

# Wissenschaftliche Studie der Deutschen Sporthochschule Köln: Mitgliedsbeiträge und Vereinsentwicklung

Christoph Breuer, Pamela Wicker und Philipp Swierzy  
Deutsche Sporthochschule Köln, Institut für Sportökonomie und Sportmanagement

**Eine wissenschaftliche Studie der Deutschen Sporthochschule Köln im Auftrag des Westdeutschen Fußballverbandes (WDFV) zeigt, welche Möglichkeiten sich für Fußballvereine durch die Gestaltung von Mitgliedsbeiträgen realisieren lassen – insbesondere dann, wenn die finanzielle Situation des Vereins schwierig ist.“**

Fußballvereine leisten einen wichtigen Beitrag zum sozialen Miteinander, zur Integration und zur Förderung von Kindern und Jugendlichen. Ein Vergleich mit anderen Organisationen, die Angebote für die Freizeitgestaltung von Kindern und Jugendlichen machen, offenbart, dass Fußballvereine für vergleichbare Leistungen nur einen Bruchteil an Gebühren veranschlagen. So sind die Gebühren pro Unterrichtseinheit bei anderen Anbietern wie z.B. kommerziellen Fußballschulen, Musikschulen, Malschulen sechs- bis zehnmal so hoch wie in Fußballvereinen (siehe Tabelle 1). Folglich können Fußballvereine durchaus dazu ermutigt werden, ihre Beitragsstruktur zu überdenken.

Tabelle 1: Gebühr pro Trainings-/Unterrichtseinheit im Kinder- und Jugendbereich nach Organisationstyp (Mittelwert in €; Breuer, Wicker & Swierzy, 2016).

Fußballverein	0,85 €
Leichtathletikverein	1,01 €
Fußballschule	13,23 €
Kommerzielle Musikschule	10,14 €
Gemeinnützige Musikschule	7,11 €
Kommerzielle Malschule	13,90 €
Gemeinnützige Jugendkunstschule	5,31 €

Die Fußballvereine bieten trotz der relativ niedrigen Gebühren ein umfangreiches Angebot für die Mitglieder. Eine Fußballmannschaft, welche im Mittel aus 18 Kindern bzw. Jugendlichen besteht, wird in der Regel von drei Trainern betreut. Die Mehrheit der Mannschaften nimmt am Ligabetrieb teil (89,4 %) und trainiert rund zweimal pro Woche. Über zwei Drittel der Kinder- und Jugendmannschaften trainieren auch während der Schulferien und bei schlechtem Wetter in geschlossenen Sportstätten (vgl. Tab. 2).

Tab. 1: Leistungen für Kinder- und Jugendmannschaften in Fußballvereinen (Breuer, Wicker & Swierzy, 2016).

Leistung	Mittelwert bzw. Anteil
Anzahl Kinder/Jugendliche (Mittelwert)	18,0
Anteil am Ligabetrieb teilnehmende Mannschaften (in %)	89,4
Anzahl Trainingseinheiten pro Woche (Mittelwert)	2,0
Anteil während der Schulferien trainierender Mannschaften (in %)	69,1
Anteil im Winter bzw. bei schlechtem Wetter in der Halle trainierender Mannschaften (in %)	71,2
Anzahl zuständige Trainer/ Übungsleiter (Mittelwert)	3,1

Das Angebot wird zu einem Großteil durch ehrenamtliche Mitarbeit ermöglicht, wohingegen die anderen Akteure vermehrt auf bezahlte Mitarbeiter zurückgreifen. In den Fußball- und

Leichtathletikvereinen beteiligen sich durchschnittlich ca. 28 ehrenamtlichen Mitarbeiter. Allerdings beschäftigen überhaupt nur etwas mehr als ein Drittel (37,4 %) der Vereine bezahlte Mitarbeiter. Jedoch scheint gerade die Bindung und Gewinnung der existenziell wichtigen ehrenamtlichen Funktionsträger eine Herausforderung für die Vereine darzustellen (vgl. Abb. 1).

