

## Berner Sport Forum – 19. Januar 2017 – Tissot Arena Biel Die Ergebnisse aus den vier Modulen

### 1. Sportinfrastruktur «Gemeinsam statt alleine!»

#### Fakten\*

21'000 Anlagen, davon 14% Hallen- und Freibäder und 12% Mehrzweckhallen mit rund 85'000 Vollzeitangestellten.

24% der Bruttowertschöpfung in der Sportwirtschaft werden durch Sportanlagen generiert (zum Vergleich: 30% durch Sporttourismus und Medien, 23% Durch Sportvereine/-dienstleister und 12% Sporthandel).

CHF 2.62 Milliarden Wertschöpfung mit 23'230 Vollzeitstellen, rund ein Drittel davon decken die Gymnastik-/Fitnessanlagen und Bergsportanlagen ab.

\*Sport und Wirtschaft Schweiz - Wirtschaftliche Bedeutung des Sports in der Schweiz (BASPO/Soceco, 2016)

#### Aussagen

Die Lebenszykluskosten belaufen sich auf rund 80% auf Betriebs- und 20% auf Erstellungskosten.

Der richtige Moment für Erneuerung wird meistens verpasst.

Die Standortgemeinde findet nur selten Partner in der Sanierung oder Neubau.

Schwerfällige und langfädige Prozesse zwischen 10 und 20 Jahren oder mehr. Häufig steht nur der Breitensport im Vordergrund, weniger der Nachwuchs- oder Leistungssport.

Investitionskosten politisch wichtiger als die Betriebskosten, die um ein Vielfaches höher sind als die Investitionskosten ...

#### Mögliche strategische Ansätze

<b>Eigeninitiant</b> privat finanziert mit Zuschüssen öff. Hand Beispiele: Raiffeisenhalle in Schönühl, Hallenprojekt BSV Muri	<b>Öffentliche Hand</b> rein öffentliche finanziert – im Verbund Beispiele: Agglomeration Luzern (gescheitert), St. Gallen (in Bearbeitung), Dielsdorf; Sporthalle Weissenstein in Bern/Köniz
<b>Investor</b> Drittfinanziert mit Zuschüssen öff. Hand Beispiele: Tissot Arena in Biel, geplantes Fussballstadion Zürich	<b>Öffentliche Hand</b> rein öffentliche finanziert – alleine Beispiel: Das Gros der Sportanlagen

#### Inputs aus der Diskussion (Morgen)

Privatinitiativen – liegt es an den Clubs und Vereinen, die Infrastruktur selber zu entwickeln und die öffentliche Hand ist Trittbrettfahrer? Welche Faktoren müssten vorliegen, damit dies im Umfeld der eigenen Vereine gelingen könnte?

Regionale Lösungen anstreben	Es braucht Persönlichkeiten als Zugpferde	Bedürfnisse überregional clustern/bündeln	Unterschiede berücksichtigen: Outdoor / Indoor – Teamsport / Einzelsport
Öffentliche Hand für den Schulsport als Mieter	Materialaufwand Schneesport => gleichbedeutend wie Aufwand Infrastruktur	Verteilung der Sportfondsgelder	Mittels Events den Bau der Infrastruktur promoten
Einfache Lösungen anstreben			

#### Inputs aus der Diskussion (Nachmittag)

Verbundlösungen – ein Ansatz für die Zukunft? Welche Faktoren müssten vorliegen, damit ein solcher Verbund in den Regionen gelingen könnte?

