



Bundesinstitut  
für Sportwissenschaft



Deutsche  
Sporthochschule Köln  
German Sport University Cologne

Institut für Sportökonomie  
und Sportmanagement



DEUTSCHER OLYMPISCHER **SPORT**BUND

Sportentwicklungsbericht 2007/2008

—

Analyse zur Situation der Sportvereine in Deutschland

---

# Leistungssport und Hochleistungssport im Sportverein

Univ.-Prof. Dr. Christoph Breuer & Dr. Pamela Wicker

Köln, August 2008

---

## **Inhaltsverzeichnis**

<b>1</b>	<b>Zusammenfassung</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Einleitung</b> .....	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>Bedeutung der Sportvereine für den Leistungssport</b> .....	<b>4</b>
3.1	Sportvereine mit Kaderathleten.....	4
3.2	Kooperationen im Leistungs- und Hochleistungssport.....	8
<b>4</b>	<b>Unterstützungsmöglichkeiten und -bedarf</b> .....	<b>11</b>
4.1	Allgemeine Probleme .....	11
4.2	Finanzen .....	14
4.3	Vereinstypen .....	16
4.4	Unterstützungsbedarf.....	22
<b>5</b>	<b>Methode</b> .....	<b>25</b>
5.1	Hintergrund.....	25
5.2	Stichprobe und Rücklauf.....	25
5.3	Datenauswertung .....	26
<b>6</b>	<b>Literatur</b> .....	<b>27</b>

## **1 Zusammenfassung**

Ohne die Sportvereine wäre Leistungssport in Deutschland kaum denkbar. Insgesamt sind in 13,7 % bzw. bundesweit 12.400 der Vereine Kaderathleten organisiert. Eine länderspezifische Betrachtung des Anteils an Vereinen mit Kaderathleten zeigt, dass dieser erheblich zwischen den einzelnen Bundesländern differiert. Zum einen ist ein leichtes Ost-West-Gefälle zu beobachten, zum anderen sind besonders hohe Werte in den Stadtstaaten zu verzeichnen. Von allen „Leistungssportvereinen“ (Kriterium: mind. ein Kaderathlet vorhanden) kümmern sich 40,9 % der Vereine - bzw. bundesweit insgesamt 5.100 - um die Nachwuchsförderung und 79,8 % - bzw. insgesamt 9.900 - um die Spitzenathleten im A-/und B-Kaderbereich. Dabei verfügen 26 % der Leistungssportvereine über B-Kaderathleten und gut 29 % dieser Vereine über A-Kaderathleten. Der Spitzensport in Deutschland scheint sich folglich auf einen bestimmten Anteil an Vereinen zu konzentrieren.

Sportvereine mit Kaderathleten gehen durchweg häufiger Kooperationen mit anderen Sportvereinen, Schulen, Kindergärten, Wirtschaftsunternehmen und kommerziellen Anbietern ein als Sportvereine ohne Kaderathleten. Insofern ist eine Leistungssportorientierung von Sportvereinen im Sinne der kommunalen Integration funktional. Überdies stellen Kooperationen mit Schulen das wichtigste Unterscheidungsmerkmal überhaupt und Kooperationen mit der Wirtschaft das viertwichtigste Unterscheidungsmerkmal von Leistungssportvereinen gegenüber Nichtleistungssportvereinen dar.

Sportvereine, die sich im Leistungssport engagieren, weisen spezifische Problemmuster auf. Mit der Dichte an Kaderathleten steigen insbesondere die Kosten des Wettkampfbetriebs sowie das Problem der finanziellen Situation des Vereins insgesamt höchst signifikant an. Auch Probleme der Sportanlagenversorgung nehmen tendenziell zu. Weniger Probleme als andere Vereinsbereiche scheint der Leistungssport im Sportverein dagegen im Bereich der Gewinnung von ehrenamtlichen Funktionsträgern sowie von Übungsleitern zu haben. Sportvereine mit hoher Kaderathletendichte weisen zudem geringere Probleme im Bereich der Gewinnung jugendlicher Leistungssportler auf. Schützenvereine haben jedoch ein deutlich größeres Problem in diesem Bereich.

Ein Engagement im Leistungssport kann einen ökonomischen Risikofaktor für Vereine darstellen. So zeigt sich bei einer Analyse der Ausgaben, dass Vereine mit Kaderathleten in verschiedenen Bereichen signifikant höhere Ausgaben als Vereine ohne Kaderathleten haben. Zu diesen Bereichen gehören die Ausgaben für Trainer, für Verwaltungspersonal, für Sportgeräte, für die Durchführung von Sportveranstaltungen

sowie das Abführen von Steuern. Demgegenüber bietet ein Engagement im Leistungssport auch spezifische Refinanzierungspotenziale. So generieren Vereine mit Kaderathleten in verschiedenen Bereichen signifikant höhere Einnahmen als andere Vereine. Zu diesen Bereichen gehören insbesondere Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen und Aufnahmegebühren. Überdies haben Vereine mit Kaderathleten signifikant höhere Pro-Kopf-Einnahmen aus Spenden sowie aus Zuschüssen von Sportorganisationen, vom Land und vom Kreis bzw. der Gemeinde. Ebenso liegen die mittleren Pro-Kopf-Einnahmen aus der Durchführung von Sportveranstaltungen sowie aus Werbung von Vereinen mit Kaderathleten deutlich über denen ohne Kaderathleten. Beim Vergleich der Haushaltssaldi zeigt sich, dass Vereine mit hoher Kaderathletendichte am häufigsten einen ausgeglichenen Haushalt aufweisen.

Im Hinblick auf Unterstützungsleistungen durch Sportverbände sind für Vereine mit Kaderathleten die meisten Unterstützungsleistungen wichtiger als für Vereine ohne Kaderathleten. Hierunter fallen die Aus- und Fortbildung der Übungsleiter, finanzielle Unterstützung der Vereinsarbeit generell sowie beim Erwerb von Sportgeräten, Zuschüsse für Übungsleiter und Trainer sowie Hilfen in den Bereichen Talentsuche/-förderung, Jugendarbeit im Sport und Kampf gegen Doping. Die Analyse zeigt, dass deren Wichtigkeit tendenziell mit steigender Kaderathletendichte zunimmt.

## **2 Einleitung**

Das Leistungsprinzip ist für den Sport prägend. Auch wenn andere Sportmodelle (z.B. Gesundheitssport) gleichberechtigt an die Seite des Leistungssports getreten sind, stellt der Leistungssport nach wie vor eine zentrale Säule des Sportsystems dar. Dies ist selbst im Hinblick auf die Finanzierung des organisierten Sports von Bedeutung. Sportvereine werden in Deutschland auch deshalb öffentlich gefördert, weil von ihnen wichtige Beiträge zum Leistungs- und Hochleistungssport und damit zur Vermittlung des Leistungsprinzips sowie zur regionalen und nationalen Repräsentation und Identifikation erwartet werden.

Prinzipiell verfügt der organisierte Sport in Deutschland mit seinen aktuell über 91.000 Sportvereinen über eine flächendeckende institutionelle Infrastruktur, die auch gezielt hierfür genutzt werden kann. Damit stellt er nicht nur das erfolgreichste Freizeit- und Laiensystem der Nachkriegsgeschichte dar, sondern auch eines der weitverbreitetsten Netzwerke, das im Rahmen der Vermittlung des Leistungsprinzips sowie zur regionalen und nationalen Repräsentation genutzt werden könnte (Breuer, 1999). Insofern ist von Bedeutung, inwieweit die Sportvereine tatsächlich diese Potenziale ausschöpfen und einen aktiven Beitrag zum Leistungs- und Hochleistungssport leisten (*Argumentationswissen*).

Im Hinblick auf Fragen des Vereinsmanagements ist ferner interessant, inwiefern nicht nur aus gesellschaftlicher, sondern auch aus organisationaler Sicht Leistungs- und Hochleistungssport in Sportvereinen eine lohnende Investition darstellt (*Handlungswissen*). Es stellt sich somit die Frage, welche Chancen, aber auch welche Risiken sich für Sportvereine ergeben, wenn sie sich im Bereich des Leistungs- und Hochleistungssports engagieren. Denkbar wäre etwa, dass sich über Angebote des Leistungs- und Hochleistungssports neue Kooperationen und Finanzierungsmöglichkeiten für Vereine bilden lassen. Auf der anderen Seite könnten sich mit Angeboten des Leistungs- und Hochleistungssports neue Herausforderungen für das Vereinsmanagement einstellen. So könnten etwa verstärkte Ausgaben für Trainer oder die Kosten des Wettkampfbetriebs zu finanziellen Herausforderungen führen.

### 3 Bedeutung der Sportvereine für den Leistungssport

#### 3.1 Sportvereine mit Kaderathleten

Ohne die Sportvereine wäre Leistungssport in Deutschland kaum denkbar. Insgesamt haben 13,7 % bzw. bundesweit insgesamt 12.400 der Sportvereine Kaderathleten in ihren Reihen. Somit stellen die Sportvereine in Deutschland in der Tat die „organisatorische Basis für sportliche Höchstleistungen“ dar (Deutscher Sportbund [DSB], 1997, S. 10) und können als „Basis und Keimzelle des Hochleistungssports“ (DSB, 1997, S. 17) bezeichnet werden.

Die Hälfte der Leistungssportvereine (Kriterium: mindestens ein Kaderathlet vorhanden) hat höchstens drei Kaderathleten unter ihren Mitgliedern (vgl. Tab. 1).

*Tabelle 1: Sportvereine mit Kaderathleten (Bundeswerte).*

	D
Anteil an Sportvereinen mit Kaderathleten (in %)	13,7
Anzahl an Sportvereinen (Gesamt)	12.400
Anzahl an Kaderathleten <sup>1</sup> (Median <sup>2</sup> )	3,0

Von allen Leistungssportvereinen kümmern sich 40,9 % der Vereine bzw. bundesweit insgesamt 5.100 um die Nachwuchsförderung und 79,8 % bzw. insgesamt 9.900 um die Spitzenathleten im A-/und B-Kaderbereich. Hierbei verfügen 26 % der Leistungssportvereine über B-Kaderathleten und gut 29 % dieser Vereine über A-Kaderathleten (vgl. Abb. 1).

<sup>1</sup> In Deutschland wird die Anzahl an Kaderathleten auf 7.920 (DOSB Kaderdatenbank, Stand: 1.10.08) bzw. 8.545 (NADA-Jahresbericht 2007) beziffert. Die vorliegenden Angaben der Sportvereine zu Kaderathleten deuten jedoch darauf hin, dass der Begriff Kaderathlet trotz Vorgaben von Kadertypen zum Teil von den Sportvereinen etwas weiter gefasst wird und in diesem Zuge z.B. auch Einladungen zu Sichtungen und Lehrgängen oder die Zugehörigkeit zu Kadern auf Bezirksebene dazu gezählt werden. Aus diesem Grund wird an dieser Stelle auf die Ausweisung von Hochrechnungen verzichtet.

<sup>2</sup> Der Median bezeichnet den Wert, unter und über dem jeweils 50 % der Verteilung liegen. Für die Berechnung des Medianwertes werden alle Werte der Größe nach geordnet. Bei einer ungeraden Anzahl an Werten ist der Median der Wert in der Mitte der Zahlenreihe, bei einer geraden Anzahl ist er der Durchschnitt der beiden mittleren Werte. So ist der Median der Zahlenreihen 1, 1, 2, 3, 3 und 1, 1, 2, 4, 42 jeweils 2, da dieser Wert in der Mitte liegt. Im Gegensatz dazu die Berechnung des Mittelwertes („Durchschnitt“; arithmetisches Mittel): Im ersten Fall beträgt der Mittelwert ebenfalls 2, im zweiten Fall 10. Da es viele Vereine mit wenigen Kaderathleten und wenige mit vielen Kaderathleten gibt, entspricht die Verteilung der Kaderathleten eher letztgenanntem Beispiel und der Mittelwert liegt deutlich über dem Median.

