



## DOKUMENTATION VEREINSBERATUNG (1. TERMIN)

SV Postbauer (6356)

09.01.2024

# Dokumentation Vereinsberatung SV Postbauer

- 1. Vereinsberatungs-Termin: 09.01.2024 | 18:00 Uhr | Restaurant Am Aicha**
2. Vereinsberatungs-Termin: 27.11.2022 | 18:00 Uhr | Clubhaus Tennisanlage
3. Vereinsberatungs-Termin: 15.01.2022 | 18:00 Uhr | Clubhaus Tennisanlage
4. Vereinsberatungs-Termin: 14.05.2022 | 18:00 Uhr | Clubhaus Tennisanlage

## Beratungsthemen:

- ???

## Teilnehmer Verein:

- 10 TN

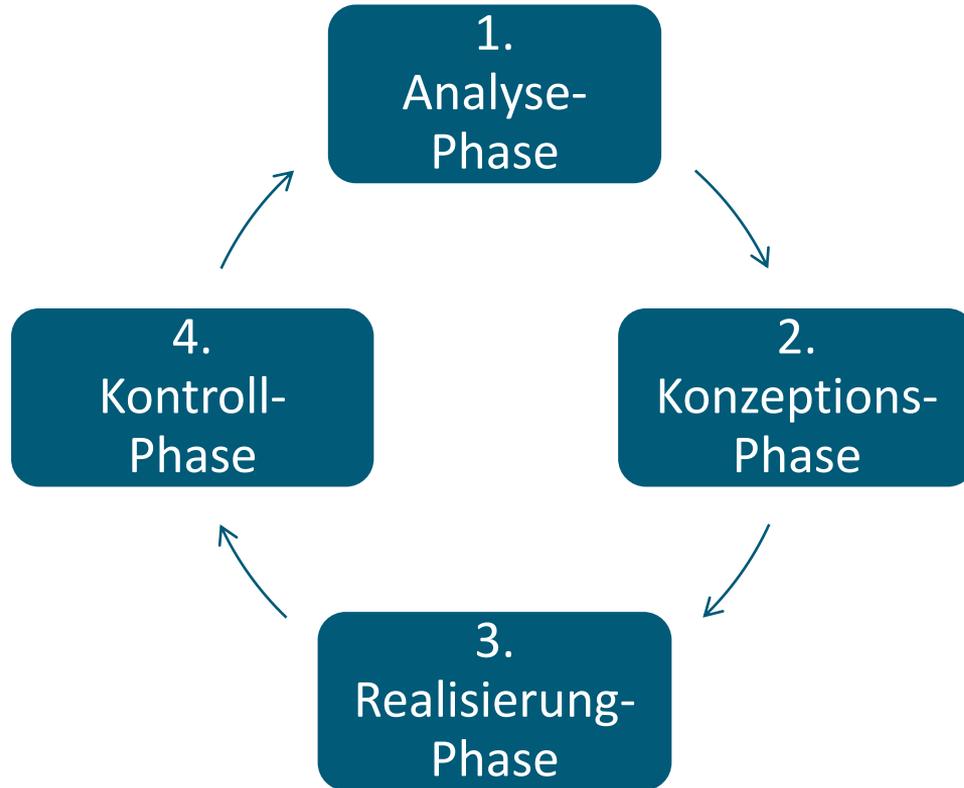
## Vereinsberater:

- Marco Kummer

# Zur Orientierung

## 1. Vereinsberatungs-Termin: 09.01.2024

- **Opening** (ca. 15 min.)
  - Allgemeine Info Vereinsberatung BTV
  - Vorstellung Marco Kummer
  - Vorstellungsrunde
- **Ablauf 1. VB (Analyse)**
  - Block 1 (ca. 1 Std.)
  - Pause (ca. 15 min.)
  - Block 2 (ca. 1 ½ Std.)
  - Resümee
    - Feedbackstimmen / Abschlussrunde
    - Vorschau 2. VB
- **Zeit gesamt:** ca. 3 Std.



1.  
Analyse-  
Phase

# Vereinsanalyse

**DTB Vereins-  
Benchmark**

**(Eigenanalyse und  
Vergleich)**

**Fremdanalyse durch  
Vereinsberater**

**Workshop**

1. Mitglieder
2. Sportangebot
3. Soziales Angebot / Vereinsleben
4. Personal / Ehrenamt
5. Infrastruktur
6. Finanzen
7. Marketing / Kommunikation
  
