

RACQUETBALL IN DEN NIEDERLANDEN

DER NIEDERLÄNDISCHE RACQUETBALLVERBAND

24. August 2007



Inhalt

1	Einleitung	3
2	Racquetball	4
2.1	Was ist racquetball?	4
2.2	Wie ist die Zielgruppe zusammengesetzt?	4
2.3	Wo wird gespielt?	4
2.4	Der racquetball court	4
2.5	Warum racquetball?	5
2.6	Weitere Fakten	5
3	Trends und Entwicklungen	6
3.1	Vereinsleben versus erlebniswirtschaft	6
3.2	Sportteilnahme, Sportorganisation und Sporteinrichtung	7
3.3	Synthese: sieben engpässe in sport	10
3.4	Anhalspunkte für bestehende sportvereine und –verbände	11
4	Entwicklungen Racquetball in den Niederlanden	12
4.1	Racquetball heute	12
4.2	Empfehlungen	13
5	Finanzielle Aspekte	14
5.1	Allgemeines	14
5.2	Model zur betreibung von racquetball courts	15
5.3	Model zur betreibung eines einzelcourts	17
5.4	Model zur betreibung von racquetball courts unter verwendung von saisonkarten	18
Appendix		
1	Übersicht über di Zinsn und die Ablosung	19-20
2	Prospekt	21
3	Quellangaben	21

KAPITEL

1 Einleitung

Der niederländische Racquetballverband hat über Sport en Zaken, eine Initiative zum Aufbau des organisierten Sports in den Niederlanden, ARCADIS gebeten, eine Broschüre zur Förderung dieses Sports anzufertigen und einen Vorschlag dazu zu schreiben, wie man die Sportart Racquetball in den Niederlanden gut im Markt platzieren kann.

Um diesen beliebten Sport unter noch mehr Personen zu bringen, muss der Racquetballverband folgende Pattstellung durchbrechen:

- Um mehr Mitglieder und aktive Sportler gewinnen zu können, müssen in den Niederlanden mehr Racquetballcourts gebaut werden;
- Um mehr Racquetballcourts (bei meistens kommerziellen Betreibern) zu bauen, muss es mehr Spieler geben und die Sportart muss bekannter sein.

Der Racquetballsport besitzt viele Elemente, durch die er ein Mehrwert für die Welt des niederländischen Racquetballsports darstellt:

- Leicht zugänglich für Kinder/Eltern;
- Für geübte Spieler ein ziemlich herausfordernder und schneller Sport;
- Kann als Fitnessstraining physisch sehr intensiv sein;
- Wenn man investieren will, kann man schnell den Durchstoß an die (inter-)nationale Spitze schaffen.

ARCADIS wurde gebeten, eine Art Vorschlag aufzustellen, anhand dessen eine "Broschüre für den Verkauf von Racquetball" aufgestellt werden soll.

Um das alte Problem der Sporthalle versus aktiven Spielern abzubauen, möchte der niederländische Racquetballverband einen klaren Vorschlag in Kombination mit einem Realisierungsplan für den Bau des Racquetballcourts + Betriebskosten.

Der Prospekt wurde bereits angefertigt und als Beilage hinzugefügt.

KAPITEL

2 Racquetball

2.1 WAS IST RACQUETBALL?

Racquetball ist ein sehr schneller Ballsport, bei dem zwei Spieler oder zwei Teams aus jeweils zwei Spielern den Ball abwechselnd gegen die vordere Wand schlagen, bevor der Ball ein zweites Mal auf den Boden schlägt. Racquetball kann von Jung und Alt, von Anfängern und von Fortgeschrittenen gespielt werden. Schon beim Spielen bauen Sie eine gute Kondition auf, wodurch Racquetball "FITNESS IM SPIEL" ist.

Racquetball ist ein dynamischer Sport, der Schnelligkeit, Kondition, Reaktionsvermögen, Kraft und Technik erfordert. Es handelt sich um ein Gesamttraining in einem attraktiven Spiel.

