



# DTB VEREINS- BENCHMARKING

Detail-Analyse für Musterverein

## Einleitung

# Die Detail-Analyse des DTB Vereins-Benchmarkings liefert eine vereinsindividuelle Auswertung Ihrer Daten

Sehr geehrte Damen und Herren, lieber Vereinsvorstand,

wir freuen uns, Ihnen hiermit eine **Detail-Analyse der Situation Ihres Tennisvereins** überreichen zu können. Die gemeinsam mit dem weltweit führenden Forschungs- und Beratungsunternehmen im Sport, Nielsen Sports, entwickelte Detail-Analyse bietet Ihnen erstmalig die Chance, Ihren Verein anhand **individuell für Ihren Verein berechneter Kennzahlen und von Ihnen eingegebener Daten** mit anderen Vereinen zu vergleichen. Hierzu zählen die Themenfelder Strategie, Mitglieder, Sportangebot, Soziales Angebot & Vereinsleben, Personal/ Ehrenamt, Infrastruktur, Finanzen und Marketing & Kommunikation.

Dabei wird Ihr Verein ganz gezielt mit

- Vereinen aus dem gesamten Bundesgebiet bzw. Vereinen Ihres Landesverbandes,
- mit Ihrem Verein ähnlichen Vereinen und
- mit Vereinen aus Ihrem Umfeld verglichen.

Zur Veranschaulichung liefert die Detail-Analyse wertvolle Grafiken, die Ihnen bei der Bewertung helfen. Dabei kann die Situation von Verein zu Verein verschieden sein, so dass es keine Patentrezepte gibt. Vielmehr sind Sie im Verein gefordert, die beste Lösung für sich zu finden. Die **Vereinsberater des DTB und seiner Landesverbände** unterstützen Sie gerne bei der Analyse des Status quo oder auch bei der Entwicklung von Lösungen für konkrete Probleme.

Haben Sie Fragen zur Auswertung oder sind Sie an einer Vereinsberatung interessiert, nehmen Sie bitte direkten Kontakt mit der Vereinsberatung des Bayerischen Tennis-Verbandes auf.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Team der DTB Sportentwicklung und des Bayerischen Tennis-Verbandes.

Einleitung

# Sportvereine stehen vor einer Vielzahl an Fragestellungen – das vorliegende Dokument bietet zahlreiche Anregungen

Wie geht ein Verein mit **sinkenden Mitgliederzahlen** und einem **steigenden Altersdurchschnitt** der Mitglieder um?



Welche Maßnahmen können Vereine zur **Bindung und Gewinnung junger Mitglieder** ergreifen?

Wie muss sich ein Verein entwickeln, um mit den **veränderten Herausforderungen** zurecht zu kommen?



Wie sehen **attraktive Angebote** für erwachsene Mitglieder und Einsteiger aus?

Wie sehen **Marketing- und Kommunikationskonzepte** zur Ansprache einzelner Zielgruppen aus?



Wie kann ein Verein **ehrenamtliche Helfer und Funktionsträger** gewinnen und langfristig einbinden?

## Einleitung

# Mit dieser Unterlage erhalten Sie die individuelle Auswertung Ihrer Angaben im Online-Fragebogen des DTB Vereins-Benchmarkings

### Allgemeine Hinweise

- Die Ergebnisse basieren auf den für Ihren Verein **vorliegenden und von Ihnen eingegebenen Daten sowie den Vergleichsdaten** anderer Vereine.
- Auf Grund der **ständig wachsenden Stichprobe** an ausgefüllten Fragebögen können Durchschnittswerte in späteren Auswertungen abweichen.
- **Die Unterlage gliedert sich wie folgt:**
  - allgemeiner Überblick und Erläuterungen
  - Zusammenfassung Ihrer Ergebnisse & Empfehlungen
  - Ihre Ergebnisse im Detail für acht Bereiche, inkl. umfangreichen Vergleichen zu anderen Vereinen
- **Beginnen Sie mit der Ergebnis-Übersicht** und den ersten Hinweisen und Empfehlungen, schauen Sie sich dann die einzelnen Ergebnisse an.
- **Sie finden zu jedem Ergebnis „wichtige Fragen für Ihren Verein“**, die Ihnen bei der Interpretation der Grafiken helfen können.
- Die Auswertung, Aussagen und Empfehlungen stützen sich ausschließlich auf die von Ihnen im Online-Fragebogen gemachten Angaben sowie dem Verband vorliegenden Bestandsdaten. **Daher laden wir Sie zu einer weiteren kritischen Interpretation der nachfolgenden Daten auf Basis Ihrer vereinsinternen Kenntnisse ein.**
- Grundsätzlich kann die Situation von Verein zu Verein verschieden sein, so dass es keine Patentrezepte gibt. Vielmehr sind Sie im Verein gefordert, die beste Lösung für sich zu finden. Die **Vereinsberater des DTB und seiner Landesverbände** unterstützen Sie gerne bei der Analyse des Status quo oder auch bei der Entwicklung von Lösungen für konkrete Probleme.
- Haben Sie Fragen zur Auswertung oder sind Sie an einer Vereinsberatung interessiert, nehmen Sie bitte direkt Kontakt zum BTV ([vereinsberatung@btv.de](mailto:vereinsberatung@btv.de)) auf.

# INHALT

---

1. Überblick und Erläuterungen
2. Zusammenfassung & Empfehlungen
3. Ihre Ergebnisse im Detail
  - Strategie
  - Mitglieder
  - Sportangebot
  - Soziales Angebot & Vereinsleben
  - Personal/ Ehrenamt
  - Infrastruktur
  - Finanzen
  - Marketing & Kommunikation



# 1. ÜBERBLICK UND ERLÄUTERUNGEN

---



# Sie haben das DTB Vereins-Benchmarking vollständig durchlaufen – finaler Schritt Detail-Analyse



## Quick Check

- Vereinsindividuelle **Auswertung Ihrer Bestandsdaten**
- Gezielter Vergleich Ihres Vereins mit
  - a) Vereinen aus Ihrem direkten geografischen Umfeld
  - b) Ihrem Verein ähnlichen Vereinen
- Grundgesamtheit: **Alle Tennisvereine in ganz Bayern**



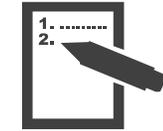
## Online-Fragebogen zur Detail-Analyse

- Online-Fragebogen mit **insgesamt 60 Fragen** je Verein
- Grundgesamtheit: aktuell **29 vollständig ausgefüllte Online-Fragebögen**



## Ergebnisausgabe

- **Automatisierte Verarbeitung** und grafische Aufbereitung von **über 300 Eingabewerten je Verein**
- Berechnung eines **Aktivitätsindex** (auf Basis von 89 möglichen Aktivitäten)
- Ausgabe in **anschaulichem Ergebnisdokument**, inkl. Integration Quick Check-Ergebnisse



## Kontrolle

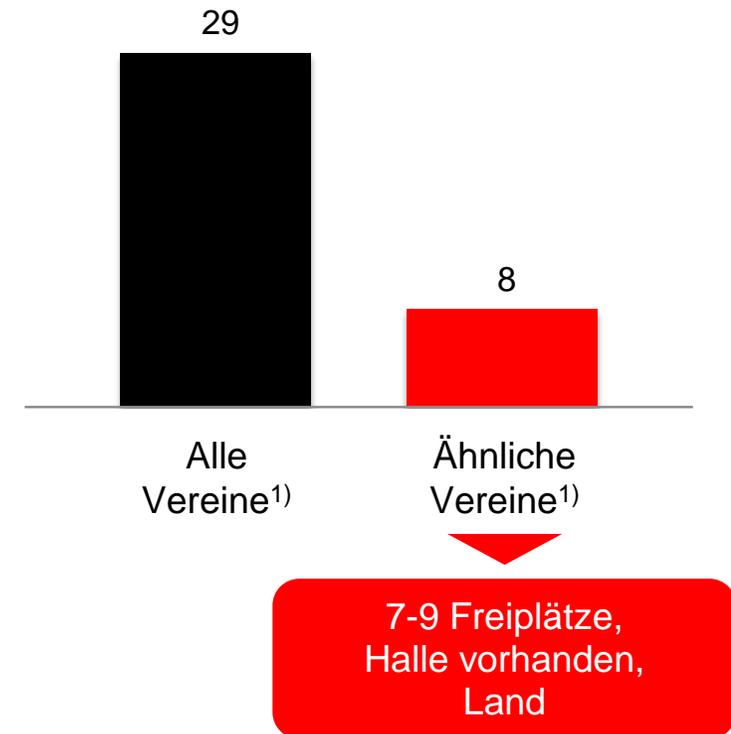
- **Individuelle Kontrolle und Interpretation** durch Mitarbeiter des Bayerischen Tennis-Verbandes

# Die Detail-Analyse basiert auf dem Vergleich aller teilnehmenden Vereine und Vereinen aus Ihrem „Cluster“

## Hinweise zur Auswertung und Ergebnisdarstellung

- Die rechts abgebildete Gesamtzahl an Vereinen ist in die vergleichende Auswertung auf Basis des Online-Fragebogens eingeflossen (im Folgenden als „alle Vereine“ bezeichnet)
- In Ihrem Vereinscluster (im Folgenden „ähnliche Vereine“) werden Ihre Angaben mit Vereinen ähnlicher Art verglichen, d.h.
  - ähnliche Zahl an Freiplätzen (0-3, 4-6, 7-9, mehr als 9)
  - ähnliche Struktur (Halle vorhanden oder nicht vorhanden)
  - geografische Lage (Stadt vs. Land)
- Stand der Auswertung: **15.09.2020**
- Vereinzelt kann es vorkommen, dass die Balkenlängen bei identischen Werten in einem Diagramm unterschiedlich lang sind – dies liegt an Rundungswerten.
- Wenn bei der Berechnung eines Ergebniswertes auf Basis von einer oder mehrerer Fragen ein Eingabewert ohne Angabe war, konnte kein Ergebniswert berechnet werden: hier steht für Ihren Verein ebenfalls „Keine Angabe“.

## Grundgesamtheit des Vergleichs [Anzahl Vereine]



<sup>1)</sup> Inkl. Ihrem Verein; auf sämtlichen Folien dargestellte Durchschnittswerte sind immer der Gesamt-Durchschnitt, inkl. der Angaben Ihres Vereins

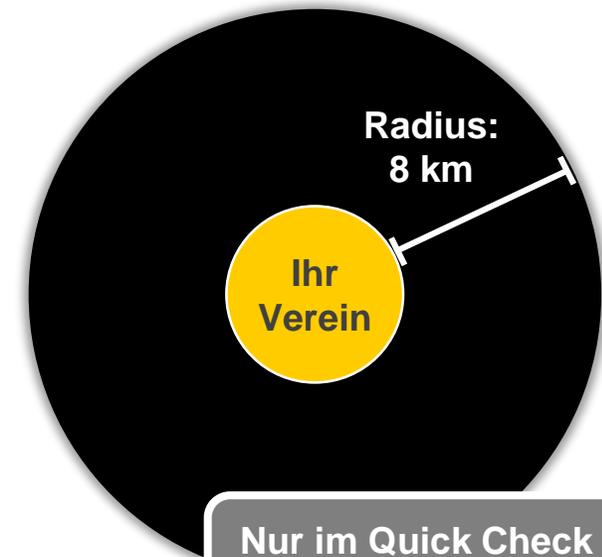
# Für den Vergleich mit ähnlichen Vereinen wurden 16 Vereinscluster gebildet – zudem im Quick Check: Umkreisvergleich

Zuordnung der Vereine in ähnliche „Cluster“ nach Zahl an Freiplätzen, Struktur und geografischer Lage

Erstellung einer individuellen Vergleichsgruppe je Verein nach geografischem Umkreis

	Halle vorhanden		Halle nicht vorhanden	
	Land	Stadt <sup>1)</sup>	Land	Stadt <sup>1)</sup>
0-3 Freiplätze				
4-6 Freiplätze				
7-9 Freiplätze				
Mehr als 9 Freiplätze				

**Insgesamt 16 Cluster**  
–  
**jeweils Vereine mit ähnlichen Voraussetzungen**



Nur im Quick Check (auf Basis von Bestandsdaten)

<sup>1)</sup> Stadt/ Land-Einteilung in Anlehnung an Einteilung des Statistischen Bundesamtes nach dem „Grad der Verstädterung“ (auf Basis der EU-weiten Definition von Eurostat):  
a) Grad der Verstädterung: dicht besiedelt = Stadt    b) Grad der Verstädterung: gering besiedelt = Land  
c) Grad der Verstädterung: mittlere Besiedlungsdichte → Stadt, wenn Gemeinde mehr als 25.000 Einwohner, sonst Land

# Die individuelle Auswertung ermöglicht Aussagen zur Situation Ihres Vereins aus zwei Blickwinkeln

## Zustand des Vereins (Allgemeine Disposition)



- Wie ist der **derzeitige allgemeine „Zustand“** Ihres Vereins?
- Wie ist der derzeitige „Zustand“ des Vereins im Hinblick auf **bestimmte Themen**, z.B. Angebot, Infrastruktur?
- Liefert wichtige **Strukturdaten („Ausgangsposition“)** Ihres Vereins und seiner Arbeit
- Erlaubt Einblick in
  - mögliche **Stärken und Schwächen** und sich daraus ergebende **Chancen und Risiken** für die Zukunft des Vereins
  - **Handlungsbedarf** im Vereinsmanagement
  - potenzielle **Entwicklungsfelder**

## Bereits umgesetzte Maßnahmen (Aktivitätsindex)



- **Wie viel unternimmt Ihr Verein bereits**, um seine Situation zu verbessern und auf aktuelle Herausforderungen zu reagieren?
- Was könnte Ihr Verein noch tun, um seine Situation zu verbessern – **was hilft ähnlichen Vereinen?**
- Bewertet die **Nützlichkeit**:
  - Einsatz, Nutzen und Verbreitung bei anderen Vereinen
  - Maß für die Hilfe und Unterstützung in der Vereinsarbeit
- Gibt Anregungen zur Weiterentwicklung

**Bewertung der Situation Ihres Vereins**

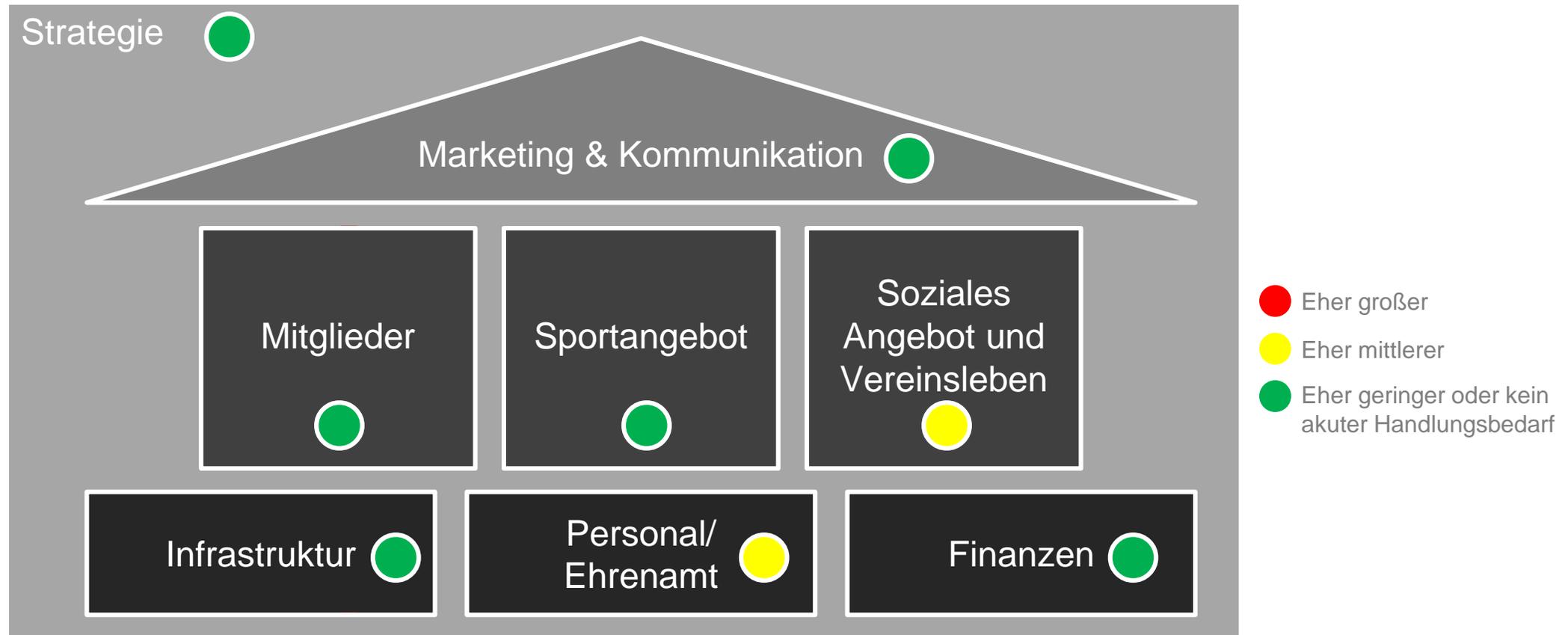
## 2. ZUSAMMENFASSUNG & EMPFEHLUNGEN

---



Zusammenfassung und Empfehlungen

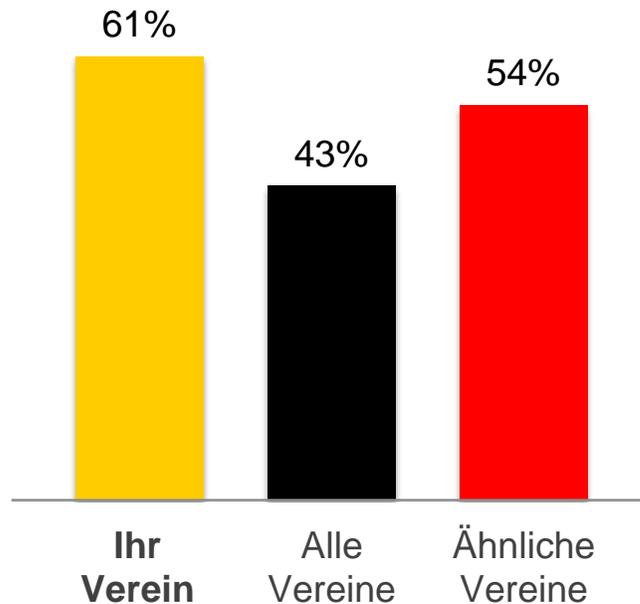
**Auf Basis Ihrer Ergebnisse haben die BTV-Vereinsberater eine erste Bewertung des Handlungsbedarfs vorgenommen**



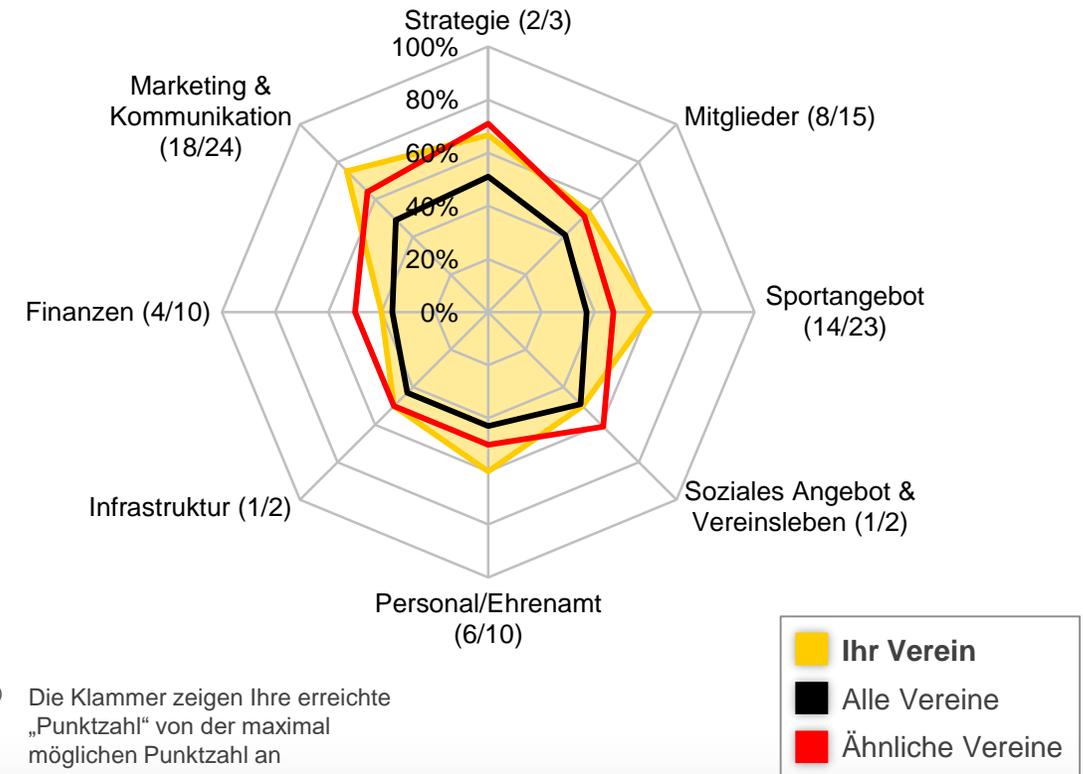
Bewertung auf Basis allg. Disposition und Aktivitätsindex

# In welchen Bereichen sind Sie bereits sehr aktiv und wo können Sie sich etwas von anderen Vereinen abschauen?

Anteil abgedeckter Möglichkeiten<sup>1)</sup> („Aktivität“)  
[Durchschnittswerte in %]



Vergleich der „Aktivität“ in einzelnen Kategorien<sup>2)</sup>  
[Durchschnittswerte in %]



<sup>1)</sup> Dinge, die Sie bereits heute tun, um die Situation Ihres Vereines zu verbessern und auf aktuelle Herausforderungen zu reagieren (Angebote, Maßnahmen)

<sup>2)</sup> Die Klammer zeigen Ihre erreichte „Punktzahl“ von der maximal möglichen Punktzahl an

# Auf Basis der vorliegenden Analyse können Sie die nächsten Schritte in Ihrem Verein angehen

## Sichtung und Diskussion der Detail-Analyse

- Berufen Sie im Vorstand und mit Interessierten einen **Vereins-Workshop** ein
- **Analysieren** Sie Ihre Detailauswertung
  - Wo besteht der größte Handlungsbedarf?
  - Welche Herausforderungen ergeben sich für Ihren Verein?
- **Priorisieren Sie** die dringendsten Herausforderungen – Welche müssen oder wollen Sie zuerst angehen?

## Entwicklung von Maßnahmen

- Überlegen Sie sich **geeignete und machbare Maßnahmen**, um Ihren Verein weiterzuentwickeln
- Die Maßnahmen sollten **von Ihren Mitgliedern mitgetragen** werden
- Holen Sie sich ergänzend **Experten für bestimmte Themen** dazu
- Beginnen Sie mit der **Umsetzung** und berichten Sie in Vereinsgremien regelmäßig über den Fortschritt

## Überprüfung der Wirksamkeit

- Nach **3-6 Monaten** sollten Sie überprüfen, ob die Maßnahmen Wirkung zeigen
- Ggf. müssen einzelne Maßnahmen **verändert oder angepasst** werden
- Sollten Sie Ihre Ziele nicht erreichen, überlegen Sie sich **alternative Maßnahmen**
- Führen Sie **in regelmäßigen Abständen Workshops** durch, um Ihren Verein weiterzuentwickeln

### Der Bayerische Tennis-Verband unterstützt Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele:

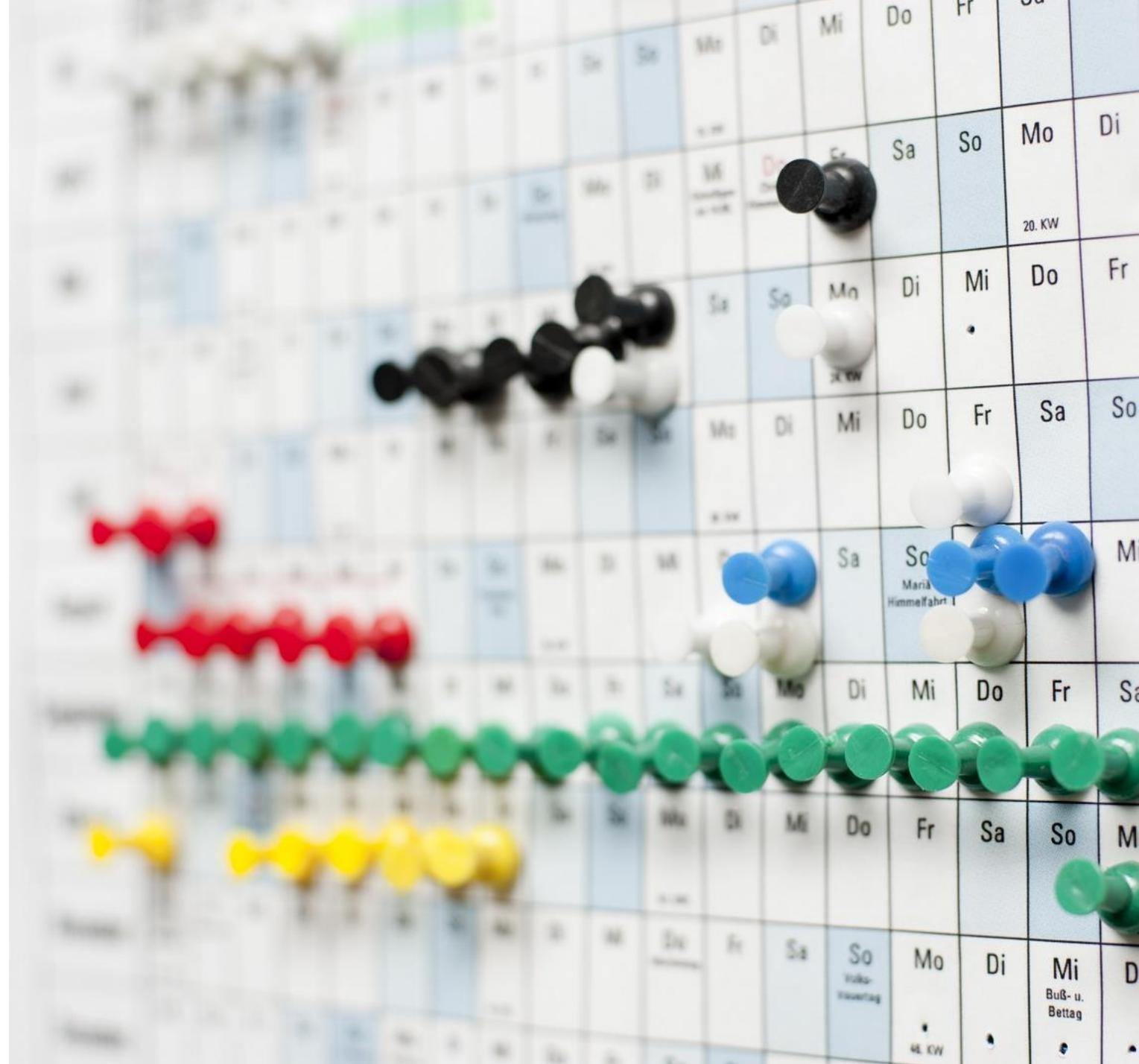
- Gerne begleitet Sie ein **BTV-Vereinsberater** bei dem oben skizzierten Prozess
- **Theorie-, Praxis- und Onlineseminare** des BTV und/ oder BLSV
- **Arbeitshilfen für die Vereinsarbeit** auf [www.btv.de](http://www.btv.de) in der Rubrik Vereinesservice
- **Ausgearbeitete Konzepte** und Unterstützung durch **Talentino-Tennis-Scouts**

# 3. IHRE ERGEBNISSE IM DETAIL

---

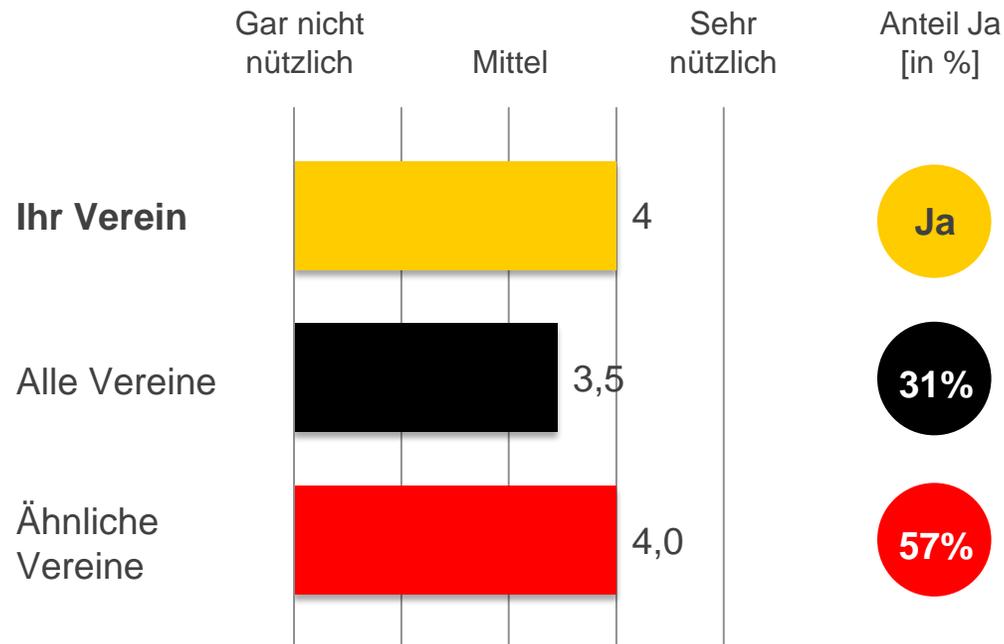


# STRATEGIE



# Eine konzeptionelle Basis gibt für die Arbeit im Verein die Richtung vor – Hat Ihr Verein ein Leitbild?

Hat ihr Verein ein Leitbild<sup>1)</sup>, das den Mitgliedern und bestenfalls auch dem externen Umfeld bekannt ist und wenn JA, wie „nützlich“ ist dieses für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>2)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

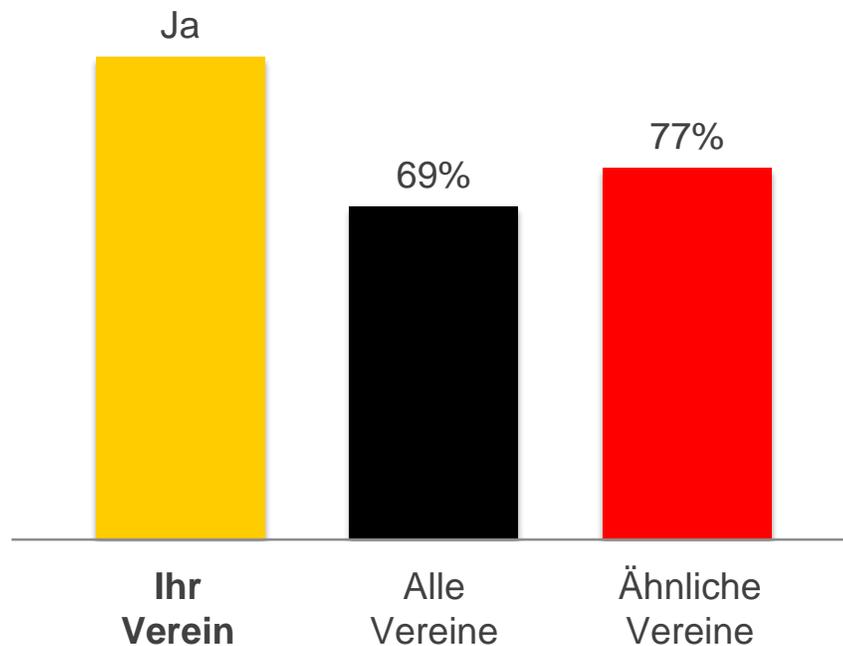
- Wie entsteht/ entstand das Leitbild in Ihrem Verein?
- Werden/ wurden alle relevanten Anspruchsgruppen berücksichtigt bzw. eingebunden?
- Wie können wir dafür sorgen, dass das Leitbild in unserem Verein von allen „gelebt“ wird?
- Wie können wir es intern und extern bekannt machen?

<sup>1)</sup> i.S. eines klaren Konzepts zu Selbstverständnis und Zielen des Vereins

<sup>2)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Klare Vorstellungen und ein einheitliches Verständnis der Vereinsziele im Vorstand sind sehr wichtig

Hat die Vorstandschaft klare Vorstellungen, wie der Verein in fünf Jahren aussehen soll?  
[Anteil der Vereine, die mit „Ja“ geantwortet haben]

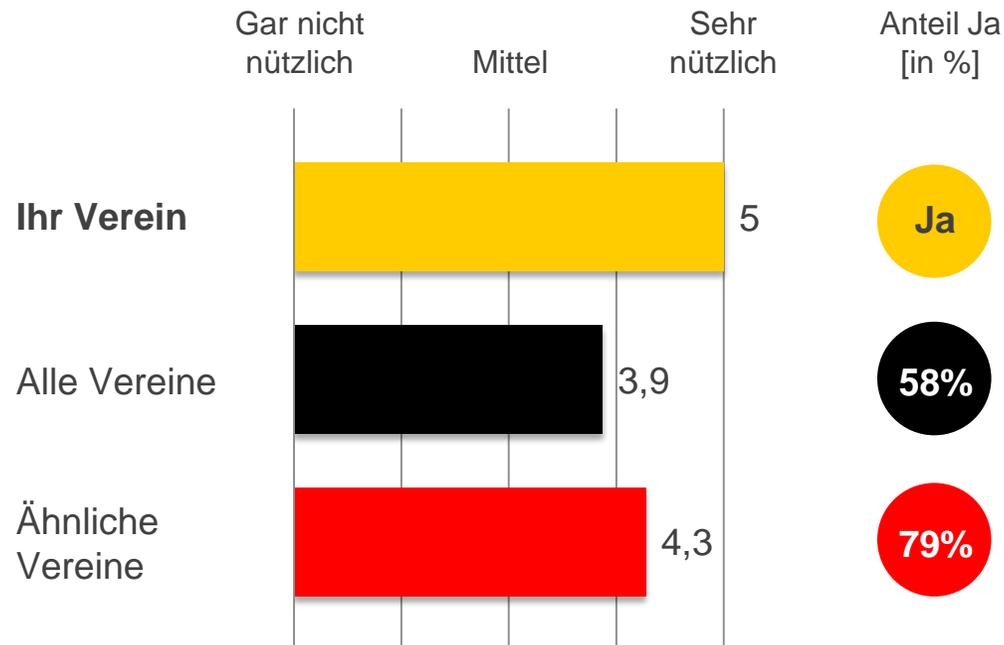


## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie wurden die Vereinsziele festgelegt?
- Wer hat die Vereinsziele festgelegt?
- Stimmen die Vereinsziele mit den Zielgruppen überein?
- Sind die Vereinsziele der gesamten Vorstandschaft und allen Mitarbeitern bekannt?

