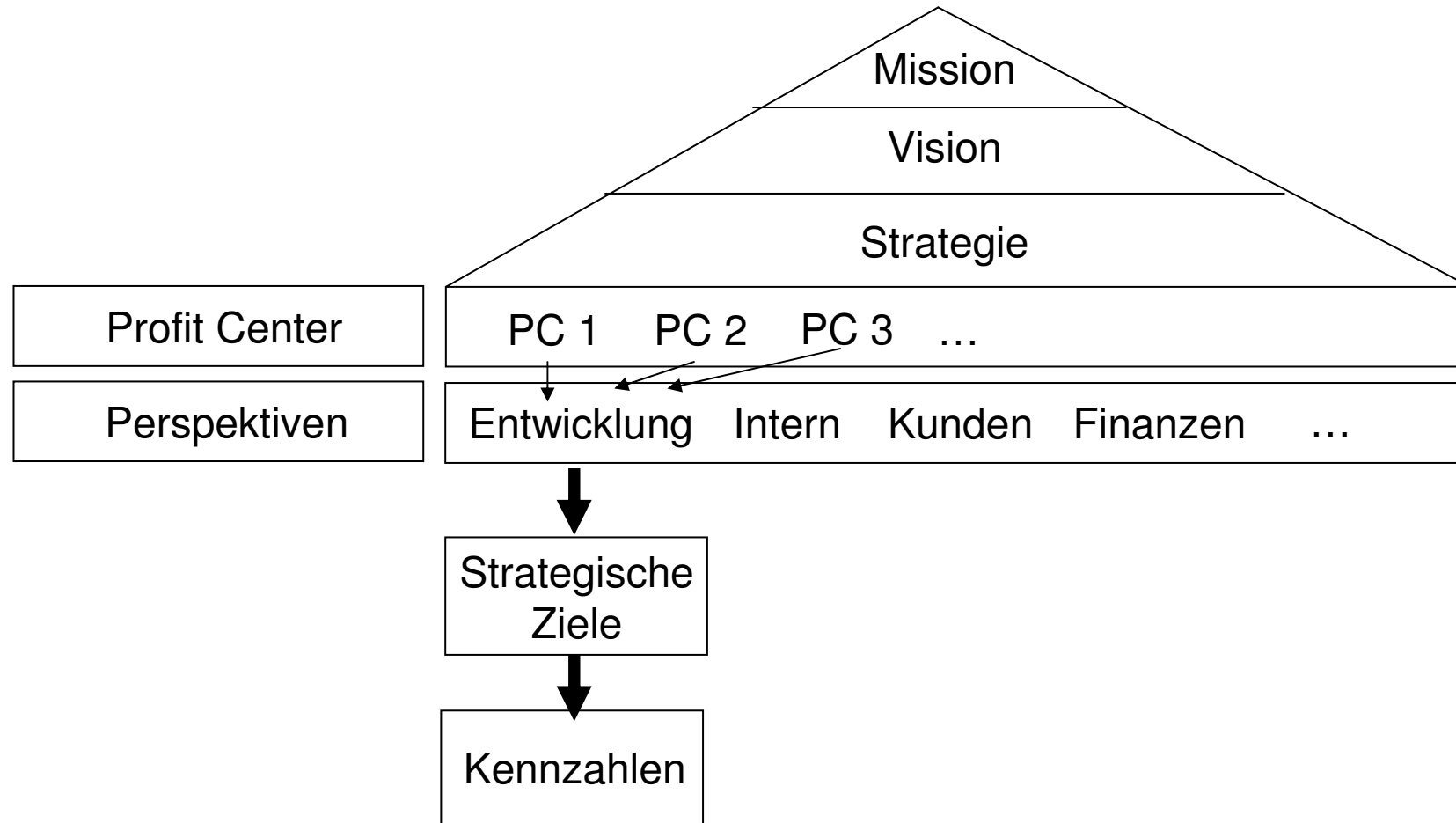


Entwicklung eines Controllingkonzepts im Fußball am Beispiel des SSV Reutlingen 05 e.V

Martin Berg, Patrick Brehm, Maik Hägner, Florian Hösl,
Andreas Pieper, Andreas Steudtner, Marco Weber, Joachim Weskott

Vorgehensweise im Überblick



Quelle: Brehm Patrick (2007)

SSV Reutlingen 05 e.V.

