



SPORTISION

Zukunftskonzept



Tennisclub
2023

Umsetzung und Beispiele
mit Stefan Schneider

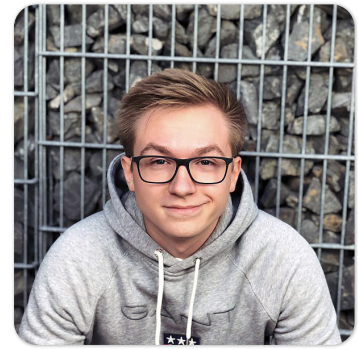
Tennisschule
2023

Erfahrungen mit dem
Lawn Tennis-Club

Agenda
2025

Unsere Vision für den
Tennisport

Unsere Partner



Über uns

Die Entwicklung einer Vision

Ein Zukunftskonzept für alle Tennisvereine und Tennisschulen in Deutschland. Zwei frisch gebackene Absolventen der Wirtschafts-Informatik aus dem Ruhrgebiet. Wie passt das zusammen?

Wir sind Mike und Johannes, die Gründer von *SPORTISION!* Seit unserer Kindheit spielen wir Tennis und haben an etlichen Medenspielen mit vielen Freunden aus Tennisvereinen im Ruhrgebiet und in Westfalen teilgenommen.

In den letzten 18 Monaten haben wir den Tennissport, seine Vereine und seine Trainer kennengelernt – darunter viele von euch: über 200 Tennisschulen und Tennisvereine zählen mittlerweile zu den Partnern unseres zukunftsweisenden Projektes für den Tennissport.

Wir haben viele Gespräche mit Trainern, Clubmanagern sowie Clubvorsitzenden geführt und versucht, Lösungen für ihre

Probleme und Herausforderungen zu entwickeln – individuell und NUR für den Tennissport.

Anschließend haben wir, mithilfe modernster im Studium kennengelernter Technologien, diese Lösungsansätze in die Tat umgesetzt.

Nach knapp 2 Jahren sind wir nun stolz, dem Tennissport ein umfassendes Konzept zur Digitalisierung und Zukunftsausrichtung präsentieren zu können – mit den damit einhergehenden neuen Chancen und Herausforderungen.

Ohne unsere Partner wäre eine solche Entwicklung allerdings nie möglich gewesen. Wir bedanken uns deshalb bei dem Hessischen Tennisverband, dem Badischen Tennisverband sowie bei unseren engsten Vertrauten: R2S-Tennis Academy, Tennis Fit & Fun vom TC BW Bensheim und Stefan Schneider.



Inhaltsverzeichnis

- 01 Eine Tennisschule oder ein Tennisclub für die Zukunft
- 02 Die Verwaltung einer Tennisschule im Jahr 2023
- 03 Wie eine Tennisschule im Jahr 2023 arbeitet
- 04 Eine Tennisverein im Jahr 2023 und seine Verwaltung
- 05 Ein Tennisverein im Jahr 2023
- 06 Die langfristige Vision von *SPORTISION*
- 07 Kontakt



Eine Tennisschule oder ein Tennisclub für die Zukunft

Möglichkeiten, Chancen und Risiken

Für den Start blicken wir kurz zurück in die goldenen 80er Jahre des Tennissports. Von Smartphones sprach noch niemand, als Boris Becker mit 17 Jahren seinen ersten Wimbledon Titel in London in die Höhe recken durfte. Tennis-Deutschland erlebte einen einzigartigen Boom, sodass viele neue Clubs wurden gegründet.

Seitdem hat sich einiges verändert. Das Smartphone ist eines der wichtigsten Begleiter des Menschen und ein erheblicher Teil des Lebens spielt sich digital ab.

Darüber hinaus wird die Gesellschaft in Deutschland aufgrund der demographischen Entwicklung und der gesundheitlichen Forschung immer älter. Ein großes Problem, denn kein anderer Bereich ist in der Zukunftsausrichtung so stark vom Nachwuchs und der Jugend abhängig wie Tennis oder Sport allgemein.

Wir haben uns lange damit beschäftigt, wie wir dieser gesellschaftlichen Entwicklung mit einer allumfassenden

Digitalisierung entgegenwirken können.

1. Probleme und Chancen der Vereine

Durch diese Entwicklungen der vergangenen 30 Jahre zeigen sich zwei organisatorische Herausforderungen für den Tennissport der Gegenwart. Ein wichtiger Punkt ist der Nachwuchs für das Ehrenamt. Immer weniger junge Erwachsene sind bereit, das tägliche Geschäft des Jugendwarts oder des zweiten Vorsitzenden in ihrem Tennisclub zu führen.

Es gibt viele gute Ansätze, diese Herausforderung in Deutschland in den Griff zu bekommen. Allerdings – auch das haben wir während unserer 18-monatigen Forschungsphase festgestellt – löst kein Ansatz den Großteil der Probleme. Jeder Ansatz löst ein kleines Problem, eine ALL-IN-ONE Lösung gibt es nicht.

Was dabei häufig vergessen wird: das Ehrenamt im Tennisverein hat sehr schöne Seiten.

Wie cool ist es, über die Ausrichtung seines Heimatvereins mitentscheiden zu können?

Trotzdem lehnen viele eine ehrenamtliche Verpflichtung ab. Welcher Vorsitzende hat schon Lust, jeden als .pdf Dokument zugeschickten Mitgliedsantrag händisch in die bereits digitale Mitgliederverwaltung einzutippen oder hochzuladen? Wer möchte nach verdientem Feierabend stundenlang die Mitgliedsgebühren per SEPA – Mandat einziehen, da wieder ein Teil der Kontodaten aufgrund von Änderungen nicht aktualisiert wurde?