# Eine regelmäßige Kontrolle der Vereinsziele und ggf. Kurskorrektur sichern die erfolgreiche Entwicklung Ihres Vereins

Zieht die Vorstandschaft in regelmäßigen Zeiträumen Bilanz, um die Vereinsziele zu überprüfen und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für die Vereinsentwicklung? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



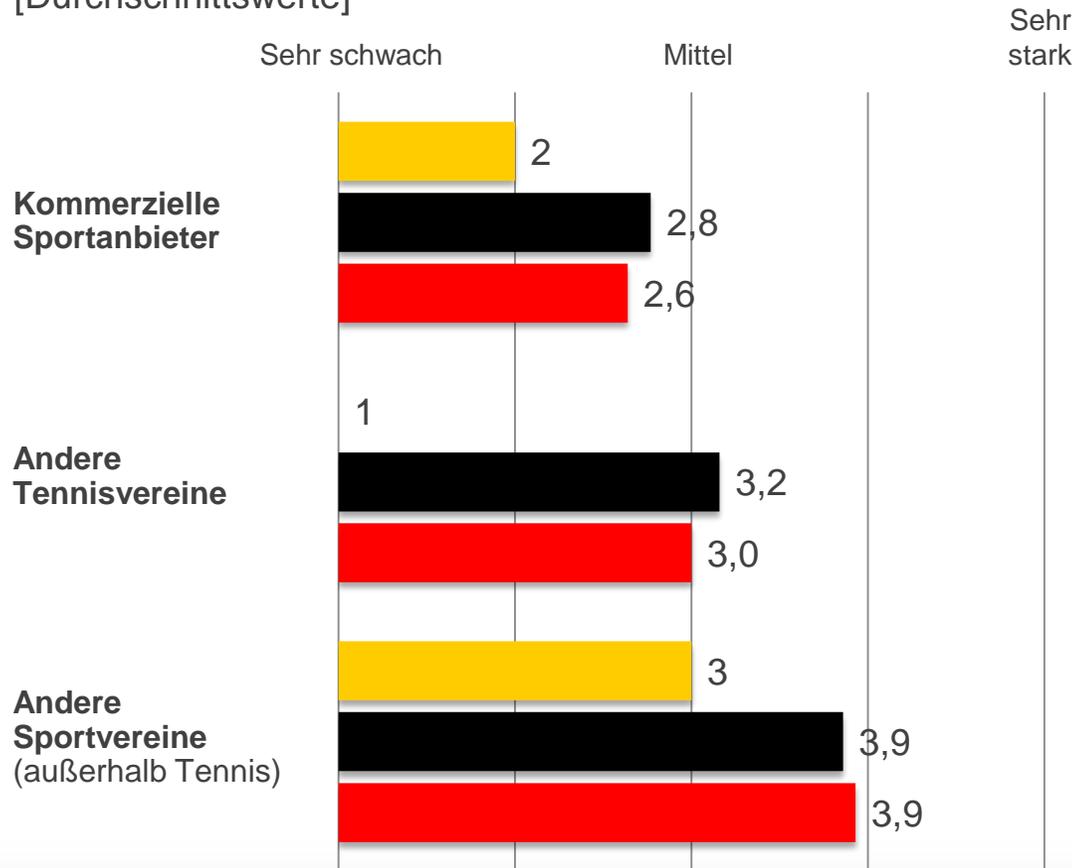
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Passen die Vereinsziele (noch) zu den aktuellen Rahmenbedingungen (z.B. Platz-/Infrastruktursituation, Mitgliederstruktur, sportliche Situation, Zielgruppen)?
- Was sind realistische Ziele für die kommenden drei bis fünf Jahre?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Eine externe und entscheidende Einflussgröße auf Ihren Erfolg ist die Wettbewerbssituation vor Ort

Wie stark schätzen Sie die sportbezogene Konkurrenz an Ihrem Standort derzeit ein (z.B. Fitnessstudio, Tennishallen etc.)?  
[Durchschnittswerte]



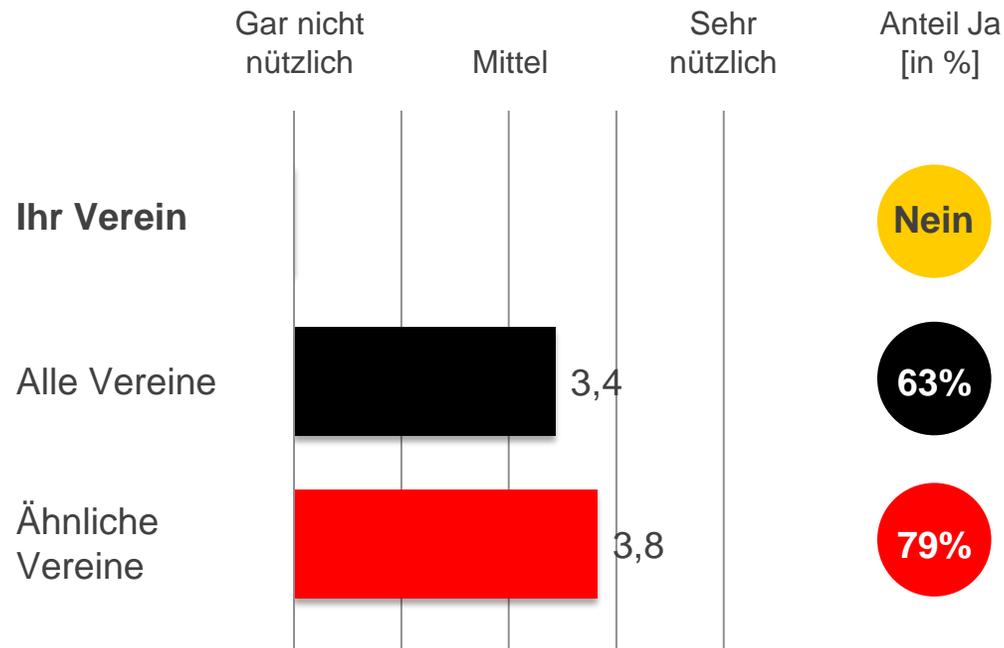
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie sieht Ihre Konkurrenzsituation aus?
- Wer sind Ihre größten Konkurrenten? In welchem Umkreis liegen diese?
- Welche Ihrer Angebote sind besonders hohem Konkurrenzdruck ausgesetzt? Wer sind die jeweiligen Konkurrenten



# Bei der Vereinsentwicklung sollten Sie stets auch einen Blick auf die Wettbewerber haben

Berücksichtigt der Verein die Konkurrenzsituation bei der mittel- und langfristigen Zielsetzung und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für die Vereinsentwicklung? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie unterscheidet sich Ihr Verein von der Konkurrenz (Sportvereine, Tennisvereine, kommerzielle Anbieter)?
- Wie kann sich Ihr Verein zukünftig abgrenzen?
- Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?
- Was können Sie von der Konkurrenz lernen?
- Sind Kooperationen denkbar?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# MITGLIEDER

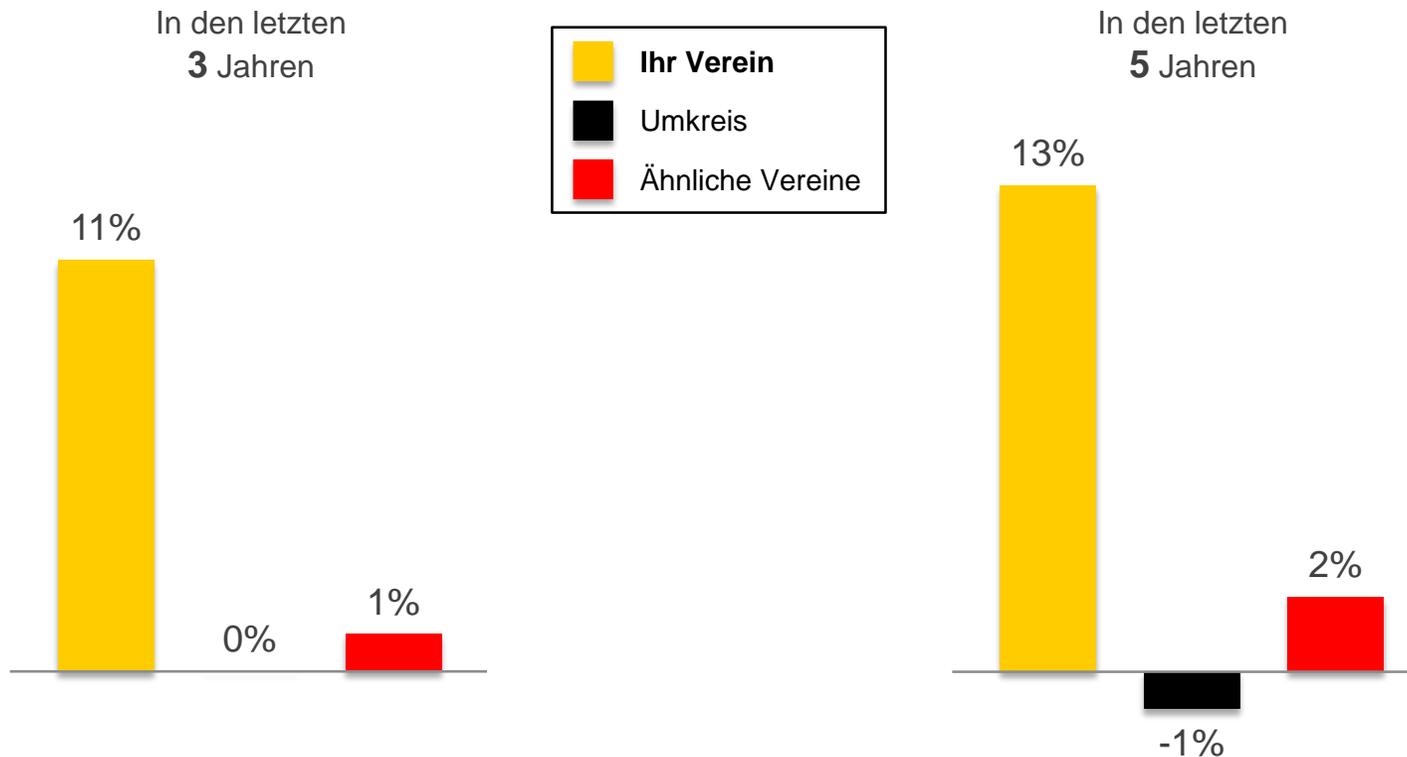
---



# Mitgliederentwicklung im eigenen Verein ist immer im Vergleich zu umliegenden & ähnlichen Vereinen zu sehen

**Mitgliederentwicklung in den letzten Jahren**  
 [Durchschnittliche prozentuale Veränderung in %]

**Quick Check**  
 (auf Basis von Bestandsdaten)



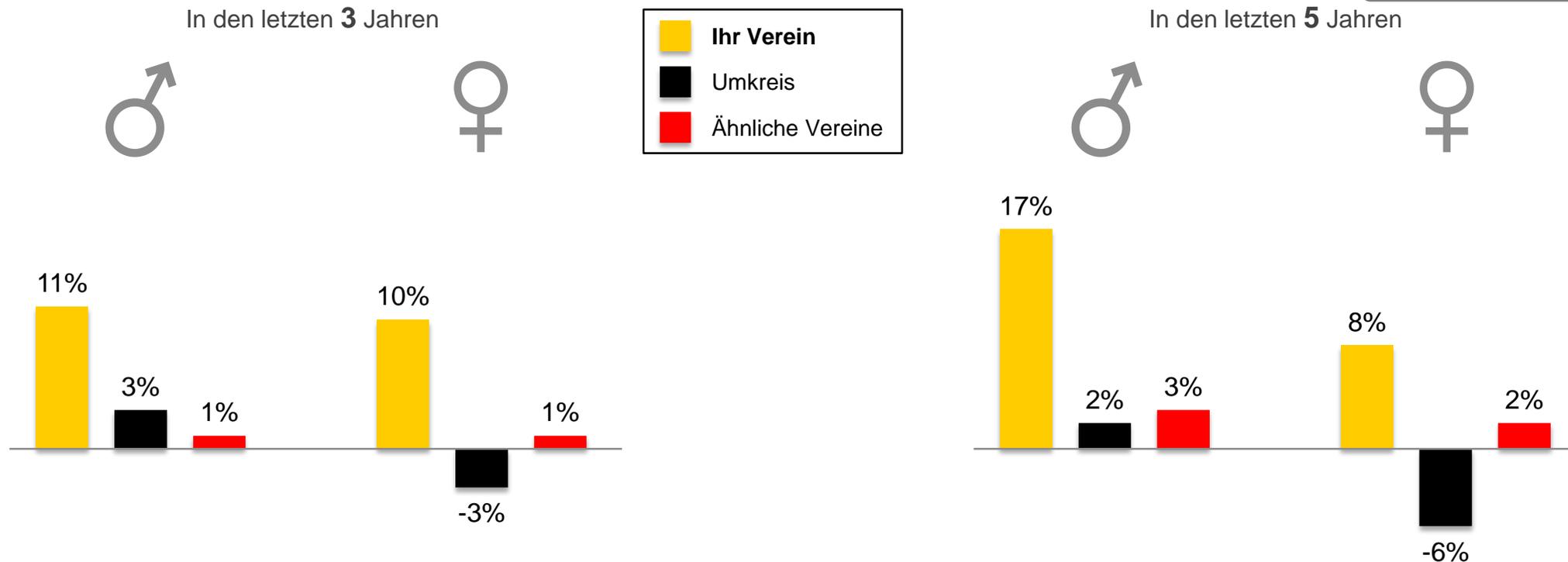
**Wichtige Fragen für Ihren Verein:**

- Wie haben sich Ihre Mitglieder im Vergleich zu anderen Vereinen entwickelt?
- Woher kam die Abnahme oder der Zuwachs?
  - In welcher Altersklasse waren die meisten Rückgänge/ Zuwächse zu verzeichnen?
  - Gibt es trotz Gesamtabnahme/-zunahme positive/ negative Entwicklungen in Altersgruppen?
- Entspricht Ihr Vereinsangebot den Bedürfnissen der Mitglieder bzw. potenzieller neuer Mitglieder?
- Welche Maßnahmen könnten noch ergriffen werden, um die Mitgliederzahl zu erhöhen?

# Differenzierte Betrachtung der Mitgliederentwicklung im eigenen Verein hilft bei einer spezifischen Einordnung der Veränderungen

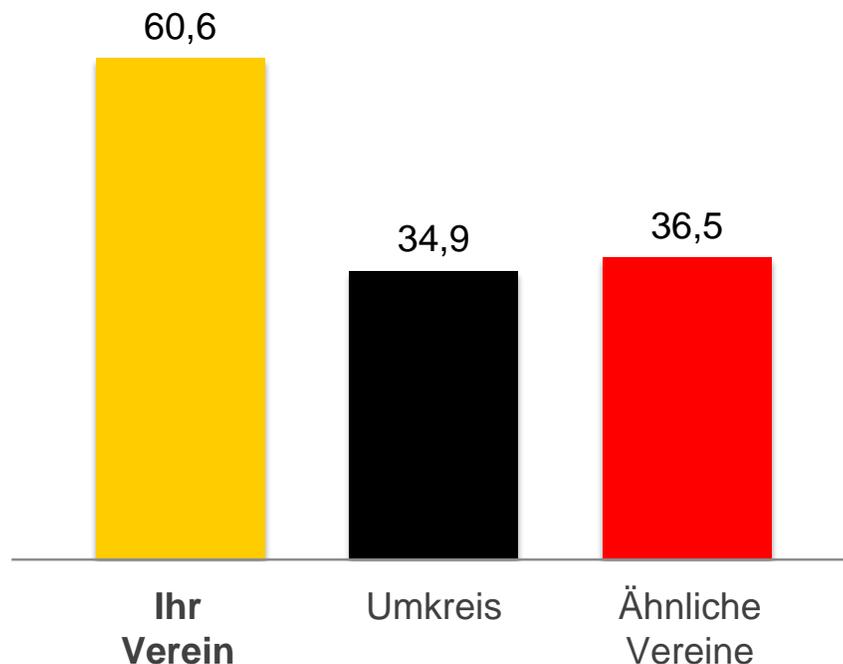
Mitgliederentwicklung in den letzten Jahren  
[Durchschnittliche prozentuale Veränderung in %]

**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)



# Mitgliederzahl pro Freiplatz dient als wichtige Orientierung bei der Bewertung des Status quo

Anzahl Mitglieder pro Freiplatz  
[Durchschnittswerte]



**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)

- Die Zahl an Mitgliedern pro zur Verfügung stehendem Freiplatz dient als wichtige Orientierung im Hinblick auf:
  - die generelle Auslastung Ihrer Freiplätze
  - zusätzliche Potenziale zur Mitgliedergewinnung
  - die Konkurrenz-Situation vor Ort

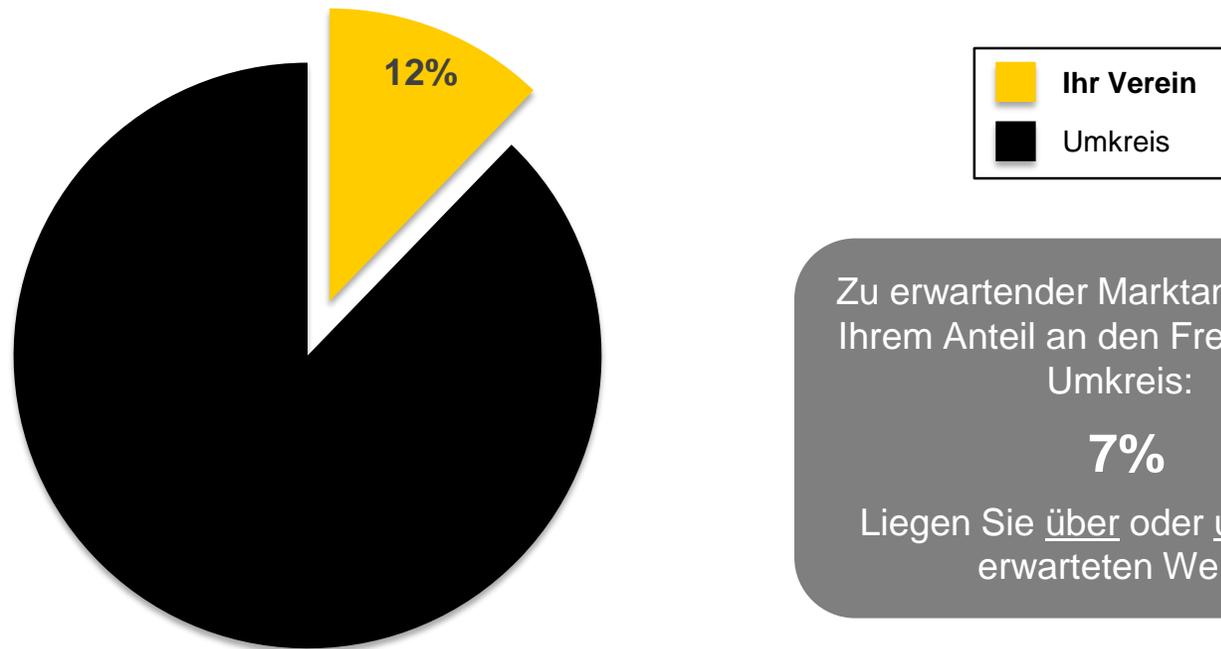
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie ausgelastet sind Ihre Freiplätze, gemessen an den Mitgliederzahlen?
- Wie sieht die Auslastung „tatsächlich“ aus, d.h. wie viele Mitglieder spielen regelmäßig?
- Zu welchen Zeiten sind Ihre Plätze besonders ausgelastet? Wann haben Sie noch freie Kapazitäten? Gibt es Lösungsansätze? Zum Beispiel eine ermäßigte Mitgliedschaft mit Spielzeiten bis 17:00 Uhr? Oder eine Kooperation mit Firmen für den Betriebssport?

# Welchen „Marktanteil“ der Vereinsmitglieder (Tennis) haben Sie in Ihrem Umkreis?

Ermittelter „Marktanteil“ Ihres Vereins an allen Tennisvereinsmitgliedern im Umkreis

**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)



Zu erwartender Marktanteil gemäß Ihrem Anteil an den Freiplätzen im Umkreis:  
**7%**  
Liegen Sie über oder unter dem erwarteten Wert?

**Wichtige Fragen für Ihren Verein:**

- Welcher Marktanteil ist für Ihren Verein unter den gegebenen Voraussetzungen realistisch?
- Wie stellt sich die Konkurrenzsituation dar?

Gesamtzahl Mitglieder im Umkreis: **4.468**

Gesamtzahl Vereine im Umkreis: **21**

Gesamtzahl Freiplätze im Umkreis: **126**

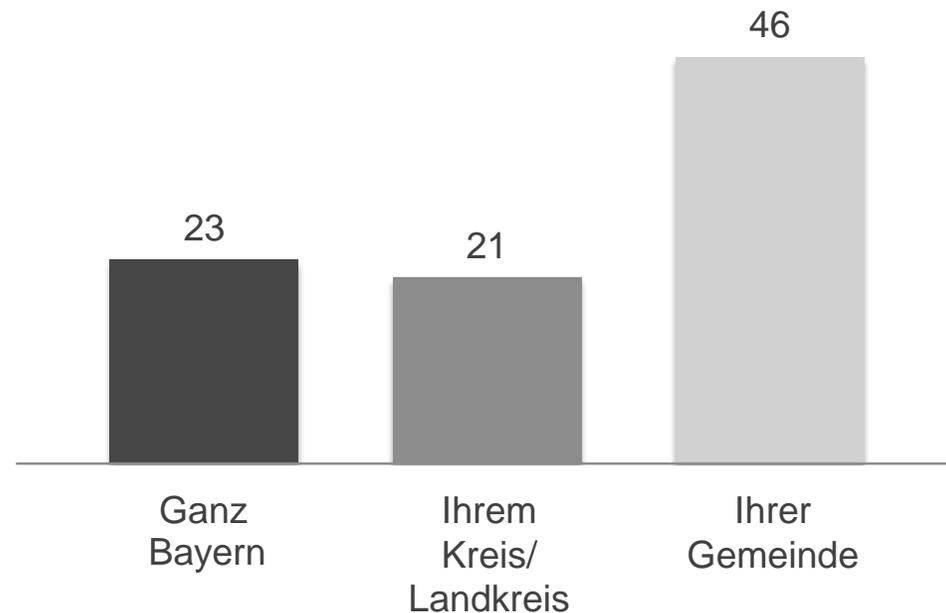
# Verhältnis von Mitgliederzahl (Tennis) zu Einwohnerzahl auf verschiedenen Ebenen hilft bei der Potenzialabschätzung

Anzahl Mitglieder (Tennis) pro 1.000 Einwohner in ...

**Quick Check**  
 (auf Basis von Bestandsdaten)

Ihre Gemeinde: **Eichenau**

Anzahl Einwohner: **11.907**



## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie ist das Verhältnis von Einwohnern zu Tennisvereinsmitgliedern in Ihrem Kreis/ Landkreis sowie insbesondere in Ihrem direkten Vereinsumfeld (Ihrer Gemeinde)?
- Wie sieht die jeweilige Bevölkerungs-Altersstruktur aus (s. hierzu z. B. Landesamt für Statistik)?
- Wie ist vor diesem Hintergrund das allgemeine Mitgliederpotenzial für Ihren Verein zu bewerten?
- Welches Potenzial bieten einzelne Altersgruppen?

# In welchen Altersgruppen besteht ggf. Handlungsbedarf?

Analyse der Mitgliederstruktur Ihres Vereins – Vergleich mit allen Vereinen im Umkreis  
 [Anteil der Altersgruppe an Gesamtzahl]



Aktuelle Anzahl

53

90

20

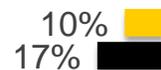
29

40

79

2

313



über 60 Jahre

41 - 60 Jahre

27-40 Jahre

19-26 Jahre

15-18 Jahre

7-14 Jahre

0-6 Jahre

Gesamt

7%  
8%

13%  
12%

2%  
3%

5%  
3%

4%  
4%

11%  
7%

0%  
0%



Aktuelle Anzahl

39

72

11

29

22

58

1

232



**Quick Check**  
 (auf Basis von Bestandsdaten)

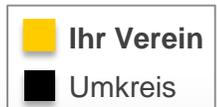
Mitgliederzahl (Tennis) in Ihrem Verein: **545**

Bisher höchster Mitgliederstand: **750**

Aus dem Jahre: **2000**

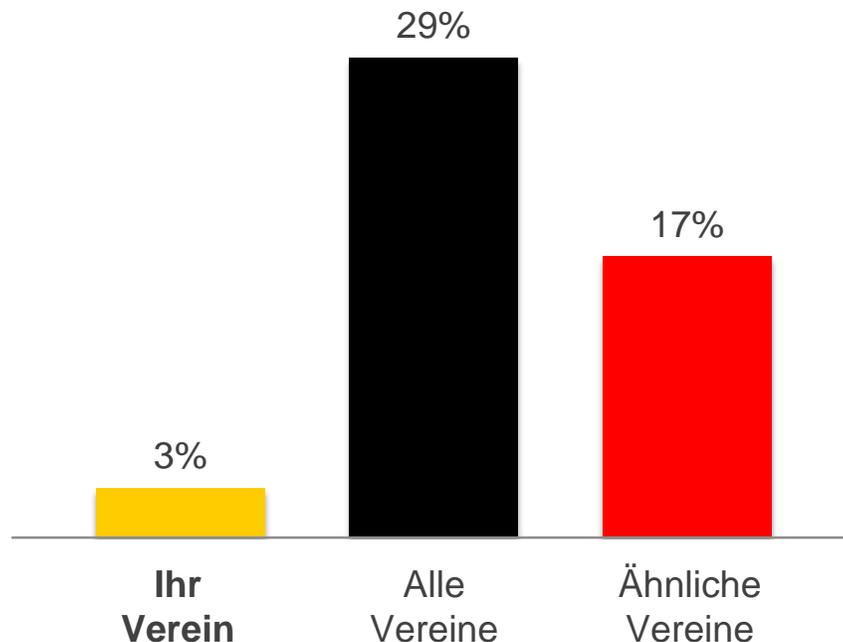
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Gibt es Altersgruppen, bei denen der Anteil an weiblichen bzw. männlichen Personen höher oder niedriger als der Schnitt ist?
- Welche Altersgruppen sind unterrepräsentiert?
- Welche Maßnahmen kann man künftig ergreifen?



# Passive Mitglieder können eine wertvolle Ressource für Ihren Verein sein – zu hoher Anteil kann jedoch auch zur Überalterung führen

Wie hoch ist der Anteil der passiven Mitglieder in Ihrem Verein?<sup>1)</sup>  
 [Durchschnittswerte]



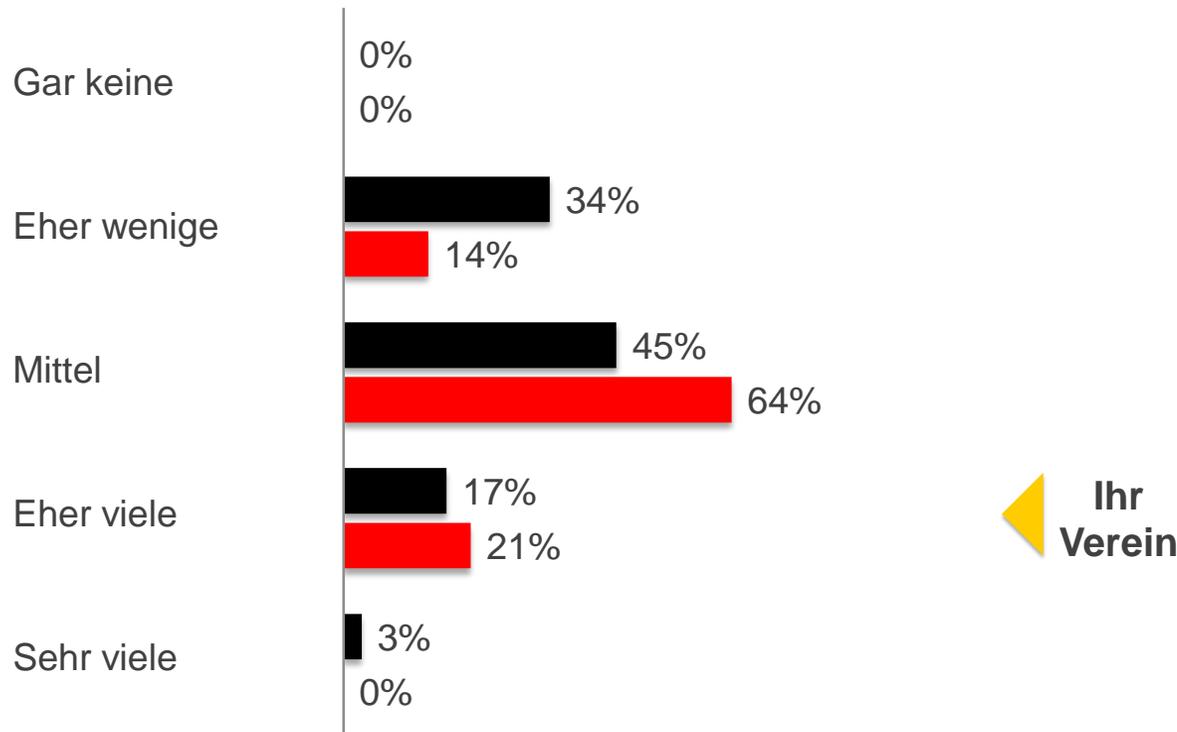
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Liegt der Anteil an passiven Mitgliedern/ Fördermitgliedern über oder unter dem Schnitt?
- Sollte die Unterstützung und Identifikation mit dem Verein (weiter) erhöht werden?
- Handelt es sich um „passive“ Mitglieder oder um „bewusste Förderer“?
- Ist es möglicherweise sinnvoll, ein Programm aufzulegen, um mehr Fördermitglieder zu gewinnen?
- Was sind die Ziele des Vereins? Sind ggf. sogar zusätzliche Angebote notwendig, um mehr passive Mitglieder zum Sporttreiben zu bewegen?

<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Eine ungefähre Angabe ist ausreichend.“

# Welche Rolle spielen Familien für Ihren Verein?

Wie viele Familien gibt es in Ihrem Verein?<sup>1)</sup>  
 [Jeweils Anteil der Nennungen in %]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

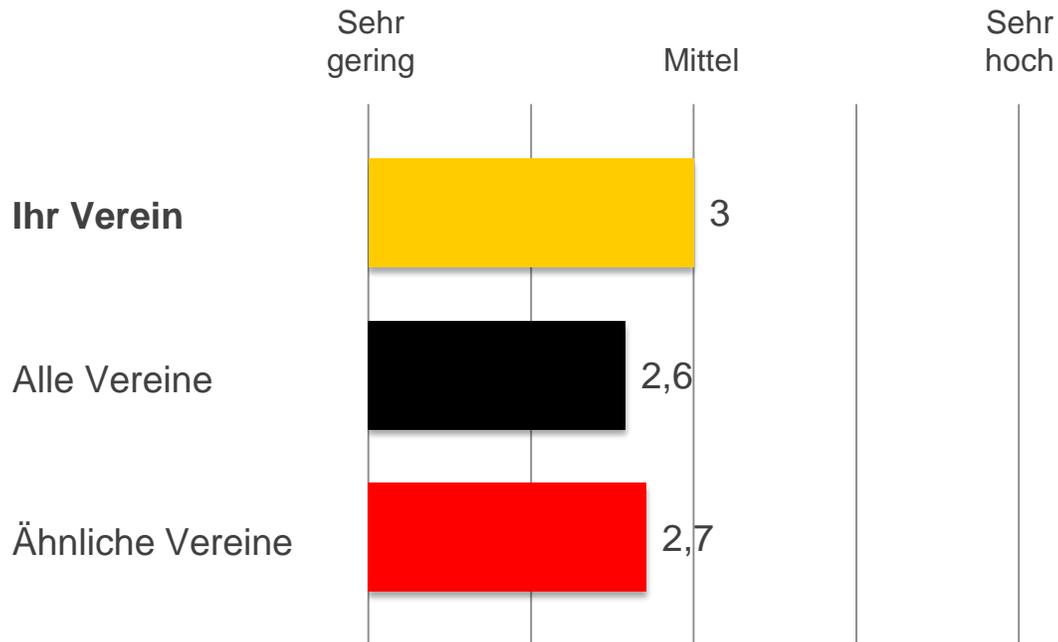
- Möchten Sie Familien als Zielgruppe ansprechen?
- Erfüllt Ihr Verein die Voraussetzungen, um sich als „familienfreundlich“ zu bezeichnen (Infrastruktur, Mitgliederstruktur, Beiträge, Angebote?)
- Was für Angebote bietet ihr Verein für Familien?
- Welche weiteren Angebote könnten für Familien erstellt werden?
- Bietet ihr Verein einen Mitgliedsbeitrag für Familien?



<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Eine ungefähre Angabe ist ausreichend.“

# Engagierte Mitglieder sind ein Motor der Vereinsentwicklung

Wie hoch schätzen Sie die Engagementbereitschaft der Mitglieder in Ihrem Verein ein?  
[Durchschnittswerte]

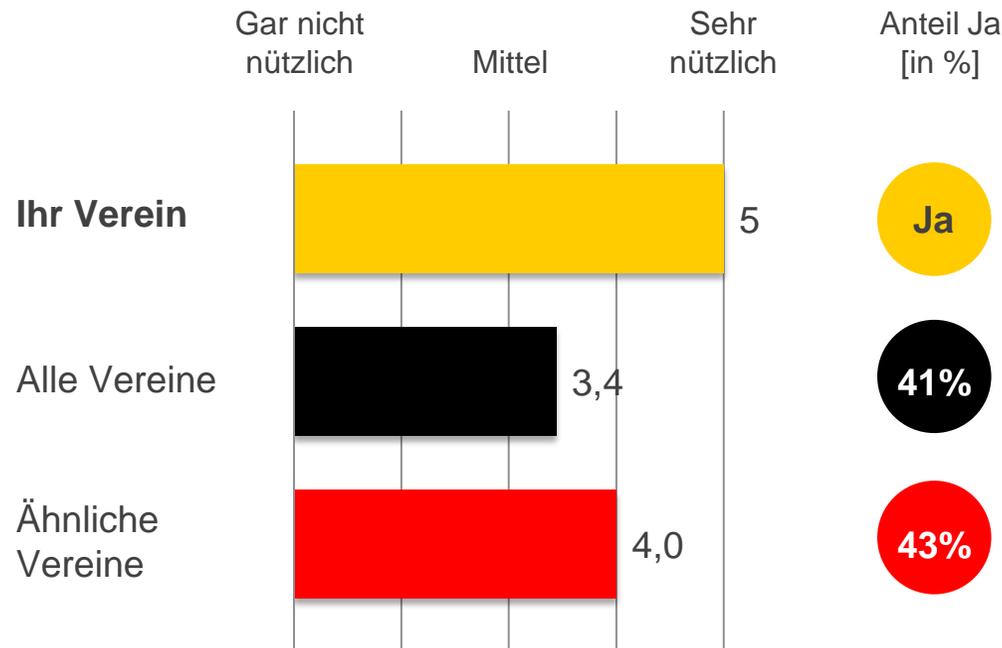


### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie ist die Engagementbereitschaft in Ihrem Verein im Vergleich ausgeprägt?
- Welche Gründe erklären die Höhe der Bereitschaft?
- Setzen Sie bewusst Initiativen und Werbemaßnahmen ein, um Mitglieder zur Mitwirkung im Verein zu bewegen?
- Können einzelne Teilprojekte bei Veranstaltungen oder die Übernahme kleinerer Aufgaben die Engagementbereitschaft (weiter) erhöhen?
- Welche (neuen) Anreize kann Ihr Verein ggf. bieten, um mehr Engagement zu erreichen?

