheitliches Erscheinungsbild (Logo, Drucksachen, Kennzeichnung des Lokals etc.), regelmäßige Präsenz in den lokalen Medien (Zeitung, Radio, Fernsehen, Gemeindepublikationen, Internet), kundenorientierte Informationen (Bekannt machen der Öffnungszeiten, Ferien, Spezialanlässe) und Kontaktpflege mit dem VDSL, den Ludotheken, Behörden und verschiedenen Institutionen gehören zu einem professionellen Erscheinungsbild. Wer ein Angebot hat, muss dieses auch kundtun. Die beste Form ist die Mundpropaganda, doch diese braucht Monate und Jahre. Daher sollte man auch mit Broschüren/Flyern, Plakaten, Einträgen in Service-Bereichen von Zeitungen, Zeitschriften, Webseiten auf sich aufmerksam machen. Eine eigene Webseite ist nicht teuer und bietet eine weitere Möglichkeit sich zu präsentieren. Stetiger Kontakt zu den Tages- und Wochenzeitungen (und evtl. dem offenen TV-Kanal) in der Region helfen ebenfalls. Schicken Sie regelmäßig, aber nicht zu häufig, Beiträge an die Redaktionen. Zum Beispiel wenn wieder ein Spielfest oder ein Turnier ansteht oder einmal jährlich einen Tätigkeitsbericht. Schreiben Sie über ein Jubiläum oder die Teilnahme an anderen Festlichkeiten. Eigene Veranstaltungen (Spielfest, Prominenten-Spielrunde) sind Grund für einen Zeitungsbeitrag und gleichzeitig ein Angebot für die Spieler. Weitere Möglichkeiten der Öffentlichkeitsarbeit sind Verlosungen (Achtung: Steuerpflicht prüfen!!!), gesponserte Anzeigen mit Spielwarengeschäften etc., Gutscheine für die Ausleihe an Familien und ein Newsletter per E-Mail an interessierte Stammspieler. Die Ludothek bietet als sozio- kulturelle Institution neben der Ausleihe Veranstaltungen an, die zur Förderung des Spiels als wichtiger Lebensgrundlage beitragen.

Mitarbeiter

Der ehrenamtliche Mitarbeiter hält den Betrieb am Laufen. Es gibt auch hauptamtliche Stellen (Vollzeit, Teilzeit, ABM, Bundis, FSJ) und Honorarkräfte. Doch die Mehrheit der Arbeit in den deutschen Einrichtungen wird durch das Ehrenamt geleistet. Ob ehrenamtlich oder hauptamtlich, eine Person muss die Leitung übernehmen und die Übersicht behalten. Die anfallende Arbeit sollte in jedem Fall von allen ausgeführt werden. Um neue Mitarbeiter zu rekrutieren, müssen Anreize geschaffen werden, Spaß zu haben, in einer Ludothek tätig zu sein. Man kann Stammspieler ansprechen und sie zu Beginn zu etwas Hilfe bei Kleinigkeiten bitten. In einigen Städten gibt es Ehrenamtsstellen, bei denen sich Freiwillige melden, die Lust haben in ihrer Freizeit zu helfen. Um die fachliche Qualität der Mitarbeiter zu gewährleisten und auch ein Dankeschön für die Arbeit auszusprechen, sollten regelmäßig Spiele-Schulungen gemacht oder die Mitarbeiter auf diese geschickt werden.

Personalführung

Bei der Einstellung erhält jeder Mitarbeiter eine Vereinbarung über die Arbeitsbedingungen und ein Pflichtenheft, beim Austritt eine Arbeitsbestätigung für die Arbeit in der Ludothek.

Effizient ist die Arbeit in der Gruppe, die aus Leitung und Mitarbeiter/Innen besteht. Die Arbeit wird in verschiedene Ressorts unterteilt. Bei ehrenamtlicher Arbeit ist es sinnvoll, die Anzahl der geleisteten Stunden festzuhalten und im Jahresbericht zu veröffentlichen.

Ausbildung

Vor der Eröffnung einer Ludothek steht der Vorstand des VDSL und andere Mitarbeiter von Ludotheken für Fragen zur Verfügung. Es wäre gut, wenn mindestens ein/e Mitarbeiter/in eine Fachausbildung absolviert hat.

Die Mitarbeiter/Innen nehmen regelmäßig an Spiele-Seminaren und anderen Weiterbildungen teil.

Empfehlenswert sind Führungsseminare für die Leitung der Ludothek.

Weiterbildung

Zur Weiterbildung der Mitarbeiter/Innen kann man eigene Seminare veranstalten oder zu Seminaren fahren. Auf Spielfesten und Messen kann man sich selbst mit den Neuheiten auf dem Spielemarkt auseinandersetzen und auf Fortbildungen trifft man Gleichgesinnte. In Fachzeitschriften (Spielbox, Spielwiese, Spielerei, Fairplay) und auf vielen Webseiten (Michas-Spielmitmir.de, spielbox-online.de) kann man sich ebenfalls die nötigen Informationen zu Gesellschaftsspielen beschaffen und über das Thema allgemein nachlesen. Vom VDSL gibt es die E-Mail-Newsletter.