

# Sieben Jahre BTV-Vereinsberatung – Zeit für ein Resümee!

Seit 2016 bietet der BTV seinen Mitgliedsvereinen eine individuelle Vereinsberatung an. Zwei hauptamtliche Vereinsberater haben mittlerweile über 400 Vereine und 35 Trainer:innen beraten. Die Vereinsberatungen gliedern sich in Fachberatungen und Vereinsentwicklungsberatungen. Letztere beinhalten in der Regel drei intensive Workshops mit einem Projektteam des Vereins, sodass in den vergangenen sieben Jahren insgesamt 660 Beratungstermine stattgefunden haben. Die Trainerberatung wurde 2020 offiziell in das Programm aufgenommen – sie umfasst Themen wie Vertragsgestaltungen, Marketing, den Aufbau einer Tennisschule oder Angebote und Preispolitik.

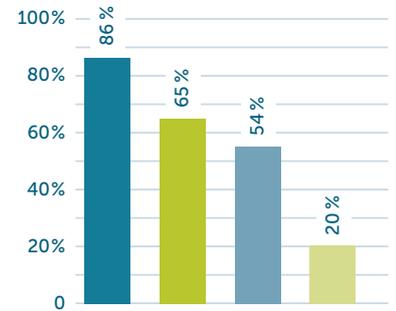
**E**ins vorab: Die Vereinsberatung kann jeder Verein nutzen, egal ob groß oder klein, erfahrenes Vorstandsteam oder neu gewählte Ehrenamtliche. Die Berater stellen sich individuell auf die Belange ihrer ‚Kunden‘ ein“, sagt BTV-Vizepräsidentin Sabine Mayer, die für das Ressort Vereinsberatung, Ausbildung und Sportentwicklung verantwortlich ist.

Bei der Vereinsentwicklungsberatung geht es darum, den Verein tiefgründig zu analysieren und strukturell neu aufzustellen. Gemeinsam mit dem Projektteam entwickelt der BTV-Vereinsberater ein Leitbild und definiert Hauptzielgruppen. Es entsteht ein Fünf-Jahresplan, in dem Teilziele und Top-Ziele formuliert werden. Meist geht es bei den Zielen um Mitglieder- und Mannschaftsentwicklung, es werden aber auch qualitative Ziele wie Trainings- und Sportangebote definiert. Auch der Finanzhaushalt kann Thema der Zieldefinition sein. Dabei ist es wichtig, dass die Ziele SMART formuliert werden. Das heißt, sie müssen spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert sein. Beim Thema Mannschaftsentwicklung im Damen-Bereich kann so ein Ziel beispielsweise lauten: „In fünf Jahren gelingt es uns, zwei weitere Damen-Teams im Altersbereich 30 bis 50 zu etablieren. Die aktiven Damen spielen mindestens in der Landesliga 2 und werden größtenteils aus vereinseigenen Jugendlichen gestellt, die aktiv in die Mannschaft integriert werden“.

Vereine, die eine Fachberatung in Anspruch nehmen, kommen mit ganz konkreten Fragen auf die Berater zu. Hier geht es oftmals darum, Infrastrukturthemen ins Laufen zu bringen, die Zusammenarbeit mit den Trainer:innen zu verändern, sich gegen das Thema „Scheinselbstständigkeit“ abzusichern, Tipps zum Vereinsmanagement zu erhalten oder ein Sponsoringkonzept zu entwickeln.

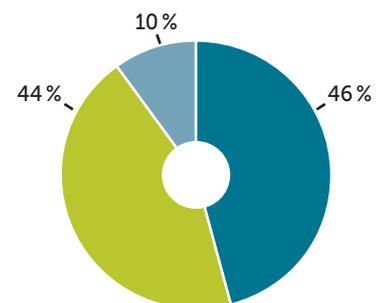
Zusätzlich zu den Workshops, die vorwiegend vor Ort in den Vereinen stattfinden, begleiten die Vereinsberater die Projekte natürlich fortlaufend auf unterschiedlichsten Kommunikationswegen. Grafik 1 zeigt, auf welchen Wegen die Vereine mit den Beratern in Kontakt stehen.

