



Moderne Sportstätten: Klarheit, Finanzierung & Refinanzierung



Finanzierung und Management moderner Sportstätten



Klarheit als Fundament!

- Immer einen Plan in der Schublade haben!
- Bereit sein, wenn sich Möglichkeiten ergeben.
- Viele Wege können zum Ziel führen





Von der Vision zur Umsetzung



Vereinsanalyse und Vision

Phase	Inhalte
Vereinsanalyse	Bedarfe, Mitgliederstruktur, Einzugsgebiet, Umfeld, Zielgruppen, Schwachstellen
Vision & Kommunikation	3D-Animationen, Beteiligung der Abteilungen, transparente Kommunikation
Bausteinplanung	Entwicklungspotenziale freihalten, priorisieren, Förderoptimierung



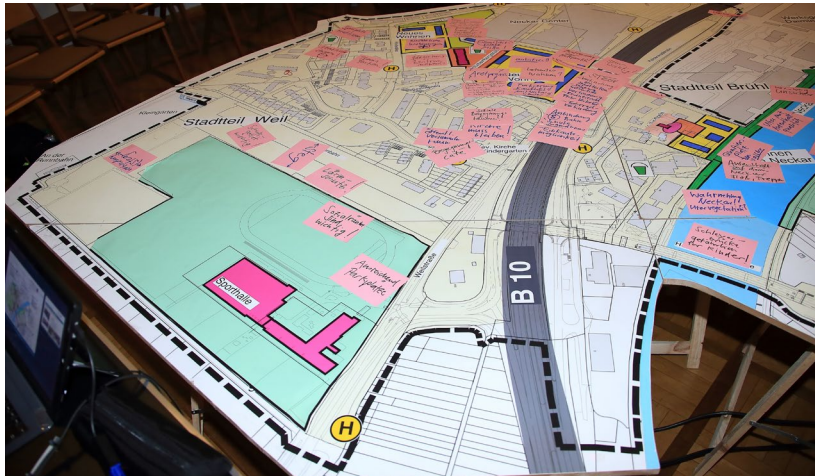




Gemeinsam mehr erreichen.

Am Anfang eines jeden Prozesses steht NICHT die Frage der Fördermittel, sondern ein Strategiepapier mit Zielen und Maßnahmen. Erst wenn diese Rahmenbedingungen/Parameter geklärt sind, sollte man unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten prüfen und im Idealfall miteinander kombinieren.

Generell ist die Chance einer Bezuschussung durch die öffentliche Hand dann gegeben, wenn in einem hohen Maße nicht nur Vereinsmitglieder partizipieren, sondern ein deutlicher Mehrwert für das Gemeinwohl entsteht





Finanzierungsmodule für Sportstätten

Förderung der
Kommune

Bundesprogramme

Sportstätten-
Förderung des Landes
(ggf. über LSB)

Fördermittel der
Europäischen Union

Crowd-Funding und
Crowd-Investing

Baufinanzierung/
Bankdarlehen

Eigenmittel des
Vereins

Spenden

Unternehmen und ggf.
Investoren

PPP-Modelle

Mäzene

Stiftungen

Exkurs Sportmilliarde des Bundes

18.02.2025



Bildschirm: MITTELDEUTSCHER RUNDFUNK

Vor der Wahl

Das sind die Sportpläne von CDU/CSU

Vor der Bundestagswahl hat SPORT IM OSTEN mit den Parteien über den Sport in ihren Wahlprogrammen gesprochen. Das sagt Stephan Mayer, sportpolitischer Sprecher von CDU/CSU.

MOR FERNSEHEN
Di 18.02.2025 14:42 Uhr | 10:02 min

Der Sanierungsstau wird auf mehr als 30 Mrd. Euro geschätzt. **Der Bund will unter der CDU/ CSU Regierung dem Sport eine Milliarde im Jahr für die** **Ertüchtigung von Sportstätten zur Verfügung stellen.**

24.03.2025

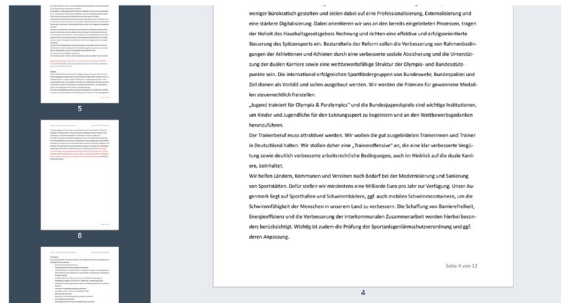
Koalitionsverhandlungen CDU/CSU/SPD AG 10 - Kommunen, Sport und Ehrenamt

Schwarzer Text: Einigkeit

Blauer Text: nicht geeint, Union-Forderung

Roter Text: nicht geeint, SPD-Forderung

Zu den Ergebnissen der anderen Arbeitsgruppen geht es hier:



Wir helfen Ländern, Kommunen und Vereinen nach Bedarf bei der Modernisierung und Sanierung von Sportstätten. **Dafür stellen wir mindestens eine Milliarde Euro pro Jahr zur Verfügung.**

04.09.2025



Eine Milliarde Euro in den nächsten vier Jahren sind ein kraftvolles Zeichen für den Sport, die Kommunen und den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Sport steht für Teamgeist, Fairness und Gemeinschaftsgefühl – Werte, für die wir uns stark machen.