Gerade diese lästigen, zeitfressenden Aufgaben lassen viele vor der Übernahme eines Ehrenamts zurückschrecken. Ein entscheidender Lösungsansatz liegt nahe: die mühseligen Aufgaben müssen dem Amtsinhaber abgenommen werden. Natürlich müssen und sollen sie kontrolliert und gesteuert werden, allerdings darf eine stupide, sich wiederholende Arbeit nicht mehr nötig sein.

Eine Software muss also einen Großteil der Aufgaben automatisiert übernehmen. Alle großen Automobilkonzerne zeigen uns, dass dieser Grad der Automatisierung, z.B. mit dem kurz bevorstehenden Durchbruch zum autonomen Fahren, möglich ist.

Dabei darf nicht unterschätzt werden, dass aufgrund der bereits angesprochenen demographischen Entwicklung enorm wichtig ist, einfache für Senioren und Junioren bedienbare Systeme zu entwickeln. Die noch benötigten Arbeitsschritte müssen leicht zu erlernen und der Zugriff auf Informationen simpel sein. Wir erhoffen uns aus den von Technologie und Software übernommenen Aufgaben, dass das Ehrenamt wieder attraktiver wird und die Nachwuchszahlen dementsprechend steigen.

Neben den Herausforderungen des Ehrenamts berichten viele Vereine von einer weiteren bedenklichen Entwicklung: Mitgliederschwund. Wie wir das in den Griff bekommen können, schauen wir uns im Folgenden an.

2. Das Potenzial von Tennisschule und Trainer

Unsere Zahlen belegen, dass die Tennisschule einen erheblichen Einfluss auf die Entwicklung der Mitgliedszahlen im Tennisverein hat. Die Trainer sind erste Ansprechpartner für den Nachwuchs, welchen wir bereits als wichtigsten Aspekt für die Zukunft des Vereins hervorgehoben haben. Entscheidend ist eben, was auf dem Platz passiert. Ein motivierter Trainer, der neben dem alltäglichen Saisongeschäft noch

die Möglichkeit hat, Trainingscamps für Kinder, die Heidelberger Ballschule oder Besuche in Grundschulen und Kindertagesstätten anzubieten, belebt einen Club und seine Jugendabteilung.

Bei vielen der *SPORTISION*-Partner-Vereine konnte genau das beobachtet werden: eine erfolgreiche Tennisschule, die den Nachwuchs aktiv in Zusammenarbeit mit dem Verein fördert – das ermöglicht eine gesunde, zukunftsorientierte Mitgliederstruktur, sowohl im Training als auch im gesamten Verein.

Wir wissen aber auch, dass die Forderung nach Einführung einer Ballschule sowie KiTa-Besuche und Schnuppercamps bei unseren Trainer-Kollegen für Kopfschütteln sorgt. Die Tennisschulen in Deutschland stoßen nämlich bereits an ihre Kapazitätsgrenzen:

1. Sie haben nicht genügend Plätze – gerade in der Wintersaison.
2. Sie haben nicht genügend Zeit.

3. Sie haben nicht genügend Trainer.

Das erste Problem lässt aufhorchen. Obwohl die Zahl geschlossener Clubs steigt, beklagen viele Tennisschulen den Mangel an vom Verein zur Verfügung gestellten Trainingsplätze.

Unsere Analyse hat ergeben, dass ein erheblicher Konzentrationsprozess begonnen hat. Einige Vereine der Republik erfreuen sich über eine sehr hohe Mitgliederzahl und führen einen Aufnahmestopp ein. Wogegen andere Vereine ihre Plätze gerne mit mehr Jugendtraining besetzen würden. Das Klischee, dass es sich dabei ausschließlich um Vereine aus der Stadt und auf der anderen Seite vom Land handelt, können unsere Zahlen nur bedingt bestätigen.

Dieser Entwicklung kann durch ein entsprechendes Tennisangebot entgegengewirkt werden. Wenn die Tennisschule die Möglichkeiten hat, eine Ballschule oder ein Nachwuchs-Schnuppertraining in Schulen und Kindergärten anzubieten,



würde der Konzentrationsprozess durch das gestiegene Angebot potenzieller Clubs verlangsamt werden. Leider können diese Möglichkeiten aufgrund von Problem 2 und Problem 3 nicht flächendeckend genutzt werden.

Gerade die Zeit ist dabei ein entscheidender Faktor. Nach unseren Erfahrungen benötigt eine durchschnittlich große Tennisschule in Deutschland (etwa 100 Schüler) bis zu zwei Wochen zur Fertigstellung ihrer Trainingsplanung, jeweils in den Oster- und Herbstferien.

Warum?

Die Anmeldungen müssen eingesammelt, die Trainingsplanung unter Berücksichtigung von Kapazitätsbeschränkungen sowie Terminwünschen erstellt und die Information der Trainingszeiten DSGVO-konform verschickt werden.

Ein großer Aufwand, der durch eingeschränkt verfügbare Kinder mit mehreren Hobbys und der Ganztagschule weiter wächst. Dabei hat die Tennisschule bisher noch immer keine Rechnungen geschrieben bzw. die Trainingskosten über das SEPA-Mandat eingezogen.

Auch dies muss nun abgewickelt werden – mindestens zweimal pro Jahr, exklusive der Abwicklung von Feriencamps, Ballschule oder Einzelstunden.

Es entwickelt sich ein zum Ehrenamt vergleichbares Szenario.

Die Zeit wird in Aufgaben investiert, die zu 90% automatisierbar sind. Wenn die Zeit und Kosten für die Abwicklung neben dem Platz eingespart werden, ergeben sich der Tennisschule vollkommen neue Möglichkeiten zur Nachwuchsförderung und Jugendarbeit. Darüber hinaus würde der Beruf des Tennistrainers an Attraktivität gewinnen, sodass auch Problem 3 mittelfristig verbessert werden könnte.

