



**Deutsche
Sporthochschule Köln**
German Sport University Cologne

Institut für Sportökonomie
und Sportmanagement



Angemessene Mitgliedschaftsbeiträge in den Fußball- und Leichtathletikvereinen des WFLV

Projektbericht

Univ.-Prof. Dr. Christoph Breuer

PD Dr. Pamela Wicker

Philipp Swierzy, M.Sc.

Deutsche Sporthochschule Köln

Juni 2016

Inhalt

1	Zusammenfassende Analyse	1
2	Strukturanalyse relevanter Akteure.....	2
	2.1 Organisationsmerkmale.....	2
	2.2 Leistungen von Fußball- und Leichtathletikvereinen.....	7
	2.2.1 Fußballvereine.....	8
	2.2.2 Leichtathletikvereine.....	13
	2.3 Beitragsstruktur und Leistungen von Fußball-, Musik- und Malschulen.....	17
	2.3.1 Kommerzielle Fußballschulen	17
	2.3.2 Kommerzielle und gemeinnützige Musikschulen.....	22
	2.3.3 Kommerzielle Malschulen und gemeinnützige Jugendkunstschulen.....	27
	2.4 Zusammenfassende Betrachtung von Gebühren	28
3	Beitragsanalyse.....	29
	3.1 Aktuelle Mitgliedsbeiträge.....	29
	3.2 Szenarien und Simulation von Beitragsentwicklungen	31
	3.3 Beitragsanalyse in Fußballvereinen.....	34
	3.4 Beitragsanalyse in Leichtathletikvereinen.....	38
4	Best Practice und theoretische Analyse.....	42
	4.1 Nutzung von Mehreinnahmen zur Verbesserung der Jugendarbeit	42
	4.2 Erforderliche Satzungsänderungen	45
5	Methodik	46
	5.1 Hintergrund.....	46
	5.2 Sekundärdatenrecherche	46
	5.3 Organisationsbefragungen	46
	5.4 Befragung von Vereinsmitgliedern.....	48
	Literatur	50
	Kontakt	50

Aus Gründen der Lesbarkeit wird auf die Darstellung der weiblichen Form verzichtet. Die Verwendung der männlichen Form impliziert jedoch stets die gleichzeitige Berücksichtigung der weiblichen Form.

1 Zusammenfassende Analyse

Mit dieser Studie liegt **erstmalig ein systematischer Vergleich zwischen Fußball- und Leichtathletikvereinen sowie Fußball-, Musik-, Mal- und Jugendkunstschulen** und ihren Angeboten für Kinder und Jugendliche vor. Es zeigt sich, dass Fußball- und Leichtathletikvereine trotz tendenziell ähnlicher Angebotsleistungen nur einen Bruchteil an Gebühren veranschlagen. **So sind die Gebühren pro Unterrichtseinheit bei den anderen Akteuren der Jugendarbeit sechs- bis zehnmal so hoch** wie in Fußball- und Leichtathletikvereinen. Eine Trainingseinheit im Fußballverein kostet das Mitglied etwa 0,85€, im Leichtathletikverein etwa 1,-€.

Im Vergleich dazu kostet eine Trainingseinheit in einer kommerziellen Fußballschule den Kunden 13,20€. Eine Unterrichtseinheit an einer Musikschule kostet den Teilnehmer rund 7,-€ (gemeinnützig) bzw. 10,-€ (kommerziell). Und eine Unterrichtseinheit an einer Malschule kostet den Teilnehmer rund 5,30€ (gemeinnützig) bzw. knapp 14,-€ (kommerziell).

Ein erheblicher Anteil der höheren Einnahmen scheint für **hauptamtliches oder zumindest bezahltes Personal** ausgegeben zu werden. So kommen bei den Musikschulen auf einen Ehrenamtlichen 16 bezahlte Mitarbeiter, bei den Mal- und Jugendkunstschulen 8,4 bezahlte Mitarbeiter. Dagegen kommen bei den Fußball- und Leichtathletikvereinen auf einen Ehrenamtlichen nur 0,2 bezahlte Mitarbeiter. Bei aller Wertschätzung des Ehrenamts in den Fußball- und Leichtathletikvereinen darf nicht übersehen werden, dass mit der stärkeren Finanzkraft sowie der Orientierung an bezahlter Arbeit organisationale Konsequenzen einhergehen: (1) Musik-, Mal- und Jugendkunstschulen, aber auch Fußballschulen, haben **deutlich geringere Probleme, Mitarbeiter zu gewinnen** und zu binden. Dies gilt auch für qualifizierte Lehrkräfte bzw. Trainer. Dagegen wird rund ein Drittel der Fußballmannschaften von Personen trainiert, welche keine formalen Qualifikationen besitzen. (2) Musik-, Mal- und Jugendkunstschulen, aber auch Fußballschulen, beurteilen ihre **räumliche Infrastruktur deutlich positiver** als Fußball- und Leichtathletikvereine. (3) Sie setzen auch wesentlich systematischer auf **modernes Management** und verfolgen ein strategisches Konzept.

Fußball- und Leichtathletikvereine im Bereich des WFLV haben durchaus Spielraum, ihre Finanzkraft zu stärken, indem sie ihre Mitgliedsbeiträge anpassen. Die Untersuchung zeigt, dass **Beitragserhöhungen um bis zu 40 % als ökonomisch sinnvoll erachtet** werden können, da sie mit höheren Gesamteinnahmen einhergehen. Diese höheren Gesamteinnahmen sollten dazu genutzt werden, die sportliche und außersportliche Jugendarbeit in den Fußball- und Leichtathletikvereinen weiter zu professionalisieren. Beispiele hierzu finden sich ebenfalls in der Studie.

2 Strukturanalyse relevanter Akteure

Sportvereine in NRW im Allgemeinen sowie Fußball- und Leichtathletikvereine im Speziellen bieten eine enorme Trägerfunktion für die Bereiche des Leistungs-, Breiten-, Freizeit- und Gesundheitssports (Breuer & Feiler, 2015). Im Rahmen dieses Forschungsprojekts werden zusätzlich zu den Sportvereinen im WFLV die Angebote und Leistungen von weiteren Akteuren, welche ebenfalls Sport- und Freizeitangebote für Kinder und Jugendliche offerieren, dargestellt.

Um einen Vergleich zwischen Fußball- bzw. Leichtathletikvereinen und weiteren Organisationen im Bereich der Kinder- und Jugendförderung zu ermöglichen, wurden Freizeit- und Sportangebote innerhalb des geografischen Gebiets des WFLV berücksichtigt. Die Analyse basiert zum einen auf einer Sekundärdatenrecherche über die Webseiten kommerzieller Fußballschulen, kommerzieller und gemeinnütziger Musikschulen sowie kommerzieller Malschulen und gemeinnütziger Jugendkunstschulen (vgl. Kap. 5.2). Zum anderen wurden die genannten Organisationen befragt, da nicht alle Informationen online verfügbar waren (vgl. Kap. 5.3).

2.1 Organisationsmerkmale

Die nachfolgende Darstellung der Organisationsmerkmale basiert auf den Organisationsbefragungen, an denen sich insgesamt $n=615$ Fußball- und Leichtathletikvereine (inkl. Fußball- und Leichtathletikabteilungen in Mehrspartenvereinen), $n=16$ kommerzielle Fußballschulen, $n=31$ kommerzielle und gemeinnützige Mal- und Jugendkunstschulen sowie $n=60$ kommerzielle und gemeinnützige Musikschulen beteiligt haben (vgl. Kap. 5.3).

Tabelle 1 fasst allgemeine Merkmale dieser Organisationen zusammen. Fußball- und Leichtathletikvereine bestehen im Mittel bereits seit 75 Jahren. Die Mittelwerte der Gründungsjahre belegen, dass Fußballschulen im Vergleich zu Fußball- und Leichtathletikvereinen sowie Mal-, Jugendkunst- und Musikschulen auf eine kürzere Organisationsvergangenheit zurückblicken. In den Fußball- und Leichtathletikvereinen sind im Mittel rund 150 Kinder bis 14 Jahre, 100 Jugendliche zwischen 15 und 18 Jahren sowie 140 erwachsene Mitglieder organisiert. Fußballschulen haben im Jahr 2015 im Durchschnitt mehr Kinder, aber weniger Jugendliche und Erwachsene betreut. Das gleiche gilt für Mal- und Jugendkunstschulen. Musikschulen haben durchschnittlich mehr Kinder und Jugendliche, aber weniger Erwachsene als Fußball- und Leichtathletikvereine betreut (vgl. Tab. 1).

Fußball- und Leichtathletikvereine haben im Jahr 2015 durchschnittlich knapp vier gesellige Veranstaltungen (z.B. Vereinsfest, Karnevalsparty) ausgerichtet und liegen damit im Bereich von Mal-/Jugendkunstschulen. Fußballschulen haben weniger und

Musikschulen mehr Veranstaltungen dieser Art ausgerichtet. Im Jahr 2015 gingen alle anderen Organisationstypen im Mittel mehr Kooperationen mit anderen Institutionen (z.B. Schulen, Kindergärten, Sportvereinen, kommerziellen Anbietern, Ämtern) in ihrer Stadt bzw. Gemeinde ein im Vergleich zu den Fußball- und Leichtathletikvereinen (vgl. Tab. 1).

Über 80% der Fußball- und Leichtathletikvereine hatten im Jahr 2015 mindestens einen ausgeglichenen Haushalt. Damit liegen die befragten Vereine leicht über den Mal-/Jugendkunstschulen und deutlich über den Musikschulen. Alle an der Studie teilnehmenden Fußballschulen haben angegeben, im Jahr 2015 mindestens einen ausgeglichenen Haushalt zu haben. Insgesamt haben 37,4% der Fußball- und Leichtathletikvereine bezahlte Mitarbeiter. Diese Vereine haben im Durchschnitt sieben bezahlte Mitarbeiter. Fußball- und Leichtathletikvereine haben mit durchschnittlich rund 28 Ehrenamtlichen deutlich mehr Ehrenamtliche als die anderen Organisationen (vgl. Tab. 1).

Tab. 1: Übersicht über Organisationsmerkmale (Bezugsjahr 2015).

Organisationsmerkmal	Organisationstyp			
	Fußball- und Leichtathletikvereine	Fußballschulen	Mal-/Jugendkunstschulen	Musikschulen
Gründungsjahr (Mittelwert)	1941	2007	1995	1983
Anzahl Kinder (bis 14 Jahre) (Mittelwert)	154,4	974,0	324,1	813,8
Anzahl Jugendliche (15 bis 18 Jahre) (Mittelwert)	101,8	88,6	91,4	260,6
Anzahl Erwachsene (ab 19 Jahre) (Mittelwert)	143,1	15,9	42,0	105,6
Anzahl gesellige Veranstaltungen (Mittelwert)	3,9	1,3	4,2	8,7
Anzahl Kooperationen mit anderen Institutionen (Mittelwert)	3,3	14,4	7,2	12,2
Anteil Organisationen mit ausgeglichenem Haushalt (in %)	81,7	100,0	77,8	60,7
Anteil Organisationen mit bezahlten Mitarbeitern (in %)	37,4	81,3	67,8	91,7
Anzahl bezahlte Mitarbeiter (Mittelwert)	6,9	28,1	23,5	32,3
Anzahl Ehrenamtliche (Mittelwert)	28,2	---	2,8	1,9

Die untersuchten Organisationen unterscheiden sich weiterhin hinsichtlich ihrer Organisationsphilosophie und ihrer Schwerpunktsetzung im Hinblick auf mögliche Organisationsziele. Abbildung 1 zeigt, welche Aussagen zur Philosophie die Meinung der Geschäftsführung bzw. des Vorstands am ehesten widerspiegeln. Die größte Zustimmung der Fußball- und Leichtathletikvereine erhalten die Aussagen zum Engagement im Bereich der Jugendarbeit sowie der Freizeit- und Breitensportförderung. Zu den Aussagen mit den niedrigsten Zustimmungswerten seitens der befragten Vereine zählen die Angaben zur Orientierung an den Angeboten anderer Sportvereine und privater (Sport-)Anbieter. Ein Organisationsvergleich zeigt, dass Fußball- und Leichtathletikvereine im Mittel weniger Wert darauf legen, möglichst vielen Bevölkerungsgruppen Angebote machen zu können, sich an den Wünschen und Erwartungen der Kinder und Jugendlichen zu orientieren und ein strategisches Konzept für die Entwicklung der Organisation zu haben (vgl. Abb. 1).

Abbildung 2 stellt die Einschätzung der befragten Organisationen hinsichtlich möglicher Organisationsprobleme dar. Es zeigt sich, dass der gefühlte Problemdruck in den meisten Bereichen bei Fußball- und Leichtathletikvereine höher zu sein scheint als bei den anderen Organisationen. Insbesondere die Bindung/Gewinnung von ehrenamtlichen Mitarbeitern, Schieds-/Kampfrichtern, Trainern/Übungsleitern und Mitgliedern sowie die demografische Entwicklung in der Region werden als problematisch angesehen (vgl. Abb. 2).

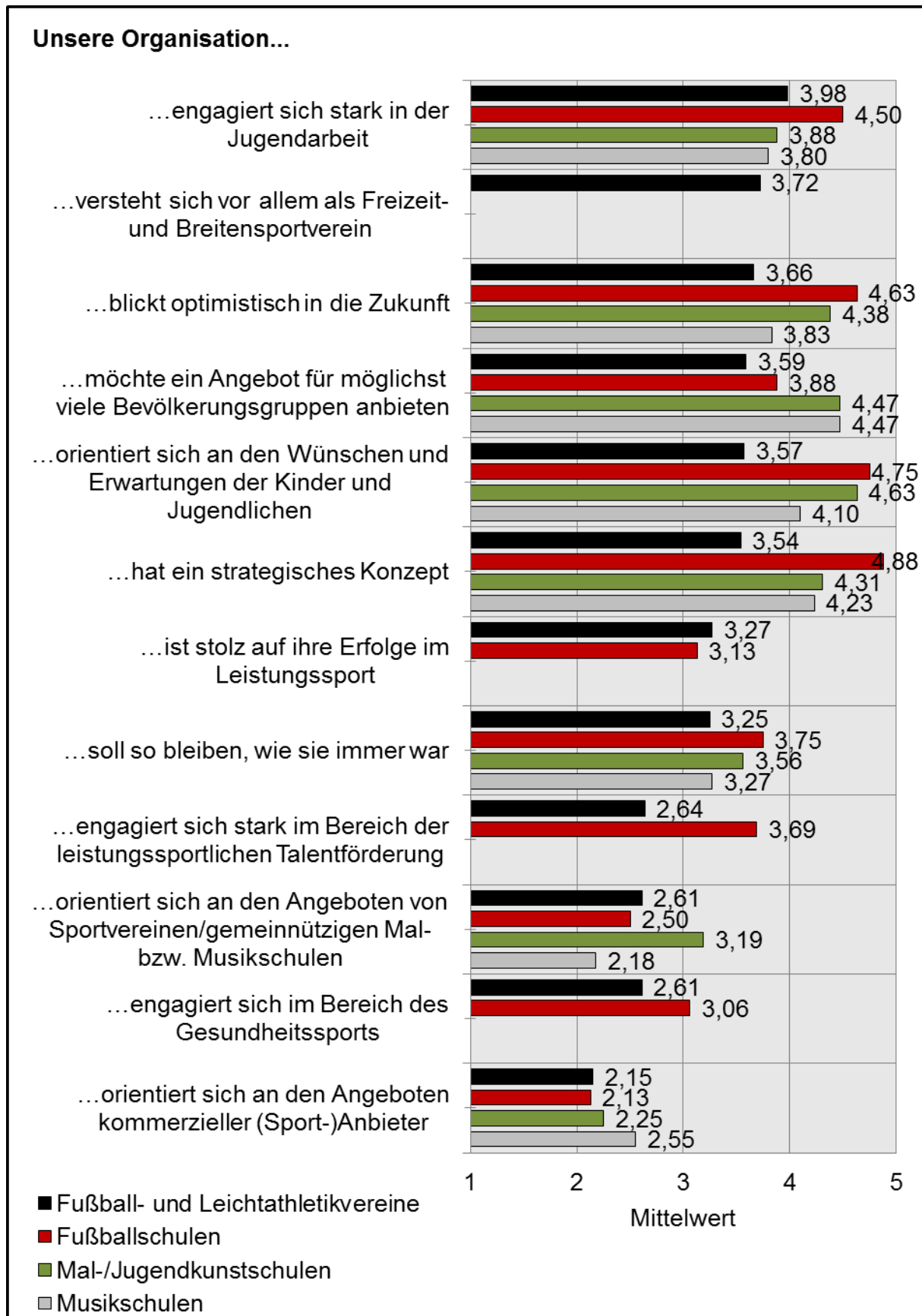


Abb. 1: Organisationsphilosophie (von 1=stimme gar nicht zu bis 5=stimme voll zu).

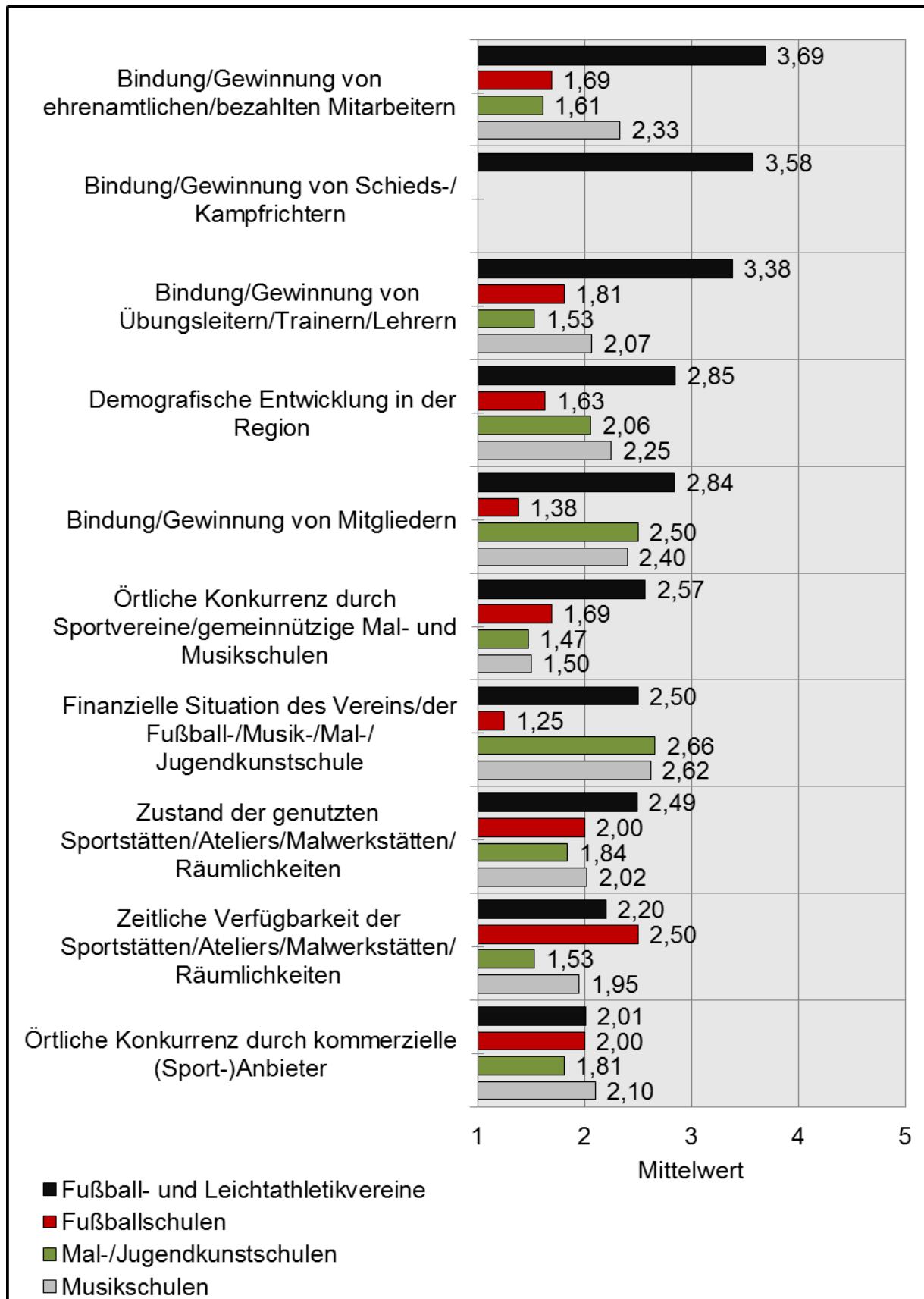


Abb. 2: Organisationsprobleme (von 1=kein Problem bis 5=ein sehr großes Problem).

2.2 Leistungen von Fußball- und Leichtathletikvereinen

Die Darstellung der Leistungen erfolgt auf Basis der Vereinsbefragung, an der sich 615 Fußball- und Leichtathletikvereine beteiligt haben (vgl. Kap. 5.3). Gut Dreiviertel der befragten Vereine bieten Fußball an und gut 10% Leichtathletik. Rund 14% bieten beide Sportarten an (vgl. Abb. 3).

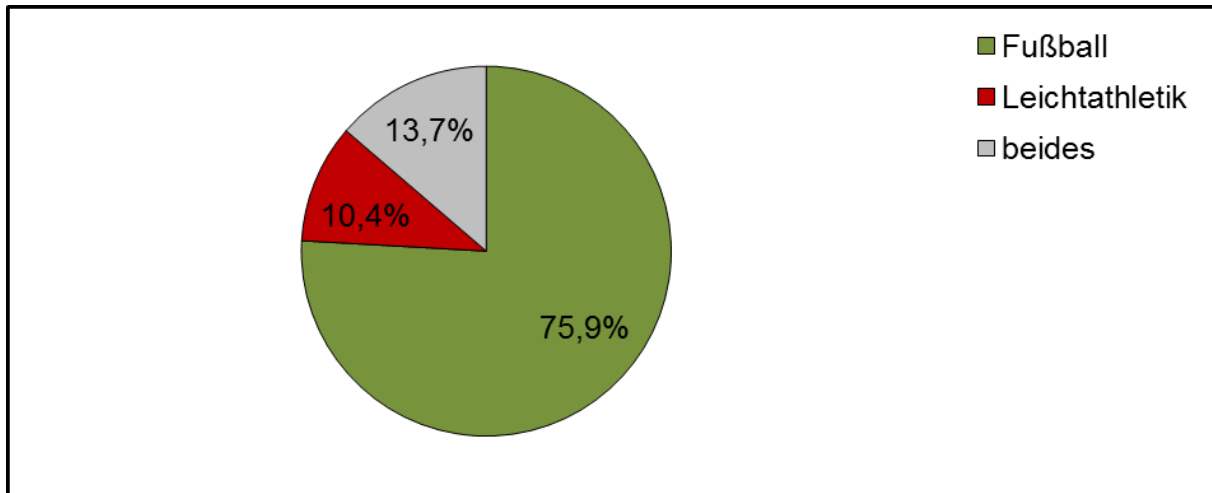


Abb. 3: Angebotene Sportarten der Vereine (n=615).