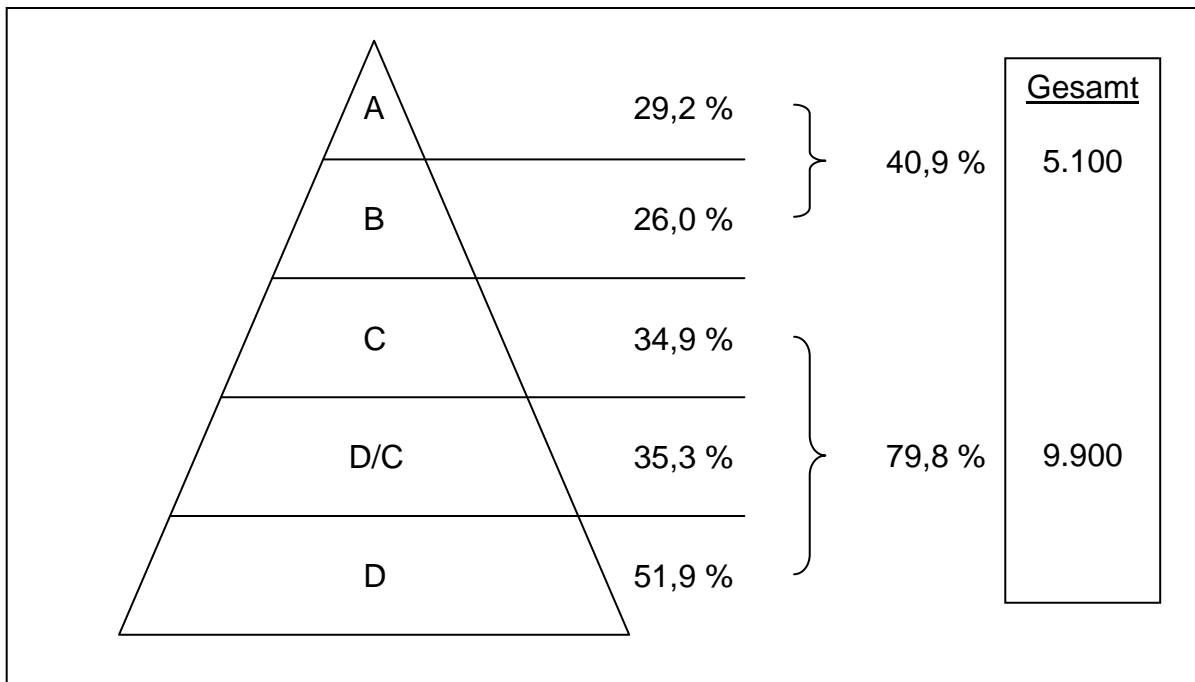


Abbildung 1: Anteil an Leistungssportvereinen, die über Kaderathleten auf verschiedenen Ebenen verfügen (in %; Bundeswerte).

Der Spitzensport in Deutschland scheint sich folglich auf einen gewissen Anteil an Vereinen zu konzentrieren. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass es aufgrund der definierten Kaderstrukturen ohnehin weniger Athleten im A- und B-Kaderbereich gibt. Folglich sind diese auch auf weniger Vereine verteilt. Offensichtlich scheint im Hochleistungssportbereich eine Konzentration der Spitzenathleten auf wenige Vereine funktional zu sein, da so Ressourcen (z.B. Trainer, Infrastruktur) gebündelt werden können und sich Trainingsgruppen auf hohem Niveau zusammenfinden.

Im Folgenden wird auf die Bedeutung der Sportvereine für den Leistungssport in den einzelnen Bundesländern eingegangen. Hierfür werden die zwei bereits aufgeführten Indikatoren aus Tabelle 1 herangezogen: (1) Anteil an Sportvereinen mit Kaderathleten sowie (2) Anzahl an Kaderathleten in Leistungssportvereinen (Median).

Eine länderspezifische Betrachtung des Anteils an Vereinen mit Kaderathleten zeigt, dass dieser erheblich zwischen den einzelnen Bundesländern differiert (vgl. Abb. 2). Zum einen ist ein leichtes Ost-West-Gefälle zu beobachten. Auf diese Tendenz haben Emrich et al. (2008) bereits hingewiesen. Zum anderen sind besonders hohe Werte in den Stadtstaaten zu verzeichnen. Insgesamt betrachtet reicht der Anteil an Vereinen mit Kaderathleten von 8,0 % (Mecklenburg-Vorpommern) bis 20,2 % (Hamburg).

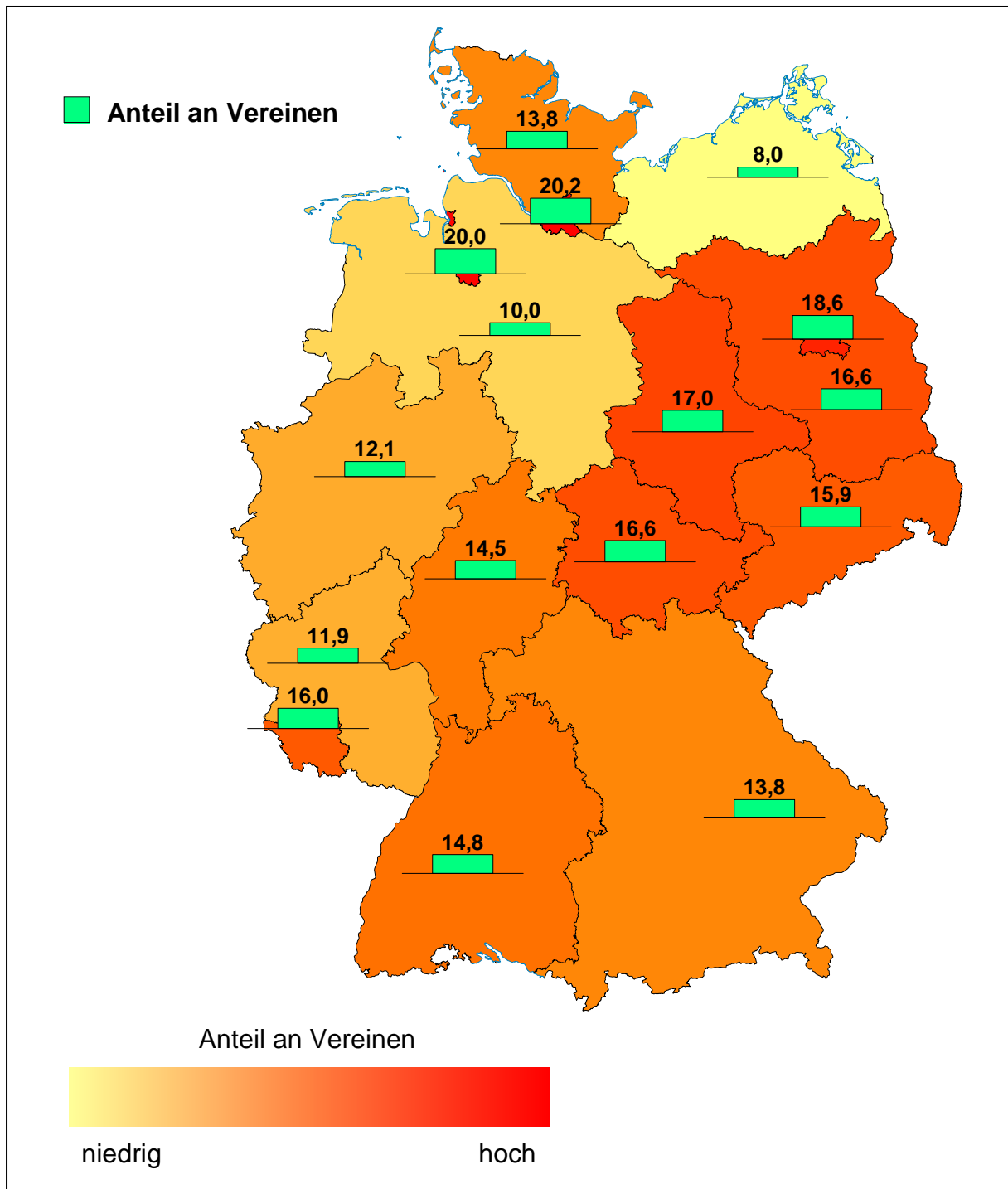


Abbildung 2: Anteil an Sportvereinen mit Kaderathleten nach Bundesland (in %).



Ein Vergleich mit der länderspezifischen Anzahl an Kaderathleten deutet darauf hin, dass insbesondere in Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein die Hälfte der Vereine über verhältnismäßig viele Kaderathleten verfügt (vgl. Abb. 3).

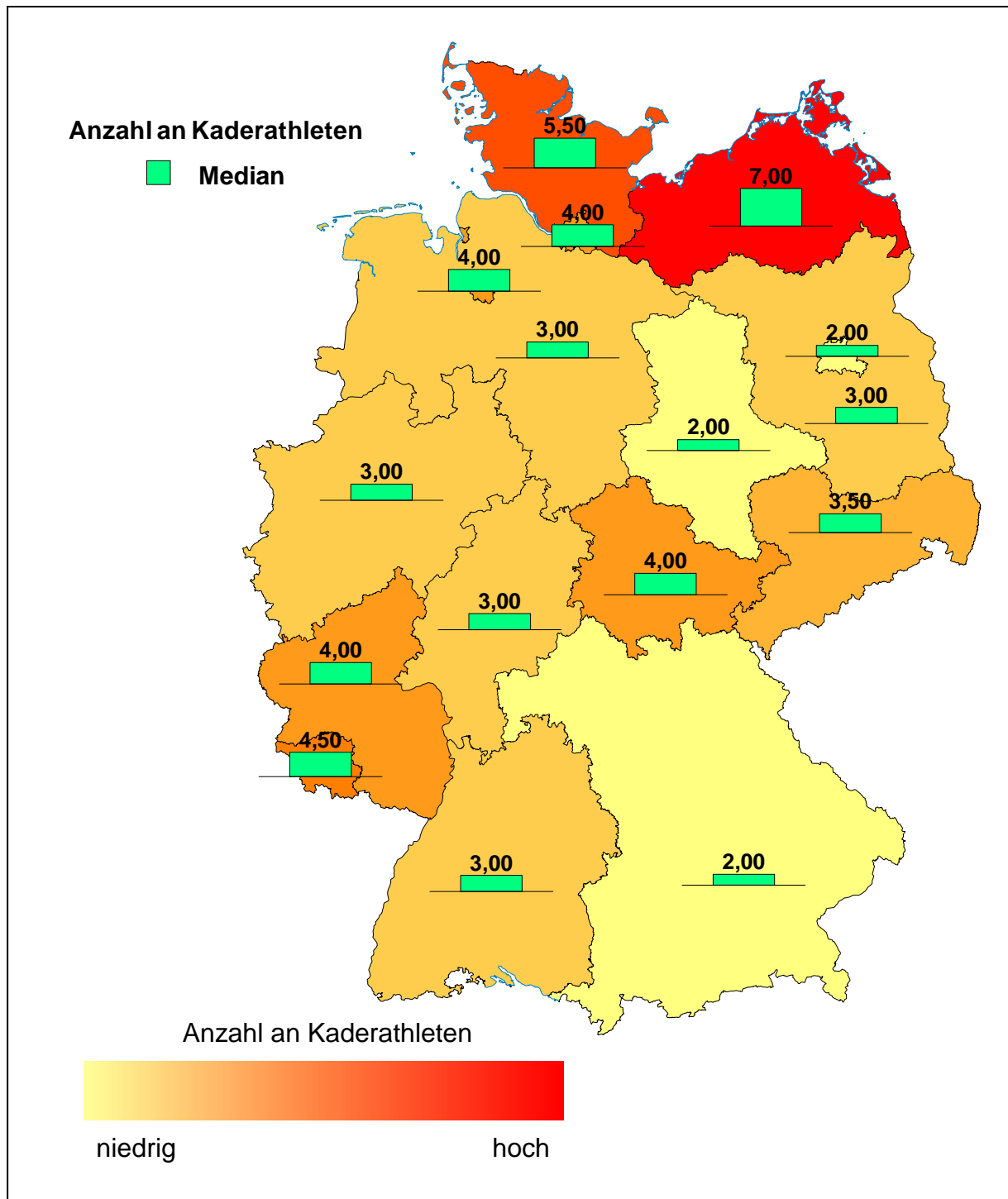


Abbildung 3: Anzahl an Kaderathleten in denjenigen Sportvereinen, in denen Kaderathleten organisiert sind, nach Bundesland.

Im Folgenden wird eine differenzierte Betrachtung der Sportvereine hinsichtlich des Engagements im Leistungssport vorgenommen, auf die in den folgenden Abschnitten zurückgegriffen wird. Hierfür werden die Sportvereine in drei Gruppen eingeteilt: (1) Sportvereine ohne Kaderathleten, (2) Sportvereine mit geringer Kaderathletendichte und (3) Sportvereine mit hoher Kaderathletendichte. Tabelle 2 weist typische Strukturmerkmale dieser drei Vereinsgruppen aus, nämlich die Vereinsgröße nach Mitgliedern, die Anzahl an angebotenen Sportarten und das Gründungsjahr. So sind Vereine mit geringer Kaderathletendichte im Mittel größer, älter und bieten mehr Sportarten an als Vereine ohne Kaderathleten und als Vereine mit hoher Kaderathletendichte.