8. Konkurrenz
9. Vereinsumfeld
  
10. SWOT-Analyse
11. Image-Analyse
12. Bisherige Hauptzielgruppen

# Die Analyse vergleicht Ihren Verein mit allen Vereinen aus dem näheren Umkreis sowie ähnlichen Vereinen

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

	Einspartenverein		Mehrspartenvere	
	Land	Stadt <sup>1)</sup>	Land	Stadt <sup>1)</sup>
0-3 Freiplät				
4-6 Freiplät				
7-9 Freiplät				
10-19 Freiplät				
20-29 Freiplät				
30-39 Freiplät				
40-49 Freiplät				
50-59 Freiplät				
60-69 Freiplät				
70-79 Freiplät				
80-89 Freiplät				
90-99 Freiplät				
100-109 Freiplät				
110-119 Freiplät				
120-129 Freiplät				
130-139 Freiplät				
140-149 Freiplät				
150-159 Freiplät				
160-169 Freiplät				
170-179 Freiplät				
180-189 Freiplät				
190-199 Freiplät				
200-209 Freiplät				
210-219 Freiplät				
220-229 Freiplät				
230-239 Freiplät				
240-249 Freiplät				
250-259 Freiplät				
260-269 Freiplät				
270-279 Freiplät				
280-289 Freiplät				
290-299 Freiplät				
300-309 Freiplät				
310-319 Freiplät				
320-329 Freiplät				
330-339 Freiplät				
340-349 Freiplät				
350-359 Freiplät				
360-369 Freiplät				
370-379 Freiplät				
380-389 Freiplät				
390-399 Freiplät				
400-409 Freiplät				
410-419 Freiplät				
420-429 Freiplät				
430-439 Freiplät				
440-449 Freiplät				
450-459 Freiplät				
460-469 Freiplät				
470-479 Freiplät				
480-489 Freiplät				
490-499 Freiplät				
500-509 Freiplät				
510-519 Freiplät				
520-529 Freiplät				
530-539 Freiplät				
540-549 Freiplät				
550-559 Freiplät				
560-569 Freiplät				
570-579 Freiplät				
580-589 Freiplät				
590-599 Freiplät				
600-609 Freiplät				
610-619 Freiplät				
620-629 Freiplät				
630-639 Freiplät				
640-649 Freiplät				
650-659 Freiplät				
660-669 Freiplät				
670-679 Freiplät				
680-689 Freiplät				
690-699 Freiplät				
700-709 Freiplät				
710-719 Freiplät				
720-729 Freiplät				
730-739 Freiplät				
740-749 Freiplät				
750-759 Freiplät				
760-769 Freiplät				
770-779 Freiplät				
780-789 Freiplät				
790-799 Freiplät				
800-809 Freiplät				
810-819 Freiplät				
820-829 Freiplät				
830-839 Freiplät				
840-849 Freiplät				
850-859 Freiplät				
860-869 Freiplät				
870-879 Freiplät				
880-889 Freiplät				
890-899 Freiplät				
900-909 Freiplät				
910-919 Freiplät				
920-929 Freiplät				
930-939 Freiplät				
940-949 Freiplät				
950-959 Freiplät				
960-969 Freiplät				
970-979 Freiplät				
980-989 Freiplät				
990-999 Freiplät				

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

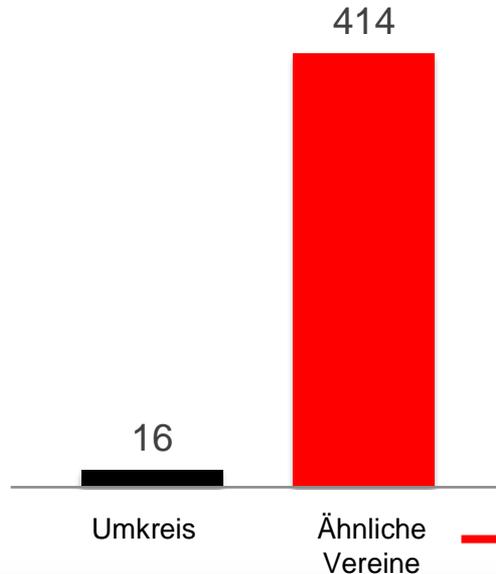
Erstellung einer individuellen Vergleichsgruppe je Verein nach geografischem Umkreis



1) 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 Zahl an Vergleichsvereinen im Umkreis und unter ähnlichen Vereinen ist vereinsindividuell – hier ein Überblick für Sie

Größe der individuellen Vergleichsgruppen (Umkreis und ähnliche Vereine) für Ihren Verein



- Hier sehen Sie, wie groß die **individuellen Vergleichsgruppen für Ihren Verein** in der vorliegenden Analyse jeweils sind.
- Auf Basis der vorliegenden Daten wurde Ihr Verein in folgendes „Cluster“ einsortiert:

**4-6 Freiplätze,  
Mehrpartenverein,.**

- Im Fall von Mehrpartenvereinen beziehen sich die folgenden Analysen immer auf die dem Tennisverband gemeldeten Daten und Zahlen (z.B. Mitglieder (Tennis)).

# MITGLIEDER

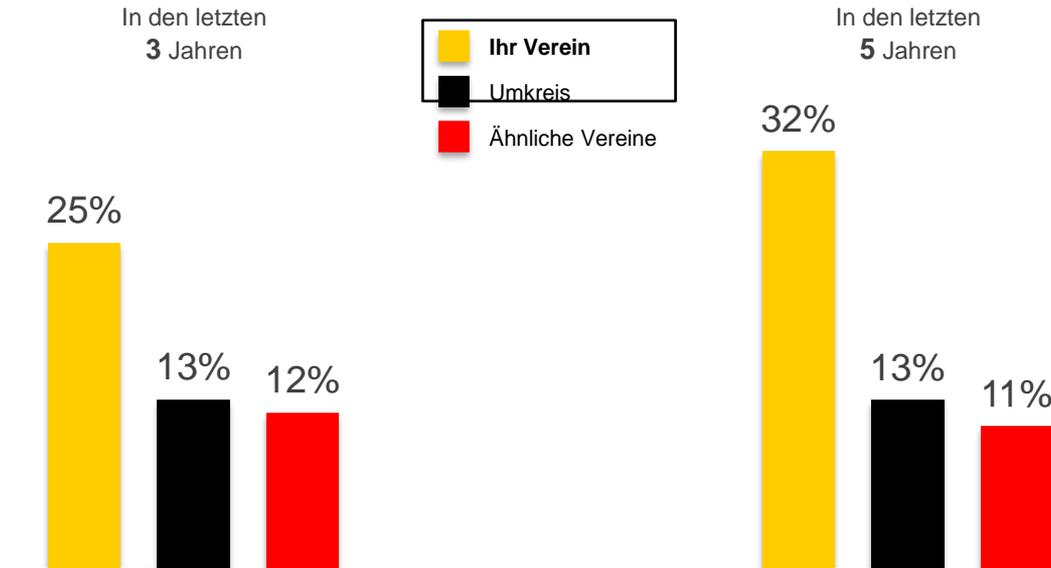
---



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

## Mitgliederentwicklung in den letzten Jahren

[Durchschnittliche prozentuale Veränderung in %]