Etwas mehr als jeder dritte Verein ist ein Einspartenverein, der nur Fußball oder Leichtathletik anbietet. Die meisten der befragten Vereine sind Mehrspartenvereine, die Fußball und/oder Leichtathletik und noch weitere Sportarten anbieten (vgl. Abb. 4).

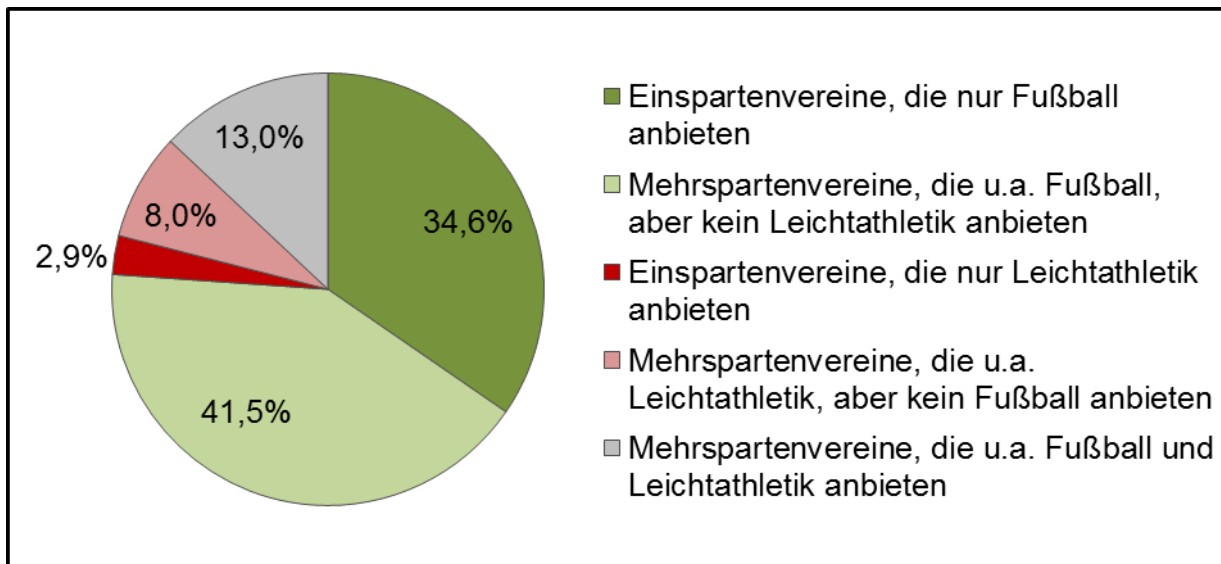


Abb. 4: Teilnehmende Vereinstypen (n=615).

2.2.1 Fußballvereine

Abbildung 5 weist die Anzahl an Altersklassen aus, in denen Fußballvereine Mannschaften im Kinder- und Jugendbereich haben (z.B. A-Junioren, A-Juniorinnen, A-Jugend gemischt, B-Junioren etc.). Knapp ein Viertel der Vereine haben Mannschaften in sieben verschiedenen Altersklassen. Rund 10% der Fußballvereine stellen Mannschaften in maximal zwei bzw. über zehn Altersklassen.

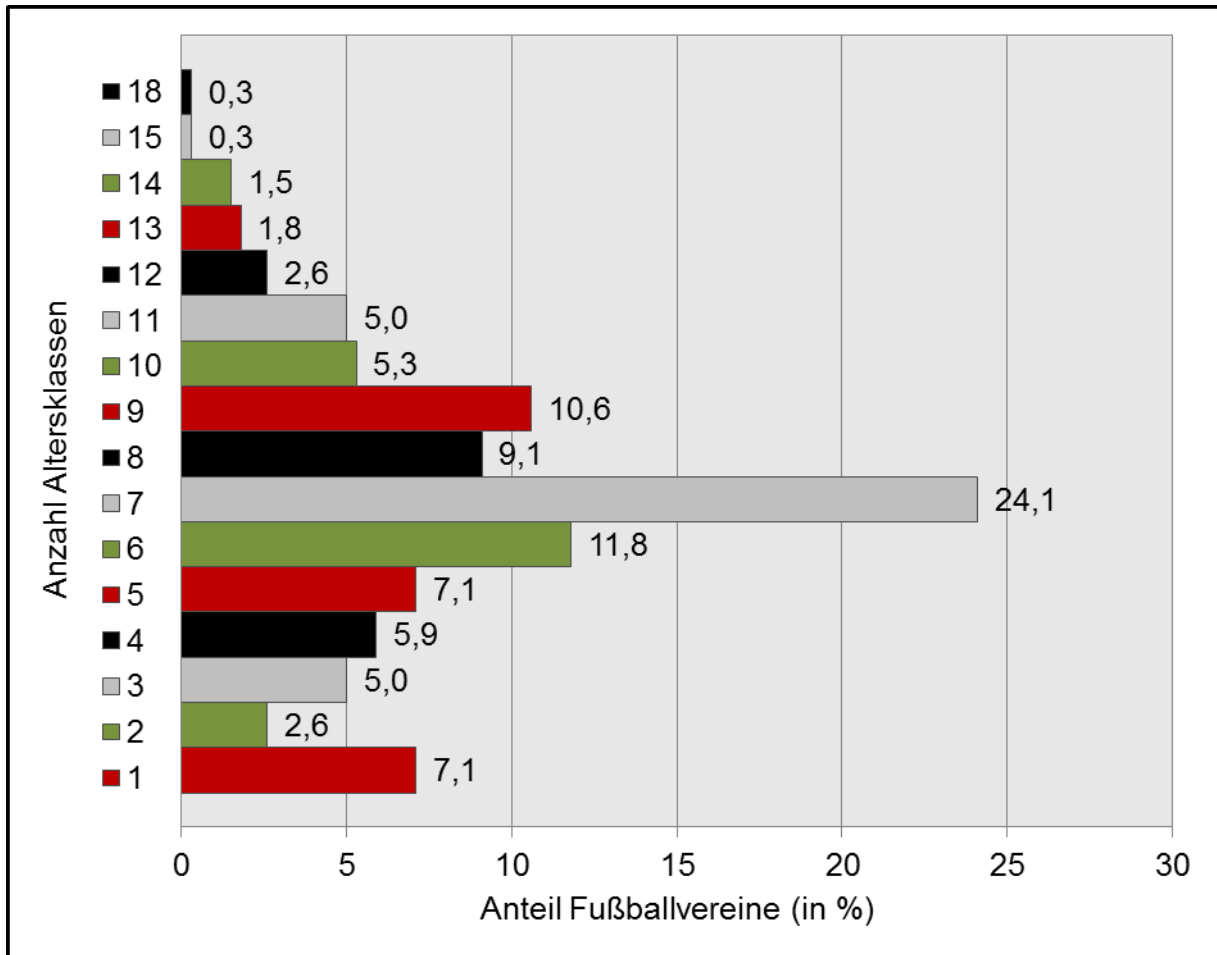


Abb. 5: Anteil Fußballvereine, die Mannschaften in einer gewissen Anzahl an Altersklassen im Kinder- und Jugendbereich haben (n=340).

Abbildung 6 gibt einen Überblick über den Anteil an Fußballvereinen, die mindestens eine Mannschaft in den verschiedenen Altersklassen im Kinder- und Jugendbereich stellen. So betreuen beispielsweise über 70% der Fußballvereine mindestens eine männliche C-, D- und E-Jugend. Der Anteil an Vereinen mit weiblichen oder gemischten Mannschaften in diesen Altersklassen ist deutlich geringer. Der Anteil an gemischten Mannschaften, in denen männliche und weibliche Kinder/Jugendliche gemeinsam spielen, nimmt mit zunehmendem Alter ab (vgl. Abb. 6).

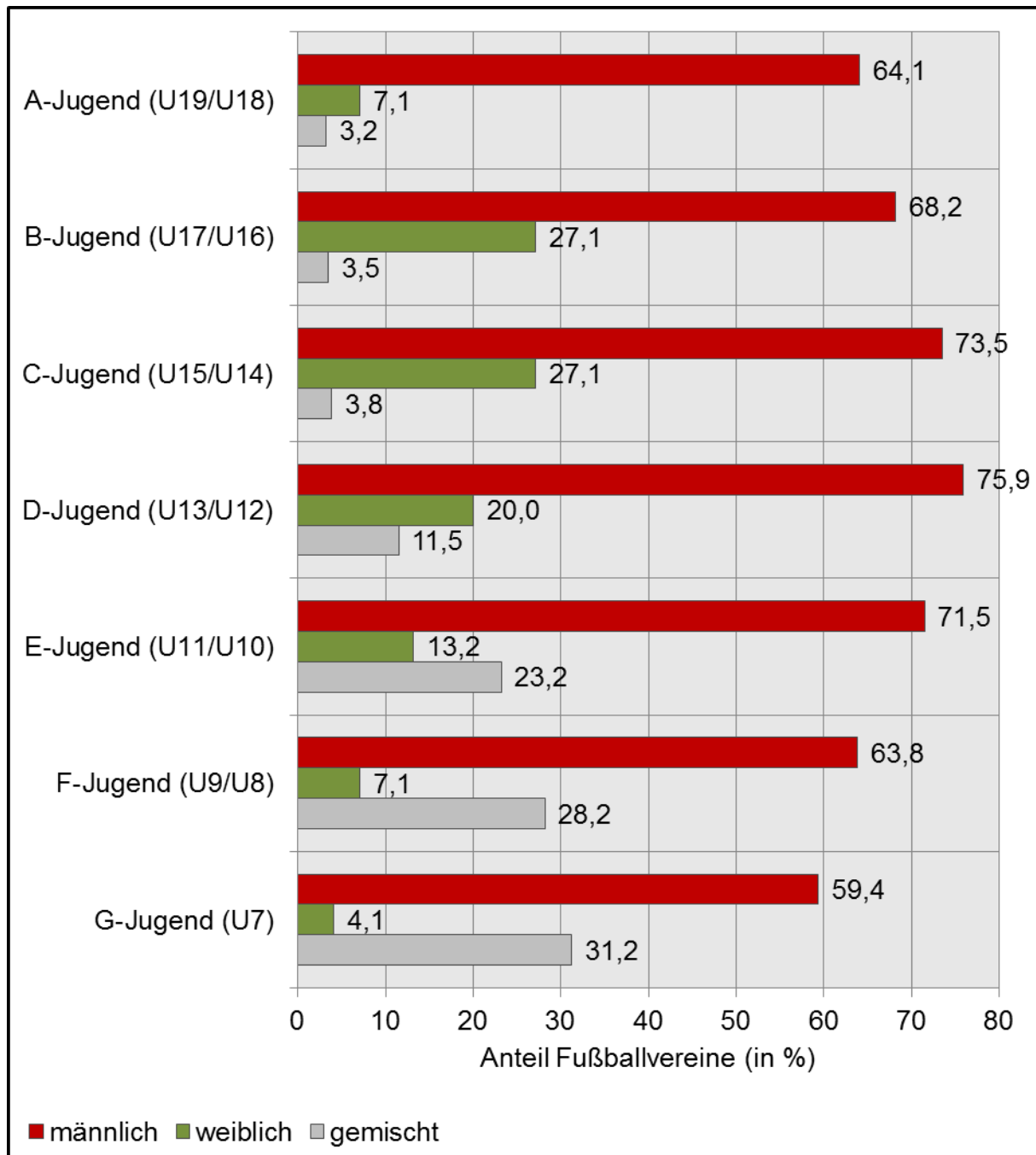


Abb. 6: Anteil Fußballvereine, die mindestens eine Mannschaft in den jeweiligen Altersklassen stellen (n=340).

Überdies wurden die Leistungen für Kinder- und Jugendmannschaften erfasst. Um den Zeitaufwand zur Beantwortung des Fragebogens zu begrenzen, wurde hierfür eine zufällig vom System ausgewählte Altersklasse gewählt. Dieser Prozedur liegt die implizite Annahme zugrunde, dass sich die Leistungen für verschiedene Altersklassen eines Vereins nicht substantiell voneinander unterscheiden. Abbildung 7 zeigt, wie häufig eine bestimmte Altersklasse randomisiert ausgewählt wurde. Je häufiger Mannschaften in einer Altersklasse angegeben wurden (vgl. Abb. 6), desto höher ist auch die Wahrscheinlichkeit, dass die jeweilige Altersklasse bei der randomisierten Auswahl dabei ist (vgl. Abb. 7). So wurden z.B. bei 11,2% der

Befragungen die Leistungen für die Spieler der männlichen A-Jugend (U19/U18) abgefragt (vgl. Abb. 7).

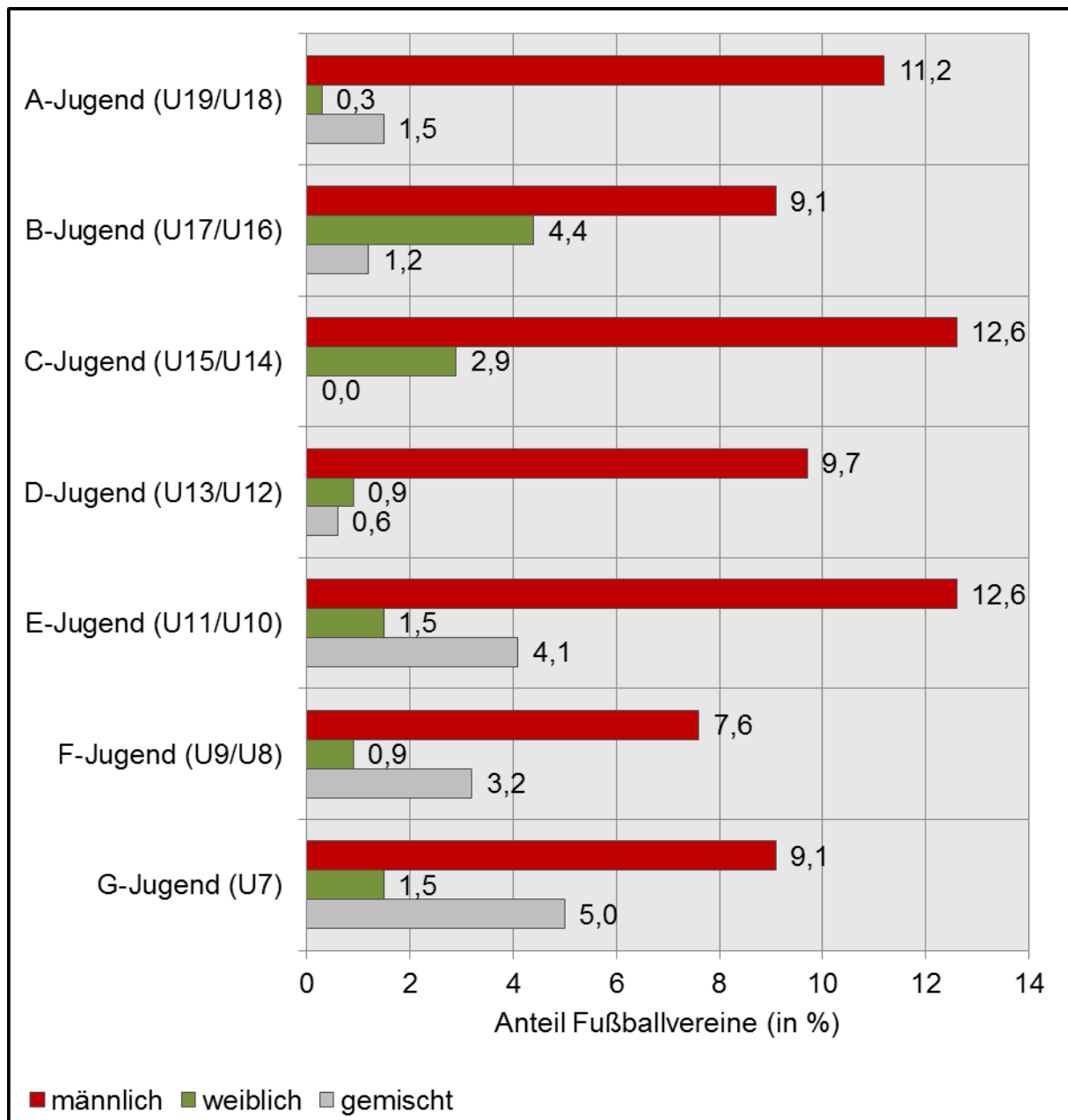


Abb. 7: Häufigkeit ausgewählter Jugendmannschaften von Fußballvereinen für die Leistungsanalyse (n=340).

Die von den Vereinen angebotenen Leistungen in den jeweiligen Altersklassen werden in Tabelle 2 dargestellt. Es befinden sich durchschnittlich ca. 18 Spieler in einer Mannschaft. Knapp 90% dieser Mannschaften nehmen am Ligabetrieb teil, wobei diese Leistung bei 82,6% aller Mannschaften im Mitgliedsbeitrag enthalten ist. Das wöchentliche Training, welches im Mittel zweimal pro Woche stattfindet, ist bei 96,5% der Mannschaften durch den Mitgliedsbeitrag abgedeckt. Training während der Schulferien wird für ca. 70% der Mannschaften angeboten. Bei schlechtem Wetter haben 71,2% der Mannschaften die Möglichkeit, ihr Training in der Halle

durchzuführen. Bei ca. 57% der Mannschaften ist diese Leistung im Mitgliedsbeitrag enthalten. Des Weiteren sind für eine Mannschaft im Mittel drei Trainer/Übungsleiter zuständig (vgl. Tab. 2).

Tab. 2: Leistungen für Kinder- und Jugendmannschaften in Fußballvereinen (Bezugsjahr 2015; n=340).

Leistung	Mittelwert bzw. Anteil	Leistung im Beitrag enthalten (Anteil Mannschaften in %)	Zusatzkosten pro Mitglied, falls nicht im Beitrag enthalten (Mittelwert in €)
Anzahl Kinder/Jugendliche (Mittelwert)	18,0	---	---
Anteil am Ligabetrieb teilnehmende Mannschaften (in %)	89,4	82,6	32,06
Anzahl Trainingseinheiten pro Woche (Mittelwert)	2,0	96,5	17,10 pro Jahr
Anteil Mannschaften, die auch während der Schulferien trainieren (in %)	69,1	---	---
Anteil Mannschaften, die im Winter bzw. bei schlechtem Wetter in der Halle trainieren (in %)	71,2	56,8	75,17
Anzahl zuständige Trainer/Übungsleiter (Mittelwert)	3,1	---	---
Anzahl Trainingslager pro Jahr (Mittelwert)	0,4	28,8	72,26 pro Camp
Anteil Mannschaften, denen getrennte Umkleidekabinen zur Verfügung stehen (in %)	87,1	---	---
Anteil Mannschaften, denen sanitäre Anlagen zur Verfügung stehen (in %)	97,6	---	---
Anteil Mannschaften, denen Trainings-/Punktspielbekleidung zur Verfügung gestellt wird (in %)	93,5	71,8	126,80

Für eine Mannschaft wurden im Mittel 0,4 Trainingslager im Jahr 2015 ausgerichtet. Diese mussten bei etwas mehr als 70% der Mannschaften von den Mitgliedern zusätzlich bezahlt werden, wobei sich die Kosten auf durchschnittlich 72,26€ pro Trainingslager beliefen. Getrennte Umkleidekabinen haben mehr als 85% der Mannschaften zur Verfügung. Sanitäre Anlagen sind fast bei allen Mannschaften vorhanden (97,6%). Trainings- oder Punktspielbekleidung wurde im Jahr 2015

ebenfalls oftmals von den Vereinen bereitgestellt (93,5%). Diese wurden den Mitgliedern bei ca. 30% der Vereine zusätzlich mit 126,80€ im Mittel berechnet (vgl. Tab. 2).

Abbildung 8 visualisiert, welche formalen Qualifikationen die zuständigen Übungsleiter bzw. Trainer der Mannschaften vorweisen können. So haben beispielsweise weniger als 1% aller Mannschaften Übungsleiter bzw. Trainer, welche die höchste formale Qualifikation (Fußball-Lehrer-Lizenz) besitzen. Nur 2,4% bzw. 1,6% der Mannschaften werden von Übungsleitern bzw. Trainern betreut, welche die A-Lizenz sowie die DFB-Elite-Jugend-Lizenz und somit diejenigen Lizenzen besitzen, welche in der Rangordnung auf die Fußball-Lehrer-Lizenz folgen. Die Mehrheit der Mannschaften wird von Übungsleitern bzw. Trainern betreut, welche eine C-Lizenz besitzen (58,2%). Rund ein Drittel der Mannschaften wird von Personen trainiert, welche keine formalen Qualifikationen besitzen (vgl. Abb. 8).