Sportstätten müssen einem übergeordneten Ziel dienen

Zielsetzung

- Bereitstellung neuer Sportkapazitäten
- Erhöhung der Aufenthaltsqualität
- Schaffung neuer Angebote
- Gewinnung zusätzlicher Mitglieder
- Generierung von zusätzlichen Einnahmen
- Akquise neuer Partner/ Sponsoren/ Kooperationen
- Erzielung von Synergie-Effekten
- Erfüllung von Entwicklungsprojekten
- Erschließung neuer Zielgruppen
- Steigerung der Attraktivität



Die Cashcow, der Mitgliederbringer & die Vermarktungsmaschine



Refinanzierung: 3 Erfolgsmodelle moderner Sportstätten



CASH COW

Padel Courts / Cash-Cow



**Kostenschätzung 2 Padel
Courts**

**Kostenvergleiche
Vorarbeiten**

Buchungsstatistiken

Refinanzierung

Bamberg – 2 Padel Courts - freistehend





Moderne Sportanlagen

■ Beratung ■ Planung ■ Installation

TSG BACKNANG

WUNSCH

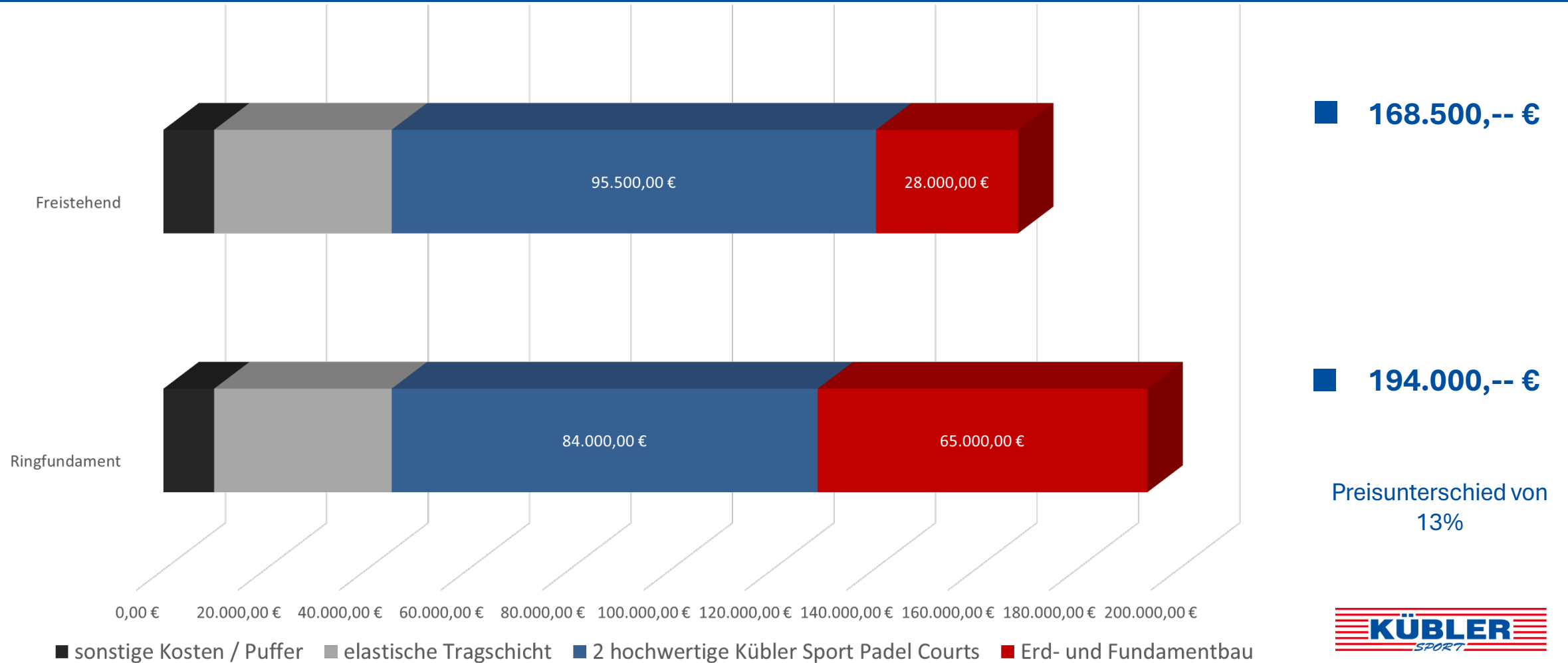
Jüngere Mitglieder gewinnen und ein neues, attraktives Angebot schaffen.