3. Wie neue Spieler erreicht werden

Im Supermarkt werden Produkte mit den höchsten Gewinnmargen an die attraktivsten Positionen gestellt – man kauft eben das, was man sieht und wozu der Zugang einfach ist.

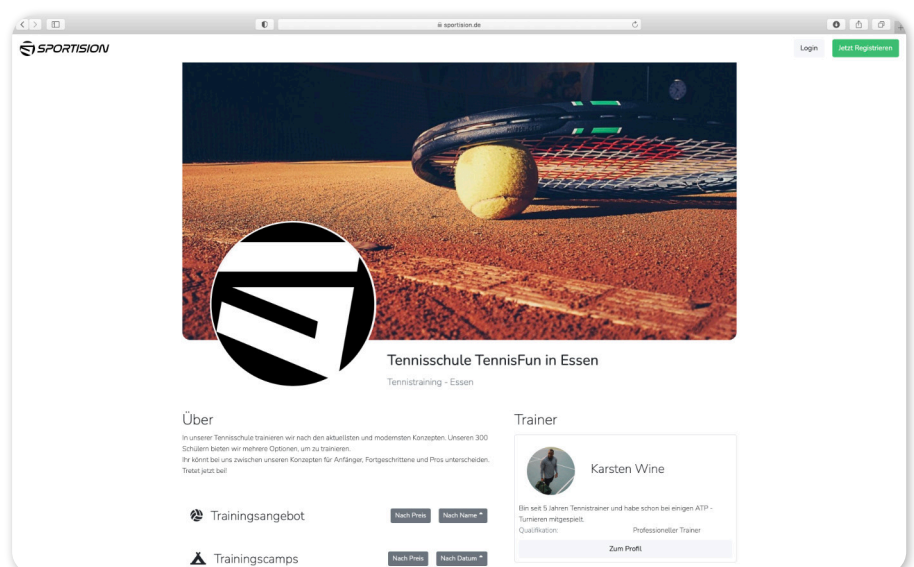
Die Lösung: Tennisvereine und Tennisschulen sollten dieses Konzept im räumlich nicht beschränkten Internet nutzen. Eine richtige Platzierung des gewünschten Angebots (Mitgliedschaft im Tennisverein oder Trainingsanmeldung) kann eine Vielzahl an Menschen ansprechen. Dementsprechend ist es wichtig, die Schnittstellen zwi-

schen Verein und Mitglied oder auch Tennisschule und Schüler möglichst einfach zu gestalten.

Die Tennisstunde sollte genauso wie der Tennisplatz über das Smartphone buchbar sein. Es ist einer der wichtigsten Aspekte, um den Nachwuchs in den 2020er Jahren auf sich und seine Angebote aufmerksam zu machen.

Zusammenfassend zeigt dies, warum eine umfassende digitale Entwicklung im Bereich Tennis zwingend notwendig ist. Das Ehrenamt und der Beruf des Tennistrainers werden durch geringere Abwicklungskosten (sowohl in Zeit als auch in Geld gemessen) attraktiver.

Durch die gewonnene Zeit können neue nachwuchsfördernde Konzepte entwickelt werden. Außerdem kann durch die digitale Platzierung der Trainings- und Platzangebote ein breiterer Teil der Zielgruppe angesprochen werden. Eine Digitalisierung der gesamten Abwicklung entspricht also einer Ausrichtung in eine nachhaltige, nachwuchsreiche Zukunft.





„Wir freuen uns sehr, mit SPORTISION ein Digitalunternehmen an unserer Seite zu haben, dass sich endlich praktisch anwendbar um den technischen Fortschritt im Tennis kümmert.“

– R2S Tennis Academy

02

Die Verwaltung einer Tennisschule im Jahr 2024

Eine umfassende digitale Entwicklung inklusive höchstmöglicher Automatisierung? Wie soll das gehen?

Tennistraining ist einer der wesentlichen Faktoren für die Zukunft des Tennissports. Nur so können, wie schon vorher erläutert, neue Tennisspieler ausgebildet und langfristig an den Sport gebunden werden. Darüber hinaus bietet ein Tennistrainer auch meist einen ersten Anlaufpunkt für Tennisinteressierte, die den Sport ausprobieren möchten.

Die Bedeutung der Tennisschule und des Trainings ist also unbestritten. Trotzdem kämpfen heute noch viele Tennistrainer um die Anerkennung ihres Berufsbildes sowie um die Wahrnehmung der Tennisschule als wirtschaftlich arbeitendes Unternehmen.

Einige große Tennisschulen, darunter Partner von uns, bauen diese Wahrnehmung durch Marketing und Aktionen wie Spenden-Turniere, Online-Coaching oder Events auf.

Zu einem wirtschaftlich arbeitenden Unternehmen gehört aber auch eine Verwaltung, welche zusätzlich die Zeit der Tennistrainer in Anspruch nimmt. Anmeldungen müssen verwaltet, Trainingspläne erstellt und Rechnungen geschrieben werden. Darüber hinaus ist die Verwaltung der angestellten Tennistrainer sowie auch Bereiche der Vereinsverwaltung Teil des Backoffices eines Trainers.

Wir von *SPORTISION* denken, dass für die Weiterentwicklung des Tennissports auch eine Weiterentwicklung der Trainingsverwaltung von entscheidender Bedeutung ist. Die äußere Wahrnehmung wird durch digitale, strukturierte Angebotsdarstellung professionalisiert. Darüber hinaus spart eine teils automatisierte Verwaltung viel Zeit bei der Erstellung von Trainingsplänen sowie Rechnungen und bietet eine bisher noch unbekannte Darstellung der wirtschaftlichen und quantitativen Kennzahlen der Tennisschule. Im Folgenden haben wir einige Beispiele, wie sich das Tennistraining in der digitalen Welt verwalten lässt.