# Eine regelmäßige Überprüfung der Angebote ist sinnvoll und ermöglicht eine zielgruppengerechte Ansprache

Überprüft Ihr Verein regelmäßig seine Angebote für die Mitglieder (z.B. durch einen vorstandsinternen Workshop) und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



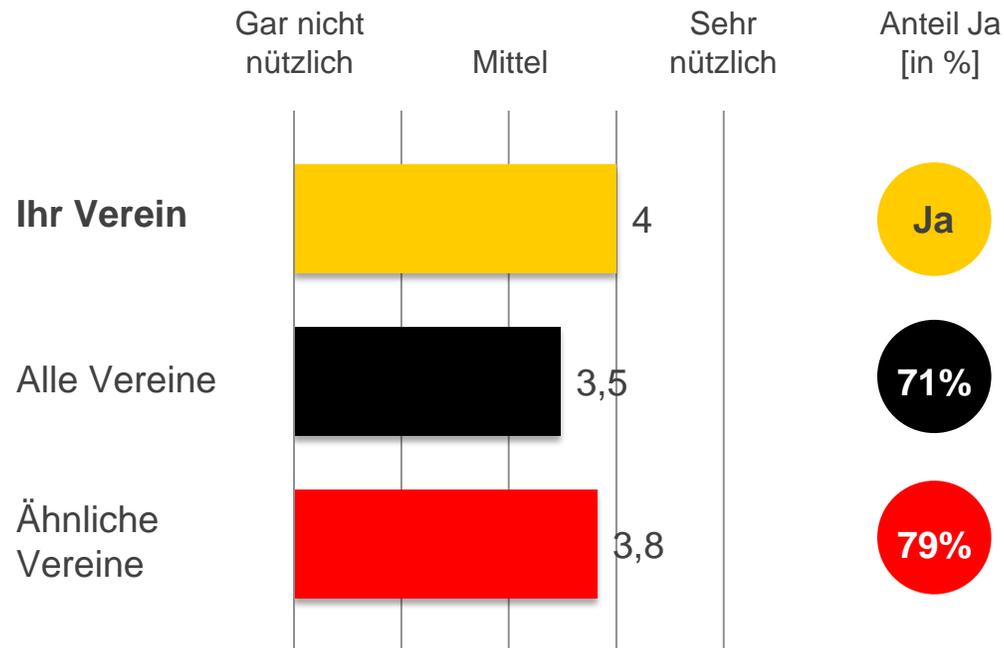
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie kann eine fortlaufende Überprüfung gewährleistet werden?
- Entsprechen Ihre Angebote den aktuellen Bedürfnissen Ihrer Mitglieder und potenzieller Neumitglieder?
- Haben Sie schon einmal eine Mitgliederbefragung durchgeführt?
- Sind Gruppen und Sportangebote ggf. durch andere zu ersetzen?
- Ist die fachliche Betreuung durch ausgebildete Übungsleiter/ Trainer gewährleistet?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Basis für eine zielgruppengerechte Ansprache ist eine gute Kenntnis der eigenen Mitglieder

Analysiert Ihr Verein regelmäßig seine Mitgliederstruktur (z.B. zwecks Ableitungen für die Mitgliedergewinnung) und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



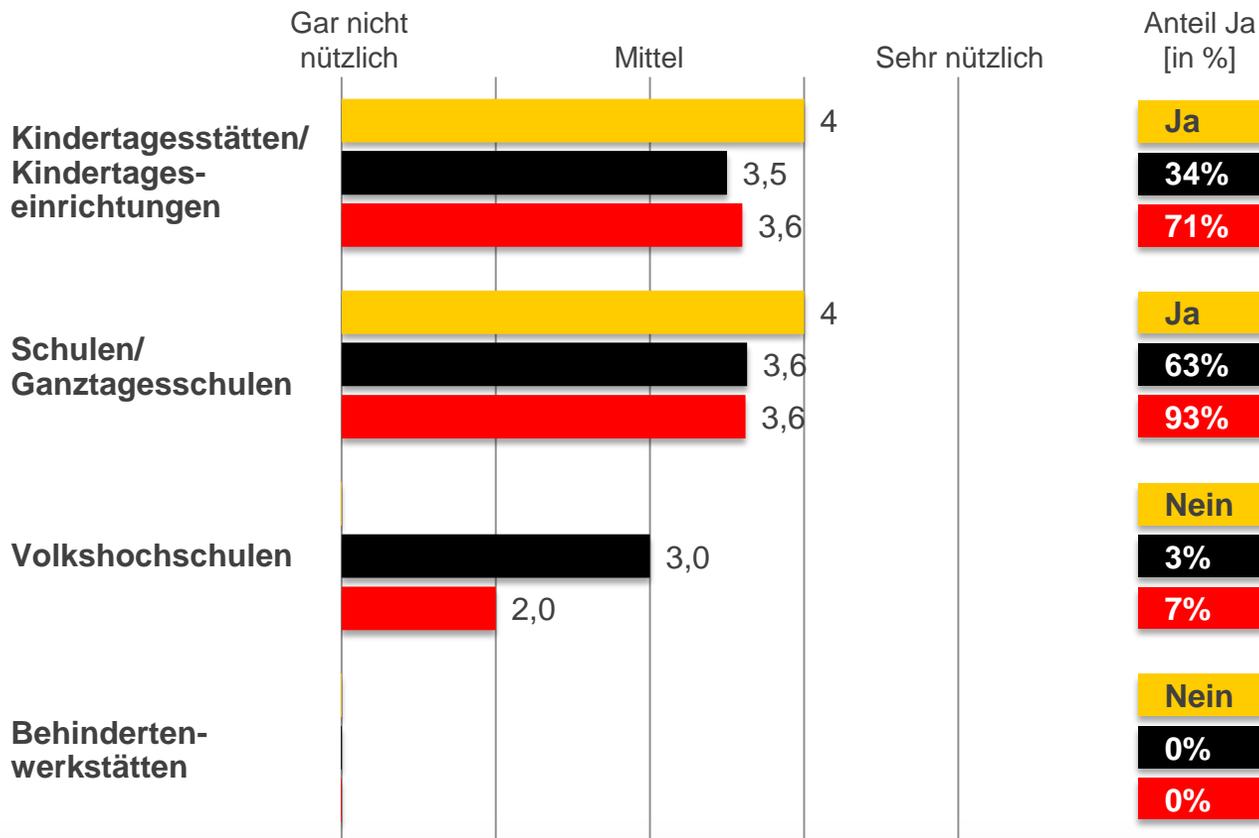
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Was kann aus der Mitgliederstruktur abgeleitet werden?
- Wer sollte zukünftig eine Mitgliederanalyse durchführen und wie soll mit der Auswertung umgegangen werden?
- Wie gut kennen Sie die Bedürfnisse der unterschiedlichen Mitgliedergruppen?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

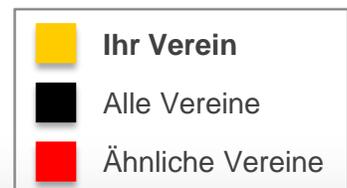
# Lokale Kooperationen können die Mitgliedergewinnung unterstützen (1/2)

Kooperiert Ihr Verein mit folgenden Einrichtungen und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese Kooperationen jeweils für die Mitgliedergewinnung? (1/2) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

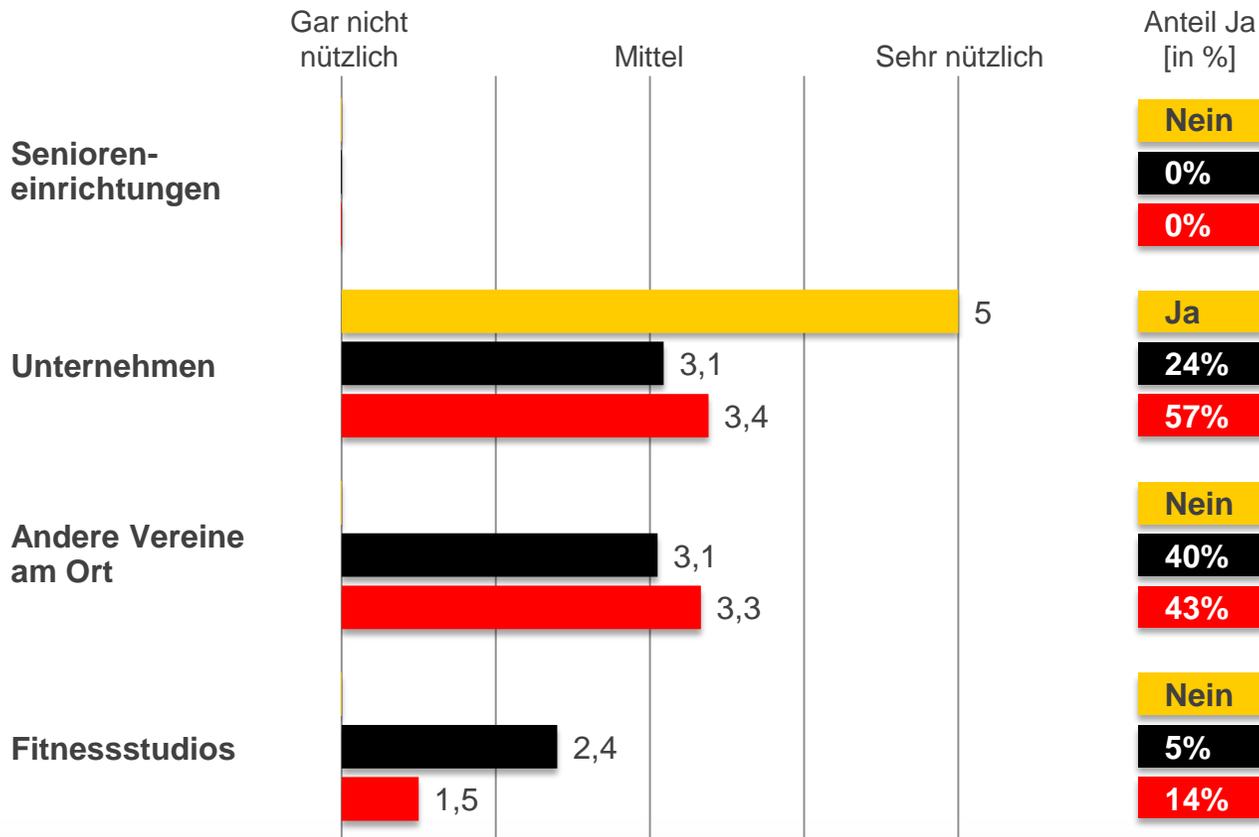
- Kooperieren ähnliche Vereine ggf. mit anderen/ mehr Einrichtungen als Ihr Verein? Sind diese ggf. auch für Sie attraktiv?
- Planen Sie neue Kooperationen mit Institutionen vor Ort?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Lokale Kooperationen können die Mitgliedergewinnung unterstützen (2/2)

Kooperiert Ihr Verein mit folgenden Einrichtungen und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese Kooperationen jeweils für die Mitgliedergewinnung? (2/2) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

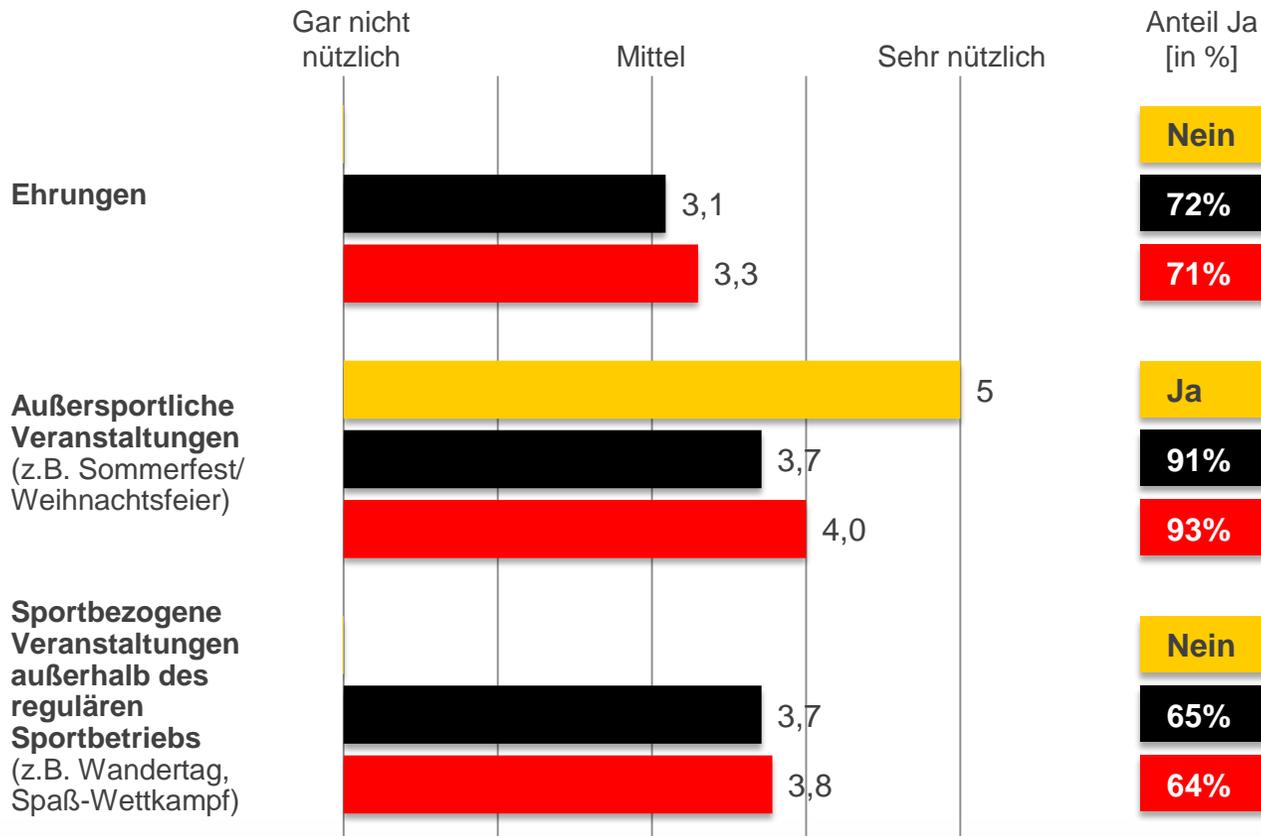
- Wie kann eine Zusammenarbeit geregelt werden? Macht es Sinn, spezielle Verträge/ Vereinbarungen aufzusetzen?
- Welche strategischen Kooperationen (z.B. mit Unternehmen im Betriebssport) sind für Ihren Verein sinnvoll?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Gezielte Maßnahmen zur Mitgliederbindung haben ebenfalls hohen Einfluss auf die Entwicklung der Mitgliederzahlen (1/2)

Setzt Ihr Verein folgende Maßnahmen zur Mitgliederbindung ein und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für die Mitgliederbindung? (1/2) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

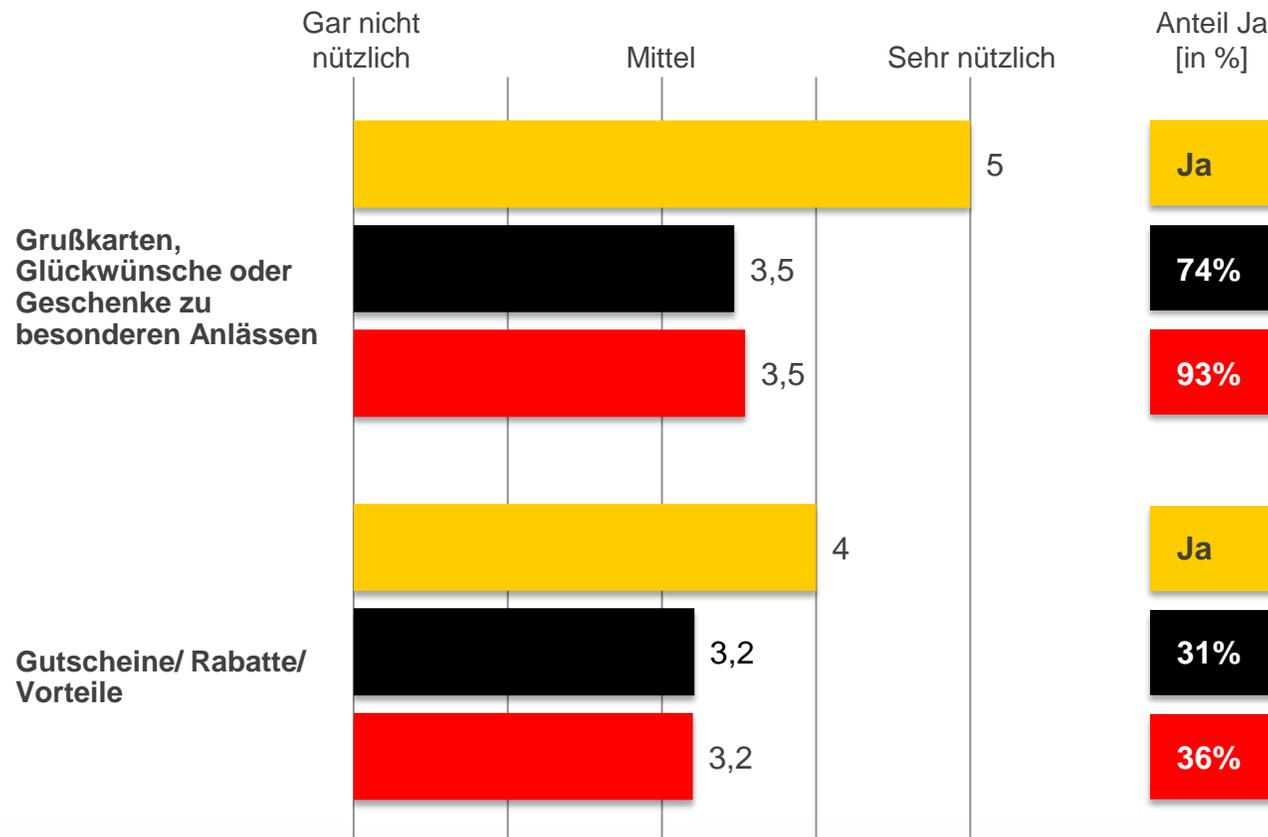
- Nutzen Sie ähnliche oder andere Maßnahmen wie andere Vereine? Könnte es sinnvoll sein, zukünftig die vorhandenen Maßnahmen zu ergänzen?
- Wie werden die Maßnahmen in Ihrem Verein koordiniert/ organisiert? Gibt es einen spezifischen Ansprechpartner?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Gezielte Maßnahmen zur Mitgliederbindung haben ebenfalls hohen Einfluss auf die Entwicklung der Mitgliederzahlen (2/2)

Setzt Ihr Verein folgende Maßnahmen zur Mitgliederbindung ein und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für die Mitgliederbindung? (2/2) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Werden die Maßnahmen bewusst zur Mitgliederbindung eingesetzt?
- Haben Sie neue Ideen/ Ansätze?
- Wie kommen die Maßnahmen bei Ihren Mitgliedern an?
- Welcher Aufwand lohnt sich aus Ihrer Erfahrung?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

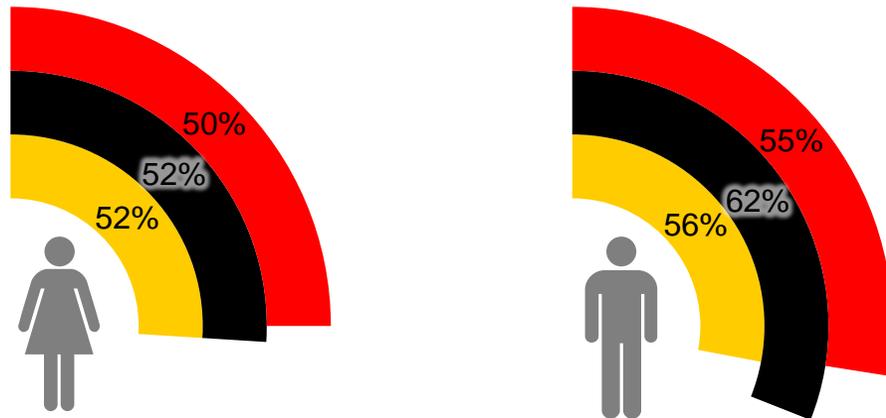
# SPORTANGEBOT



# Verhältnis der Zahl an LK-Spielern zu Mitgliedern gibt Auskunft über die sportliche Ausrichtung

Anteil von LK-Spielern an den Vereinsmitgliedern (Tennis)  
[in %]

**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)



## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

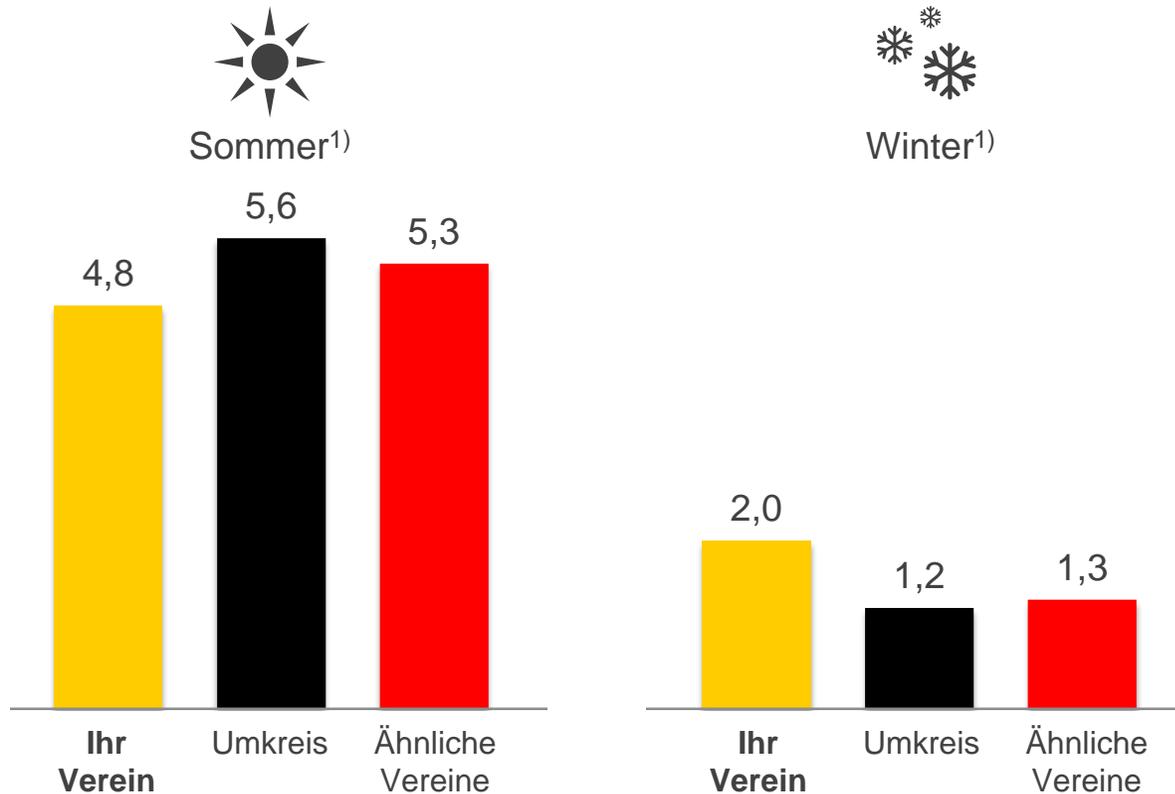
- Wie hoch ist die LK-Spieler-Quote in Ihrem Verein?
- Gibt es signifikante Unterschiede zwischen männlichen und weiblichen Mitgliedern?
- Wie stehen Sie gegenüber den Vergleichsgruppen dar?
- Was ist Ihr Ziel als Verein? Können/ wollen Sie die Zahl an LK-Spielern steigern?
- Oder liegt Ihr Fokus eher auf dem Breitensport? Denken Sie auch an passende Angebote für diese Vereinsmitglieder?



# Die Anzahl gemeldeter Mannschaften ist Ausdruck einer aktiven Teilnahme am Spielbetrieb

Anzahl gemeldeter Mannschaften pro 100 Mitglieder  
[Durchschnittswerte]

**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)



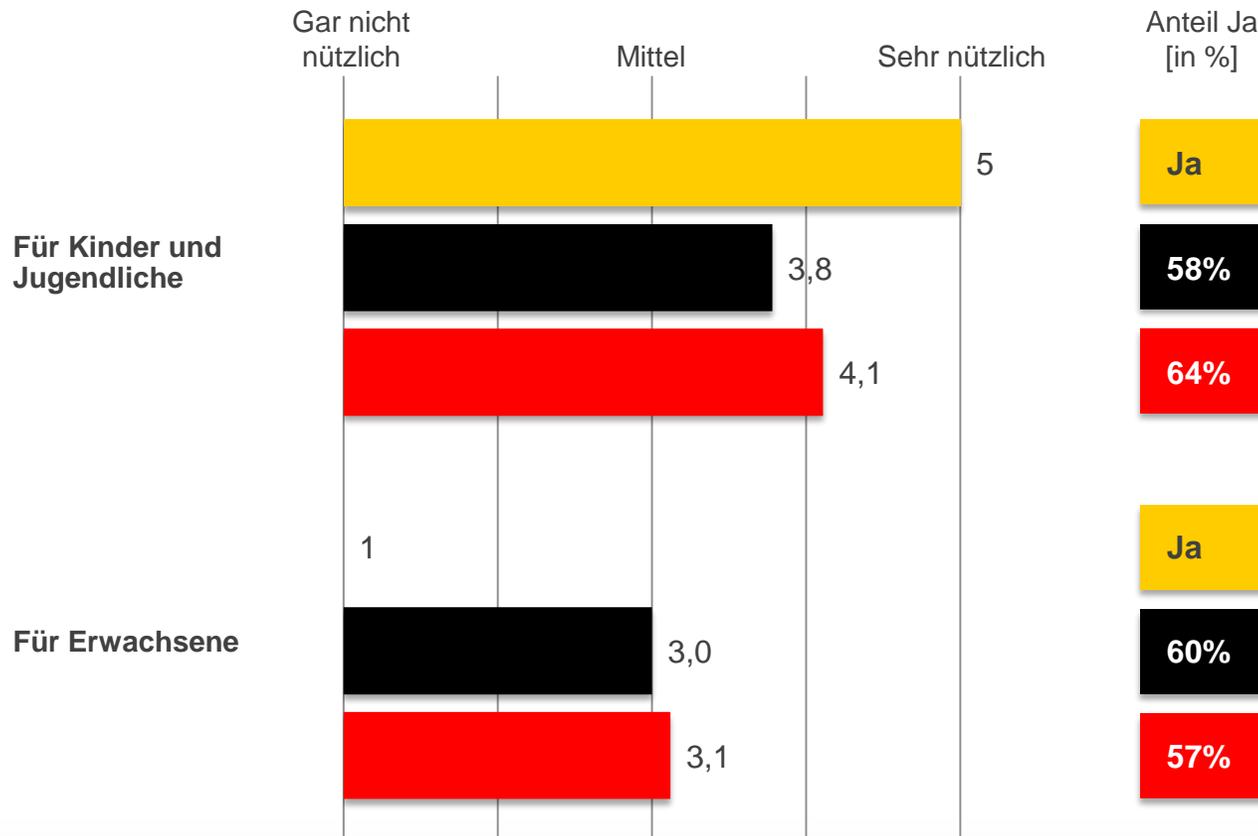
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie hoch ist die „Mannschafts-Quote“ in Ihrem Verein?
- Wie stehen Sie gegenüber den Vergleichsgruppen dar?
- Welche Mannschaftszahl ist für Ihren Verein realistisch, insb. vor dem Hintergrund Ihrer Mitgliederstruktur?
- Gibt es für Ihre Mitglieder Mannschaften in den passenden Altersgruppen?
- Wie können Sie gezielt darauf hinwirken, Mannschaften zu erhalten und ggf. neue zu gründen?
- Sind Kooperationen mit anderen Vereinen denkbar?

<sup>1)</sup> Letztes bzw. aktuelles Halbjahr

# Clubmeisterschaften können ein nützliches Tool zur Mitgliederbindung sein

Bietet Ihr Verein Clubmeisterschaften (idealerweise getrennt für Hobby- und Mannschaftsspieler) und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese für die Mitgliederbindung? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie viele der Vereine bieten Clubmeisterschaften an und wie „nützlich“ werden diese bewertet?
- Wie wichtig sind Clubmeisterschaften für die Mitglieder in Ihrem Verein? Gibt es eine Nachfrage?
- Was können Sie ggf. noch verbessern, um mehr Teilnehmer zu generieren und die Clubmeisterschaften attraktiver zu gestalten?

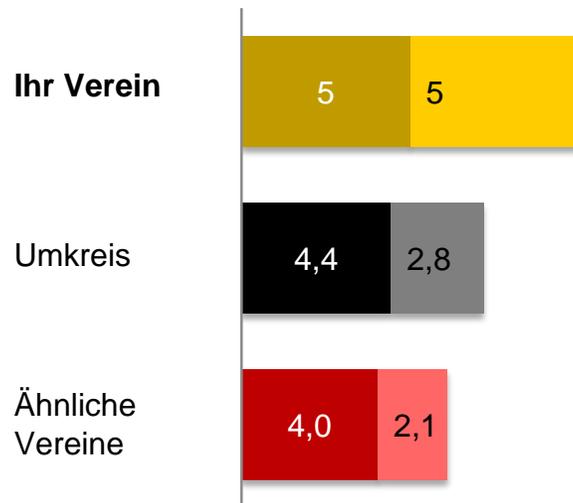
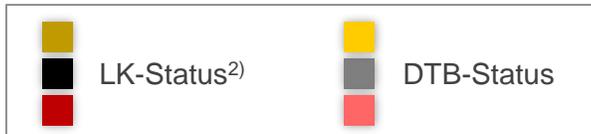


<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

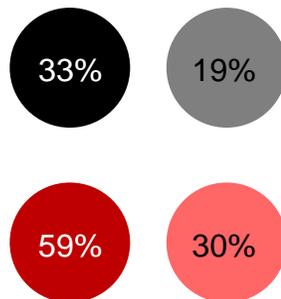
# Die Veranstaltung von Turnieren bringt Ihrem Verein zahlreiche Nutzen

Anzahl veranstalteter Turniere mit LK-Status und DTB-Status<sup>1)2)</sup> im letzten Jahr<sup>3)</sup>  
 [Durchschnittswerte]

**Quick Check**  
 (auf Basis von Bestandsdaten)



Anteil der Vereine, die Turniere ausrichten



- Die Veranstaltung eines LK- oder RL-Turniers bringt zahlreiche Nutzen, z.B.:
  - Finanzierungsbeitrag
  - Sportliches Angebot
  - Werbung für Ihren Verein

**Wichtige Fragen für Ihren Verein:**

- Wie stehen Sie gegenüber den Vergleichsgruppen dar?
- Wie viele Turniere sind vor dem Hintergrund Ihrer Voraussetzungen realistisch?
- Haben Sie einen ausgebildeten Turnierverantwortlichen im Verein (LK-Turnierzertifikat)?

<sup>1)</sup> Basis für die Berechnungen ist immer die Gesamtzahl an Vereinen im Umkreis bzw. „Cluster“, die Turniere (mit LK bzw. DTB-Status) ausrichten

<sup>2)</sup> Turniere mit DTB-Status werden nur ein Mal gezählt, obwohl sie natürlich auch LK-relevant sind <sup>3)</sup> Letzte beiden abgeschlossenen Halbjahre inkludiert (Sommer und Winter)

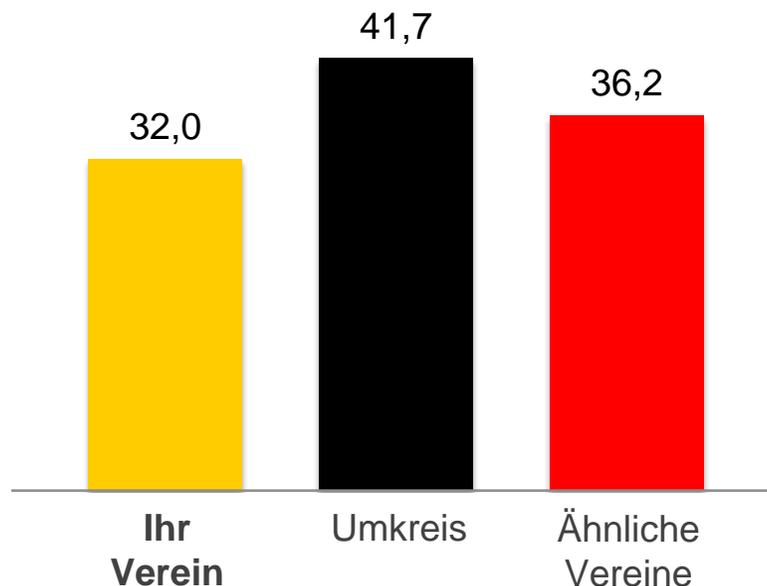
# Die Ausrichtung von LK-Turnieren lohnt sich für Ihren Verein in jedem Fall

Anzahl der Teilnehmer an Turnieren mit LK-Status (ohne DTB-Status) pro Turnier im letzten Jahr<sup>1)</sup>  
 [Durchschnittswerte]

**Quick Check**  
 (auf Basis von Bestandsdaten)



Die Ausrichtung eines LK-Turniers bringt Ihrem Verein in der Regel einen Gewinn



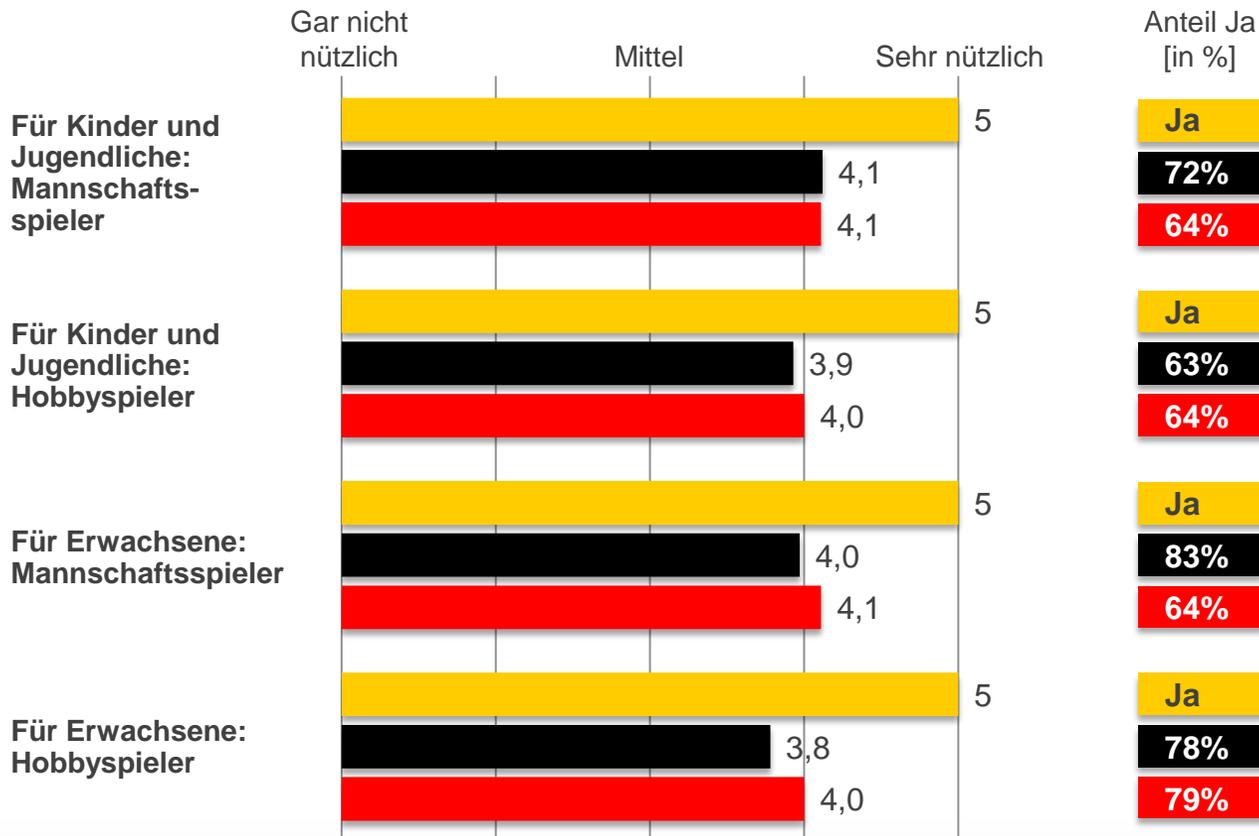
## Wichtige Informationen zur Ausrichtung von LK-Turnieren für Ihren Verein:

- Folgende Kosten kommen auf Ihren Verein zu:
  - Turnierservice-Gebühr
  - Kosten für 1,5 Bälle/ TN
  - DTB-Teilnehmerentgelt 3€ Jugend- / 5€ Erwachsenenkonkurrenz (zusätzlich zum Nenngeld vom TN gezahlt)
- Mögliche Einnahmen: Das Teilnehmergebühren liegt bei
  - ca. 15-25 € (Jugendkonkurrenz)
  - ca. 23-35 € (Erwachsenenkonkurrenz)
- Wie hoch sollte die Teilnehmergebühren (das „Nenngeld“) sein, damit Ihr Verein einen Gewinn erwirtschaften kann?