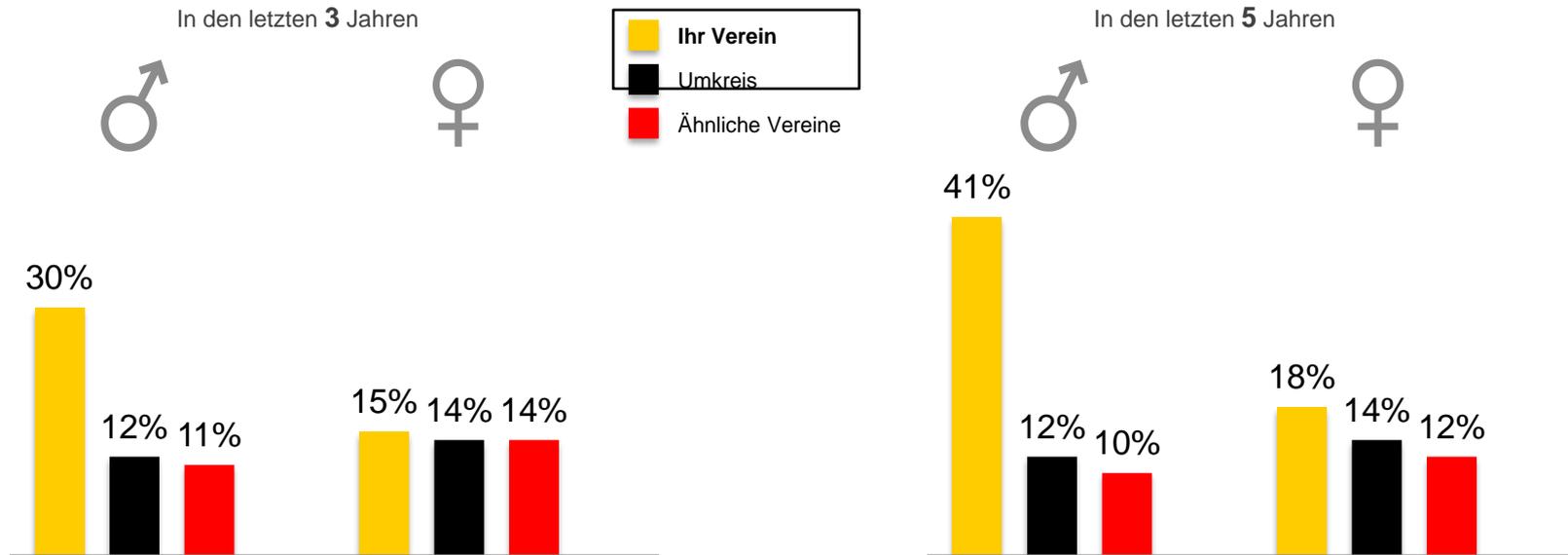


### Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- 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?

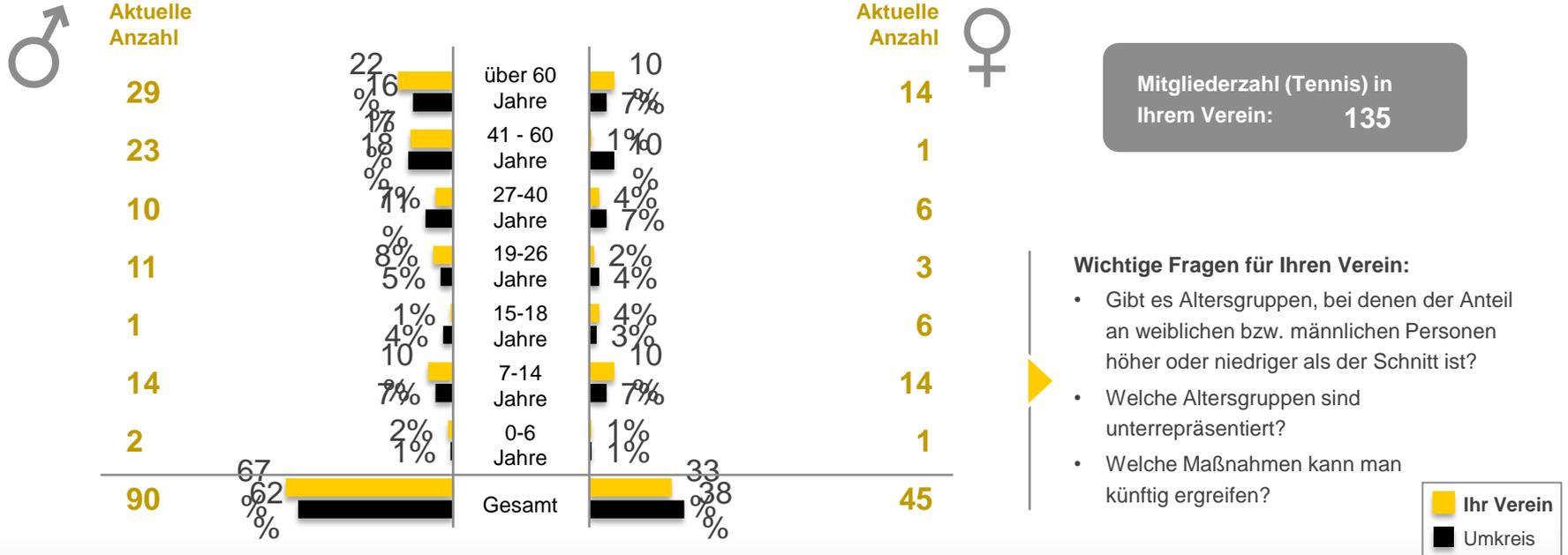
# Differenzierte Betrachtung der Mitgliederentwicklung im eigenen Verein hilft bei einer spezifischen Einordnung der Veränderungen