Kanton steuert via Beiträge die Zusammenarbeit der Gemeinden	Mit Standards in der Infrastruktur arbeiten	Gemeindeübergreifende, kantonsweite online-Bewirtschaftung	Kantonale Stelle zur Vernetzung schaffen
Sportanlagenkosten verbindlich zwischen den Gemeinden via Verordnungsweg regeln	Nutzungszeiten Randzeiten nd Weekends verbessern	Regionale / kantonale Sportstättenplanung inkl. Mobilität	Verbesserung der öff. Erreichbarkeit der Sportanlagen

## 2. Finanzierung «Neue Wege zu mehr Geld»

### Input-Referenten:

consulting sportmarketing  
fundraising (Wacker Thun)  
Fred Bächer, Inhaber  
Telefon: +41 79 356 67 46  
Mail: [info@csf-baecher.ch](mailto:info@csf-baecher.ch)  
Webseite: [www.csf-baecher.ch](http://www.csf-baecher.ch)

I believe in you  
Mike Kurt und Fabian Kauter – Gründer  
Telefon: +41 31 544 35 20  
Mail: [support@ibelieveinyou.ch](mailto:support@ibelieveinyou.ch)  
Webseite: [www.ibelieveinyou.ch](http://www.ibelieveinyou.ch)

Privatpersonen als Geldgeber  
Benjamin Seitzinger, Notar  
Telefon: +41 62 956 60 80  
Mail: [b.seitzinger@notariat-fankhauser.ch](mailto:b.seitzinger@notariat-fankhauser.ch)  
Webseite: [www.notariat-fankhauser.ch](http://www.notariat-fankhauser.ch)

### Fazit: Es gibt neue Wege zu mehr Geld. Drei Beispiele.

Dem **Handballverein Wacker Thun** ist es gelungen, innerhalb von knapp 10 Jahren das Budget von CHF 1,2 Mio. auf CHF 2,2 Mio. zu erhöhen. Diese Entwicklung basiert nicht auf Zufall, sondern auf einem soliden Plan in sechs Schritten «IMPULS»:

- Image verbessern mit ehrlichem Handwerk und familiären Werten.
- Massnahmenpaket mit klaren Zieldefinitionen in der Jugendförderung mit einer Teilprofessionalisierung und verbesserter Kommunikation.
- Partnerschaften mit übersichtlichen und verständlichen Leistungen und Gegenleistungen, sowie kundenorientieren, individuellen Lösungen.
- Umgang und Beziehungen mit Teamplaying, d. h. alle Verantwortungsträger arbeiten mit an der Vereinsvermarktung. Gestellt wird die Frage «Was müssen wir als Verein tun, damit er unterstützt wird?» Damit ergibt sich eine kundenorientierte Argumentation.

- Leistungsbewusstsein für den Sport aber auch für das Umfeld inkl. Vermarktung.
- Sag danke! Mit wertschätzenden Massnahmen, Mitspracherechten von Hauptpartnern, Networking und weiteren Massnahmen werden Partner an den Puls des Vereins geführt.

Die weltweit erfolgreichste Crowdfunding Plattform im Sport: **I believe in you!** Die Plattform hat sich in den letzten Jahren einen Namen weit über die Schweizergrenzen hinaus geschaffen. Mit einer Erfolgsquote von 85% (!) im Jahr 2016 und einem Volumen von CHF 4,3 Mio. seit 2013 wurden für den Sport neue Geldmittel generiert. Mit dem Konzept von kleineren Beiträgen (z. B. von Familienmitgliedern, Freunden, Social media community etc.) werden nicht bestehende Finanz- oder Sponsoringquellen «angezapft», sondern vielmehr **zusätzliche Geldmittel** erschlossen. Hier gilt das Motto «yes, we can – we will – we do it!»

Ein sensibles Thema sind **Gelder, die von Privatpersonen** zur Verfügung gestellt werden. Das Thema führt von einfachen Spenden über das Mäzenentum zu Beiträgen, die über sportfördernde Institutionen führen, bis zur Berücksichtigung in einem Testament (Vermächtnis). Sowohl im Sozial- als auch im Kulturbereich sind diese Geldflüsse eher angesagt als im Sport. Steht dem Sport die Pietät im Weg? Wir wissen es nicht. Eine Frage jedoch, die weiterverfolgt werden sollte.