<sup>1)</sup> Letzte beiden abgeschlossenen Halbjahre inkludiert (Sommer und Winter)

# Spielertreffs/Trainingstreffs können ein nützliches Tool zur Mitgliederbindung sein

Gibt es organisierte Spieltreffs/ Trainingstreffs für folgende Zielgruppen und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für die Mitgliedergewinnung und -bindung? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

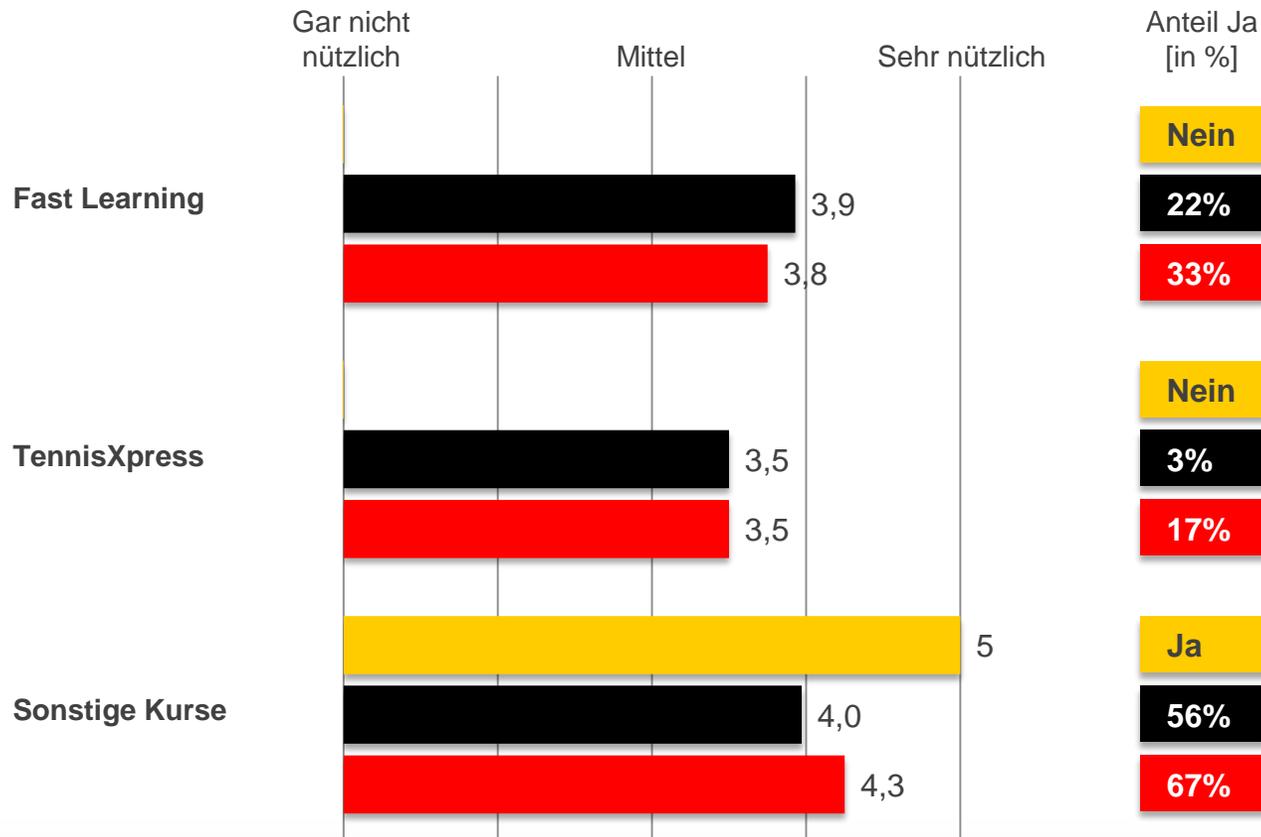
- Wie viele der Vereine bieten Spieltreffs/Trainingstreffs an und wie „nützlich“ werden diese bewertet?
- Wie wichtig sind Spieltreffs/Trainingstreffs für die Mitglieder in Ihrem Verein? Gibt es eine Nachfrage?
- Wie werden Spieltreffs/Trainingstreffs in Ihrem Verein ggf. angenommen? Was können Sie ggf. noch verbessern?
- Wie werden diese organisiert und finanziert?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Tenniskurse für Nichtmitglieder können ein effektives Tool zur Akquisition von Neumitgliedern sein

Bietet Ihr Verein zur Mitgliedergewinnung (insb. für Einsteiger/ Wiedereinsteiger) Tenniskurse für Erwachsene an und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

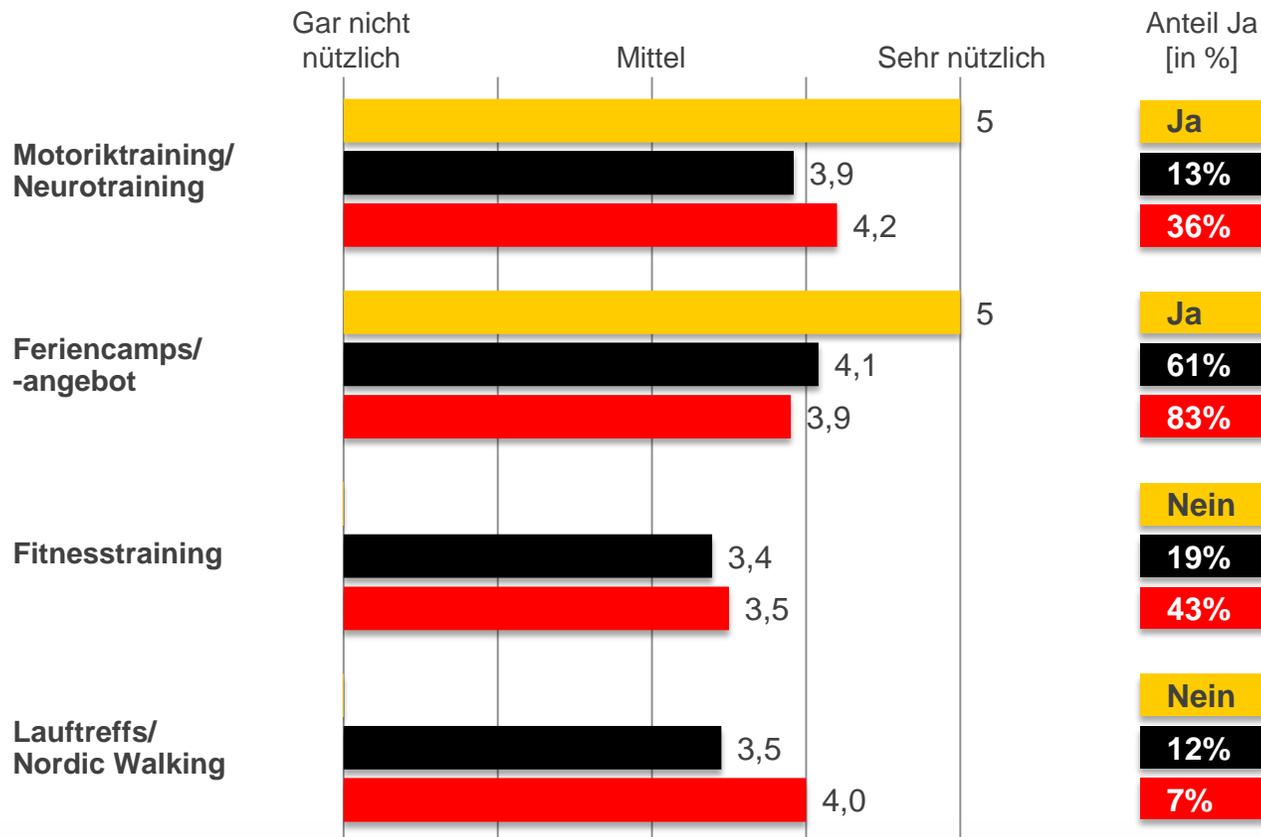
- Wie viele der Vereine bieten Tenniskurse für Nichtmitglieder gegen Gebühren an und wie „nützlich“ werden diese bewertet?
- Besteht eine Nachfrage nach Tenniskursen für Nichtmitglieder in Ihrer Region?
- Wie werden Tenniskurse für Nichtmitglieder in Ihrem Verein ggf. angenommen? Was können Sie ggf. noch verbessern?
- Wie können Sie solche Tenniskurse in Ihrer Region bewerben?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Auch sportliche Zusatzangebote neben Tennis liefern einen Mehrwert für die Mitglieder (1/2)

Bietet Ihr Verein folgende sportlichen Zusatzangebote und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese für Ihren Verein?  
[Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

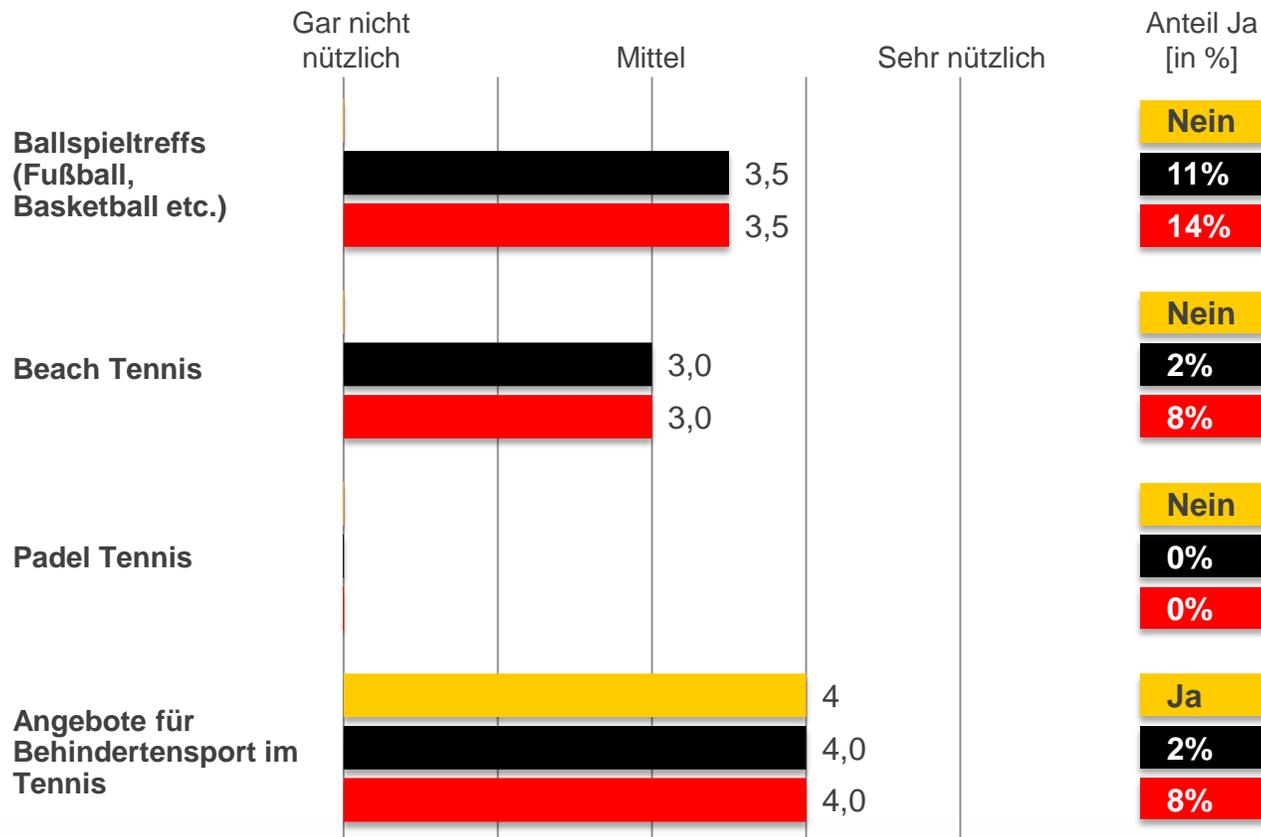
- Wie viele der anderen Vereine bieten zusätzliche Sportangebote an und wie „nützlich“ werden diese bewertet?
- Wie interessant sind solche Angebote für die Mitglieder in Ihrem Verein? Gibt es eine Nachfrage?
- Wie werden bestehende Angebote ggf. angenommen?
- Wie können diese Angebote ggf. gezielt zur Mitgliedergewinnung und -bindung genutzt werden?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Auch sportliche Zusatzangebote neben Tennis liefern einen Mehrwert für die Mitglieder (2/2)

Bietet Ihr Verein folgende sportlichen Zusatzangebote und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese für Ihren Verein?  
 [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

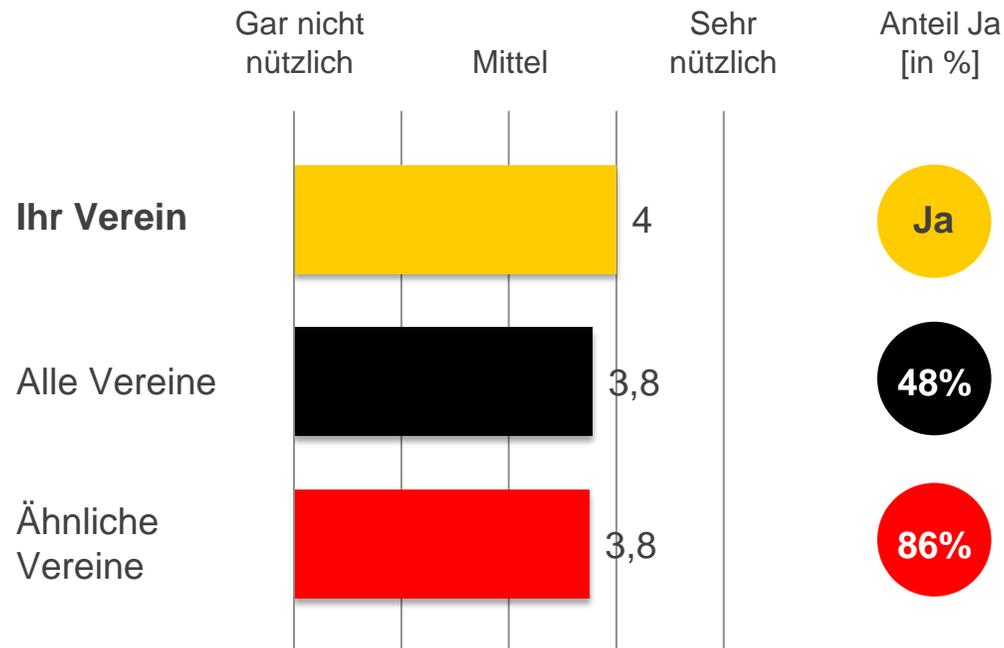
- Wie viele der anderen Vereine bieten zusätzliche Sportangebote an und wie „nützlich“ werden diese bewertet?
- Wie interessant sind solche Angebote für die Mitglieder in Ihrem Verein? Gibt es eine Nachfrage?
- Wie werden bestehende Angebote ggf. angenommen?
- Wie können diese Angebote ggf. gezielt zur Mitgliedergewinnung und -bindung genutzt werden?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Ballschulangebote für (Vor-) Schulkinder wecken schon frühzeitig das Interesse von Kindern am Tennis

Gibt es Ballangebote für (Vor-) Schulkinder zur Vorbereitung auf den Tennissport und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für die Mitgliedergewinnung und -bindung? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



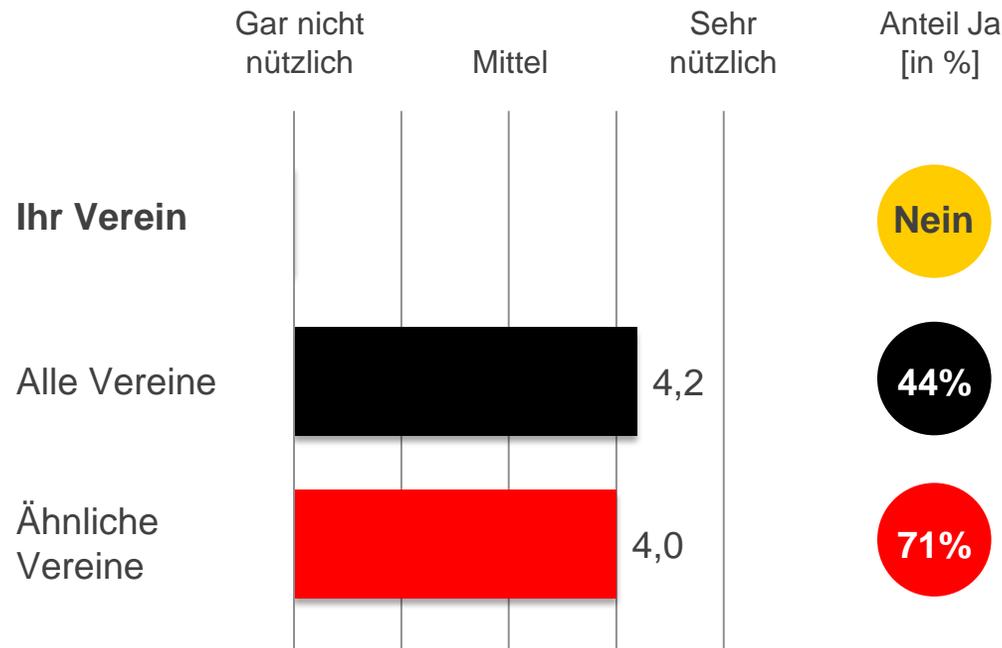
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie viele der Vereine bieten Ballschulkurse für (Vor-) Schulkinder an und wie „nützlich“ werden diese bewertet?
- Besteht eine Nachfrage nach Ballschulkursen in Ihrer Region?
- Wie ist das sportliche Angebot der Konkurrenz (Vereine/ kommerzielle Anbieter) für Vorschulkinder?
- Wie werden Ballschulkurse in Ihrem Verein ggf. wahrgenommen? Was können Sie ggf. noch verbessern?
- Wie können Sie diese Kurse bewerben?
- Nutzen Sie ggf. die Möglichkeit, die Eltern der Ballschulkinder aktiv anzusprechen?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Kinder- und jugendspezifische Trainingskonzepte erhöhen den Spaß am Training und die Trainingsqualität

Wird das Kinder- und Jugendtraining in Ihrem Verein nach play+stay durchgeführt (Stufen rot, orange, grün), z.B. mit dem Talentino-Konzept oder ähnlichen Trainingskonzepten und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

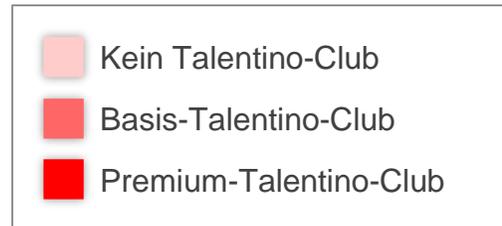
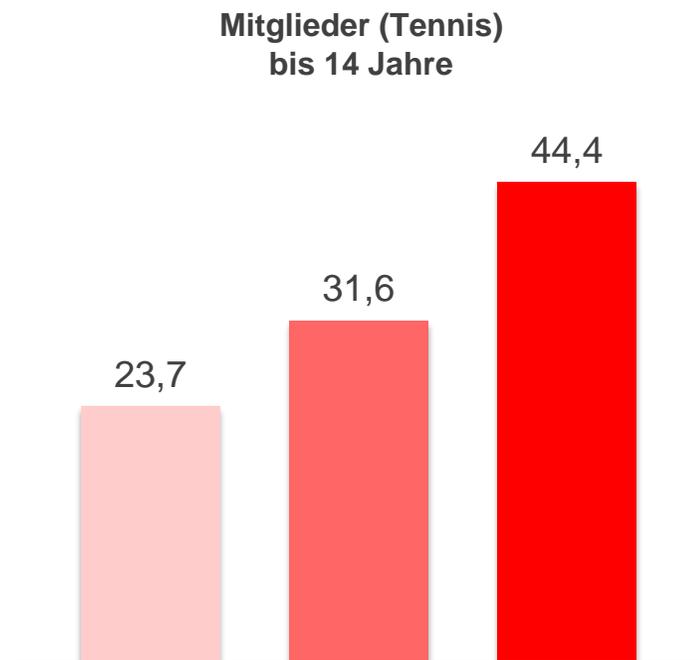
- Wenn ja, haben die Kinder seit der Einführung mehr Spaß am Training?
- Kennen Sie die Homepage [kinder.tennis.de](http://kinder.tennis.de) mit den Konzepten Talentinos und Ballmagier? Dort finden Trainer zahlreiche Übungen und ein durchgängiges Trainingskonzept und Vereine profitieren von ausgearbeiteten Eventvorschlägen und Printmedien!
- Trainieren alle Ihre Trainer nach play+stay?
- Ist den Eltern der Sinn der Stufen rot, orange und grün bekannt?
- Stehen Kleinfeldnetze und passende Bälle bereit, falls Eltern mit Ihren Kindern spielen möchten?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Talentino-Clubs verfügen meist über mehr junge Mitglieder als andere Tennisvereine – Premium-Mitgliedschaft zahlt sich aus

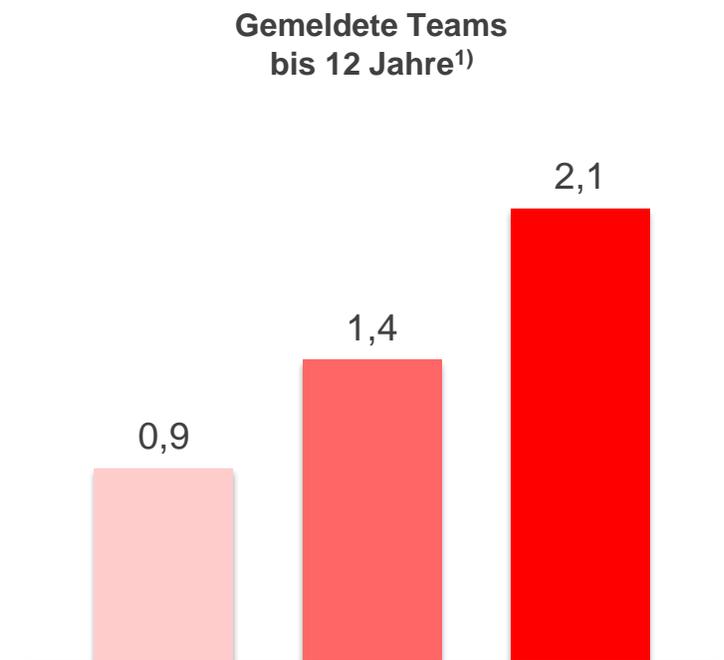
Anzahl Vereinsmitglieder (Tennis) und gemeldete Teams bis 14 bzw. 12 Jahre pro Verein in Abhängigkeit vom Talentino-Status [Durchschnittswerte]

**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)



Ihr Status:  
**Kein Talentino-Club**

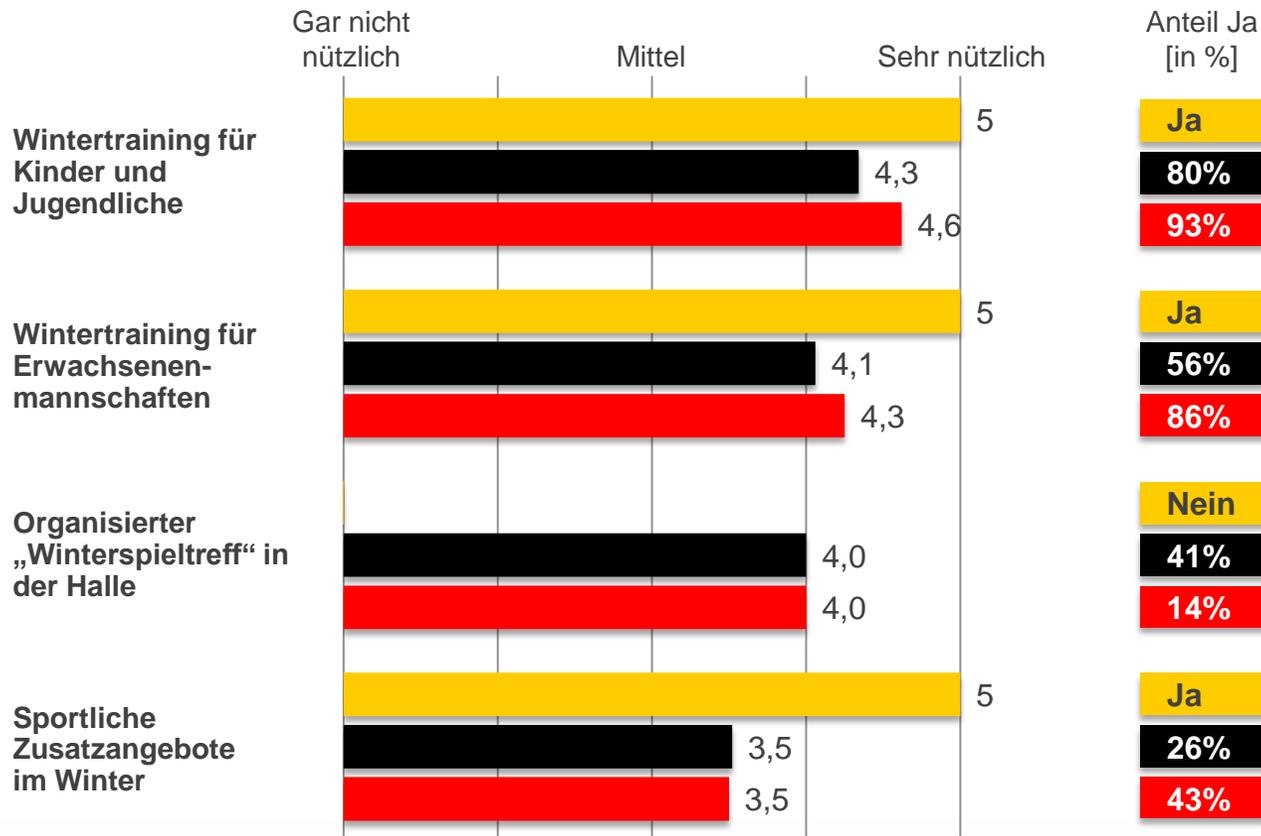
Mitglieder bis 14 J.: **140**  
Teams bis 12 J.: **5**



<sup>1)</sup> Aktueller bzw. letzter Sommer (wenn aktuell Wintersaison)

# Diversifizierte Winterangebote können die Mitgliederbindung im Winter erhöhen

Bietet Ihr Verein folgende Winterangebote und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese für Ihren Verein?  
 [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie hoch ist die Nachfrage nach Winterangeboten in Ihrem Verein?
- Verfügen Sie über evtl. benötigte Kapazitäten (Halle, Sportgeräte, Fitnessräume) für ein solches Angebot?
- Wie werden Winterangebote in Ihrem Verein ggf. angenommen? Was können Sie ggf. noch verbessern?
- Wer kann die Angebote durchführen und wie können sie finanziert werden?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

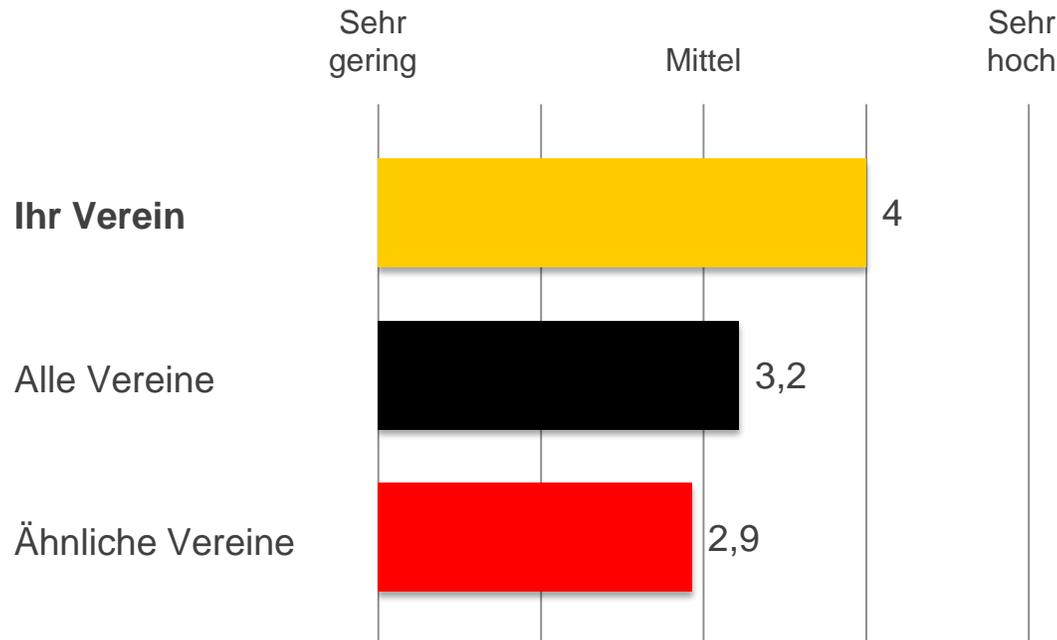
# SOZIALES ANGEBOT & VEREINSLEBEN

---



# Das soziale Miteinander innerhalb eines Vereins kann die Mitgliederbindung langfristig erhöhen

Wie ausgeprägt ist das soziale Miteinander in Ihrem Verein?  
[Durchschnittswerte]

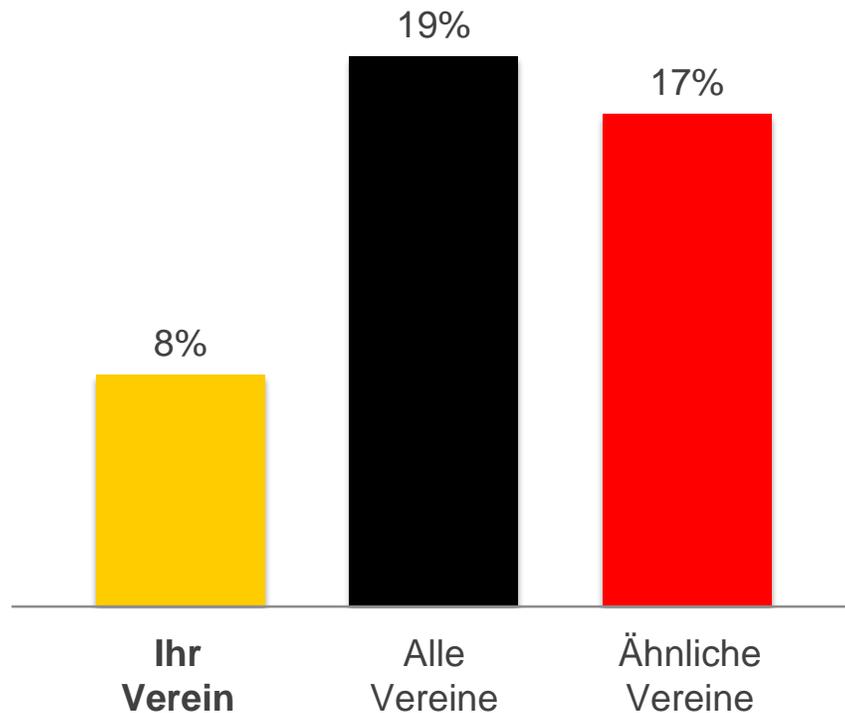


## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie ist das soziale Miteinander in Ihrem Verein im Vergleich zu anderen Vereinen einzuordnen?
- Wollen/ könnten Sie den Verein möglicherweise als Mittelpunkt des örtlichen Lebens etablieren bzw. festigen und somit einen Treffpunkt für Mitglieder und Nicht-Mitglieder schaffen?
- Welche Möglichkeiten bietet Ihr Verein den Mitgliedern, um ihn als Treffpunkt zu nutzen?
- Wie gut kennen sich die Mitglieder untereinander und wie können Sie dies ggf. fördern?

# Wie aktiv beteiligen sich Ihre Mitglieder an offiziellen Vereinsveranstaltungen?

Wie hoch ist die Beteiligungsquote Ihrer Mitglieder an offiziellen Vereinsveranstaltungen (z.B. Mitgliederversammlung)? <sup>1)</sup>  
 [Durchschnittswerte]



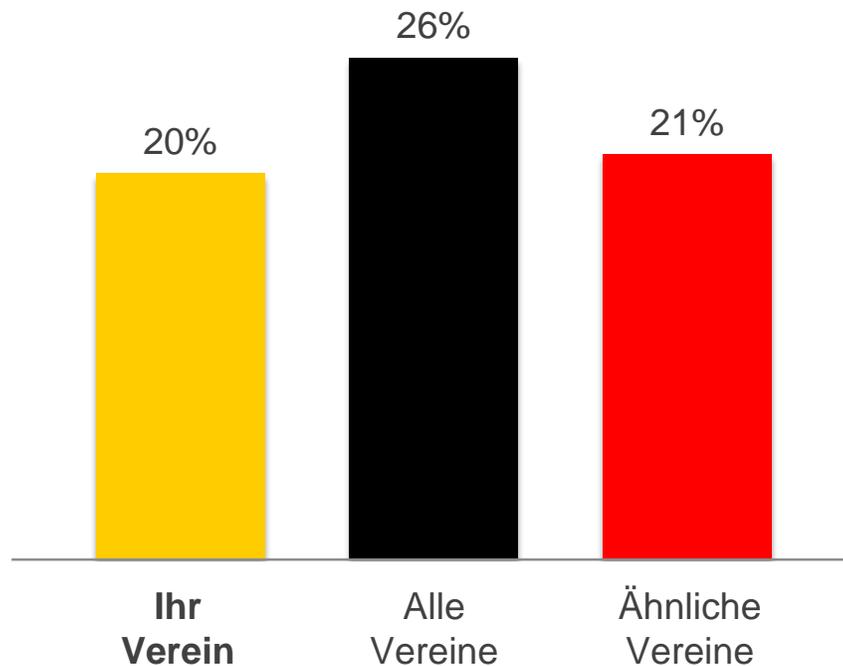
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie hoch ist die Beteiligungsquote an offiziellen Vereinsveranstaltungen im Schnitt, insb. im Vergleich zu anderen Vereinen?
- Wie viele Vereinsveranstaltungen finden jährlich statt?
- Können Sie zusätzliche Anreize zur Teilnahme setzen (z.B. Vorträge, Mitgliedertreffen)?

<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Bitte geben Sie den Anteil Ihrer gesamten Mitglieder, die im Durchschnitt bei Ihren Veranstaltungen teilnehmen, in Prozent an. Eine ungefähre Angabe ist ausreichend.“

# Wie aktiv beteiligen sich Ihre Mitglieder an geselligen Vereinsveranstaltungen?

Wie hoch ist die Beteiligungsquote Ihrer Mitglieder an geselligen Vereinsveranstaltungen?  
[Durchschnittswerte]



## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

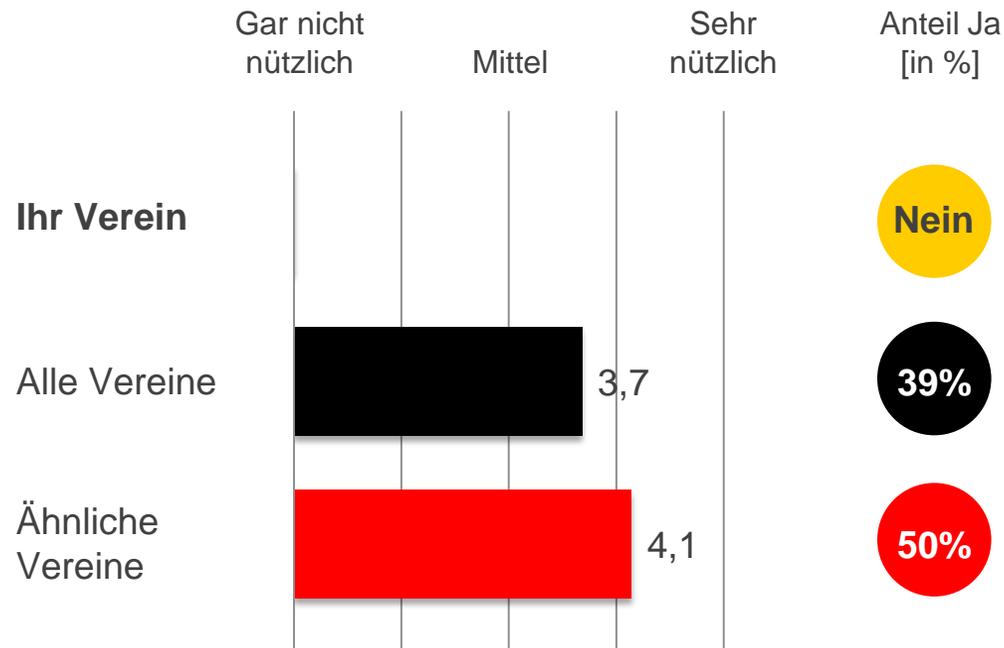
- Wie gestaltet sich die Beteiligungsquote an geselligen Vereinsveranstaltungen im Schnitt?
- Wollen Ihre Mitglieder die bisherigen Veranstaltungen oder sind ggf. neue Formate gefragt? Welche Rückmeldung bekommen Sie?
- Ergeben sich aus Kooperationen mit anderen Vereinen oder Institutionen vor Ort ggf. sinnvolle und interessante Neuerungen?
- Gibt es bei der zeitlichen Terminierung der Veranstaltungen ggf. Verbesserungspotenzial?
- Unterscheidet sich die Quote ggf. nach Altersgruppen? Wo gibt es „Nachholbedarf“?
- Wer kann diese Veranstaltungen für die unterschiedlichen Zielgruppen organisieren?

<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Bitte geben Sie den Anteil Ihrer gesamten Mitglieder, die im Durchschnitt bei Ihren Veranstaltungen teilnehmen, in Prozent an. Eine ungefähre Angabe ist ausreichend.“

# Ein Beauftragter für das gesellschaftliche Leben kann das Gemeinschaftsgefühl in einem Verein erhöhen

Gibt es in Ihrem Verein einen Beauftragten für das gesellschaftliche Leben (Vergnügungswart), der sich vorrangig um das soziale Miteinander außerhalb des Sportbetriebs kümmert und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihr Vereinsleben?

[Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



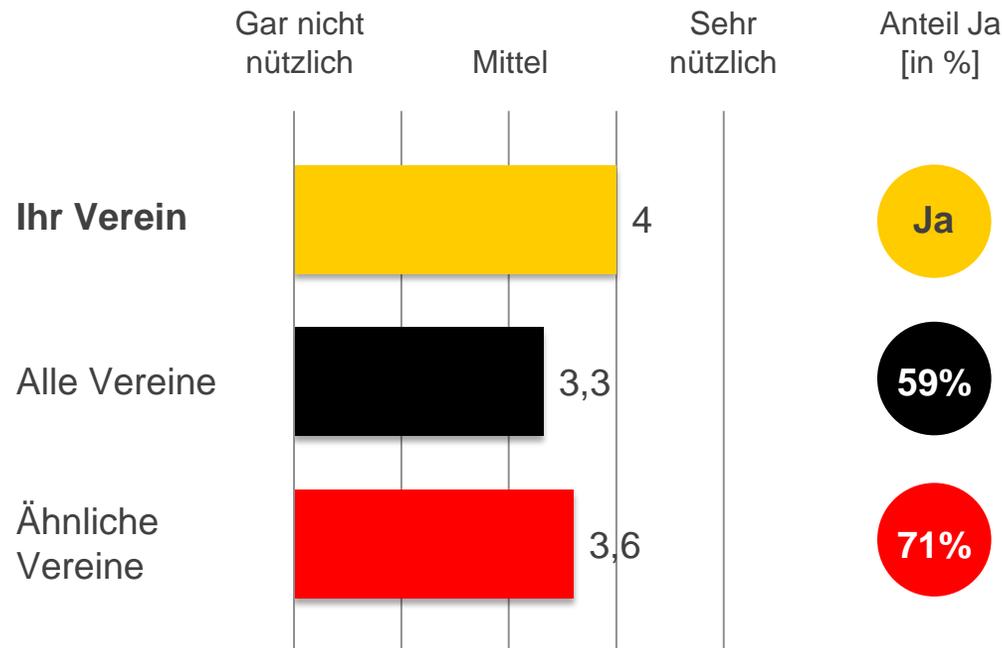
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Ist bzw. kann die Besetzung dieser Position für Ihren Verein sinnvoll sein, um sich von anderen abzuheben?
- Welchen Stellenwert hat das soziale Miteinander in Ihrem Verein?
- Welche Aufgaben kann der Beauftragte erfüllen? Können ihn „Erfahrene“ ggf. unterstützen?
- Könnten mehrere Projektteams für unterschiedliche Zielgruppen den Vergnügungswart in der Organisation von Veranstaltungen unterstützen?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Gesellige Angebote im Winter können Mitgliedergewinnung und -bindung stärken

Finden besondere gesellige Angebote im Winter statt (z.B. Weihnachtsfeier, Laternenfest, Spieleabende, Jugendtreffs etc.) und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für die Mitgliedergewinnung und -bindung? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



- Zusatzangebote im Winter rechtfertigen einen Jahresbeitrag, falls Sie keine Halle haben.

### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Können Zusatzangebote im Winter in Ihrem Verein zu einem aktiveren Vereinsleben beitragen?
- Wie viele Vereine bieten gesellige Angebote im Winter an?
- Welche Zusatzangebote könnten besonders gut in Ihrem Verein ankommen?
- Wie erfolgreich sind gegebenenfalls bestehende Zusatzangebote/ Veranstaltungen? Wo gibt es ggf. Verbesserungspotenzial?
- Können oder wollen Sie Ihre Veranstaltungen ggf. für neue Zielgruppen und Nichtmitglieder öffnen?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

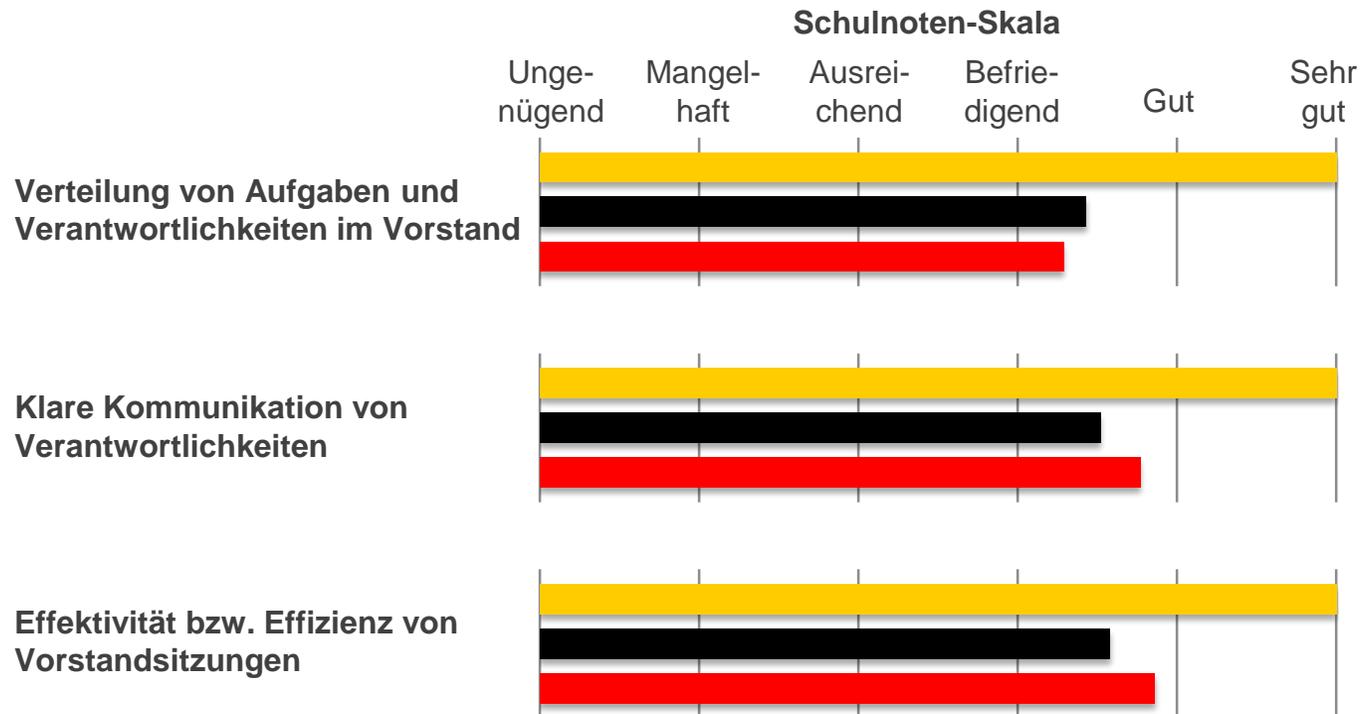
# PERSONAL/ EHRENAMT

---



# Die Vorstandsarbeit Ihres Vereins hat einen großen Einfluss auf alle Bereiche des Vereins

Wie bewerten Sie die **Vorstandsarbeit** in Ihrem Verein?  
 [jeweils durchschnittliche Bewertung anhand von Schulnoten]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

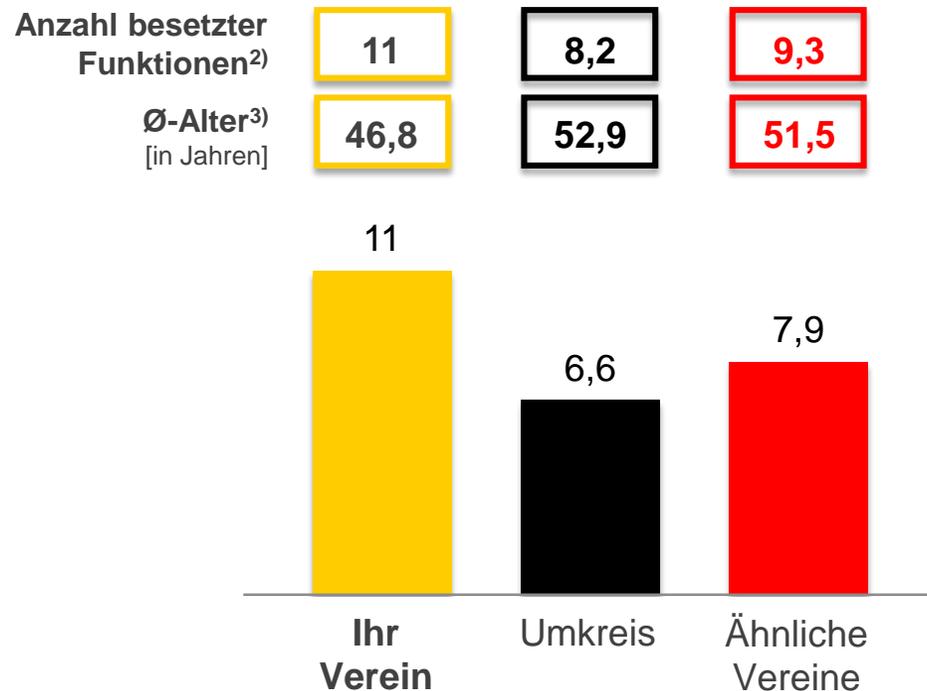
- In welchen Bereichen der Vorstandsarbeit sind Verbesserungen nötig?
- Könnte ein hauptamtlicher Vorstand ggf. zu einer höheren Zufriedenheit führen?
- Sind die Aufgaben klar verteilt und weiß jeder genau was er zutun hat?



# Wichtige Vereinsaufgaben sollten auf möglichst viele Schultern verteilt werden – wie ist Ihr Verein aufgestellt?

Anzahl im Verein engagierter Personen, die im Verein eine ehrenamtliche Funktion besetzen<sup>1)</sup>  
 [Durchschnittswerte]

**Quick Check**  
 (auf Basis von Bestandsdaten)



- Es besteht Potential: oft sind Mitglieder eher bereit, sich in Projektgruppen zu engagieren als in einem festen Amt.

**Wichtige Fragen für Ihren Verein:**

- Wie stark sind Ihre ehrenamtlichen Mitarbeiter ausgelastet?
- Gibt es Ehrenamtliche, die die entsprechenden Aufgaben übernehmen, jedoch nicht beim Verband in einer Funktion gemeldet waren?
- Besteht ggf. eine Gefahr der Überalterung?
- Wie können neue Ehrenamtliche gewonnen und wie Bestehende „zufrieden gestellt“/ gebunden werden?
- Geben Sie auch der Jugend Verantwortung und Mitspracherecht? (z.B. Junior-Clubreferenten)

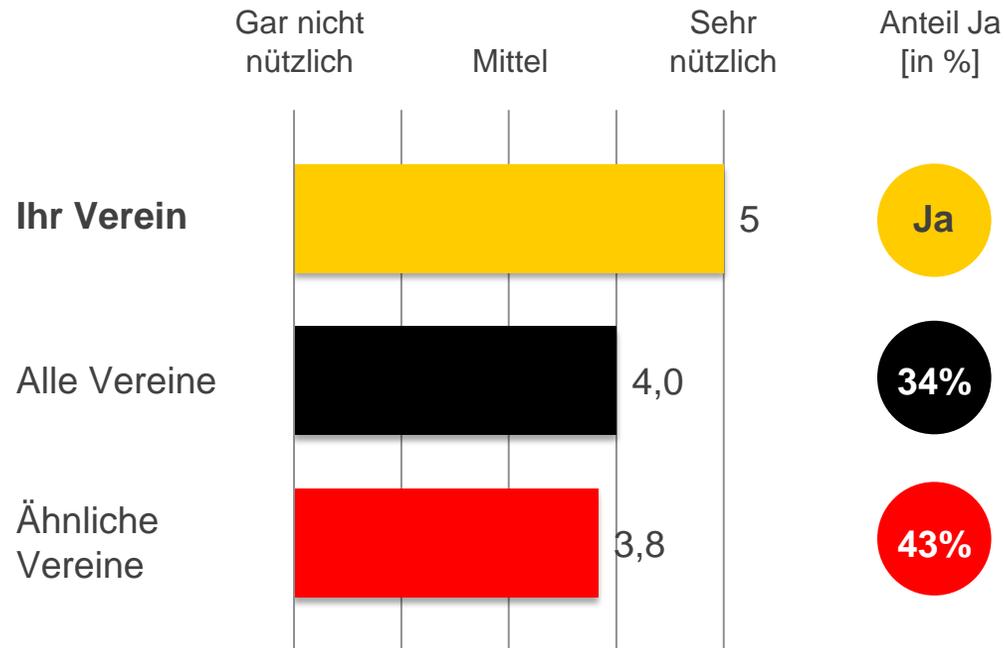
<sup>1)</sup> Zählung auf Basis der im System für Ihren Verein in einer relevanten ehrenamtlichen Funktion gemeldeten Personen (ohne z.B. Trainer, Beisitzer, Kassenprüfer), keine Dopplungen bei Namen, d.h. z.B. nicht 2x Peter Müller in einem Verein (auch wenn 2 Funktionen wahrgenommen)

<sup>2)</sup> Zählung aller relevanten im System besetzten Funktionen, hier sind auch Doppelzählungen möglich, wenn eine Person mehrere Funktionen besetzt

<sup>3)</sup> Berechnet auf Basis der im System bekannten Geburtsdaten der Funktionsträger, im System fehlerhafte Werte wurden nicht berücksichtigt, z.B. 1.1.1900

# Auch Projektgruppen können den Vorstand entlasten

Gibt es Projektgruppen zur Entlastung der Vorstandschaft bei speziellen Themen und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



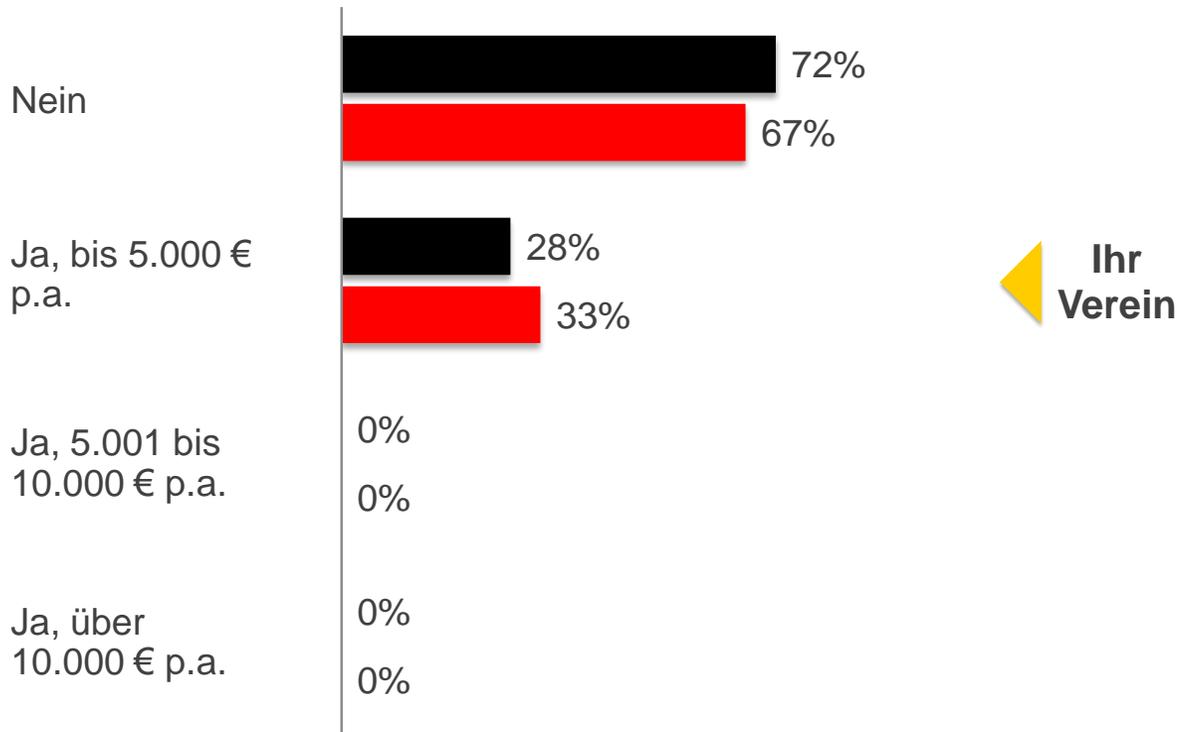
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Gibt es in Ihrem Verein klar definierte Projektgruppen?
- Können diese ggf. noch besser strukturiert werden?
- Wenn ja, wie werden die Projektgruppen in Ihrem Verein besetzt? Sind alle jeweils relevanten Altersgruppen vertreten?
- Wie können Sie für die Mitarbeit in Projektgruppen werben? (Mitgliederbefragung/ beim Aufnahmeantrag/ Persönliche Ansprache/ Newsletter etc.)

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Hauptamtliche Mitarbeiter können das Ehrenamt entlasten – gibt es in Ihrem Verein hierfür ein Budget?

Hat Ihr Verein ein Budget zur Entlastung der ehrenamtlichen Tätigkeit?  
[Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

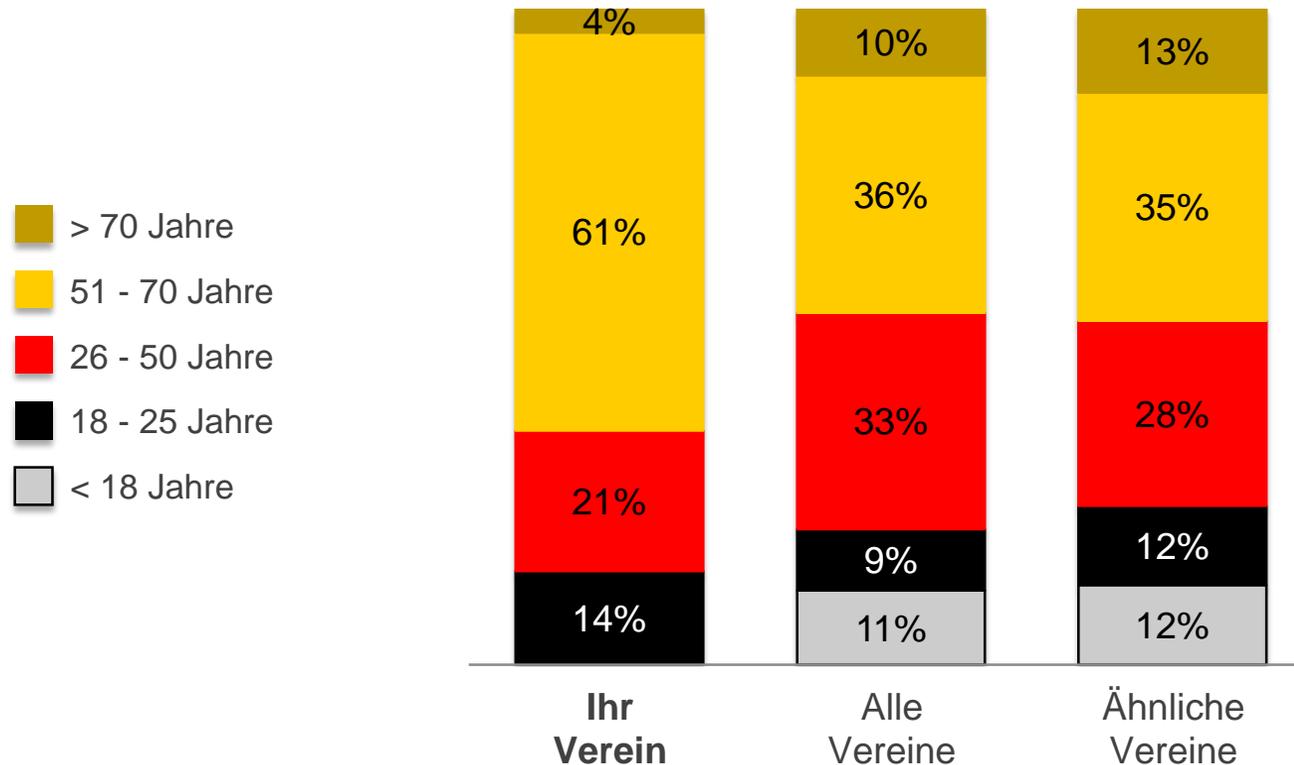
- Inwiefern kommt eine hauptamtliche Entlastung in Voll- oder Teilzeit für Ihren Verein in Frage, z.B. im Bereich der Verwaltung?
- Wie hoch ist das Budget hierfür in Ihrem Verein und wie hat es sich in den letzten Jahren entwickelt? Wie steht ihr Verein im Vergleich zu anderen Vereinen dar?
- Wie kann das Budget zukünftig möglicherweise erhöht werden?
- Für welche Personen/ welches Know-how werden die Mittel aktuell eingesetzt?



# Eine ausgewogene Altersstruktur der Vereinsmitarbeiter gewährleistet die Berücksichtigung aller Interessen

Wie ist die aktuelle Altersstruktur aller haupt- und ehrenamtlichen Mitarbeiter in Ihrem Verein?

[Jeweils durchschnittlicher Anteil in %]



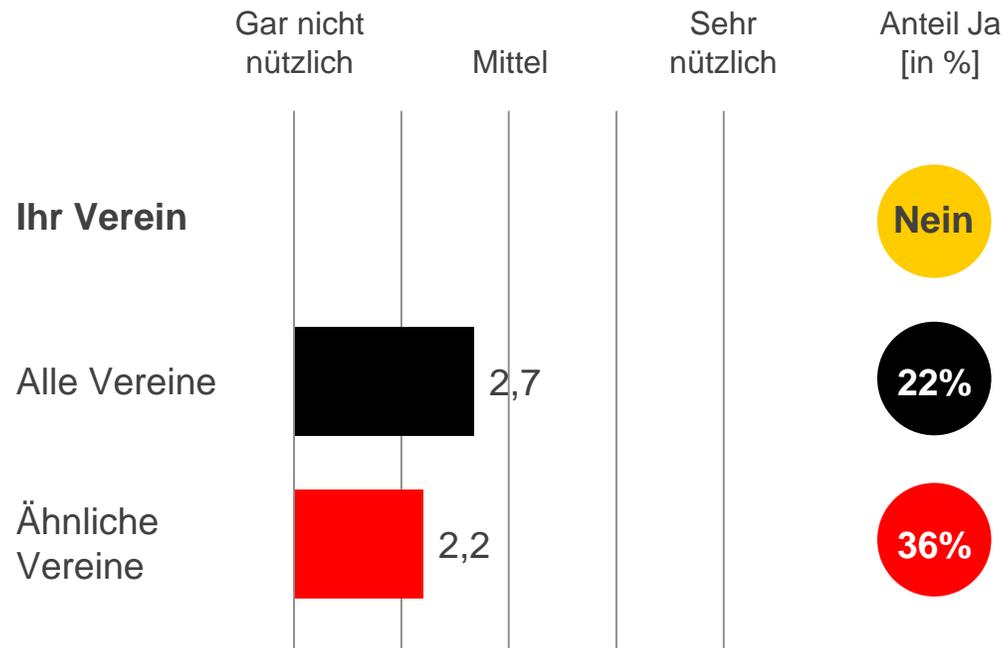
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Ist die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter ausgewogen oder überwiegt eine Altersgruppe? Wie ist die Struktur im Vergleich zu anderen Vereinen?
- Wie können Sie es schaffen, künftig eine ausgewogene Altersstruktur der Mitarbeiter zu erzielen bzw. zu stabilisieren?
- Wie können Sie jüngere oder ältere Menschen für eine Mitarbeit im Verein gewinnen und begeistern?
- Müssen dafür Aufgaben ggf. anderweitig zugeschnitten werden?

<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Bitte geben Sie die Anzahl der Mitarbeiter pro vordefinierter Altersklasse an (ohne Trainer/Übungsleiter).“

# Wird der Jugend in Ihrem Verein ausreichend „Gehör geschenkt“?

Werden Jugendliche zur Mitbestimmung angeregt (z.B. in einem Jugendausschuss) und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



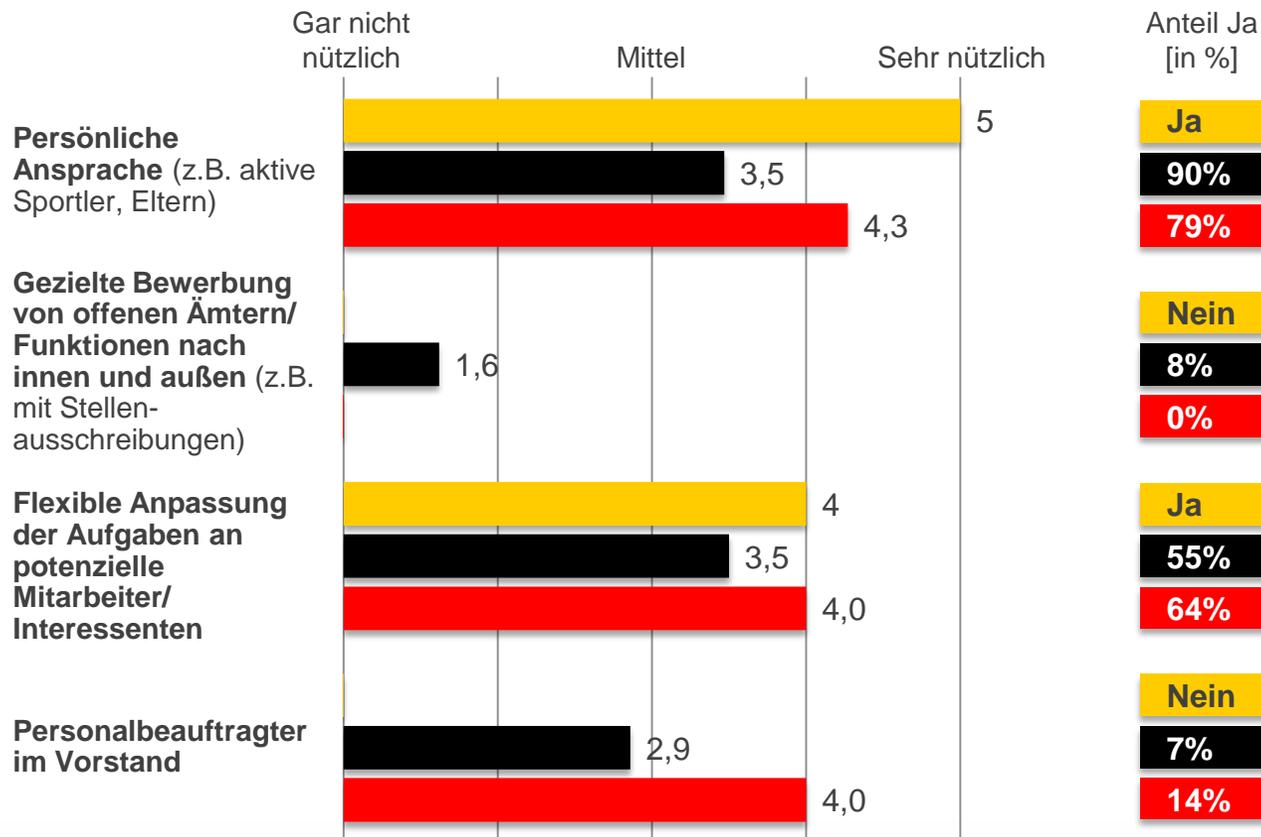
## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- In wie vielen anderen Vereinen existieren Gruppen/Ausschüsse, in denen Jugendliche zur Mitbestimmung angeregt werden?
- In welchen Bereichen wäre die Mitbestimmung von Jugendlichen in Ihrem Verein am nützlichsten?
- Wie können Sie Jugendliche motivieren, sich einzubringen?
- Falls ja, wird dem Jugendausschuss in Ihrem Verein Beachtung geschenkt? Werden seine Meinungen bei Entscheidungen berücksichtigt? Verfügt er über ein eigenes Budget?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Zur Gewinnung von ehrenamtlichen Mitarbeitern gibt es unterschiedliche Maßnahmen

Setzen Sie folgende Maßnahmen zur Gewinnung von ehrenamtlichen Mitarbeitern ein und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für die Gewinnung von Ehrenamtlichen? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

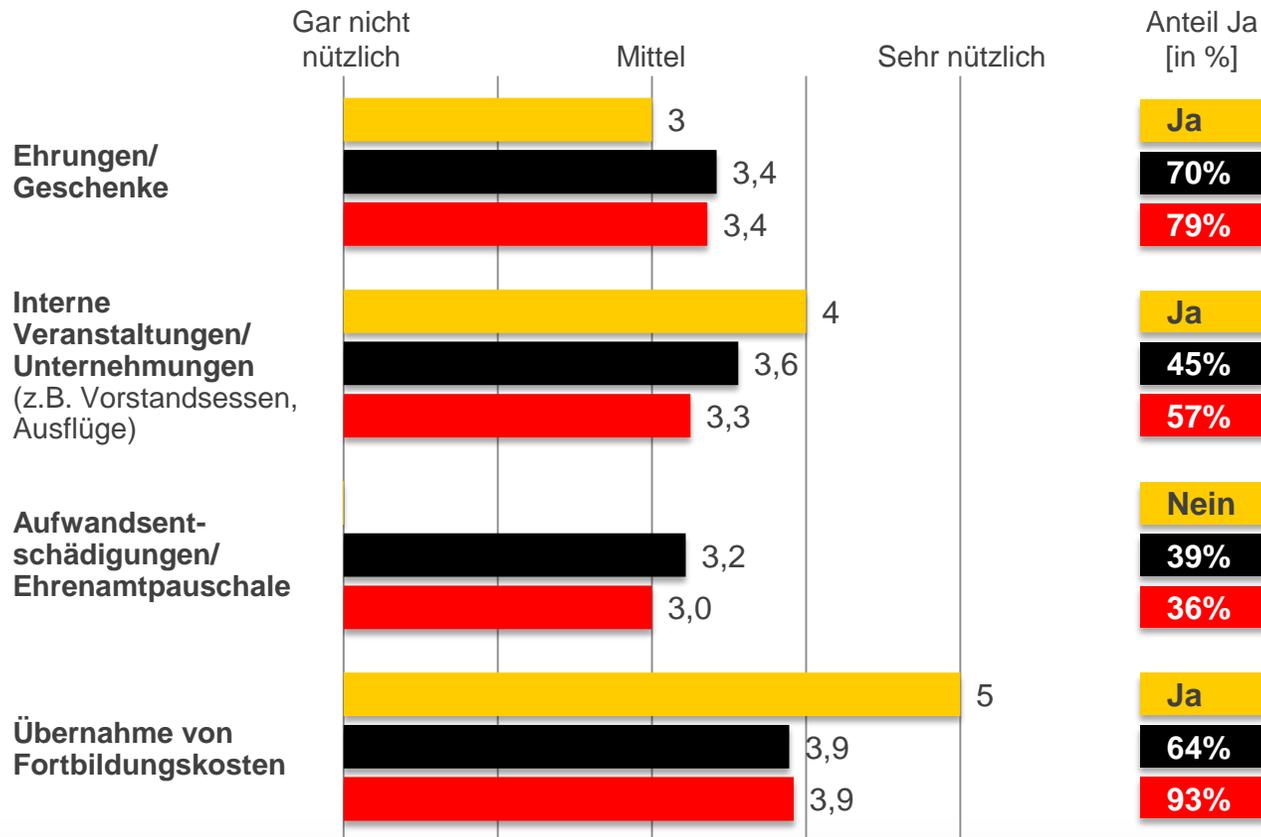
- Wie erfolgreich sind die eingesetzten Maßnahmen? Was funktioniert für welche Funktionen oder bei welchen Zielgruppen besonders gut?
- Gibt es eine Maßnahme, die Sie bisher vernachlässigt haben, die aber von anderen Vereinen als nützlich empfunden wird?
- Planen Sie personelle Veränderungen frühzeitig? Wer kann welche Aufgaben sinnvoll erledigen?
- Wie flexibel ist Ihr Verein bei der Anpassung von Aufgaben an potenzielle Mitarbeiter? Wie sieht dies bei anderen Vereinen aus?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Zur Bindung haupt- und ehrenamtlicher Mitarbeiter sind verschiedene Maßnahmen unterschiedlich effizient

Setzen Sie folgende Maßnahmen zur Bindung haupt- und ehrenamtlicher Mitarbeiter ein und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für die Bindung der Mitarbeiter? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Gibt es eine Maßnahme, die Sie bisher vernachlässigt haben, die aber von anderen Vereinen als nützlich empfunden wird?



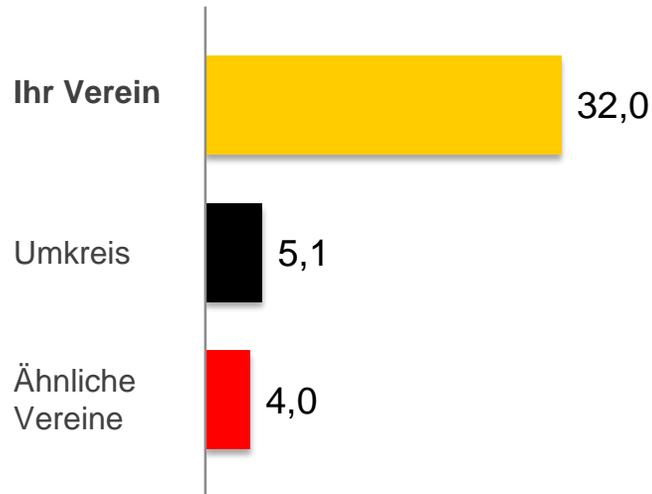
<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Aus- und Fortbildungen Ihres Landesverbandes sind für im Verein engagierte Ehrenamtliche und Trainer sehr wertvoll

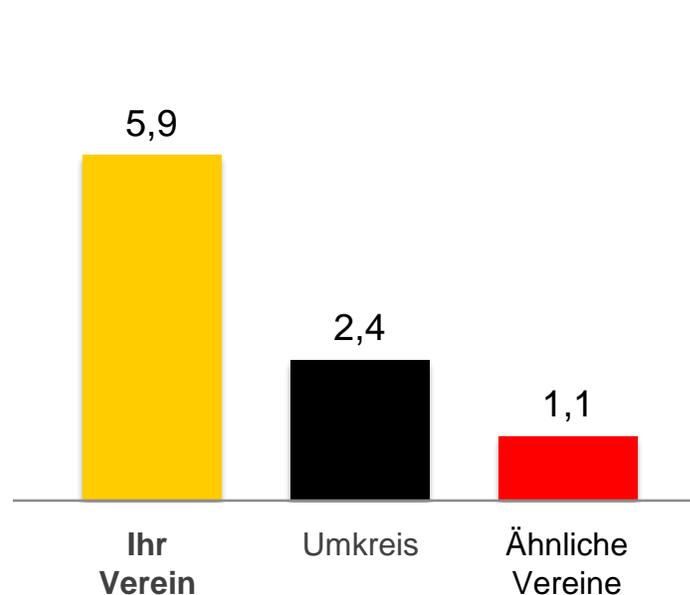
Teilnehmer am Seminarangebot Ihres Landesverbandes im letzten Kalenderjahr<sup>1)</sup>  
[Durchschnittswerte]

**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)

Anzahl Teilnehmer pro Verein



Anzahl Teilnehmer pro Verein pro 100 Mitglieder



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

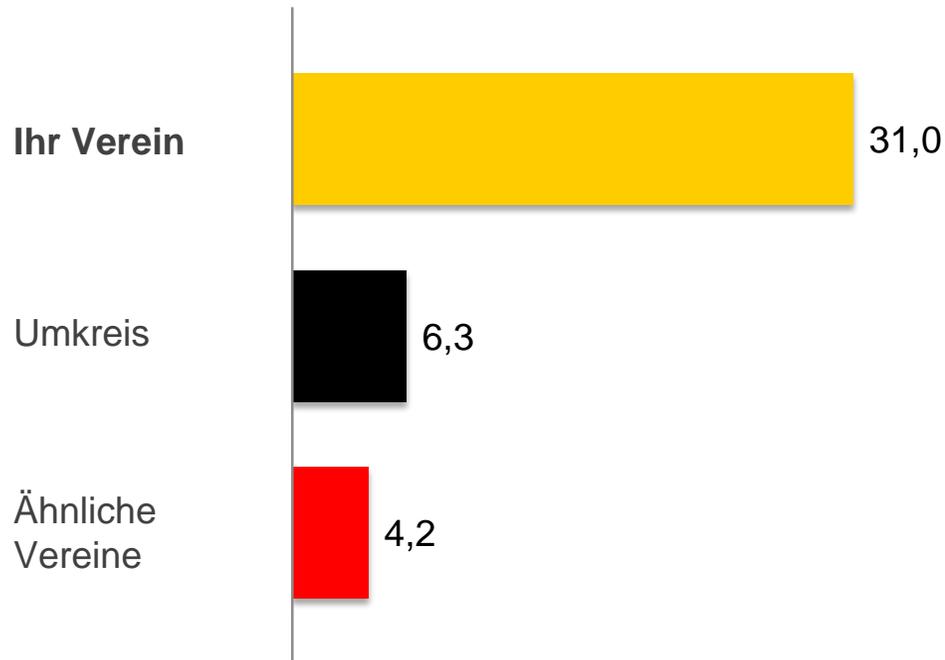
- Wie aktiv nehmen Sie bzw. Ihre Mitglieder das Seminarangebot Ihres Landesverbandes wahr?
- In welchen Bereichen sehen Sie ggf. Fortbildungs- bzw. Schulungsbedarf für Ihren Verein?
- Welche Veranstaltungen könnten für welche Personen aus Ihrem Verein interessant sein?

<sup>1)</sup> Im System registrierte Teilnahmen an relevante Veranstaltungen Ihres Landesverbandes, z.B. Vereinsservice-Seminare, Schiedsrichter- oder Trainerlehrgänge

# Die Meldung von C-Oberschiedsrichtern im Verein ist Voraussetzung zur Teilnahme am Wettspielbetrieb

Anzahl lizenzierter Oberschiedsrichter<sup>1)</sup> pro Verein  
[Durchschnittswerte]

**Quick Check**  
(auf Basis von Bestandsdaten)



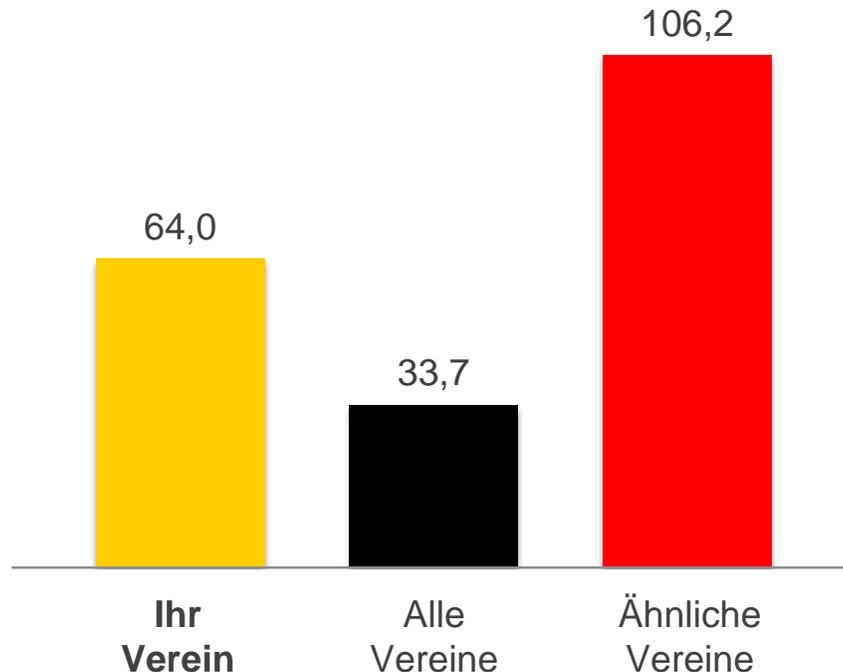
### Hinweise für Ihren Verein:

- Infos und Termine zur Aus- und Fortbildung von Oberschiedsrichtern und Stuhlschiedsrichtern finden Sie unter: [www.btv.de/de/aktuelles/veranstaltungen.html](http://www.btv.de/de/aktuelles/veranstaltungen.html)

<sup>1)</sup> inkl. A-, B- und C- Oberschiedsrichter, wie von Ihrem Landesverband im System registriert

# Zeitlicher Umfang Ihres Trainingsangebots ermöglicht erste Schlussfolgerungen zum Training innerhalb Ihres Vereins

Wie viele Trainingsstunden pro Woche finden während der Sommersaison in Ihrem Verein statt?  
[Durchschnittswerte]



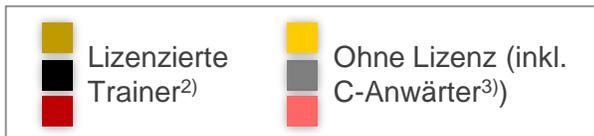
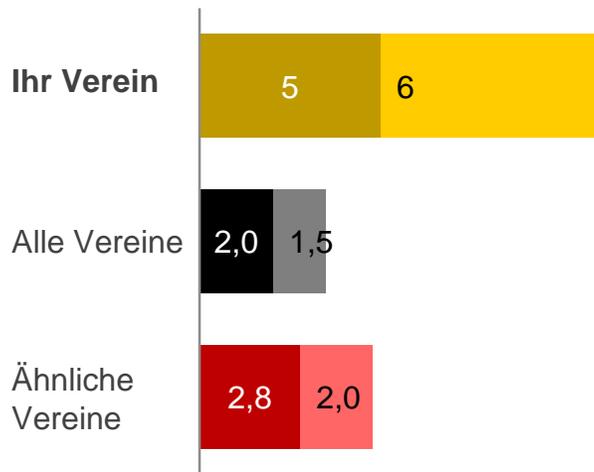
## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wo bewegen Sie sich mit Ihrem zeitlichen Trainingsangebot im Vergleich zu anderen Vereinen?
- Ist dies der Anzahl Ihrer Mitglieder angemessen oder besteht Verbesserungspotenzial?
- Wie verteilt sich das zeitliche Angebot auf einzelne Gruppen/ Personen, Wochentage sowie Breiten- und Leistungssport?
- Ist eine ausreichende fachliche Begleitung der Gruppen gewährleistet (ÜL, Trainer)?
- Gibt es Möglichkeiten zur weiteren Ausdehnung Ihres Trainingsangebots?