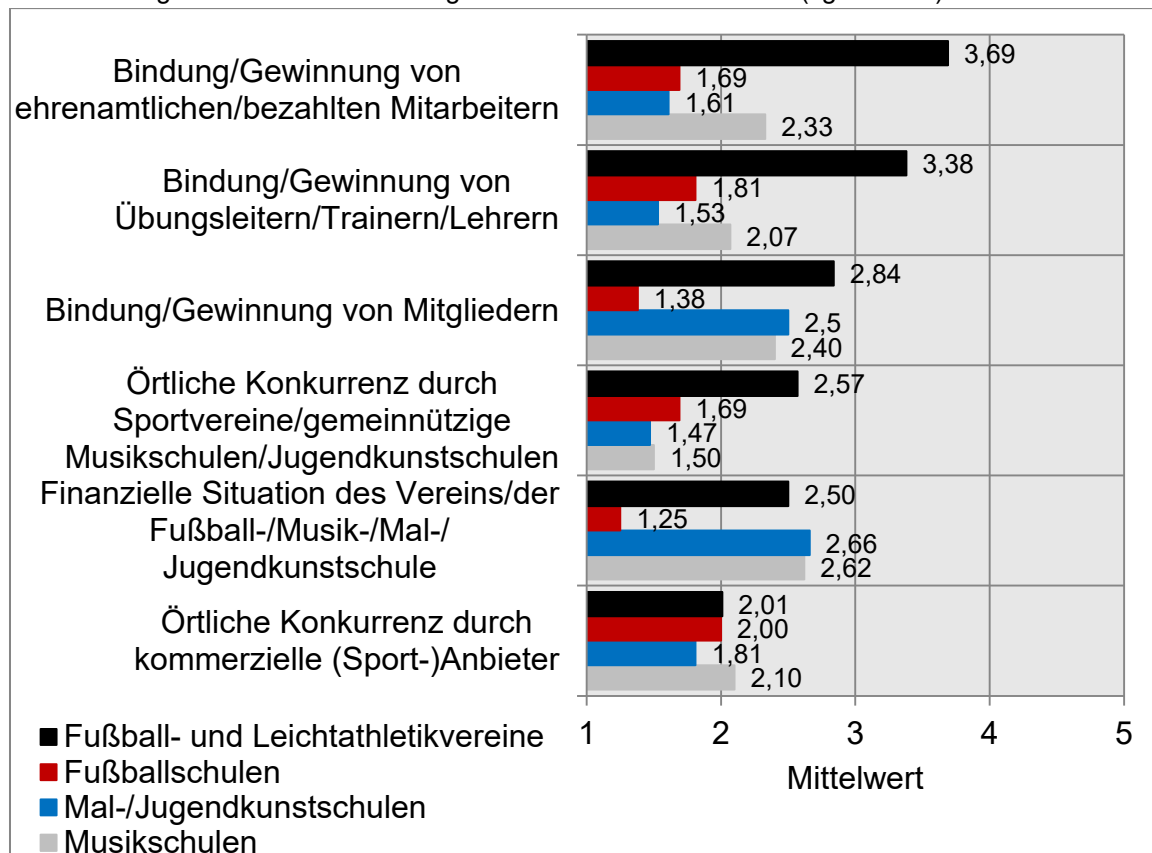


Abb. 1: Organisationsprobleme (Breuer, Wicker & Swierzy, 2016).

Die günstige Beitragsstruktur, welche die Vereine kennzeichnet, hält die finanziellen Barrieren für die Vereinsmitgliedschaft gering. Gleichzeitig stellt sich jedoch die Frage einer angemessenen Wertschätzung sowie ungenutzter Vereinsentwicklungspotenziale durch den Verzicht auf Einnahmen. Eine Möglichkeit dieses Potenzial zu nutzen, ist die Erhöhung der Beiträge. Während Beitragserhöhungen von Vereinsverantwortlichen oft gescheut werden, weisen die Befunde darauf hin, dass diese möglich und auch ökonomisch sinnvoll sein können. Dabei wurden zwei Szenarien untersucht (Nutzung der Mehreinnahmen (a) zur Verbesserung der Qualität der Vereinsangebote z.B. Investition in Traineraus- und -fortbildung, in Sportstätten, sanitäre Anlagen etc., (b) zur Reduktion einer finanziellen Problemlage des Vereins).

