




BUSINESS COMPETENCE IN SPORTS | LEISURE | CULTURE  
STRATEGIES & SERVICES >> **TWO STEPS AHEAD**

**PARTNERVORSTELLUNG  
FK HERBSTSEMINAR FREIBURG**



A chessboard with black pawns and one gold pawn standing out. The background is dark with a subtle pattern of chess pieces.

TRADITION HEISST NICHT,  
DIE ASCHEN AUFZUBEWAHREN,  
SONDERN EINE **FLAMME** AM  
LEBEN ZU ERHALTEN.

**JEAN JAURÈS**

## SERVICES FÜR AMATEUR- UND BREITENSPORTVEREINE



Umfragen mit dem Club-  
Informations-System CIS<sup>©</sup>



Smart-Sponsoring-Management  
SSM<sup>©</sup>



Single-Supplier-Concept SSC<sup>©</sup>



Finanzmanagement im Verein



Regionalökonomische Effekte



Digitalisierung & Transformation



Machbarkeits- & Bedarfsanalysen



Organisation & Prozesse



Ganzheitliche Servicequalität



Betriebsklimauntersuchungen



# DATENBASIERTE MACHBARKEIT

DESIGN IST SCHÖN, ZAHLEN SIND BESSER.

# DATENBASIERTE MACHBARKEIT

DESIGN IST SCHÖN, ZAHLEN SIND BESSER.

## FK-Case



## Inhalt

Überzeugung interner & externer Stakeholder

Grundlagen für etwaige Kapitalsuche

Planung der wirtschaftlichen Machbarkeit

Absicherung der (Re-)Finanzierung

Zielgruppenorientierte Funktionsplanung

# FINANZIERUNG...

...ist nicht das Problem.



STANDORTANALYSE



MARKT- UND WETTBEWERBSANALYSE



NUTZUNGS- UND VERMARKTUNGSKONZEPT



MARKETING-STRATEGIE



DIGITALISIERUNGSSTRATGIE



BETREIBERKONZEPT



BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE ANALYSE



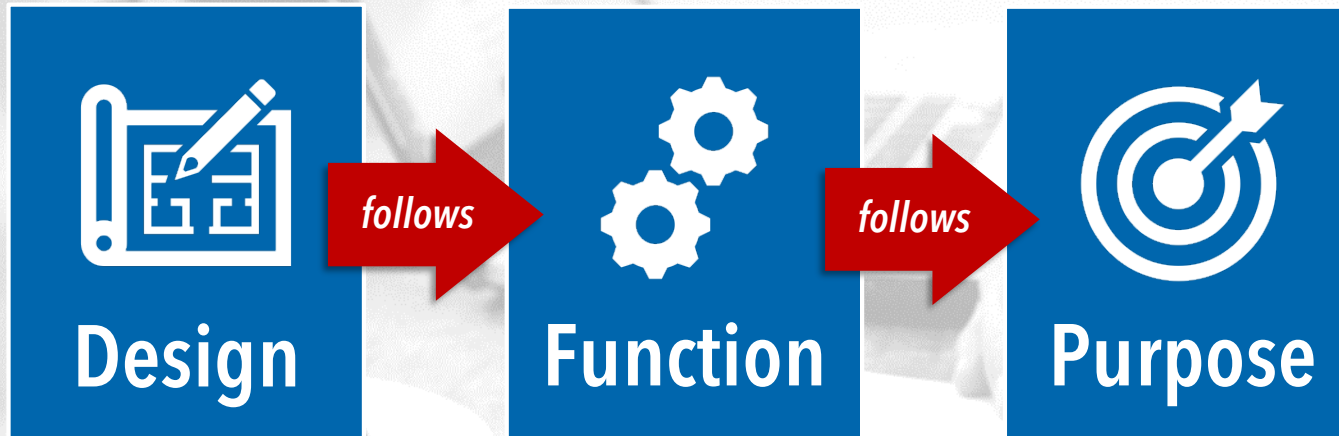
ÜBERSTRAHLEFFEKTE

Finanzierung

Architektur / Design

Umsetzung / Bau / Betrieb

## INVESTITIONSORIENTIERTE ANFORDERUNGSANALYSE



investitionsorientiert

PRE-ROI | DYNAMIC ROI



## DATENBASIERTE ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGEN SCHAFFEN:

- WER IST DER KUNDE?
- WAS WILL DER KUNDE?
- WAS NUTZT DER KUNDE?
- WORAUF LEGT DER KUNDE WERT?
- WOFÜR IST DER KUNDE BEREIT ZU ZAHLEN?
- WIE VIEL IST DER KUNDE BEREIT ZU ZAHLEN?
- ...



# BETRIEBSKLIMA- UNTERSUCHUNG

MITARBEITER-ZUFRIEDENHEIT: OHNE GEHT NICHT.