- Gründung: 09. Mai 1905
- 1 600 Mitglieder
- größte Erfolge: 2x dt. Amateurmeister
Aufstieg in die 2. Bundesliga
- Finanzielle Probleme → doppelter Abstieg
- Derzeit Platz 10 Regionalliga Süd



Mission & Vision

Außendarstellung des Vereins geprägt durch Entwicklungen der Vergangenheit

- Kein einheitliches Image
- Abhängigkeit von FK-Gebern
- Inkonsistentes Management
- Uneffizientes Management

„Wir alle sind der SSV!“

- Regional verwurzelter Fußballverein
- Starker Zusammenhalt der Fans

Strategien des SSV Reutlingen

- Qualifikation für die kommende 3. Bundesliga
- Abkopplung von seinen Fremdkapitalgebern
- Imageverbesserung, Wahrnehmung als Familienverein

- Strategie = Weg zur Umsetzung der Vision des SSV
- Strategien schaffen Klarheit wie Vision zu erreichen ist

Anpassung der ursprünglichen Form der BSC an Anforderungen des SSV

Modifikation der BSC um die Perspektiven:

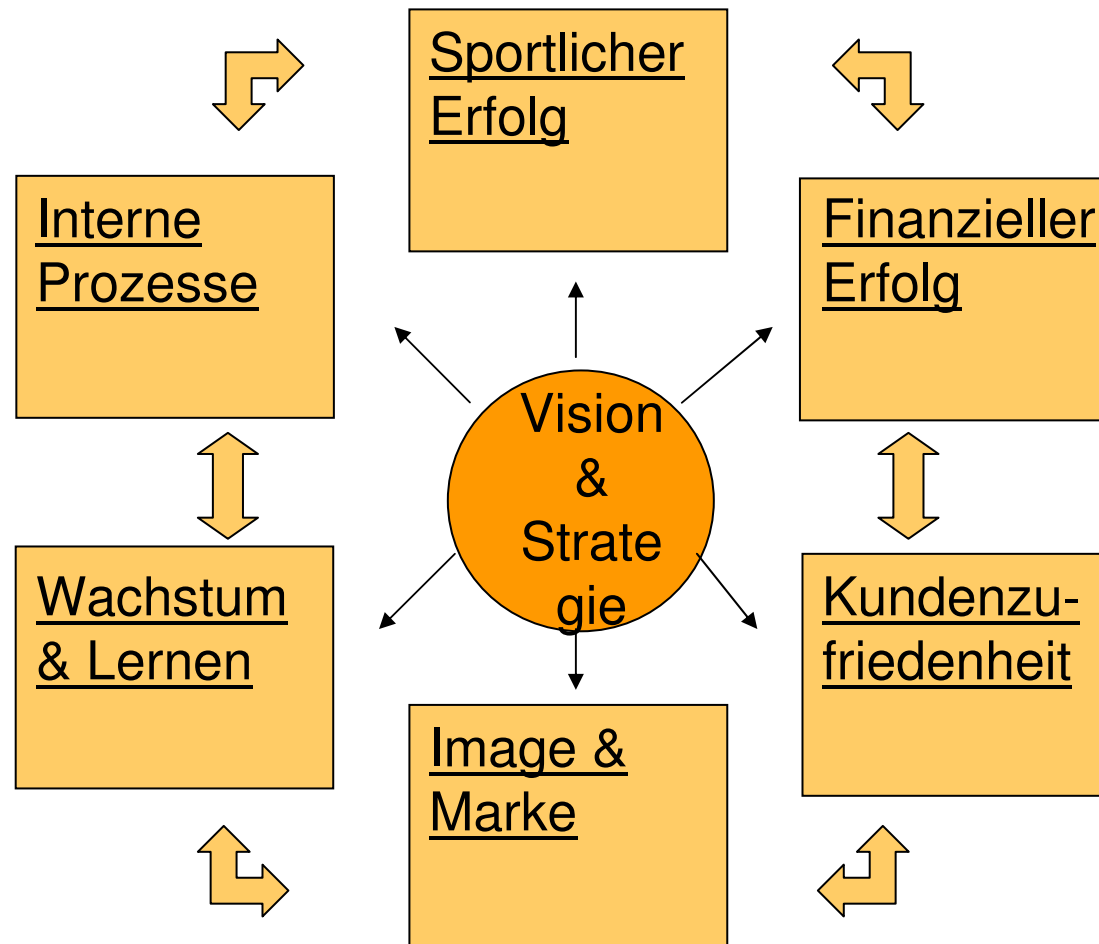
1. Sportlicher Erfolg

- Grundpfeiler für erfolgreiche Vermarktung
- Einfluss auf alle relevanten Einnahmequellen
- Starker Zusammenhang mit finanzieller Perspektive
- Erheblicher Einfluss des sportlichen Erfolges der Vergangenheit auf Image/Marke

2. Marke / Image

- „Wie kann der SSV sein Image bzw. das Image eines Familienvereines erreichen und den Wert seiner Marke steigern?“
- Ermöglicht klare Positionierung
- Unternehmensspezifischer Vorteil zur Konkurrenz

Anpassung der Perspektiven spezielle Visionen des SSV Reutlingen



Quelle: Hacheneý Björn, Anwendungsmöglichkeiten der BSC

Entwicklung der Profitcenter für den SSV Reutlingen

Ausgangsüberlegung:

- 6 Präsidiumsmitglieder mit klaren Verantwortungsbereichen

Ziel:

- Zuordnung von Profit Centern

Grundorientierung:

- Gliederungsschemata der GUV aus dem DFL-Lizenzierungsverfahren

Entwicklung der Profitcenter für den SSV Reutlingen

Die sechs Profitcenter des SSV

- Lizenzspieler, Jugend
 - Medien und PR
 - Sportanlagen und Mitglieder