Die zu erwartenden Reaktionen der Mitglieder auf potenzielle Beitragsanpassung werden durch die Preiselastizität der Nachfrage veranschaulicht. Dieses Maß aus der Mikroökonomie simuliert die Veränderung der Nachfrage als Reaktion auf eine Änderung der Beiträge. Ausgehend von den tatsächlich bezahlten aktuellen Beiträgen der Vereinsmitglieder zeigen die in Abb. 2 dargestellten Elastizitäten, dass Beitragserhöhungen bis zu 40 % ökonomisch lohnenswert sind. Diese Befunde gelten für beide Szenarien gleichermaßen. Die Mitglieder würden unterproportional stark durch Austritte auf Beitragsänderungen reagieren. Auffällig ist jedoch, dass Eltern von im Verein aktiven Kindern und Jugendlichen weniger stark auf Beitragserhöhungen reagiere als Erwachsene, die selbst im Verein aktiv sind. Eltern aktiver Kinder akzeptieren somit Beitragserhöhungen etwas mehr als aktive Erwachsene.

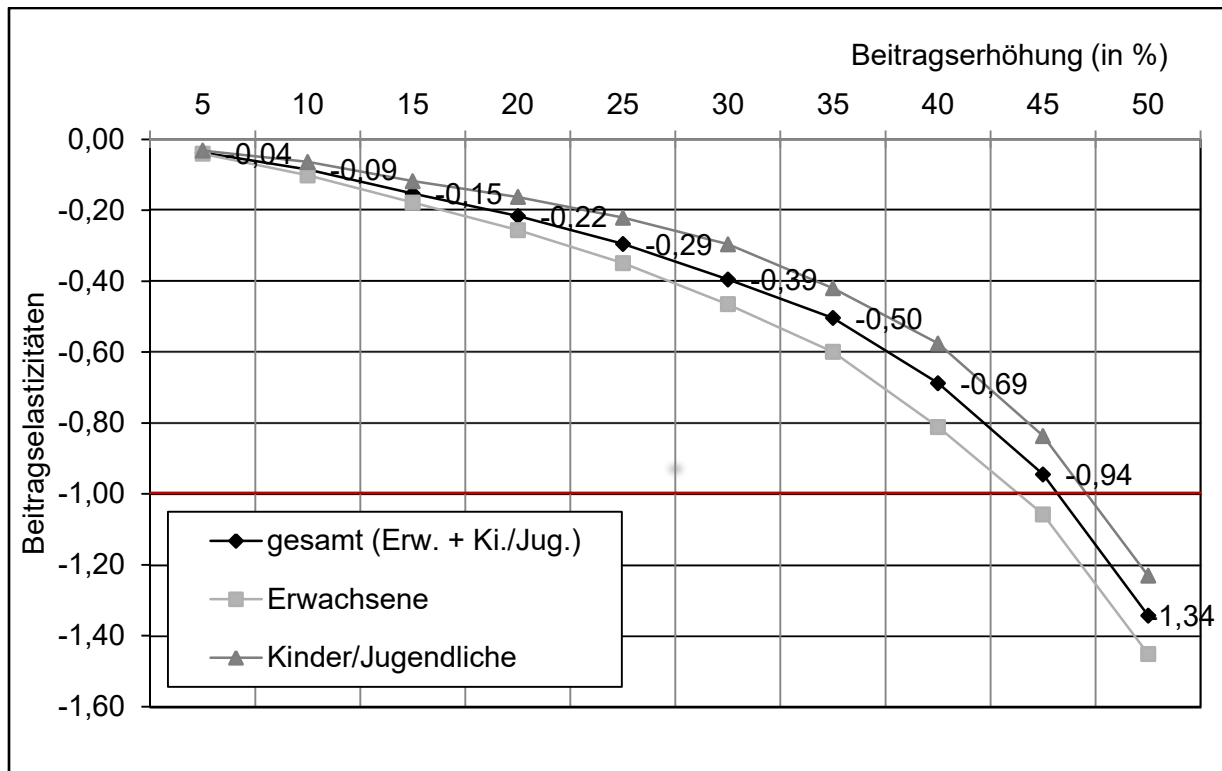


Abb. 2: Beitragselastizitäten von Fußballvereinsmitgliedern (Breuer, Wicker & Swierzy, 2016).

