

ERFOLGSFAKTOREN FÜR TENNISVEREINE

Ein Verein muss nicht alle Erfolgsfaktoren umgesetzt haben, um erfolgreich zu sein. Aber erfolgreiche Tennisvereine zeichnen sich i.d.R. durch viele dieser Umsetzungen aus. Die nachfolgende Aufstellung formuliert die wichtigsten Erfolgsfaktoren in Frageform. **Nutzt diese zur Selbstüberprüfung!**

Im Rahmen von Vereinsanalysen überprüfen wir die Existenz von Erfolgsfaktoren in Tennisvereinen und können so ermitteln, wie gut ein Verein für die aktuellen und zukünftigen Aufgaben gerüstet ist.

Zur besseren Übersicht haben wir die Erfolgsfaktoren in sechs Kategorien eingeteilt.

ERFOLGSFAKTOR 1: INFRASTRUKTUR

Die Vereinsinfrastruktur, die Anlage inkl. Halle, Gastronomie, Parkplätze, die Materialien für das Tennistraining, medizinische Notfallausrüstung, sonstige Einrichtungen bilden die Basis für die Umsetzung von Vereinsangeboten, das Vereinsleben und die Umsetzung einer Expansionsstrategie.

ANLAGE (INKL. HALLE, GASTRONOMIE, PARKPLÄTZE)

- Besitzt der Verein eine Infrastruktur, die es ihm ermöglicht, die gewünschten Angebote zu machen?
- Sind ausreichend Tennisplätze vorhanden und sind diese in einem guten Zustand?
- Lädt die Anlage incl. Clubhaus zum Verweilen ein? Ist sie sauber und gepflegt (inkl. Sanitäranlagen)?
- Gibt es ein gastronomisches Angebot (Speisen und Getränke)?
- Ist die Anlage gut zu erreichen und sind ausreichend Parkplätze vorhanden?
- Lässt die Infrastruktur ein Ganzjahresangebot zu (gibt es die Möglichkeit, auch im Winter Tennis zu spielen)?

TRAININGSMATERIALIEN

- Sind für alle Leistungs- und Altersklassen entsprechende Trainingsmaterialien vorhanden?
- Sind für Interessierte Leihschläger verfügbar?

MEDIZINISCHE NOTFALLAUSRÜSTUNG

- Sind Verbandkasten und Defibrillator vorhanden?

SONSTIGE INFRASTRUKTURELLE EINRICHTUNGEN

- Gibt es weitere Einrichtungen, die den Verein attraktiv machen (z.B. andere Sportmöglichkeiten wie Beachtennis, Boule)?
- Gibt ein Angebot für die Kleinsten, z.B. einen Kinderspielplatz?

ERFOLGSFAKTOR 2: AKTUELLE ANGEBOTE

Die aktuellen Angebote, die der Verein an die unterschiedlichen Zielgruppen richtet, entscheiden darüber, ob Mitglieder kommen und bleiben. Vereine sind Dienstleister, die mehr bieten müssen, als die Bereitstellung von Tennisplätzen.

ALLGEMEINES

- Hat der Verein Zielgruppen identifiziert, für die er Angebote machen will?
- Gibt es ein ganzjähriges Trainingsangebot?
- Hat der Verein genügend und gute Trainer?
- Bietet der Verein auch Trainingsfahrten und Feriencamps an?

ZIELGRUPPE KINDER & JUGENDLICHE

- Gibt es ein durchgängiges Förderkonzept (verschiedene Altersklassen von Kindern/Jugendlichen und verschiedene Leistungsniveaus)?
- Gibt es sportliche Angebote an Kinder & Jugendliche (U8-Wettbewerbe, Clubmeisterschaften, Turniere, Camps, etc.)?

ZIELGRUPPE MEDENSPIELER UND SPITZENSORTLER

- Gibt es Teams (Punktspielrunde) für alle (die nachgefragten) Alters- und Leistungsklassen?
- Gibt es Möglichkeiten zum Mannschaftstraining?
- Werden Turniere durchgeführt (z.B. LK-Turniere)?

ZIELGRUPPE BREITENSORTLER (KEINE MEDENRUNDE)

- Gibt es wiederkehrende Spielmöglichkeiten für Einsteiger (Anfängertraining, Breitensportabende, Patenschaften)?
- Gibt es Breitensportturniere?
- Gibt es Teams, in denen auch Spieler auf niedrigem Niveau mitspielen können (Hobbyrunde oder Punktspielrunde)?

ZIELGRUPPE FAMILIEN, GESELLIGE PERSONEN UND PASSIVE MITGLIEDER

- Gibt es eine Beschäftigungsmöglichkeit für kleine Kinder, während die Eltern Tennis spielen?
- Gibt es gesellige Angebote für alle Altersklassen und auch für Familien?
- Gibt es Angebote für passive Mitglieder?
- Macht der Verein auch Angebote abseits des Tennisplatzes (Ausflüge, Gesellschaftsabende, usw.)?
- Gibt es im Sinne der Mitgliedsbeiträge spezielle Angebote an Familien, passive Mitglieder?