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



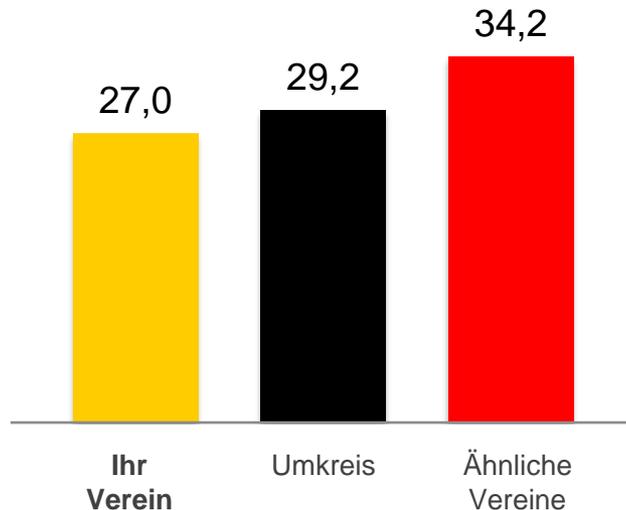
# In welchen Altersgruppen besteht ggf. Handlungsbedarf?

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



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

Anzahl Mitglieder pro Freiplatz  
[Durchschnittswerte]



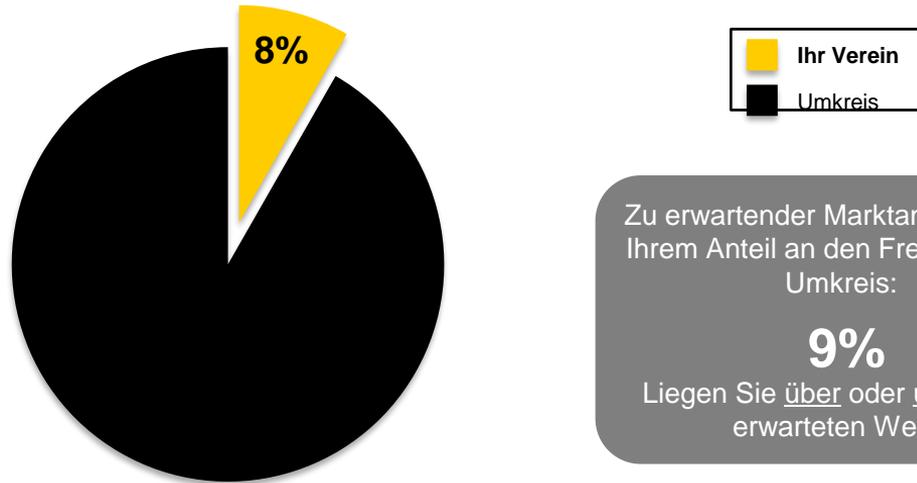
- Die Zahl an Mitgliedern pro zur Verfügung stehendem Freiplatz dient als wichtige Orientierung im Hinblick auf:
  - die generelle Auslastung Ihrer Freiplätze
  - zusätzliche Potenziale zur Mitgliedergewinnung
  - die Konkurrenz-Situation vor Ort

### 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



Zu erwartender Marktanteil gemäß Ihrem Anteil an den Freiplätzen im Umkreis:

**9%**

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: **1.629**

Gesamtzahl Vereine im Umkreis: **16**

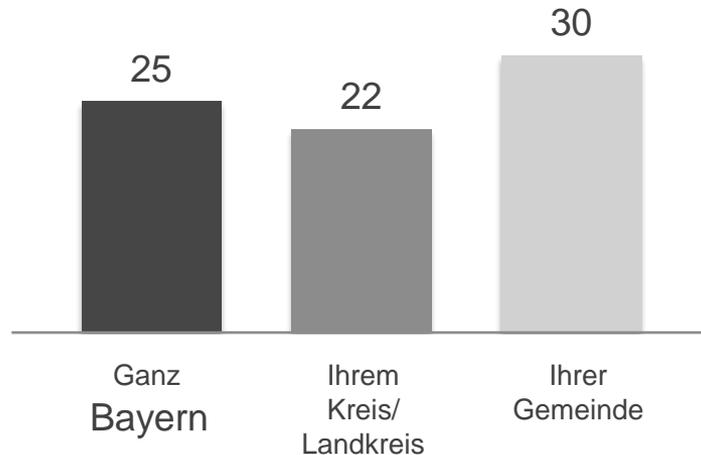
Gesamtzahl Freiplätze im Umkreis: **53**

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

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

Ihre Gemeinde: **Postbauer-Heng**

Anzahl Einwohner: **7.620**



## 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?

# 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]



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

# SPORTANGEBOT



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

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



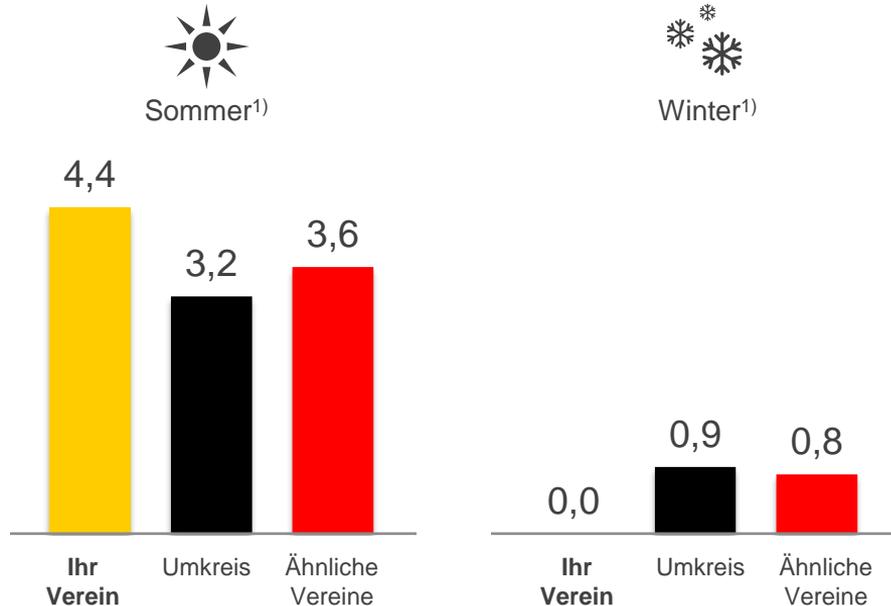
## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- 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]