Die im Rahmen der Studie durchgeführte Befragung von Vereinsmitgliedern dokumentierte, dass Beitragserhöhungen um bis zu 40% als ökonomisch sinnvoll erachtet werden können, da sie mit höheren Gesamteinnahmen für die Vereine einhergehen. Eine entsprechende Zahlungsbereitschaft der Mitglieder war dabei sowohl für zukunftsorientierte Investitionen (z.B. Verbesserung der Jugendarbeit, Erhöhung der Professionalisierung) als auch für die Lösung existierender Probleme (z.B. Sanierung der Vereinsfinanzen) vorhanden. Folglich haben Fußballvereine durchaus Spielraum, ihre Finanzkraft zu stärken, indem sie ihre Mitgliedsbeiträge anpassen. Resultierende Mehreinnahmen können beispielsweise zur Verbesserung der Qualifizierung von Mitarbeitern genutzt werden: Gemäß der WDFV-Studie haben rund ein Drittel der Trainer und Übungsleiter keine formale Qualifikation.

Auf Basis wissenschaftlicher Befunde und einschlägiger Literatur lassen sich folgende Handlungsempfehlungen für Vereinsverantwortliche ableiten:

1. **Transparenz** ist wichtig: Information der Mitglieder über finanzielle Situation des Vereins, Ausgaben- und Einnahmenstruktur etc.
2. **Offenlegung der Verwendung der zusätzlichen Einnahmen:** Wofür soll das Geld ausgegeben werden und was soll damit erreicht werden?
3. **Strategische Planung der Vereinsentwicklung:** Wo möchte der Verein in 5-10 Jahren stehen? Welche Ziele sollen erreicht werden? Welche Maßnahmen (z.B. zusätzliche Investitionen) sind notwendig, um diese Ziele zu erreichen? Welche Rolle spielen Mehreinnahmen aus Mitgliedsbeiträgen in diesem Zusammenhang?
4. Dazu gehört auch die **strategische Planung der Entwicklung der Mitgliedsbeiträge**, um möglichen Bedenken von Mitgliedern entgegenzuwirken, dass Beiträge jedes Jahr erhöht werden. Jährlich wiederkehrende Erhöhungen sollten vermieden werden.

5. Zu klären ist aus Vereinssicht, **welche Mitgliedsgruppen** stärker belastet werden sollen oder können. Die WDFV-Studie deutet darauf hin, dass erwachsene Mitglieder und Eltern von Kindern und Jugendlichen bereit sind, ähnliche prozentuale Erhöhungen mitzutragen. Dieser Punkt ist im Kontext des jeweiligen Vereins zu klären.

6. Vereinsverantwortliche sollten prüfen, inwieweit finanzielle Ressourcen zur Erreichung der ausgegebenen Ziele notwendig sind bzw. ob sich Teile davon auch mit **erhöhtem ehrenamtlichem Engagement** erreichen lassen. In einem solchen Fall kann den Mitgliedern eine Wahlmöglichkeit angeboten werden: Möchten sie lieber einen höheren Beitrag bezahlen oder möchten Sie ihr ehrenamtliches Engagement erhöhen? Die WDFV-Studie hat gezeigt, dass ca. die Hälfte der erwachsenen Mitglieder die Option der Erhöhung ihres ehrenamtlichen Engagements präferieren, wohingegen dieser Anteil bei Eltern von Kindern und Jugendlichen geringer ausfällt.

*Quelle:*

*Breuer, C., Wicker, P. & Swierzy, P. (2016). Angemessene Mitgliedschaftsbeiträge in den Fußball- und Leichtathletikvereinen des WFLV. Duisburg: WDFV. (ISBN: 978-3-00-054724-9)*