Um die Qualität der Vereinsberatung hochzuhalten und an die Wünsche der Vereine anzupassen, hat der BTV in den vergangenen Wochen eine Befragung unter den beratenen Vereinen durchgeführt. 102 Clubs beteiligten sich an der Umfrage.



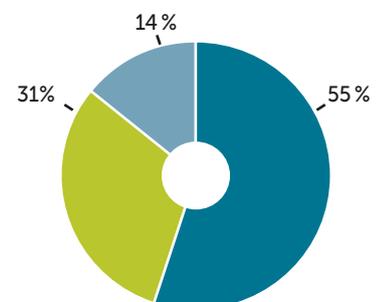
Grafik 1  
Kommunikationsformen mit dem Berater (Mehrfachantworten)

- Persönlich
- Per Mail
- Telefonisch
- Online



Grafik 2  
Die Vereinsentwicklungsberatung hat uns motiviert

- Trifft völlig zu
- Trifft eher zu
- Trifft eher nicht zu

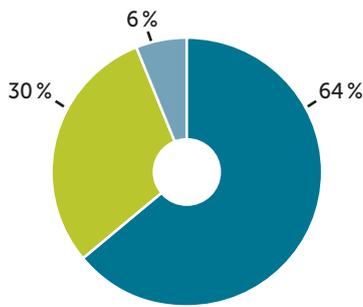


Grafik 3  
Die Vereinsentwicklungsberatung hat uns in unserem Projektvorhaben bestärkt

- Trifft völlig zu
- Trifft eher zu
- Trifft eher nicht zu

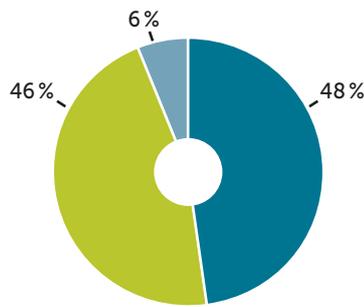
Tabelle 1  
Ich empfand die Vereinsberatungsentwicklung als ...

	wertschätzend	unterstützend	professionell	strukturiert	impulsgebend	informativ
Trifft völlig zu	83%	77%	80%	83%	65%	72%
Trifft eher zu	15%	21%	20%	17%	27%	28%
Trifft eher nicht zu	2%	2%	–	–	8%	–
Trifft überhaupt nicht zu	–	–	–	–	–	–



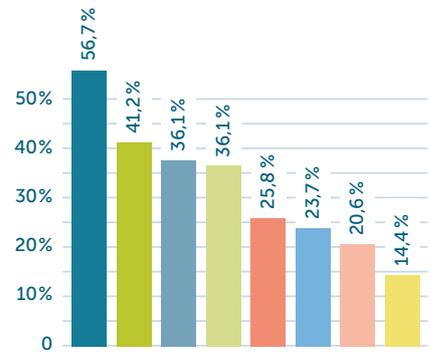
**Grafik 4**  
Durch die Fachberatung erhielten wir Informationen, die wir vorher nicht hatten

- Trifft völlig zu
- Trifft eher zu
- Trifft eher nicht zu



**Grafik 5**  
Durch die Fachberatung erhielten wir konkrete Handlungsempfehlungen

- Trifft völlig zu
- Trifft eher zu
- Trifft eher nicht zu



**Grafik 7**  
In diesen Maßnahmenbereichen wurden die Vereine aktiv (Mehrfachantworten)

- Trainingsangebot
- Soziales Angebot | Vereinsleben
- Sportangebot
- Infrastruktur
- Marketing
- Interne Kommunikation
- Personal | Ehrenamt
- Finanzen

## Fast 100 Prozent Weiterempfehlungsrate

Eine zentrale Erkenntnis aus der Umfrage: 99,02 Prozent der Vereine würden die Vereinsberatung weiterempfehlen. Ein sehr deutlicher Qualitätsbeweis! Auch die weiteren ausgewerteten Antworten sprechen für sich. 90 Prozent der Befragten gaben an, dass die Vereinsentwicklungsberatung sie motiviert hat (siehe Grafik 2) und 86 Prozent der Vereine hat es in ihrem Projektvorhaben bestärkt. (siehe Grafik 3). 94 Prozent der Vereine, die eine Fachberatung in Anspruch genommen haben, erhielten Informationen, die sie zuvor noch nicht hatten (siehe Grafik 4) und ebenfalls 94 Prozent konnten mit konkreten Handlungsempfehlungen versorgt werden (siehe Grafik 5).