*„Die anfängliche Skepsis ist schnell gewichen. Wir planen, den gesamten Verein auf *SPORTISION* umzustellen. Weiter so, Jungs!“*

– Tennis Fit & Fun

Das alltägliche Saisongeschäft Sommerseason – Winterseason

1

Digitale Trainings-Anmeldung / digitale Abfrage der verfügbaren Zeiten

Eine Online-Anmeldung zum Training, um die verfügbaren Zeiten der Schüler oder auch eine rechtssichere Anmeldung zum Training zu erhalten.

2

Erstellung des Trainingsplans über ein individuell genau dafür entwickeltes System

Nach der automatischen Verarbeitung der Anmeldungen zeigt die Trainingsplanung an, wer mit wem wann zusammenspielen kann. Via Drag&Drop oder über einen Algorithmus lassen sich den Gruppen individuell Zeiten zuordnen.

3

Automatisches Senden der Trainingszeiten

Per Knopfdruck werden nach Fertigstellung des Trainingsplans die Trainingszeiten an jeden Schüler per E-Mail verschickt – an die E-Mail, mit der sich zum Training angemeldet wurde.

4

Trainer bekommen ihre individuellen Trainingspläne mit Kontaktinformationen der Schüler digital

Jeder Trainer bekommt über seinen Account seine individuellen Trainingszeiten und kann dann Anwesenheitslisten und statt gefundene Trainingstermine digital nachhalten.

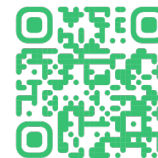
5

Automatische Abrechnung der Trainingsgebühren

Per Knopfdruck werden Anwesenheitslisten und / oder Trainingsplan ausgelesen, um die Kosten für jeden Schüler zu berechnen – natürlich gegliedert nach Gruppengröße, Dauer und Trainer. Individuelle Anpassungen sind danach noch möglich.



Online
Anmeldungen



Rechnungs-
Erstellung



Trainingsplan-
Erstellung

Sonderaktionen und Feriencamps

1

Digitale Anmeldung zu den Trainingsangeboten

Die Schüler melden sich zum Trainingsangebot über ein digitales Anmeldeformular an, z.B. dem Smartphone.

2

Automatisierte Abrechnung oder Online-Zahlung

Per Knopfdruck können die Kosten der Events automatisiert bei euren Trainingskunden in Rechnung gestellt oder per Lastschrift eingezogen werden.

Abwicklungen von Einzelstunden-Buchungen

1

Wöchentliches Eintragen der verfügbaren Slots, die über den Buchungskalender gebucht werden können

Jeder Trainer, der Einzelstunden anbietet, trägt seine verfügbaren Trainingszeiten wöchentlich in einen Kalender ein.

2

Buchen der Slots des Schülers und automatische Mitteilung an gewünschten Trainer

Der Schüler bucht einen der freien Slots und der gebuchte Trainer erhält eine automatische Mitteilung.

3

Abrechnung via Online-Zahlung oder auf Rechnung automatisiert bei Buchung verschickt

Die Stunde wird während des Buchungsvorgangs bezahlt oder im Nachgang automatisch per Rechnung oder SEPA-Mandat abgewickelt.



SPORTISION

Tennistraining - Essen

Übersicht Trainerverwaltung **Buchungen** Abos Trainingspläne [Training hinzufügen](#)

Filtern nach Name

Trainingscamps

Trainingscamp Osterferien [Druckansicht](#) [Einschreibungen als CSV](#) [+ Einschreibung hinzufügen](#)

Teilnehmer: 3

#	Sportler	Eingeschrieben am	Optionen
1809	Fritz Max	29.11.2020, 17:13	
1810	Fiona Hertz	29.11.2020, 17:13	
1811	Anna Berns	29.11.2020, 17:13	

Saisonanmeldungen

Sommer 2021 Anmeldung [Druckansicht](#) [Einschreibungen als CSV](#) [+ Einschreibung hinzufügen](#)

Teilnehmer: 5

#	Sportler	Eingeschrieben am	Optionen
1804	Maximilian Meier	29.11.2020, 17:08	
1805	Finn Schulz	29.11.2020, 17:09	
1806	Lina Heister	29.11.2020, 17:09	

Verkauf und Vermarktung von Produkten

1

Aufbau eines Online-Shops, indem alle verfügbaren Produkte eingestellt werden

Der Trainer stellt Produkte, die er von seinen Partnern erhalten hat, zum Kauf in seinen persönlichen Online-Shop ein.

2

Buchung und Bezahlung durch Kunden

Der Kunde kauft das Produkt, zahlt den Warenkorb und wartet auf seine Ware. Eine Rechnung wird automatisiert per Mail zugeschickt. Der Trainer bekommt eine Benachrichtigung.

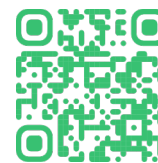
3

Verschicken der Ware an Kunden

Der Trainer verschickt nach der Benachrichtigung die Ware an den Kunden oder übergibt sie an ihn zum nächstmöglichen Termin.



Online
Anmeldungen



Rechnungs-
Erstellung



Buchungs-
kalender

DEB

Wie eine Tennisschule im Jahr 2023 arbeitet

Beispiel: Tennisschule Stefan Schneider und Carl Brotkorb

Die Tennisschule Stefan Schneider ist seit 1990 fester Bestandteil des Tennissports im Ruhrgebiet. In mittlerweile fünf Vereinen unterstützt die Tennisschule jeden seiner Vereine bei der Tennis-Ausbildung von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen.