# BETRIEBSKLIMA- UNTERSUCHUNG

MITARBEITER-ZUFRIEDENHEIT: OHNE GEHT NICHT.

## Inhalt

Bild des Status-Quo

Entscheidungsgrundlagen für die  
künftige Personalstrategie

Stärken-/Schwächen-Analyse

## FK-Case



**UNSICHER ÜBER  
DIE RICHTIGEN FRAGEN**

**KEINE ZEIT  
FÜR LANGE  
MITARBEITERGESPRÄCHE MIT  
JEDEM EINZELNEN**

**NUR BAUCHGEFÜHL &  
EINZELNE LAUTE STIMMEN**

**KEINE EHRLICHEN  
ANTWORTEN DER  
MITARBEITER**

**DU HAST FOLGENDE  
PROBLEME?**

**KEINE ERFAHRUNG  
IN DER DATENAUSWERTUNG**

**NICHT DAS  
RICHTIGE  
UMFRAGETOOL**

**KEINE QUANTIFIZIERBAREN  
AUSSAGEN**

**SCHWIERIGKEITEN  
HANDLUNGEN ABZULEITEN**

# BETRIEBSKLIMAUNTERSUCHUNG

mit folgenden möglichen Befragungsschwerpunkten...



Aufgabenfeld



Vorgesetzte



Information über Zielsetzung



Kolleginnen & Kollegen



Identifikation mit dem Verein



Digitalisierung



Information & Mitsprache



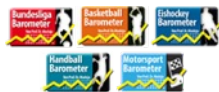
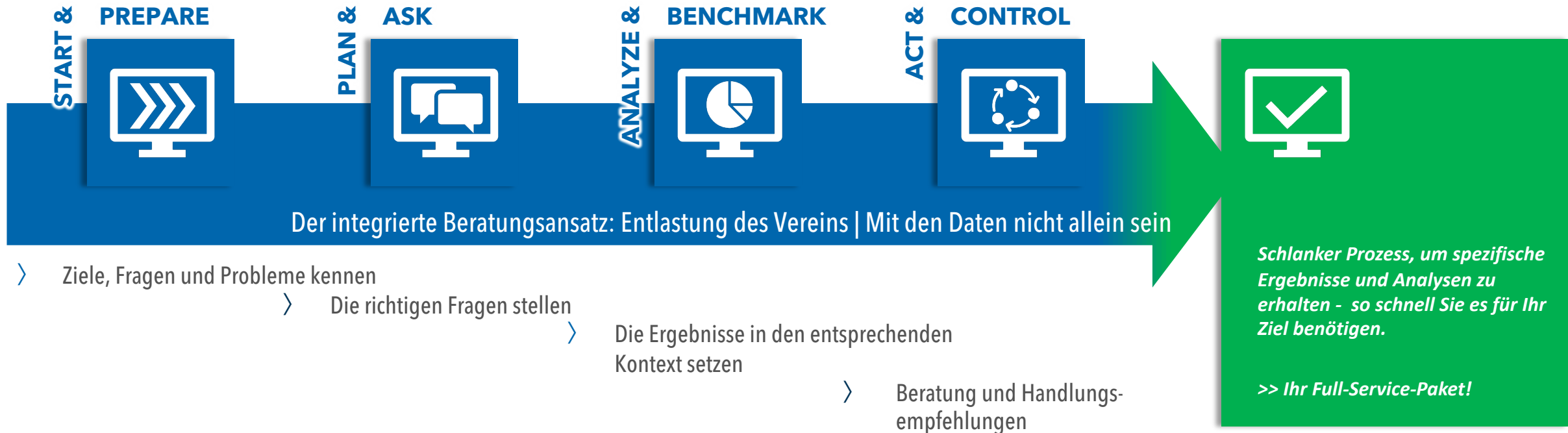
Motivationsfaktoren



Organisation des Vereins

# FRAGEN- UND ANALYSE-MANAGEMENT // FULL-SERVICE-ANSATZ

Lückenlose Organisation: Von Ihrer Problem- und Fragenstellungen sowie Ihren Zielen bis hin zur Handlungsempfehlung und Kontrolle.