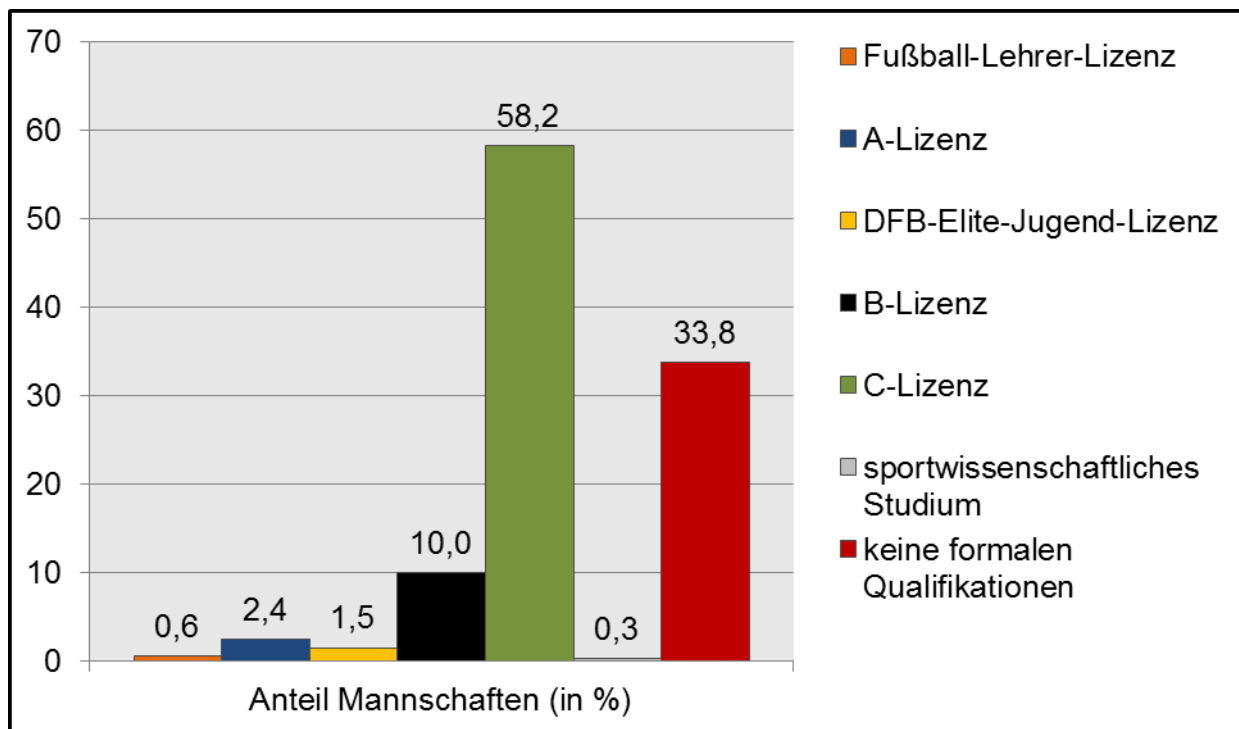


Abb. 8: Anteil Mannschaften, deren Trainer bestimmte formale Qualifikationen besitzen (Mehrfachnennungen möglich; n=340).

Abbildung 9 gibt einen Überblick über die verschiedenen Platztypen, auf denen die Mannschaften trainieren. Die meisten Fußballmannschaften spielen auf Rasen- (38,4%) oder Kunstrasenplätzen (34,5%). Etwas weniger als ein Viertel der Mannschaften (23,5%) nutzen Tennen-/Hart-/Ascheplätze zum Training (vgl. Abb. 9).

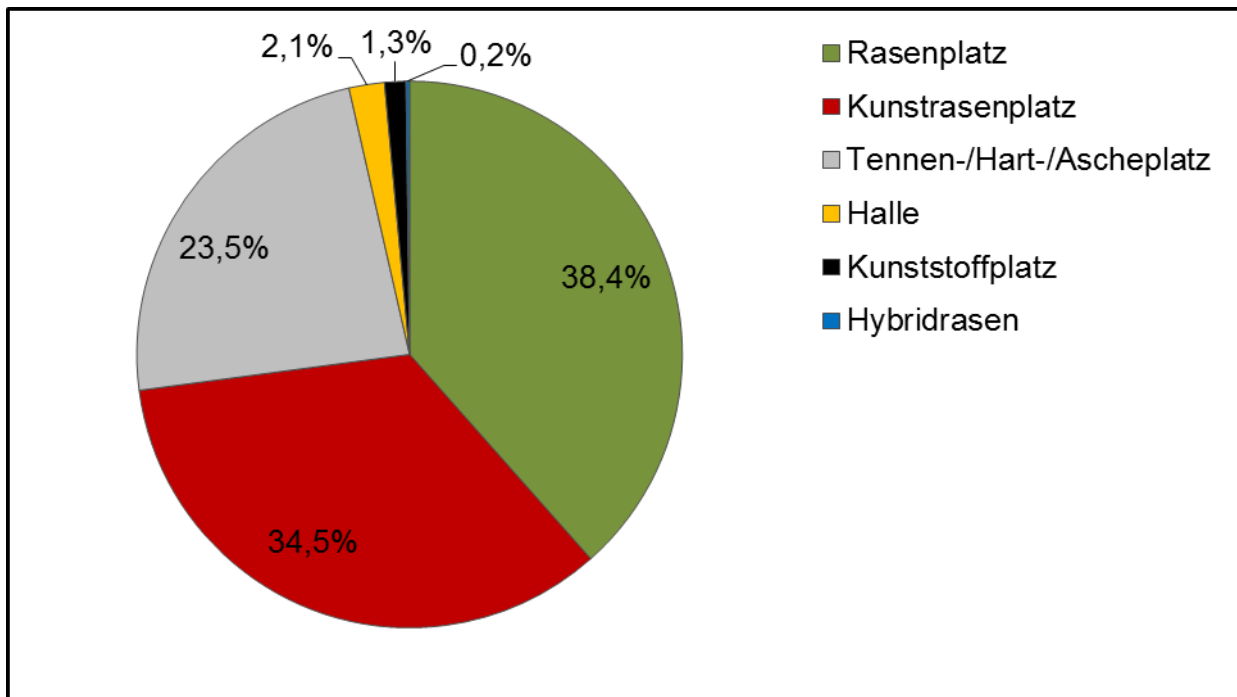


Abb. 9: Platztypen, auf denen die Mannschaften trainieren (n=340).

2.2.2 Leichtathletikvereine

Abbildung 10 gibt einen Überblick über die Anzahl an Trainingsgruppen im Kinder- und Jugendbereich (von Kinder U8 bis Jugend U20) in Leichtathletikvereinen. Rund 20% der Vereine haben entweder eine, zwei oder vier Trainingsgruppen. Gut ein Fünftel der befragten Leichtathletikvereine haben fünf oder mehr Trainingsgruppen (22,9%; vgl. Abb. 10).

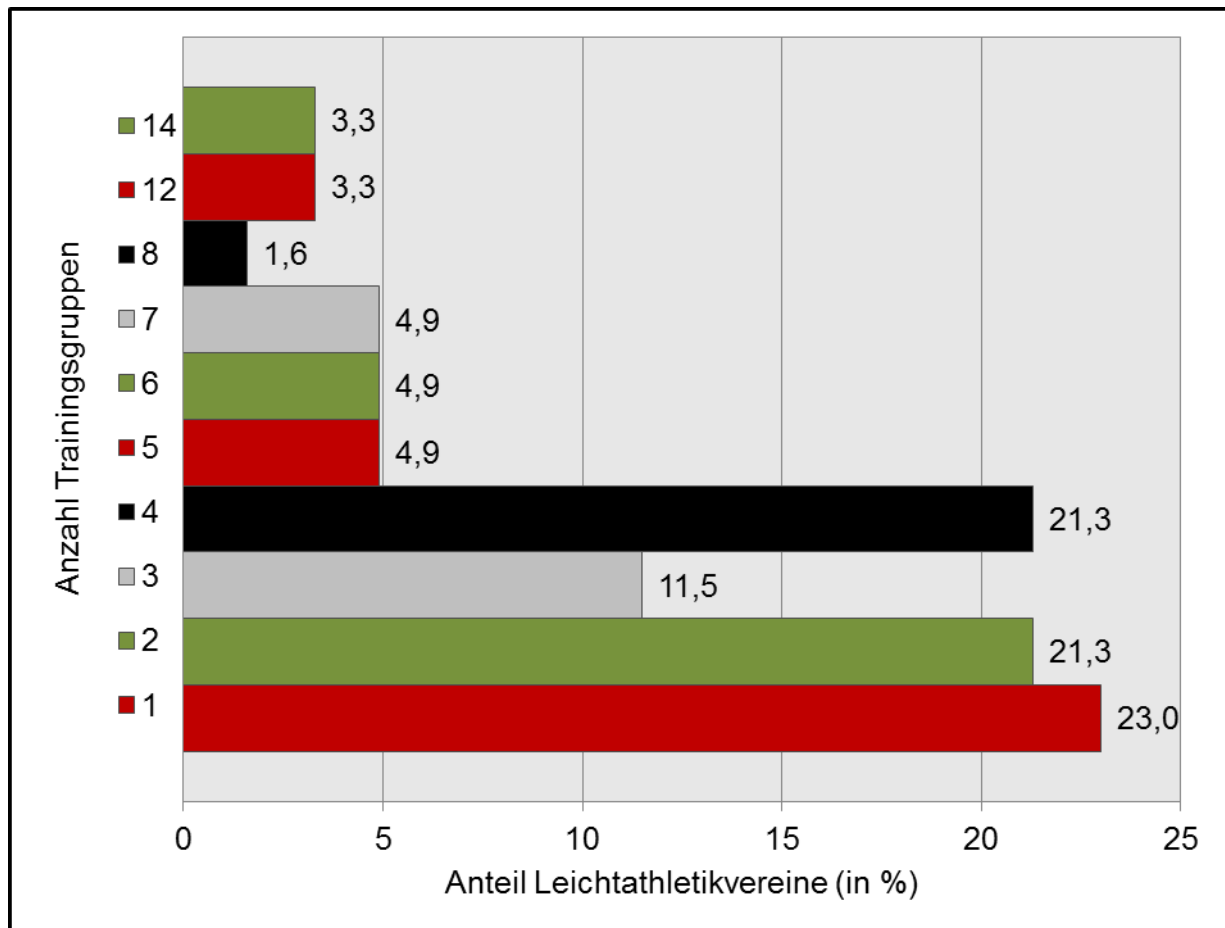


Abb. 10: Anteil Leichtathletikvereine, die eine gewisse Anzahl Trainingsgruppen im Kinder- und Jugendbereich haben (n=61).

Abbildung 11 zeigt den Anteil an Leichtathletikvereinen, welche mindestens eine Trainingsgruppe für die jeweilige Altersklasse (von Kinder U8 bis Jugend U20) hat. Es wird deutlich, dass ein höherer Anteil an Vereinen mindestens eine Trainingsgruppe in jüngeren Altersklassen hat. Der Anteil an Vereinen mit mindestens einer männlichen und einer weiblichen Trainingsgruppe ist in allen Altersklassen ähnlich – mit Ausnahme der ältesten Altersklasse (Jugend U20), wobei der Anteil an Vereinen mit mindestens einer weiblichen Trainingsgruppe sogar höher ist.

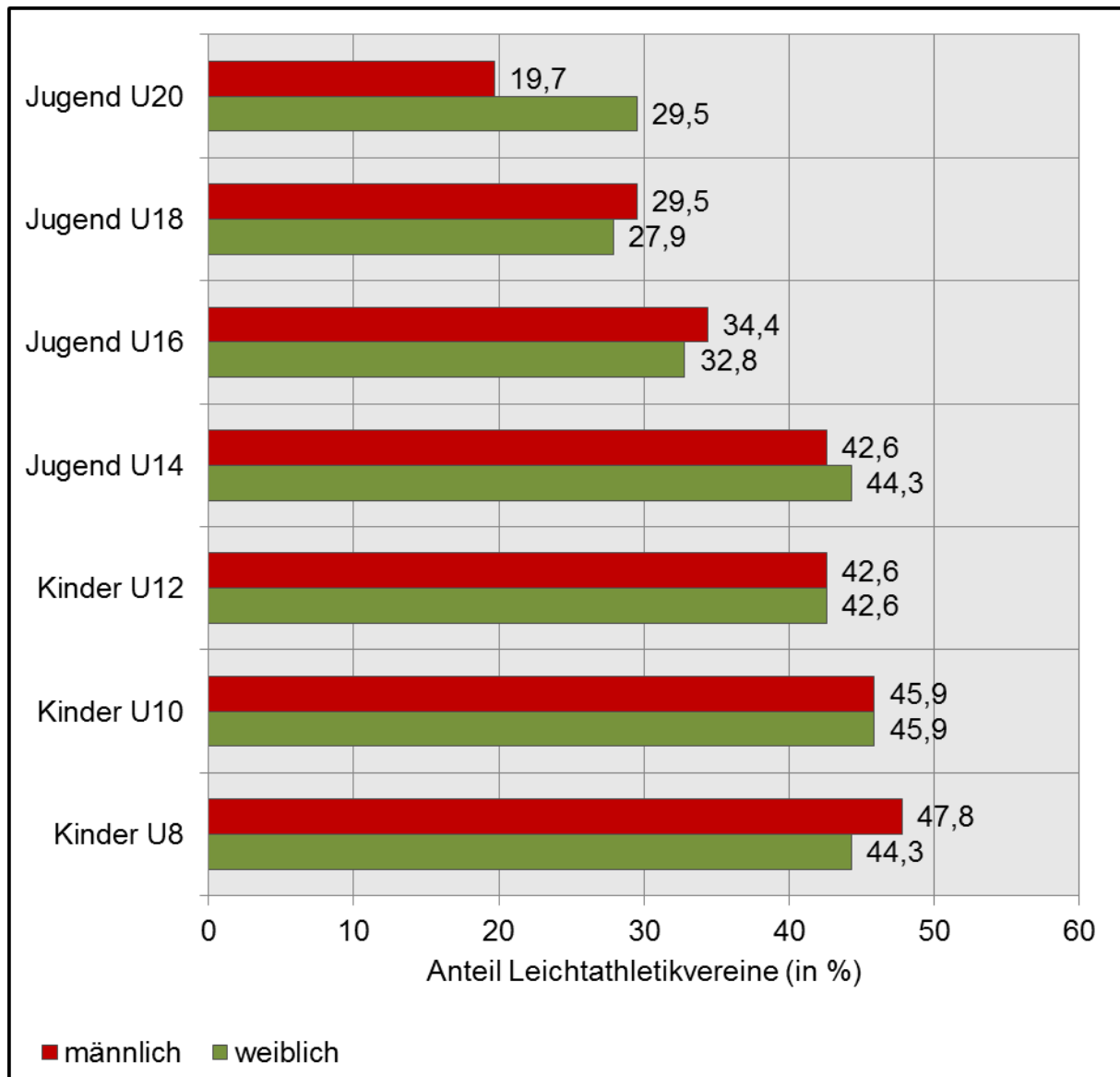


Abb. 11: Anteil Leichtathletikvereine, die mindestens eine Trainingsgruppe in der jeweiligen Altersklasse haben (n=61).

Tabelle 3 gibt einen Überblick über Leistungen für Trainingsgruppen im Kinder- und Jugendbereich in Leichtathletikvereinen und welche Leistungen im Mitgliedsbeitrag enthalten sind. Im Mittel besteht eine Trainingsgruppe aus ca. 20 Kindern bzw. Jugendlichen. Rund zwei Drittel der Trainingsgruppen (67,2%) nehmen an Wettkämpfen teil. Bei den meisten Vereinen (65,6%) ist die Teilnahmegebühr für Wettkämpfe bereits im Mitgliedsbeitrag enthalten. Die Trainingsgruppen absolvieren im Mittel 1,5 Trainingseinheiten pro Woche. Nur knapp die Hälfte (49,2%) der Trainingsgruppen trainiert auch während der Schulferien. Allerdings haben die meisten Trainingsgruppen die Möglichkeit, im Winter bzw. bei schlechtem Wetter in der Halle zu trainieren (91,8%). Durchschnittlich sind für eine Trainingsgruppe 2,4 Trainer zuständig. Getrennte Umkleidekabinen (90,2%) und sanitäre Anlagen (93,4%) stehen den meisten Trainingsgruppen zur Verfügung.

Trainingsgruppen im Leichtathletikbereich hatten im Jahr 2015 durchschnittlich 0,4 Trainingslager. Diese waren bei den meisten Trainingsgruppen (86,4%) im Mitgliedsbeitrag enthalten. Spezielle Bekleidung für Training oder Wettkampf wird für etwas mehr als 40% der Trainingsgruppen zur Verfügung gestellt und war bei 18% der Trainingsgruppen im Mitgliedsbeitrag enthalten (vgl. Tab. 3).

Tab. 3: Leistungen für Trainingsgruppen in Leichtathletikvereinen (Bezugsjahr 2015; n=61).

Leistung	Mittelwert bzw. Anteil	Leistung im Beitrag enthalten (Anteil Trainings- gruppen in %)	Zusatzkosten (pro Mitglied), falls nicht im Beitrag enthalten (Mittelwert in €)
Anzahl Kinder/Jugendliche (Mittelwert)	20,4	---	---
Anteil Trainingsgruppen, die an Wettkämpfen teilnehmen (in %)	67,2	65,6	262,50
Anzahl Trainingseinheiten pro Woche (Mittelwert)	1,5	100,00	---
Anteil Trainingsgruppen, welche auch während der Schulferien trainieren (in %)	49,2	---	---
Anteil Trainingsgruppen, welche im Winter bzw. bei schlechtem Wetter in der Halle trainieren (in %)	91,8	88,5	---
Anzahl zuständiger Trainer/Übungsleiter pro Trainingsgruppe (Mittelwert)	2,4	---	---
Anzahl Trainingslager (Mittelwert)	0,4	86,4	263,89 pro Camp
Anteil Trainingsgruppen, welchen getrennte Umkleidekabinen zur Verfügung stehen (in %)	90,2	---	---
Anteil Trainingsgruppen, denen sanitäre Anlagen zur Verfügung stehen (in %)	93,4	---	---
Anteil Trainingsgruppen, denen Trainings-/ Wettkampfbekleidung zur Verfügung gestellt wird (in %)	42,6	18,0	82,89

Abbildung 12 veranschaulicht den Anteil an Trainingsgruppen in Leichtathletikvereinen, deren Trainer bestimmte formale Qualifikationen besitzen. Die meisten Trainingsgruppen (60,7%) werden von Trainern betreut, welche die C-Lizenz (Breitensport) besitzen.

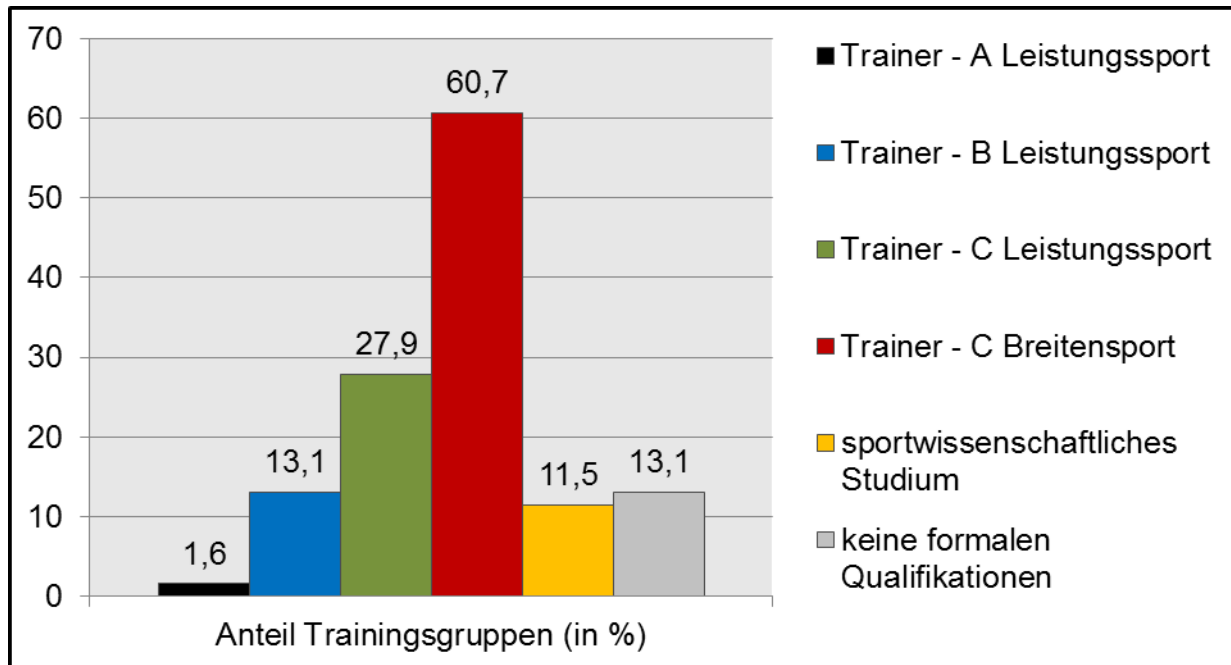


Abb. 12: Anteil Trainingsgruppen, deren Trainer bestimmte formale Qualifikationen besitzen (Mehrfachnennungen möglich; n=61).

2.3 Beitragsstruktur und Leistungen von Fußball-, Musik- und Malschulen

Zum Vergleich werden in diesem Kapitel die Beitrags- und Leistungsstrukturen von Fußball-, Mal-/Jugendkunstschulen und Musikschulen im geografischen Gebiet des WFLV dargestellt. Die ausgewiesenen Ergebnisse basieren auf einer Sekundärdatenanalyse (Onlinerecherche), im Rahmen derer Leistungen und Preise auf den Webseiten von randomisiert ausgewählten Organisationen (n=77 Fußballschulen, n=86 Musikschulen, n=137 Mal- und Jugendkunstschulen) recherchiert wurden (vgl. Kap. 5.2).

2.3.1 Kommerzielle Fußballschulen

Die vorliegende Analyse basiert auf der oben erwähnten Onlinerecherche von Fußballschulen (n=77). Tabelle 4 fasst die angebotenen Leistungen von Fußballschulen zusammen – unterteilt in primäre und weitere Leistungen. Knapp 50% der Fußballschulen bieten regelmäßige Trainingseinheiten und knapp 90% Fußballferiencamps in Deutschland ohne Übernachtung an, welche zu den primären Angeboten zählen. Die regelmäßigen Trainingseinheiten werden von den Anbietern als eine Art Fördertraining, in Ergänzung zum Vereinsfußball, beschrieben. Die

durchschnittliche Kursgebühr beläuft sich auf 85,80€. Der Preis pro Trainingseinheit beträgt im Mittel 13,23€ (vgl. Tab. 4). Je nach Anbieter variiert die Mindestanzahl an Trainingseinheiten, die gebucht werden muss. Im Mittel müssen acht Einheiten gebucht werden, die ca. 80 Minuten dauern.

Fußballschulen setzen häufig eine bestimmte Mindestgruppengröße voraus, damit ein Kurs stattfinden kann, welche bei acht bis zwölf Teilnehmern liegt. Da sich eine zu große Gruppengröße negativ auf die Qualität des Trainings auswirken kann, werben einige Schulen mit einer Maximalanzahl an Teilnehmern, die sich in der Regel auf ca. 10 bis 14 Teilnehmer beläuft. Weiterhin wird ein Mindestalter der Teilnehmer vorausgesetzt, das bei den meisten Anbietern bei fünf oder sechs Jahren liegt. Viele Fußballschulen bieten explizit Training für Jungen und Mädchen an.

Einige Fußballschulen werden von ehemaligen Profifußballspielern geleitet, die teilweise an den Trainingseinheiten teilnehmen bzw. das Training leiten. Als Trainingsgelände nutzen die Fußballschulen häufig die Sportstätten ortsansässiger Vereine. Kinder und Jugendliche, die Mitglied im jeweiligen Verein sind, zahlen einen ermäßigten Preis. Bei Anmeldung von Geschwisterkindern gewähren die meisten Fußballschulen ebenfalls Rabatt. Teils bieten die Schulen Vorzugspreise bei Gruppenanmeldung.