Tabelle 1 zeigt, dass die Vereine sehr zufrieden mit der Qualität der Beratung waren. 98 Prozent empfanden sie als wertschätzend und unterstützend, 100 Prozent als professionell, strukturiert und informativ. Immerhin 92 Prozent als impulsgebend.

Die Grafik 6 zeigt, dass 45 Prozent ihre Teilziele bereits komplett oder größtenteils erreicht haben. 38,6 Prozent haben sie zumindest teilweise erreicht. Die langfristigen Ziele konnten immerhin 78,3 Prozent der Vereine bereits komplett, größtenteils oder teilweise erreichen.

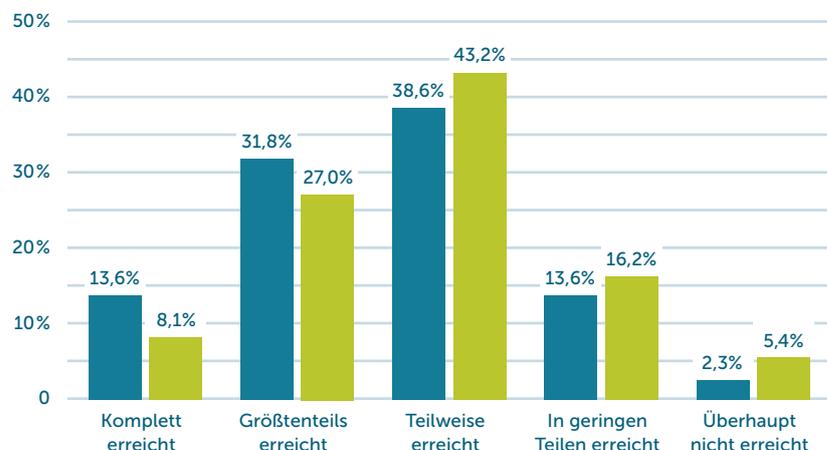
## Es braucht Mut für Veränderungen

Mit Vereinen, die ihre Ziele nur in geringen Teilen oder noch überhaupt nicht erreicht haben, werden die Berater Kontakt aufnehmen. Warum einige Themen noch nicht umgesetzt wurden, begründeten die Vereine z.B. damit, dass Corona die Weiterarbeit ausgebremst hat oder der Verein mit strukturellen Problemen zu kämpfen hat. Dazu ein Vereinsverantwortlicher: „Es fehlt eher am Mut, Dinge zu verändern. Die vorherige

Vorstandschaft möchte zudem weiter eifrig mitentscheiden. Wir haben eine zu große Vorstandschaft, um schnelle Entscheidungen fällen zu können.“ Dass Vereine oftmals träge sind, was neue Entwicklungen angeht, ist dem BTV-Vereinservice durchaus bewusst. Es müssen sämtliche Ehrenamtler überzeugt sein und nicht zuletzt auch die Mitglieder. Daher empfiehlt es sich, eine Mitgliederbefragung durchzuführen und die Mitglieder bei einer gut vorbereiteten Jahreshauptversammlung mit ins Boot zu holen. Auch hierbei unterstützt die BTV-Vereinsberatung gerne.

Grafik 7 zeigt, in welchen Bereichen die Vereine nach der Vereinsentwicklungsberatung und Fachberatung Maßnahmen entwickelt haben. „So viel Engagement im Ehrenamt macht Hoffnung, dass wir gemeinsam die positive Mitgliederentwicklung und die zukunftsfähige Gestaltung der Vereine im Bayerischen Tennis-Verband weiter voranbringen können“, zeigt sich Vizepräsidentin Mayer zuversichtlich.

**Die Übersicht zu sämtlichen Beratungsangeboten finden Sie unter diesem QR Code. Zögern Sie nicht, die Berater zu kontaktieren und Ihren Verein oder Ihr Trainingsangebot fit für die Zukunft zu machen!**



**Grafik 6**  
Haben Sie die Ziele aus der Vereinsentwicklungsberatung erreicht?

- Teilziele (1-Jahresplan)
- Topziele (5-Jahresplan)