Cheftrainer Stefan Schneider gilt als Visionär und ist weit über die Grenzen des Ruhrgebiets bekannt. Er ist Autor des Lehrheftes „Betrieb und Marketing von Sportanlagen“ sowie Referent für den Verband Deutscher Tennislehrer e.V. (VDT) und den Deutschen Tennisbund e.V. (DTB). Wir freuen uns, Stefan Schneider als Interview-Partner rund um das Thema Zukunftskonzept Tennisschule vorstellen zu dürfen.

SPORTISION-Team:

Hallo Stefan! Schön, dass du dir Zeit für uns nimmst. Seit wann bist du Partner des SPORTISION-Projektes?

Stefan Schneider:

Hallo Johannes. Wir haben uns glaube ich im Herbst 2020 das erste Mal getroffen. Da-

mals noch mit meinen Freunden vom TC Bredeneby. Ich war begeistert von eurer Idee und wollte dementsprechend gerne dabei sein.

SPORTISION-Team:

Stimmt, wir erinnern uns. Die Tennisschule im TC Bredeneby und du waren damals tatsächliche einige unserer ersten Partner. Erzähl uns doch mal mehr von den Abläufen in Deiner Tennisschule.

Stefan Schneider:

Wir trainieren standardmäßig in der Sommer- und Winter-saison. Abgerechnet wird monatlich über ein Abo-System, über das wir auch Leihschläger und Plus-Pakete mit weiteren

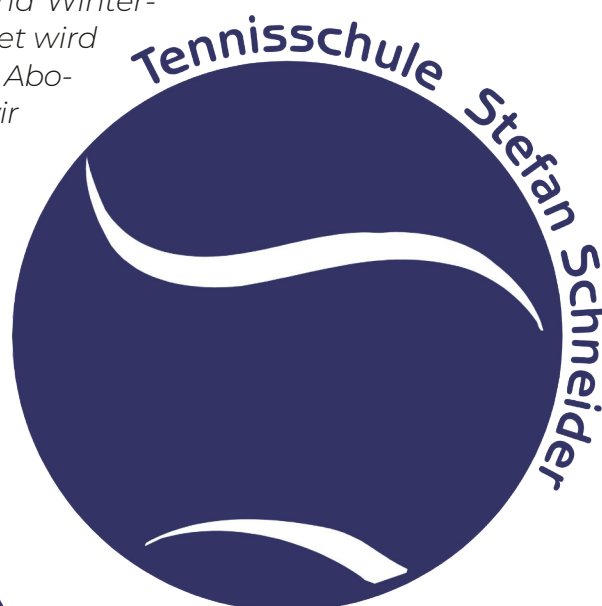
Trainingsstunden anbieten. Zusätzlich dazu veranstalten wir in den Ferien viele Jugend-camps, die in unseren Vereinen durchgeführt werden.

SPORTISION-Team:

Wie habt ihr eure Verwaltung mittlerweile digitalisiert?

Stefan Schneider:

Jegliche Anmeldungen zu Trainingsangeboten erhalten wir online. Wir aktualisieren laufend unser Angebot und passen die Trainingspläne meistens im Wechsel der Schulhalbjahre an.



Die Trainingskosten ziehen wir über SEPA-Lastschrift Mandate automatisiert ein.

SPORTISION-Team:

Habt ihr noch mehr über die Corona-Zeit digitalisiert?

Stefan Schneider:

Ja, wir mussten während der Corona-Zeit die Kontakte ganz genau nachhalten. Dies führen wir jetzt natürlich auch über die digitale Trainerverwaltung so weiter.

SPORTISION-Team:

Welche Probleme sind bei der Umstellung auf eine digitale Verwaltung aufgetreten?

Stefan Schneider:

Naja, das weißt du doch selbst auch, Johannes (lacht).

Manchmal finde ich nicht genau das, was ich suche oder brauche Hilfestellungen bei Besonderheiten. Aber da konntest du mir ja bisher immer gut helfen.

SPORTISION-Team:

Sind Probleme mit Deinen Trainingsschülern aufgetreten?

Stefan Schneider:

Manche Schüler muss man immer zur Anmeldung ermutigen. Mit der richtigen Ansprache sind mittlerweile mehr als 95% der Anmeldungen zum Training digital.

SPORTISION-Team:

Das ist eine sehr gute Zahl für eine so kurze Zeit. Abschließend noch die Frage: Was wünschst Du dir für die Zukunft?

Stefan Schneider:

Wir möchten den Tennissport in Deutschland stärken und wieder zu Wachstum verhelfen.

Ich hoffe, dass die enorme Bedeutung der Digitalisierung von immer mehr Trainern und Vereinen erkannt wird.

SPORTISION-Team:

Vielen Dank für das Gespräch, Stefan.

Stefan Schneider:

Immer gerne, Johannes.



[Sportision
Profilseite](#)



[Clubseite](#)

„Wir möchten den Tennissport in Deutschland stärken und wieder zu Wachstum verhelfen. Ich hoffe, dass die enorme Bedeutung der Digitalisierung von immer mehr Trainern und Vereinen erkannt wird.“

– Stefan Schneider



04

Ein Tennisverein und seine Verwaltung im Jahr 2023

Mitgliederverwaltung und Platzbuchung

Mitgliederdatenbank

In unterschiedlichen Kategorien werden alle Mitgliedsdaten erfasst. Über einen persönlichen Account hat jedes Mitglied die Möglichkeit, diese Daten selbst zu aktualisieren.