Die zweite primäre Serviceleistung von Fußballschulen sind Fußballcamps innerhalb Deutschlands, welche zumeist in den Schulferien stattfinden. Viele Fußballschulen bieten unterschiedlich lange Camps an. Die Gebühr für diese Camps beträgt im Mittel ca. 115,-€ (kürzere Campdauer) bzw. 147,-€ (längere Campdauer). Bei Camps finden typischerweise zwei Trainingseinheiten pro Tag statt. Eine Trainingseinheit im Rahmen eines Fußballcamps kostet umgerechnet rund 17,-€ und ist teurer als im Rahmen des Angebots regelmäßiger Trainingseinheiten (vgl. Tab. 4). Relativ viele Anbieter offerieren allerdings auch eine zusätzliche zeitliche Betreuung der Teilnehmer, welche über die Trainingszeiten hinausgeht. Gegebenenfalls werden auch weitere Zusatzleistungen wie z.B. spezielle Ausstattung, Urkunden oder Verpflegung angeboten. Einige Fußballschulen bieten auch spezielle Vereinscamps für komplette Vereinsmannschaften an, die externe Spieler ausschließen. Darüber hinaus offerieren viele Schulen den besten Teilnehmern sogenannte Elite-Camps, welche im Anschluss an die für alle offen stehenden Camps angeboten werden. Auch bei den Camps verlangen Fußballschulen eine Mindestanzahl an Teilnehmern. Das Mindestalter der Teilnehmer beträgt im Durchschnitt knapp sechs Jahre und das Maximalalter 14 Jahre.

Tab. 4: Übersicht über Leistungen und Preise von Fußballschulen (n=77).

Leistung	Anteil Anbieter (in %)	Mittelwert pro Teilnehmer (in €)	
		pro Trainingseinheit	pro Kurs
Primäre Leistungen			
Regelmäßige Trainingseinheiten: für Feldspieler und Torhüter in Gruppen	49,4	13,23	85,80
Fußballcamps (in Deutschland, ohne Übernachtung): Fußballtrainingslager für Feldspieler und Torhüter	88,3	17,39 (kürzeres Camp)	114,81 (kürzeres Camp)
		17,17 (längeres Camp)	147,25 (längeres Camp)
Weitere Leistungen			
Regelmäßige Torhüter-Trainingseinheiten	18,2	15,58	103,42
Regelmäßige Individual-Trainingseinheiten (1-4 Personen)	18,2	39,75	-
Torwartcamps (in Deutschland, ohne Übernachtung)	9,1	-	212,80
Fußballcamps (in Deutschland, mit Übernachtung)	7,8	-	274,00
Fußballcamps (im Ausland, mit Übernachtung): ggf. weitere Leistungen (z.B. Sprachkurse)	7,8	-	474,00
Eintages-/Spieltagscamps: für Feldspieler und Torhüter inkl. Eintrittskarten für Bundesligaspiel des gastgebenden Vereins, ggf. weitere Leistungen (z.B. Stadiontour)	9,1	-	98,00
Vereinsberatung	6,5	-	-
Trainerworkshops bzw. -fortbildungen	10,4	-	-
Kindergeburtstagsfeiern	10,4	-	-
Trainingseinheiten für Vereinsmannschaften	18,2	-	-

In die Kategorie der weiteren Leistungen fallen diejenigen Angebote, welche nur von einem kleinen Anteil der Fußballschulen angeboten werden. So bietet knapp jede fünfte Fußballschule (18,2%) spezielles Training für Torhüter an. Mit ca. 15,-€ pro Einheit und einer durchschnittlichen Kursgebühr von ca. 100,-€ verlangen die Schulen einen höheren Preis für die Torhütereinheiten als für die regelmäßigen

Trainingseinheiten für Feldspieler und Torhüter. Auch hier muss eine Mindestanzahl an Einheiten gebucht werden. Dieses Angebot erstreckt sich über eine Dauer von mindestens vier bis maximal 15 Wochen mit je einer Trainingseinheit pro Woche. Eine Torhüter-Trainingseinheit beträgt häufig nur 60 Minuten. Individuelle Trainingseinheiten mit bis zu vier Spielern zielen speziell auf die Verbesserung der Fähigkeiten eines Spielers ab und werden von knapp 20% der Fußballschulen angeboten. Dieses Individualtraining ist mit knapp 40,-€ pro Teilnehmer und Trainingseinheit im Mittel teurer als die Teilnahme an Einheiten für Gruppen (vgl. Tab. 4).

Rund 9% der Fußballschulen bieten Fußballcamps für Torhüter an, die durchschnittlich 213,-€ kosten. Überdies werden Camps mit Übernachtung in Deutschland und im europäischen Ausland angeboten. Meist sind letztere Angebote mit weiteren Leistungen wie Sprachkursen verknüpft. Ein Camp mit Übernachtung kostet im Mittel 274,-€ in Deutschland und 474,-€ im Ausland (vgl. Tab. 4). Diese Reisen, welche entweder als Eltern-Kind-Reise oder nur für die Kinder angeboten werden, erstrecken sich über eine Dauer von drei bis sechs Tagen.

Gut 9% der Fußballschulen bzw. tendenziell Fußballschulen von Vereinen aus der ersten und zweiten Bundesliga bieten Eintages-/Spieltagscamps an, die durchschnittlich 98,-€ kosten und weitere Leistungen beinhalten: Neben mindestens zwei Trainingseinheiten mit qualifizierten Trainern gehören Equipment und Verpflegung dazu sowie bei Spieltags-Camps Zutritt zu einem Bundesligaspiel des gastgebenden Vereins. Teilweise sind auch weitere Leistungen wie Ernährungsberatungen von Vereinsköchen oder Stadionbesichtigungen im Angebot enthalten.

Generell werben viele Fußballschulen damit, dass ausgebildete Fußballtrainer die Einheiten leiten bzw. ehemalige Profispieler sich am Training beteiligen. Die Fußballschulen der professionellen Vereine aus den Bundesligen stellen meist Trainer aus den Jugendakademien für ihre Fußballschulen ab.

Nachfolgend wird die primäre Leistung Fußballcamp in Deutschland ohne Übernachtung detaillierter beschrieben. Abbildung 13 zeigt, dass 60% der Fußballschulen viertägige Camps anbieten. Die Trainingskurse starten in der Regel morgens und enden am Nachmittag. Ein Camptag beinhaltet fast immer zwei Trainingseinheiten (mit einer Dauer von 60 bis 120 Minuten).

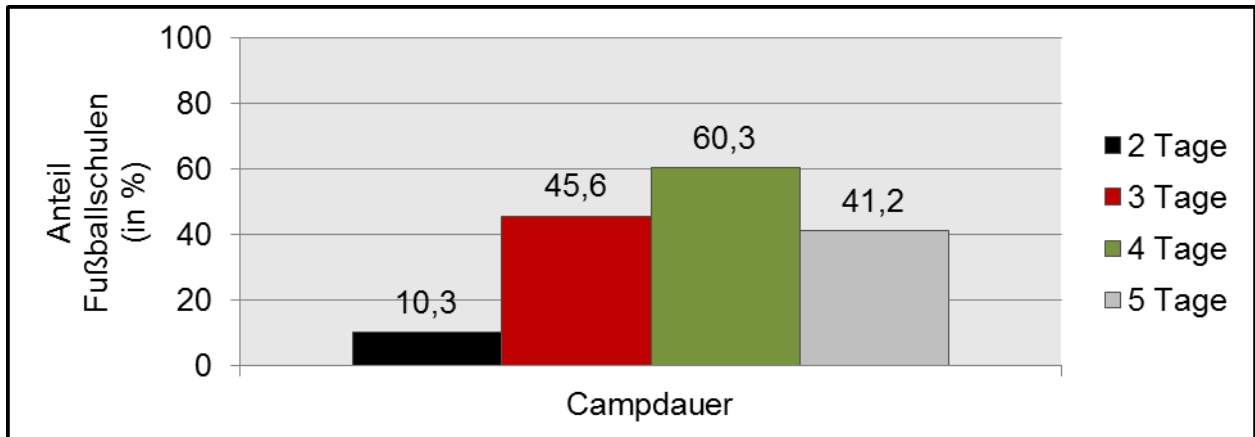


Abb. 13: Dauer pro Fußballcamp in Tagen (Mehrfachnennungen möglich; n=68).

In Tabelle 5 werden weitere Angebotsmerkmale von Fußballcamps dargestellt. Über die Hälfte (60,3%) aller Anbieter stellt den Teilnehmern spezielle Trainingsausrüstung zur Verfügung. Diese ist bei den meisten Fußballschulen bereits im Preis inbegriffen und somit Voraussetzung zur Teilnahme. Als Ausrüstung werden bei 33,8% der Fußballschulen Camp-Trikots, bei 17,7% komplette Trikotsets (Trikot und Hose) und bei 5,9% Trainingsanzüge gestellt. Bei jeder zehnten Fußballschule gibt es einen Camp-Fußball. Insgesamt 75% der Fußballschulen bieten zwischen den Trainingseinheiten Verpflegung und Getränke an, die meistens im Preis inbegriffen sind. Bei über der Hälfte der Fußballschulen erhalten die Teilnehmer ein warmes Mittagessen und Getränke. Snacks oder Obst werden seltener zur Verfügung gestellt.

Tab. 5: Weitere Angebotsmerkmale von Fußballcamps in Deutschland ohne Übernachtung (n=68).

Merkmal	Anbietende Fußballschulen (in %)	Merkmalsausprägung	Anbietende Fußballschulen (in %)
Trainingsbekleidung	60,3	Trikot	33,8
		Trikotset	17,7
		Trainingsanzug	5,9
		Ball	10,3
Verpflegung	75,0	Getränke	58,8
		Snacks/Obst	19,1
		Mittagessen	55,9
Besuch eines Bundesligaspiels	4,4	---	---
Stadionbesichtigung	5,9	---	---
Training mit ehemaligen Bundesligaprofis	13,2	---	---
Autogrammkarten ehemaliger Bundesligaprofis	10,3	---	---

Ein kleiner Anteil der Fußballschulen (4,4%) offeriert während des Fußballcamps zwei Tickets (Schüler plus Begleitperson) für ein Bundesligaspiel des gastgebenden Vereins. Weiterhin bieten knapp 6% der Fußballschulen zusätzlich eine Stadionbesichtigung für die Teilnehmer und eine Begleitperson an. Beide Leistungen gibt es nur in Fußballschulen von Bundesligavereinen. Die Leistungen sind im Gesamtpreis des Fußballcamps inbegriffen. Mit einem Training unter Leitung von ehemaligen Bundesligaprofis werben explizit 13,2% und mit Autogrammkarten ehemaliger Profispieler 10,3% der Fußballschulen (vgl. Tab. 5). Oftmals werben die Anbieter außerdem mit im Training verankerten Wettbewerben, die es den Kindern und Jugendlichen ermöglichen, bestimmte Preise zu gewinnen (z.B. Autogramme von professionellen Fußballspielern, Pokale).

2.3.2 Kommerzielle und gemeinnützige Musikschulen

Die nachfolgenden Darstellungen basieren auf einer Sekundärdatenanalyse (Onlinerecherche) von n=34 gemeinnützigen und n=52 kommerziellen Musikschulen. Tabelle 6 zeigt eine Übersicht der Leistungen von Musikschulen. Die Angebote von Musikschulen erstrecken sich auf Kinder und Jugendliche in allen Altersklassen. So gibt es z.B. Kursangebote für Eltern und ihre Kinder, welche bereits wenige Monate nach der Geburt wahrgenommen werden können. Für Kinder im Vorschulalter gibt es eigens auf deren Bedürfnisse ausgerichtete Kurswahlmöglichkeiten (musikalische Früherziehung). Im Grundschulalter liefert die musikalische Grundausbildung altersgerechte Kursinhalte. Mit zunehmendem Alter bieten die Musikschulen Instrumental- und Vokalunterricht an. Dieser Unterricht kann je nach Bedürfnis einzeln und in Gruppen gebucht werden.

Tab. 6: Angebotsübersicht gemeinnütziger (n=34) und kommerzieller Musikschulen (n=52).

Angebot	Anteil Anbieter (in %)	
	Gemeinnützig	Kommerziell
Musikunterricht für Kleinkinder (0-1,5 und 1,5-3 Jahre), u.U. mit Teilnahme eines Elternteils	52,9	34,6
Elementarausbildung: Musikalische Früherziehung (4-6 Jahre)	91,2	53,8
Elementarausbildung: Musikalische Grundausbildung (ab 6 Jahre)	61,8	42,3
Instrumental- und/oder Vokalunterricht für Kinder und Jugendliche (Gruppenunterricht)	91,2	67,3
Instrumental- und/oder Vokalunterricht für Kinder und Jugendliche (Einzelunterricht)	82,4	75,0

Tabelle 7 gibt einen Überblick über die Gebühren dieser Leistungen. Die monatliche Gebühr bezieht sich hierbei auf die Teilnahme an vier Unterrichtseinheiten pro Monat. Bei einer Unterrichtseinheit pro Woche und einer Dauer von ca. 45 Minuten pro Einheit ergibt sich für Kinder im Alter von 6 bis 10 Jahren eine monatliche Gebühr

von etwas mehr als 20,-€ bei gemeinnützigen Musikschulen. Die Gebühren können erheblich steigen, wenn individueller Instrumental- oder Vokalunterricht wahrgenommen wird. Viele gemeinnützige Musikschulen machen die Gebühr auch vom Einkommen der Eltern abhängig. Insgesamt betrachtet sind die Gebühren kommerzieller Musikschulen höher als die gemeinnütziger Musikschulen (vgl. Tab. 7).

Tab. 7: Gebührenübersicht gemeinnütziger und kommerzieller Musikschulen (Mittelwerte).

Angebot	Gemeinnützig		Kommerziell	
	Gebühr pro Monat (in €)	Gebühr pro Unterrichtseinheit (in €)	Gebühr pro Monat (in €)	Gebühr pro Unterrichtseinheit (in €)
Musikunterricht für Kleinkinder (0-3 Jahre)	20,97	5,17	30,56	7,64
Musikalische Früherziehung (4-6 Jahre)	21,44	5,38	27,36	6,84
Musikalische Grundausbildung (ab 6 Jahre)	21,43	5,34	33,92	8,48
Instrumental-/Vokalunterricht (Gruppe)	28,51	7,11	40,11	10,14
Instrumental-/Vokalunterricht (Einzel)	51,91	13,18	67,21	17,01

Meist findet pro Woche eine Unterrichtseinheit statt. Viele Einrichtungen offerieren es jedoch ihren Schülern, mehrmals wöchentlich zum Unterricht zu kommen. Die monatliche Gebühr steigt dementsprechend. Die Dauer einer Unterrichtseinheit bei gemeinnützigen Musikschulen beläuft sich meist auf 30 bis 60 Minuten (vgl. Abb. 14). Jedoch ist zu erkennen, dass speziell beim Einzelunterricht kürzere Unterrichtszeiten gelten.

Grundsätzlich ermöglichen die gemeinnützigen Musikschulen ihren Teilnehmern die Leihe von hauseigenen Musikinstrumenten. Für diese verlangen die Musikschulen meist eine monatliche Gebühr, welche sich mit fortschreitender Leihdauer erhöht. Das bedeutet, dass die Gebühren im ersten Jahr der Leihe geringer ausfallen als in den darauffolgenden Jahren. Die Leihgebühr hängt teilweise aber auch vom Anschaffungswert des Musikinstruments ab. Für eine zeitlich begrenzte Überlassung von Instrumenten erheben die Musikschulen eine Gebühr zwischen 10,-€ und 20,-€ pro Monat, wobei der Beitrag entweder abhängig von der Leihdauer oder dem Anschaffungswert des Instruments ist.

Einige der betrachteten gemeinnützigen Musikschulen erheben bei erstmaliger Unterrichtsaufnahme eine einmalige Aufnahmegebühr, während andere eine Jahresgebühr verlangen. Instrumental- und Gesangsunterricht bieten die meisten Musikschulen ebenso für Erwachsene an. Dies erfolgt verglichen mit den Gebühren

für Kinder und Jugendliche zumeist gegen einen geringen Aufschlag der monatlichen Gebühr.

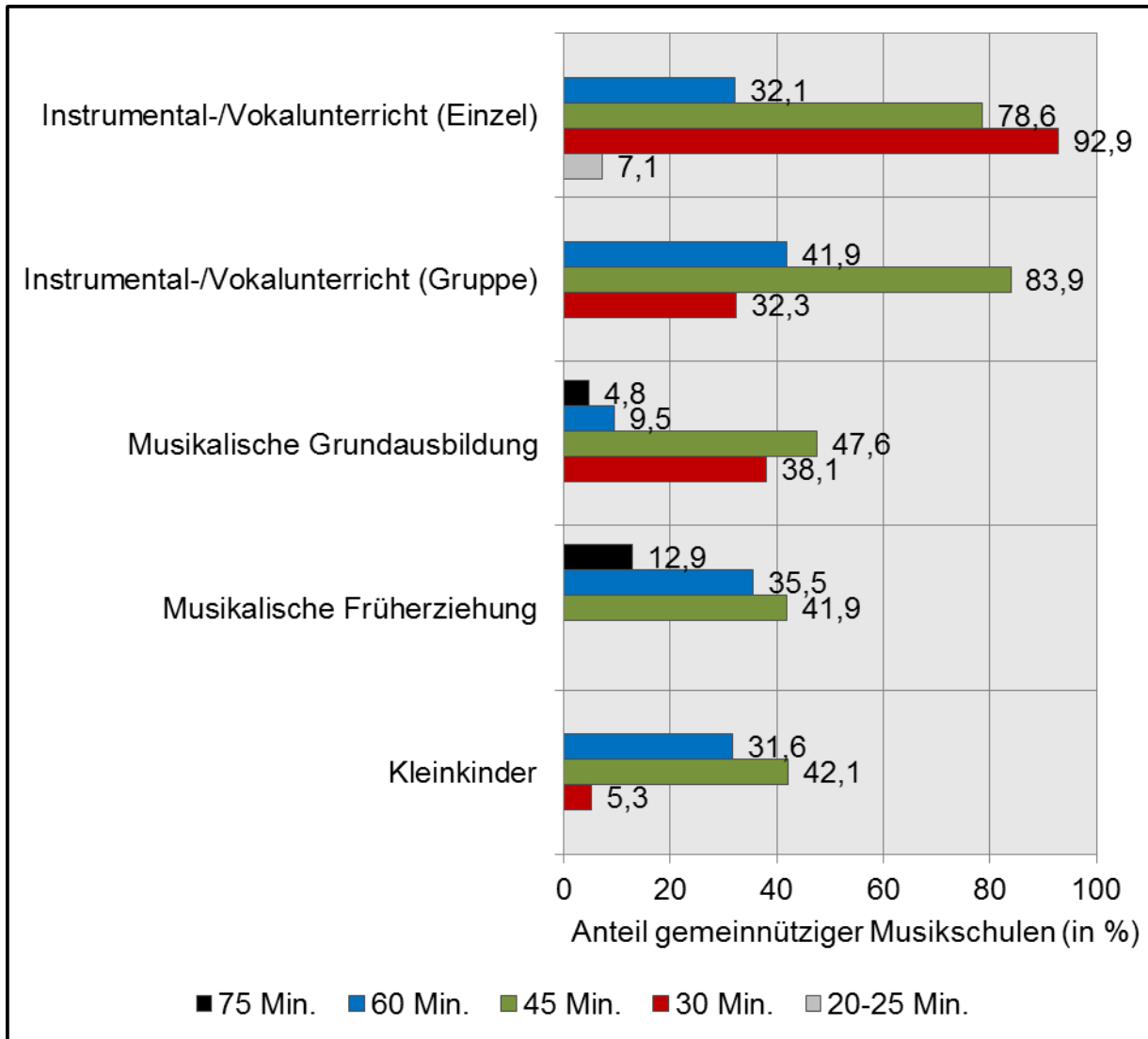


Abb. 14: Häufigkeitsverteilung der Dauer pro Unterrichtseinheit bei gemeinnützigen Musikschulen (n=34).

Die Teilnahmegebühren von kommerziellen Musikschulen werden meist monatlich abgerechnet. Oftmals gibt es eine Vertragsbindung sowie eine Kündigungsfrist. Einige Einrichtungen bieten jedoch auch die Möglichkeit, einzelne Unterrichtseinheiten oder eine bestimmte Anzahl an Kursen zu buchen (z. B. Fünfer- oder Zehnerkarte, Stundenpaket), anstatt einen Vertrag über eine bestimmte Anzahl an Monaten abzuschließen. Monatsverträge enthalten meist eine Unterrichtseinheit wöchentlich. Die Dauer der Unterrichtseinheiten beläuft sich auf 25 bis 90 Minuten, je nach Unterrichtsart.

Abbildung 15 zeigt die Häufigkeitsverteilung der angebotenen Dauer pro Unterrichtseinheit in kommerziellen Musikschulen. Eine Vielzahl der betrachteten kommerziellen Musikschulen in NRW bietet zudem die Möglichkeit,

Unterrichtseinheiten von zu Hause aus wahrzunehmen, wobei der Musiklehrer den Schüler besucht. Hierbei wird meist ein Aufpreis aufgrund des zusätzlichen Fahrt- und Zeitaufwands erhoben. Die Mehrheit der kommerziellen Musikschulen in NRW bietet Interessierten die Möglichkeit einer kostenlosen Probestunde. Weiterhin bieten viele kommerzielle Musikschulen, genau wie die gemeinnützigen Musikschulen, die Möglichkeit einer Instrumentenleihe.

Einige Musikschulen machen zusätzlich zu den in Tabelle 6 genannten Möglichkeiten weitere Angebote, die nachfolgend kurz beschrieben werden. Darunter fällt beispielsweise das kulturelle Bildungsprogramm „JeKits – Jedem Kind Instrumente, Tanzen, Singen“, welches auf landesweiten Kooperationen (in NRW) von Schulen und außerschulischen Partnern, vor allem Musikschulen und Tanzinstitutionen, basiert. Dieses Programm soll Kindern gemeinsames Musizieren und Tanzen ermöglichen. Es möchte kulturelle Teilhabegerechtigkeit schaffen, indem es möglichst vielen Kindern in NRW, unabhängig von deren persönlichen und sozio-ökonomischen Voraussetzungen, den Zugang zu musikalischer bzw. tänzerischer Bildung eröffnet. Das Programm soll die kommunale Bildungslandschaft mit einer systematisch gepflegten Kooperation von Schulen und außerschulischen Partnern nachhaltig bereichern. Im Schuljahr 2014/2015 nahmen 41 Kommunen mit 52 Musikschulen und 601 Grund- und Förderschulen am „JeKi“-Programm im Ruhrgebiet teil. Das hier beschriebene Nachfolgeprogramm „JeKits“ erstreckt sich über das Gesamtgebiet NRW und wird ebenfalls von vielen gemeinnützigen Musikschulen in kommunaler Trägerschaft unterstützt.