REALITÄT

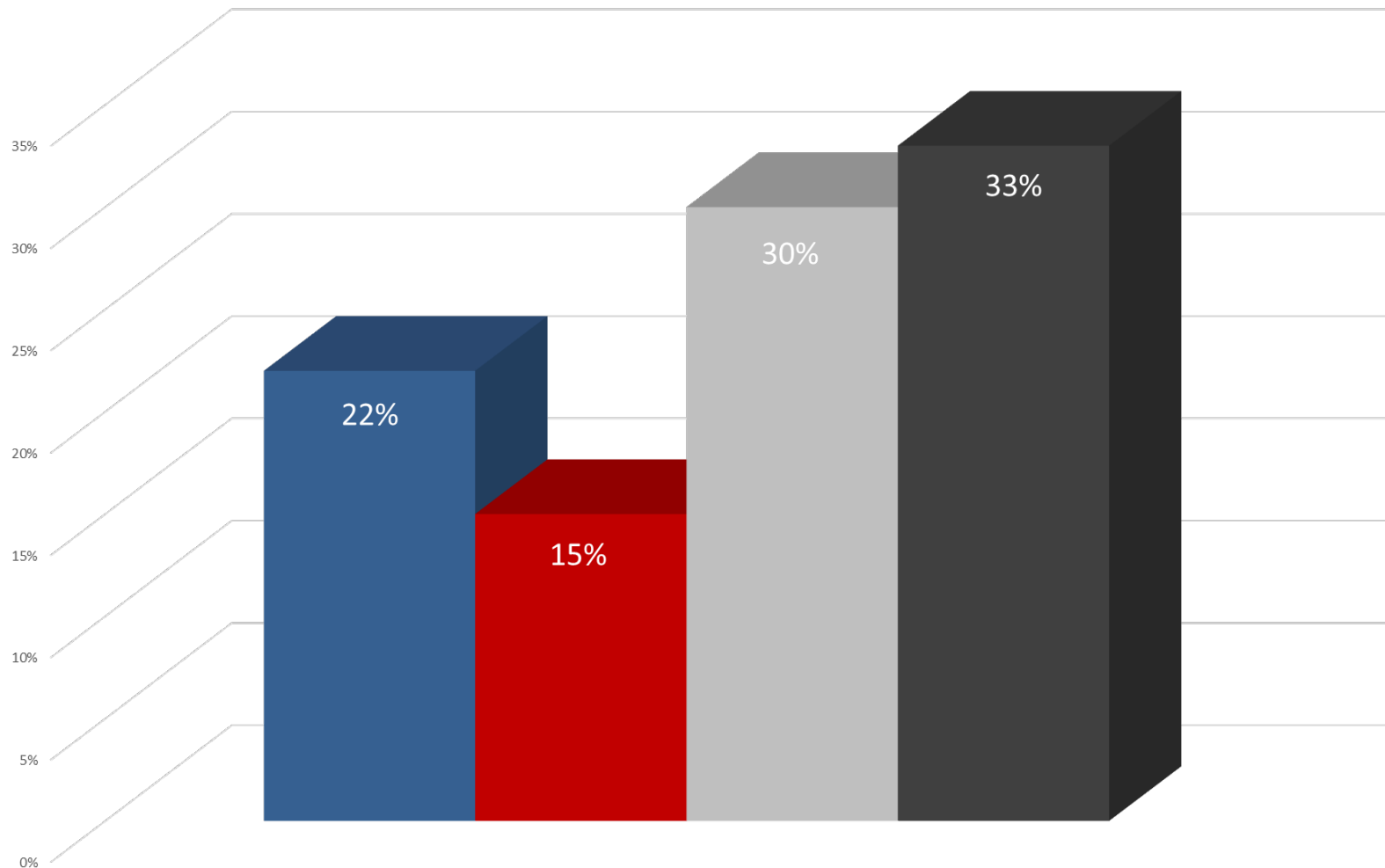
Täglich ausgebuchte Courts, ein eigenes Padelteam und Projekte für Schulen.