Und nicht zu vergessen ist die finanzielle Unterstützung durch den Sportfonds des Kantons Bern: [www.be.ch/sportfonds](http://www.be.ch/sportfonds)

### 3. Personal-Ressourcen

#### «Wo sind die Ehrenamtlichen und Freiwilligen geblieben?»

##### Input-Referenten:

Swiss Volunteers  
 Ilaria Esposito,  
 Leiterin Swiss Volunteers  
 Telefon: +41 31 359 75 16  
 Mail: [ilaria.esposito@swissvolunteers.ch](mailto:ilaria.esposito@swissvolunteers.ch)  
 Webseite: [www.swissvolunteers.ch](http://www.swissvolunteers.ch)

Zukunftsatelier  
 Fränk Hofer, Sportmanager  
 Telefon +41 79 353 30 10  
 Mail: [frank@zukunftsatelier.ch](mailto:frank@zukunftsatelier.ch)

Fazit: Die Ehrenamtlichen sind enorm wichtig; Ohne sie können Vereine und Sportevents auch in Zukunft nicht existieren.

Die **Wertschätzung** bildet dabei das Fundament der ehrenamtlichen Tätigkeit. Die Wertschätzung kann auf viele Arten ausgedrückt werden, wie z. B. Dank, Helferfest, T-Shirts schenken u. v. a. m.

Die Vereine müssen **Ziele** und **Visionen** definieren, damit transparent ist, wohin man will und die Ehrenamtlichen motiviert und engagiert bleiben. Dies bedeutet auch, dass eine möglichst **langfristige** und nachhaltige **Planung** vorliegt. Ein Verein muss seine **Werte** und seine **Kultur** leben, um Identifikation und Begeisterung zu schaffen.

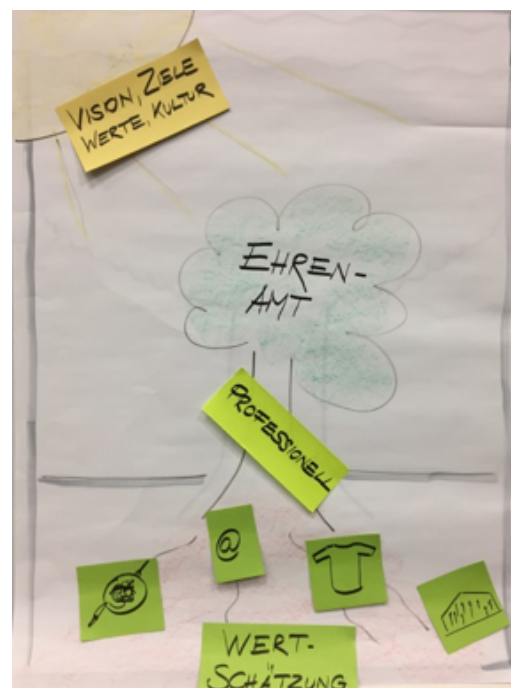
Die Vereine und Veranstaltungen müssen **professionell** arbeiten:

- Aus- und Weiterbildungen ermöglichen
- Aufgaben und Verantwortungen klar definieren (auch die Anzahl Einsatzstunden [Arbeitszeit], die erwartetet werden)
- Arbeitszeugnisse ausstellen
- Innovativ sein wie z. B. Jobsharing und Göt-tisystem

Eine Möglichkeit, um Ehrenamtliche zu gewinnen, bietet die nationale Plattform «**Swiss Volunteers**». «Swiss Volunteers» will die enorme Volunteer-Energie im Schweizer Sport kanalisieren, koordinieren und honorieren. Die Plattform richtet sich an:

- **Personen**, die sich ehrenamtlich im Schweizer Sport engagieren möchten.
- **Sportveranstalter**, die ihre Veranstaltung nur dank Freiwilligen durchführen können und die das Engagement ihrer ehrenamtlichen Helfer besser planen und honorieren möchten.