Sowohl gemeinnützige als auch kommerzielle Musikschulen bieten zahlreiche weitere Leistungen an wie z.B. studienvorbereitende Kurse, Musiktheorie bzw. Gehörbildung, (Kinder-)Chor, Orchester, Ensemble, Bandcoaching, Rhythmik, Musik und Tanz, Vorbereitungskurse für Musikabzeichen, spezielle Kurse zur Wettbewerbsvorbereitung, Unterricht für Dirigenten/-innen und Kurse zu Soundtechnik. Viele kommerzielle Musikschulen bieten auch das sogenannte Instrumentenkarussell an, das es Schülern ermöglicht, eine bestimmte Anzahl an Instrumenten kennenzulernen und auszuprobieren.

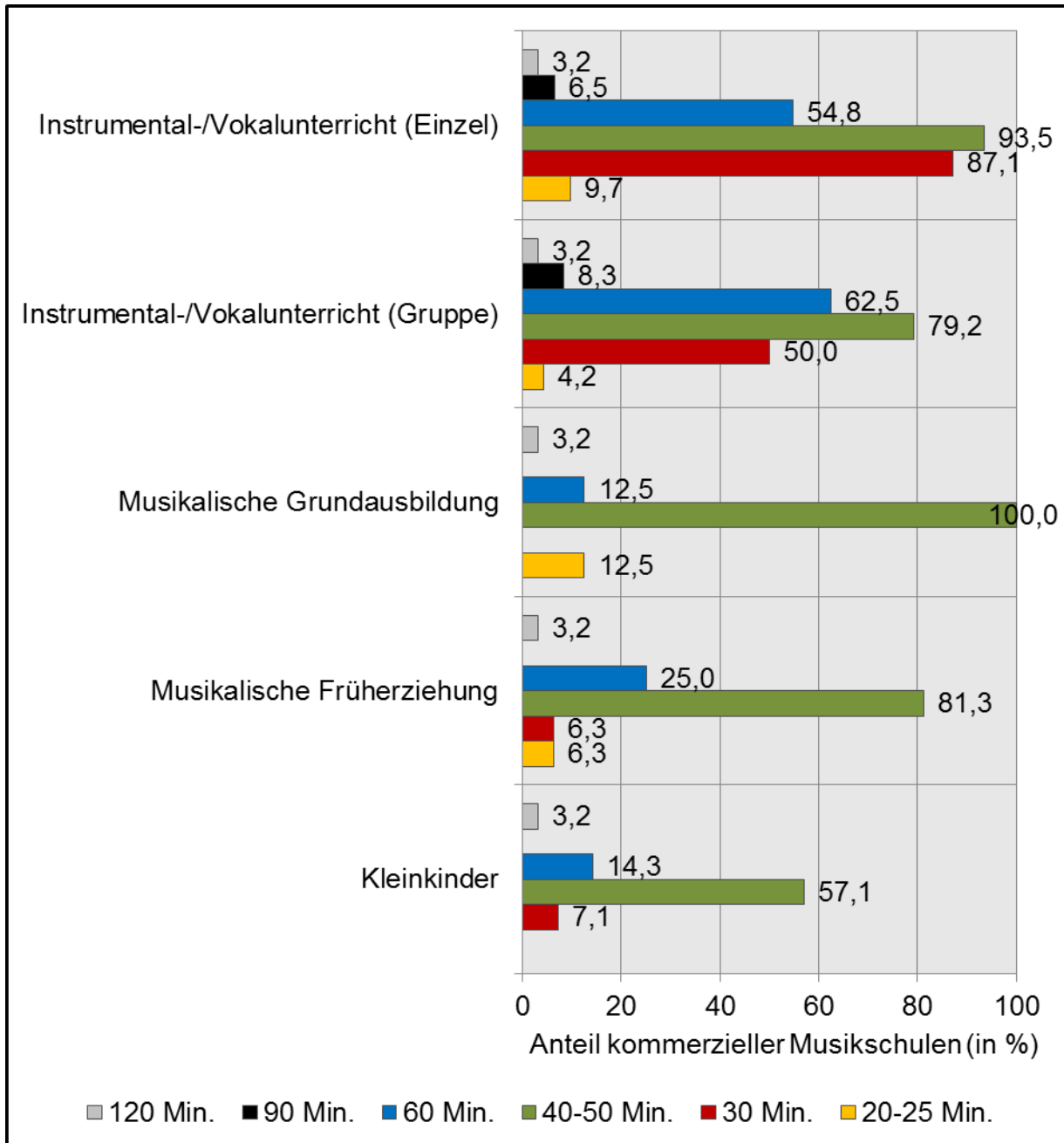


Abb. 15: Häufigkeitsverteilung der Dauer pro Unterrichtseinheit bei kommerziellen Musikschulen (n=52).

Die Gebühren fallen hierbei sehr unterschiedlich aus, weshalb ein Ausweis von Mittelwerten das Bild nur bedingt widerspiegeln würde. Für die Teilnahme an Chören, Orchestern oder Ensembles erhebt die Mehrheit der gemeinnützigen Musikschulen keine zusätzlichen Gebühren, falls die Kinder bzw. Jugendlichen auch Unterrichtsstunden im Instrumental- oder Vokalbereich wahrnehmen, d.h. das Angebot unterrichtsergänzend belegt wird. Wird eines dieser Angebote ohne Ausbildung in einem Instrumental- oder Vokalfach belegt, verlangen die Musikschulen eine monatliche Gebühr, welche sich meist zwischen 5,-€ und 15,-€ bewegt. Die monatlichen Gebühren für studienvorbereitende Kurse sowie Unterricht zu Musiktheorie und Gehörbildung unterscheiden sich deutlich und können in

Ausnahmefällen dreistellige Beiträge beinhalten. Darüber hinaus bieten einige wenige Musikschulen integratives Musizieren für behinderte und entwicklungsverzögerte Kinder an.

2.3.3 Kommerzielle Malschulen und gemeinnützige Jugendkunstschulen

Die Angebote der Mal-/Jugendkunstschulen unterscheiden sich so stark, dass eine formale Leistungskategorisierung und ein Gebührenvergleich nicht möglich sind. Im Folgenden wird daher das Leistungsspektrum dieser Organisationen kurz beschrieben.

Die gemeinnützigen Jugendkunstschulen bieten vielfältige Leistungen an. Die Angebote umfassen diverse Kunstformen, z.B. in den Bereichen Design, Malen und Zeichnen, Tanz, Sport, Theater und Schauspiel oder Foto- und Videografie. Das Kursprogramm ändert sich relativ häufig, da die Einrichtungen u.a. davon abhängig sind, welches Lehrpersonal oder welche Lokalität zur Verfügung steht. Neben regelmäßigen Unterrichtseinheiten für Kinder in Fächern wie Drucken, Malen, Zeichnen oder Basteln bieten viele Institutionen weitere Kurse an. Dazu zählen u.a. Angebote für Unternehmen (z.B. Teambuilding) und offene Ateliers, in welchen sich Interessierte aller Altersklassen in Gruppen zum gemeinsamen Experimentieren mit verschiedenen Kunstformen treffen können. Des Weiteren bieten einige Jugendkunstschulen die Möglichkeit, Kindergeburtstagsfeiern unter pädagogischer und fachlicher Anleitung auszurichten. Ebenso gibt es bei einigen Institutionen Kurse, welche angehende Kunststudenten auf den Einstieg ins Studium vorbereiten.

Kommerzielle Malschulen bieten ebenso vielfältige Leistungen für Kinder und Jugendliche in den verschiedensten Kunstformen an, welche stark variieren. Die angebotenen Unterrichtseinheiten decken ein breites Spektrum an verschiedenen Themen ab – von Kursen zur Malerei mit verschiedenen Materialien, Stilen und Techniken über Töpferunterricht bis zu Zeichenkursen. Überdies bieten kommerzielle Malschulen folgende Leistungen an: Ausrichtung von Kindergeburtstagen oder Firmenkurse, Eltern-Kind-Kurse, Ergänzungsfächer wie Mappenkurse für angehende Kunststudierende, Kurse zum Themenbereich Design, Kompaktkurse (v.a. Ferien- oder Wochenendkurse, Kunstwerkstätten).

In Tabelle 8 wird der Versuch unternommen, durchschnittliche Gebühren für regelmäßigen Malunterricht für Kinder und Jugendliche in Fächern wie Drucken, Malen, Zeichnen oder Basteln zusammenzustellen. Es zeigt sich, dass gemeinnützige Malschulen durchweg günstigere Preise veranschlagen als kommerzielle Malschulen. Preisliche Unterschiede können hier aber auch auf eine unterschiedliche zeitliche Dauer zurückzuführen sein. So liegen die Minstdauer einer Unterrichtseinheit einer kommerziellen Malschule bei 45 min und die Maximaldauer bei 180 min.

Tab. 8: Gebührenübersicht für regelmäßigen Malunterricht gemeinnütziger (n=13) und kommerzieller Malschulen (n=87) (Mittelwerte in €).

Gemeinnützig		Kommerziell	
Gebühr pro Unterrichtseinheit	Gebühr pro Kurs	Gebühr pro Unterrichtseinheit	Gebühr pro Kurs
5,31	52,00	13,90	68,14

Viele kommerzielle Malschulen bieten eine kostenfreie Probeeinheit an. Allerdings werden oft gesonderte Gebühren für die Bereitstellung der Materialien (Farben, etc.) und ggf. weiterer Ausstattung (Skizzenbücher, Leinwände, etc.) erhoben. Rabatte gibt es für Geschwisterkinder oder wenn ein Anschlusskurs gebucht wird.

2.4 Zusammenfassende Betrachtung von Gebühren

In Tabelle 9 werden die Gebühren für eine Trainings- bzw. Unterrichtseinheit im Kinder- und Jugendbereich zusammengefasst – eine der Kerndienstleitungen von allen Organisationstypen. Hierbei zeigt sich, dass Fußball- und Leichtathletikvereine diese Dienstleitung erheblich günstiger anbieten als Fußballschulen, Musikschulen und Mal-/Jugendkunstschulen. Im Vergleich zu kommerziellen Anbietern veranschlagen sie nicht mal ein Zehntel der Gebühr, verglichen mit anderen gemeinnützigen Anbietern nicht mal ein Fünftel von deren Gebühr (vgl. Tab. 9).

Tab. 9: Gebühr pro Trainings- bzw. Unterrichtseinheit im Kinder- und Jugendbereich nach Organisationstyp.

Organisationstyp	Gebühr pro Trainings-/ Unterrichtseinheit (Mittelwert in €)
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

3 Beitragsanalyse

Insgesamt haben n=1.077 erwachsene Mitglieder an der Befragung teilgenommen und n=1.026 Eltern haben den Fragebogen für ihre Kinder, die Mitglied im Verein sind, ausgefüllt (vgl. Kap. 5.4).

3.1 Aktuelle Mitgliedsbeiträge

Aufgrund der typischen Staffelung von Mitgliedsbeiträgen in Vereinen und der Möglichkeit eines Gesamtbeitrags für eine Gruppe von Mitgliedern (z.B. Familienbeitrag) wurden die Befragten zunächst gefragt, welche Art von Beitrag sie bezahlen. Dies schließt auch die Möglichkeit mit ein, dass ein geringer Anteil an Mitgliedern gar keinen Beitrag entrichtet (Wicker, 2009). Tabelle 10 gibt einen Überblick über die entrichteten Typen von Mitgliedsbeiträgen. In Fußballvereinen entrichten die meisten erwachsenen Mitglieder (59,5%) den Beitrag für Erwachsene und knapp ein Fünftel (17,0%) bezahlt den Familienbeitrag. Immerhin 12,1% entrichten keinen Beitrag. Bei den befragten Kindern und Jugendlichen fällt ebenso knapp ein Fünftel unter den Familienbeitrag.

In Leichtathletikvereinen bezahlen knapp zwei Drittel der Erwachsenen den Beitrag für Erwachsene und ein Viertel einen Familienbeitrag. Hier fallen mit 34,5% anteilmäßig mehr Kinder und Jugendliche unter den Familienbeitrag. Sonstige Beitragstypen und Fälle, die keinen Beitrag bezahlen, sind seltener als im Fußball (vgl. Tab. 10).

Tab. 10: Anteil an Befragten, die einen gewissen Beitragstyp bezahlen (in %).

Beitragstyp	Fußball		Leichtathletik	
	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche
Kinder	---	55,5	---	45,5
Jugendliche	---	20,6	---	15,2
Erwachsene	59,5	---	65,4	---
Familien	17,0	18,9	25,3	34,5
Sonstige (z.B. Senioren, Studenten)	11,5	2,4	5,8	2,1
Kein Beitrag/ Beitrag wird vom Verein übernommen	12,1	2,5	3,5	2,8

Tabelle 11 weist die Höhe der monatlichen Beiträge aus. Im Mittel bezahlen die befragten erwachsenen Mitglieder in Fußballvereinen knapp 8,-€, Kinder rund 7,40€ und Jugendliche 7,30€. Diejenigen, die einen Familienbeitrag entrichten, bezahlen

knapp 11,-€ im Monat. Der Median liefert Informationen über die Verteilung der Beiträge, da er widerspiegelt, welchen Beitrag die Hälfte der Befragten höchstens bezahlt. Der Median liegt bei allen Beitragstypen (außer Erwachsene) leicht unter dem Mittelwert, was bedeutet, dass die Verteilung der Beiträge in den Fußballvereinen des WFLV nicht durch extreme Ausreißer gekennzeichnet ist, die den Mittelwert nach unten oder oben verzerren.

Die monatlichen Beiträge in Leichtathletikvereinen fallen im Vergleich etwas niedriger aus. So bezahlen erwachsene Mitglieder sowie Kinder und Jugendliche im Monat im Mittel knapp 7,-€. Der durchschnittliche Familienbeitrag liegt bei knapp 10,-€ (vgl. Tab. 11). In Leichtathletikvereinen liegt der Median des Beitrags immer etwas unter dem Mittelwert, was bedeutet, dass mindestens die Hälfte der Befragten einen geringeren Beitrag als den durchschnittlichen Beitrag bezahlt.

Tab. 11: Höhe des monatlichen Mitgliedsbeitrags, den die Vereinsmitglieder 2015 bezahlt haben (in €).

Beitragstyp	Fußball		Leichtathletik	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
Kinder	7,38	6,00	6,61	6,00
Jugendliche	7,30	6,50	6,78	6,75
Erwachsene	7,98	8,00	6,76	6,28
Familien	10,86	10,00	9,78	9,46
Sonstige (z.B. Senioren, Studenten)	7,00	6,10	4,48	3,21

Ein Vergleich mit Tabelle 12 offenbart, dass die von den Mitgliedern entrichteten Beiträge im Durchschnitt etwas über den von den Vereinen im Mittel veranschlagten Mitgliedsbeiträgen liegen. Das deutet darauf hin, dass Mitglieder aus kostengünstigeren Vereinen in der Mitgliederbefragung eher unterproportional vertreten sind.

Tab. 12: Höhe des monatlichen Mitgliedsbeitrags, den die Vereine 2015 veranschlagt haben (in €).

Beitragstyp	Fußball		Leichtathletik	
	Mittelwert	Median	Mittelwert	Median
Kinder	4,43	4,00	3,43	3,00
Jugendliche	4,61	4,17	3,19	2,67
Erwachsene	5,98	6,00	3,99	4,00
Familien	8,99	8,33	9,04	10,00
Sonstige (z.B. Senioren, Studenten)	4,46	3,18	3,24	2,88

3.2 Szenarien und Simulation von Beitragsentwicklungen

Die Beitragsanalyse basiert auf den aktuellen Mitgliedsbeiträgen der Befragten und der Zahlungsbereitschaft für den Mitgliedsbeitrag, die mithilfe von Szenarien ermittelt wurde. Dabei kam die Contingent Valuation Methode (CVM) zum Einsatz, bei der die Befragten mit einem hypothetischen Szenario konfrontiert werden und um die Angabe ihrer Zahlungsbereitschaft gebeten werden. Folglich hängt die Zahlungsbereitschaft vom Szenario ab (Walker & Mondello, 2007). In der vorliegenden Studie wurde die Zahlungsbereitschaft für ein fiktives positives oder ein fiktives negatives Szenario erfasst. Jeder Befragte erhielt entweder das positive oder das negative Szenario. Die Auswahl der Befragten zu einem Szenario erfolgte randomisiert (zufällige Auswahl). Die Szenarien lauteten wie folgt:

Positives Szenario: „Angenommen Ihr jetziger Verein möchte die Dienstleistungsqualität seiner Angebote erhöhen (z.B. durch Investition in Traineraus- und -fortbildungen, in Sportstätten, sanitäre Anlagen), um seinen Mitgliedern umfangreichere und qualitativ bessere Trainingsbedingungen bieten zu können. Angenommen, es wäre deshalb notwendig, die Mitgliedsbeiträge zu erhöhen.“

Negatives Szenario: „Angenommen Ihr jetziger Verein hat finanzielle Probleme und sieht sich gezwungen, einen Teil der anfallenden Kosten (z.B. für Sportstätten, Trainer) an seine Mitglieder weiterzugeben. Angenommen, es wäre deshalb notwendig, die Mitgliedsbeiträge zu erhöhen.“

Die Erfassung der Zahlungsbereitschaft erfolgte im Double Dichotomous Choice Format, d.h. die Befragten bekamen zwei Fragen, auf die sie mit ja oder nein antworten sollten. Die erste Frage enthielt eine randomisierten Erhöhung des aktuellen Beitrags (10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 35%, 40% oder 45%) und die Teilnehmer wurden gefragt, ob sie unter diesen Umständen diesen Beitrag bezahlen würden. Im Falle von null (kein Beitrag oder Beitrag vom Verein übernommen) wurde der Startwert literaturbasiert (Breuer & Feiler, 2015) auf 6,00€ festgelegt. Die Befragung wurde so programmiert, dass im Falle einer Bejahung bei der zweiten Frage eine höhere prozentuale Erhöhung präsentiert wurde (15%, 20%, 25%, 30%, 35%, 40%, 45% oder 50% höher als der aktuelle Beitrag). Zum Beispiel konnte ein Befragter, bei dem bei der ersten Frage eine 20%-ige Erhöhung abgefragt wurde, bei der zweiten Frage nur Erhöhungen zwischen 25% und 50% randomisiert zugeteilt bekommen. Bei der zweiten Frage sollten die Befragten wiederum angeben, ob sie unter diesen Umständen diesen Beitrag bezahlen würden. Im Falle einer Verneinung wurde den Befragten eine geringere Erhöhung des Beitrags präsentiert (5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 35%, 40%). Den Befragten wurden nicht die prozentualen Erhöhungen angezeigt, sondern die umgerechneten Eurobeträge, damit sie die Beträge nicht selbst ausrechnen mussten. Auf Basis dieser zwei Fragen wurde für jeden Befragten eine Zahlungsbereitschaft ermittelt. Durch die randomisierte

Zuordnung und eine hinlänglich große Stichprobe wird sichergestellt, dass die Verteilung der Zahlungsbereitschaft adäquat abgebildet wird.

Mithilfe des aktuellen Beitrags und der Zahlungsbereitschaft für den Mitgliedsbeitrag werden Simulationen durchgeführt. Das heißt, es wird untersucht, wie die Mitglieder auf Beitragserhöhungen reagieren würden bzw. wie viele Mitglieder gewisse Erhöhungen noch mittragen würden (Wicker, 2009).

Für diese **Simulation von Beitragsentwicklungen** wird auf die Preiselastizität der Nachfrage, ein Maß aus der Mikroökonomie, zurückgegriffen. Im Allgemeinen gibt die Preiselastizität der Nachfrage (hier: Beitragselastizität) Informationen darüber, wie empfindlich Konsumenten auf Preisänderungen reagieren (Mankiw & Taylor, 2008). Sie liefert somit Hinweise darauf, inwiefern eine Erhöhung von Mitgliedsbeiträgen zu Veränderungen der Nachfrage nach Mitgliedschaften führen würde. Gemäß dem Gesetz der Nachfrage ist bei normalen Gütern davon auszugehen, dass ein Preisanstieg für ein Gut zu einer Reduktion der Nachfrage führt. Die Beitragselastizität gibt das Verhältnis der prozentualen Änderung der Nachfrage zur prozentualen Änderung des Beitrags wieder. Fällt die Nachfrageänderung prozentual höher aus als die Beitragsänderung, liegt der Betrag der Preiselastizität über 1 und die Nachfrage wird als elastisch bezeichnet. Es liegt eine überproportionale Änderung der Nachfrage vor, d.h. sie ändert sich proportional stärker als der Beitrag (Mankiw & Taylor, 2008). Analog dazu gilt: Fällt die Nachfrageänderung prozentual geringer aus als die Beitragsänderung, liegt der Betrag der Preiselastizität unter 1 und die Nachfrage wird als unelastisch bezeichnet. Entspricht die prozentuale Nachfrageänderung der prozentualen Beitragsänderung, ist die Beitragselastizität 1 und es wird von einer isoelastischen Nachfrage gesprochen.

Auf Basis der Beitragselastizität können Empfehlungen ausgesprochen werden. So kann bei Vorliegen einer unelastischen Nachfrage zu Beitragserhöhungen geraten werden, da aufgrund der sich nur unterproportional ändernden (wegbrechenden) Nachfrage Mehreinnahmen durch erhöhte Beiträge generiert werden können. Analog dazu wird bei Vorliegen einer elastischen Nachfrage zu Preissenkungen geraten, da günstigere Preise durch ein überproportionales Ansteigen der Nachfrage zu Mehreinnahmen führen.

