



## Vice President

Stefan Burger

E-Mail: [vicepresident@eaasdc.eu](mailto:vicepresident@eaasdc.eu)

### Going New Ways (I) / / Neue Wege gehen (I)

As the president and club cuer of the Round Dance Club „Happy Foot e.V.“ I regularly have the task of winning new dancers for our club. Apart from the classical distribution of flyers, advertising in the local newspaper and the internet (facebook, local internet sites), we have found new possibilities. In 2018 the Happy Foot organized the Round Dance Festival but since we did not have enough members for such a large event, my daughter Johanna had the idea of asking her school friends if they were willing to help with the sale of cakes, for example. We wanted to thank the six helpers (14 to 16 years old) and since they had never seen Square and Round Dance, we offered them a dance course. In order to show the dancers the wide spectrum of Round Dance I decided to have a „Summer Jam“ – 4 Sundays – 4 rhythms. For the rhythms I thought of Cha Cha Cha, Rumba, slow waltz and Jive. We consciously decided on the Jive since many new, modern songs have a Jive rhythm and I also hoped to get to the Jive via the Cha Cha Cha.

Each Sunday we taught a rhythm, i.e. it was not a continuous course. This way, starting and getting to know was flexible, there was no obligation to come at the other dates. The club also openly declared that this was not a complete course but an occasion to get to know different dance rhythms. If anybody was interested, we offered the possibility of a course after the summer break.

Of the six youngsters, four took the following course. Unfortunately, one dancer had to stop due to health reasons, so that we

Als Präsident und Clubcuer des Round Dance Club „Happy Foot e.V.“ stehe ich regelmäßig vor der Aufgabe neue Tänzer für unseren Club zu gewinnen. Neben dem klassischen verteilen von Flyern, werben in der Tageszeitung und im Internet (Facebook, lokale Internetseiten), ergaben sich neue Möglichkeiten. 2018 veranstalteten die Happy Foot das Round Dance Festival, da wir aber für eine so große Veranstaltung noch zu wenige Mitglieder hatten, kam meine Tochter Johanna auf die Idee, sie könnte Mitschüler fragen, ob diese uns z.B. beim Kuchenverkauf unterstützen. Wir wollten uns bei den sechs Helfern (14 bis 16-Jährige) bedanken und da diese noch nie Square und Round Dance gesehen haben, einen Tanzkurs anbieten. Um den Tänzern das breite Spektrum des Round Dance zu zeigen, entschied ich mich für eine „Summer Jam“ – 4 Sonntage – 4 Rhythmen. Als Rhythmen waren Cha Cha Cha, Rumba, Langsamer Walzer und Jive gedacht. Bewusst haben wir uns für den Jive entschieden, da relativ viele neue, moderne Lieder einen Jive – Rhythmus haben und ich auch hoffte, über den Cha Cha Cha in den Jive zu gelangen.

An jedem Sonntag wurde ein Rhythmus unterrichtet, sprich es war kein fortlaufender / aufbauender Kurs. Dadurch war ein Einstieg und Kennenlernen flexibel möglich, kein Zwang, an den anderen Terminen kommen zu müssen. Der Club hat auch offen kommuniziert, dass dies kein vollwertiger Tanzkurs ist, sondern eben ein Kennenlernen verschiedener Tanzrhythmen. Bei Interesse wurde ein Tanzkurs, nach den Sommerferien, in Aussicht gestellt.

graduated three and won two new club members.

Why do I write this...

It is very difficult in our region to win new dancers. We fight against wine festivals, football clubs and a Federal League field hockey club. These have been active for many decades, they are well known, they regularly appear in the local press. Furthermore, we have two dance schools which cover a large area.

The result obtained in the last years by „standard“ advertising/flyers was very small. Therefore, we decided to try other possibilities, to experiment...

Our considerations:

- If we cannot access dancers through flyers to get them to visit one of our Open House dances, we were hoping to get them interested when they were helping us with the cake sale. This way, they were already present and heard the music and saw the dance.

- With this „Summer Jam“ we wanted to maintain the interest in an easy, light way without obligation and to show them our hobby. Because there was no need to come every Sunday we hoped to have greater readiness.

- Furthermore, we hoped that the youngsters would spread our dance form as mediators in the school and among the parents.

Of course, one may ask if the effort was worth it since the club won „only“ two new members from the undertaking. In any case, I am convinced that we must look further and not only consider the advantage for the club but what our hobby can gain from this. These young people have had a glimpse of our activity and maybe in a few years, after school and training, they will remember this hobby and look for a club.