ERFOLGSFAKTOR 3: ZUKUNFTSSICHERUNG

Mitgliederfindung ist auch für Vereine wichtig, die aktuell wirtschaftlich gesund sind. Zukunftsgestaltung beginnt heute, die Konzepte müssen Teil der Vereinsstrategie sein.

KOOPERATIONEN MIT KINDERGÄRTEN UND SCHULEN

- Betreibt der Verein eine/mehrere Kooperation/en mit einem Kindergarten?
- Betreibt der Verein eine/mehrere Kooperation/en mit einer Schule?

AKTIONSTAGE ZUR MITGLIEDERWERBUNG

- Nimmt der Verein am Aktionstag „Deutschland spielt Tennis & Hessens Vereine machen mit“ teil?
- Gibt es weitere Einladungen für potenzielle Neumitglieder (Tag der offenen Tür, offene Turniere, Feste, usw.)?

BESONDERE ANGEBOTE FÜR NEUMITGLIEDER

- Bietet der Verein ein Probetraining an (regelmäßig und auch für Nichtmitglieder)?
- Gibt es vergünstigte Eintrittsmöglichkeiten für Neumitglieder?
- Besitzt der Verein eine für neue Mitglieder offene Kultur?

ERFOLGSFAKTOR 4: KOMMUNIKATION & ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Außen- und Innendarstellung zeichnen ein Bild des Vereins, informieren über Angebote und Ergebnisse, werben für neue Mitglieder.

CORPORATE IDENTITY UND DESIGN

- Besitzt der Verein ein festgelegtes äußeres Erscheinungsbild (Logo, Farben, Gestaltung von Werbe- und Kommunikationsmitteln)?

WEBAUFTRITT UND ANDERE ONLINE-REPRÄSENTANZEN

- Hat der Verein einen aktuellen, ansprechenden und informativen Webauftritt?
- Lädt dieser Webauftritt dazu ein, Mitglied zu werden?
- Benutzt der Verein weitere Online-Medien zur Eigendarstellung und Information?

KOMMUNIKATION ZU DEN MITGLIEDERN

- Kommuniziert der Verein regelmäßig und zeitnah mit den eigenen Mitgliedern?
- Gibt es einen Newsletter?

VERÖFFENTLICHTER JAHRESKALENDER

- Hat der Verein eine Jahresplanung aufgestellt und publiziert (sportliche, gesellige und organisatorische Veranstaltungen)?

KOMMUNIKATION NACH AUßEN

- Betreibt der Verein eine sichtbare und ansprechende Öffentlichkeitsarbeit?

PRESSEARBEIT

- Wird über sportliche Leistungen, gesellige Events und Organisatorisches regelmäßig und zeitnah in den lokalen Zeitungen berichtet?

ERFOLGSFAKTOR 5: VEREINSKULTUR

Die Vereinskultur entscheidet darüber, ob sich Mitglieder wohl fühlen, ob sie bereit sind, sich einzubringen (z.B. über ein Ehrenamt), ob ein Miteinander von unterschiedlichen Alters- und Leistungsklassen gelingt.

VEREINSKULTUR

- Ist die Vereinskultur positiv und freundlich?
- Ist die Vereinskultur für neue Mitglieder offen?
- Gibt es regelmäßige gesellige Veranstaltungen?
- Gibt es ein freundliches Miteinander aller Altersklassen?

VEREINSKULTUR: ARBEITEN IM EHRENAMT

- Gibt es einen vollständig besetzten Vereinsvorstand?
- Gibt es genügend weitere Helfer, z.B. für Arbeitseinsätze?
- Fallen Nachfolgeregelungen leicht?
- Herrscht innerhalb der Teams eine gute Stimmung?

ERFOLGSFAKTOR 6: FÜHRUNG, WISSEN & VERNETZUNG

Professionelle Führung des Vereins ist maßgeblich für die Gestaltung von Gegenwart und Zukunft, für den Umsetzungserfolg von Projekten. Hierzu zählen u.a. klare Zuständigkeiten, klar definierte und gut gemanagte Projekte sowie Erfolgsmessungen. Es beginnt mit einer klaren Strategie.

FÜHRUNG: MANAGEMENTPROZESSE

- Gibt es eine klare Strategie, gibt es klare Ziele? Weiß der Verein, was er erreichen möchte?
- Hat der Verein ermittelt, ab welcher Mitgliederzahl er finanziell gesund ist?
- Sind Projekte definiert, die im kommenden Zeitraum umgesetzt werden sollen?
- Wird die Zielerreichung gemessen?
- Gibt es für alle Vorhaben klare Verantwortlichkeiten?
- Gibt es ressortübergreifende Sitzungen?

WISSEN UND VERNETZUNG

- Sind die Angebote seitens des HTV, der Bezirke und – sofern vorhanden - der Kreise bekannt?
 - Tauscht sich der Verein mit anderen Vereinen aus (Best Practice Sharing)?
 - Werden externe Versammlungen, Tagungen, Seminare besucht?
- Gibt es ein externes Netzwerk zu Presse, Sponsoren, Partnern?