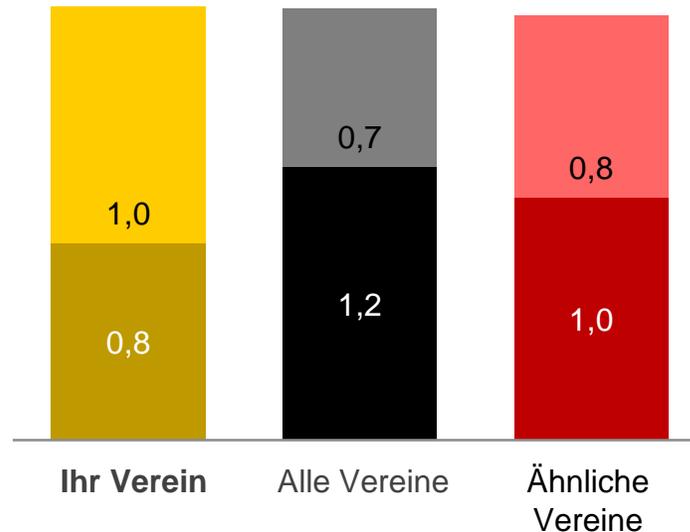
# Lizenzierte Trainer sind ein wichtiger Faktor für die Jugendförderung und die allgemeine Vereinsentwicklung

Wie viele Übungsleiter und Trainer arbeiten werden hierzu eingesetzt?<sup>1)</sup>  
 [Durchschnittswerte]

Anzahl Trainer pro Verein



Anzahl lizenziierter Trainer pro Verein pro 100 Mitglieder



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

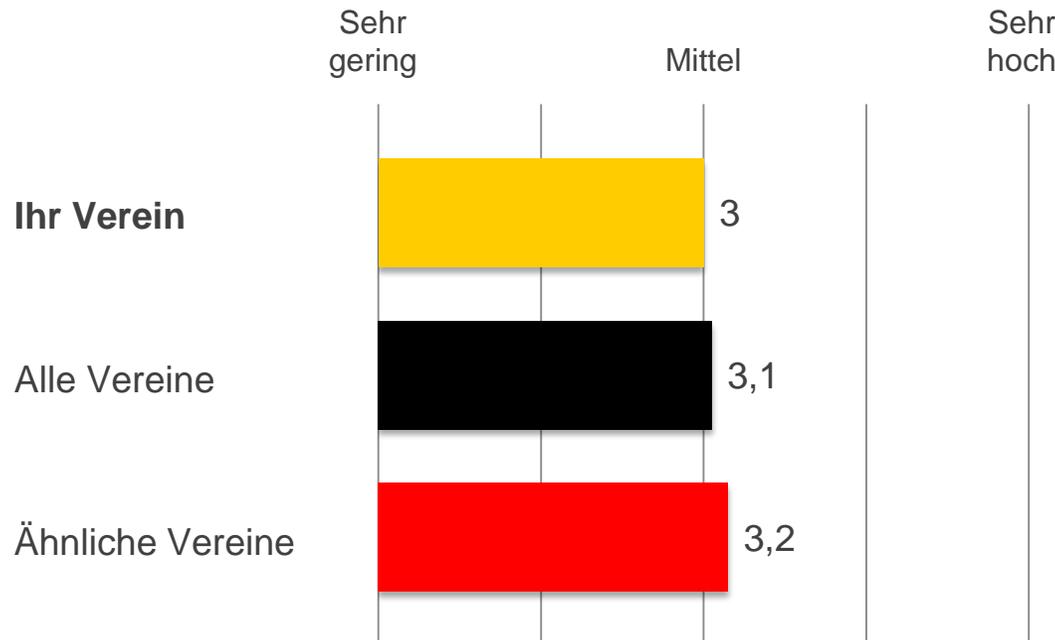
- Reicht die Trainerzahl für die Bedürfnisse in Ihrem Verein aus?
- Trainieren die Trainer nach modernen Trainingsmethoden?
- Haben Sie eigene Trainer im Verein oder setzen Sie komplett auf externe Trainer?
- Wie können ggf. zusätzliche Trainer gewonnen werden?
- Wie können C-Anwärter zum Abschluss der Lizenz gebracht werden?

<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Bitte geben Sie alle Trainer an, die mindestens eine Stunde Training pro Woche geben.“

<sup>2)</sup> Beinhaltet A-Trainer, B- und C-Trainer (Breitensport + Leistungssport) <sup>3)</sup> C-Anwärter = Vorstufe zur Lizenz

# Die Trainer Ihres Vereins sind wichtige Multiplikatoren für die Mitgliedergewinnung und -bindung

Wie sehr engagieren sich Ihre Trainer im Bereich der Mitgliedergewinnung und -bindung?  
[Durchschnittswerte]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Sind den Trainern die Vereinsziele und das Leitbild bekannt?
- Wie läuft die Zusammenarbeit zwischen den Trainern und der Vorstandschaft?
- Sind die Aufgaben zur Mitgliedergewinnung und -bindung klar verteilt und definiert?
- Gibt es eventuell Bonussysteme für Trainer?

# INFRASTRUKTUR

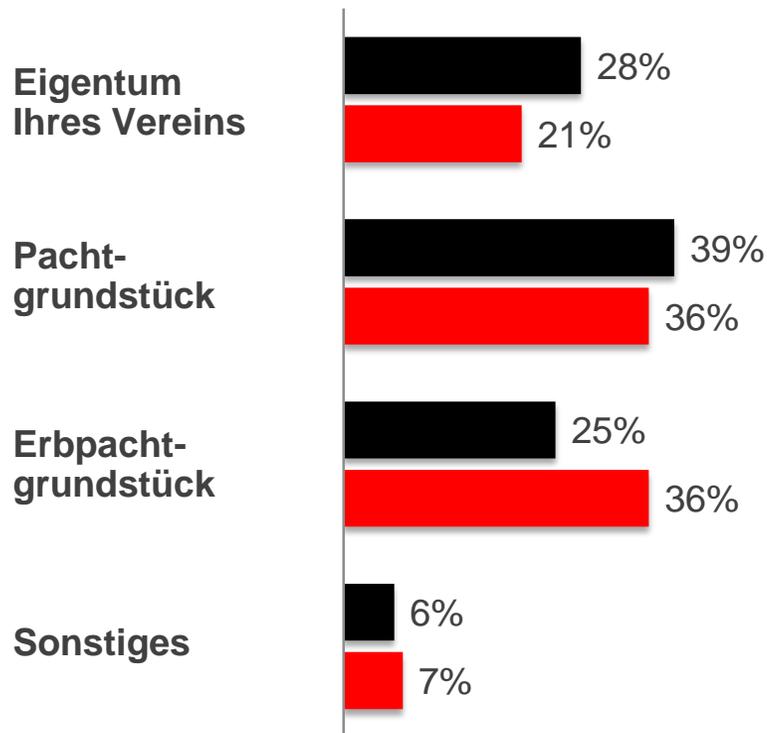


Tennisplatz

# Der Eigentumsstatus Ihrer Tennisanlage ist ein wichtiger Faktor für die zukünftige Entwicklung Ihres Vereins

Wie ist der „Eigentumsstatus“ Ihrer Tennisanlage?

[Jeweils Anteil der Nennungen in %]



Ihr Verein  
 Restlaufzeit Ihres Pachtvertrages:  
 15 Jahre

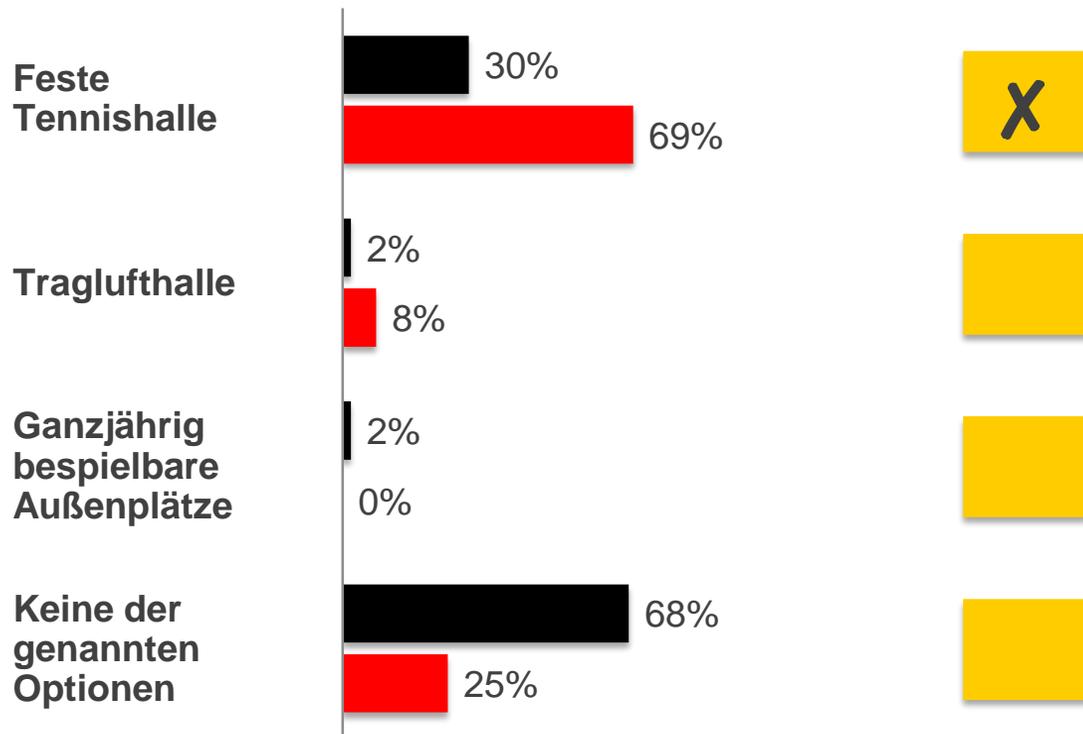
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Falls die Tennisanlage nicht Eigentum des Vereins ist, wie lange ist die Restlaufzeit des Pachtvertrags?
- Ist eine langfristige Planung, z.B. aufgrund der Laufzeit (noch) möglich?
- Wie ist Ihr Verhältnis zu dem Verpächter?



# Wintertrainingsmöglichkeiten erlauben ganzjährigen Trainingsbetrieb und können die Mitgliederbindung steigern

Verfügt Ihr Verein über folgende eigene<sup>1)</sup> Wintertrainingsmöglichkeiten?  
 [Anteil der Vereine, die jeweils darüber verfügen, in %]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

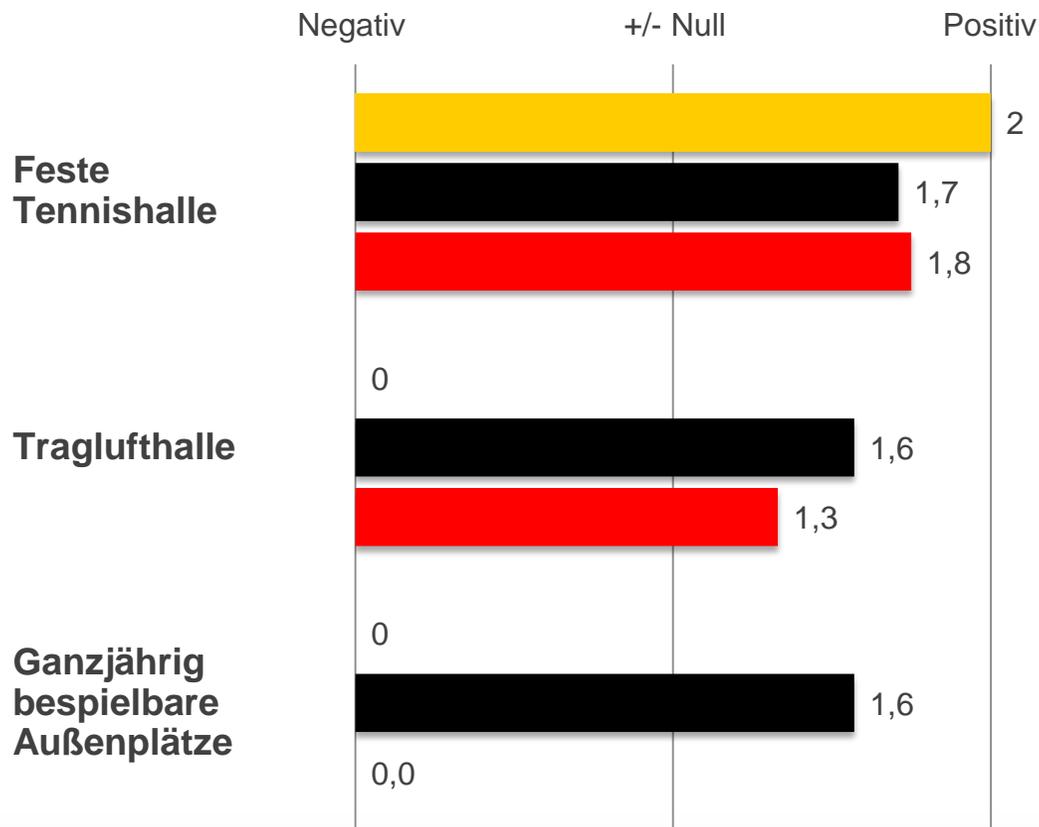
- Besteht bei Ihren Mitgliedern Bedarf nach Wintertrainingsmöglichkeiten?
- Wären durch Wintertrainingsmöglichkeiten ggf. neue Mitgliederpotenziale zu erwarten?
- Ist Ihrerseits ggf. bereits neue Infrastruktur geplant? Falls nein, was käme für Sie ggf. in Frage?



<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Eigene bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die Möglichkeiten dem Verein gehören oder Ihr Verein frei über sie verfügen kann.“

# Wintertrainingsmöglichkeiten verursachen Kosten – wie schätzen Sie und andere Vereine dies ein?

**Falls vorhanden:** Wie bewerten Sie jeweils die finanziellen Auswirkungen der Wintertrainingsmöglichkeiten?  
[Durchschnittswerte]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

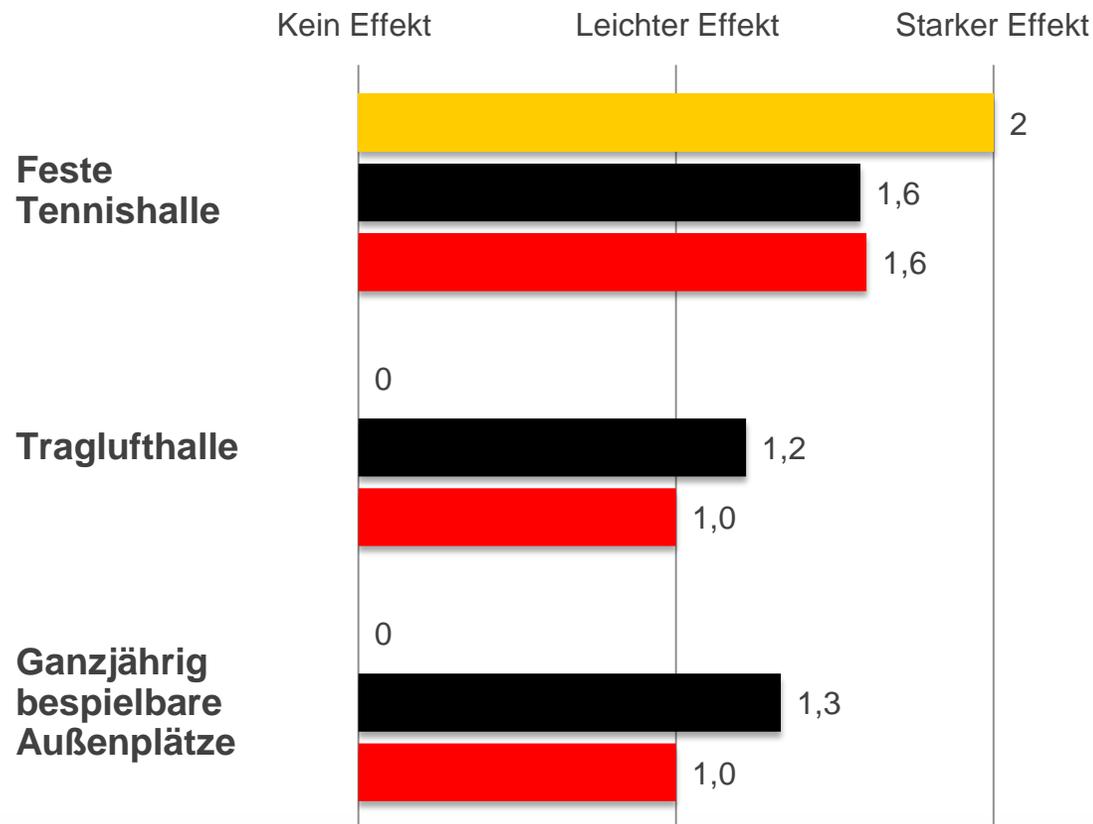
- Unterscheiden sich Ihre Angaben zu den Vergleichsgruppen?
- Wie können Sie die finanziellen Auswirkungen ggf. verbessern?
- Haben Sie darüber nachgedacht die Mitgliedsbeiträge auf Grund von ggf. zusätzlichen Wintertrainingsmöglichkeiten zu erhöhen?



# Helfen Wintertrainingsmöglichkeiten eher bei der Mitgliedergewinnung...

**Falls vorhanden: Wie bewerten Sie jeweils die Auswirkungen auf die Mitgliedergewinnung?**

[Durchschnittswerte]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein

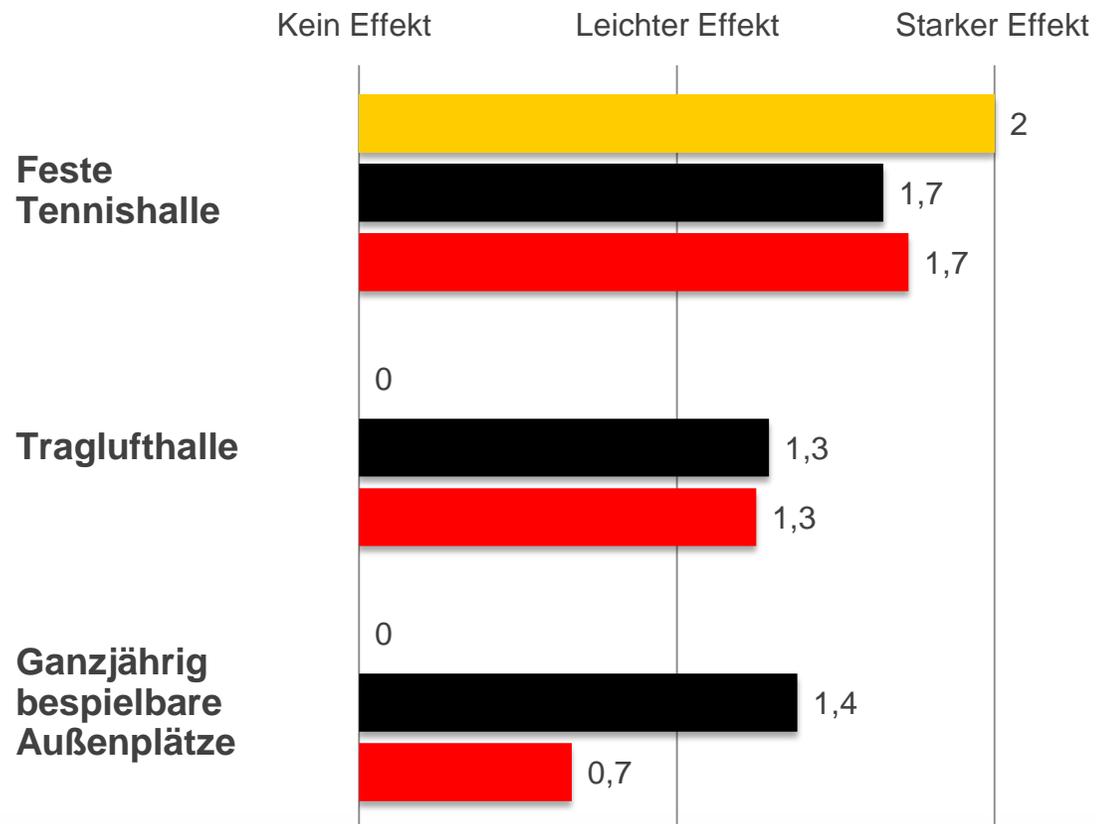
- Unterscheiden sich Ihre Angaben zu den Vergleichsgruppen?
- Haben Nichtmitglieder die Möglichkeit die Wintertrainingsangebote zu nutzen?
- In wie weit nutzen Sie die Wintertrainingsmöglichkeiten aktiv zur Mitgliederwerbung?



# ... oder bei der Mitgliederbindung?

**Falls vorhanden: Wie bewerten Sie jeweils die Auswirkungen auf die Mitgliederbindung?**

[Durchschnittswerte]



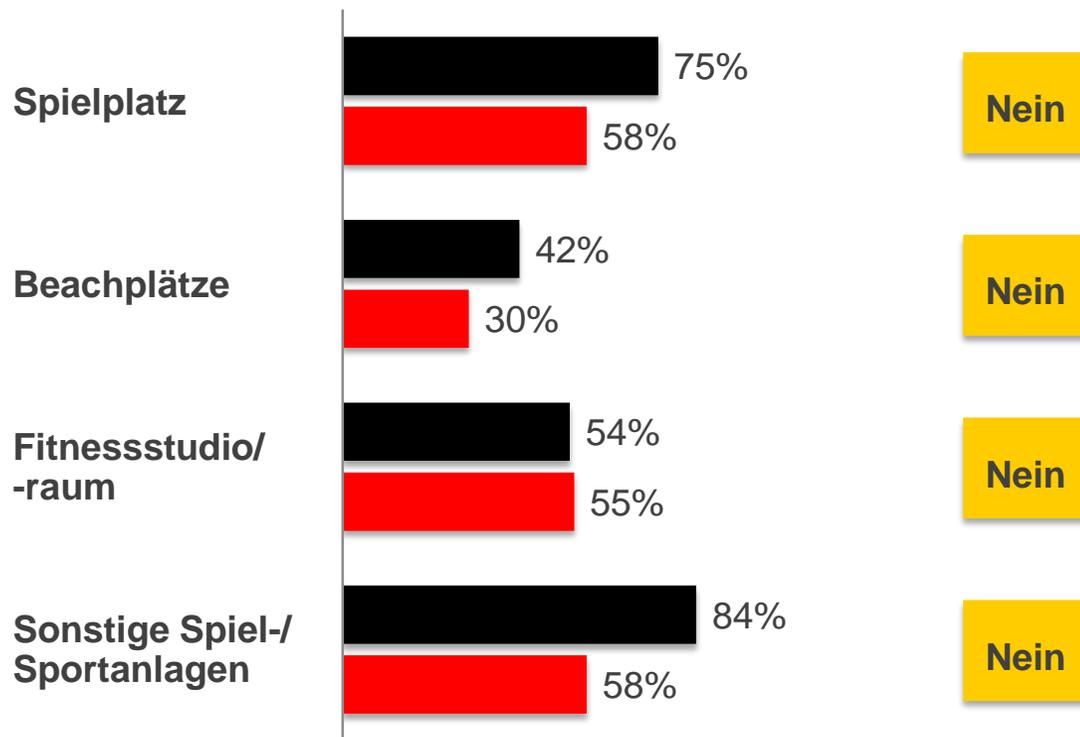
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Unterscheiden sich Ihre Angaben zu den Vergleichsgruppen?
- In wie weit nutzen Sie die Wintertrainingsmöglichkeiten aktiv zur Mitgliederbindung?
- Was wird den Mitgliedern im Winter auf den Plätzen geboten?
- Gibt es eine Gastronomie/Verpflegungsmöglichkeit im Winter?



# Zusätzliche Sportanlagen können als Ausgleichstätigkeit zu einer höheren Mitgliederzufriedenheit führen

Gibt es in der Nähe/auf Ihrer Tennisanlage für Ihren Verein nutzbare zusätzliche Spiel- und/ oder Sportanlagen?  
 [Jeweils Anteil der Nennungen in %]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

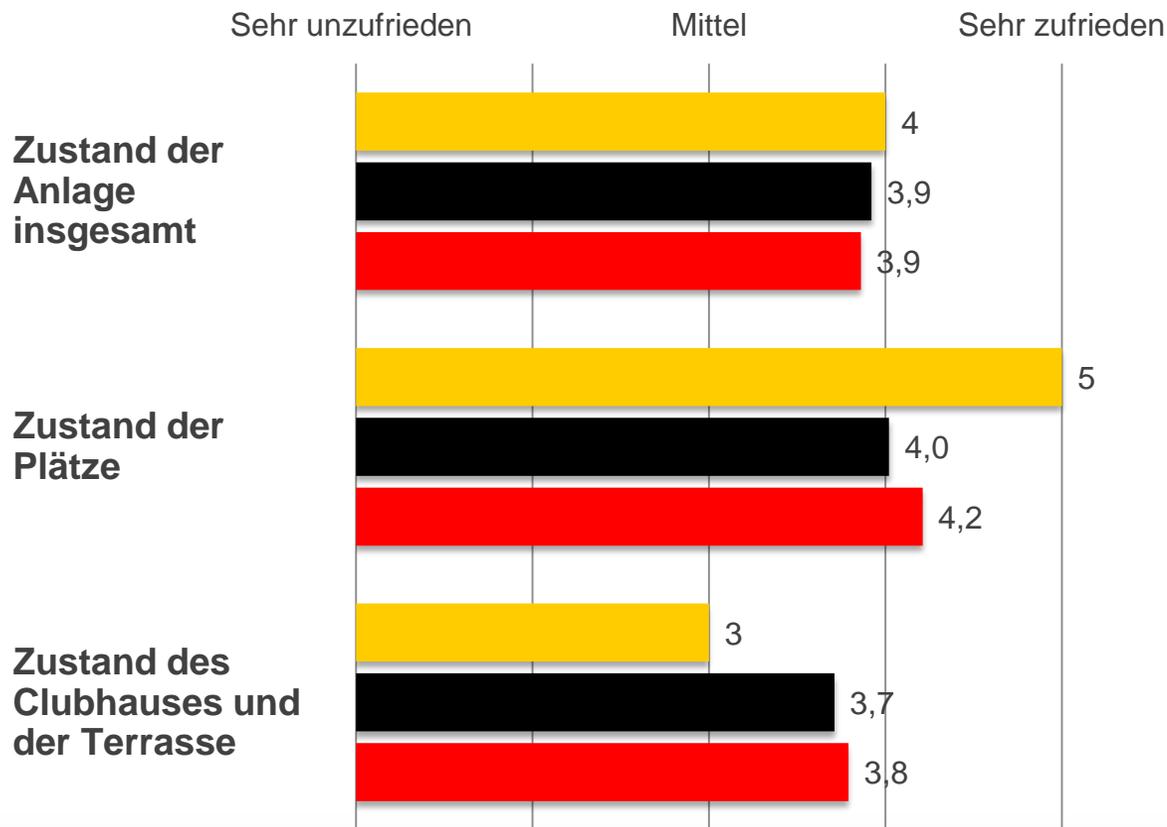
- Wie und von welchen Zielgruppen werden verfügbare Spiel- und Sportanlagen genutzt bzw. wie ausgelastet sind sie?
- Wie gut können Sie als Verein über diese zusätzlichen Anlagen verfügen
- Besteht bei Ihren Mitgliedern das Interesse an zusätzlichen Sportanlagen?



# Wie bewerten Sie Ihre eigene Tennisanlage und wie schneiden sie hiermit im Vergleich zu anderen Vereinen ab? (1/2)

Wie zufrieden sind Sie mit folgenden Aspekten Ihrer Tennisanlage? (1/2)

[Durchschnittswerte]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

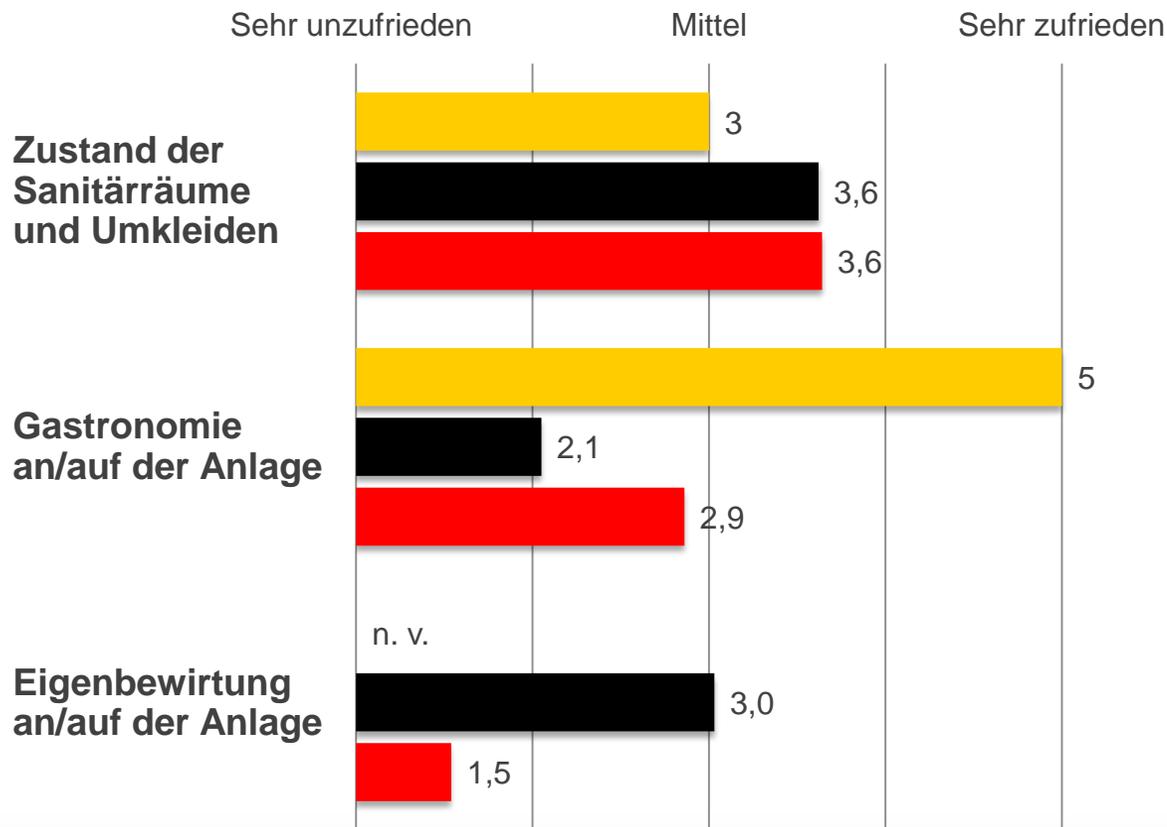
- Wie zufrieden sind die Mitglieder mit der Anlage?
- Welche Maßnahmen könnten den jeweiligen Zustand ggf. verbessern?



# Wie bewerten Sie Ihre eigene Tennisanlage und wie schneiden sie hiermit im Vergleich zu anderen Vereinen ab? (2/2)

Wie zufrieden sind Sie mit folgenden Aspekten Ihrer Tennisanlage? (2/2)

[Durchschnittswerte]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

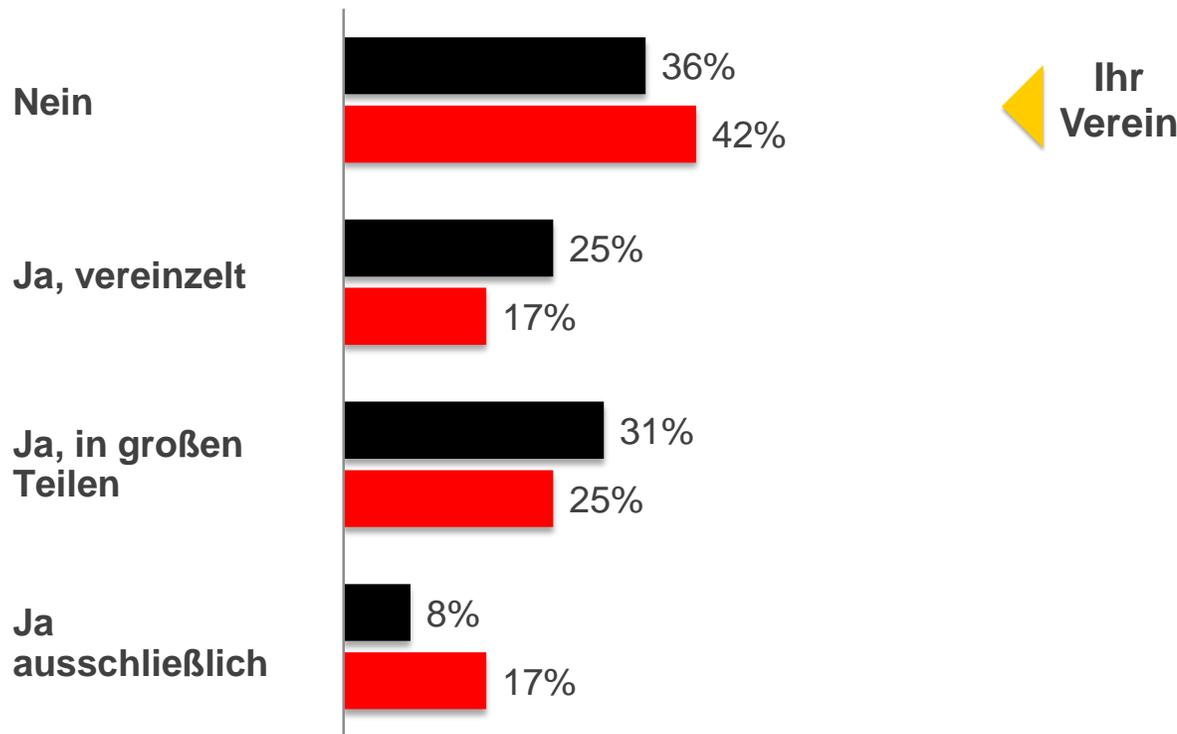
- Wer ist für die Pflege der Umkleiden und Sanitarräume zuständig?
- Wer organisiert die Eigenbewirtung?
- Wie ist das Verhältnis zu der Gastronomie?
- In wie weit wird diese in Vereinsthemen eingebunden?



# Barrierefreiheit spielt künftig eine wichtige Rolle – Sicherstellung des Zugangs zu Sportanlagen ist wichtig

Ist Ihr Verein barrierefrei?

[Jeweils Anteil der Nennungen in %]



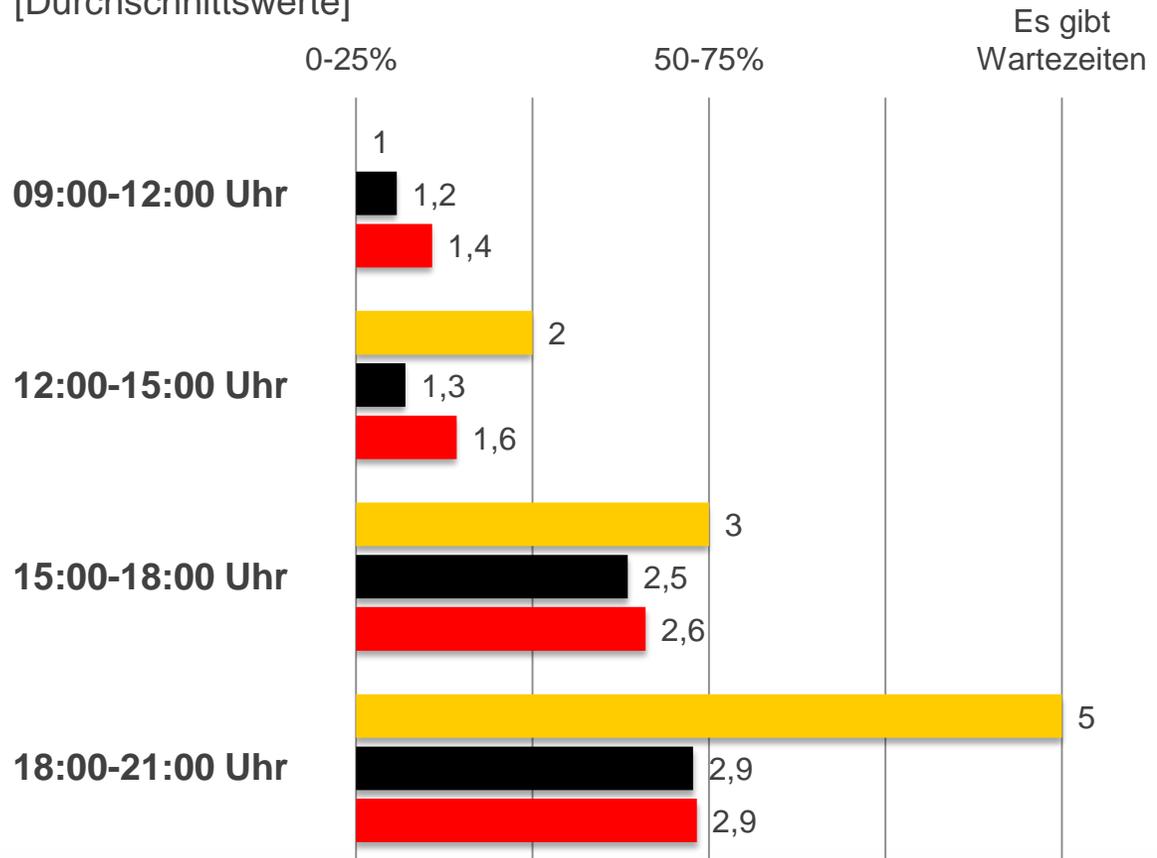
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Verfügt Ihr Verein über mehr oder weniger barrierefreie Sportstätten als andere Vereine?
- Gibt es ggf. Planungen zur Sicherstellung der Barrierefreiheit für Ihre Anlagen?
- Was kann einer Barrierefreiheit im Wege stehen? Sind dazu größere Umbaumaßnahmen erforderlich?



# Auslastungssituation ist von entscheidender Bedeutung für die Weiterentwicklung Ihres Sportangebots

Wie ist die Platzauslastung in der Regel unter der Woche (Montag bis Freitag) zu den folgenden Zeiten?<sup>1)</sup>  
[Durchschnittswerte]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Gibt es Zeiten an denen die Plätze leer stehen? Könnte man zu diesen Zeiten spezielle Angebote setzen (z.B. Firmenkooperationen, Schulkooperationen, vergünstigtes Gastspiel, spezielle Mitgliedertarife)?
- Wie können Wartezeiten zu bestimmten Zeiten vermieden/ bereichert werden?