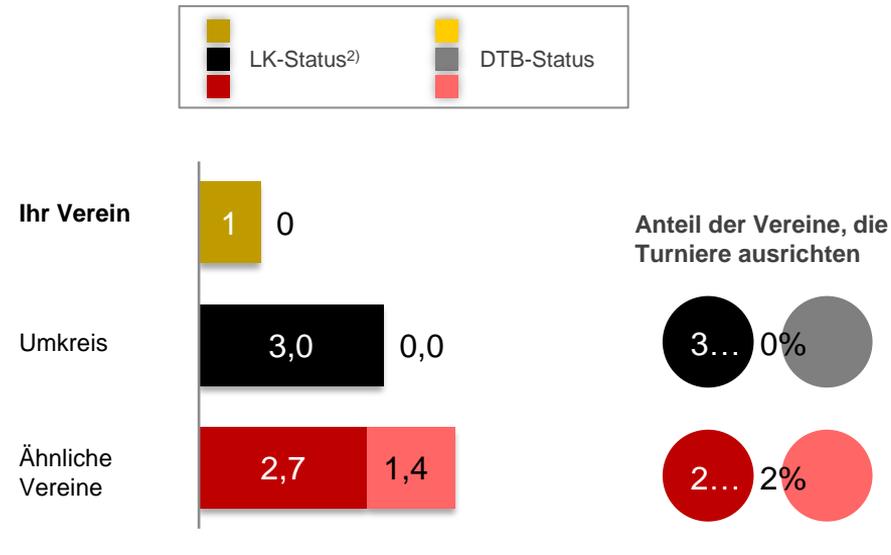
## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

- 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

# 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]



- 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?

<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

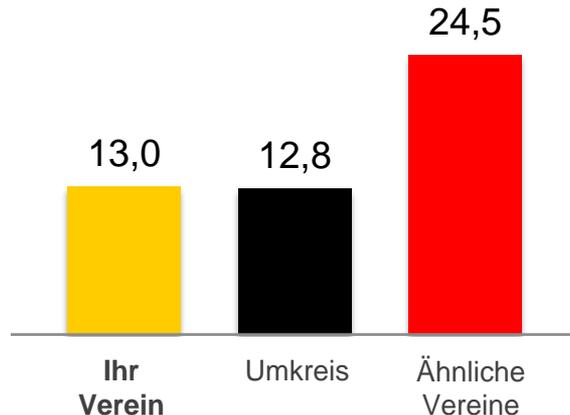
<sup>2)</sup> Turniere mit DTB-Status werden nur ein Mal gezählt, obwohl sie natürlich auch LK-relevant sind <sup>3)</sup> Letzte beiden abgeschlossenen Halbjahre inkludiert (Sommer und Winter)

# 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]



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)

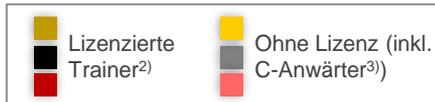
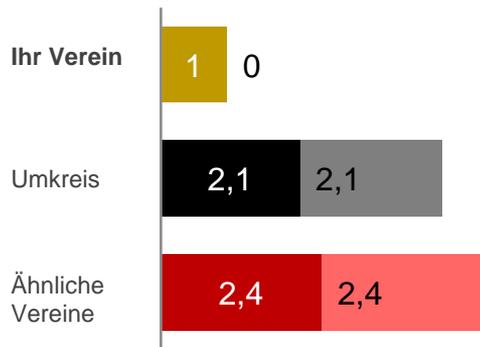
# PERSONAL/ EHRENAMT

---

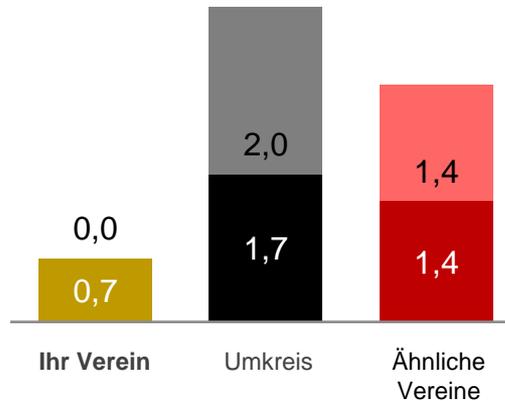


# Lizenzierte Trainer sind ein wichtiger Faktor für die Jugendförderung und die allgemeine Vereinsentwicklung

Anzahl lizenzierter Trainer<sup>1)</sup> & C-Anwärter<sup>2)</sup> pro Verein  
[Durchschnittswerte]



Anzahl lizenzierter Trainer<sup>1)</sup> & C-Anwärter<sup>2)</sup> pro 100 Mitglieder  
[Durchschnittswerte]



Variante 1: Anzahl lizenzierte Trainer, die dem Verein zuzuordnen sind

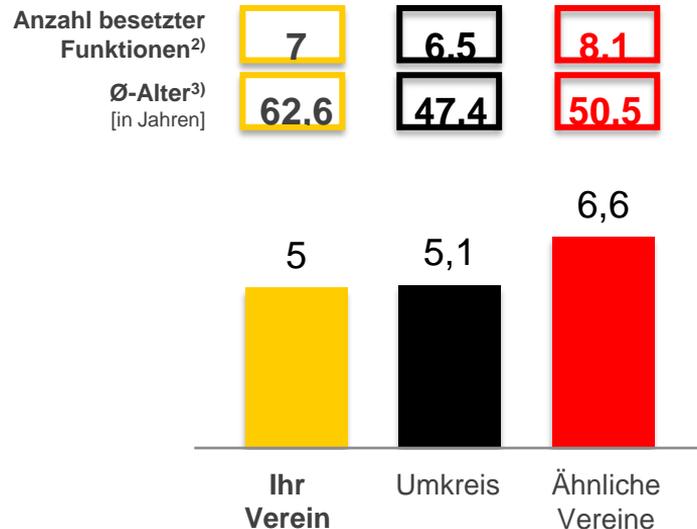
## Wichtige Fragen für Ihren Verein:

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

# 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]



- 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)

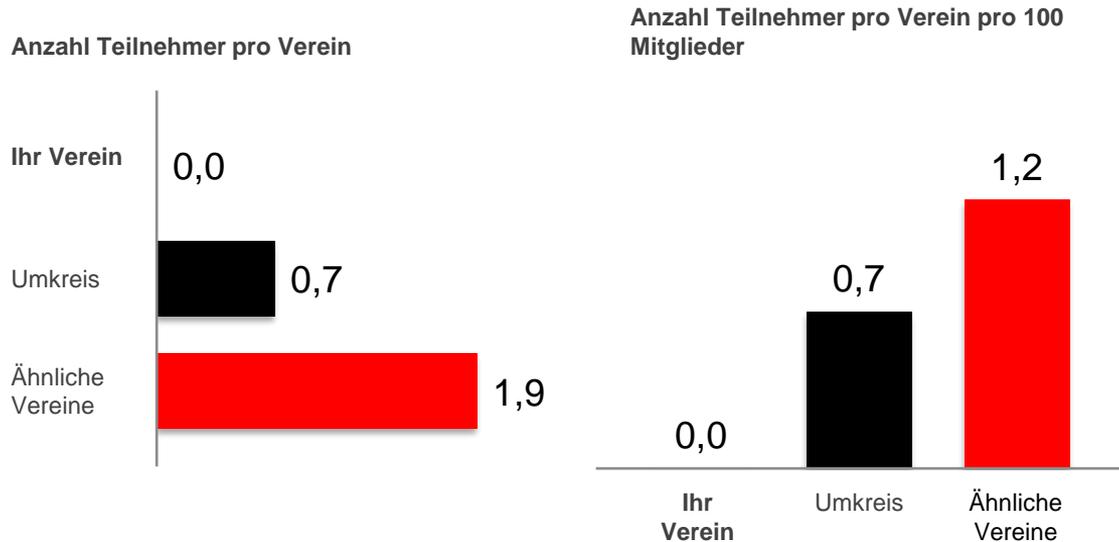
<sup>1)</sup> Zählung auf Basis der im System für Ihren Verein in einer relevanten ehrenamtlichen Funktion gemeldeten Personen (ohne z.B. Trainer, Beisitzer, Kassenprüfer), keine Doppelungen bei Namen, d.h. z.B. nicht 2x Peter Müller in einem Verein (auch wenn 2 Funktionen wahrgenommen)

<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

# 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]



### 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

# INFRASTRUKTUR



# FINANZEN

---



# MARKETING & KOMMUNIKATION



# KONKURRENZ

BTV Vereinsberatung



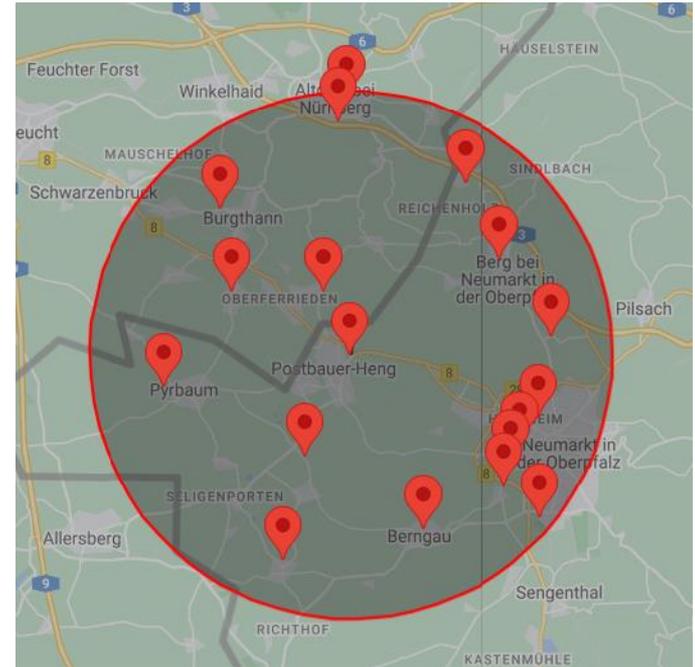
# Situation im Vergleich zum Markt und anderen Vereinen (Konkurrenz: aktuell, potentiell)

## Enge Konkurrenz

- 3 Km Umkreis: 2 Konkurrenzvereine
- 5 Km Umkreis: 3 Konkurrenzvereine
- 8 Km Umkreis: 17 Konkurrenzvereine
  - ▶ eigene Einschätzung

## Weite Konkurrenz

- Umfangreiches Sport- und Freizeitangebot kommerzieller und gemeinnütziger Anbieter
  - ▶ eigene Einschätzung