Arbeitsdienste

Das Nachhalten der Arbeitsdienste geschieht über die Software. Der Verantwortliche oder das Mitglied selbst tragen nach jeder gegebenen Arbeitsstunde ein, dass diese absolviert wurde. Die Anmeldung zum Arbeitsdienst erfolgt selbstverständlich online.

Mitgliedsgebühren

Die Mitgliedsgebühren werden bei Knopfdruck eingezogen, inklusive automatischer Berechnung, wie viele Arbeitsstunden geleistet wurden und wie viel zusätzlich zur Grund-

gebühr gezahlt werden muss. Dabei wird selbstverständlich zwischen unterschiedlichen Mitgliedskategorien unterschieden (Erwachsene, Junioren, Familienmitgliedschaft, passiv, aktiv, etc.)

Mitgliedsanträge

Mitgliedsanträge werden digital ausgefüllt und vom Verantwortlichen bestätigt. Anschließend gelangen diese automatisch in die entsprechende Kategorie, sodass keine neuen Mitglieder manuell eingetragen werden müssen.

E-Mail-Newsletter-System

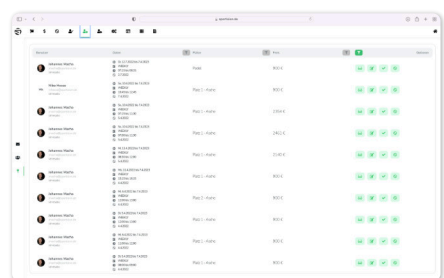
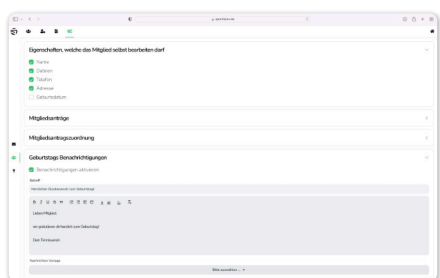
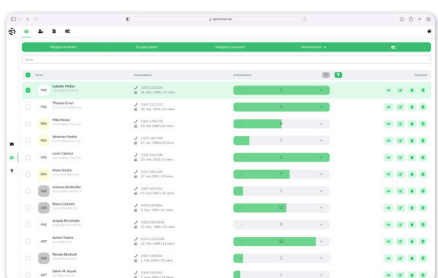
Über das System können unbegrenzt viele Nachrichten verschickt werden. Es stehen verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten bereit - darunter auch Filtermöglichkeiten, um nur bestimmte Mitgliedsgruppen anzusprechen.

Platzbuchung

Die Plätze werden online über einen übersichtlichen Belegungskalender auf dem Smartphone gebucht. Alternativ gibt es die Möglichkeit, ein Terminal am Clubhaus aufzustellen.

Für Gastspieler wird die Zahlung der Nutzungsgebühr automatisch über das System veranlasst. Eine Rechnung wird automatisiert an den Gast versandt, der Verein erhält diese intern im System.

Das Abo für die Hallenplätze wird online angefragt, vom Verantwortlichen bestätigt oder abgelehnt und dann via Zahlungsaufforderung online bezahlt und direkt im Platzbuchungssystem geblockt. Eine Lichtsteuerung sowie eine Zugangsteuerung via PIN dürfen dabei natürlich nicht fehlen.





sportision.de

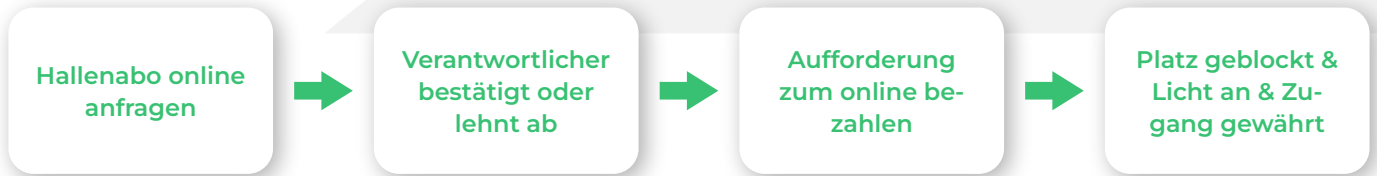
SPORTISION

Finde jetzt dein Sporttraining

Login Jetzt Registrieren

← Woche zurück Aktuelle Woche Woche vor →

Plätze	08:00 bis 08:30	08:30 bis 09:00	09:00 bis 09:30	09:30 bis 10:00	10:00 bis 10:30	10:30 bis 11:00	11:00 bis 11:30	11:30 bis 12:00	12:00 bis 12:30	12:30 bis 13:00	13:00 bis 13:30	13:30 bis 14:00	14:00 bis 14:30	14:30 bis 15:00	15:00 bis 15:30	15:30 bis 16:00	16:00 bis 16:30	16:30 bis 17:00	17:00 bis 17:30	17:30 bis 18:00	18:00 bis 18:30	18:30 bis 19:00	19:00 bis 19:30	19:30 bis 20:00	20:00 bis 20:30	20:30 bis 21:00	21:00 bis 21:30	21:30 bis 22:00				
↓ Mi, 14.09.22																																
Platz 1							Buchung 21.00																									
Platz 2																																
Platz 3																																
Platz 4																																
Platz 5																																
Platz 6																																
↓ Do, 15.09.22																																
Platz 1																																
Platz 2																																
Platz 3																																
Platz 4																																
Platz 5																																
Platz 6																																
↓ Fr, 16.09.22																																
Platz 1																																
Platz 2																																
Platz 3																																
Platz 4																																



DS

Ein Tennisverein im Jahr 2023

Am Beispiel: Lawn Tennis-Club Elmshorn von 1896 e.V.