Da finanzielle Ressourcen und ehrenamtliche Arbeit partiell substituierbar sind, wurde den Befragten ein weiteres Szenario präsentiert, welches dies berücksichtigt. Dieses Szenario basierte auf dem aktuellen ehrenamtlichen Engagement der Befragten (vgl. Tab. 13). Unter ehrenamtlichem Engagement werden nicht nur ehrenamtliche Positionen gefasst (z.B. Präsident, Schriftführer, Abteilungsleiter, Trainer, Schiedsrichter), sondern auch freiwilliges Engagement ohne formale Position (z.B. Kinder zum Spiel/Wettkampf fahren, auf dem Vereinsfest mithelfen). Der Anteil ehrenamtlich aktiver erwachsener Mitglieder bzw. Eltern von Kindern/Jugendlichen liegt in Fußballvereinen bei knapp 90%. In Leichtathletikvereinen engagieren sich um

die 75% der erwachsenen Mitglieder ehrenamtlich und rund zwei Drittel der befragten Eltern. Unter denjenigen, die sich in Fußballvereinen ehrenamtlich engagieren, belaufen sich die Stunden ehrenamtlicher Arbeit pro Monat auf rund 30 Stunden für erwachsene Mitglieder und 20 Stunden für Eltern von Kindern. In Leichtathletikvereinen liegen die durchschnittlichen Stunden ehrenamtlicher Arbeit bei knapp 14 (Erwachsene) bzw. rund 10 (Eltern).

Tab. 13: Ehrenamtliches und freiwilliges Engagement der befragten Mitglieder und Eltern.

	Fußball		Leichtathletik	
	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche
Anteil Befragte, die sich ehrenamtlich im Verein engagiert haben (in %)	87,1	87,9	75,1	68,1
Anzahl Stunden ehrenamtlicher Arbeit pro Monat (Mittelwert)	30,5	20,0	13,8	10,1

Möglicherweise wären einige Mitglieder eher bereit, **sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen höheren Mitgliedsbeitrag zu bezahlen**, um ihren bzw. den Verein ihres Kindes zu unterstützen. Um diese Möglichkeit mit in die Analyse einbeziehen zu können, wurde den befragten Vereinsmitgliedern im Anschluss an das erste Szenario folgendes Szenario präsentiert (die randomisierte Zuordnung zu positivem und negativem Szenario blieb bestehen):

Positives Szenario: „Angenommen, der Verein hat festgestellt, dass auf Beitragserhöhungen verzichtet werden kann, wenn die Mitglieder bereit sind, ihr ehrenamtliches Engagement zu verstärken. Dadurch würden finanzielle Ressourcen an anderer Stelle frei werden, die wiederum in die Verbesserung der Dienstleistungsqualität der Vereinsangebote investiert werden könnten. Jedes Mitglied müsste dazu einen Beitrag leisten.“

Negatives Szenario: „Angenommen, der Verein hat festgestellt, dass auf Beitragserhöhungen verzichtet werden kann, wenn die Mitglieder bereit sind, ihr ehrenamtliches Engagement zu verstärken. Dadurch würden finanzielle Ressourcen an anderer Stelle frei werden, die wiederum zur Kostendeckung verwendet werden könnten. Jedes Mitglied müsste dazu einen Beitrag leisten.“

Daraufhin wurden die Befragten vor die Wahl gestellt, ob sie eher bereit wären, einen höheren Mitgliedsbeitrag zu bezahlen oder sich ehrenamtlich zu engagieren. Hierfür wurden die gleichen randomisierten Erhöhungen wie beim ersten Teil des Szenarios verwendet (10% bis 45%) – sowohl für den Beitrag als auch für die ehrenamtlichen Arbeitsstunden. Im Falle von null (kein Beitrag oder kein ehrenamtliches Engagement) wurden die Startwerte 6,00€ Beitrag (Breuer & Feiler, 2015) und 5

ehrenamtliche Stunden festgelegt, auf deren Basis die Berechnung der prozentualen Erhöhung stattfand.

3.3 Beitragsanalyse in Fußballvereinen

Abbildung 16 zeigt die Beitragselastizitäten der Fußballvereinsmitglieder, jeweils in Bezug zu den simulierten prozentualen Beitragserhöhungen für beide Szenarien. Eine prozentuale Anhebung der Mitgliedsbeiträge um bis zu maximal 45% würde zu einer unterproportional sinkenden Nachfrage führen. Dies bedeutet, dass Beitragserhöhungen zwischen 5% und 45% ökonomisch lohnenswert wären, da die Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen insgesamt steigen würden. Die befragten Mitglieder der Fußballvereine würden also unterproportional stark auf eine Beitragserhöhung reagieren. So würde beispielsweise eine Erhöhung der aktuellen Mitgliedsbeiträge um 20% zu einer Beitragselastizität von -0,22 führen. Eine Anhebung der Beiträge würde sich aus ökonomischer Sicht somit lohnen. Allerdings zeigt sich in Abbildung 16 auch, dass die Mitglieder bei einer Beitragserhöhung um 50% überproportional stark reagieren würden. Es würden also so viele Mitglieder austreten, dass sich eine Beitragserhöhung um 50% negativ auf die Gesamteinnahmen auswirken würde. Die Ergebnisse unterscheiden sich kaum in Abhängigkeit des Szenarios (vgl. Abb. 16).

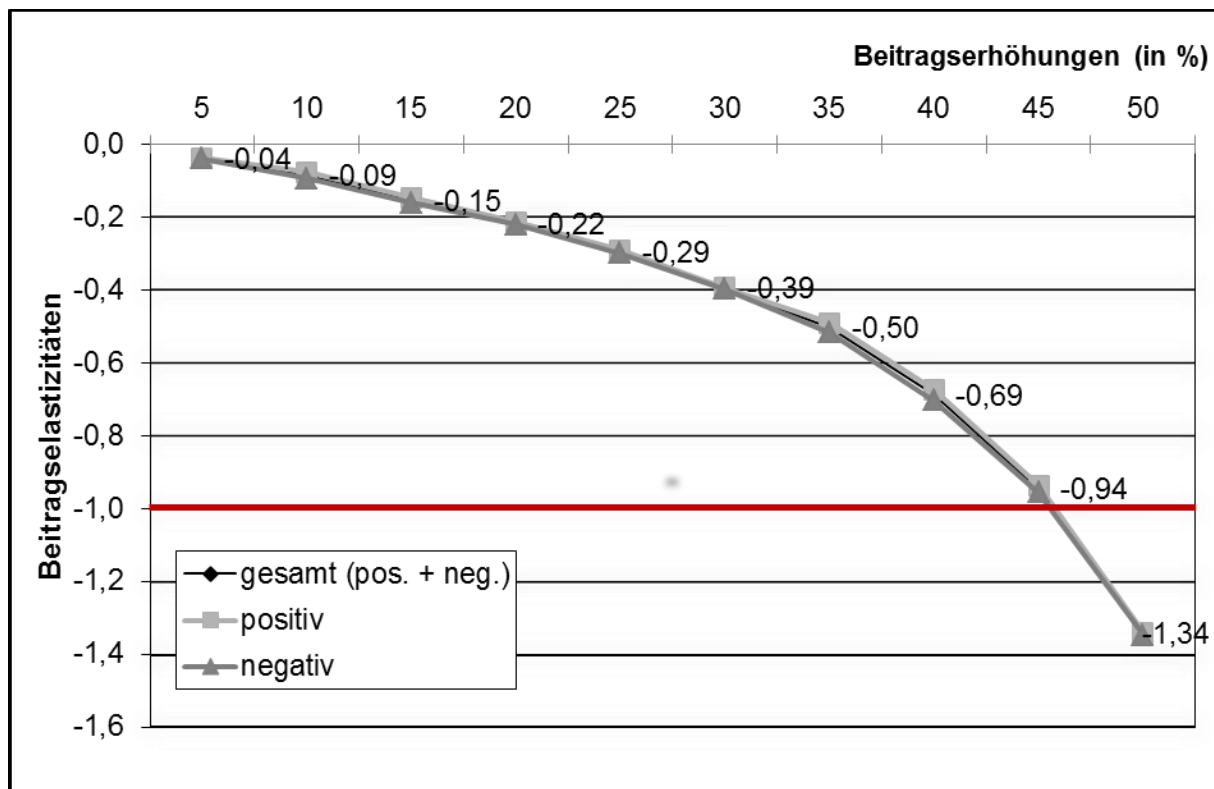


Abb. 16: Simulation der Beitragselastizitäten nach Szenario in Fußballvereinen (Erwachsene und Kinder/Jugendliche zusammen).

In Abbildung 17 werden die Beitragselastizitäten der erwachsenen Mitglieder sowie der Eltern von Kindern und Jugendlichen von Fußballvereinen vergleichend dargestellt. Demnach reagieren Eltern weniger stark auf Beitragserhöhungen als Erwachsene, die selbst Vereinsmitglieder sind. Die Gesamtkurve stellt die Beitragselastizitäten beider Mitgliedsgruppen aggregiert dar und ist somit identisch mit der Gesamtkurve in Abbildung 16. Bei einer Beitragserhöhung von bis zu 40% reagieren sowohl erwachsene Mitglieder als auch Eltern unterproportional stark auf Beitragserhöhungen. Das heißt, Beitragserhöhungen in diesem Bereich würden zu Mehreinnahmen aus Beiträgen führen. Ab einer prozentualen Beitragserhöhung um 45% ändert sich die Reaktion der Vereinsmitglieder. Erwachsene Mitglieder reagieren hierbei bereits überproportional stark, wohingegen Eltern auf eine 45% Erhöhung weiterhin unterproportional stark reagieren würden. Ab einer 50% Erhöhung des aktuellen Mitgliedsbeitrags reagieren in der Folge auch Eltern überproportional stark auf die Änderung (vgl. Abb. 17). Eine Beitragserhöhung in diesem Ausmaß würde einen negativen Einfluss auf die Gesamteinnahmen aus Mitgliedsbeiträgen haben.

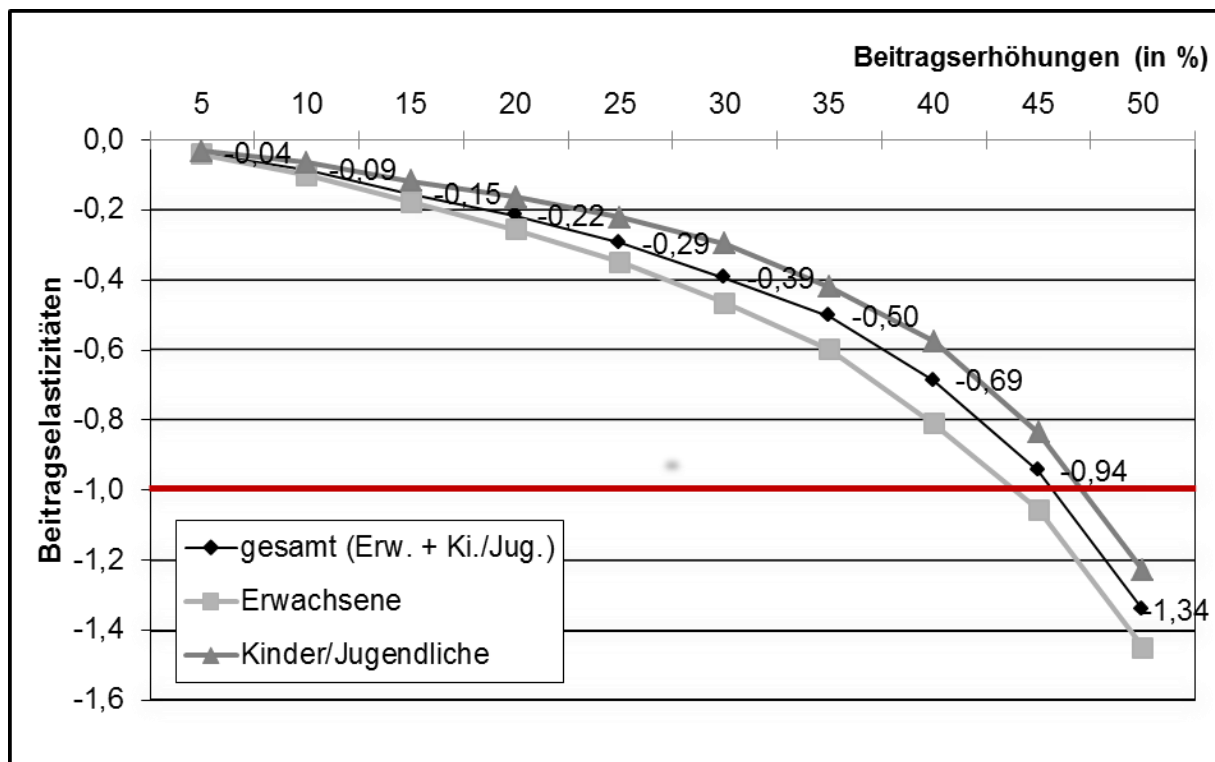


Abb. 17: Simulation der Beitragselastizitäten nach Mitgliedsgruppe in Fußballvereinen (positives und negatives Szenario zusammen).

In Abbildung 18 zeigt sich, wie groß der Anteil derer Fußballvereinsmitglieder ist, welche eher bereit wären, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen höheren Beitrag zu bezahlen. Knapp die Hälfte aller Fußballvereinsmitglieder ist demnach eher bereit dazu, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu zahlen.

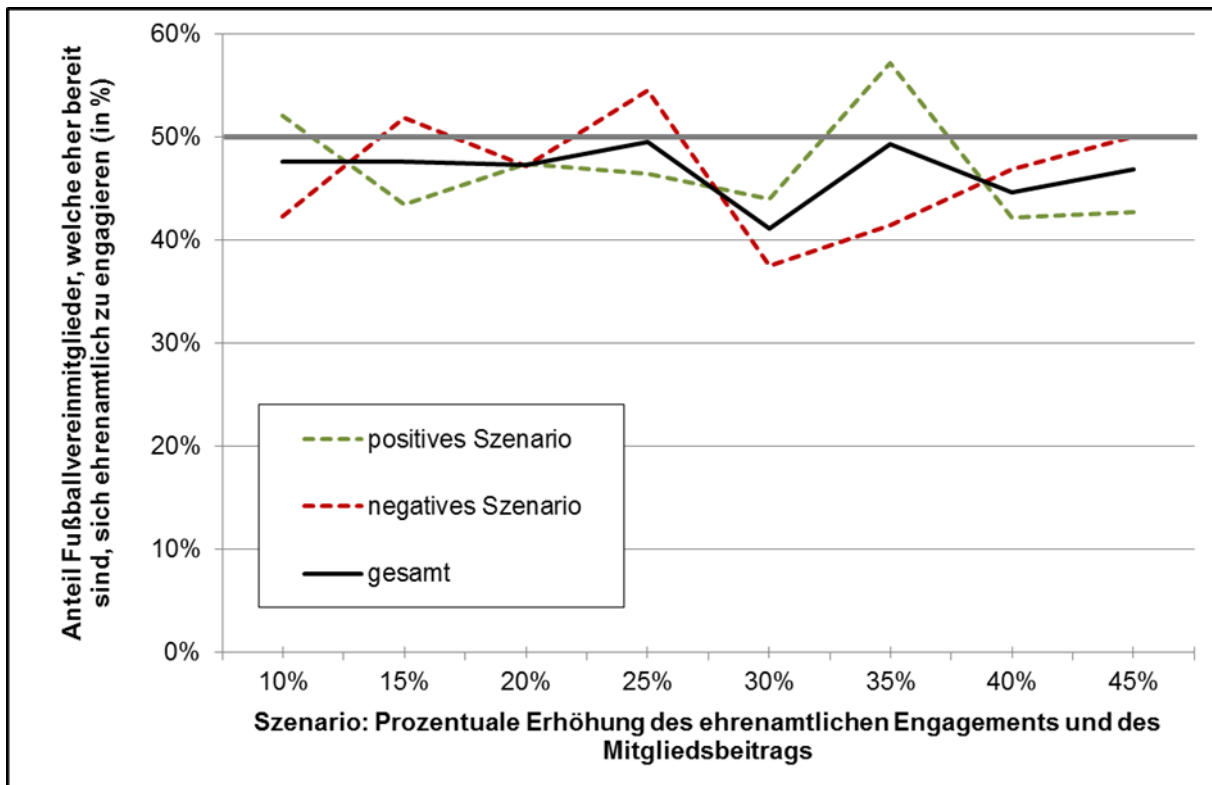


Abb. 18: Anteil Fußballvereinsmitglieder, die eher bereit sind, sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen.

In Abbildung 19 und 20 werden diese Anteile für erwachsene Mitglieder bzw. Eltern von Kindern separat dargestellt. Abbildung 19 zeigt, dass bei relativ geringen prozentualen Beitragssteigerungen bzw. Erhöhungen des ehrenamtlichen Engagements von bis zu 25% mehr als die Hälfte der erwachsenen Mitglieder eher dazu bereit wären, sich ehrenamtlich zu engagieren als einen höheren Beitrag zu entrichten. Bei prozentual höheren Steigerungen (30% bis 45%) ändert sich dies. Die befragten erwachsenen Fußballvereinsmitglieder sind dann eher bereit dazu, einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu zahlen, anstatt sich verstärkt ehrenamtlich zu engagieren (vgl. Abb. 19).

Abbildung 20 zeigt den Anteil der Eltern von Kindern und Jugendlichen, welcher eher bereit wäre, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Beitrag zu leisten. Der Anteil derjenigen Eltern, welcher dazu bereit wäre, liegt bei nahezu allen simulierten Erhöhungen deutlich unter 50%. Insgesamt wäre die Mehrheit der Eltern eher dazu bereit, einen erhöhten Beitrag zu zahlen.

Im Vergleich der Abbildungen 19 und 20 wird deutlich, dass erwachsene Fußballvereinsmitglieder eher bereit sind, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren, als die Eltern von minderjährigen Mitgliedern, insbesondere bei relativ niedrigen prozentualen Erhöhungen des Mitgliedsbeitrags und ehrenamtlichen Engagements.

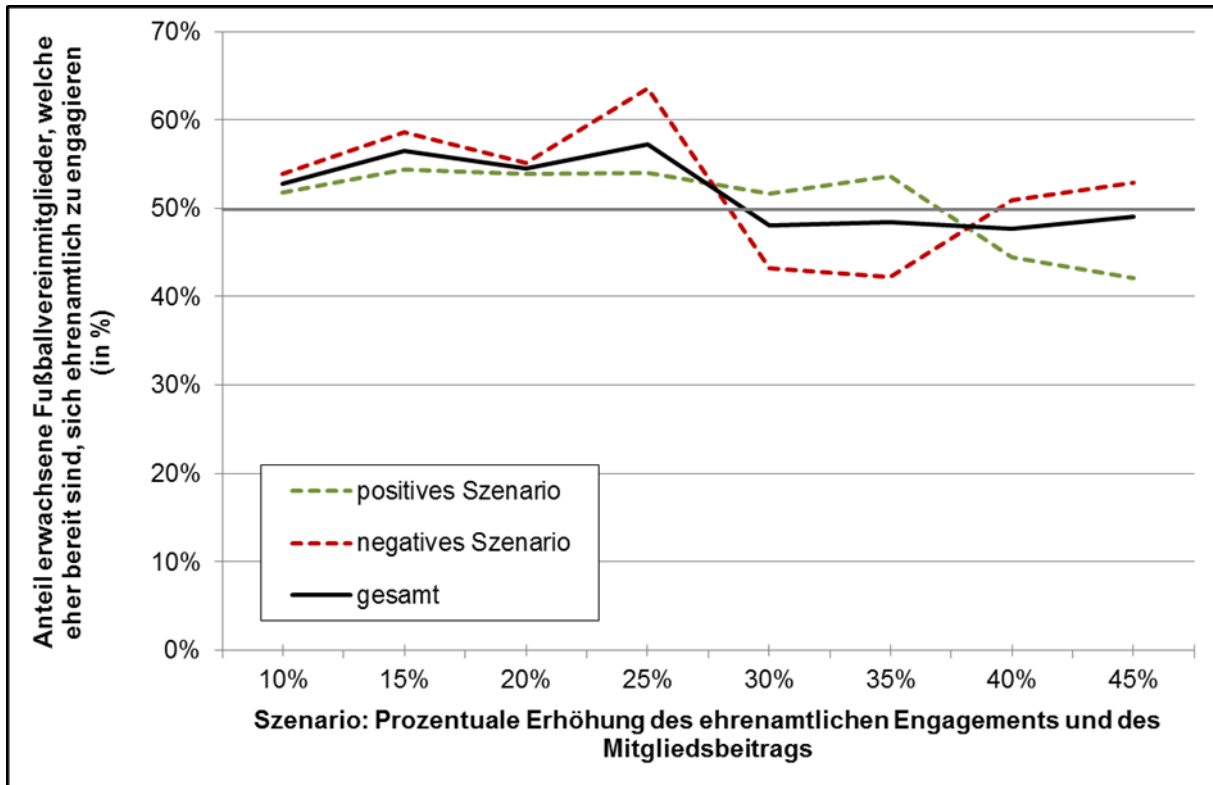


Abb. 19: Anteil erwachsener Fußballvereinsmitglieder, die eher bereit sind, sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen.

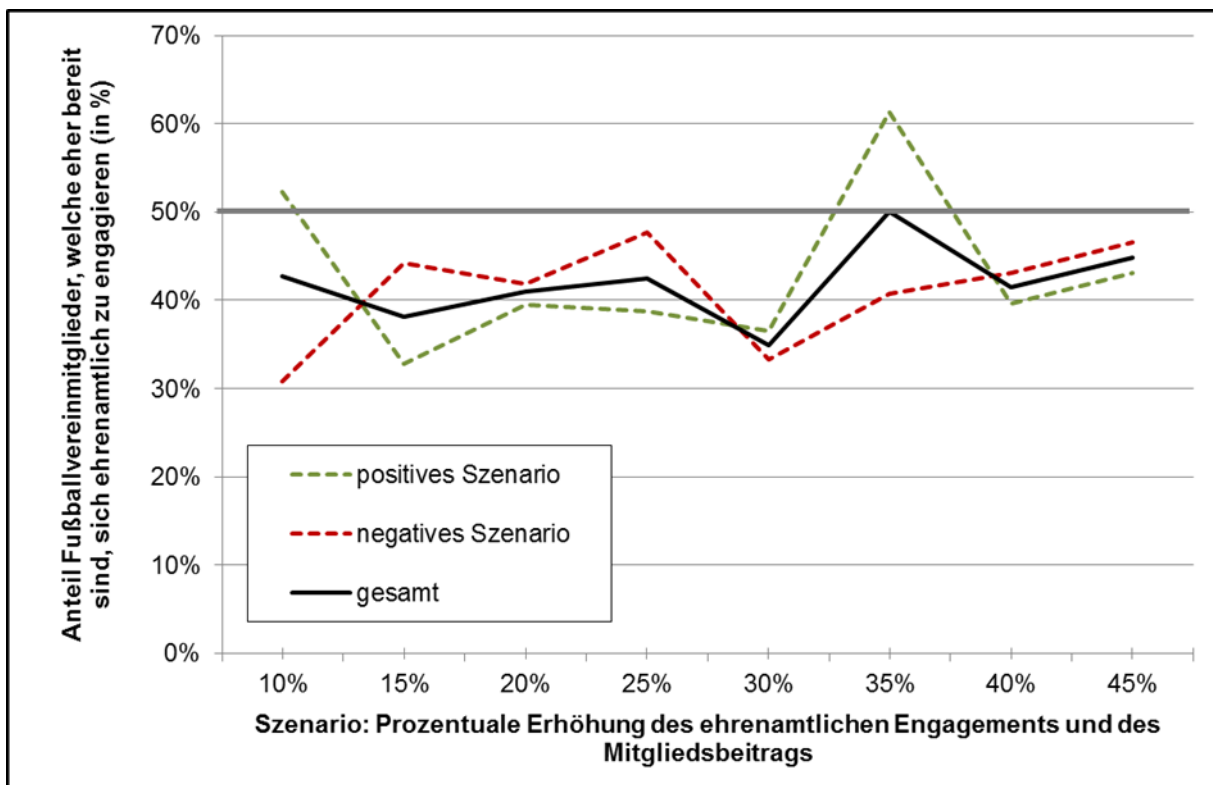


Abb. 20: Anteil Eltern von Kindern/Jugendlichen Fußballvereinsmitgliedern, die eher bereit sind, sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen.