2 Courts = 95.500,--
Netto
Richtpreis

Kostenvergleich Ringfundamente vs. Freistehend



Buchungszeiten



■ Zeitfenster 8:00 - 12:00
■ Zeitfenster 15:00 - 18:00

■ Zeitfenster 12:00 - 15:00
■ Zeitfenster 18:00 - 22:00

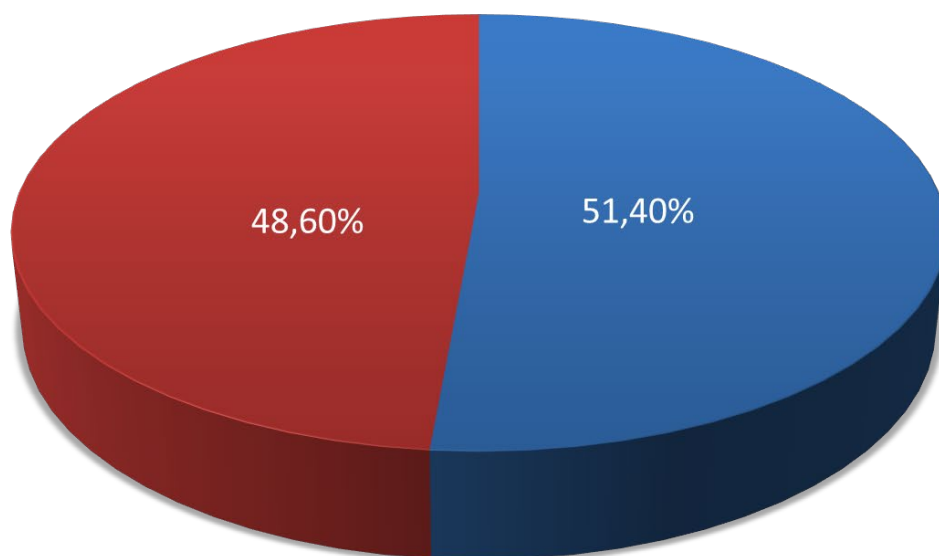


Prime Time zwischen
15:00 – 22:00 Uhr

Potentiale in den Nebenzeiten

- Frühbucher Angebote
- Kooperationen mit Schulen / Unis

Verteilung der Buchungen



■ Buchung am Wochenende - Freitag bis Sonntag

■ Buchungen an den Wochentagen - Montag bis Donnerstag

Samstag hat die höchste Buchungsquote



■ 51,4 % am Wochenende

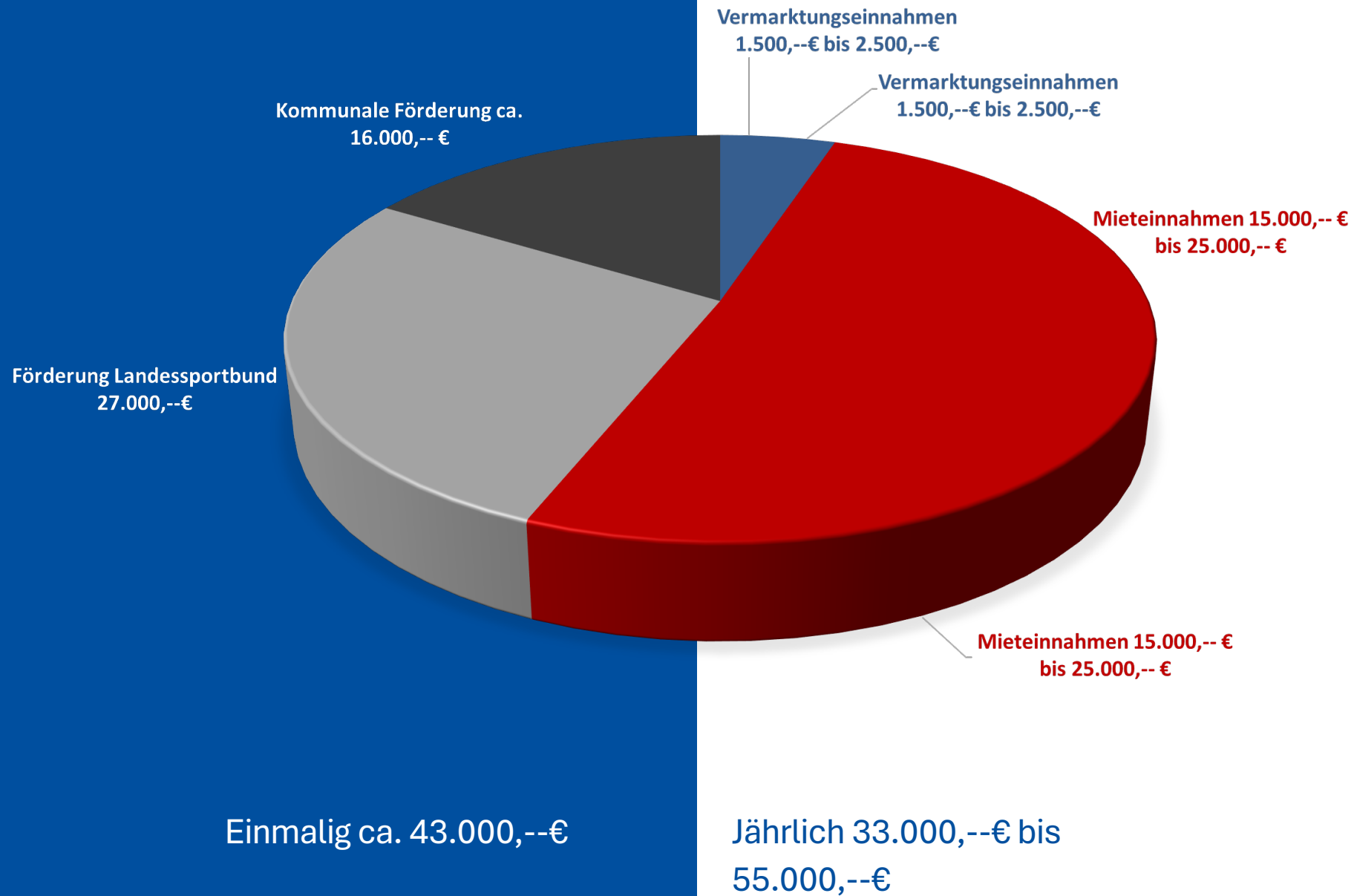
Altersstruktur

Durchschnittliches Alter liegt bei ca. 32 Jahren

Zwischen 70% und 80% sind keine Vereinsmitglieder



Refinanzierung



Weitere Einnahmen

- Keine Gastro - Getränkeautomat
- Mehreinnahmen bei Gastro (Falls in unmittelbarer Nähe)
- Schläger und Bälle Verleih/Verkauf
- Turnierbetrieb
- Gründung Padelabteilung