Auch mit Hilfe dieser Plattform müssen die Vereine und/oder Veranstalter das Ehrenamt fördern, das freiwillige Engagement wertschätzen und anerkennen sowie verdanken. Der Sport als Lebensschule darf unter keinen Umständen an Bedeutung verlieren, denn die sinnvolle ehrenamtliche Arbeit zugunsten von Mitmenschen und das Erlernen von **Handlungskompetenzen** in diesem Zusammenhang ist ein wichtiger Wert in unserer Gesellschaft.



## 4. Der Verein als Organisationsmodell «Ein Auslaufmodell oder Erfolgsgarant?»

### Input-Referenten:

Stadt-Turnverein Bern  
«Der STB funktioniert»  
Theo Pfaff, Präsident  
Telefon: + 41 79 668 19 52  
Mail: praesi@stb.ch  
Webseite: www.stb.ch

Uni Bern – Institut für Sportwissenschaft  
Sigi Nagel, Direktor  
Telefon: +41 31-631-5153  
siegfried.nagel@ispw.unibe.ch  
Webseite: www.ispw.unibe.ch

Wir sind uns einig: Die Vereine haben eine wichtige Rolle in der Gesellschaft und sind deren Hoffnungsträger.

Die Vereine müssen jedoch im Wandel bleiben! Das heisst, die Vereine müssen **Ziele** und **Visionen** definieren, damit transparent ist, wohin man will und die Mitglieder motiviert und engagiert bleiben. Dies bedeutet auch, dass eine möglichst **langfristige** und **nachhaltige Planung** vorliegen muss.

Diese Herausforderung kann nur gemeistert werden, wenn...

... sich die Vereine nicht selber neu erfinden wollen und kleinkariert denken. Bereits vorhandenes Wissen und Ressourcen sollen abgeholt und genutzt werden. Sei es von der öffentlichen Hand wie der Gemeinde, des Kantons oder vom BASPO, sowie den Dienstleistungen von Swiss Olympic (z. B. Sportclic.ch), aber auch sollen sich die Vereine unter einander besser austauschen und vernetzen.

... **der Verein** seine Strukturen gesund und bedürfnisorientiert aufgestellt hat, damit die Organisation und das Führen des Vereins erfolgsversprechend, effektiv und effizient funktioniert. Der Weg über die Professionalisierung ist vielversprechend. Professionell heisst nicht nur Arbeit mit Geld zu entschä-

digen, sondern auch Prozesse, Strukturen, Konzepte, Checklisten, Richtlinien, Reglemente, Vorlagen, etc. den heutigen Bedürfnissen und Ambitionen entsprechend anzupassen. Vor allem in den administrativen und betriebswirtschaftlichen Themengebieten liegt noch viel Potential brach. Vorsicht ist geboten, wenn Profis mit Ehrenamtlichen in einer Organisation tätig sind.

... **der Verein** das Ehrenamt fördert, das freiwillige Engagement wertschätzt, anerkennt und verdankt. Der Sport als Lebensschule darf unter keinen Umständen an Bedeutung verlieren, denn die sinnvolle ehrenamtliche Arbeit zugunsten von Mitmenschen und das Erlernen von Handlungskompetenzen in diesem Zusammenhang ist ein wichtiger Wert in unserer Gesellschaft.

Der Mehrwert für den Einzelnen innerhalb eines Vereins, wie auch für die Gesellschaft ist...

- ... der soziale Zusammenhalt und die soziale Integration.
- ... die Entwicklung und Stabilisierung von Identität sowie von Werten und Normen.
- ... das Medium der politischen Sozialisation und «Schule der Demokratie».
- ... der Erhalt der Gesundheit.
- ... dass die Sportvereine vergleichsweise kostengünstig und effizient bestimmte wohlfahrtsrelevante Güter und Dienstleistungen erzeugen.

Nicht zu vergessen sind die Herausforderungen der Vereine

- Gewinn und Bindung (jugendlicher) Mitglieder
- Gewinn und Bindung Ehrenamtlicher
- Zielgerichtete Veränderungsprozesse zur Modernisierung
- Integration von Menschen mit erschwertem Zugang zum Vereinssport
- Sicherung finanzieller und infrastruktureller Ressourcen