2.2 WIE IST DIE ZIELGRUPPE ZUSAMMENGESETZT?

Da Racquetball für jeden zugänglich ist, ist die Zielgruppe von Racquetball sehr breit gefächert. Ob Jung oder Alt, Anfänger oder Fortgeschrittene - Racquetball kann von jedem auf individuellem Niveau gespielt werden. Da der Ball innen hohl ist und sich somit gut schlagen lässt, ist das Spiel leicht erlernbar. Mit steigendem Niveau wird der Ball härter geschlagen und die Ballwechsel werden sehr spannend. Racquetball ist auch für Behinderte geeignet: diese Sportart wird nämlich auch für Rollstuhlfahrer angeboten.

2.3 WO WIRD GESPIELT?

Racquetball wird in den Niederlanden in der Halle gespielt. Zurzeit gibt es in den Niederlanden zwei Sportcenter mit Racquetballcourts: Den Haag und Franeker. Es gibt auch Racquetballcourts bei drei Militärstützpunkten, diese sind aber nicht öffentlich zugänglich. In Nord- und Südamerika ist Racquetball ein in großem Stil betriebener Sport und wird dort auch im Freien gespielt.

2.4 DER RACQUETBALLCOURT

Racquetball wird auf einem geschlossenen, 6,10 x 12,20 m großen Court gespielt. Die Wände und die Decke werden beim Spiel miteinbezogen.

Der Racquetballcourt kann in Kombination mit einem Squashcourt angelegt werden. Ein Squashcourt ist kürzer als ein Racquetballcourt. Durch eine verschiebbare Rückwand kann der Court sowohl für Squash als auch für Racquetball verwendet werden.

2.5 WARUM RACQUETBALL?

- Racquetball ist eine gute Ergänzung zum Fitnessangebot.
- Der Energieverbrauch eines Racquetballspielers ist häufig höher als bei anderen Fitnessaktivitäten (der Energieverbrauch wird in METS – metabolisches Äquivalent – ausgedrückt; bei Racquetball beträgt der Energieverbrauch 10,0 (Wettkampf) bzw. 7,0 (Freizeit, allgemein). Energieverbrauch bei anderen Fitnessaktivitäten: Aerobic allgemein: 6,0. Aerobic Ballet oder modern, Twist: 6,0; Aerobic harter Anschlag: 7,0; Aerobic weicher Anschlag: 5.0
- Es ist ein gutes Training in Wettkampfform.
- Diese Sportart sorgt für eine gute Kondition und macht Sie fitter und energischer: Fitness im Spiel !
- Der Racquetballcourt kann durch eine verschiebbare Rückwand mit einem Squashcourt kombiniert werden.
- Racquetball ist eine Erweiterung des Sportangebots in Ihrem Sportcenter.
- Auf dem Racquetballcourt können auch noch andere Sportarten gespielt werden: Wallybal (eine Art Volleyball) und Handball.
- Racquetball ist ein Sport, der von Jung und Alt gleichermaßen betrieben werden kann.
- Es handelt sich um eine relativ günstige Sportart, denn man braucht nur wenig Ausrüstung, um mit dem Racquetballspielen anzufangen.
- Man hat sehr schnell Erfolg - attraktiv für Spieler mit Spitzensportambitionen.

2.6 WEITERE FAKTEN

- Racquetball wird in ungefähr 90 Ländern gespielt.
- In Nordamerika wird Racquetball von ungefähr 13 Mio. Personen gespielt.
- Racquetball ist eine vom internationalen Olympischen Komitee anerkannte Sportart.
- Der niederländische Racquetballverband (NRA, Nederlandse Racquetball Associatie) ist dem NOC*NSF, der Initiative aus niederländischem Olympischen Komitee und niederländischer Sportföderation, angegliedert.
- Der niederländische Racquetballverband ist ein aktiver Verband, der Unternehmer beim Aufbau dieser Sportart unterstützt.

KAPITEL

3 Trends und Entwicklungen

In diesem Kapitel werden einige Trends genannt, anhand derer angegeben werden kann, welche Geschäftsmöglichkeiten oder Schlussfolgerungen es für den niederländischen Racquetballverband geben kann

3.1 VEREINSLEBEN VERSUS ERLEBNISWIRTSCHAFT

Motive: Leistungssportler versus Freizeitsportler

Der Freizeitsport gewinnt immer stärker die Oberhand gegenüber dem Leistungssport. Dass das Betreiben von Sport mit der Mitgliedschaft eines Sportvereins und der Teilnahme an Wettkämpfen verbunden ist, ist heutzutage keine Selbstverständlichkeit.