*Tabelle 2: Strukturmerkmale der Vereinsgruppen (Bundeswerte).*

Strukturmerkmal	Vereinsgruppen		
	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3
	Vereine ohne Kaderathleten	Vereine mit geringer Kaderathletendichte	Vereine mit hoher Kaderathletendichte
Anzahl an Kaderathleten pro Mitglied	0	untere 3 Quartile <sup>3</sup>	oberes Quartil
Vereinsgröße nach Mitgliedern (Mittelwert)	360	1.570	160
Anzahl an angebotenen Sportarten (Mittelwert)	3,86	5,93	2,40
Gründungsjahr (Mittelwert)	1944	1931	1961

### **3.2 Kooperationen im Leistungs- und Hochleistungssport**

Für die Talentsichtung und für die Förderung von Leistungssportlern dürften einschlägige Kooperationen mit anderen Sportvereinen (z.B. Spiel- und Trainingsgemeinschaften), Schulen (z.B. Talentsichtung), Kindergärten/Kindertagesstätten (z.B. sportliche Früherziehung), Wirtschaftsunternehmen (z.B. Sponsoring; finanzielle und anderweitige Unterstützung) sowie kommerziellen Sportanbietern (z.B. Nutzung von Fitnessstudios) von zentraler Bedeutung sein. Da die Kooperation mit anderen gesellschaftlichen Akteuren nicht nur einen Beitrag zur Lösung organisationaler Herausforderungen, sondern zugleich meist einen Beitrag zur Lösung gesellschaftlicher Probleme leistet (z.B. gemeinsame Sportangebote in offenen Ganztagschulen), stellt sie zugleich einen Indikator für die Gemeinwohlleistungen der Sportvereine dar.

<sup>3</sup> Quartile (Viertelwerte) unterteilen die Verteilung einer Variablen in vier gleich große Abschnitte. Für die Bestimmung der Quartile werden alle Werte einer Variablen der Größe nach geordnet. Der Wert nach einem Viertel der Zahlenreihe ist das erste (untere) Quartil. Das zweite Quartil ist der Median. Das dritte Quartil ist der Wert, der nach drei Vierteln der Zahlenreihe steht. So ist z.B. bei der Zahlenreihe 1, 1, 2, 2, 3, 4, 5, 6 das erste Quartil 1 und das dritte Quartil 5.

Sportvereine mit Kaderathleten gehen durchweg häufiger Kooperationen ein als Sportvereine ohne Kaderathleten (vgl. Tab. 3). Insofern ist eine Leistungssportorientierung von Sportvereinen im Sinne der kommunalen Integration funktional.

*Tabelle 3: Kooperierende Sportvereine nach Kaderathletendichte (Mehrfachnennungen möglich; Bundeswerte).*

Kooperation mit	Anteil an kooperierenden Vereinen (in %)		
	Gruppe 1	Gruppe 2	Gruppe 3
	Vereine ohne Kaderathleten	Vereine mit geringer Kaderathletendichte	Vereine mit hoher Kaderathletendichte
anderem Sportverein	77,5	79,6	81,6
Schule	65,5	81,8	77,9
Kindergarten/ Kindertagesstätte	41,6	50,4	43,6
Wirtschaftsunternehmen	39,2	49,6	47,2
kommerziellem Anbieter	30,6	33,9	37,4

Dass eine Leistungssportorientierung besonders häufig zu Kooperationen führt, wird auch mithilfe des Data Minings (vgl. Abschn. 5.3) nachgewiesen. Mithilfe des Data Minings lassen sich die wichtigsten Strukturmerkmale von Leistungssportvereinen identifizieren. Im Vergleich zu einer Differenzierung z.B. nach Vereinsgröße werden die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale dargestellt (die Vereinsgröße selbst stellt nur selten das wichtigste Unterscheidungsmerkmal dar).

Den Ergebnissen zufolge stellen Kooperationen mit Schulen das wichtigste Unterscheidungsmerkmal überhaupt zwischen Leistungssportvereinen (Kriterium: mind. ein Kaderathlet vorhanden) und Nichtleistungssportvereinen dar. Kooperationen mit der Wirtschaft sind das viertwichtigste Unterscheidungsmerkmal (vgl. Abb. 4). Emrich et al. (2008) haben ebenfalls darauf hingewiesen, dass Spitzensportvereine häufig Kooperation mit Schulen zur Talentsichtung und vereinsexternen Förderorganisationen eingehen, zu denen auch Wirtschaftsunternehmen zählen.

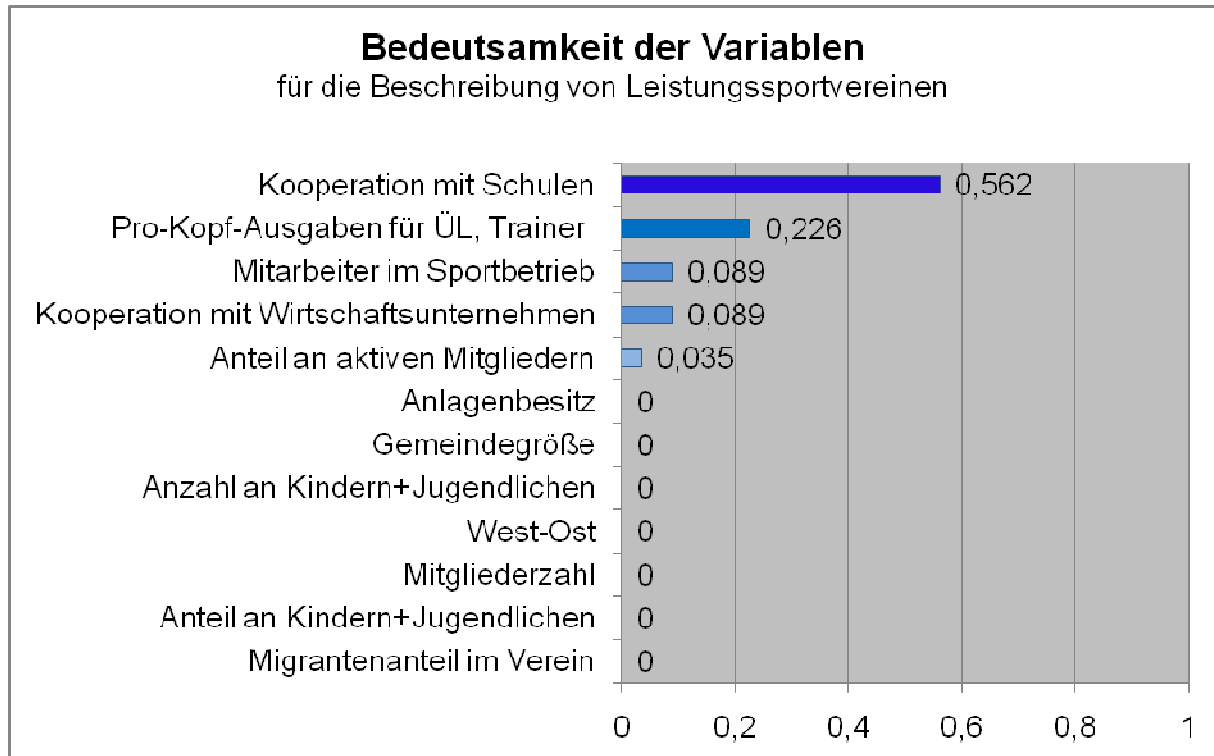


Abbildung 4: Mit Data Mining erstelltes Modell für die Variable Leistungssportverein (Bundeswerte).

## 4 Unterstützungsmöglichkeiten und -bedarf

### 4.1 Allgemeine Probleme

Sportvereine, die sich im Leistungs- und/oder Hochleistungssport engagieren, weisen spezifische Problemmuster auf (vgl. Abb. 5). Mit der Dichte an Kaderathleten steigen insbesondere die Kosten des Wettkampfbetriebs sowie das Problem der finanziellen Situation des Vereins insgesamt höchst signifikant an. Bereits Anthes, Güllich und Emrich (2005) haben vermutet, dass Vereine mit einem höheren Professionalisierungsgrad bessere Bedingungen für eine optimale Nachwuchsförderung aufweisen. Auch Probleme der Sportanlagenversorgung nehmen tendenziell zu.

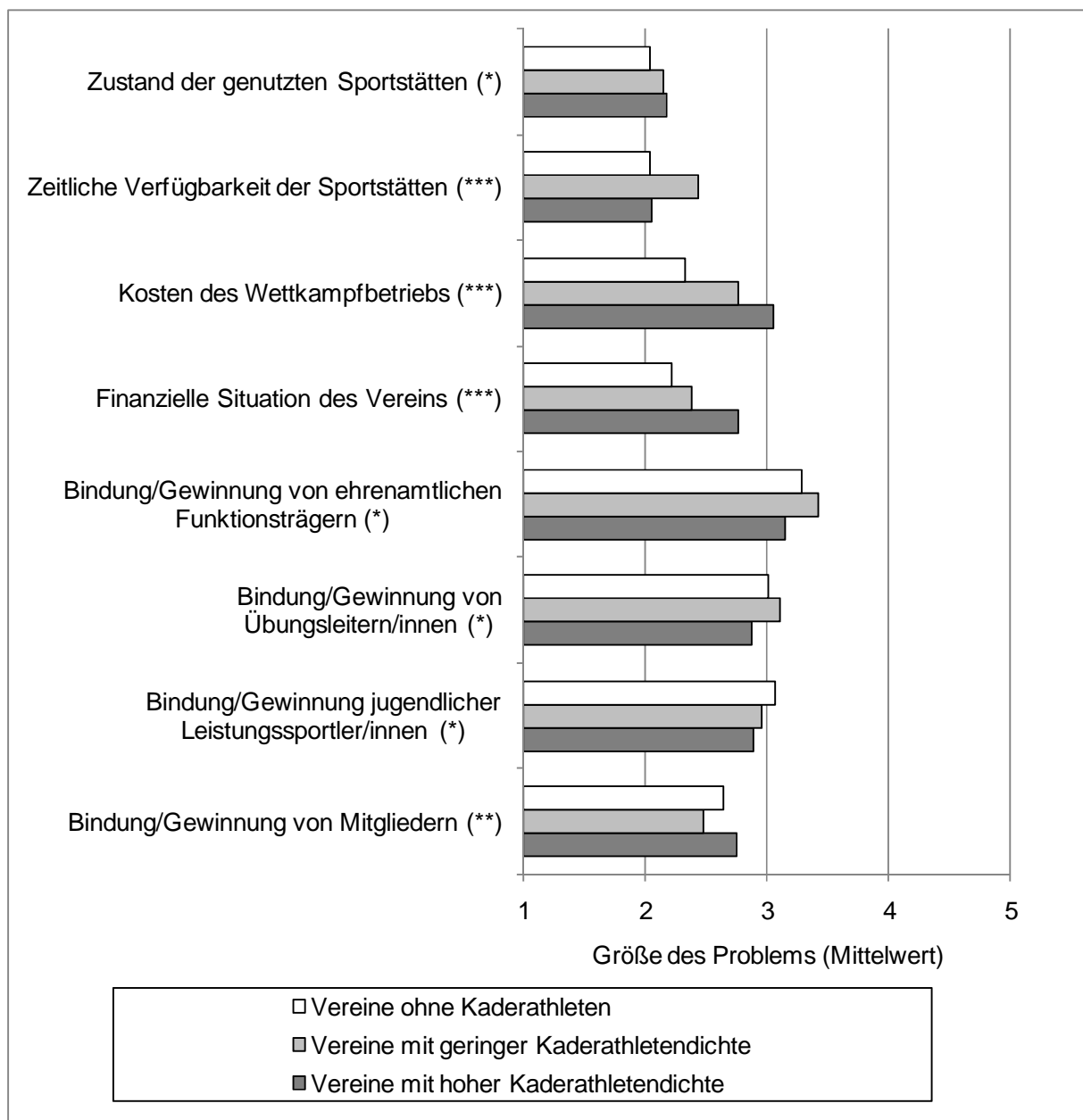


Abbildung 5: Probleme nach Vereinsgruppen (Bundeswerte; 1=kein Problem, 5=ein sehr großes Problem).

Weniger Probleme als andere Vereinsbereiche scheint der Leistungs- und Hochleistungssport im Sportverein dagegen im Bereich der Gewinnung von ehrenamtlichen Funktionsträgern sowie von Übungsleitern zu haben. Sportvereine mit hoher Kaderathletendichte weisen zudem geringere Probleme im Bereich der Gewinnung jugendlicher Leistungssportler auf.