Outdoor Fitness & Bewegungsparks - der Mitgliederbringer



Der Trumpf der Vielfalt

Kostenstrukturen

Best Practice

Daten

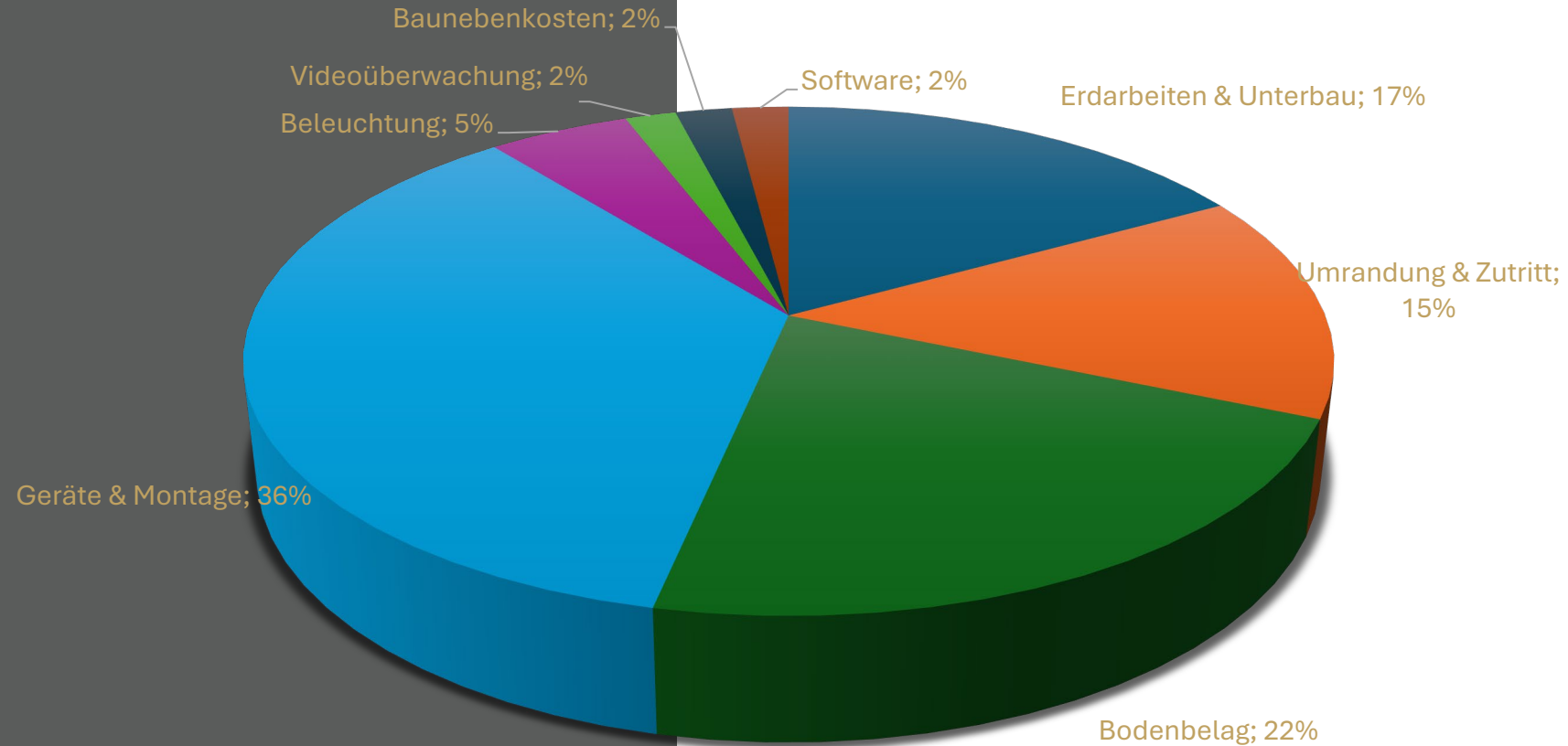




Der Trumpf der Vielfalt

Die Kostenstrukturen

Prozentualer Anteil Gesamtsumme

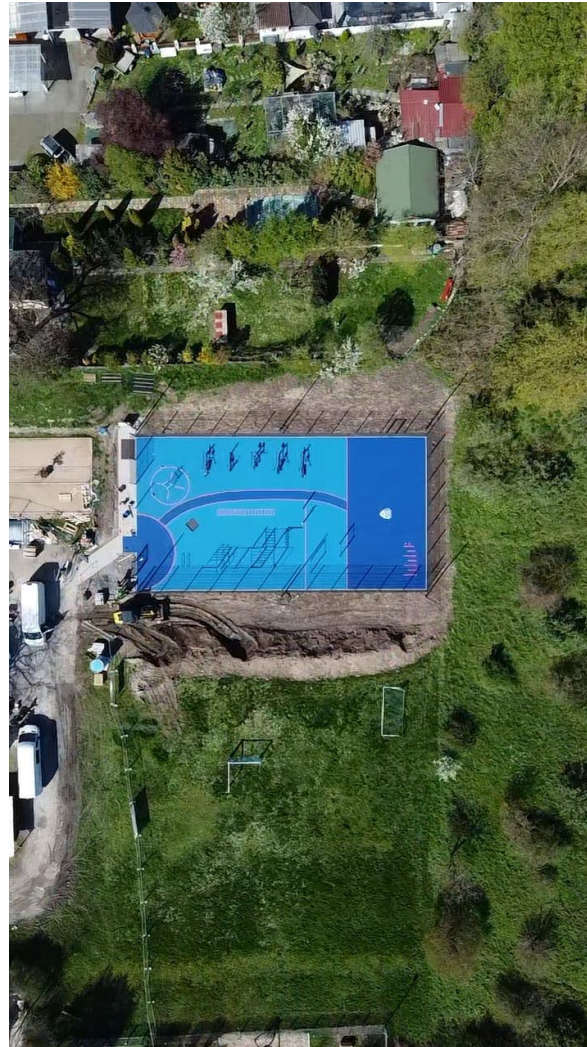


■ Erdarbeiten & Unterbau
■ Geräte & Montage
■ Baunebenkosten

■ Umrandung & Zutritt
■ Beleuchtung
■ Software

■ Bodenbelag
■ Videoüberwachung

Analyse vor Baubeginn



Herausforderungen

- Ehrenamtlicher Verein
- Hohe Alterstruktur sinkende Mitgliederzahlen
- Wenig Fläche
- Kein großes Budget

Stärken

- Mitten im Wohngebiet
- Gute Infrastruktur & Erreichbarkeit
- Vorhandene Abteilungen im Bereich Prävention/ Rehabilitationssport

Praxisbeispiel TSV Bulach

Finanzierung: Stadt, BSB, BB
Bank, Eigenmittel

Gesamtkosten: 320.000,-€
Eigenanteil: 130.000,-€
Davon Darlehen: 100.000,-

Refinanzierung: Vermietung
Werbeflächen, Pay per Use,
Vermietung an Personal Trainer,
Schulen.

Kleiner Verein mit großer Strahlkraft: Der TSV Bulach verzeichnet Mitgliederboom

Innerhalb von fünf Jahren hat der TSV Bulach seine Mitgliederzahl fast verdoppelt. Warum zieht der Karlsruher Verein so viele Menschen an? Das liegt vor allem an einem Sportangebot.