3.4 Beitragsanalyse in Leichtathletikvereinen

In Abbildung 21 werden die Beitragselastizitäten, jeweils in Bezug zu den simulierten prozentualen Beitragserhöhungen, dargestellt. Um auch hier mögliche Unterschiede zwischen dem positiven und dem negativen Szenario zu veranschaulichen, werden beide Szenarien abgebildet. Eine prozentuale Anhebung der Mitgliedsbeiträge in Leichtathletikvereinen um bis zu maximal 40% würde zu einer unterproportional stark sinkenden Nachfrage führen. Dies bedeutet, dass Beitragserhöhungen zwischen 5% und 40% für die Leichtathletikvereine ökonomisch lohnenswert wären, da die Einnahmen aus Beitragszahlungen insgesamt steigen würden. Die befragten Mitglieder der Leichtathletikvereine würden also unterproportional stark auf eine Beitragserhöhung reagieren. So würde beispielsweise eine Beitragserhöhung der aktuellen Mitgliedsbeiträge um 10% zu einer Beitragselastizität von -0,08 führen. Demnach würde sich eine Anhebung der Beiträge aus ökonomischer Sicht lohnen. Allerdings zeigt sich in Abbildung 21 weiterhin, dass die Mitglieder von Leichtathletikvereinen bei einer Beitragserhöhung ab 45% überproportional stark reagieren würden. Es wurden also so viele Mitglieder aus den Leichtathletikvereinen austreten, dass sich eine Beitragserhöhung negativ auf die Gesamteinnahmen auswirken würde (vgl. Abb. 21). Im Unterschied zu den Fußballvereinsmitgliedern gibt es hier leichte Unterschiede zwischen den Szenarien: Beim positiven Szenario würden die Mitglieder unempfindlicher auf Beitragserhöhungen reagieren.

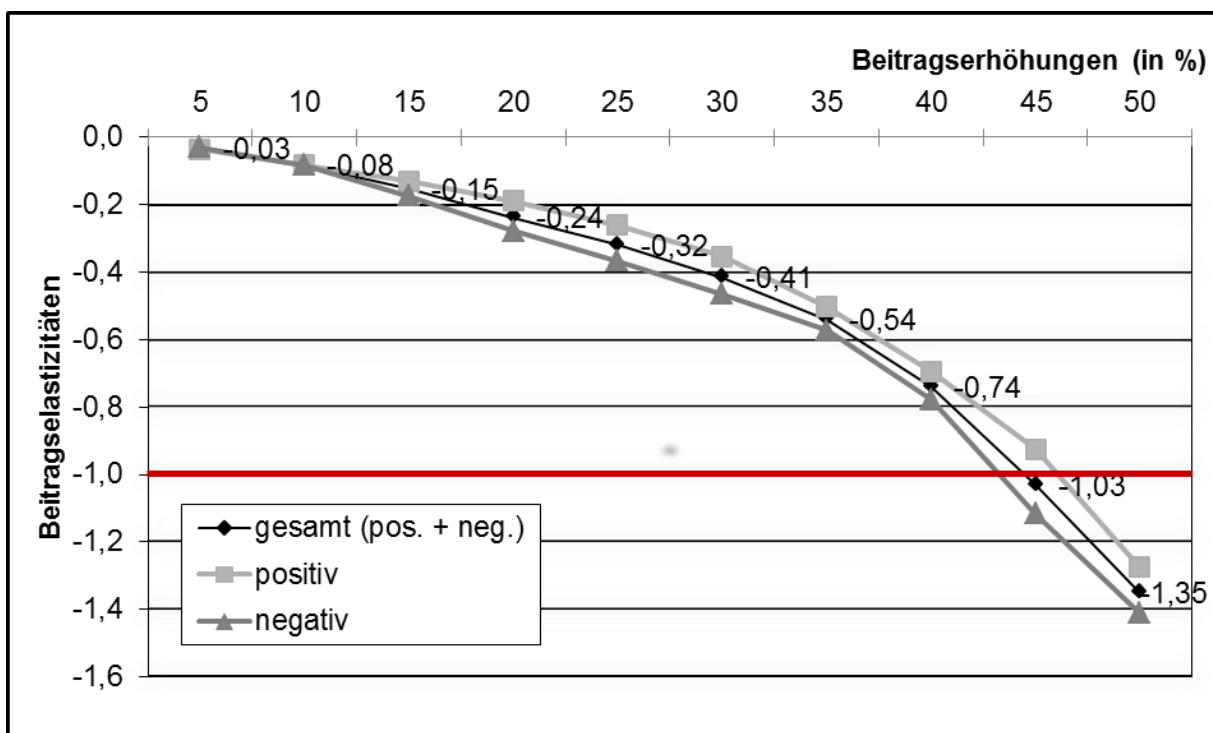


Abb. 21: Simulation der Beitragselastizitäten nach Szenario in Leichtathletikvereinen (Erwachsene und Kinder/Jugendliche zusammen).

In Abbildung 22 werden die Beitragselastizitäten der erwachsenen Mitglieder sowie der Eltern von Kindern und Jugendlichen im Vergleich dargestellt. Es zeigt sich, dass Eltern weniger stark auf Beitragserhöhungen reagieren würden als Erwachsene, welche selbst Vereinsmitglieder sind. Die Gesamtkurve stellt die Beitragselastizitäten beider Mitgliedsgruppen aggregiert dar und ist somit identisch mit der Gesamtkurve in Abbildung 21. Bei einer Beitragserhöhung von bis zu 40% reagieren sowohl erwachsene Mitglieder als auch Eltern unterproportional stark. Folglich würden Beitragserhöhungen in diesem Bereich zu Mehreinnahmen führen. Dies ändert sich jedoch ab einer prozentualen Beitragserhöhung von ca. 45% (Erwachsene) bzw. 50% (Eltern), bei der empfindliche Reaktionen zu verzeichnen sind (vgl. Abb. 22). Diese Befunde decken sich weitgehend mit den Ergebnissen der Befragung der Fußballvereinsmitglieder.

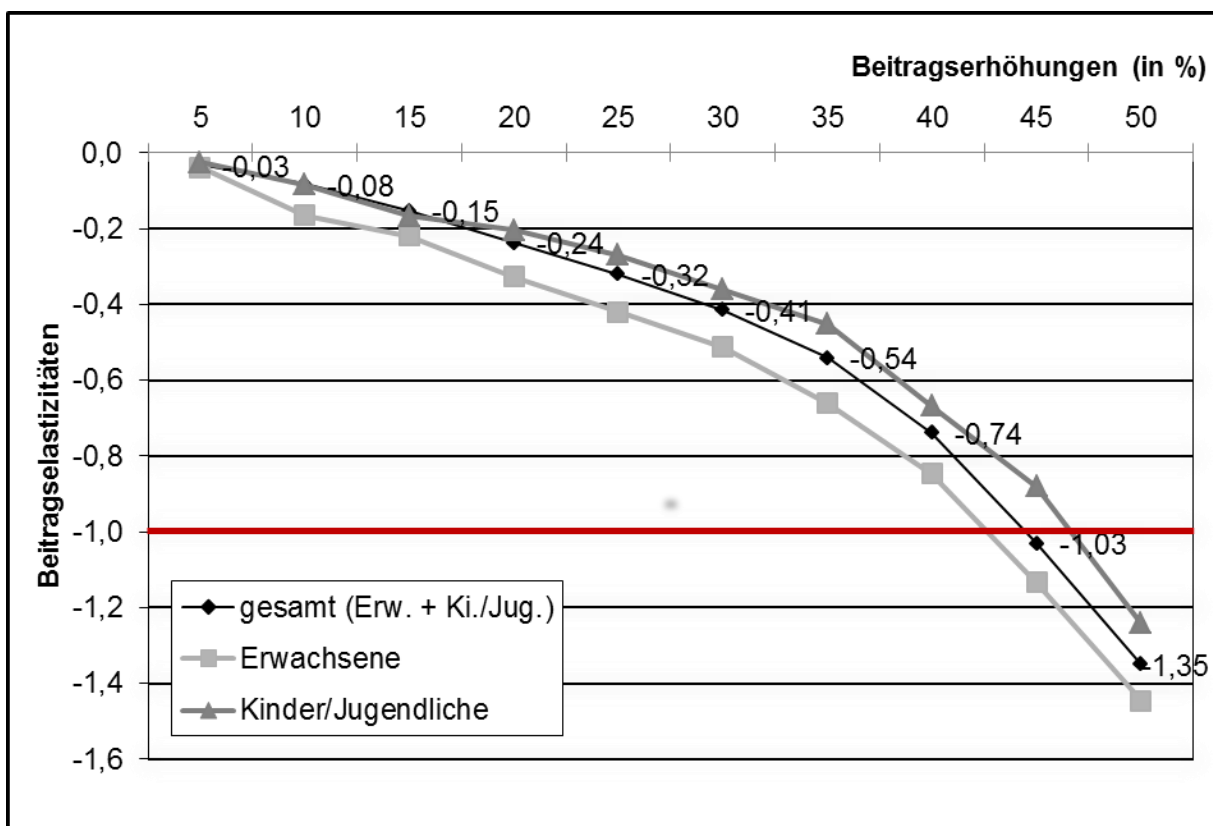


Abb. 22: Simulation der Beitragselastizitäten nach Mitgliedsgruppe in Leichtathletikvereinen (positives und negatives Szenario zusammen).

Abbildung 23 zeigt für Leichtathletikvereine, wie groß der Anteil derer Mitglieder ist, welche eher bereit wären, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen höheren Beitrag zu bezahlen. Es zeigt sich, dass ungefähr die Hälfte aller Befragten eher bereit ist, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen. Bei Beitragserhöhungen bzw. Verstärkungen des ehrenamtlichen Engagements um 50% sind es jedoch beispielsweise nur gut 40% der Befragten, welche eher bereit wären, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren.

Die Art des präsentierten Szenarios (positiv oder negativ) wirkt sich nicht systematisch auf die Entscheidung der Befragten aus (vgl. Abb. 23).

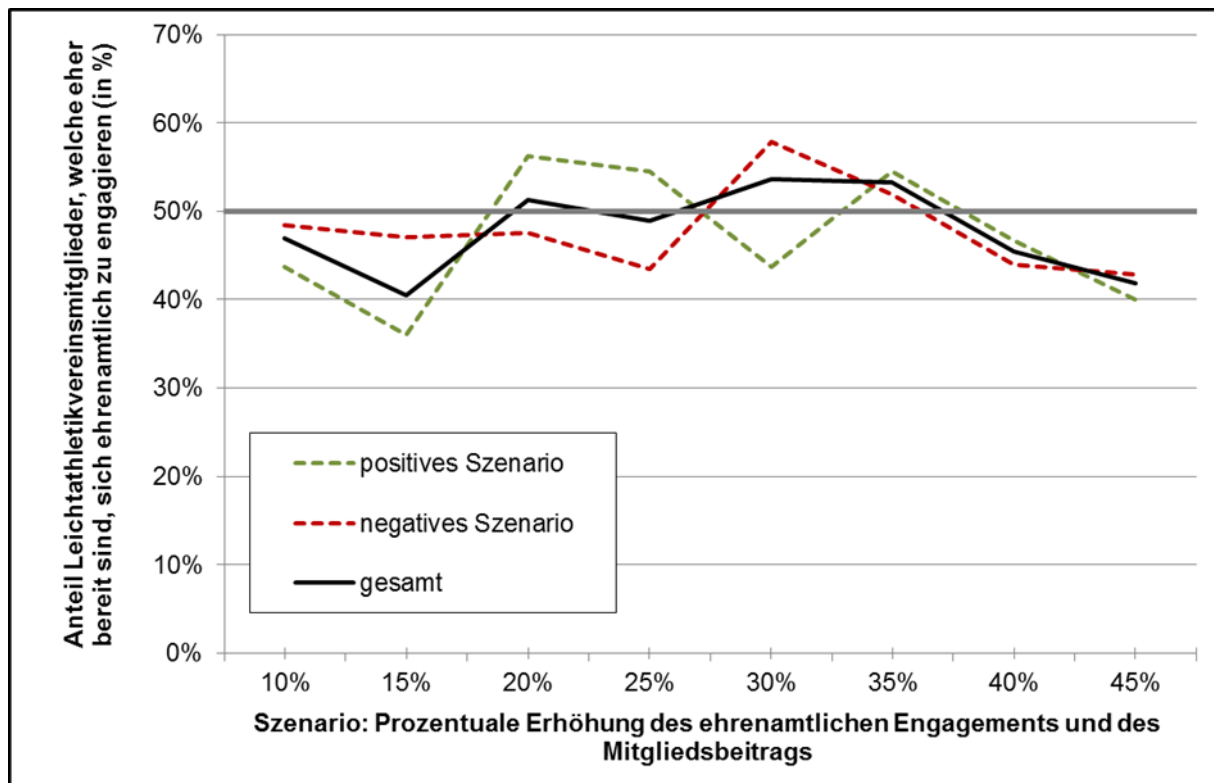


Abb. 23: Anteil Leichtathletikvereinsmitglieder, welche eher bereit sind, sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen.

In Abbildung 24 wird der Anteil erwachsener Mitglieder in Leichtathletikvereinen dargestellt, der eher dazu bereit wäre, sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen. So sind beispielsweise bei Erhöhungen des Mitgliedsbeitrags bzw. des ehrenamtlichen Engagements von 30% knapp 65% der befragten Leichtathletikvereinsmitglieder bereit, sich eher ehrenamtlich zu engagieren (vgl. Abb. 24).

In Abbildung 25 wird der Anteil der Eltern von Kindern und Jugendlichen dargestellt, welcher eher bereit wäre, sich stärker ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Beitrag zu bezahlen. Der Anteil derjenigen Eltern, welcher dazu bereit wäre, liegt bei nahezu allen prozentualen Erhöhungen unter 50%. Insgesamt wäre die Mehrheit der Eltern eher dazu bereit, einen erhöhten Beitrag zu zahlen (vgl. Abb. 25). Insgesamt betrachtet wären sowohl in Fußball- als auch in Leichtathletikvereinen erwachsene Mitglieder eher dazu bereit, sich stärker ehrenamtlicher zu engagieren, anstatt einen erhöhten Beitrag zu bezahlen, als es die Eltern von minderjährigen Mitgliedern wären (vgl. Abb. 24 und 25).

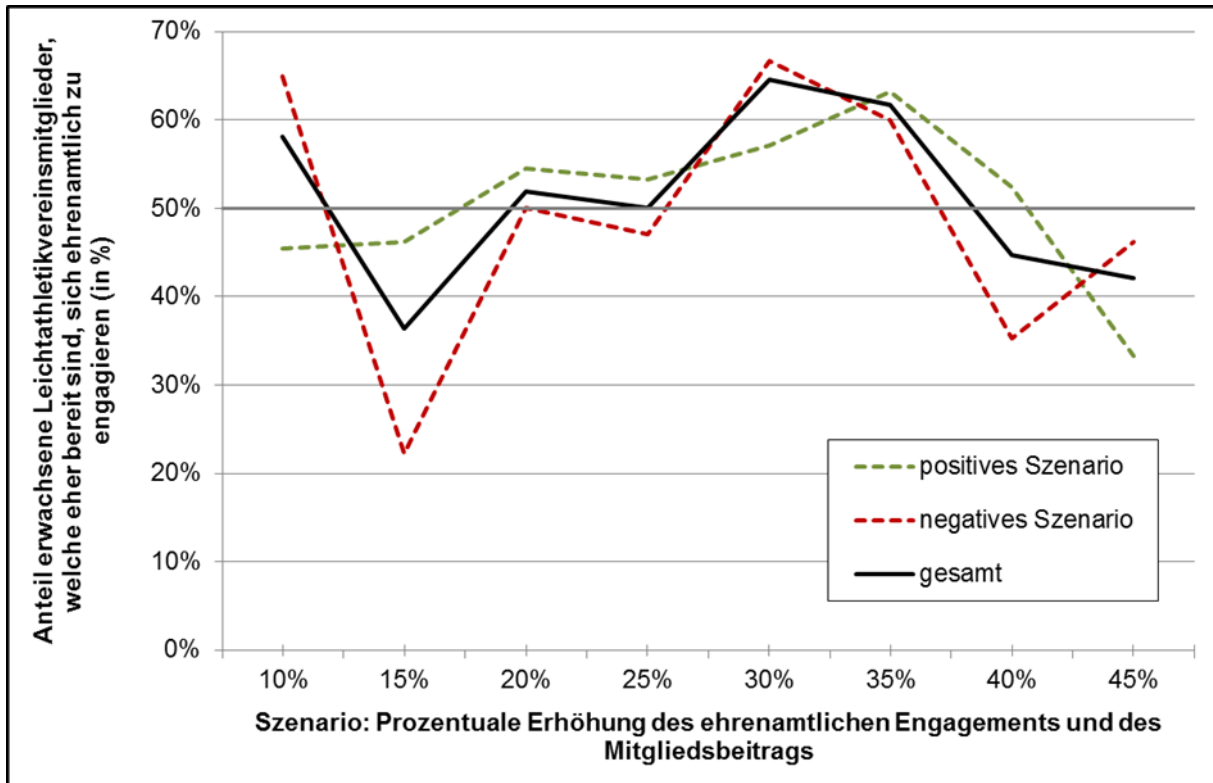


Abb. 24: Anteil erwachsener Leichtathletikvereinsmitglieder, welche eher bereit sind, sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen.

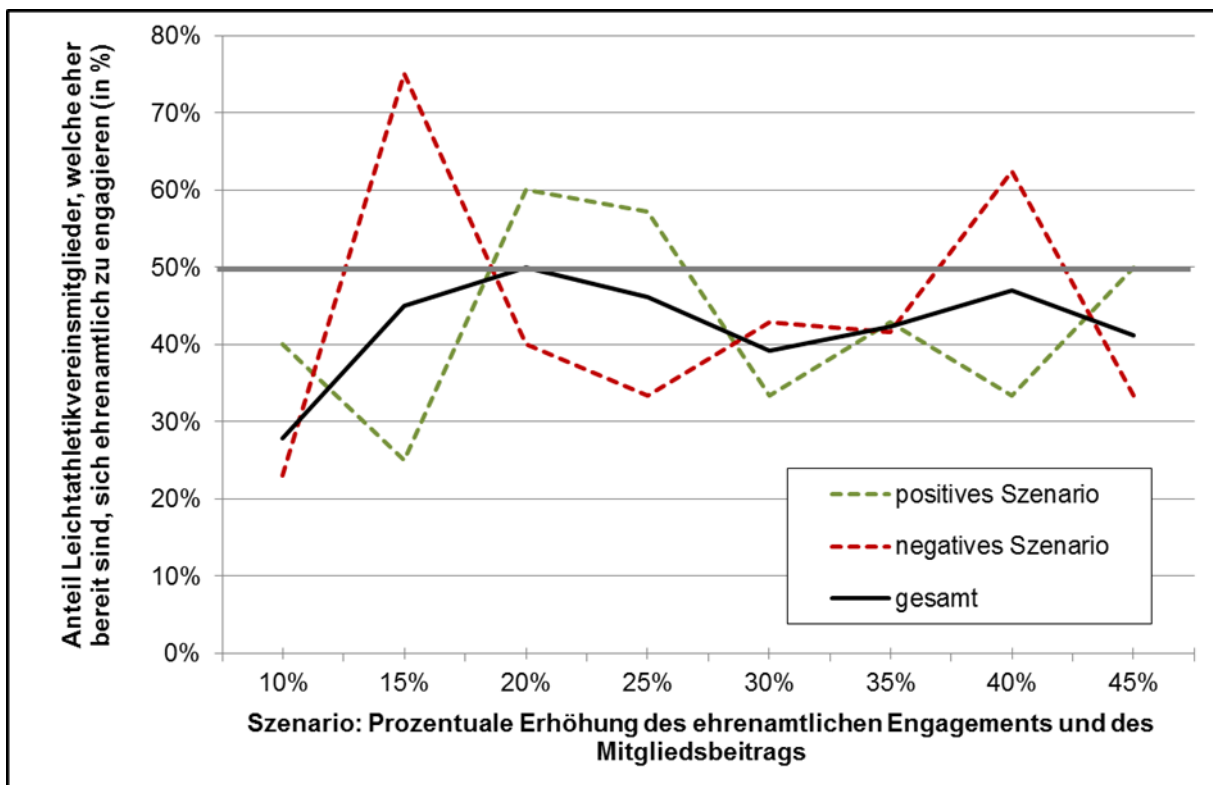


Abb. 25: Anteil Eltern von Kindern/Jugendlichen Leichtathletikvereinsmitgliedern, welche eher bereit sind, sich ehrenamtlich zu engagieren, anstatt einen erhöhten Mitgliedsbeitrag zu bezahlen.

4 Best Practice und theoretische Analyse

Nachdem dargestellt wurde, dass es sich für Fußball- und Leichtathletikvereine aus ökonomischer Sicht durchaus lohnen kann, wenn die Mitgliedsbeiträge angepasst werden, stellt sich die Frage, wie die Vereine diese Mehreinnahmen zu einer Weiterentwicklung in Sachen Jugendarbeit effektiv nutzen können.