Für Leistungssportvereine (Kriterium: mind. ein Kaderathlet vorhanden) und solche Vereine, die sich im Leistungssport engagieren möchten, ist die Bindung und Gewinnung jugendlicher Leistungssportler von zentraler Bedeutung. Wie bereits dargestellt, sehen insbesondere Sportvereine ohne Kaderathleten ein größeres Problem in diesem Bereich. Im Folgenden wird mithilfe des Data Minings geprüft, welche Faktoren hinsichtlich der Größe des Problems „Bindung/Gewinnung jugendlicher Leistungssportler“ bedeutsam sind und welche Kombinationen zu einem besonders großen Problem in diesem Bereich führen.

Dem Modell zufolge ist an erster Stelle die Anzahl an Mitgliedern (Vereinsgröße) von Bedeutung (vgl. Abb. 6).

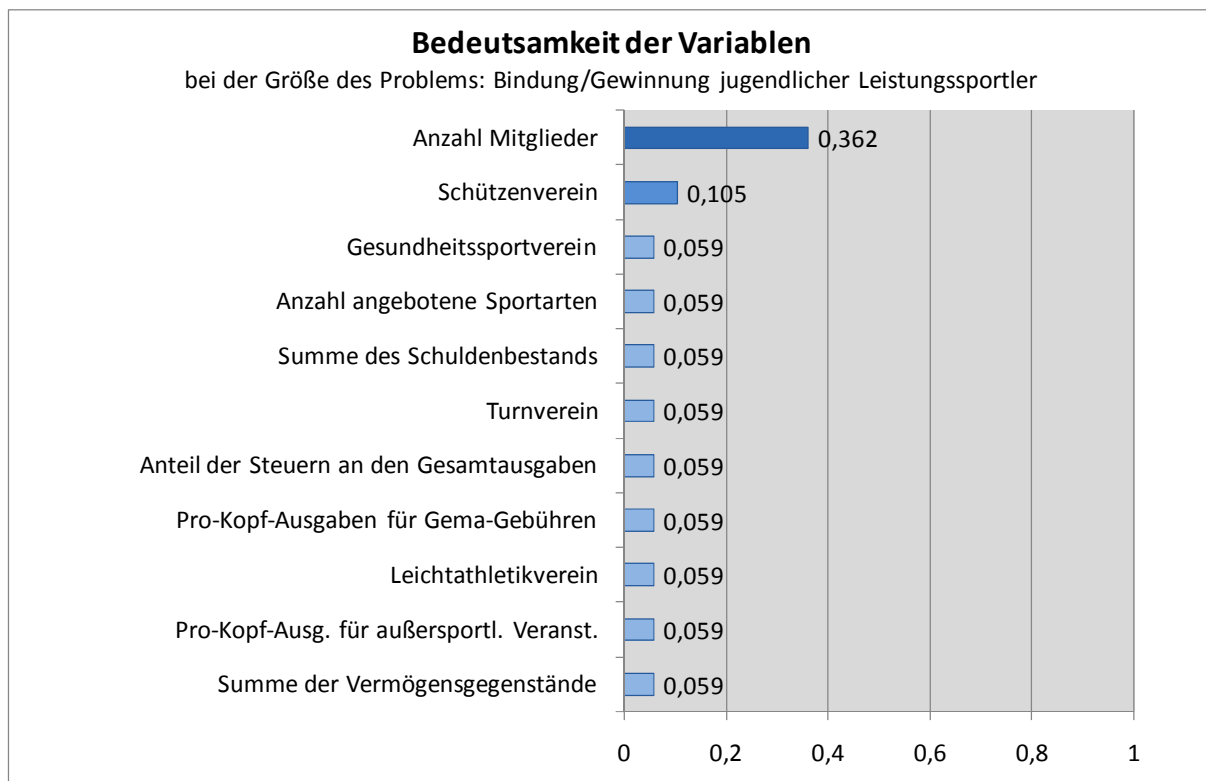


Abbildung 6: Mit Data Mining erstelltes Modell für die Größe des Problems der Bindung/Gewinnung jugendlicher Leistungssportler (Bundeswerte).

Der in Abbildung 7 dargestellte Strahl gibt detailliertere Hinweise bezüglich der bedeutsamen Variablen. So zeigt sich, dass hinsichtlich der Anzahl an Mitgliedern die kritische Schwelle bei 339 Mitgliedern liegt. Sportvereine mit einer Mitgliederzahl unterhalb dieser Schwelle haben ein größeres Problem in diesem Bereich als Sportvereine mit über 339 Mitgliedern. Die Größe des Problems differiert hierbei zwischen 2,82 und 3,15 (vgl. Abb. 7). Von zweitgrößter Bedeutung für die Größe des Problems ist das Sportartenangebot des Sportvereins bzw. ob es sich um einen Schützenverein handelt oder nicht (vgl. Abb. 6). Demzufolge haben kleine Schützenvereine (höchstens 339 Mitglieder) ein deutlich größeres Problem im Bereich der „Bindung/Gewinnung jugendlicher Leistungssportler“. Mit einem Problemdruck von im Mittel 3,6 ist dieses Problem in diesen Vereinen deutlich größer als der Ausgangswert von 3,0 (vgl. Abb. 7).

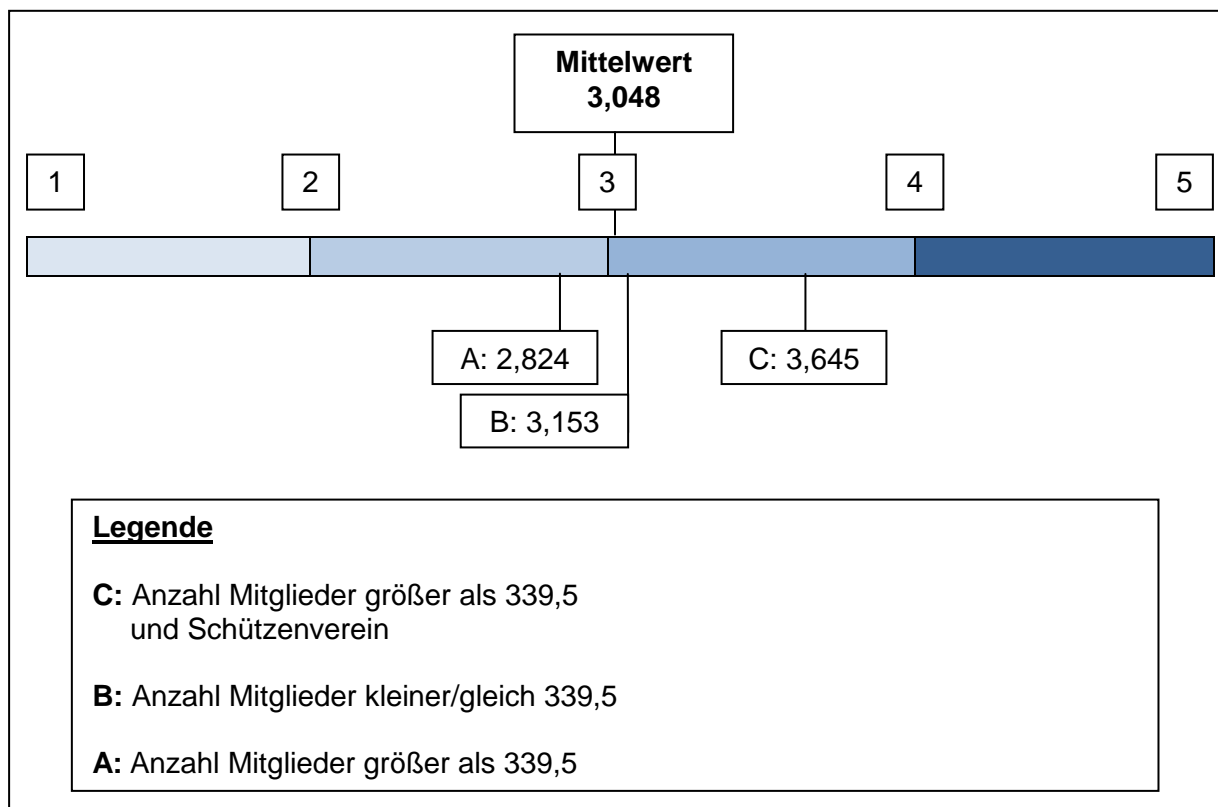


Abbildung 7: Problemstrahl für die Größe des Problems „Bindung/Gewinnung jugendlicher Leistungssportler“ (Bundeswerte; 1=kein Problem, 5=ein sehr großes Problem).

## 4.2 Finanzen

Im vorigen Abschnitt wurde deutlich, dass Leistungssportvereine (Kriterium: mind. ein Kaderathlet vorhanden) die finanzielle Situation des Vereins als signifikant problematischer einstufen als Vereine ohne Kaderathleten. Hierbei war ein wachsender Problemdruck mit zunehmender Kaderathletendichte festzustellen. Neben diesen Selbstaussagen der Sportvereine zu ihren (finanziellen) Problemen können ökonomische Risikofaktoren auch objektiv gemessen werden, indem die Vereinshaushalte sowie einzelne Ausgaben- oder Einnahmeposten der Vereine analysiert werden. Diese Haushaltsanalyse wird im Folgenden für die drei Vereinsgruppen (Vereine ohne Kaderathleten, mit geringer Kaderathletendichte und hoher Kaderathletendichte) durchgeführt. Hierbei wird geprüft, ob signifikante Unterschiede zwischen diesen drei Vereinsgruppen im Hinblick auf einzelne Ausgabe- und Einnahmeposten vorliegen. Ein Engagement im Leistungssport kann einen ökonomischen Risikofaktor für Vereine darstellen. So zeigt sich bei einer Analyse der Ausgaben, dass Vereine mit Kaderathleten in verschiedenen Bereichen signifikant höhere Ausgaben als Vereine ohne Kaderathleten haben. Hierbei weisen in manchen Bereichen insbesondere Vereine mit hoher Kaderathletendichte deutlich höhere Ausgaben auf als die anderen beiden Vereinsgruppen (vgl. Abb. 8).

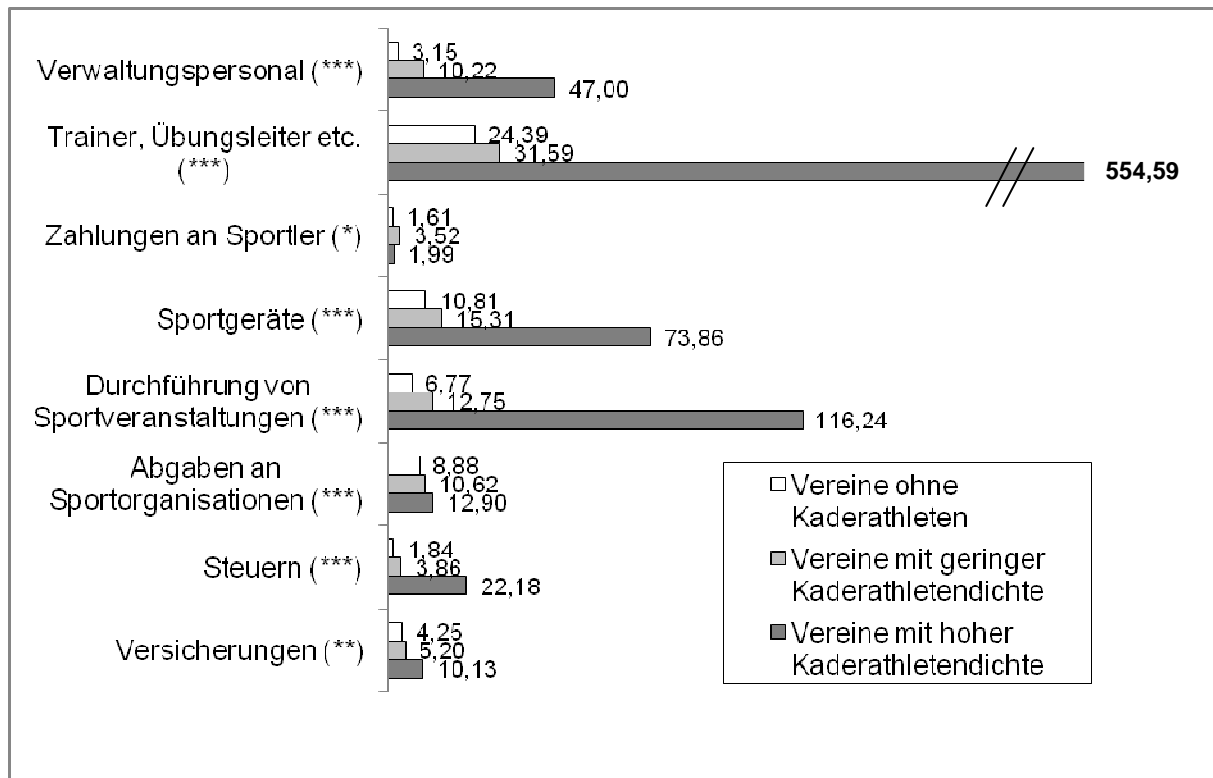


Abbildung 8: Ausgewählte Ausgabearten nach Vereinsgruppen (Pro-Kopf-Ausgaben<sup>4</sup> pro Jahr in €, Mittelwerte; Bundeswerte).