# VEREINSUMFELD

BTV Vereinsberatung

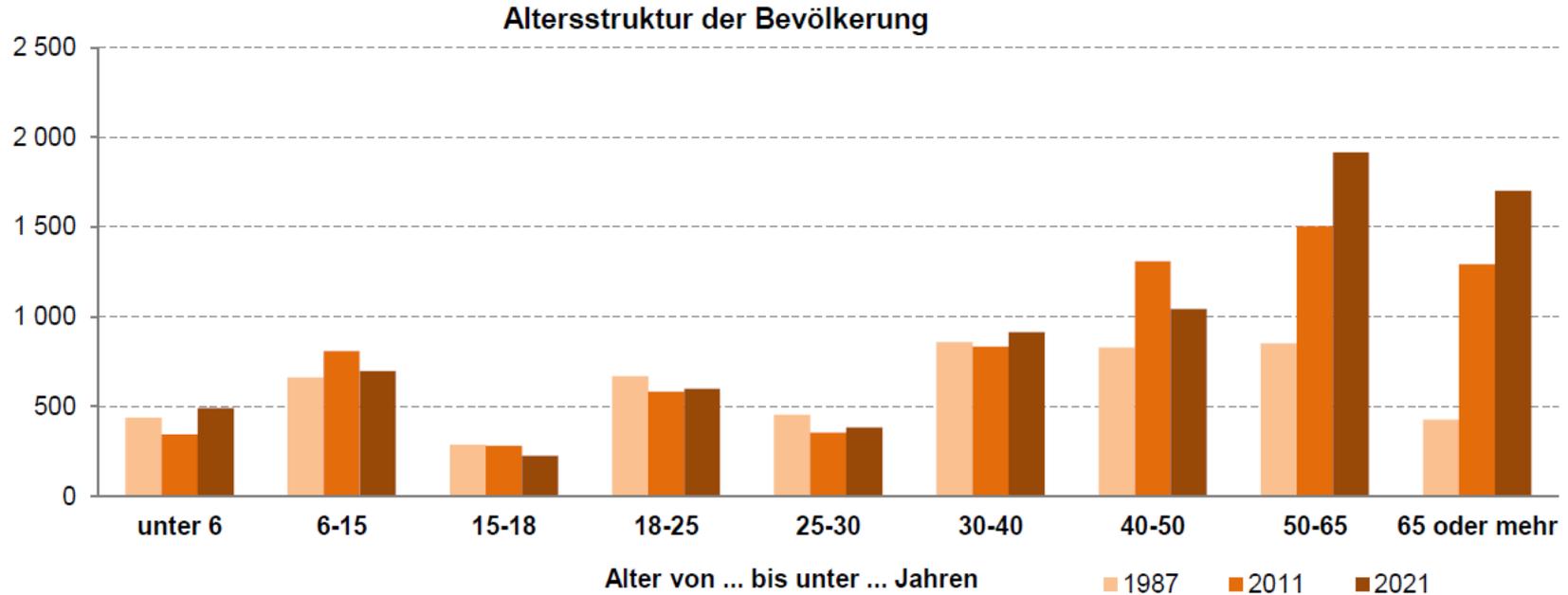


# Vereinsumfeld

## Umfeldanalyse Postbauer-Heng (Oberpfalz, LK Neumarkt in der Oberpfalz)

- Bevölkerungszahlen
  - ◎ Einwohnerzahl: 8.052 (31.12.22)
  - ◎ Zukünftige Entwicklung: stark zunehmend
- 7 Kitas (ca. 420 Kinder)
- 2 allgemeinbildende Schule (ca. 530 Schüler)
- 0 berufliche Schulen

# Vereinsumfeld

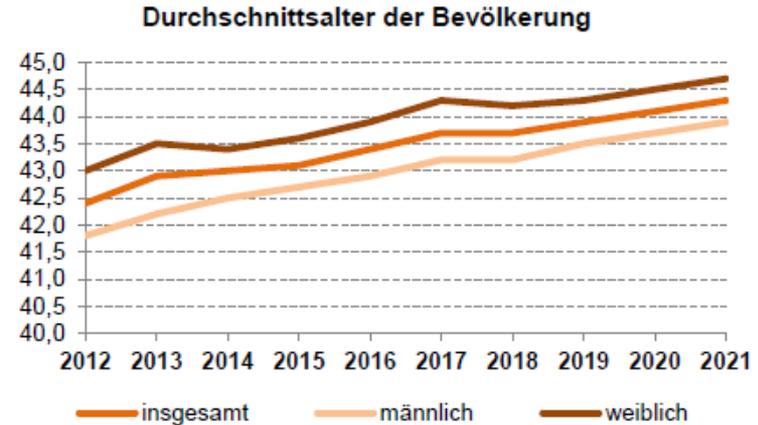


\* Daten und Grafiken: Bayerisches Landesamt für Statistik

# Vereinsumfeld

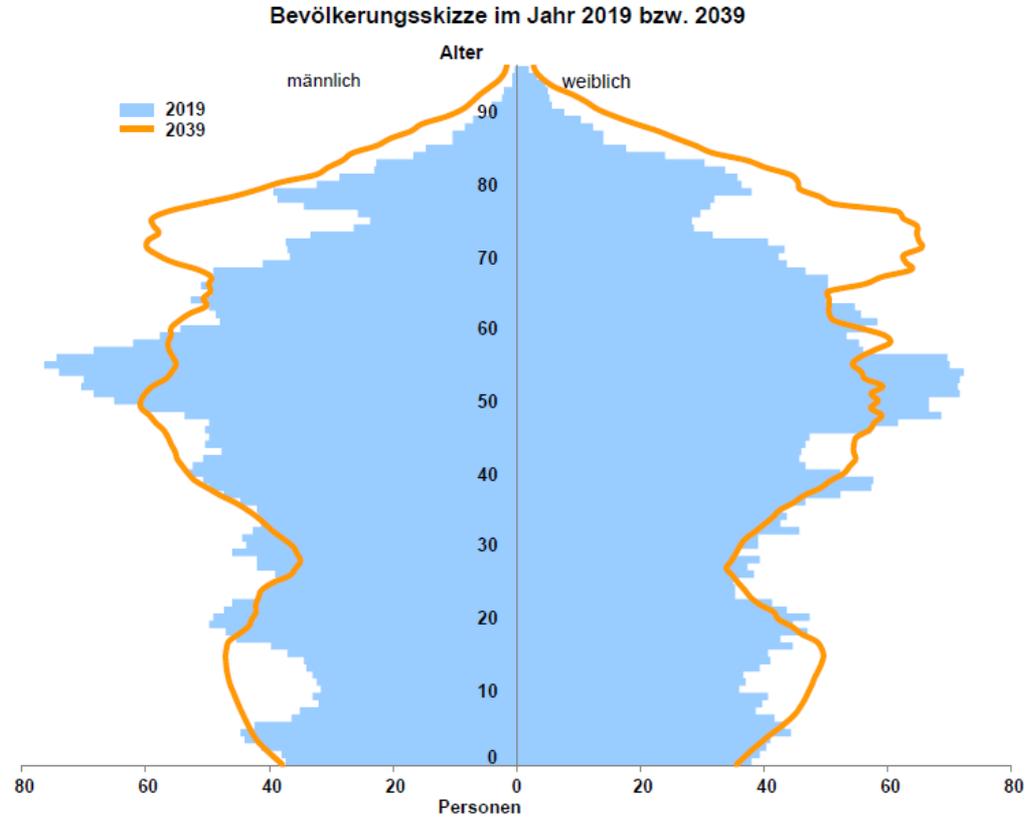
## 5. Durchschnittsalter, Jugend- und Altenquotient der Bevölkerung seit 2012