Coubertins „citius, altius, fortius“ (schneller, höher, stärker) ist dem „fresh, new and exciting“ (frisch, neu und aufregend) von Coca Cola & Co. gewichen. Sport bedeutet nicht mehr nur diszipliniertes Trainieren für immer bessere Leistungen, es wird auch in zunehmendem Maße Wert auf Spaß beim Spielen und rund um das Spielen gelegt. Um fit zu bleiben, muss man nicht immer nur rein sportliche Ambitionen haben.

SCHLUSSFOLGERUNG Die Racquetballförderung passt zur Vision des niederländischen Racquetballverbands:

Weniger bindende, stattdessen aber abwechslungsreichere Lebensstile.

Sport ist eine Entscheidung, eine Art Drehbuch oder ein Lebensstil. Der Sport steht dabei auf keinen Fall alleine, sondern folgt der Entwicklung in der Gesellschaft. Aus einem jetzt umfangreicher gewordenen Angebot wählt man die jeweils bevorzugte Sportart aus.

Individualisierung bedeutet nicht, dass kein Interesse mehr daran besteht, zu größeren sozialen Verbänden zu gehören. Es hat sich jedoch die Art und Weise der Einbindung in solche Verbände geändert. Die Beziehungen sind flüchtiger, oberflächlicher geworden; sie implizieren weniger Vorschriften und Verpflichtungen und werden eher aufgrund von Emotionen und als Teil eines selbst gewählten Lebensstils eingegangen. Forscher sprechen daher auch von der Entstehung "leichter Gemeinschaften" (Hurenkamp, zitiert in De Hart 2005: Seite 74).

SCHLUSSFOLGERUNG Geschäftsmöglichkeit: der Betreiber kann mit dem Racquetballcourt sein Angebot vergrößern.

Sportbetreibung: immer häufiger in Form eines Sportevents.

Sport ist dabei, stärker ein Event, eine Vorführung zu werden. Es scheint, dass sich immer weniger Personen strukturiert dafür Zeit nehmen möchten, um Jahr für Jahr für eine Leistungsverbesserung (bzw. für den Verein) zu trainieren. Auf der anderen Seite besteht ein großes Interesse an Radrennen, Sprintwettkämpfen, Wanderhappenings und anderen kurzweiligen Massenveranstaltungen. Es ist deutlich zu erkennen, dass genügend Interesse

besteht, um sich - auf jeden Fall für kurze Dauer – unter große Gruppen von Gleichgesinnten zu begeben und sich als Sportler oder Sportfreund anzupreisen.

SCHLUSSFOLGERUNG Racquetball lässt sich schwierig in die Form eines Events fassen. Oder müssen dafür neue Fitness- und Ballplatzsportevents aufkommen? Eine Geschäftsmöglichkeit besteht auch darin, mit einem mobilen Platz bei Events vertreten zu sein.

Sport als Bestandteil der Erlebniswirtschaft.

Die Sportindustrie geht geschickt hierauf ein und bietet Interessierten (gegen Bezahlung) eine praktische Sportausrüstung an, mit der das "Sportkapital" des selbst gewählten Lebensstils zum Ausdruck gebracht werden kann. Sport – und zwar nicht nur der Spitzen- oder Mediensport, sondern auch der Breitensport - ist zu einem Bestandteil der Erlebniswirtschaft geworden. Auch hierin zeigt sich der Sport nicht anders als der Rest des Gesellschaftslebens.

SCHLUSSFOLGERUNG Racquetballförderung durch Trittbrettfahren beim Fitness-Hype

Allgemeines Bild: Große Teilnahme am Sport, Individualisierung, Kommerzialisierung. Für den organisierten Sport haben die Entwicklungen im Sport – breit gestreutes gesellschaftliches Interesse an Gesundheit und sportlicher Betätigung, zunehmende Segmentierung, eine losere Verbindung zum Sport und das Entstehen einer Erlebniswirtschaft – verschiedene Folgen gehabt. Die Kommerzialisierung hat ihren Einzug gehalten, die Budgets im Spitzensport sind gestiegen sowie auch das öffentliche Interesse an Sport. Gleichzeitig ist der Marktanteil des organisierten Sports zurückgegangen. Wenn im Jahr 1991 noch 60% der Sportler Mitglied in mindestens einem Sportverein waren, so galt dies im Jahr 2003 gerade noch für 53%.