<sup>4</sup> In Sportvereinen stellen die Pro-Kopf-Angaben die Angaben pro Mitglied dar.



Zu diesen Bereichen gehören die Ausgaben für Trainer, Übungsleiter, Sportlehrer etc., für Verwaltungspersonal, für Sportgeräte, für die Durchführung von Sportveranstaltungen sowie Steuern. Dies dürfte daran liegen, dass in Vereinen mit hoher Kaderathletendichte die Ausgaben für (kostenintensiven) Leistungssport auf weniger Mitglieder verteilt werden und aus diesem Grund die Pro-Kopf-Ausgaben deutlich über denen der anderen beiden Gruppen liegen.

Demgegenüber bietet ein Engagement im Leistungssport auch spezifische Refinanzierungspotenziale. So generieren Vereine mit Kaderathleten in verschiedenen Bereichen signifikant höhere Einnahmen als andere Vereine. Zu diesen Bereichen gehören vereinsintern insbesondere Einnahmen aus Mitgliedsbeiträgen und Aufnahmegebühren, wobei zu beachten ist, dass Vereine mit geringer Kaderathletendichte besonders hohe Pro-Kopf-Einnahmen in diesen Bereichen generieren. Überdies haben Vereine mit Kaderathleten signifikant höhere Pro-Kopf-Einnahmen aus Spenden sowie aus Zuschüssen von Sportorganisationen, vom Land und vom Kreis bzw. der Gemeinde. Ebenso liegen die mittleren Pro-Kopf-Einnahmen aus der Durchführung von Sportveranstaltungen sowie aus Werbung von Vereinen mit Kaderathleten deutlich über denen ohne Kaderathleten (vgl. Abb. 9).

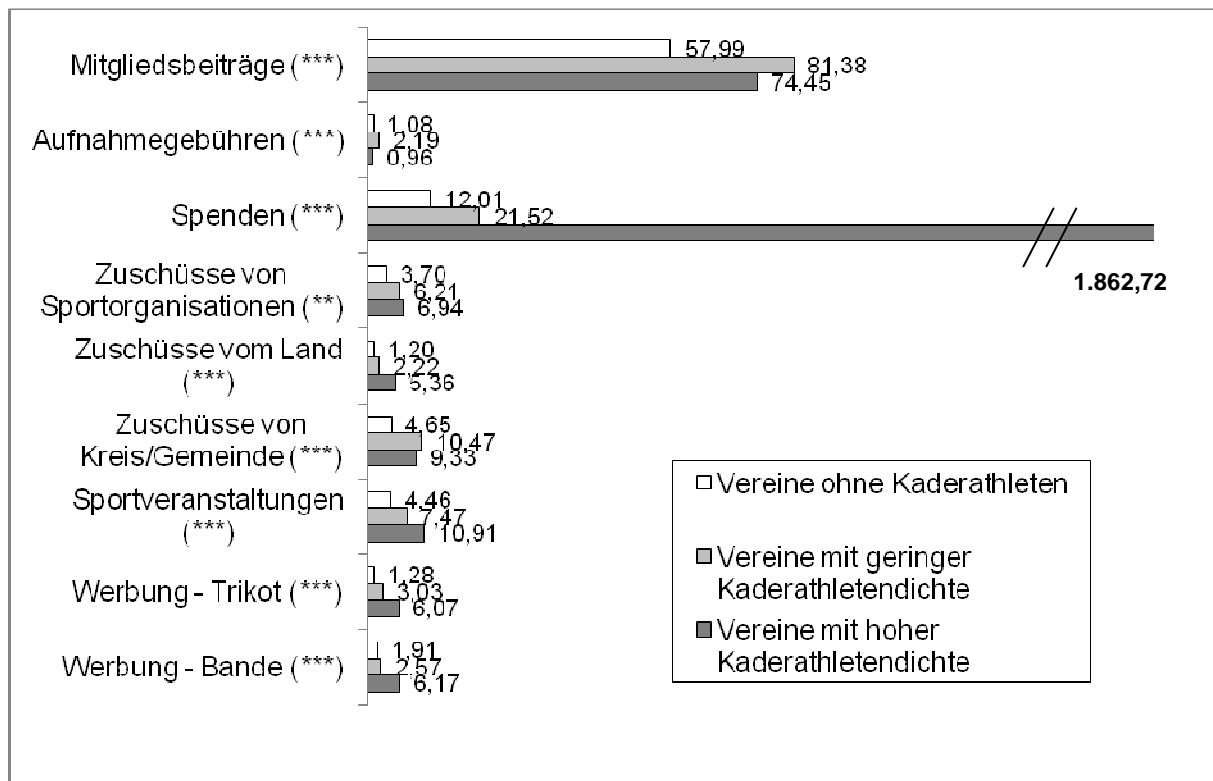


Abbildung 9: Ausgewählte Einnahmearten nach Vereinsgruppen (Pro-Kopf-Einnahmen pro Jahr in €, Mittelwerte; Bundeswerte).

Die Ausgabe- und Einnahmeanalysen haben gezeigt, dass ein Engagement im Leistungssport sowohl finanzielle Risiken als auch Chancen mit sich bringen kann. Beim Blick auf die ökonomische Gesamtbetrachtung wird ersichtlich, dass das Risiko in Form eines nicht ausgeglichenen Haushaltssaldos als verhältnismäßig gering zu bezeichnen ist, da sich der Anteil an Vereinen mit mind. ausgeglichenem Saldo nicht wesentlich zwischen den drei Gruppen unterscheidet. Im Gegenteil zeigt sich, dass Vereine mit hoher Kaderathletendichte am häufigsten ein mindestens ausgeglichenes Haushaltssaldo aufweisen (vgl. Abb. 10).

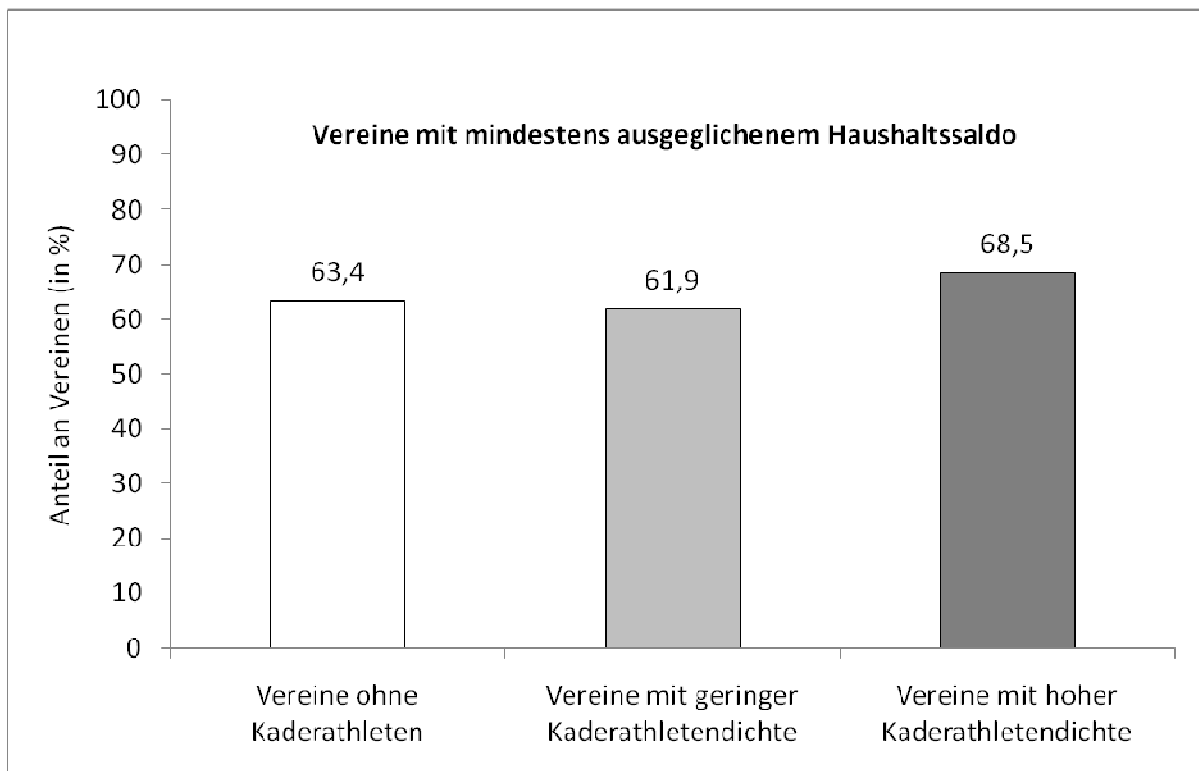


Abbildung 10: Anteil an Vereinen mit mindestens ausgeglichenem Haushaltssaldo nach einsgruppen (in %; Bundeswerte).

### 4.3 Vereinstypen

In Abschnitt 4.1 haben sich einige Probleme als besonders stark für Leistungssportvereine (Kriterium: mind. ein Kaderathlet vorhanden) herauskristallisiert. Hierzu gehören die Probleme der Bindung/Gewinnung von Mitgliedern, jugendlichen Leistungssportlern, Übungsleitern und ehrenamtlichen Funktionsträgern sowie die finanzielle Situation des Vereins im Allgemeinen und die Kosten des Wettkampfbetriebs im Speziellen. Für diese Probleme wird im Folgenden eine detaillierte Analyse nur für Leistungssportvereine durchgeführt mit dem Ziel, mögliche Kombinationen von Merkmalen herauszufinden, die besonders zur Reduktion oder Erhöhung des Problemdrucks

beitragen. Diese Kombinationen werden im Folgenden mithilfe von Problemstrahlen visualisiert.

Der erste Problemstrahl in Abbildung 11 verdeutlicht, bei welchen Vereinstypen das Problem der Bindung/Gewinnung von ehrenamtlichen Funktionsträgern besonders niedrig bzw. hoch ist. Bei Leistungssportvereinen spielt zunächst die Vereinsgröße nach Mitgliedern eine wesentliche Rolle. So kann eine Vereinsgröße über 73 Mitglieder als Risikofaktor bezeichnet werden, insbesondere wenn mindestens 7 verschiedene Sportarten im Verein angeboten werden. Demgegenüber ist dieses Problem in kleinen Vereinen unter 73 Mitglieder sowie in Kleinstvereinen mit höchstens 20 Mitgliedern eher gering ausgeprägt (vgl. Abb. 11). Offensichtlich scheint ein großes Rekrutierungspotenzial an Mitgliedern nicht zu einem hohen ehrenamtlichen Engagement im Leistungssportverein zu führen. Vielmehr ist das Gegenteil zu beobachten.