# SMART SPONSORING MANAGEMENT SSM<sup>©</sup>

**KENNE DEINEN WERT.  
NUTZE DEINEN WERT.**

# SMART SPONSORING MANAGEMENT SSM<sup>©</sup>

**KENNE DEINEN WERT.  
NUTZE DEINEN WERT.**

## FK-Cases



## Inhalt

Hilfe zur Selbsthilfe für einen nachhaltigen Strukturaufbau

Gute Sponsoring-Arbeit sichtbar machen

Sponsoring implementieren und etablieren

## Sponsoring-Docs „Ready to go“

- Wie müssen Vermarktungsdokumente aufgebaut sein?
- Welche Informationen benötigt der Sponsor?
- Welche Informationen kann ich dem Sponsor liefern?
- Gemeinschaftliche Ausarbeitung Vereins-individueller Basis-Sponsoringunterlagen**

„Dokumente bereit -  
und los geht's  
mit der Vermarktung!“



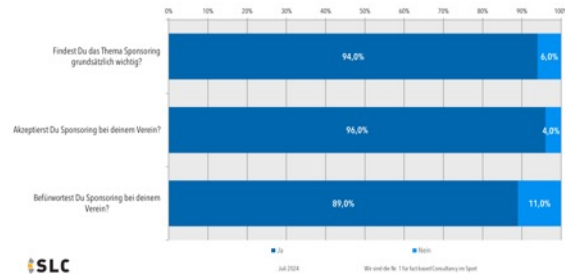
# SPONSORING-CONTROLLING

## Full Service: Zielgruppenbefragung zum Sponsoring

- zu Controlling-Zwecken
- zur Bindung bestehender Sponsoren
- zur Akquise neuer Sponsoren

### Einstellung Sponsoring

Sponsoring spielt eine wichtige Rolle im Breitensport, damit der Verein finanziell langfristig gut aufgestellt ist und seinen Mitgliedern die bestmöglichen Angebote und Services bieten kann.  
Wie stehst Du grundsätzlich zum Thema Sponsoring bei deinem Verein?



SLC

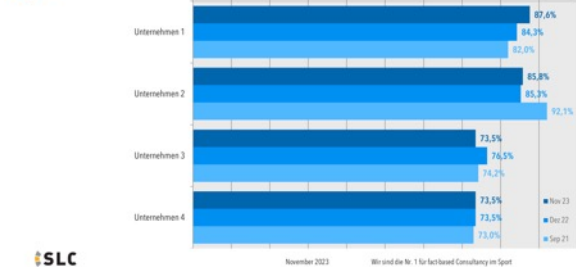
Juli 2024

Wir sind die Nr. 1 für factbased Consulting im Sport

### Bekanntheit Sponsoren

Von welchen Unternehmen ist Ihnen bekannt, dass sie Sponsoren oder Partner Ihres Vereins sind? (Mehrfachnennungen möglich)

- Top 5



SLC

November 2023

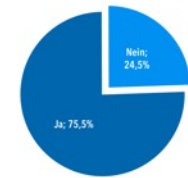
Wir sind die Nr. 1 für factbased Consulting im Sport

### Kauf Produkte/Leistungen der Sponsoren

Haben Sie schon einmal Produkte von Sponsoren/Partnern Ihres Vereins gekauft, bzw. deren Leistungen in Anspruch genommen?

- Zeitverlauf

Kauf Produkte/Leistungen der Sponsoren			
Antwort	09/2021 (Werte in %)	12/2022 (Werte in %)	11/2023 (Werte in %)
Ja	54,1	69,8	75,5
Nein	45,9	30,2	24,5



SLC

November 2023

Wir sind die Nr. 1 für factbased Consulting im Sport





# ORGANISATION & STRUKTUR

ROBUSTE FÜHRUNG FÜR DIE ZUKUNFT.

# ORGANISATION & STRUKTUR

**ROBUSTE FÜHRUNG  
FÜR DIE ZUKUNFT.**

## FK-Case



## Inhalt

Mitnahme aller Beteiligten

Klare Kommunikation und Transparenz zur Zukunft mit allen Vor- und Nachteilen

„Soft-Landing“ der Gespräche auf dem Weg sowie des eigentlichen Tages der Entscheidung

Antizipation von Hürden

# TERMIN MACHEN & GEWINNEN

**50** Freiburger Kreis  
Jahre starke Arbeitsgemeinschaft



1x

Fallschirmsprung mit  
Turn-Legende Eberhard  
Gienger

2x

2-stündiger  
Sponsoring-Workshop

1x

Mitgliederbefragung  
zu einem Vereins-  
individuellen Thema

3x

Buch „Erfolgreiches  
Finanzmanagement im  
Verein“

**AUF LOS GEHT'S LOS!**

**50** Freiburger Kreis  
Jahre starke Arbeitsgemeinschaft

[slc-management.com/kontakt/termine/](https://slc-management.com/kontakt/termine/)



**Kostenloses Erstgespräch vereinbaren (online)!**



**Am SLC-Stand ein Vereinslos holen!**



**Gewinnen!**





Freiburger Kreis  
Arbeitsgemeinschaft größerer deutscher Sportvereine

VIELEN DANK FÜR EURE AUFMERKSAMKEIT!

AUF LOS GEHT'S LOS!  
SICHERT EUCH JETZT EUER  
VEREINSLOS!

WIR FREUEN UNS AUF EUREN BESUCH AM SLC-MESSESTAND!