

TSV Berlin-Wittenau: Ein Sportverein fördert sich selbst

Wirtschaftspartnersuche mit dem Sportausweis

Mit dem Deutschen Sportausweis steht Sportvereinen ein kostenfreies Medium für die Suche nach Wirtschaftspartnern und Sponsoren zur Verfügung. Wir möchten Ihnen an einem Beispiel aus der Vereinspraxis zeigen, wie gut das funktionieren kann: Der TSV Berlin-Wittenau 1896 e.V. hat nach der Einführung des Deutschen Sportausweises als Vereinsausweis eine regelrechte Marketing-Offensive gestartet. Innerhalb weniger Wochen konnten so - zusätzlich zu den bestehenden Partnern - acht lokale Unternehmen als Vorteilspartner gewonnen werden. Wir haben uns mit Frau Susanne Jurchen, im Vorstand des TSV für die Öffentlichkeitsarbeit zuständig, über das Projekt unterhalten.



Schon vor der Einführung des Deutschen Sportausweises bestanden beim TSV Pläne, den eigenen Vereinsausweis für die Suche nach Wirtschaftspartnern einzusetzen. Da die bestehenden Ausweise jedoch eher unscheinbar waren und wenig genutzt wurden, wollte man zuerst über Sponsoren neue Ausweise finanzieren. Da kam der Deutsche Sportausweis natürlich sehr gelegen: „Durch den kostenlosen Sportausweis müssen wir kein Geld mehr in die Ausweise stecken und können alle Vorteile direkt an unsere Mitglieder weitergeben. Sicher war dieses Argument auch ausschlaggebend dafür, dass wir uns dem Deutschen Sportausweis angeschlossen haben“, so Frau Jurchen.

Das Konzept des TSV

Nachdem der Sportausweis vorlag, machte man sich direkt ans Werk. In Eigenarbeit wurde eine Broschüre für mögliche Wirtschaftspartner erstellt, die neben einer ausführlichen Beschreibung des Partner-Konzepts und der nötigen Schritte auch gleich ein Antwortformular enthielt. Die Broschüre finden Sie auf der Webseite des TSV Berlin-Wittenau unter www.tsv-berlin-wittenau.de.

Die drei bestehenden Partner des TSV waren sofort überzeugt. Zusätzlich wurde das Partnergesuch aber auch an für den Verein interessante Firmen verschickt und die Mitglieder aufgefordert, ihren Verein bei der Partnersuche zu unterstützen. Ein engagiertes Mitglied erklärte sich bereit, das Konzept persönlich in den Unternehmen vorzustellen, zu erklären und auch Gespräche zur Nachbereitung zu führen. Schnell konnten so acht neue Partner gewonnen werden. Drei weitere Unternehmen haben aktuell bereits ihre mündliche Zusage gegeben. „Und es werden ständig mehr“, freut sich Frau Jurchen.

TSV Berlin-Wittenau 1896 e.V.
„Die Fitmacher“

Schon dabei?
Wer anmeldet!

Mehr als 2.500 neue Kunden für Sie
und umfangreiche Werbemöglichkeiten
- ohne zusätzliche Kosten!

Die Erfahrungen

Es zeigte sich sehr schnell, dass vor allem der direkte Kontakt zu den Unternehmen Erfolg versprach. Während auf die verschickten Anfragen kaum Resonanz kam, konnten im direkten Gespräch viele Unternehmer überzeugt werden. „Die Skepsis ist eben doch sehr groß“, sagt Frau Jurchen. „Heutzutage werden die Unternehmen mit Anfragen und Werbemöglichkeiten überflutet. Auch sogenannte Lockangebote, die sich im Nachhinein als sehr kostspielig und erfolglos herausstellen, machen uns das Leben nicht leicht. Auch wenn wir versichern, dass unser Angebot keine Kosten verursacht und man davon ausgehen sollte, dass jedes Unternehmen kostenlose Werbung gerne annimmt, ist es sehr schwierig erst einmal mit den Verantwortlichen ins Gespräch zu kommen.“

Dennoch lassen sich die engagierten Vereinsarbeiterinnen und Vereinsarbeiter des TSV Berlin-Wittenau nicht entmutigen und sind sicher, dass ihr Modell zur Wirtschaftspartnersuche auch bei anderen Vereinen funktioniert. „Wir haben zwar den Vorteil, dem Partner 2.500 potenzielle Neukunden anbieten zu können, aber grundsätzlich sollte es auch kleinen Vereinen gelingen damit Erfolg zu haben. Auch zwanzig Neukunden sind für jedes Unternehmen interessant, da durch die Werbung über den Sportausweis ja keine Kosten verursacht werden. Vielleicht müssen kleinere Vereine ihre Partner genauer auswählen oder sich mit anderen Vereinen aus der Umgebung zusammentun“, rät Frau Jurchen.

Ausblick und weitere Pläne

Nicht zuletzt dank der Anstrengungen von Frau Jurchen und ihren Mitstreitern wird der Deutsche Sportausweis sehr gut von den Vereinsmitgliedern angenommen. Mitglieder melden sich aktiv bei der Vereinsführung, wenn sie ihren Sportausweis noch nicht erhalten haben. Dies macht deutlich, dass der Sportausweis die Zugehörigkeit zum Verein unterstreicht und eine besondere Bedeutung für die Mitglieder hat.

„Wir hoffen, dass der Sportausweis ein weiterer Baustein in der Mitgliederbindung wird. Da alle Mitglieder des Vereins den Sportausweis erhalten, hoffen wir in Zukunft auch Familienmitglieder oder Freunde als Fördermitglieder zu gewinnen, die mit einem kleinen Beitrag den Verein unterstützen und als „Gegenleistung“ die Vorteile des Sportausweises nutzen können“, sagt Frau Jurchen.

Bis dahin will der TSV aber noch weitere Vorteilspartner für sich gewinnen und auch die Vielfalt der vertretenen Branchen erhöhen. Auch der Einsatz des Sportausweises als Eintrittskarte zum Schwimmbad oder zu Veranstaltungen des Vereins wurde bereits angedacht.