Angesichts der aufgezeigten hohen Anzahl an Fußballmannschaften, die von Personen trainiert werden, welche keine formalen Qualifikationen besitzen, sollte zur Professionalisierung des Kinder- und Jugendfußballs insbesondere eine Qualifizierungsoffensive angegangen werden. Aus anderen Vereinsuntersuchungen ist bekannt, dass sich durch eine systematische Aus-, Fort- und Weiterbildungskonzeption für die (ehrenamtlichen) Mitarbeiter im Verein und auch durch die Übernahme der Fort- und Weiterbildungskosten durch den Verein Mitglieder, aber auch Trainer und ehrenamtliche Funktionsträger, besser gewinnen und binden lassen (Breuer & Feiler, 2013; Wicker & Breuer, 2013). Überdies gehen mit einer Fokussierung der Aus-, Fort- und Weiterbildung geringere finanzielle Probleme des Vereins einher (Wicker & Breuer, 2013). Eine Investition in Bildung erzeugt somit eine Rendite in puncto Mitglieder, Mitarbeiter und Finanzen.

Darüber hinaus lassen sich die gesteigerten Einnahmen für spezifische Projekte im Bereich der sportlichen und außersportlichen Jugendarbeit nutzen. Nachfolgend findet sich eine exemplarische Auswahl an Beispielen.

4.1 Nutzung von Mehreinnahmen zur Verbesserung der Jugendarbeit

Zusätzlich generierte Vereinseinnahmen wurden in der Vergangenheit bereits erfolgreich zur Verbesserung der Jugendarbeit genutzt. Im Folgenden werden daher einige Best Practice-Modelle von Fußball- und Leichtathletikvereinen beispielhaft beschrieben.

Gegen den Trend und die Sportartenkonkurrenz scheint es für die Vereine zunehmend schwieriger zu sein, Talente im Jugendbereich für die Leichtathletik zu begeistern. Auch die Bindung bestehender Mitglieder und die Integration von Minderheiten stellt eine Herausforderung dar. In der Leichtathletik sind vor allem Kooperationen zwischen Schulen und Vereinen sowie eine vielseitige Gestaltung von Bewegungsangeboten durch personelle und infrastrukturelle Maßnahmen als herausragende Aktivitäten im Bereich der Jugendarbeit zu nennen. Generell zeichnen sich erfolgreiche Modelle durch eine hohe Kontinuität der beteiligten Personen sowie der durchgeführten Veranstaltungen aus. Zu den ausgezeichneten Modellen der Leichtathletikpraxis zählt u.a. der Förderverein Leichtathletik Gomaringen. Der Fokus der Zusammenarbeit zwischen Förderverein und Verein

selbst liegt auf der Sichtung und Förderung von Kindern im Vorschulalter. Hierbei kommt die Idee zum Tragen, dass Kinder relativ früh für leichtathletische Grundelemente gewonnen werden sollten. Kinder mit Handicaps werden hierbei gemeinsam mit Kindern ohne Einschränkungen integriert. Durch diese frühe Bindung entscheidet sich später ein relativ großer Anteil der Kinder für eine Mitgliedschaft im Leichtathletikverein. Im vorliegenden Beispiel des Fördervereins Leichtathletik Gomaringen e.V. ist es rund ein Drittel der angesprochenen Kinder. Daraus sind bereits einige Nachwuchsathleten hervorgegangen, welche wiederum als Vorbild für jüngere Kinder dienen.

Ein herausragendes Modell innerhalb des geografischen Gebiets des WFLV stellt die Leichtathletiktour des Leichtathletik-Zentrums (LAZ) Puma Rhein-Sieg dar. Die Zielsetzung dieses Modells ist es, eine Infrastruktur aufzubauen, mit der eigene Athleten bestmöglich unterstützt werden können. Um dies zu erreichen, wurden die Kräfte verschiedener Akteure gebündelt. So haben sich im Rahmen dieses Modells unterschiedliche Vereine zusammen engagiert. Im Rahmen einer Leichtathletiktour in verschiedenen Schulen wurden bislang mehr als 14.000 Kinder ab der dritten Grundschulklasse gesichtet und einem Sporttest unterzogen. Ein Vorteil der Tour ist, dass die Vereine die Kinder dort besuchen, wo diese sich täglich aufhalten. Daher müssen die Kinder nicht die Hürde nehmen, sich selbst beim Verein vorzustellen. Probetrainings dienen im Anschluss an die Talentsichtung in den Schulen als Brücke zwischen Schule und Verein. Das LAZ verzeichnet einen deutlichen Mitgliederzuwachs im Zuge dieser Aktivitäten und wächst stetig. Die große Anzahl an Trainern und Übungsleitern, von denen einige Breitensportorientiert und andere wiederum leistungsorientiert arbeiten, trägt zum Erfolg dieses Modells bei.

Ziel einer Initiative der DJK Rheinkraft Neuss, einer weiteren Best Practice-Initiative innerhalb des Verbandsgebiets des WFLV, ist der Aufbau einer breiten Basis an Leichtathleten, um langfristig darauf basierend starken Leistungssport zu ermöglichen. Auch in vorliegendem Beispiel ergibt sich der Erfolg aus einer Kooperation zwischen Verein und weiteren Akteuren (Kindergärten, Schulen, Behindertensportverband). Die Durchführung von Kindersportfesten dient als Grundlage für die Sichtung der Teilnehmer. Um die Leichtathletik wieder für mehr Kinder attraktiv zu gestalten, wurden Trainingsmethoden entwickelt, welche sich von den klassischen Disziplinen hinsichtlich ihrer Bewegungsabläufe und Gerätschaften unterscheiden. Aus diesem Bewegungslernen soll der Weg in die Wettkampf-Leichtathletik entwickelt werden. Die Abteilung ist seit ihrer Gründung von fünf auf über 600 Mitglieder angewachsen.

Weitere erfolgreiche Konzepte umfassen beispielsweise betreute Mittagspausen für Schüler weiterführender Schulen, Sport- und Bewegungsfeste oder Integrationsmaßnahmen für Mädchen und Minderheiten. Häufig ist die verstärkte Einbindung der aktiven Mitglieder bei der Planung und Durchführung dieser Konzepte ein Erfolgsrezept. Die Förderung von Trainertalenten durch stärkere

finanzielle Unterstützung selbiger oder der Einbezug moderner und innovativer Trainingsgerätschaften/-materialien sind weitere Möglichkeiten, die Attraktivität des Vereinssports zu erhöhen.

Im Fußballbereich ist die Inklusionsmannschaft des Krefelder Stadtvereins SV Oppum als beispielhaftes Konzept hervorzuheben. Spieler mit besonderer sozialer Kompetenz übernehmen hierbei eine Führungsrolle für diejenigen Kinder mit Handicap oder für Kinder, welche ohne Leistungsdruck Fußball spielen möchten. Das Training unterscheidet sich hinsichtlich seiner Inhalte kaum von den Trainingseinheiten anderer Mannschaften. Trotz der eher geringen Leistungsorientierung nimmt die Inklusionsmannschaft an einer vom Fußballverband Niederrhein im Jahr 2014 gegründeten Handicap-Liga teil. Diese Inklusionsmannschaft steht beispielhaft für die Entwicklung vieler weiterer Vereine.

Ein Projekt des Berliner Fußball-Verbands hat ebenfalls die Förderung von Kooperationen zwischen Schule und Fußballvereinen zum Ziel. Zusätzlich ist die Förderung des Mädchen- und Frauensports, vor allem die Integration in die Vereine, ein Hauptanliegen des Projekts. Mädchen erhalten im vertrauten Umfeld ihrer Schule die Möglichkeit, Fußball zu spielen. Das Projekt besteht aus vier wesentlichen Elementen: Einrichtung von Mädchenfußball-Arbeitsgemeinschaften in Grundschulen, Organisation von Mädchenfußballturnieren, Assistentinnenausbildung von Schülerinnen aus weiterführenden Schulen und Durchführung von Fußballcamps in den Schulferien. Umgesetzt wird das Projekt hauptsächlich an Grundschulen.

Ein weiteres Beispiel zur Professionalisierung der Jugendarbeit gibt die Spielvereinigung Vreden. Im Rahmen des 18-monatigen Modellprojektes steht die grundsätzliche Qualitätsentwicklung im Bereich der Jugendarbeit und des Marketings (Schwerpunkt: Öffentlichkeitsarbeit und Sponsoring) im Fokus. Hinsichtlich des Sponsorings zeigt sich schon nach kurzer Projektlaufzeit ein enormes ökonomisches Potenzial bei der Vermarktung. Entgegen der bisherigen und weit verbreiteten Vermarktungslogik lässt sich dieses jedoch kaum über die Seniorenmannschaft (*hier*: Verbandsliga) erschließen. Für potenzielle Sponsoren, die sich vom Mäzenatentum lossprechen und für ihr Engagement einen echten Gegenwert verlangen, erscheint ein Engagement im Kinder- und Jugendbereich unverhältnismäßig attraktiver zu sein. Dabei hat jedoch keineswegs die Spielklasse der Kinder- und Jugendteams (*hier*: Kreisklasse) einen Einfluss auf die Entscheidung eines potenziellen Geldgebers. Vielmehr spielen Projekte, deren Realisierung eine intelligente Verknüpfung zwischen schulischer und sportlicher Ausbildung ermöglichen (beispielsweise eine Nachhilfeeinrichtung oder eine Fußball-AG in Kooperation mit Schulen), eine entscheidende Rolle für den Sponsor. Mit einer geeigneten Kommunikation (z.B. auf der Unternehmenshomepage) gelingt es dem Sponsor einer derartigen Einrichtung (z.B. Nachhilfeeinrichtung), sein soziales Engagement und damit seine gesellschaftliche Verantwortung zu demonstrieren (Breuer, Pawlowski & Wicker, 2009).

4.2 Erforderliche Satzungsänderungen

Spezifische Satzungsänderungen zur Verwendung der Mehreinnahmen sind nicht erforderlich. Sie können jedoch hilfreich sein, um zu vermeiden, dass keine Alternativverwendung stattfindet (z.B. für Spielergehälter). Im Regelfall dürfte dazu aber ein Vorstandsbeschluss bzw. ein Beschluss der Mitgliederversammlung hinreichend sein.

5 Methodik

5.1 Hintergrund

Univ.-Prof. Dr. Christoph Breuer vom Institut für Sportökonomie und Sportmanagement der Deutschen Sporthochschule Köln wurde mit der Durchführung des Projekts „Angemessene Mitgliedschaftsbeiträge in den Fußball- und Leichtathletikvereinen des WFLV“ beauftragt. Um der Zielsetzung im Rahmen dieses Forschungsprojekts gerecht zu werden, wird sowohl auf Sekundärdaten (Onlinerecherchen) als auch Primärdaten (Onlinebefragungen) zurückgegriffen.

5.2 Sekundärdatenrecherche

Zur Erfassung der Informationen über Beiträge und Leistungen von Organisationen, welche Freizeitangebote für Kinder und Jugendliche anbieten, wurde eine Onlinerecherche durchgeführt. Über diese wurden 77 Fußballschulen, 388 Musikschulen sowie 207 Mal- und Jugendkunstschulen auf dem geografischen Gebiet des WFLV identifiziert. Zur Umsetzung der Leistungs- und Beitragsanalyse wurde eine randomisierte Auswahl dieser Organisationen getroffen. Die Analysen der Webseiten beziehen sich daher auf eine zufällige Auswahl von insgesamt $n=77$ Fußballschulen, $n=86$ Musikschulen sowie $n=197$ Mal- und Jugendkunstschulen.

Bei den Musikschulen wird zwischen gemeinnützigen ($n=34$), im Landesverband der Musikschulen in Nordrhein-Westfalen e.V. (LVdM NRW) vertretenen Musikschulen, und kommerziellen Musikschulen ($n=52$), die teils im Landesverband Nordrhein-Westfalen des Bundesverbands Deutscher Privatmusikschulen e.V. vertreten sind, unterschieden. Bei Mal-/Jugendkunstschulen wird ebenfalls zwischen gemeinnützigen ($n=60$) und kommerziellen Anbietern unterschieden, wobei erstere in der Landesarbeitsgemeinschaft kunstpädagogische Dienste/Jugendkunstschulen NRW e.V. (LKD NRW) vertreten sind.

Es handelt sich bei dieser Analyse um eine Sekundärdatenanalyse, da sie im Gegensatz zu einer Primärerhebung auf bereits vorhandenen Informationsquellen beruht. Es gilt zu beachten, dass die dargestellten Informationen ausschließlich auf den Angaben der jeweiligen Webseiten beruhen und somit keine Gewähr auf Vollständigkeit/Korrektheit geleistet werden kann.

5.3 Organisationsbefragungen

Als Methode zur Erhebung der Informationen über die Fußball- und Leichtathletikvereine kam eine Onlinebefragung zum Einsatz. Die Erhebung wurde vom 15.03.2016 bis zum 29.04.2016 durchgeführt. Als Grundlage für die Stichprobe dienten die vom WFLV zur Verfügung gestellten E-Mail-Adressen der Fußball- und

Leichtathletikvereine bzw. der entsprechenden Abteilungen in Mehrspartenvereinen. Insgesamt wurden 4.788 E-Mail-Adressen von Vereinen durch den WFLV an das Projektteam weitergeleitet. Von diesen wurden 3.569 E-Mail-Adressen nach automatisierter und manueller Bereinigung von Duplikaten und fehlerhaften Adressen als gültig identifiziert und diese Vereine zur Onlinebefragung eingeladen. Im Befragungszeitraum wurden zwei Erinnerungsmails an die Vereine verschickt. Insgesamt konnten n=615 Interviews realisiert werden, was einem Rücklauf von 17,2% entspricht (vgl. Tab. 14).

Überdies wurde eine Onlinebefragung bei Fußball-, Musik-, Mal- und Jugendkunstschnulen durchgeführt. Die Erhebungen wurden vom 14.03.2016 bis zum 18.04.2016 durchgeführt. Als Grundlage für die Stichprobe diente hierbei eine Onlinerecherche der Webseiten der Organisationen, wobei 77 E-Mail-Adressen von Fußballschulen, 207 von Mal-/Jugendkunstschnulen und 388 von Musikschulen identifiziert wurden. Nach automatisierter Bereinigung fehlerhafter Adressen konnten 77 Fußballschulen, 197 Mal-/Jugendkunstschnulen bzw. 378 Musikschulen zur Befragung eingeladen werden. Es wurden zwei Erinnerungsmails an die Organisationen verschickt. Insgesamt nahmen 16 Fußballschulen, 31 Mal-/Jugendkunstschnulen und 60 Musikschulen an der Befragung teil, was einem Rücklauf von 20,8%, 15,7% bzw. 15,9% entspricht (vgl. Tab. 14).

Tab. 14: Feldübersichten der Organisationsbefragungen.

	Fußball- und Leichtathletikvereine	Fußballschulen	Mal-/Jugendkunstschnulen	Musikschulen
Grundgesamtheit (N)	5.260	n.b.	n.b.	n.b.
Bruttostichprobe (vorhandene E-Mail-Adressen)	4.788	77	207	388
Nicht zugestellte E-Mails (fehlerhaft, Duplikat, Person nicht mehr in Organisation tätig)	1.219	0	10	10
Bereinigte Bruttostichprobe	3.569	77	197	378
Auf Link geklickt/Befragung angefangen/nicht vollständig ausgefüllt	880	12	22	27
Realisierte Interviews (n)	615	16	31	60
Rücklaufquote (in %)	17,2	20,8	15,7	15,9

Anmerkung: n.b.=nicht bekannt.

5.4 Befragung von Vereinsmitgliedern

Als Methode zur Erhebung der Informationen über die Vereinsmitglieder der Fußball- und Leichtathletikvereine kamen Onlinebefragungen zum Einsatz. Hier wurden die 3.569 Vereine im WFLV mit gültigen E-Mail-Adressen gebeten, den Fragebogen zum einen an ihre erwachsenen Mitglieder und zum anderen an die Eltern von Kindern und Jugendlichen, welche Mitglieder im Fußball- und/oder Leichtathletikverein sind, weiterzuleiten. Bei mehreren Kindern im Verein wurden die Eltern gebeten, den Fragebogen für das älteste Kind auszufüllen. Im Rahmen der Befragung der Vereinsmitglieder wurde somit zwischen erwachsenen Mitgliedern sowie Kindern und Jugendlichen, welche in einem Verein angemeldet sind, unterschieden. Da Eltern die finanziellen Entscheidungen für ihre Kinder treffen (z.B. den Mitgliedsbeitrag für ihre Kinder bezahlen) ist die Meinung der Eltern ausschlaggebend, um die für die Beitragsanalyse benötigten Informationen zu ermitteln.

Die Mitgliederbefragung war von 15.03.2016 bis 11.05.2016 online. Es wurden drei Erinnerungsmails an die Vereine versandt sowie ein Hinweis im Newsletter des WFLV mit der Bitte an die Vereine, die Einladungsmail an die Mitglieder weiterzuleiten. Insgesamt haben n=2.103 Personen an der Befragung teilgenommen – davon 1.077 erwachsene Mitglieder und 1.026 Eltern von Kindern/Jugendlichen, die Mitglied in einem Fußball- und/oder Leichtathletikverein im WFLV sind. Eine Rücklaufquote kann nicht ermittelt werden, da nicht bekannt ist, wie hoch die Anzahl der an die Mitglieder weitergeleiteten E-Mails durch die Vereine ist (vgl. Tab. 15).

Tab. 15: Feldübersichten der Vereinsmitgliederbefragungen.

	Erwachsene	Kinder/Jugendliche
Grundgesamtheit (N)	1.822.752 (Mitglieder insgesamt)	
Zugestellte E-Mails an Vereine	3.569	3.569
Auf Link geklickt/Befragung angefangen/nicht vollständig ausgefüllt	1.950	1.933
Realisierte Interviews (n)	1.077	1.026
Rücklaufquote (in %)	n.b.	n.b.

Anmerkung: n.b.=nicht bekannt.

Insgesamt betreiben 80,8% aller Befragten ausschließlich Fußball in einem der Mitgliedsvereine des WFLV. Lediglich 17,7% der Mitglieder betreiben ausschließlich Leichtathletik im Verein. Ein relativ kleiner Anteil (2,2%) betreibt sowohl Fußball als auch Leichtathletik im Verein.

Tabelle 16 gibt einen Überblick über die soziodemografischen Merkmale der befragten Vereinsmitglieder. In Fußballvereinen liegt der Männeranteil unter den befragten erwachsenen Mitgliedern bei über 90% und bei den Kindern/Jugendlichen bei gut 87%. Bei den befragten Mitgliedern in Leichtathletikvereinen sind unter den Erwachsenen etwas mehr als die Hälfte Männer, unter den Kindern/Jugendlichen

etwas weniger als die Hälfte. Die erwachsenen Mitglieder der Leichtathletikvereine (51,4 Jahre) sind im Mittel älter als die befragten erwachsenen Fußballvereinsmitglieder (43,5 Jahre). Das Alter der Kinder und Jugendlichen, für die die Eltern den Fragebogen ausgefüllt haben, beträgt sowohl in Fußball- als auch in Leichtathletikvereinen im Durchschnitt 11,6 Jahre. Das durchschnittliche monatliche Haushalts-Nettoeinkommen ist bei den befragten Eltern etwas höher als bei den erwachsenen Vereinsmitgliedern (vgl. Tab. 16).

Tab. 16: Soziodemografische Merkmale der befragten Mitglieder.

	Fußball		Leichtathletik	
	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche
Geschlecht (Anteil männlich in %)	90,9	87,3	63,6	45,8
Alter (Mittelwert)	43,5	11,6	51,4	11,6
Monatliches Haushalts- Nettoeinkommen (Mittelwert in €)	3.130	3.680	3.220	3.890

In Tabelle 17 sind vereinspezifische Merkmale der Vereinsmitglieder dargestellt. Unter den Mitgliedern befinden sich, sowohl im Fußball- als auch im Leichtathletikbereich, fast ausschließlich aktive Vereinsmitglieder, welche im Jahr 2015 die Sportangebote und/oder Sportstätten ihres Vereins genutzt haben. Der Anteil aktiver Sportler fällt bei den Erwachsenen etwas geringer aus als bei den Kindern bzw. Jugendlichen. Erwachsene sind im Mittel um die 20 Jahre Mitglied im Verein, Kinder bzw. Jugendliche um die 5 Jahre.

Tab. 17: Vereinsspezifische Merkmale der befragten Mitglieder (Bezugsjahr 2015).

	Fußball		Leichtathletik	
	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche	Erwachsene	Kinder/ Jugendliche
Anteil Befragte, die die Sportangebote/-stätten genutzt haben (in %)	91,9	98,1	88,5	95,1
Mitgliedsjahre (Mittelwert)	20,7	5,2	17,9	4,6

Literatur

- Breuer, C. & Feiler, S. (2015). Sportvereine in Nordrhein-Westfalen. In C. Breuer (Hrsg.), *Sportentwicklungsbericht 2013/2014. Analyse zur Situation der Sportvereine in Deutschland* (S. 583-616). Köln: Sportverlag Strauß.
- Breuer, C., Feiler, S. & Wicker, P. (2013). Situation und Entwicklung des ehrenamtlichen Engagements in Sportvereinen. In C. Breuer (Hrsg.), *Sportentwicklungsbericht 2011/2012. Analyse zur Situation der Sportvereine in Deutschland* (S. 116-150). Köln: Sportverlag Strauß.
- Breuer, C., Pawlowski, T. & Wicker, P. (2009). Ökonomische Potenziale in der Sportentwicklung. In E. Balz & D. Kuhlmann (Hrsg.), *Sportentwicklung: Grundlagen und Facetten* (S. 89-106). Aachen: Meyer & Meyer.
- Mankiw, N. G. & Taylor, M. P. (2008). *Grundzüge der Volkswirtschaftslehre*. (4. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Walker, M., & Mondello, M. J. (2007). Moving beyond economic impact: A closer look at the contingent valuation method. *International Journal of Sport Finance*, 2, 149-160.
- Wicker, P. (2009). *Perspektiven und Grenzen der Beitragsfinanzierung von Sportvereinen – Eine Analyse zur Theorie und Empirie der Beitragselastizität im Sportverein*. Dissertation. Köln: Deutsche Sporthochschule Köln.
- Wicker, P. (2011). Willingness-to-pay in non-profit sports clubs. *International Journal of Sport Finance*, 6(2), 155-169.
- Wicker, P., & Breuer, C. (2013). Understanding the importance of organizational resources to reduce organizational problems: Evidence from nonprofit sport clubs in Germany. *Voluntas*, 24(2), 461-484.

Kontakt

Deutsche Sporthochschule Köln
Institut für Sportökonomie und Sportmanagement
Univ.-Prof. Dr. Christoph Breuer
Am Sportpark Müngersdorf 6
50933 Köln
Tel: +49-221-4982-6095
Fax: +49-221-4982-8144
Email: breuer@dshs-koeln.de