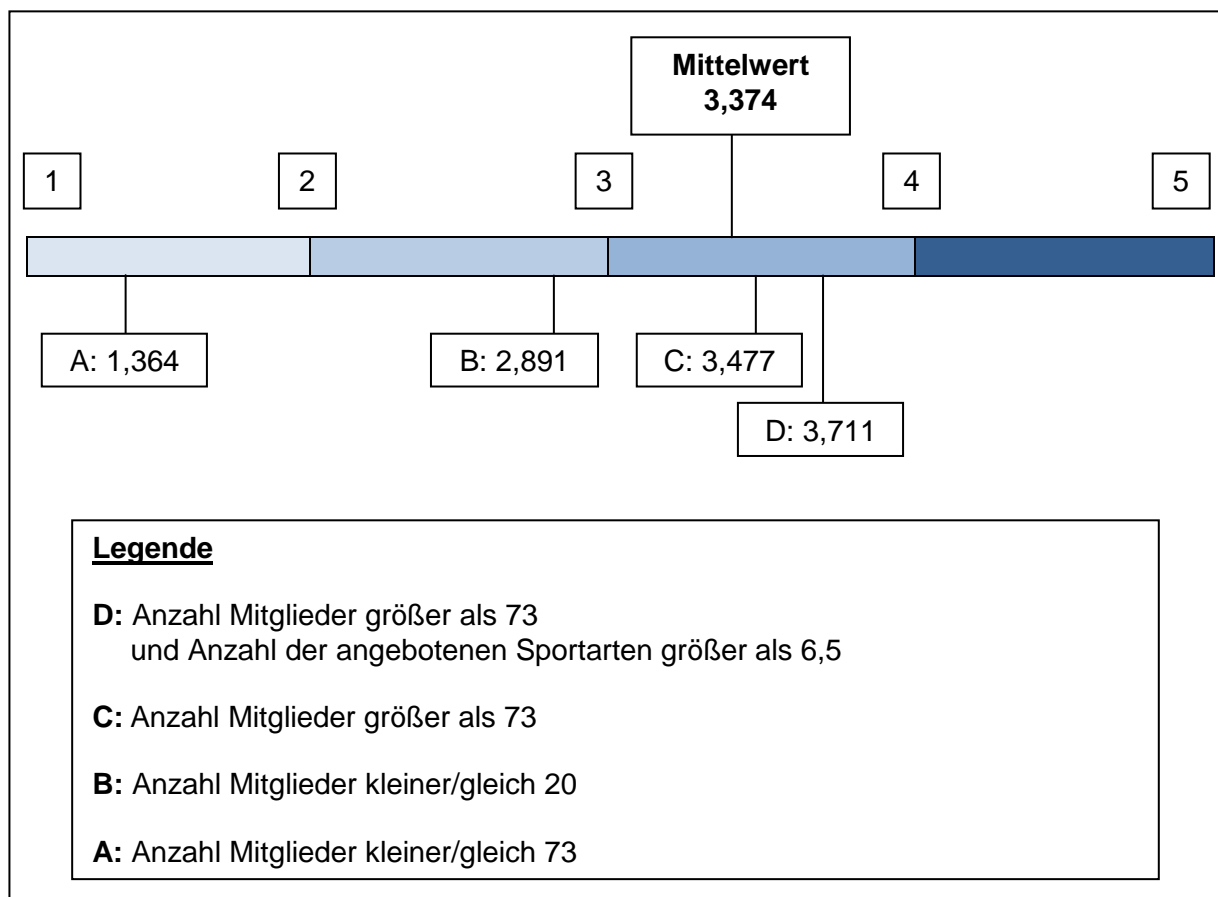


Abbildung 11: Problemstrahl für die Größe des Problems „Bindung/Gewinnung von ehrenamtlichen Funktionsträgern“ bei Leistungssportvereinen (Bundeswerte).

Das Problem der Bindung/Gewinnung von Mitgliedern wird in Leistungssportvereinen mit einer geringen Anzahl an Kindern und Jugendlichen (unter 21) als deutlich größer empfunden als in Leistungssportvereinen mit einer größeren Anzahl an Kindern und

Jugendlichen (Ausnahme: Pferdesportvereine). Im Falle einer größeren Anzahl an Kindern und Jugendlichen im Verein kann eine Gemeindegröße unter 531.290 Einwohnern problemmindernd wirken, wobei der Problemdruck bei einem Sportartenangebot unter 24 Sportarten noch weiter abnimmt. Dagegen sind Kleinvereine und Tanzsportvereine in Großstädten besonders betroffen von Problemen der Bindung/Gewinnung von Mitgliedern (vgl. Abb. 12).

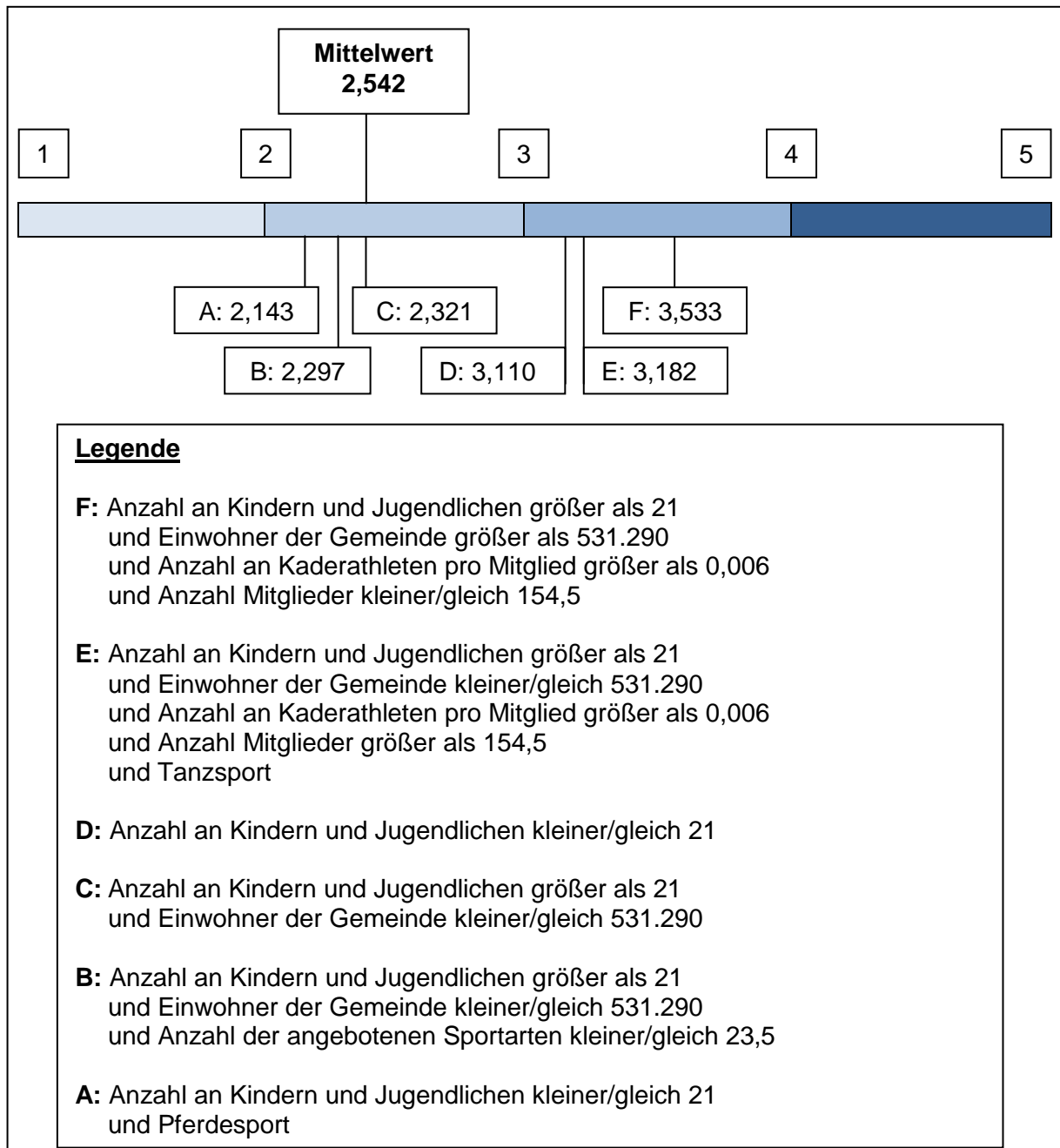


Abbildung 12: Problemstrahl für die Größe des Problems „Bindung/Gewinnung von Mitgliedern“ bei Leistungssportvereinen (Bundeswerte).

Das Problem der Bindung/Gewinnung von Übungsleitern in Leistungssportvereinen ist bei Fußballvereinen mit einem Anteil an Kindern und Jugendlichen (über 46 %) besonders ausgeprägt. Im Falle eines geringeren Anteils an Kindern und Jugendlichen in Fußballvereinen spielt die Größe der Gemeinde eine Rolle, wobei das Problem in Leistungssportvereinen in Gemeinden größer als 2.592 Einwohner besonders ausgeprägt ist (vgl. Abb. 13).

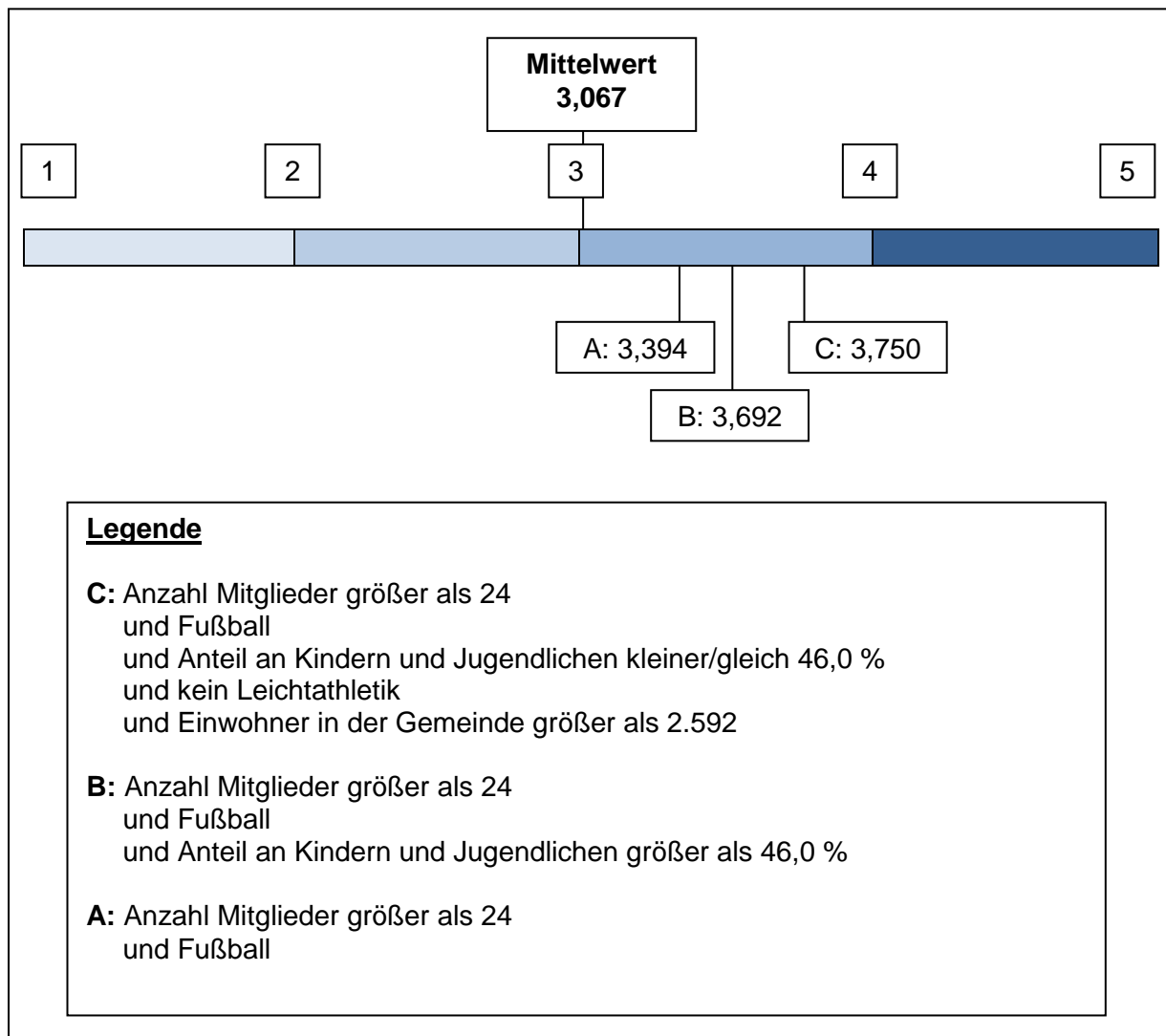


Abbildung 13: Problemstrahl für die Größe des Problems „Bindung/Gewinnung von Übungsleitern“ bei Leistungssportvereinen (Bundeswerte).

Der Problemdruck im Bereich Kosten des Wettkampfbetriebs ist in Leistungssportvereinen mit einem Anteil an Kindern und Jugendlichen über 20,5 % hoch, insbesondere wenn mindestens 2 Sportarten angeboten werden und mindestens 0,002 Kaderathle-

ten pro Mitglied vorhanden sind. Demgegenüber scheint dieses Problem in westdeutschen Vereinen weniger stark ausgeprägt zu sein. Aus sportartspezifischer Sicht verspüren insbesondere Sportvereine mit einem Angebot im Triathlon einen hohen Problemdruck (vgl. Abb. 14).