Der Lawn Tennis-Club Elmshorn ist einer der ältesten und traditionsreichsten Tennisvereine in Schleswig-Holstein.

Heute präsentiert sich der Verein mit seinen rund 400 Mitgliedern als moderner Sportverein, der insbesondere durch die vereinseigene Tennisschule Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen die Möglichkeit bietet, auf der 8-Feld Außenanlage und der 3-Feld Tennishalle den Tennissport zu erlernen.

Nachfolgend ein kurzes Interview mit Ben Delhey, dem 2. Vorsitzenden des Tennisvereins und Projektleiter für die Digitalisierung auf der Anlage.

„Wir konnten in kurzer Zeit über 90% der Mitglieder dazu bewegen, Trainingsanmeldungen inklusive Bezahlung sowie Platzbuchungen online abzuwickeln.“

– Ben Delhey, 2. Vorsitzender

SPORTISION-Team:

Hallo Ben! Vielen Dank für deine Zeit für das Interview. Wie seid Ihr auf das SPORTISION-Projekt aufmerksam geworden?

Ben Delhey:

Hallo Johannes! Vielen Dank für die Einladung. Das ging tatsächlich von unserem Cheftrainer, Martin Hausmann-von-Hunoltstein aus, der sehr begeistert von eurem, in Deutschland bisher einzigartigen, Konzept zur Digitalisierung der Trainingsverwaltung erzählte.

SPORTISION-Team:

Das freut uns. Wann war das genau und wie lief die Umstellungsphase im Verein?

Ben Delhey:

Wir haben uns ja dann entschieden, dass wir das Projekt gerne als Komplettlösung in unserem Verein anbieten wollen. Deshalb haben wir zur Sommersaison unsere gesamte Verwaltung inklusive Platzbuchungssystem und Tennisschule über euch abgewickelt. Wir gehen also in der kommenden Wintersaison in unser 2. Halbjahr mit SPORTISION. Bei der Umstellung gab es von einigen älteren Mitgliedern und sogar auch Vorstandsmitgliedern Bedenken, die wir dann aber schnellstmöglich aus dem Weg räumen konnten.

SPORTISION-Team:

Diese Herausforderung stellt sich häufig. Änderungen sind eine Chance, bergen aber auch einige Herausforderungen. Wieviele Mitglieder haben sich mittlerweile über das neue System registriert und nutzen es?

Ben Delhey:

Wir konnten in kurzer Zeit über 90% der Mitglieder dazu bewegen, Trainingsanmeldungen inklusive Bezahlung sowie

Platzbuchungen online abzuwickeln. Wir haben ja auch die Abo-Buchungen für den Winter digital abgewickelt.

SPORTISION-Team:

Das hört sich ziemlich gut an. Wie kommuniziert ihr das Thema Digitalisierung in eurem Tennisverein?

Ben Delhey:

Natürlich ist es für jeden einfacher, wenn er seinen Platz über das Smartphone buchen kann. Wir haben unsere digitale Ausrichtung schon umfangreich begonnen. Wir nutzen mittlerweile auf mehreren Plätzen das Wingfield-System und haben vor kurzem auch eine sportstation 2 angeschafft. Durch den gestiegenen Spielspaß steigt natürlich auch die

Bereitschaft für Neuerungen und Digitalisierung.

SPORTISION-Team:

Und dann können diese selbstverständlich online über das Sportision-Buchungstool gebucht werden. Was wünschst Du dir für die Zukunft?

Ben Delhey:

Ich wünsche mir, dass eure Flexibilität in Bezug auf vereinspezifische Anfragen so gut bleibt wie bisher und ihr weiterhin so schnell arbeitet. Eine LTCE x SPORTISION-App im App Store wäre darüber hinaus wirklich schön.

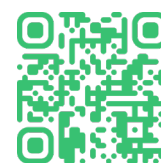
SPORTISION-Team:

Vielen Dank für das Interview, Ben.

Ben Delhey:
Sehr gerne, Johannes.



Sportision
Clubseite



Clubseite





Die langfristige Vision von *SPORTISION*

Eine verbundene ALL-IN-ONE Lösung für den Tennissport

Unser Ziel ist es, den Tennissport in Deutschland zu einer der zukunftsorientiertesten und damit digitalsten Sportarten zu entwickeln. Für jeden Verein und jede Tennisschule führen wir einen Digital-Standard, der sich an dem eines wirtschaftlich arbeitenden Tech-Unternehmens orientiert, ein. Wir haben in den letzten 18 Monaten drei grundlegende Faktoren herausgearbeitet, auf die es bei der Umsetzung ankommt:

1. Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Nachdem wir das *SPORTISION*-Zukunftskonzept vorgestellt haben, werden wir oft nach den Preisen gefragt. Dabei arbeiten wir nach einer besonderen Philosophie: keinem Tennisverein und keiner Tennisschule in Deutschland soll die Möglichkeit auf eine umfassende Digitalisierung verwehrt bleiben. Jeder, egal ob klein oder groß, soll die Chance haben, seine eigene digitale Transformation auf die Beine stellen zu können.

Deshalb ist es uns wichtig, eins klarzustellen: an den Kosten der Digitalisierung wird die Partnerschaft mit Sportision nicht scheitern. Wir werden ein faires Angebot an jeden Partner machen können, so dass dieser mit einem guten Gefühl die Digitalisierung in seinem Tennisverein oder seiner Tennisschule anstoßen beziehungsweise ausweiten kann.

2. Technologie und Individualisierbarkeit

Für die Umsetzung der Digitalisierung verwenden wir modernste Technik nach dem aktuellen Stand der Wissenschaft. Diese hält uns jegliche Optionen für Anpassungen und Erweiterungen offen, die von unseren Partnern (Vereine oder Trainer) auf unserer Plattform angefragt werden. Dazu zählen Cloud-Lösungen und die Nutzung aktueller Frameworks zur Entwicklung nativer Apps.