 - Sponsoring, Marketing, Catering
 - Merchandising
 - Ticketing
-
- Zuordnung von 5-6 Kennzahlen
 - Steuerung und Kontrolle der Strategien
 - Realisierung der Vereinsziele

Ticketing

- Spieltagsdeckungsbeitrag
- Vorverkaufsquote
- Zuschauerdurchschnitt
- Wiederkäuferrate bei Dauerkarten
- Anzahl Neukunden bei Dauerkarten
- Dauer der Kundenabwicklung
- Quote der Familientickets

Lizenzspieler

- Transferbilanz
- Anteil Spielerkaderkosten an Gesamtkosten des Vereins
- Spieler Etat-Effizienz
- Quote: Neuanmeldungen im Jugendbereich
Abmeldungen
- Anzahl der selbst ausgebildeten Spieler im Profikader

Medien und PR

- Anzahl positiver Presseberichte
- Anzahl / Anteil „Medien-Events“ ohne primären sportlichen Bezug
- Website-Zähler
- Wirksamkeit/Quote der eigenen Pressemitteilungen

Sportanlagen und Mitglieder

- Verhältnis aus Neuanmeldungen und Abmeldungen
- Durchschnittlichen Verbleib der Mitglieder
- Anteil der Vereinsmitglieder als Besucher von Profifußballspielen
- Deckungsbeitrags einzelner Abteilungen
- Instandhaltungskosten

Sponsoring

- Gesamtdeckungsbeitrag
- Sponsoren Deckungsbeitrag
- Verlängerungsquote
- Durchschnittliche Laufzeit / Vertragslänge
- Verhältnis $\frac{\text{Vertragsabschlüsse}}{\text{Erstkontakte}}$

Marketing und Catering

- Marketing
- Anzahl der Events / Aktionen

- Catering
- Auslastung VIP-Bereich
- Durchschnittliche Wartezeit Bewirtung
- VIP-Ticket Quote
- Anzahl der Beschwerden (Sponsoring/VIP)

Merchandising

- Gesamtdeckungsbeitrag
- Stückdeckungsbeitrag
- Neukundenanteil
- Wiederholungskaufrate
- Beschwerdequote
- Quote der abgesetzten Kinderprodukte

Fazit und Ausblick

- **Kennzahlencontrolling** unverzichtbar für Sportunternehmen
 - Steuerungsinstrument
 - Strukturierung
 - Frühwarnsystem
- **Kennzahlen** liefern Informationen über Veränderungen im Verein oder dessen Umfeld und keine Maßnahmen zur Problembewältigung
- Entwicklung der **Profit Center** und der **Kennzahlen** individuell für den SSV Reutlingen