



Das Auslagern von Verwaltungsarbeit bedeutet vor allem die Umstellung auf digitale Abläufe. Stets wiederkehrende Arbeiten werden automatisiert

DAS MITGLIED ALS KUNDE

Weil man keine Bürokräft fand, beauftragte der TC RW Wiesloch ein externes Unternehmen mit der Verwaltungsarbeit. Seither regelt **Club Solution** die Organisation. Eine Blaupause für Nachahmer

Text: AE MEDIA

Beim Abschied flossen ein paar Tränen. Mehr als zehn Jahre hatte Ingrid Vasovic als gute Seele des Vereins die Geschäftsstelle des TC RW Wiesloch geleitet. Dann kündigte sie 2018 aus persönlichen Gründen und wurde von Präsident Jürgen Flender (57) auf der Jahreshauptversammlung emotional verabschiedet. Das Problem danach: Es fand sich kein Nachfolger für die erfahrene Bürokräft. „Also beschlossen wir, es mit einem neuen Ansatz zu versuchen“, sagt Flender, beruflich verortet in der IT-Branche.

Und weil sie sich in Wiesloch auf allen Führungspositionen außergewöhnlich gut verstehen, entstand unter der Federführung von Trainer Johannes Schmidt (40), Leiter der gleichnamigen Tennisschule sowie Jugendwart und Finanz-Kontrollleur Markus Wagenblass (46), die Idee, Organisation und

Verwaltung künftig auszulagern. Die beiden Männer gründeten die Firma Club Solutions und übernahmen 2019 mit einem kleinen Team die Work-Flow-Geschicke des Tennisclubs.

Transparenz überzeugt

Grundlage war die komplette Umstellung auf digitales Management. Mitgliederverwaltung, Buchhaltung, Newsletter-Aussendung, Rechnungsschreibung, Organisation der Tennistrainerarbeit sowie die Preisgestaltung – alles erfolgt seither über IT-Lösungen in Paketform – zugeschnitten auf die Bedürfnisse der Auftraggeber. „Hilfreich war, dass es bei uns im Verein von SAP’lern nur so wimmelt“, sagt Wagenblass, der als Geschäftsführer aus der Finanzbranche die betriebswirtschaftliche Kompetenz mitbringt. Soll heißen: Die Bereitschaft, den Club in Richtung 4.0 umzukrempeln und zu modernisieren, war bei vielen Mitgliedern groß. Und diejenigen, die Bedenken hatten, konnten mit Transparenz überzeugt werden. Am



Meine Generation ist am Ehrenamt in alter Form nicht mehr interessiert

Jugendwart **Markus Wagenblass**

Ende, so die bisherige Erkenntnis, kostet die Auslagerung der Verwaltungsarbeit nicht viel mehr als eine 450-Euro-Kraft, entlastet aber erheblich die Arbeit der Verantwortlichen.

Was auf den ersten Blick wie eine Insel-Notlösung aus Baden-Württemberg aussieht, könnte helfen, Deutschlands verkrustete Vereinsstrukturen für die Zukunft fit zu machen. In vielen Sportclubs mangelt es noch immer an der Digitalisierung von stets wiederkehrenden Verwaltungsvorgängen. Mini-Jobber oder geringfügig Beschäftigte, oftmals ohne Technik-Knowhow, organisieren mit viel Herzblut aber wenig effektiv die Belange eines Vereins. Und bei den Hauptversammlungen leeren sich regelmäßig die Reihen mangels Interesse oder Befürchtungen vor zu viel Arbeit vor dem Programmpunkt Personalwahl. „Meine Generation ist am Ehrenamt in alter Form nicht mehr interessiert“, sagt Wagenblass. „Da hilft es enorm bei der Motivation, wenn der Vorstand von alltäglichen Arbeiten entlastet wird.“

Beim TC RW Wiesloch ist seit der Um-

strukturierung die Geschäftsstelle gar nicht mehr besetzt. Stattdessen kann man den Vorstandsvorsitzenden oder seinen Stellvertreter anrufen, wenn man sie denn nicht auf der Anlage trifft. Ansonsten gilt die Mail an Club Solution als probates Mittel für Fragen, Anmerkungen oder Kritik. „Natürlich hat es eine Weile gedauert, bis wir die Zweifelnden beruhigt hatten“, sagt Jürgen Flender. „Aber inzwischen wissen unsere Mitglieder die Neuordnung zu schätzen.“

Individuelle Lösungen

Cheftrainer Johannes Schmidt, der in Heidelberg Sport studiert hat, begreift seinen Beruf sowieso als Ich-AG, bei der unternehmerisches Denken und Handeln dazu gehören. „In vielen Clubs macht jeder Trainer, was er will“, sagt er. „Es gibt meist keine einheitliche Philosophie und Preisgestaltung. Und dann schwebt über allem noch das Thema Scheinselbstständigkeit wie ein Damoklesschwert.“ Freie Trainer sollten mehr als einen Auftraggeber haben. Die 13 Trainer, die er beschäftigt, leiht Schmidt an kooperierende Clubs in der Umgebung aus. Damit die Organisation des Mitarbeiterstabes auch rechtlich sauber ist, hilft ein Steuerberater.

Mit dem Beratungsunternehmen hat sich Schmidt zudem ein zweites, berufliches Standbein aufgebaut. „Ich möchte mit 50 oder 60 Jahren nicht mehr so viel auf dem Platz stehen“, sagt er. Sechs Vereine betreuen sie derzeit neben den TC RW Wiesloch. „Und jede Lösung, jedes Paket, das wir anbieten, ist individuell.“ Ein großer Club mit 800

bis 1000 Mitgliedern hat andere Bedürfnisse als ein mittlerer oder kleiner. Zudem gilt es fast immer, Widerstände gegen derartige Neuerungen zu überwinden. Der Verein als professioneller Dienstleister, damit tun sich manche Mitglieder schwer. Aber Flender, Schmidt und Co. haben schon in der Vergangenheit vieles richtig gemacht. Vor ein paar Jahren drohte der Verein auseinanderzubrechen. Teure Leistungsmannschaften, Mitgliederschwund, kaum Nachwuchs, keine Sponsoren, eine kriselnde Gastronomie – die üblichen Probleme. Doch der Turnaround gelang, auch mit Hilfe einer Beitragserhöhung: Vier Arbeitsstunden pro Jahr sind verpflichtend, alternativ wurde die Zahlung von 40 Euro beschlossen. Seither werden die Plätze in Eigenarbeit hergerichtet und gepflegt. „Eine Ersparnis von etwa 10.000 Euro“, sagt Flender.

Für Schmidt und Wagenblass ist ihr Mandat beim TC RW Wiesloch eine gute Blaupause, um Club Solution auch bundesweit bekannt zu machen. Weil sie nach dem Prinzip „Learning by doing“ wachsen, haben sie Fehler ausmerzen und die Zielgruppeneinstellung verfeinern können. „Anfangs dachten wir, die Trainer sind unsere Ansprechpartner“, sagt Wagenblass. „Inzwischen wissen wir, dass es die Vorstände sind. Die sind verantwortlich und schon deshalb an einer Professionalisierung interessiert.“

Auch beim Landesverband ist man auf Club Solution aufmerksam geworden. Sein Trainer-Konzept hat Schmidt schon bei Tagungen vorgestellt. „Das Echo war positiv“, sagt er. Fehlen nur noch weitere Abnehmer.



Das Team von Club Solution, v.l.: Johannes Schmidt (Management), Madeleine Maller (Administration), Markus Wagenblass (Finanzen), Katja Wagenblass (Marketing)