Eine Weiterentwicklung mit der Unterstützung unserer

Partner ist deshalb nicht nur möglich, sondern explizit gewünscht. Nur so konnten wir unser digitales Zukunftskonzept auf die Beine stellen, dass sich so nah wie möglich an der Praxis einer Tennisschule oder eines Tennisvereins orientiert.

3. Support und Überzeugungsarbeit

Uns ist bewusst, dass eine digitale Orientierung nicht unbedingt ein Segen für alle Beteiligten ist. Deswegen bieten wir persönlichen Support via WhatsApp, Telefon und Mail an, sodass keiner mit dem System alleingelassen wird.

Darüber hinaus nutzen wir modernste Möglichkeiten zur Strukturierung und zum Design der Plattform. Die Nutzung des Systems fällt dadurch jedem leicht, der schonmal ein Smartphone bedient hat.



Data is Key

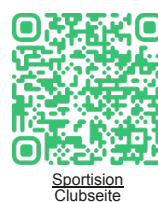
Wir haben es mit einer Vielzahl an Tools ermöglicht, jeglichen Verwaltungsaufwand einer Tennisschule oder eines Tennisvereins über eine Plattform zu digitalisieren. Nach dem Motto „DATA IS KEY“ sind umfangreiche Synergien möglich.

Gerne zeigen wir dies anhand eines Beispiels: Die Tennisschule erstellt den Trainingsplan

und setzt dementsprechend auch fest, zu welcher Uhrzeit auf welchem Platz Training stattfindet. Per Knopfdruck werden diese Daten direkt im Buchungssystem geblockt, sodass keine Trainingszeiten händisch im Platzbuchungssystem eingepflegt werden müssen.

So wurde der Aufwand durch verfügbare Daten massiv verringert. Wir schaffen es also,

eine ALL-IN-ONE Lösung anzubieten, bei der die Verknüpfung von Daten ein hohes Potential bietet. Um die Kosten, die Unterstützung bei der Umsetzung des Prozesses und um die Technologie kümmern wir uns von *SPORTISION*, sodass beste Voraussetzungen für eine Ausrichtung in die digitale Tennis-Zukunft geschaffen werden.



„Ich konnte es selbst nicht glauben. Wahnsinn, wie schnell die Trainingsplanung mit der Software erledigt ist.“

– Tennis Zons



Kontakt

Das Team hinter *SPORTISION*

Mike ist Co-Founder von Sportision und ist unser Genie für den gesamten technischen Baustein der Plattform. Er hat in Windeseile *SPORTISION* zu einer der größten Softwares für Tennis im deutschsprachigen Raum entwickelt. Meldet euch bei ihm, falls ihr mehr über den technischen Background von *SPORTISION* erfahren möchtet.

mhesse@sportision.de Telefon: 0176 57945443



Johannes ist Co-Founder von *SPORTISION* und kümmert sich um den Partnersupport, Neu-Einrichtungen und den Ausbau der Vision. Bei ihm seid ihr bei allen Fragen rund um die Plattform genau richtig, er hilft euch gerne auch bei individuellen Anforderungen und entwickelt mit euch zusammen Lösungsansätze.

jmacha@sportision.de Telefon: 0173 1607259



Levin ist unsere Schnittstelle zwischen Mike und Johannes. Er entwickelt neue Konzepte und baut diese dann eigenständig in die Plattform ein. Außerdem ist er Ansprechpartner für ausgewählte Tennisvereine und -schulen. Bei ihm seid ihr mit jeglichen Anfragen gut aufgehoben.

lcakirlar@sportision.de Telefon: 0163 3321998



Wie kannst du mit deinem Tennisverein oder deiner Tennisschule digitaler als so manches mittelständisches Unternehmen werden?

Hast du weitere Vorschläge zur Verbesserung des Zukunftskonzeptes Tennisverein/-schule?

Was haben wir vergessen, was siehst du anders? Wir freuen uns sehr über deine Kontaktanfrage.

Wir wollen ein deutschlandweites für den Tennissport einzigartiges Konzept auf die Beine stellen.

Nach dem Aufbau in unserer Studi-Wohnung entwickelt sich unser Projekt deutschlandweit immer schneller. Werde jetzt Teil unseres Zukunftsteams und leiste deinen Beitrag für den Fortschritt im Tennissport.

Dein *SPORTISION*-Team



Fasse hier deine Anforderungen für den Termin mit dem *SPORTISION*-Team zusammen.

Und so geht's: Fülle das folgende Formular vor deinem Termin mit einem Mitglied des Sportision Teams aus. Somit nimmst du viele Fragen vorweg und wir können uns ganz auf deinen Anforderungen konzentrieren.

Checkliste

- Online-Anmeldungen Training
- Online Bezahlen?
- Trainingsplanung
- Abrechnungen Rechnungsstellung und SEPA-Lastschrift
- Trainerverwaltung und Anwesenheitslisten
- Mitgliederverwaltung
- Platzbuchungssystem

Anzahl Plätze: _____

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Lichtsteuerung | <input type="checkbox"/> Halle |
| <input type="checkbox"/> Padel | <input type="checkbox"/> Zugangsteuerung |

Was wünschst du dir noch zusätzlich?

Platz für sonstige Bemerkungen:

Anzahl der Mitglieder in deinem Tennisverein: _____

Mach uns einen Vorschlag, welcher Preis fair ist: _____

Wann soll die Digitalisierung starten?: _____

Kontaktdaten

Name: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Institution (Verein, Tennisschule, Anlagenbetreiber): _____