I am convinced that when looking for a (new) hobby we always search for something we know before trying something

Von den 6 Jugendlichen haben 4 den folgenden Tanzkurs bei uns besucht. Leider musste eine Tänzerin aus gesundheitlichen Gründen aufhören, sodass wir 3 graduierten und 2 Tänzerinnen als Clubmitglieder gewinnen konnten.

Warum scheibe ich das ....

In unserer Region neue Tänzer gewinnen zu können, ist sehr schwierig. Wir kämpfen hier gegen Weinfeste, Fußballklubs und einen Bundesligafeldhockey Club. Diese sind seit vielen Jahrzehnten aktiv, man kennt sie, sie stehen regelmäßig in der Tagespresse. Weiterhin gibt es bei uns zwei Tanzschulen, die ein großes Einzugsgebiet abdecken.

Das Ergebnis in den letzten Jahren mit „Standard“ Werbung / Flyer usw. war sehr überschaubar. Aus diesem Grund haben wir uns überlegt, andere Möglichkeiten auszuprobieren, zu experimentieren....

Unsere Überlegungen:

- Wenn wir die Tänzer über Flyer nicht ansprechen können, uns bei einem Open House zu besuchen, hatten wir die Hoffnung, das Interesse zu wecken, als diese uns beim Kuchenverkauf geholfen haben. Somit waren sie schon vor Ort und haben die Musik und das Tanzen gesehen.

- Durch diese Summer Jam wollten wir leicht, locker und unverbindlich das geweckte Interesse aufrechterhalten und zeigen, was unser Hobby ist. Durch die Unverbindlichkeit, nicht jeden Sonntag kommen zu müssen, erhofften wir uns eine größere Bereitschaft.

- Weiterhin erhofften wir uns, dass die Jugendlichen als Mediatoren unsere Tanzart in der Schulklasse und bei den Eltern weitertragen würden.

Natürlich kann man sich fragen, ob sich der Aufwand wirklich lohnt, da der Club „nur“ 2 neue Mitglieder aus dieser Aktion begrüßen konnte... Auf jeden Fall! Ich bin der Überzeugung, dass wir über den Tellerrand hinausschauen müssen, nicht nur sehen dürfen, welchen Vorteil der Club hat, sondern welchen Vorteil unser Hobby daraus ziehen kann. Diese jungen Menschen haben einen kleinen Einblick erhalten, vielleicht erinnern

completely new. It is easier to motivate dancers who have experienced our hobby at one time or another than to win dancers who have never heard of, or experienced, our hobby.

With my contribution I would like to encourage you to try something new, just to experiment, to tread new paths, also those not gone before.

If, for example, the young people from the school don't come to the club, then it would be possible that the club goes to the school...

(You can find an interesting article by Joachim Kroll on this subject on our EAASDC pages.)

This year our club collected experiences about this and in the next bulletin I would like to share those with you.

Stefan

Translated by Annemarie Cohen

sie sich in ein paar Jahre, nach der Schule und Ausbildung, wieder an dieses Hobby und suchen sich dann einen Club.

Ich bin der Überzeugung, dass man bei der Suche nach einem (neuen) Hobby immer zuerst nach Bekanntem sucht, bevor man etwas komplett Neues ausprobiert. Tänzer, die unser Hobby irgendwann mal kennen gelernt haben, sind daher leichter zu motivieren, als Personen, die von unserem Hobby noch nie etwas erfahren / gehört haben.

Ich möchte Euch mit meinem Beitrag motivieren, einfach mal was Neues auszuprobieren, einfach mal experimentieren, neue Wege, auch abseits der bekannten, zu gehen.

Wenn zum Beispiel die jungen Leute aus der Schule nicht zum Club kommen, wäre es auch eine Möglichkeit, dass der Club in die Schule geht ....

(Einen interessanten Artikel hierzu findet ihr auf unseren EAASDC Seiten von Joachim Kroll.)

Erfahrungen darüber hat unser Club in diesem Jahr gesammelt und diese möchte ich im nächsten Bulletin mit Euch teilen.

Stefan

\*\*\*\*\*

**Gabi's**

**Square Dance Shop**

Gabi Luick	Telefon 0711-775261
Brombergstrasse 6	Fax 0711-7738306
70794 Filderstadt	Email shop@gabiluick.de

Wir führen Neuware, sowie auch Second-Hand-Ware

**www.gabiluick.de**

Gerne kommen wir mit unserem Shop zu Euren Specials  
Ihr dürft auch gerne in unserem gut sortierten Shop vorbeikommen und  
in Ruhe ausprobieren  
Bitte vorab telefonisch anmelden

\*\*\*\*\*