

Protokoll des Informationsgesprächs zur Kooperation der Tennisabteilung des SV Postbauer mit der Tennisschule „SportGeschwister“

am 23.02.2018 um 20.00 Uhr
Gaststätte „Am Aicha“

anwesend: Irene, Barbara, Gerhard, Richard,

entschuldigt: Wolfgang, Hilmar, Monika

als Gast: Marius Schröder

Begrüßung

Irene begrüßt als Gast Marius Schröder von der Sportschule Sportgeschwister und die Kolleginnen und Kollegen aus der Abteilungsleitung und eröffnet die Sitzung.

1. Ausgangslage beim SV Postbauer

Bei der Tennisabteilung des SV Postbauer ist ein ständiger Mitgliederschwund zu beklagen. Dieser Trend konnte - trotz vielfältigster Bemühungen der Abteilungsleitung um attraktive Angebote für Neu-Mitglieder und offensiver Öffentlichkeitsarbeit - bislang nicht gestoppt (und schon gar nicht umgekehrt) werden.

Das Vorhaben der Abteilungsleitung ist es daher, bei der Trainingsmethodik als einem Gesamtpaket, die auch Mitgliedergewinnung und Öffentlichkeitsarbeit einschließt, künftig eng mit einem professionellen Anbieter zusammen zu arbeiten.

2. Darstellung der Tennisschule, Bedingungen, Preisgefüge, Philosophie

Marius stellt die Möglichkeiten und Angebote seiner Tennisschule anhand etlicher Übersichtsblätter dar.

Es gibt vielfältige Angebote für verschiedene Zielgruppen, die Preise sind hierbei selbstverständlich nach Gruppengröße gestaffelt. Einige Angebote, die die Neugewinnung von Mitgliedern betreffen, sind kostenlos.

Die Darstellung erscheint den Mitgliedern der Abteilungsleitung transparent, die Kostenstruktur freundlich angemessen.

Aufgrund äußerer Bedingungen entfallenes Training wird grundsätzlich zeitnah nachgeholt. Dies gilt prinzipiell auch bei Erkrankung der Schüler. Bei längerer Erkrankung kann der Vertrag einfach ruhen.

Marius betont die gemeinsame offene Kommunikation für das kreative Finden von Lösungen: „man muss immer miteinander reden.“

3. Vereinbarungen

Marius möchte mit unserer Tennisabteilung kooperieren und hierbei nicht nur Trainingsangebote platzieren, sondern auch für Mitgliedergewinnung und Öffentlichkeitsarbeit zur Verfügung stehen.

Auch aus der Tennisabteilung kommt der Wunsch zur Kooperation. Die anwesenden Mitglieder der Abteilungsleitung sprechen sich einstimmig dafür aus!

Folgende konkrete erste Schritte werden vereinbart:

Am Samstag 10.03. und am Samstag 17.03. stellt uns die Tennisschule jeweils von 15 Uhr bis 17 Uhr ein „Kennenlerntraining“ in der Tennishalle Feucht zur Verfügung.

Dieses Training ist komplett kostenlos.

Einen Flyer für diese Veranstaltung hat Marius bereits entwickelt. Er schickt diesen als Datei an Gerhard zur Veröffentlichung auf der Homepage.

Die Anmeldung erfolgt jeweils bis spätestens zwei Tage vor der Veranstaltung bei Gerhard.

Am „Tag der offenen Tür“, am 18.04., kommt die Tennisschule als „Zugpferd“ mit einem attraktiven Angebot zu uns auf die Anlage und gestaltet von 12 Uhr bis 16 Uhr ein abwechslungsreiches Programm. Höhepunkt ist ein „Show-Match“ (geplant mit Johannes Härteis oder Maximilian Marterer).

Dieses Event wird mit unserer Saisonöffnung koordiniert – d.h. die Saisonöffnung vom 21.04. auf den 28.04. verlegt. Richard passt die Übersicht über die Saisonplanung entsprechend an.

Die Werbung für diesen Event (Flyer, Presseartikel) bereitet Marius vor. Er schickt die Artikel an Richard, der diese an die örtliche Presse (NN, NZ, Mitteilungsblatt) weiterleitet. Beim „Mitteilungsblatt“ ist hierbei ein Vorlauf von vier Wochen nötig.

(Anmerkung des Verfassers an Marius: ich bin mir sicher, dass Deine eigenen Kontakte zum „Boten“ gehaltvoller und besser sind als unsere. Es wäre durchaus sinnvoll, wenn Du das also selbst übernimmst. Da Postbauer außerhalb des Einzugsgebietes des Boten liegt, entstehen möglicherweise Kosten! Da reden wir ggfs. drüber – das sollten wir uns hier aber meiner Meinung nach auf jeden Fall leisten – d.V.).

Beim diesjährigen „Erlebnis-Wochenende / Sommer-Camp“ vom 27.07. bis 29.07. sollte unbedingt die Tennisschule mit vor Ort sein, evtl. mit mehreren Trainern. Hierdurch könnten sich die Chancen potenzieren, dass sich aus diesem äußerst aufwändigen (und bislang trotz allem wenig ertragreichen) Angebot auch mal neue Mitglieder für die Tennisabteilung rekrutieren. Selbstverständlich wird sich dies auf den Selbstkostenanteil der Eltern niederschlagen.

Irene spricht diesbezüglich mit Dieter und Sven.

Postbauer-Heng, 25.02.2018

Richard Veit