Jahr	Durchschnittsalter			Jugend-quotient	Alten-quotient
	insgesamt	männlich	weiblich		
2012	42,4	41,8	43,0	35,5	29,7
2013	42,9	42,2	43,5	35,0	31,1
2014	43,0	42,5	43,4	34,5	31,3
2015	43,1	42,7	43,6	34,9	31,8
2016	43,4	42,9	43,9	35,0	32,9
2017	43,7	43,2	44,3	34,4	33,7
2018	43,7	43,2	44,2	34,3	34,0
2019	43,9	43,5	44,3	34,0	34,7
2020	44,1	43,7	44,5	33,7	35,7
2021	44,3	43,9	44,7	33,9	36,3



\* Daten und Grafiken: Bayerisches Landesamt für Statistik

# Vereinsumfeld



\* Daten und Grafiken: Bayerisches Landesamt für Statistik

# Situation im Vergleich zum Markt und anderen Vereinen (Konkurrenz: aktuell, potentiell)

- Nachfrager
  - ⦿ Intern: Mitgliederbefragung BTV-unterstützt
    - wird durchgeführt



# Pause



# SWOT-ANALYSE

BTV Vereinsberatung



# SWOT-Analyse des Vereins

## Stärken

- Mitgliedergewinnung
- D50-Team
- Familiäre Atmosphäre
- Angebote für die ganze Familie
- Schöne Anlage
- Offen für Alle
- Geringer Preis
- Positive freundliche Stimmung
- Jugendarbeit
- Moderne Infrastruktur
- Ausreichend Parkplätze
- Super Gastro

## Schwächen

- Außerhalb des Ortes
- Gruppenaufteilung Training
- Zu wenige Angebote
- Fehlende Leistungsorientierung
- Grüppchenbildung
- Trainersituation
- Keine Tennishalle
- Kommunikation
- Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen

# SWOT-Analyse des Vereins

## Chancen

- Bessere Vermarktung
- Talentino-Konzept
- Aktuelle Mitgliederentwicklung
- Viele Neubürger
- hohe Geburtenzahl in Gemeinde
- Gemeinde
- Guter Wirt
- Kooperationen

## Risiken

- Überalterung
- Abwerbung
- Preiserhöhung
- Finanzielle Unsicherheit der Zukunft
- Kannibalismus der Abteilungen
- Fehlende Angebote
- Dezentrale Lage
- Wenige Events

# IMAGE-ANALYSE

BTV Vereinsberatung



# IST-Image-Analyse (Eigenwahrnehmung vs. Fremdwahrnehmung)



Stimmen Eigen- und  
Fremdwahrnehmung überein?

# IST-Image-Analyse (Eigenwahrnehmung vs. Fremdwahrnehmung)

Eigenwahrnehmung	Fremdwahrnehmung
Freundlich	Gute Bewirtung
Positive Atmosphäre	„die da draußen am Aicha“
gepflegt	Elitär
Gemütlich	Teuer
Familienfreundlich	Schöne Anlage
Offen	Freundliche Spieler
Gesellig	(sportlich) unbekannt
Generationenübergreifend	
Günstig	
Freizeit- bis wettkampfsportorientiert	

# SOLL-Image-Analyse

So soll der Verein wahrgenommen / dafür soll unser Verein stehen)

SOLL-Image	
Positiv	Familiär
Offen	Fair
Herzlich	Miteinander
Gesellig	bekannt
Gemütlich	Freizeit- bis wettkampfsportorientiert
Wohlfühlen	

# BISHERIGE HAUPT- ZIELGRUPPEN

BTV Vereinsberatung



# Bisherige Hauptzielgruppen

---

## Bisherige Hauptzielgruppen

Familien

# Feedback/Abschlussrunde



# Vielen Dank für die konstruktive Zusammenarbeit!

## Jetzt wissen wir:

- WO STEHT DER VEREIN!

## Im zweiten Schritt legen wir fest:

- WO WOLLEN WIR HIN?



# Zeitstrahl für das weitere Vorgehen



## Mögliche Themen und Inhalte des nächsten Vereinsberatungs-Termins:

- Reflexion 1. VB-Termins
- Erstellung „Leitbild“
- Festlegung „Zielgruppen“
- Festlegung „Top-Ziele“
- Festlegung „mittelfristige Teilziele“
- Entwicklung „Strategie“

# Ihre Ansprechpartner



**Julia Höhn**

Leiterin Vereinsberatung und Entwicklung

**Bayer. Tennis-Verband e.V.**

Im Loh 1

82041 Oberhaching

Fon +49 (0) 89 628179 27

julia.hoehn@btv.de



**Marco Kummer**

Vereins- und Trainerberater Südbayern

**Bayer. Tennis-Verband e.V.**

Im Loh 1

82041 Oberhaching

Fon +49 (0) 89 628179 40

marco.kummer@btv.de