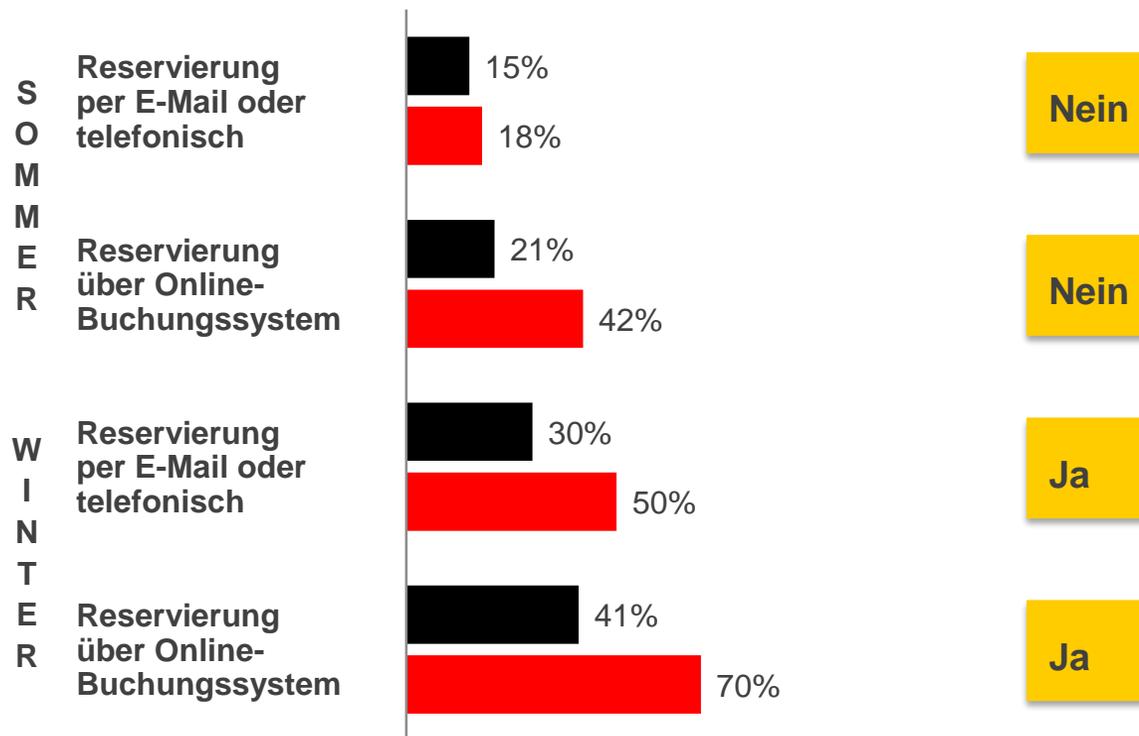


<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Bitte kreuzen Sie jeweils an. Geben Sie dabei bitte eine ungefähre Einschätzung der durchschnittlichen Auslastung.“

# Flexible Buchungsmöglichkeiten ermöglichen eine Kontrolle der Platzauslastung und sind ein Service für Ihre Vereinsmitglieder

Nutzt Ihr Verein zur Regelung seiner Platzbelegung im Sommer bzw. im Winter folgende Möglichkeiten?

[Jeweils Anteil der Nennungen in %]



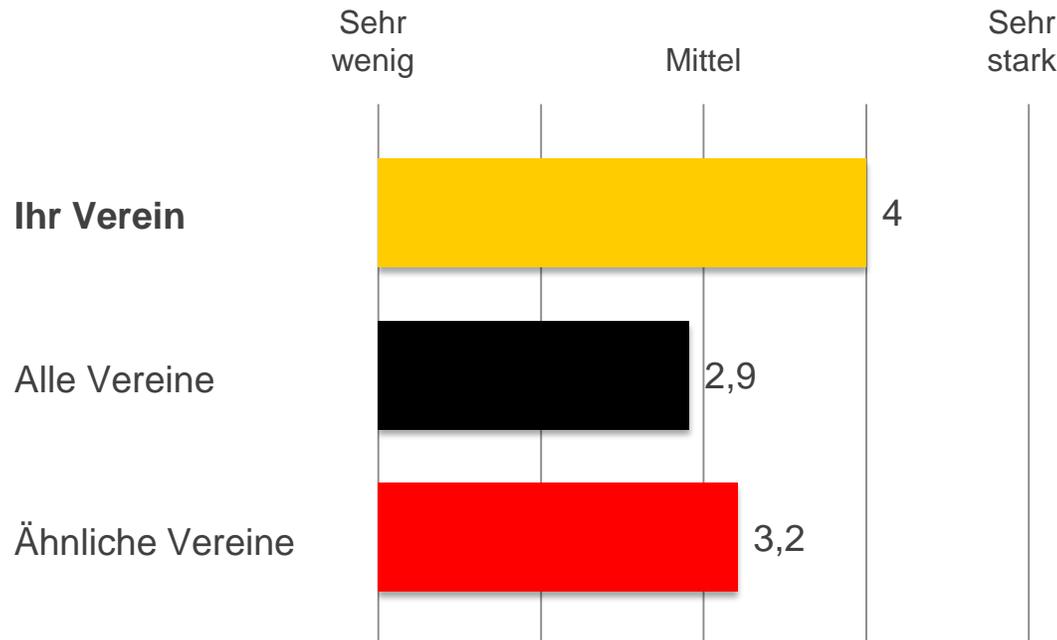
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Welche Reservierungsmöglichkeiten haben Mitglieder in Ihrem Verein?
- Wie viele Ihrer Plätze stehen in welchem Zeitraum für Reservierungen Ihrer Mitglieder zur Verfügung? Gibt es „Dauerreservierungen“?
- Wie reibungslos funktionieren Ihre Reservierungssysteme bzw. -prozesse?



# Vorhandene Infrastruktur kann zu verschiedenen Problemen führen – wie ist die Situation in Ihrem Verein?

Wie stark sind Sie im Verein mit finanziellen, organisatorischen oder rechtlichen Problemen bei Wartung, Pflege und Instandhaltung von Sportstätten konfrontiert (insb. Ihrer Tennisanlage)? [Durchschnittswerte]

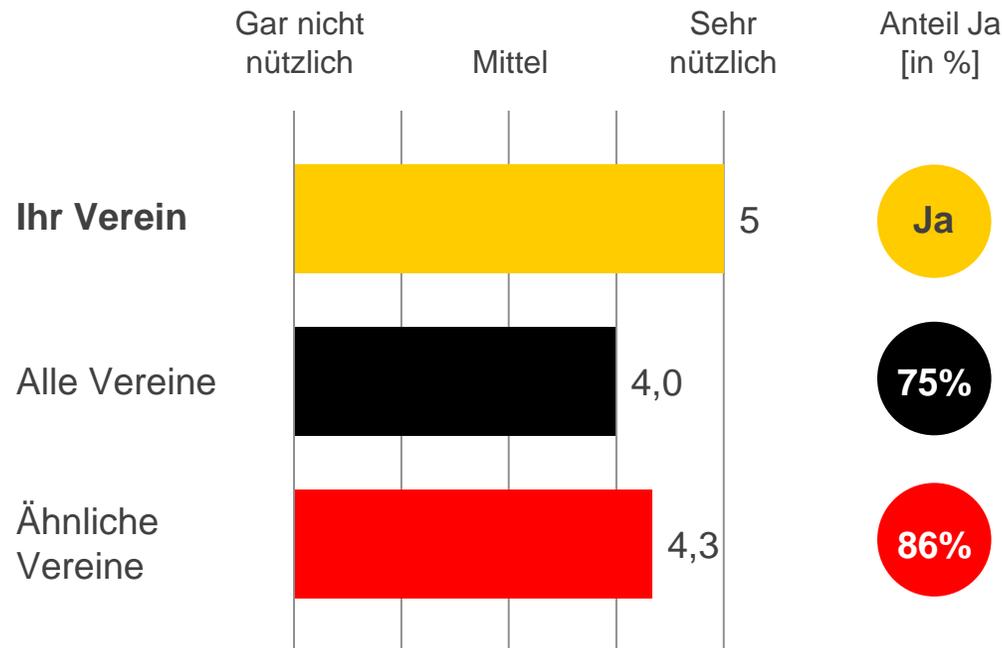


### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie sind die Aufgaben zum Thema Wartung und Instandhaltung verteilt?
- Gibt es ggf. Verbesserungspotenzial?
- Können Mitglieder miteinbezogen werden?

# Regelmäßige Investitionen erhalten die Infrastruktur und sichern die Zufriedenheit der Mitglieder

Investiert Ihr Verein regelmäßig<sup>1)</sup> in den Ausbau oder die Renovierung Ihrer Sportstätten und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>2)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

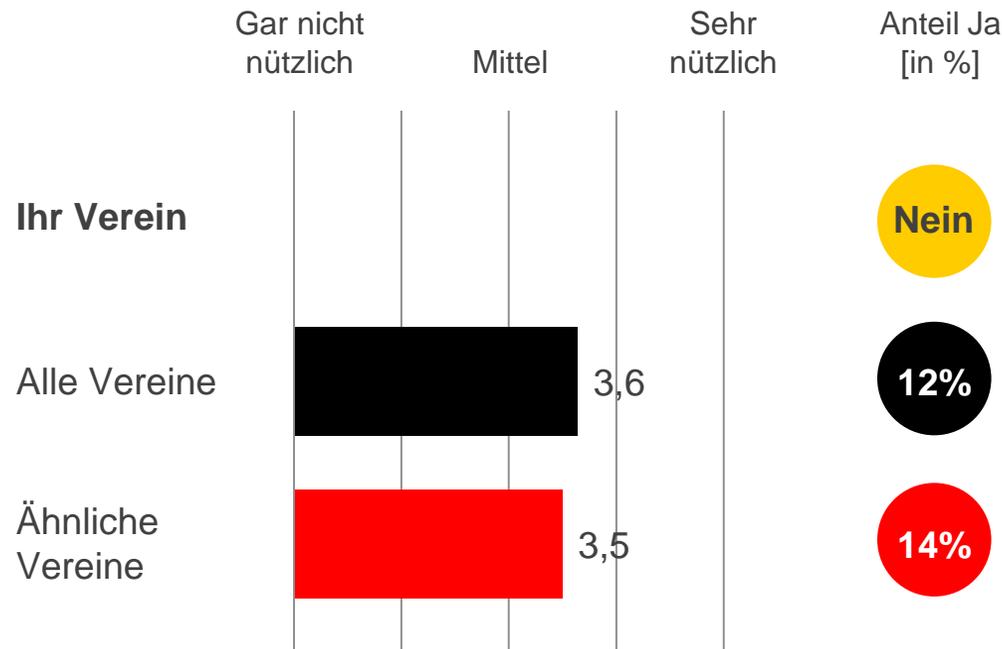
- Orientiert sich Ihr Verein bei dem Ausbau oder der Renovierung Ihrer Sportstätten an allen relevanten Zielgruppen?
- Sollten ggf. noch weitere Zielgruppen berücksichtigt werden? Welche Bedürfnisse sind ggf. zu beachten?

<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Regelmäßig“ meint hier mindestens alle 3 Jahre.“

<sup>2)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Öffentliche Plätze und Flächen können speziell für nicht-tennisspezifische Angebote genutzt werden

Nutzt Ihr Verein öffentliche Plätze/ Flächen für sein Sportangebot (z.B. Lauffreize, Fitnessstraining) und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Könnten durch Sportangebote an öffentlichen Plätzen neue Mitglieder gewonnen werden?
- Sind Sportangebote an öffentlichen Plätzen für die Größe Ihres Vereins geeignet?
- Falls noch nicht vorhanden: Könnte es für Ihren Verein ein geeignetes Mittel sein?
- Können Sie möglicherweise gemeinsam mit der Gemeinde oder anderen lokalen Partnern ein Programm an einem öffentlichen Platz organisieren (z.B. Park, Ortsmitte, Marktplatz etc.)?
- Bieten andere Vereine in Ihrer Umgebung schon solche Sportangebote an?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

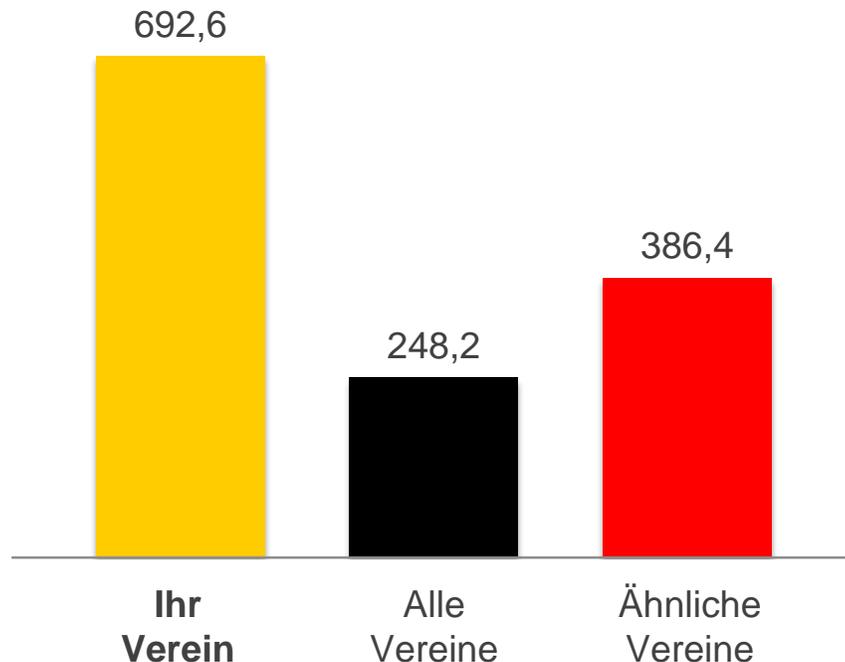
# FINANZEN

---



# Einnahmesituation ist von entscheidender Bedeutung für die kurz-, mittel- und langfristige Investitionsfähigkeit

Wie hoch waren die Einnahmen Ihres Vereins im vergangenen Jahr?  
[Durchschnittliche Einnahmen pro Mitglied in Euro]



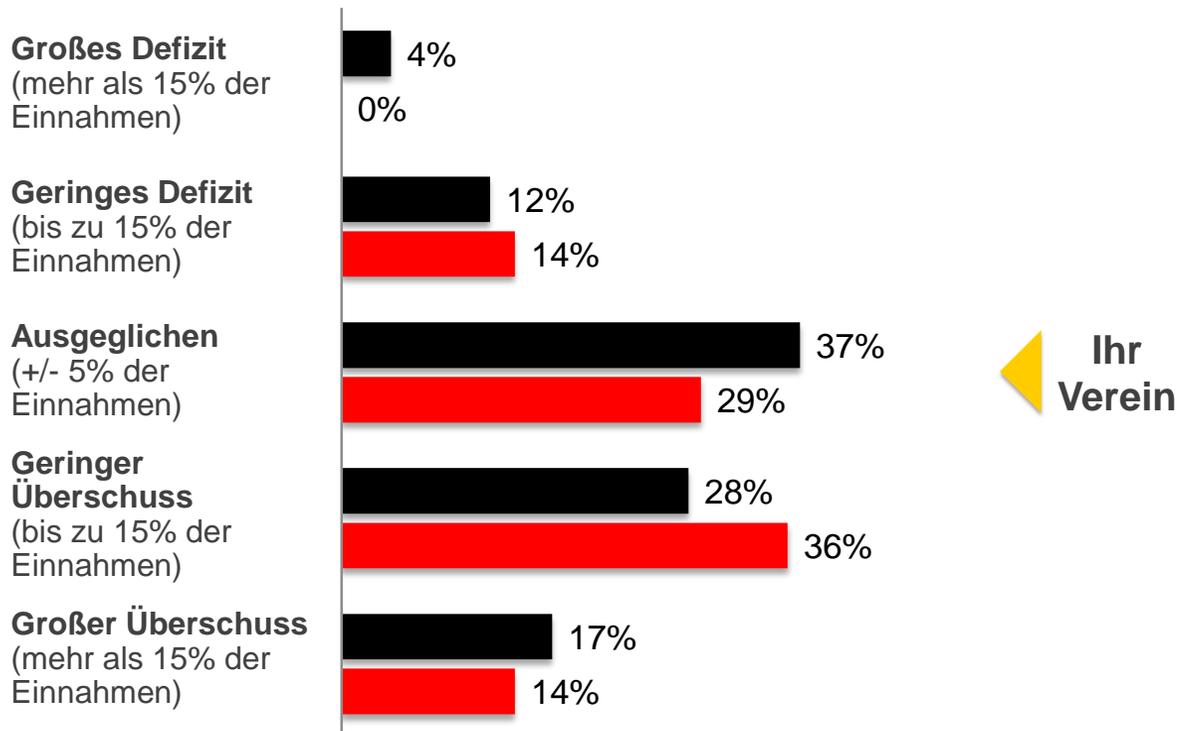
## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie hoch waren die Einnahmen in Relation zur Mitgliederzahl und wie haben sie sich in den letzten Jahren entwickelt? Wie steht Ihr Verein im Vergleich zu anderen Vereinen dar?
- Welche Gründe sehen Sie für die Entwicklung?
- Wie können die Einnahmen zukünftig möglicherweise erhöht werden? Welche Bereiche bieten zusätzliches Potenzial als Einnahmequelle?
- Für welche Aktivitäten werden die Mittel aktuell eingesetzt?

# Behalten Sie die finanzielle Lage stets im Blick

## Wie war das Jahresergebnis Ihres Vereins im vergangenen Jahr?

[Jeweils Anteil der Nennungen in %]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

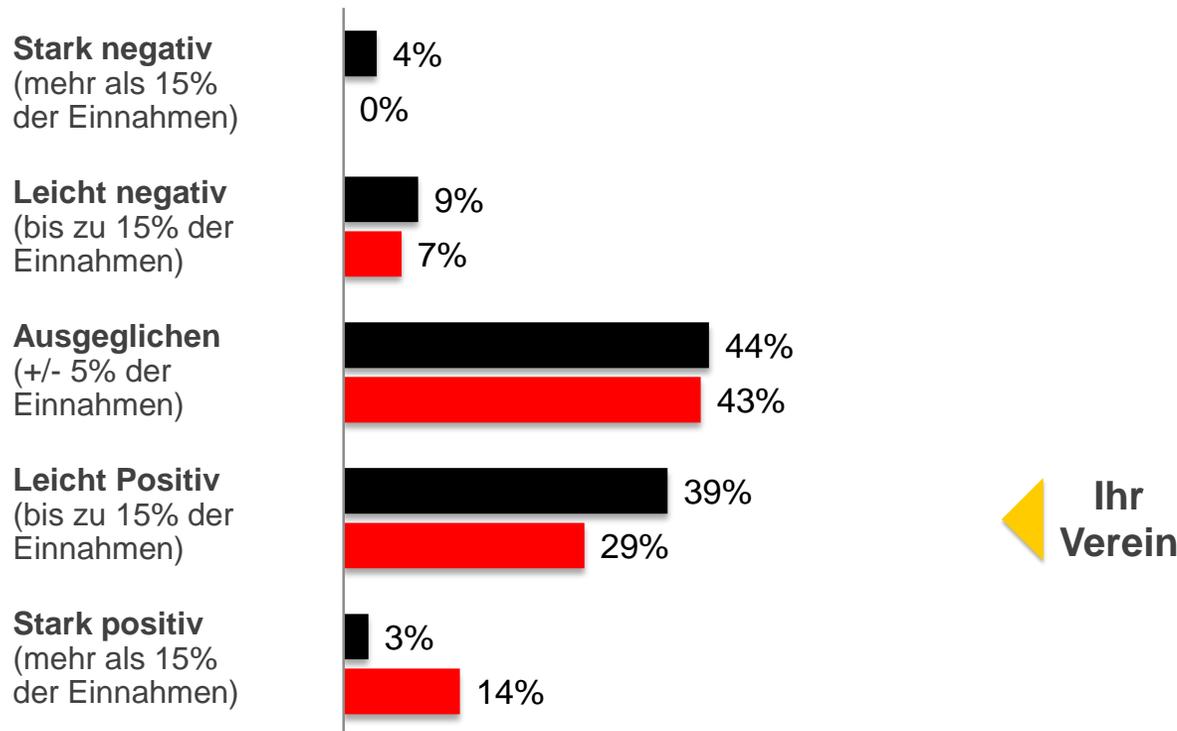
- Wie wirtschaftet Ihr Verein im Vergleich zu anderen?
- Was könnten die Gründe dafür sein?
- Sehen Sie finanzielle Risiken, die die Situation in den kommenden Jahren maßgeblich negativ beeinflussen könnten (z.B. Investitionen, Inflation)?
- Wie sind Ihre Abhängigkeiten bei Einnahmen und Ausgaben?



# Neben dem letzten Jahr ist auch die allgemeine Tendenz bei den Jahresergebnissen Ihres Vereins zu beachten

Wie waren die Jahresergebnisse in Ihrem Verein in der Vergangenheit<sup>1)</sup>?

[Jeweils Anteil der Nennungen in %]



## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

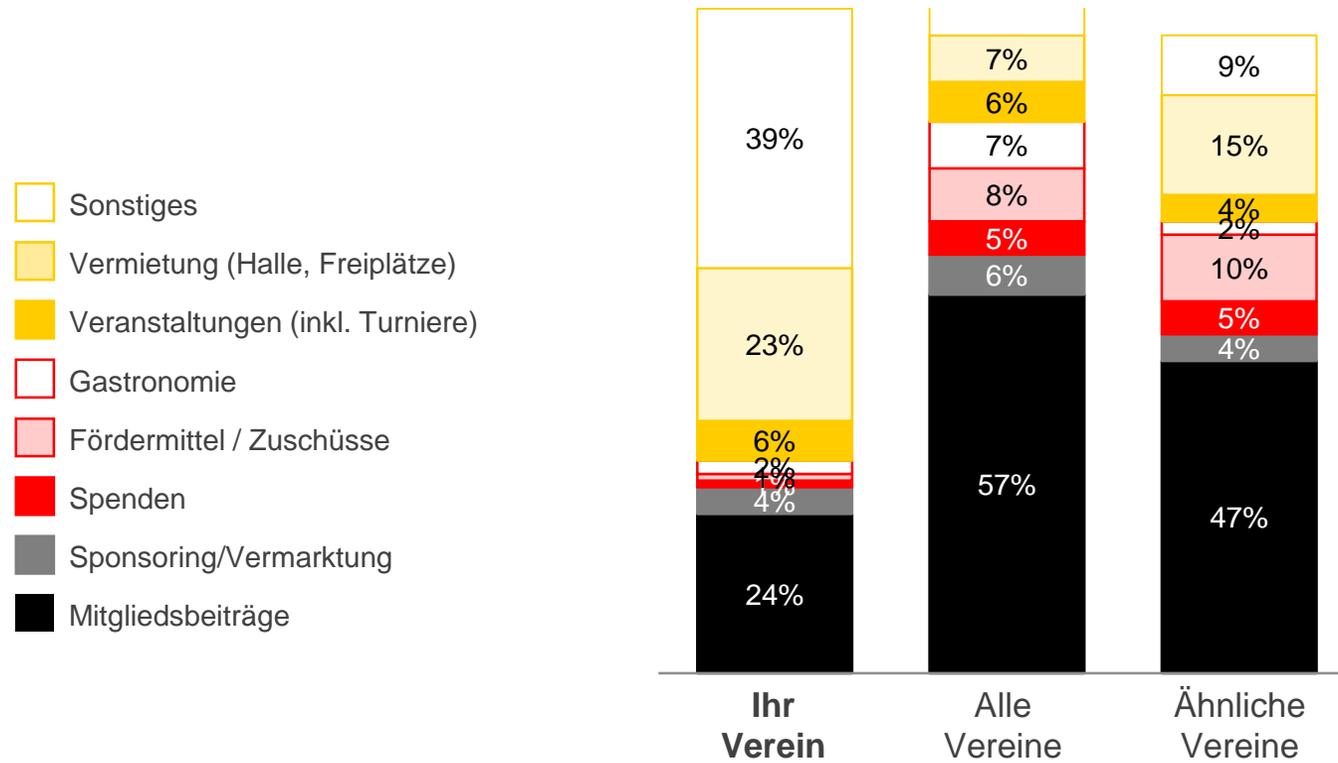
- Wie wirtschaftete Ihr Verein in den letzten Jahren im Vergleich zu anderen?
- Konnten Sie Spielräume für unvorhergesehene Investitionen erarbeiten? Wie sind Sie mit kurzfristig anfallenden Investitionen umgegangen?
- Gab/ gibt es Risiken auf Einnahmen- bzw. Ausgabenseite?



<sup>1)</sup> Betrachtungszeitraum: 5 Jahre

# Insbesondere bei einer hohen Abhängigkeit von einzelnen Einnahmequellen sollten Sie über Alternativen nachdenken

Wie verteilen sich die Gesamteinnahmen des Vereins auf unterschiedliche Quellen?<sup>1)</sup>  
[Durchschnittswerte]



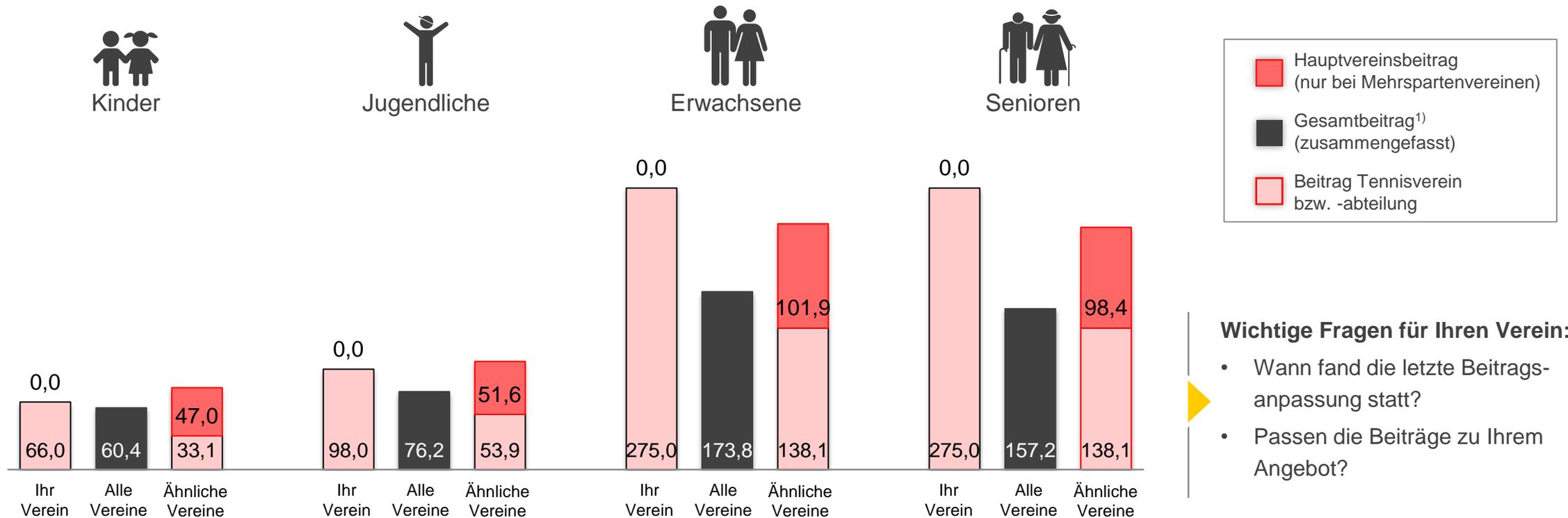
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wie ist die Verteilung Ihrer Gesamteinnahmen auf unterschiedliche Quellen im Vergleich und wie haben sich diese entwickelt?
- Sind Ihre (Haupt-) Einnahmequellen auch zukünftig verlässlich?
- Wo sehen Sie Potenziale für neue Einnahmen?
- Wie könnten Abhängigkeiten von einzelnen Quellen ggf. reduziert werden?

<sup>1)</sup> Hinweis im Fragebogen: „Beziehen Sie sich bei dieser Frage auf das vergangene Geschäftsjahr. Bitte geben Sie pro vorgegebener Quelle an, wie viel Prozent Ihrer gesamten Einnahmen in etwa auf die jeweilige Quelle entfallen. Die Summe aller angegebenen Prozentwerte bei dieser Frage muss 100% entsprechen.“

# Vergleich der Mitgliedsbeiträge zwischen Vereinen liefert wichtige Orientierung

Wie hoch ist der reguläre Jahresbeitrag in Ihrem Verein für unterschiedliche Gruppen?<sup>1)</sup>  
 [Durchschnittswerte, in Euro pro Jahr, gerundet]



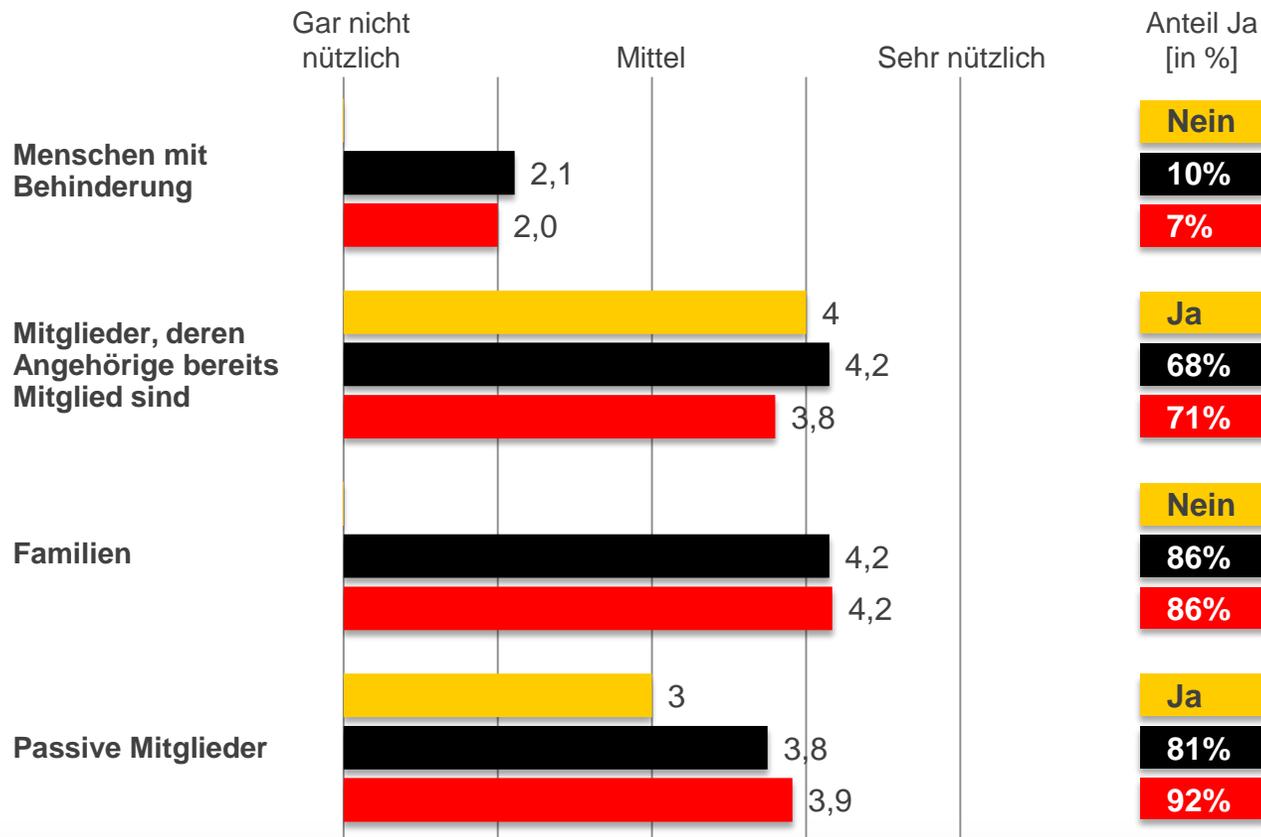
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Wann fand die letzte Beitragsanpassung statt?
- Passen die Beiträge zu Ihrem Angebot?

