

„FIT FÜR DIE ZUKUNFT“

Interview mit Diplom-Sportökonom **Dirk Schröter**, DS Sportmarketing, über **Seminare, Weiterbildungen** und weitere **Trendthemen im Sportbusiness**.



Dirk Schröter

Was ist die Zielsetzung, die DS Sportmarketing verfolgt?

SCHRÖTER: Ich berate meine Kunden individuell und unabhängig zu allen sportmarketingsspezifischen Fragestellungen. Mein Leistungsportfolio umfasst neben der Beratung auch die operative Umsetzung meiner Handlungsempfehlungen. Darüber hinaus führe ich praxisnahe Seminare,

Workshops, Vorträge und Vorlesungen durch. Außerdem erstelle ich für meine Auftraggeber Artikel für Print- und Onlinemedien.

Zu meinen Kunden gehören Sportverbände, Landessportbünde, Sportvereine, Unternehmen und Kommunen. Sie alle profitieren von meiner 23-jährigen praktischen Expertise im Sportbusiness, die ich mir seit meinem Diplom-Abschluss im Fach Sportökonomie an der Universität Bayreuth 1995 erworben habe. Ich habe Sponsoringprojekte in der Fußball-Bundesliga, Formel 1 und Turnen für Unternehmen bzw. Sportfachverbände erarbeitet und umgesetzt. Sportgroßveranstaltungen, wie den EnBW-Turnweltcup DTB-Pokal und die World Games habe ich als Marketing- bzw. Projektleiter organisiert. Des Weiteren habe ich Bewerbungsprozesse für Sportgroßveranstaltungen begleitet, wie die Olympiabewerbung 2012. Auch das Bewerbungsdokument der erfolgreichen Bewerbung des Deutschen Ringer-Bundes für die EM 2011 in Dortmund habe ich erstellt.

Mein Ziel ist immer ein zufriedener Kunde. Durch meine Leistung soll sich für ihn ein Mehrwert ergeben. So z. B. bei der Bundesvereinskonferenz des Deutschen Schachbundes in Berlin.

Wem bieten Sie Seminare an? Wie ist die Beteiligung?

SCHRÖTER: Meine Auftraggeber sind Landessportbünde, Sportfachverbände, Sportvereine sowie Bildungseinrichtungen (Hochschulen und Akademien). Meine Seminare richten sich an haupt- und ehrenamtliche Mitarbeiter in

Sportorganisationen sowie Sportmarketingverantwortliche in Unternehmen. Auch Menschen, die ihre berufliche Zukunft im Sportbusiness suchen, gehören zu den Seminarteilnehmern.

Die Teilnehmergröße bei den Seminaren, Workshops und Informationsveranstaltungen ist sehr unterschiedlich. Bei Vorstandsklausuren sind es oftmals „nur“ 3-4 Personen, die sich beraten lassen. Meine Vorträge wurden auch schon von bis zu 100 Personen besucht. ➔

WORKSHOPS, SEMINARE UND VORTRÄGE

- *Sportmarketing*
- *Sponsoring*
- *Vereins- und Verbandsmarketing*
- *Vereins-/Verbandsentwicklung*
- *Öffentlichkeitsarbeit im Sportverein*
- *Social-Media-Marketing im Sport*
- *Mitgliedergewinnung und -bindung im Sportverein*
- *Bindung und Gewinnung ehrenamtlich Tätiger im Sportverein*
- *Veranstaltungsmanagement*
- *Regionalentwicklung*
- *Marktforschung*
- *Vereins- und Verbandsmanagement*
- *Gesundheitsmarketing*
- *Sport der Älteren*
- *Corporate Social Responsibility*
- *Crowdfunding*

Welche Relevanz hat die Weiterbildung im Sportbusiness? In welchen Bereichen?

SCHRÖTER: Der Sportbusinessbereich ist nach wie vor ein wachsender Markt. Sportvereine, Sportbünde, Sportfachverbände, Sportartikelhersteller, Sponsoren etc. werden auch in Zukunft nach qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit Sportmarketing-Know-how suchen.

Aus meiner Sicht sollten sich auch gestandene Sportmarketingprofis stets weiterbilden, um mit aktuellen Entwicklungen auf dem Sportmarketingmarkt mitzuhalten.

Wie wichtig sind Weiterbildungsmaßnahmen aus Sicht von Vereinen? Für wen sind sie noch besonders relevant?

SCHRÖTER: Sportvereine und deren haupt- und ehrenamtlichen Mitarbeiter müssen zukunftsfähig bleiben. Durch die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen oder individuelle Vereinsberatungen können sich Sportvereine fit für die Zukunft machen. Sportvereine bewegen sich in einem seit Jahren immer komplexer werdenden Umfeld. Hier können externe, unabhängige Berater weiterhelfen. Diese betrachten den Verein unvoreingenommen und können als neutrale Experten Empfehlungen geben. Dies gilt nicht nur für den Sportmarketingbereich, sondern auch für andere Themengebiete, wie z. B. Recht, Steuern und Finanzen.

Mit welchen Facetten und Bereichen des Sportbusiness haben Sie ferner zu tun?

SCHRÖTER: Ich berate zu allen Themengebieten, in denen ich auch Workshops, Seminare und Vorträge anbiete. Wie bereits gesagt, unterstütze ich auch bei der operativen Umsetzung von Sportmarketingmaßnahmen. Hierzu gehören die Sponsorenakquisition und -betreuung, die Organisation von Sportveranstaltungen, die Umsetzung von Maßnahmen

der Öffentlichkeitsarbeit oder die Organisationsentwicklung, z. B. die Entwicklung und Umsetzung eines Leitbildes oder einer Strategie.

Wie bewerten Sie die Karrieremöglichkeiten im Sportbusiness?

SCHRÖTER: Ich gehe davon aus, dass der Sportmarkt auch in den kommenden Jahren wachsen wird und attraktive Karrierechancen bietet.

Was sind weitere wesentliche Trendthemen, zu denen Sie beraten?

SCHRÖTER: Viele Sportvereine haben große Probleme bei der Gewinnung und Bindung von ehrenamtlich Tätigen. Dies gilt insbesondere für ehrenamtliche Funktionsträger.

Hier hat sich die Situation in vielen Sportvereinen in den letzten Jahren weiter verschärft. Auch die Anzahl freiwilliger Helfer ist in vielen Sportvereinen rückläufig. Der Beratungsbedarf der Sportvereine im Bereich Ehrenamt wird daher zunehmen.

„Rasante Entwicklung im Social-Media-Bereich“

Welche Entwicklungen haben Sie in den vergangenen Jahren beobachtet? Was gilt es besonders hervorzuheben?

SCHRÖTER: Die Entwicklungen im Social Media-Bereich waren in den letzten Jahren besonders rasant. Viele Breitensportlich ausgerichtete Sportvereine hatten Schwierigkeiten, hier Schritt zu halten und Social Media als Baustein der Vereinsentwicklung zu nutzen.

Aus meiner Sicht hat das Thema Crowdfunding als Finanzierungsinstrument für Sportvereine zuletzt an Bedeutung gewonnen. Ich glaube, dass sich dieser Trend fortsetzen wird. Auch die Verknüpfung von Sponsoring mit dem Bereich Corporate Social Responsibility im Sportbereich hat stetig an Bedeutung gewonnen und wird dies auch in Zukunft tun. ◆



Dirk Schröter | DS Sportmarketing

Am Römerweg 47
41470 Neuss
Deutschland

Tel.: + 49 (0) 2137 - 103 - 923
Fax: + 49 (0) 2137 - 103 - 924
s Schroeter@dssportmarketing.de