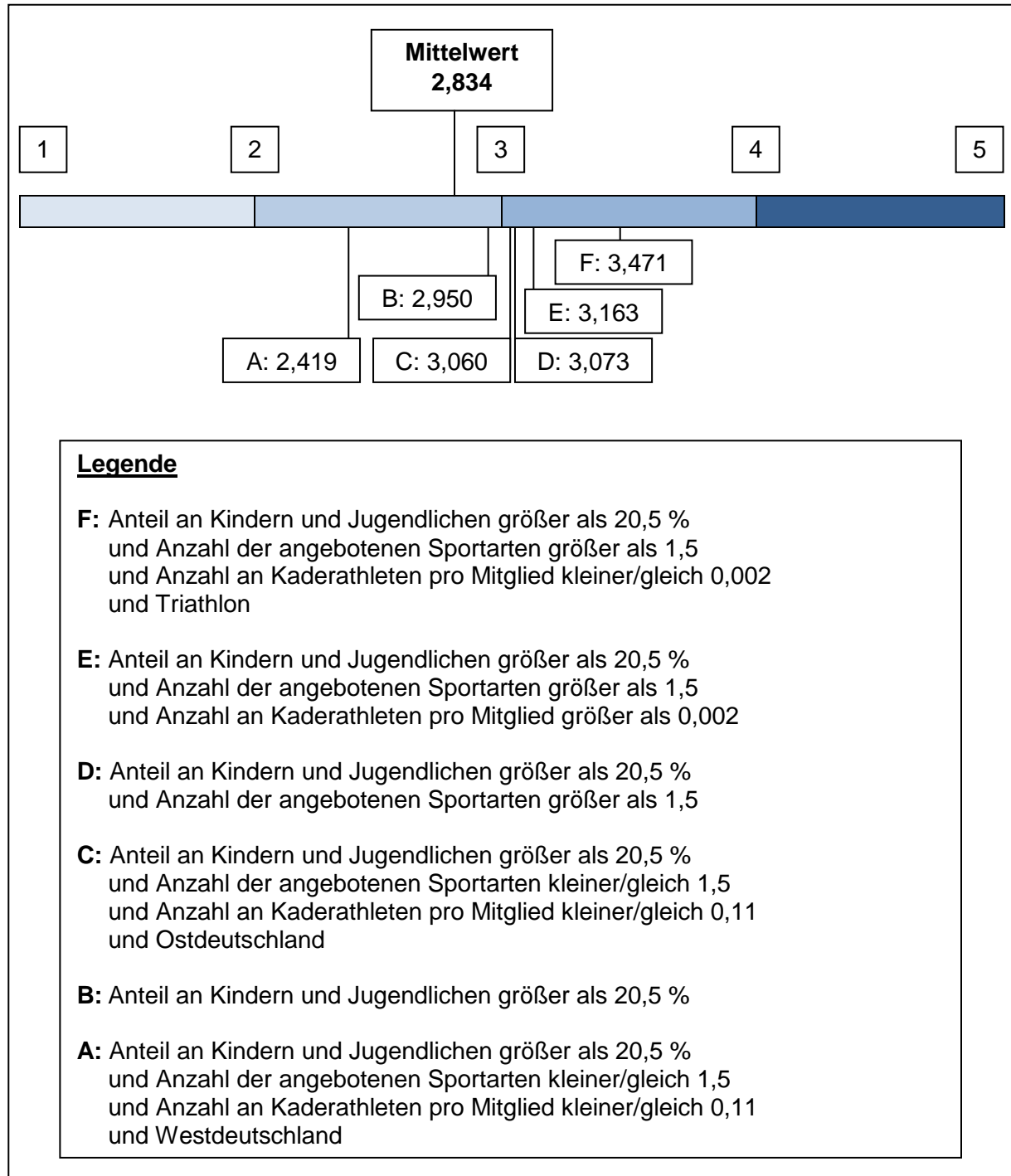


Abbildung 14: Problemstrahl für die Größe des Problems „Kosten des Wettkampfbetriebs“ bei Leistungssportvereinen (Bundeswerte).

Die finanzielle Situation des Vereins wird insbesondere von Vereinen mit einer Kaderathletendichte unter 0,113 (Kaderathleten pro Mitglied) als großes Problem erachtet. Auch ist eine insgesamt problematische Finanzsituation eines Leistungssportvereins dann wahrscheinlicher, wenn es sich um einen Box- oder Kickboxverein handelt. Jedoch wirkt in Boxsportvereinen ein hoher Anteil an Kindern und Jugendlichen über 41,9 % eher problemmindernd (vgl. Abb. 15).

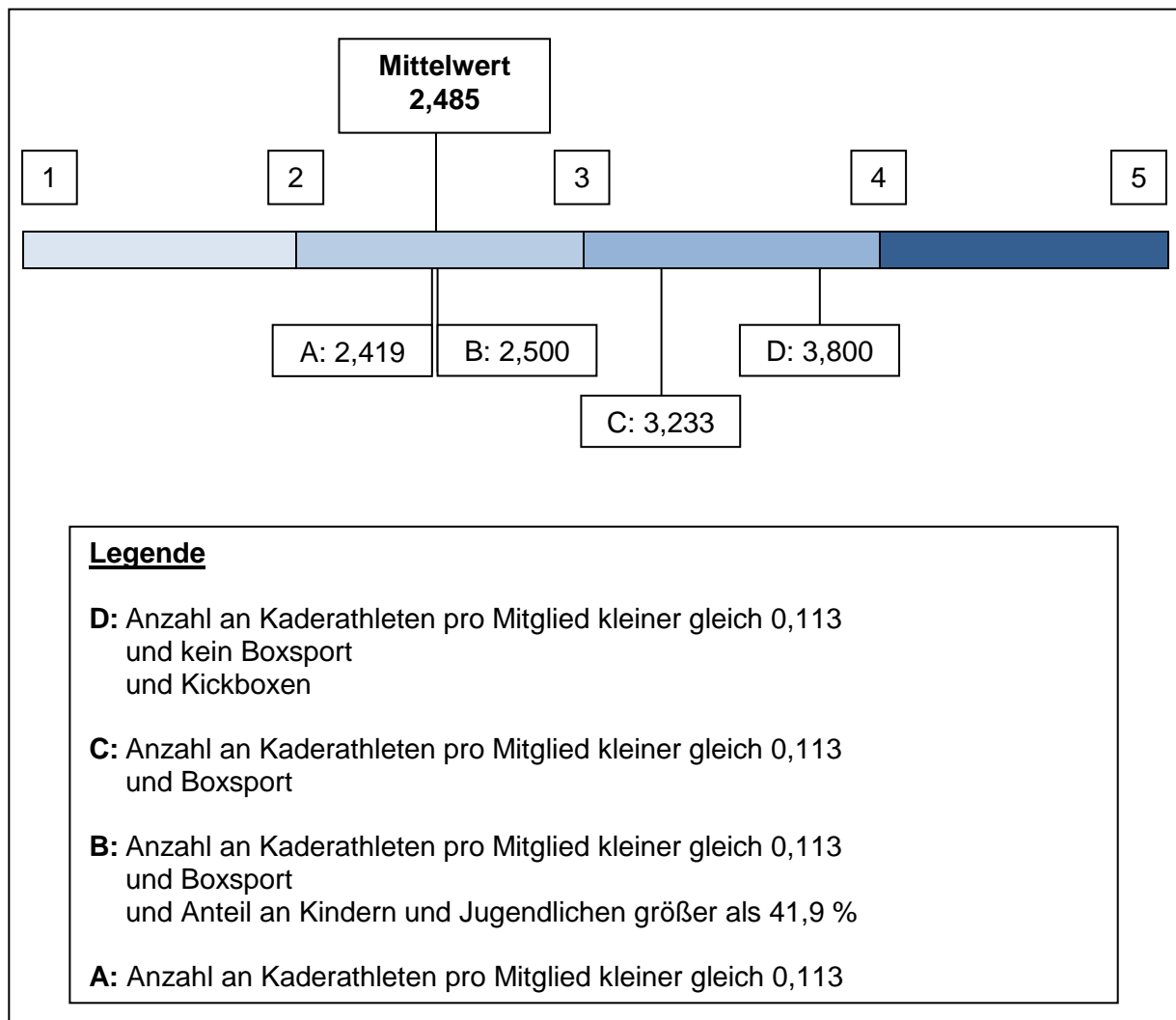


Abbildung 15: Problemstrahl für die Größe des Problems „Finanzielle Situation des Vereins“ bei Leistungssportvereinen (Bundeswerte).

#### **4.4 Unterstützungsbedarf**

Im Folgenden wird geprüft, ob bzw. inwieweit sich die Wichtigkeit von Unterstützungsleistungen durch andere Organisationen (z.B. Landessportbünde) zwischen den drei Vereinsgruppen (vgl. Tab. 2; Vereine ohne Kaderathleten, Vereine mit geringer und Vereine mit hoher Kaderathletendichte) unterscheidet (vgl. Abschn. 5.3).

Die Abbildungen 16 und 17 zeigen, dass sich die Wichtigkeit fast aller Unterstützungsleistungen zwischen den drei Vereinsgruppen unterscheidet. Insgesamt betrachtet sind für Vereine mit Kaderathleten die meisten Unterstützungsleistungen wichtiger als für Vereine ohne Kaderathleten. Hierbei dürften einige Unterstützungsleistungen speziell für den Leistungssportbereich relevant sein. Hierunter fallen die Aus- und Fortbildung der Übungsleiter, finanzielle Unterstützung der Vereinsarbeit generell sowie beim Erwerb von Sportgeräten, Zuschüsse für Übungsleiter und Trainer sowie Hilfen in den Bereichen Talentsuche/-förderung, Jugendarbeit im Sport und Kampf gegen Doping. Die Analyse zeigt, dass deren Bedeutung tendenziell mit steigender Kaderathletendichte zunimmt. Lediglich die beiden erstgenannten Unterstützungsleistungen sind für Vereine mit geringer Kaderathletendichte von größerer Bedeutung.



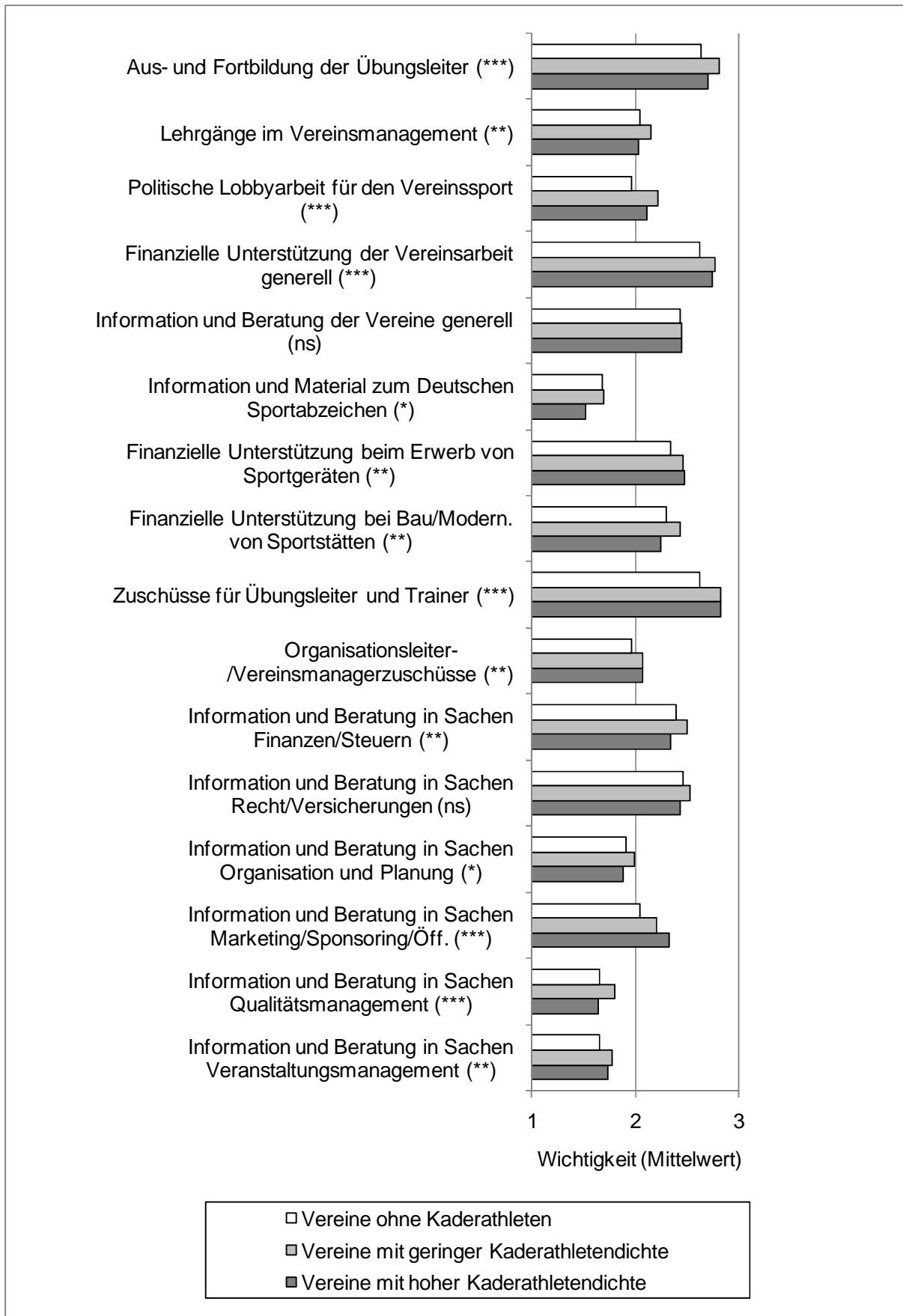


Abbildung 16: Wichtigkeit von Unterstützungsleistungen durch andere Organisationen nach Vereinsgruppen (Teil 1; Bundeswerte).

