

TC Augsburg Siebentisch

„Geht nicht, gibt's nicht!“

Verein mit der besten Mitgliederentwicklung 2010/2011

Der TC Augsburg Siebentisch wurde am Verbandstag zum Verein mit der besten Mitgliederentwicklung 2010/2011 ausgezeichnet. Jakob Schweyer, erster Vorstand des TCA erläutert, wie eine Steigerung der Mitgliederzahlen von 25 Prozent gelingen kann.

Im Beisein von Sportbürgermeister Peter Grab und dem Ehrenmitglied Dr. Hans Curtius (2. v. l.) begrüßten die Vorsitzenden Jakob Schweyer (l.) und Werner Leinfelder (r.) zwei neue Familien und somit die 600. Mitglieder im TCA.

**Herr Schweyer was ist Ihr Erfolgsrezept?**

Unsere Philosophie lautet „Geht nicht, gibt's nicht!“. Wir sind offen für jegliche Vorschläge aus den eigenen Reihen und für Konzepte des BTv. Als talentino-Club können wir zahlreiche Ideen und Vorgaben nutzen, die für unsere Tennisassistenten, C-Trainer, FSJ'ler und talentino-Beauftragten eine große Hilfe sind. Ob diese Maßnahmen funktionieren, hängt von den unterschiedlichsten Rahmenbedingungen ab. In monatlichen Kommissionssitzungen wird entschieden, ob ein Projekt erfolgreich ist und fortgesetzt wird, oder ob wir neue Ideen entwickeln sollten.

Im direkten Umfeld des TC Augsburg befinden sich zahlreiche weitere Tennisvereine. Wie gehen Sie mit dieser Konkurrenzsituation um?

TC Augsburg Siebentisch

Einwohner: 268.357. **Plätze:** 19 Freiplätze, 4 Hallenplätze. **Mannschaften:** 32 Teams. **Trainer:** Tennisschule (10 Trainer). **Konkurrenzsituation:** 5 Vereine im Umkreis von 8 Kilometern. **Internet:** www.tc-augsburg.de

Ich zähle 25 Vereine aus Augsburg und Umgebung zu unserer Konkurrenz. Wir versuchen ständig, uns von deren Angeboten abzuheben. Die regelmäßige Berichterstattung in der Presse über sportliche Erfolge und neuartige Entwicklungen steigert unseren Bekanntheitsgrad. Ein professioneller Auftritt, der sich auf der Homepage, auf Flyern und natürlich auf dem Platz selbst widerspiegelt, verschafft ein positives Image. Die Mund-zu-Mund-Propaganda der zufriedenen Mitglieder trägt auch einen Großteil zur Steigerung der Mitgliederzahlen bei.

Welche Maßnahme würden Sie als die effektivste zur Mitgliedererwerbung und -bindung beim TCA bezeichnen?

Ohne die vertragliche Bindung an die Tennisschule Hell mit mittlerweile über zehn Trainern hätten wir diese Entwicklung nicht erreichen können. Die Trainer sind Dreh- und Angelpunkt unseres Clubs und unserer Grundschulinitiative. Durch kostenlose Schnupperstunden in aktuell zehn Schulen und Zusatzangebote auf unserer Anlage konnten wir in den letzten drei Jahren ca. 300 Kinder und zahlreiche Eltern für den Tennissport begeistern. Auch die Einstellung eines FSJ'lers, der uns bei den zahlreichen Aktionen unterstützt, war sehr wichtig.

Sind Sie mit Ihren Aktionen je auf Widerstand bei den Mitgliedern gestoßen?

Durch die Mehrzahl an Tennisspielern und Aktionen, wie Freshman oder Damentennis, bei denen ein Teil der Plätze reserviert wird und bei der Vielzahl an Jugendtrainings, kommt es bisweilen zu Engpässen auch auf unserer großzügigen 19-Platz-Anlage. Zum Glück genießt unser „Italiener“ im Clubheim Kultstatus, so dass es sich lohnt, Zeit auf der Terrasse zu verbringen. Auch die festinstallierten Midcourtlinien auf zwei Plätzen führten anfangs zu Verwirrung. Vor Begeisterung leuchtende Kinderaugen auf dem „eigenen“ Platz rechtfertigen die Mühen. Seit einiger Zeit entwickelte sich eine echte Aufbruchsstimmung im Club. Unser oberstes Ziel ist es, dass sich alle – von jung bis älter, ob aktiv oder passiv, beim Tennis oder gesellschaftlich – in unserem TCA wohlfühlen!

J. Lössl

Auszug aus der TOP 10 der Maßnahmen zur Mitgliedererwerbung und -bindung

(Die ausführliche Version finden Sie unter: www.btv.de > Vereinsberatung > Vereinsmarketing > Die Besten in Bayern)

1. Vertragliche Bindung einer Tennisschule (über 10 Trainer/innen)
2. Einstellung eines FSJ'lers
3. Grundschulinitiative (Tennis-Schnupperangebot an 10 Grundschulen + Anschlussangebote)
4. Breitensportangebote (Freshman, Schnuppertennis, Damentennis)
5. Sportangebote (Fußball, Slacklining, LifeKinetik-Kurse, Radtouren, Skifahren)
6. Jugendförderung (monatliche Turniere, kostenloses Kindertraining, talentino-Club)
7. Veranstaltungen/Events (Feste, Ausflüge, Vortragsreihen von Medizin bis Erbrecht)
8. Mannschafts- und Turnierspieler (32 Mannschaften, LK-Turniere, schwäb. Kleinfeldturnier)
9. Interne Kommunikation zur Förderung der Aufbruchsstimmung (regelmäßige Infobriefe, Mails, Aushänge, handschriftliche Einladungen, Joggen mit der Vorstandschaft, Geburtstagsgrüße)
10. Öffentlichkeitsarbeit und Marketing (regionale Presse, Facebook, Homepage, Wurfzettel, Anzeigen, Teilnahme an sportpolitischen Veranstaltungen, Einladen des Sportbürgermeisters zur Punktspielrunde, Online-Platzbuchungssystem, Firmenfeiern)