Der TSV Bulach gehört zu den kleinen Karlsruher Vereinen. Mit seiner Outdoor-Fitnessanlage geht er neue Wege. Foto: TSV Bulach

Der TSV Bulach boomt. In den vergangenen fünf Jahren hat der Verein im Südwesten Karlsruhes seine Mitgliederzahl von knapp 400 auf rund 700 gesteigert. Und ein Ende ist nicht in Sicht, wie Axel Wrtal, der erste Vorsitzende des Vereins mitteilt.

Die Erfolgsgeschichte

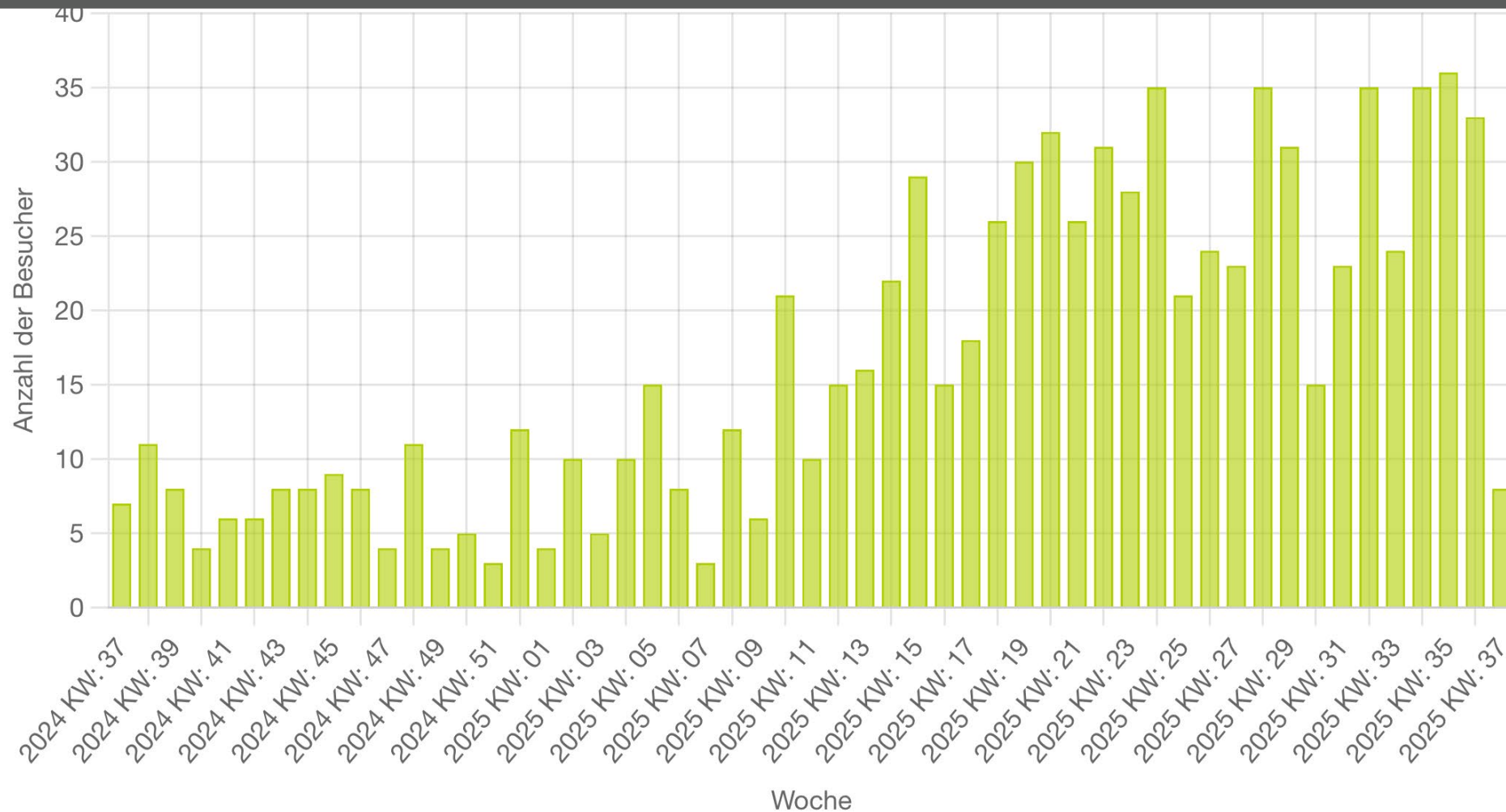
Erfolg: Nach 1 Jahr bereits Refinanzierung durch Tageseintritte, Kooperationen und Mitgliederbeiträge gesichert

Mitgliederzuwachs von 410 auf 705.