<sup>1)</sup> Für alle Vereine kann nur ein Gesamt-Durchschnittswert angegeben werden, da es sowohl Ein- als auch Mehrspartenvereine sind

# Differenzierte Beitragsstruktur ermöglicht Gewinnung neuer Mitglieder – Spielräume sollten genutzt werden (1/2)

Bietet Ihr Verein vergünstigte Beiträge für folgende Zielgruppen und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies jeweils für Ihren Verein? (1/2)  
[Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

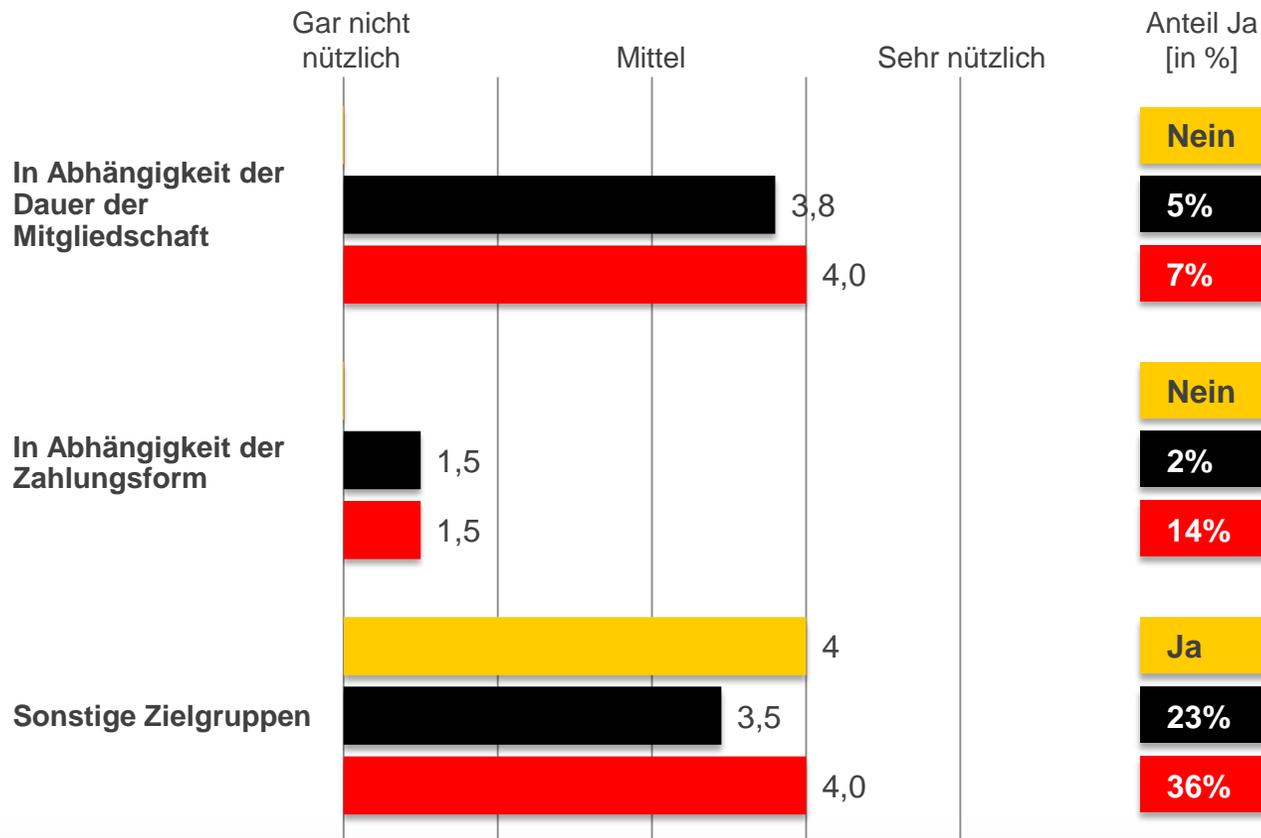
- Inwieweit differenzieren Sie die Mitgliedsbeiträge nach einzelnen Zielgruppen? Wie unterscheiden Sie sich von anderen Vereinen?
- Wie sind die Rückmeldungen Ihrer Mitglieder zu aktuellen Möglichkeiten? Was ist besonders attraktiv?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Differenzierte Beitragsstruktur ermöglicht Gewinnung neuer Mitglieder – Spielräume sollten genutzt werden (2/2)

Bietet Ihr Verein vergünstigte Beiträge für folgende Zielgruppen und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies jeweils für Ihren Verein? (2/2)  
 [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

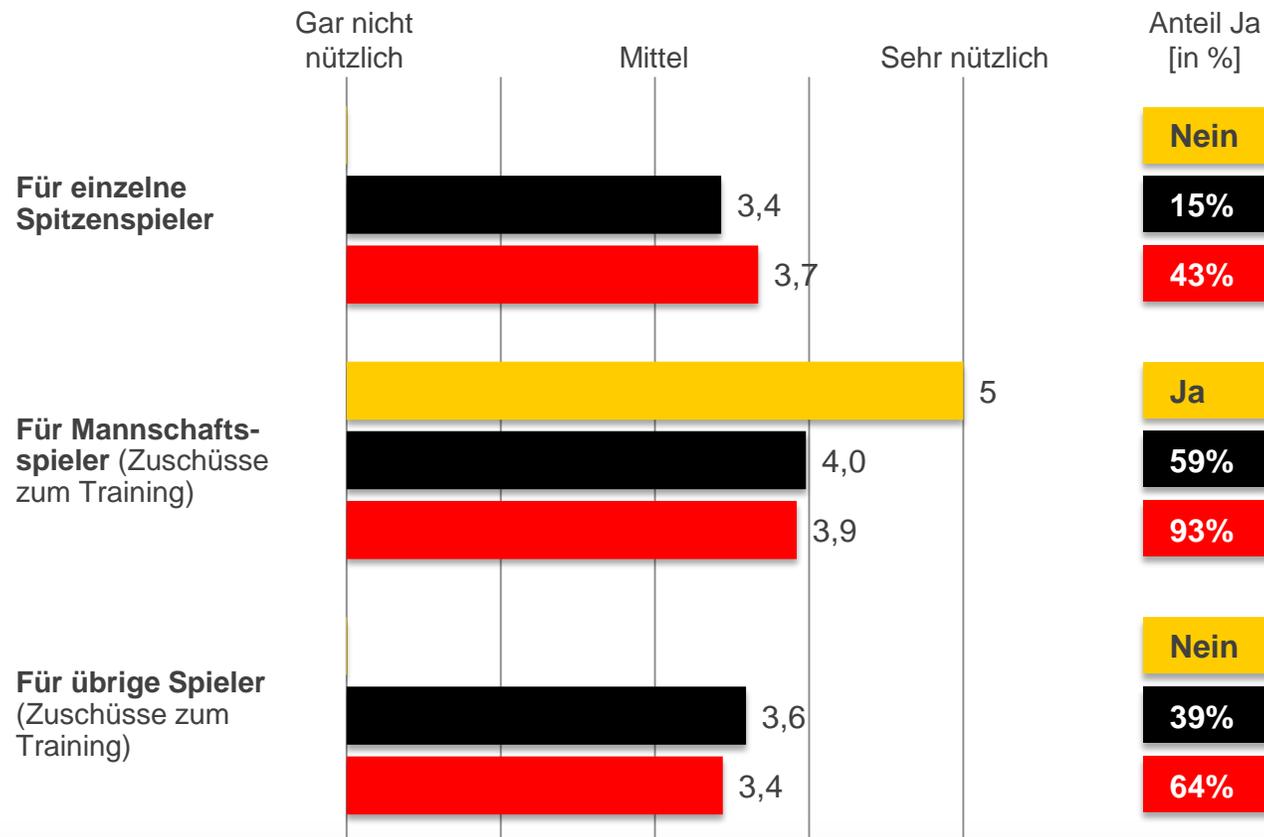
- Ist die Höhe der jeweils vergünstigten Beiträge angemessen? Wann wurde das „Beitragsgefüge“ zuletzt überprüft?
- Kann eine Differenzierung nach Dauer der Mitgliedschaft und in Abhängigkeit von der Zahlungsform ggf. zu einer erhöhten Planungssicherheit führen?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Es gibt verschiedene Möglichkeiten zur finanziellen Jugendförderung

Gibt es finanzielle Jugendförderung in Ihrem Verein und wenn JA, wie „nützlich“ ist dieses für Ihren Verein?  
[Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

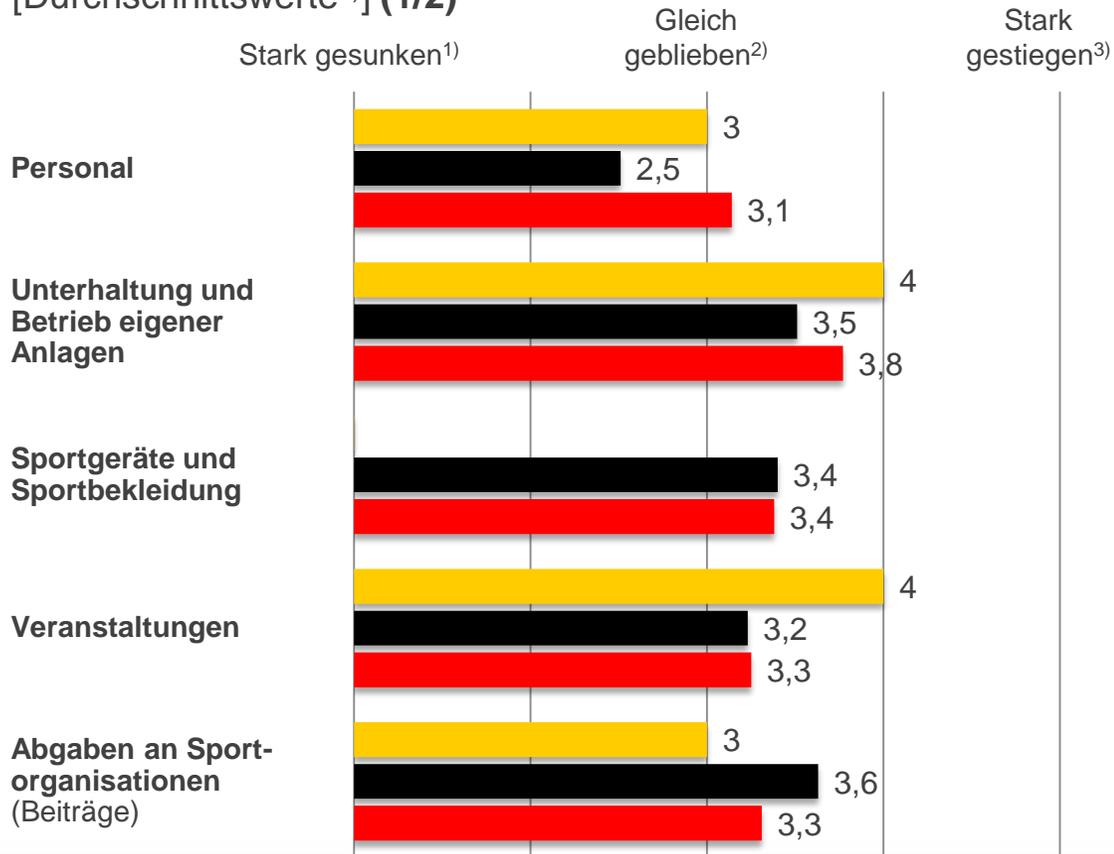
- Für welche Gruppe macht die finanzielle Förderung am meisten Sinn?
- Was passt zur Philosophie und den Zielen Ihres Vereins? Wie können Sie sich ggf. von der Konkurrenz abgrenzen?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Behalten Sie stets die Entwicklung der Ausgaben im Blick – ggf. frühzeitig Gegenmaßnahmen ergreifen (1/2)

Wie haben sich die Ausgaben in Ihrem Verein in den nachfolgend gelisteten Bereichen in den vergangenen fünf Jahren entwickelt? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>] (1/2)



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

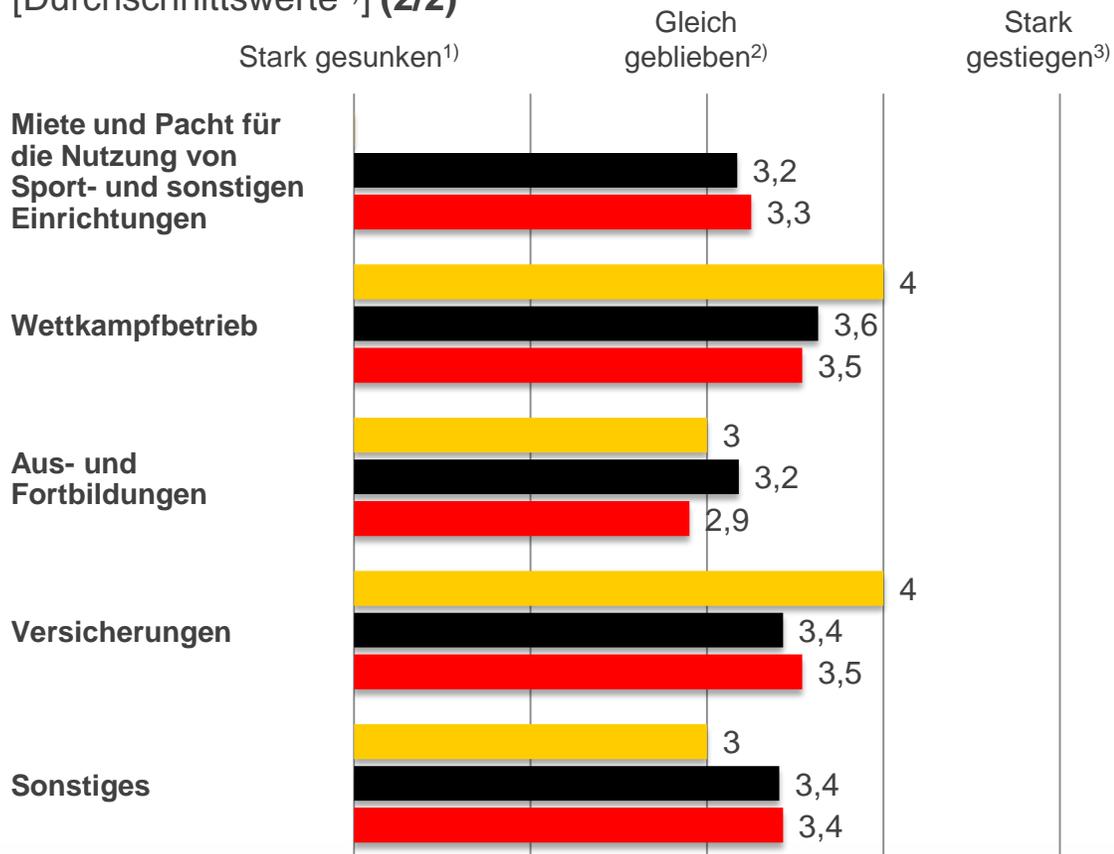
- Welche der Bereiche bieten Einsparpotenziale?
- Worin lohnt es sich zu investieren?



<sup>1)</sup> Stark gesunken = mehr als 15% <sup>2)</sup> Gleich geblieben = +/-5% <sup>3)</sup> Stark gestiegen = mehr als 15%

# Behalten Sie stets die Entwicklung der Ausgaben im Blick – ggf. frühzeitig Gegenmaßnahmen ergreifen (2/2)

Wie haben sich die Ausgaben in Ihrem Verein in den nachfolgend gelisteten Bereichen in den vergangenen fünf Jahren entwickelt? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>] (2/2)



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Welche der Bereiche bieten Einsparpotenziale?
- Worin lohnt es sich zu investieren?



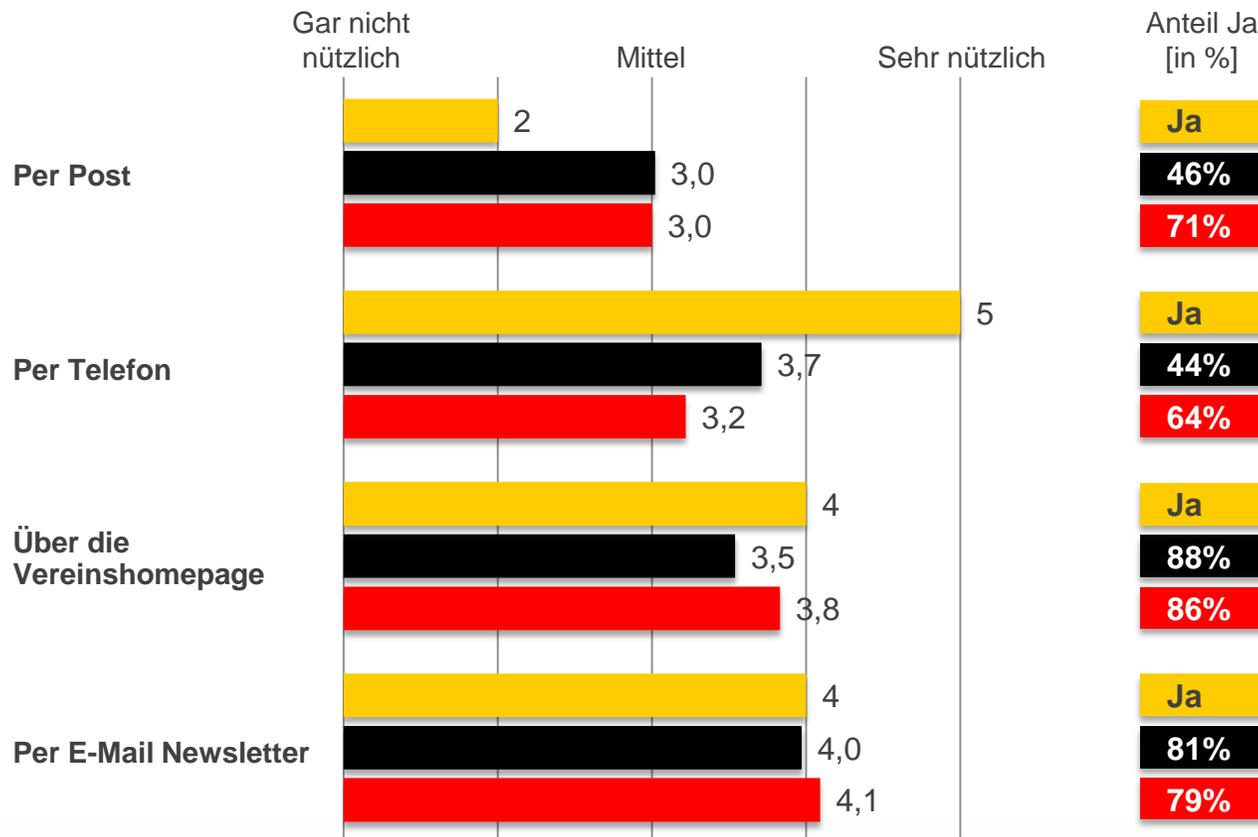
<sup>1)</sup> Stark gesunken = mehr als 15% <sup>2)</sup> Gleich geblieben = +/-5% <sup>3)</sup> Stark gestiegen = mehr als 15%

# MARKETING & KOMMUNIKATION



# Nutzen Sie verschiedene Kanäle, um alle Ihre Mitglieder zu erreichen (1/2)

Nutzt die Vorstandschaft Ihres Vereins folgende Kanäle/ Wege zur Kommunikation von Neuigkeiten und Angeboten gegenüber den Mitgliedern und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für Ihren Verein? (1/2) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

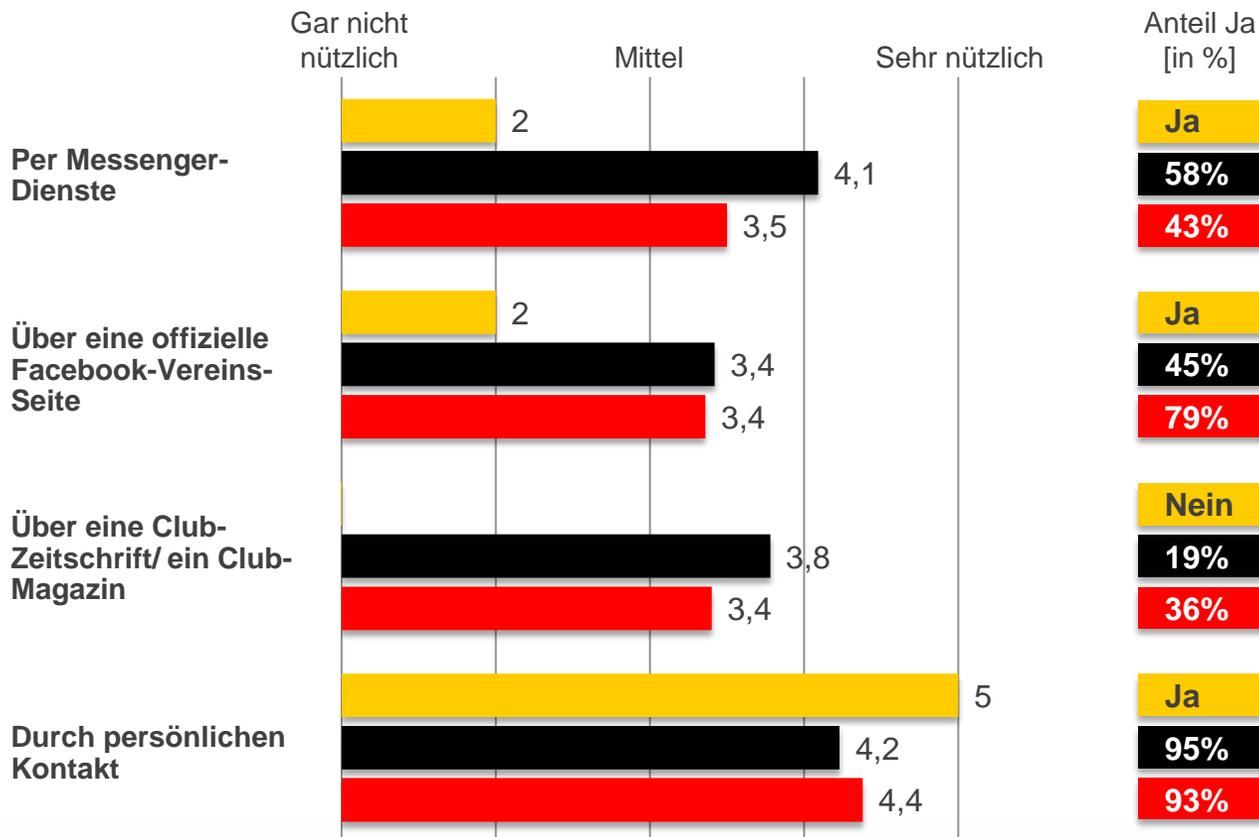
- Welche Kanäle werden von den meisten Mitgliedern genutzt und eignen sich somit am besten, um die meisten Mitglieder zu erreichen?
- Welche Kanäle bieten sich für welche Art von Informationen am besten an?
- Welche Kanäle sind die effizientesten?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Nutzen Sie verschiedene Kanäle, um alle Ihre Mitglieder zu erreichen (2/2)

Nutzt die Vorstandschaft Ihres Vereins folgende Kanäle/ Wege zur Kommunikation von Neuigkeiten und Angeboten gegenüber den Mitgliedern und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für Ihren Verein? (2/2) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

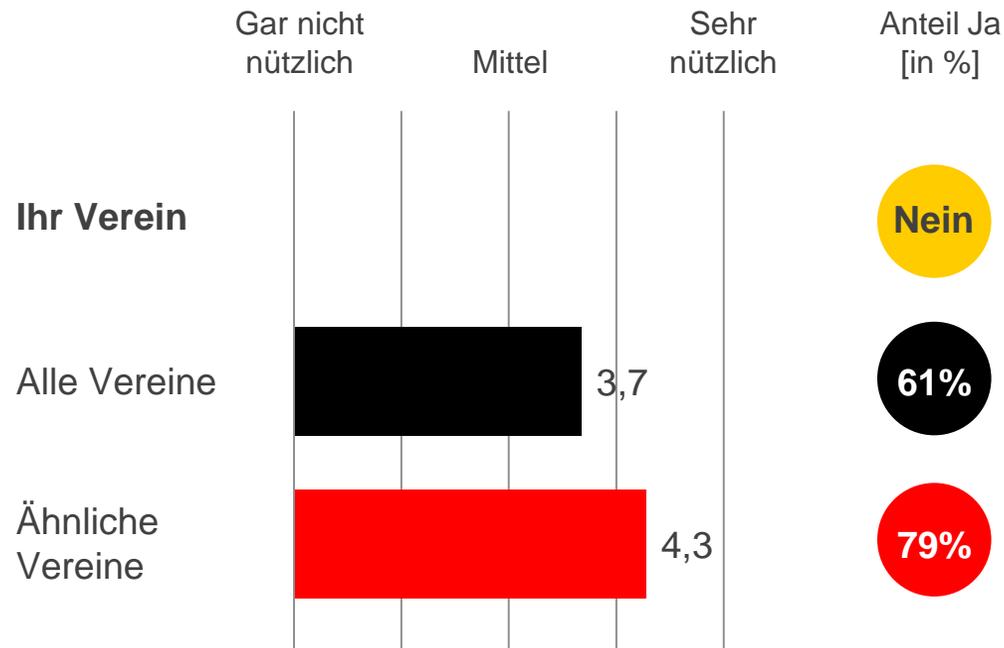
- Welche Unterschiede bei den Kommunikationskanälen bestehen hinsichtlich Ihrer Zielgruppen? (Jugendliche bis Senioren)
- Nutzen Sie auch neue Medien als Kommunikationskanal?
- Wer ist für die interne Kommunikation im Verein zuständig?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Zielgerichtete Werbung erhöht die Chancen zur Mitgliedergewinnung

Richten Sie Ihre Maßnahmen zur Mitgliedergewinnung an unterschiedlichen Zielgruppen (z.B. Jugendlichen, Senioren) aus und wenn JA, wie „nützlich“ ist dies für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



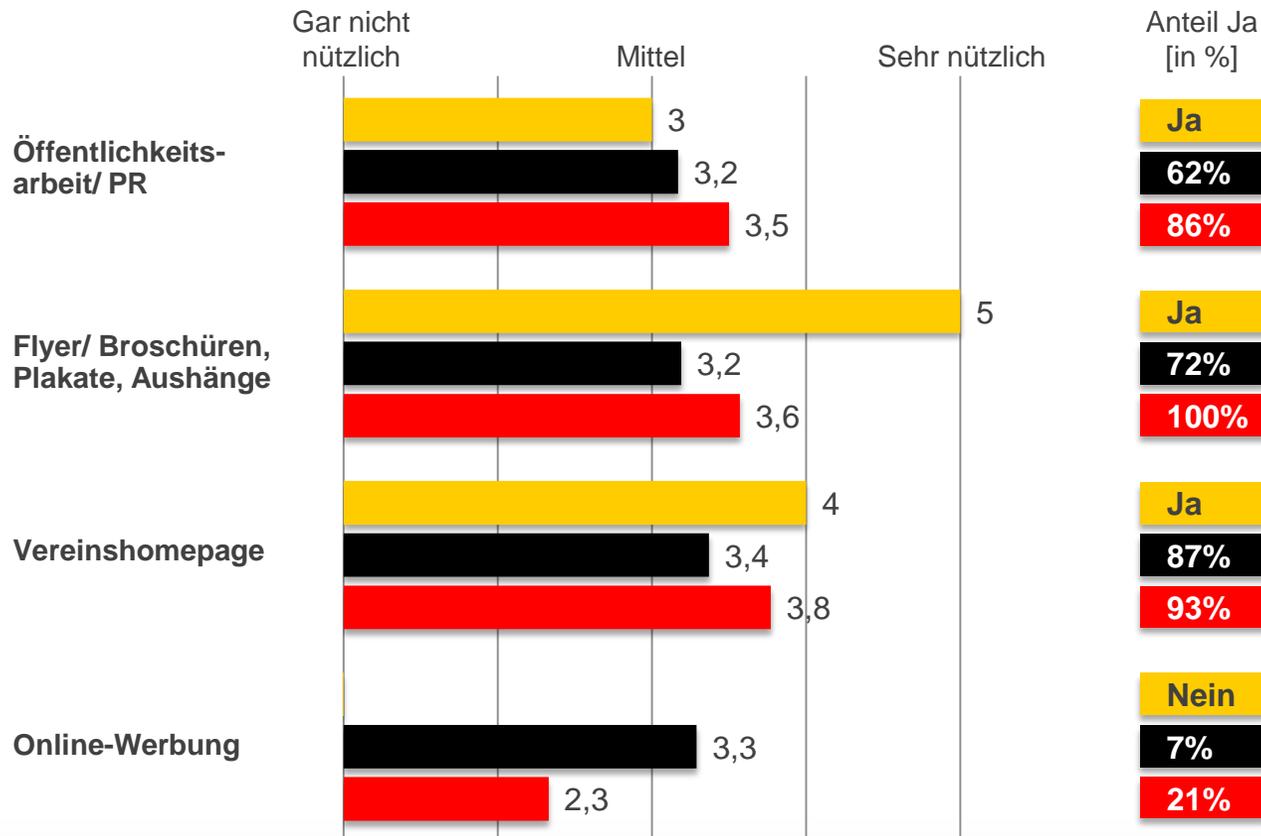
### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Welche Zielgruppen möchten Sie mit Ihrem Verein ansprechen?
- Wo und wie können Sie diese Zielgruppen ansprechen?
- Gibt es jemanden (intern/ extern), der Sie dabei unterstützen kann, unterschiedliche Kanäle zu bedienen?
- Welche Multiplikatoren können Sie nutzen?
- Sprechen Sie bei den jeweiligen Maßnahmen die „Sprache“ der jeweiligen Zielgruppe?

<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Potenziale bei Mitgliederwerbung sollten unbedingt ausgeschöpft werden – viele Maßnahmen sind denkbar (1/3)

Setzt Ihr Verein folgende Maßnahmen/ Kanäle zur Mitgliedergewinnung ein und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für die Mitgliedergewinnung? (1/3) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

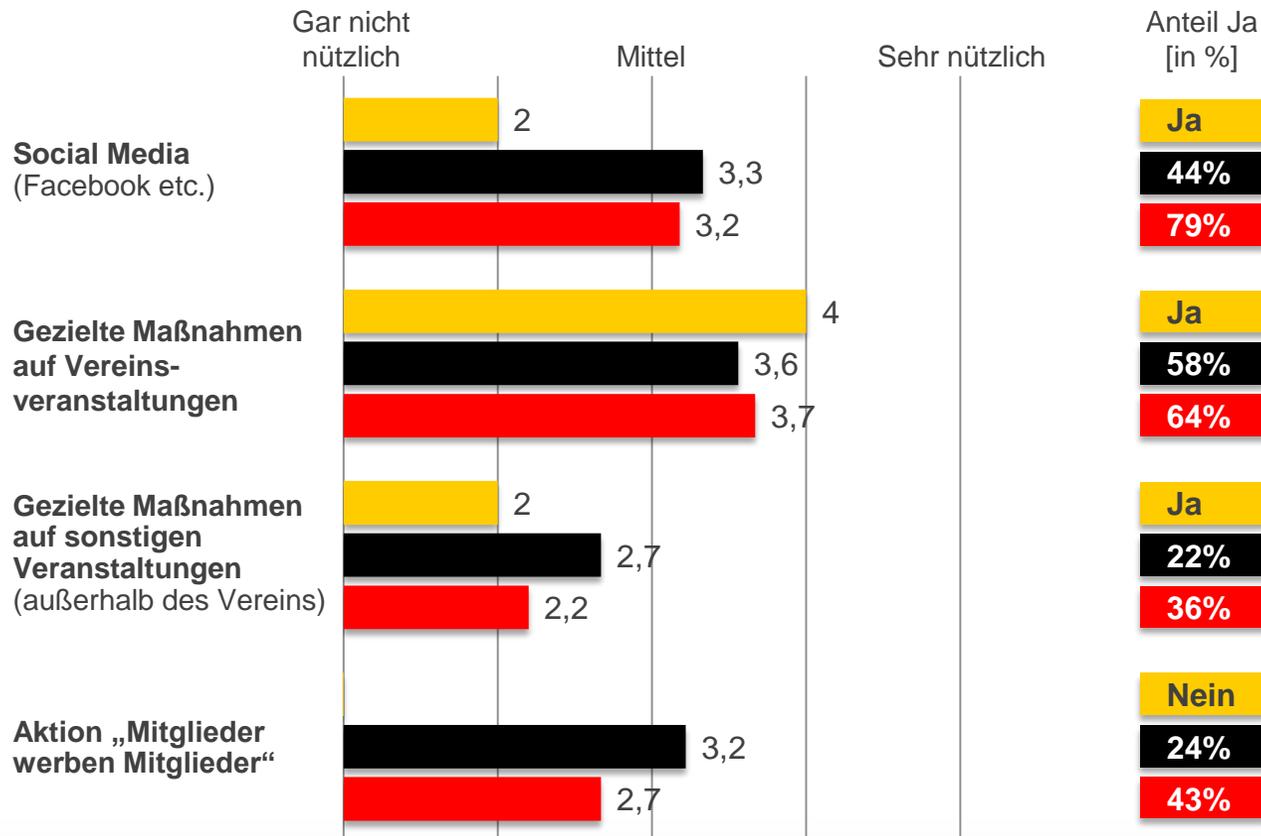
- Unterscheiden sich die Maßnahmen zur Mitgliedergewinnung bei ähnlichen Vereinen von denen Ihres Vereins?
- Könnte eine Anpassung/ Erweiterung Ihrer Maßnahmen sinnvoll sein?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Potenziale bei Mitgliederwerbung sollten unbedingt ausgeschöpft werden – viele Maßnahmen sind denkbar (2/3)

Setzt Ihr Verein folgende Maßnahmen/ Kanäle zur Mitgliedergewinnung ein und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für die Mitgliedergewinnung? (2/3) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

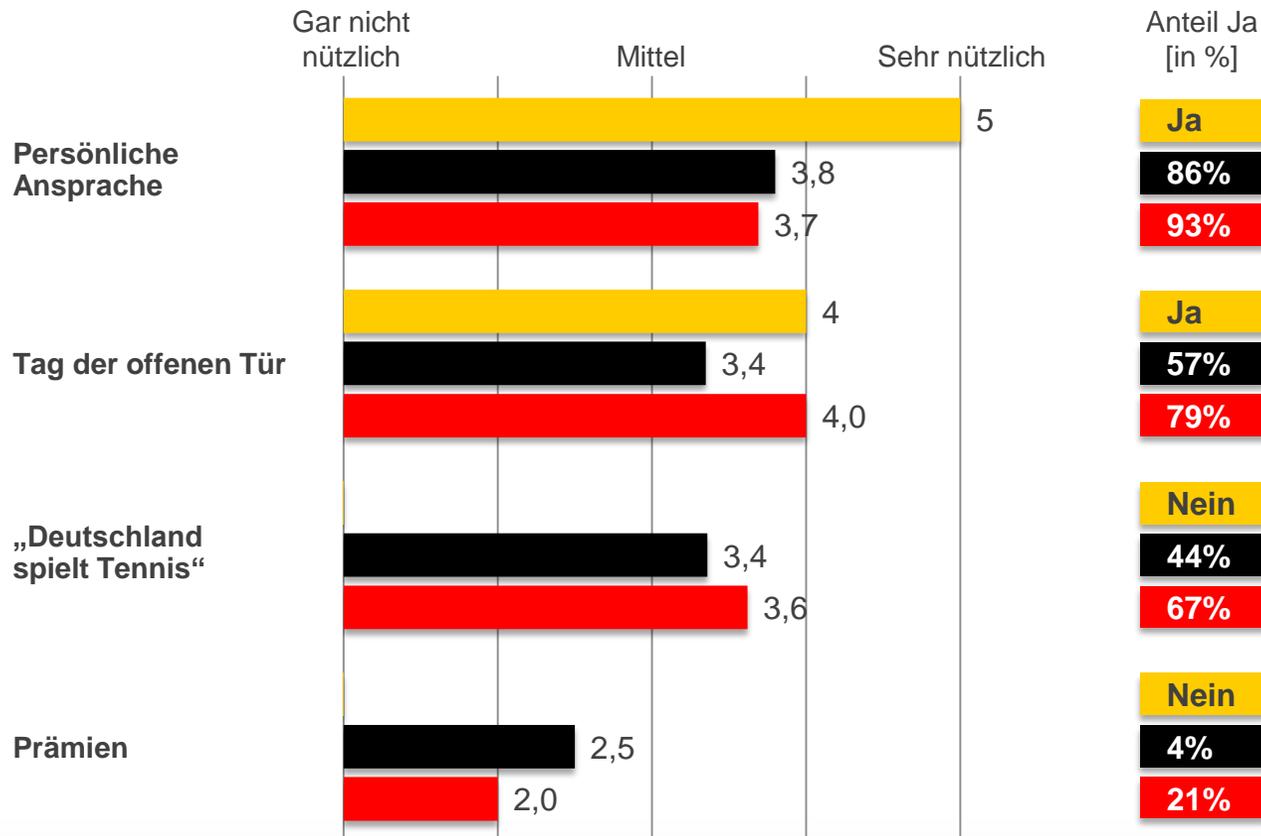
- Gehen Sie bei der Maßnahmenplanung zielgerichtet vor und versuchen, die potenziellen Mitglieder dort zu erreichen, wo diese sich informieren?
- Überlegen Sie regelmäßig, welche weiteren Maßnahmen Sie künftig umsetzen können?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Potenziale bei Mitgliederwerbung sollten unbedingt ausgeschöpft werden – viele Maßnahmen sind denkbar (3/3)

Setzt Ihr Verein folgende Maßnahmen/ Kanäle zur Mitgliedergewinnung ein und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für die Mitgliedergewinnung? (3/3) [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

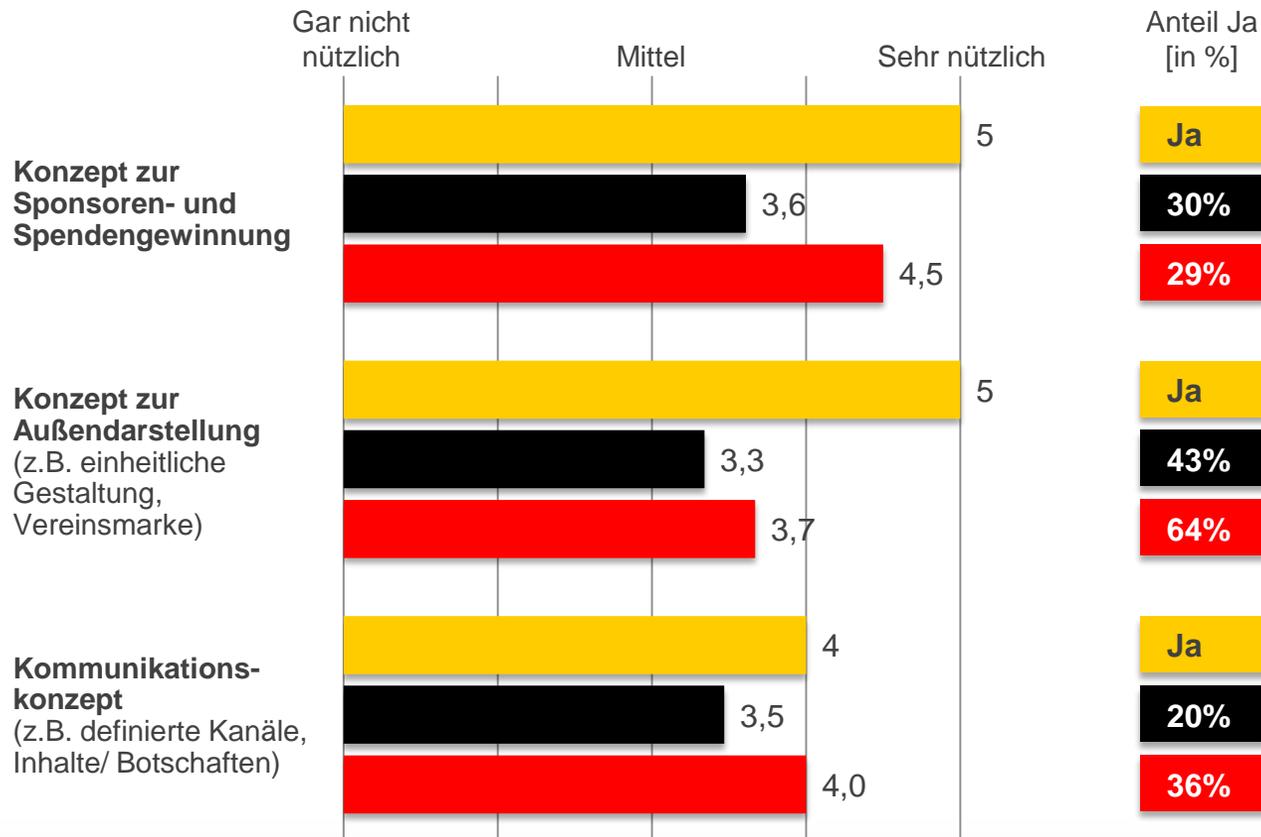
- Was können Sie ggf. von anderen Vereinen lernen im Hinblick auf die konkrete Ausgestaltung der Maßnahmen? Wie arbeiten z.B. lokale „Konkurrenten“?
- Wie ist die Resonanz auf Ihre Maßnahmen?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben

# Konzeptionelle Basis im Verein ist in verschiedenen Bereichen entscheidend

Existieren in Ihrem Verein schriftliche Dokumente/ Konzepte zu folgenden Themenfeldern und wenn JA, wie „nützlich“ sind diese jeweils für Ihren Verein? [Durchschnittswerte<sup>1)</sup>]



### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- Für welche Themenfelder haben Sie bereits Konzepte oder auch nur erste Ideen?
- In welchen Bereichen sehen andere Vereine den größten Nutzen?
- Werden ggf. bereits bestehende Konzepte regelmäßig überprüft?
- Wie entstehen die Konzepte in Ihrem Verein? Gibt es einen „bewährten Prozess“?



<sup>1)</sup> Durchschnittswerte der Vereine, die Ja angekreuzt haben



# VIELEN DANK FÜR IHRE TEILNAHME

---

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei  
der Weiterentwicklung Ihres Vereins!

## Ihre Ansprechpartner

---

**Bayerischer Tennis-Verband e.V.**



**GESCHÄFTSBEREICH  
VEREINSBERATUNG**

Kontakt:

Tel. +49 (0) 89 / 15702 - 656

[vereinsberatung@btv.de](mailto:vereinsberatung@btv.de)

**Deutscher Tennis Bund e.V.**



**RESSORT SPORTENTWICKLUNG**

Kontakt:

[vereins-benchmarking@tennis.de](mailto:vereins-benchmarking@tennis.de)

### *DISCLAIMER*

*Die Ausführungen der vorliegenden Auswertung beruhen auf Annahmen, die aufgrund des zugänglichen Datenmaterials und der Auskünfte der jeweiligen Ansprechpartner im Verein für richtig erachtet werden. Gleichwohl übernehmen der Deutsche Tennis Bund e.V. und der Bayerische Tennis-Verband e.V. für die Richtigkeit der gemachten Annahmen sowie die darauf aufbauenden Aussagen keine Haftung.*