Übrigens zeigen - mitten im Individualisierungsprozess - die Mitgliedszahlen von Sportvereinen eine ebenso ungünstige Entwicklung. Auch heute noch gibt es in keinem anderen Freizeitsektor so viele Mitglieder bei freiwilligen Organisationen wie beim Sport. Noch immer gibt es Sportverbände und Teamsportarten, die eine wachsende Anhängerzahl zeigen (z.B. Hockey). Ein die ganze Zeit hindurch ziemlich konstant bleibender Anteil der niederländischen Bevölkerung (10-14%, je nach Definition) ist freiwillig in den Sport eingebunden.

SCHLUSSFOLGERUNG Racquetball braucht nicht unbedingt in einem organisierten Verband gespielt zu werden.

3.2 SPORTTEILNAHME, SPORTORGANISATION UND SPORTEINRICHTUNG

Sportvereine: Erweiterung, hohe Fluktuation

Es ist von einer Erweiterung der Sportclubs durch Rückgang bei anderen Sportclubs und einer gleichzeitigen Zunahme der Sportler und Sportaktivitäten die Rede.

Die Entwicklung der Anzahl der Vereine beim Billard, Sportschießen, Skifahren, Squash und Triathlon in den letzten vierzehn Jahren ist wellenförmig verlaufen: nach einer anfänglichen Zunahme zeigen die letzten Jahre einen deutlichen Rückgang. Sportarten, bei denen in den letzten vierzehn Jahren jeweils mindestens hundert Vereine schließen mussten, sind: Badminton, Billard, Gymnastik, Handball, Reitsport, Kegeln, Basketball, Tischtennis, Volleyball und Radrennsport.

Es haben sich "neue Sportarten" etabliert, während die Partnersportarten an Beliebtheit abgenommen haben. Trotz des genannten Rückgangs in der Anzahl der Sportclubs haben sich einige organisierte Sportzweige in den Niederlanden weiter durchgesetzt. Dies ist mit

Sicherheit bei so genannten angepassten Sportarten (Sport für Behinderte oder Personen mit einer chronischen Krankheit), Bridge, Golfspielen, Skaten, Squash, Triathlon, Wassersport und Eishockey der Fall. Bei den Partnersportarten zeigen die Mitgliederstatistiken des NOC*NSF in den letzten Jahren nur beim Fechten ein Wachstum. Gemäß der RSO-Untersuchung (Richtlinie für Sportteilnahmeuntersuchungen) nehmen alle Partnersportarten an Beliebtheit ab.

In der Reihenfolge der Mitgliedszahlen (NOC*NSF) gibt es nur wenig Änderung. Auffallend ist, dass sich die Zunahme an neuen Sportarten nicht oder nur kaum in der Reihenfolge der Mitgliedszahlen und der offiziellen Registrierung beim NOC*NSF widerspiegelt. Die Zusammensetzung der fünfzehn beliebtesten Sportarten (gemessen an ihrer Mitgliedszahl) hat sich in dem Zeitraum 1978-2004 nicht einschlagend geändert. Zwölf der fünfzehn größten Sportverbände im Jahr 2004 gehörten in den letzten 26 Jahren zu den beliebtesten fünfzehn Sportverbänden. Gleichzeitig ist die Zusammensetzung der ersten drei Sportarten in den letzten 26 Jahren besonders stabil geblieben (1. KNVB/Fußball, 2. KNLTB/Tennis, 3. niederländische Gymnastikvereinigung).