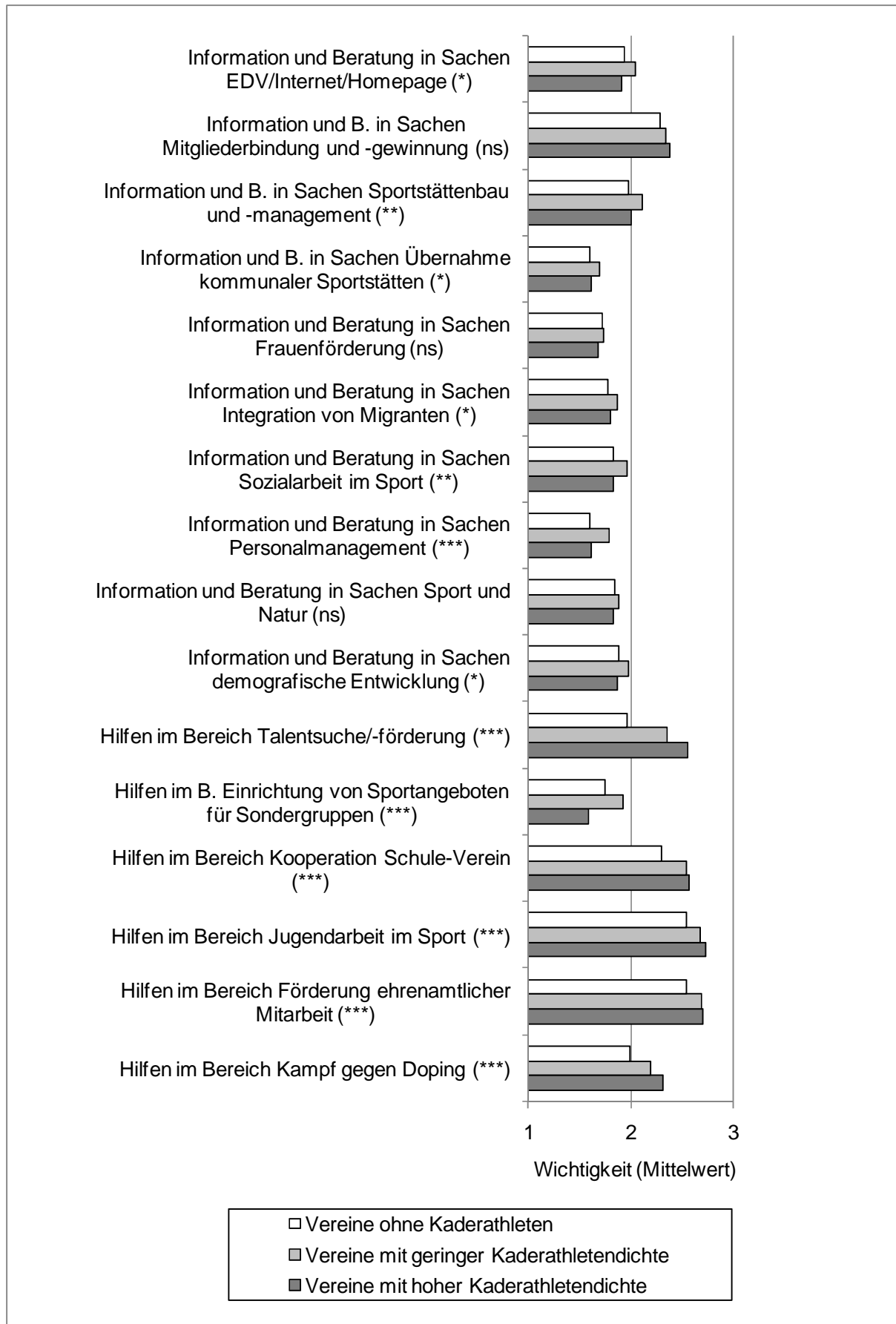


Abbildung 17: Wichtigkeit von Unterstützungsleistungen durch andere Organisationen nach Vereinsgruppen (Teil 2; Bundeswerte).

## **5 Methode**

### **5.1 Hintergrund**

Die Sportentwicklungsberichte – „Analysen zur Situation des Sports in Deutschland“ stellen eine Weiterentwicklung der Finanz- und Strukturanalysen des deutschen Sports (FISAS) dar mit dem Ziel, die Entscheidungsträger im organisierten Sport zeitnah mit politikfeld- und managementrelevanten Informationen zu versorgen (Argumentations- und Handlungswissen). Mit Hilfe dieser Unterstützung soll die Wettbewerbsfähigkeit des organisierten Sports in Zeiten eines dynamischen sozialen Wandels gestärkt werden. Das Vorhaben wird finanziert von den 16 Landessportbünden, dem Deutschen Olympischen Sportbund (DOSB) sowie dem Bundesinstitut für Sportwissenschaft (BISp)<sup>5</sup>. Am 26.06.2007 wurde Univ.-Prof. Dr. Christoph Breuer vom Institut für Sportökonomie und Sportmanagement der Deutschen Sporthochschule Köln mit der Durchführung der zweiten und dritten Welle der Sportentwicklungsberichte beauftragt. Methodischer Kerngedanke der Sportentwicklungsberichte ist der Aufbau eines Paneldesigns, d.h., die gleichen Sportvereine sollen alle zwei Jahre zur ihrer Situation befragt werden. Mit den ersten beiden Wellen der Sportentwicklungsberichte (2005/06 und 2007/08) liegen somit erstmalig systematische Informationen zur Entwicklung der Sportvereine vor.

### **5.2 Stichprobe und Rücklauf**

Als Methode kam wie bereits bei der ersten Welle eine Online-Befragung zum Einsatz. Die Erhebung der zweiten Welle wurde vom 17.09. bis 10.12.2007 durchgeführt. Als Grundlage für die Stichprobe dienten die von den Landessportbünden zur Verfügung gestellten Emailadressen der Vereine. Von den insgesamt 90.467 Sportvereinen in Deutschland wurden 45.270 Emailadressen übermittelt. Die Anzahl der übermittelten Emailadressen variierte erheblich von Bundesland zu Bundesland. Nach Abzug doppelt übermittelter Vereine bzw. Emailadressen wurden 44.367 Sportvereine per Email angeschrieben. Die Stichprobe wurde um diejenigen Vereine bereinigt, die aus verschiedenen Gründen nicht an der Befragung teilnehmen konnten. Der Großteil dieser Stichprobenausfälle (ca. 7.000) ist auf fehlerhafte Emailadressen zurückzuführen. Insgesamt konnten  $n=13.068$  Interviews realisiert werden, was einem Rücklauf von 35,1 % entspricht (vgl. Tab. 4). Somit konnten der Stichprobenumfang der ersten Welle bundesweit verdreifacht sowie die Beteiligungsrate um den Faktor 1,7 gesteigert werden.

---

<sup>5</sup> Geschäftszeichen IIA1-080902/07-08.

Tabelle 4: Feldübersicht des Sportentwicklungsberichts 2007/08 für Deutschland.

Sportentwicklungsbericht 2007/08	N	Anteil an Stichprobe I in %	Anteil an Stichprobe II in %
Grundgesamtheit	90.467		
Stichprobe I	44.367	100,0	
Fehlerhafte Emailadressen, Person nicht im Verein tätig, Verein existiert nicht mehr/in Auflösung, Absagen	7.161		
Bereinigte Stichprobe II	37.206		100,0
Realisierte Interviews	13.068		
Beteiligung (in %)	14,4	29,4	35,1

### 5.3 Datenauswertung

Die in den Abschnitten 3.2 und 4.3 vorgenommenen weiterführenden Strukturanalysen werden mit Clementine 12.0, einem Programm aus dem Bereich Data Mining vorgenommen. Mithilfe des Data Minings lassen sich die wichtigsten Strukturmerkmale von Leistungssportvereinen identifizieren. Im Vergleich zu einer Differenzierung z.B. nach Vereinsgröße werden die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale dargestellt (die Vereinsgröße selbst stellt nur selten das wichtigste Unterscheidungsmerkmal dar). Das eingesetzte Programm bietet vielfältige Möglichkeiten der explorativen Datenanalyse, da durch die simultane Anwendung verschiedener Verfahren und Algorithmen Strukturen und Zusammenhänge entdeckt werden können, die bei herkömmlichen Analysen eventuell unentdeckt bleiben.

Für die in den Abschnitten 4.1, 4.2 und 4.4 durchgeführten Vergleiche der drei Vereinsgruppen (vgl. Tab. 2) hinsichtlich der Größe von Vereinsproblemen, der Vereinsfinanzen und der Wichtigkeit von Unterstützungsleistungen wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse mit dem Faktor Vereinsgruppe durchgeführt.

Die Höhe der Fehlerwahrscheinlichkeit, welche für die Signifikanzbestimmung maßgeblich ist, wird mit der gängigen Kennzeichnung veranschaulicht:

- \* = Fehlerwahrscheinlichkeit der Berechnung ist gleich/kleiner als 5 %
- \*\* = Fehlerwahrscheinlichkeit der Berechnung ist gleich/kleiner als 1 %
- \*\*\* = Fehlerwahrscheinlichkeit der Berechnung ist gleich/kleiner als 0,1 %

## 6 Literatur

- Anthes, E., Güllich, A. & Emrich, E. (2005). Talentförderung im Sportverein. Teil 1: Vereins- und Mitgliederstruktur. *Leistungssport*, 35(5), 37-42.
- Deutscher Sportbund (Hrsg.) (1997). *Nationales Spitzensport-Konzept*. Frankfurt am Main: DSB.
- Deutscher Sportbund (Hrsg.) (2006). *Nachwuchsleistungssport-Konzept 2012. Leitlinien zur Weiterentwicklung des Nachwuchsleistungssports*. Frankfurt am Main: DSB/Bereich Leistungssport.
- Emrich et al. (2008). Spitzensportförderung in Deutschland – Bestandsaufnahme und Perspektiven. *Leistungssport*, 38(1), Beilage.

### Kontaktadressen

DEUTSCHER OLYMPISCHER SPORTBUND  
Dipl.-Sportwiss. Christian Siegel  
Geschäftsbereich Sportentwicklung  
Otto-Fleck-Schneise 12  
60528 Frankfurt/Main  
Tel: +49-69-6700-360  
Fax: +49-69-6700-1-360  
Email: siegel@dosb.de

Weitere ausführliche Informationen zum Sportentwicklungsbericht sowie Downloadmöglichkeiten unter  
[www.dosb.de/de/sportentwicklung/sportentwicklung/sportentwicklungsberichte/](http://www.dosb.de/de/sportentwicklung/sportentwicklung/sportentwicklungsberichte/)  
[www.bisp.de](http://www.bisp.de) unter der Rubrik Aktuelles: Meldung vom 12. Juni 2008

Bundesinstitut für Sportwissenschaft  
Fachbereich I Forschung und Entwicklung  
Dipl.-Soziologin Sabine Stell  
Graurheindorferstr. 198  
53117 Bonn  
Tel: +49-1888-640-9020  
Fax: +49-1888-10-640-9020  
Email: sabine.stell@bisp.de

Deutsche Sporthochschule Köln  
Institut für Sportökonomie und Sportmanagement  
Univ.-Prof. Dr. Christoph Breuer  
Am Sportpark Müngersdorf 6  
50927 Köln  
Tel: +49-221-4982-6095  
Fax: +49-221-4982-8144  
Email: breuer@dshs-koeln.de