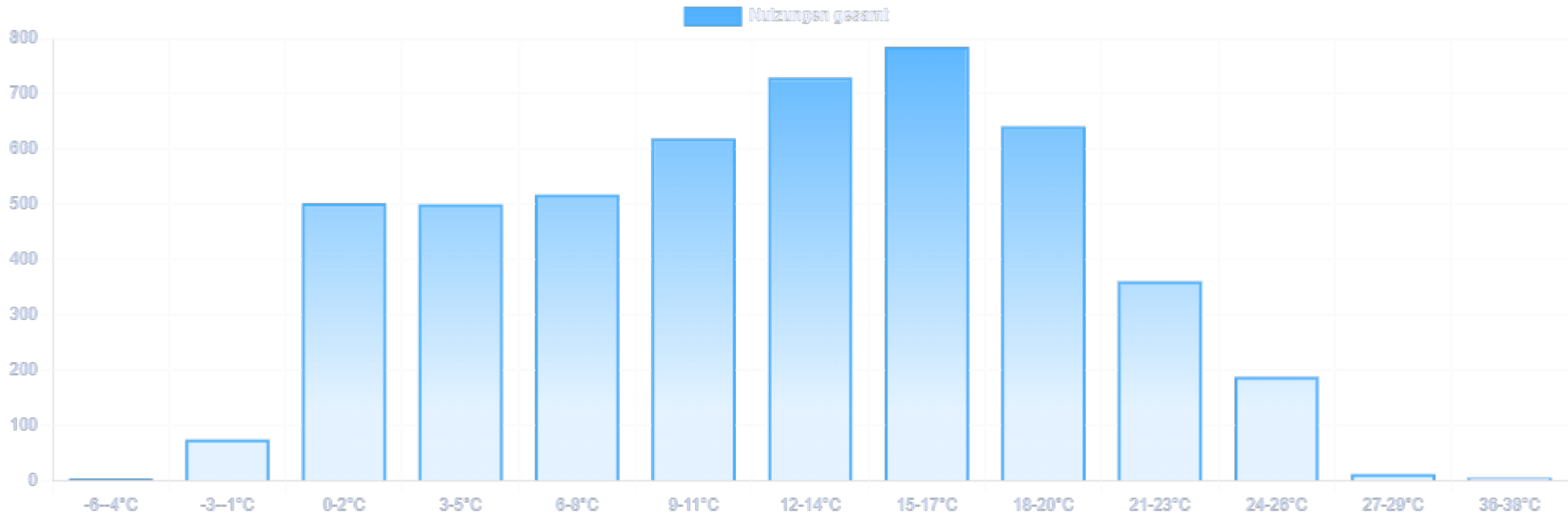
Zufriedenheit der Mitglieder.

Mehr ehrenamtlich Engagierte.

Nutzungsdaten der Anlage



Nutzungsdaten der Anlage





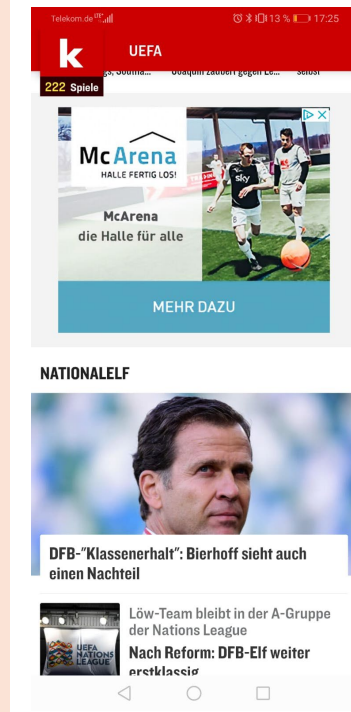
Vermarktung & Kooperationen.





Sponsoring-Partner gewinnen

- Namensrechte sind äußerst beliebt bei Unternehmen
- Digitale Aktivierung von Engagements ist Pflicht, nicht Kür
- Vereine haben ein riesiges Potential durch ihre Datenstruktur und hohe Glaubwürdigkeit
- Partnerschaft und Mehrwert in den Vordergrund stellen – nicht die Werbefläche
- Bekanntheit für ein Projekt herstellen durch intensive Kommunikationsarbeit



Kooperationen die bleiben

- Gezielte Ansprache von Partnern, bei denen eine Zusammenarbeit GEGENSEITIGEN Nutzen stiften
- Kick-Back Modelle offen besprechen, leistungsbezogene Abrechnung aufbauen
- Erwartungen klar definieren, Möglichkeiten realistisch darstellen, Ausstiegsszenarien klarmachen





Fazit

01

Wo ein Wille da
ein Weg

02

Hartnäckigkeit
zahlt sich aus

03

Menschen
mitnehmen

04

Vorbereitet sein

05

Kombinationen
von Mitteln
prüfen

06

Multisoziale und
multifunktionale
Konzepte

07

Bekanntheit für
Projekte
schaffen