Hinweis: Seit 1998 sind folgende zwei Organisationen als Mitglied vom NOC*NSF zugelassen: der niederländische Racquetballverband (1998) und der niederländische Frisbeebund (2003). In den letzten Jahrzehnten wurden nicht alle Anfragen zu einer Mitgliedschaft vom NOC*NSF genehmigt, und zwar aus folgenden Gründen:

- der NOC*NSF verknüpft seit 1989 einen Beitritt mit einigen expliziten Bedingungen;
- bei der Fusion von der niederländischen Sportföderation (NSF) und dem niederländischen Olympischen Komitee (NOC) im Jahr 1993 wurde festgelegt, dass pro Sportzweig jeweils nur eine Organisation Mitglied des NOC*NSF sein kann.
- In die bestehenden Sportorganisationen wurden neue Sportaktivitäten aufgenommen: Surfen (Wassersportverband), Poolbillard (Königlich-niederländischer Billardbund), Skaten (Skatebund Niederlande) und Tauziehen (Königlich-niederländische Kraftsport- und Fitnessföderation).

Es wurden ein Zurückgang spezieller Sporteinrichtungen und gleichzeitig eine Zunahme (allgemeiner) Sportsäle und –hallen verzeichnet. In den 90er Jahren stieg die Anzahl an überdachten Sporteinrichtungen von 1600 auf 2200 zu (siehe Tabelle 6.15). Die Zunahme in diesem Zeitraum bezieht sich vor allem auf die Kategorie "sonstige überdachte Sporteinrichtungen". Es handelt sich dabei beispielsweise um Squashcenter, Billardsäle, überdachte Eisstadion, Klettersäle, Fechtthallen, Bowlingcenter, Gokartcenter, Zentren für Denksport u.ä.

Seit 2000 scheint das Wachstum in diesem Bereich der Sporteinrichtungen, in dem verhältnismäßig viele Privatbetreiber aktiv sind (89%, nicht in der Tabelle enthalten), zu stagnieren. Zwischen 2000 und 2003 ging die Anzahl "sonstiger überdachter Sporteinrichtungen" um 11% zurück (siehe Tabelle 6.15). Dieser Rückgang ist auf die abgenommene Anzahl der privat betriebenen Sporteinrichtungen zurückzuführen.

Tennishallen, die ebenfalls häufig von Privatpersonen betrieben werden (95%; nicht in der Tabelle enthalten), haben eine vergleichbare Entwicklung in den Jahren 2000 bis 2003 mitgemacht. Auch ihre Anzahl ging nach dem Jahr 2000 zurück (-10%).

Die Abnahme der Anzahl der Tennishallen ist ebenfalls auf die abgenommene Anzahl an privat betriebenen Sporteinrichtungen zurückzuführen.

Tabelle 6.16

Anzahl an Sporträumlichkeiten und Anzahl an Sportplätzen, Spieltische in speziellen Sporträumlichkeiten⁸ in überdachten Sporteinrichtungen, 1988-2003 (ⁿ absolute Angaben und Indexziffern)

	Absolut						Index (1988= 100)		
	1988	1991	1994	1997	2000	2003	1988	2000	2003
multifunktionale Sportgeschäfte	448	473	605	520	585	655	100	131	146
multifunktionale Sporthallen	768	818	930	935	945	975	100	123	127
Eislaufhallen	16	19	20	20	20	20	100	125	125
Fitnessräume, Energiehäuser				215	295	315			
Sportplätze, Spieltische in speziellen Sporträumlichkeiten ³ ww.	3890	5447	7425	8135	8075	7325	100	208	188
Tennisplätze	1102	1202	1540	5555	1610	1530	100	146	139
Squashplätze	374	642	1030	1325	1410	1245	100	377	333
Kegel- und Bowlingbahnen	1123	1169	1405	1285	1130	1130	100	101	101
Tische für Tischtennis	302	376	325	260	405	385	100	134	127
Billardtische	514	1469	2235	2935	2400	1775	100	467	345
Sonstige Sportplätze, Tische, Räumlichkeiten	475	589	885	775	1120	1250	100	236	265

a Permanent für einen Sportzweig eingerichtete Sporträumlichkeiten: CBS (SZS'83-'03)

Gegenüber dem Rückgang der Anzahl "sonstiger überdachter Sporteinrichtungen" und der Anzahl an Tennishallen stehen in den Jahren 2000 bis 2003 sowohl eine Zunahme der Anzahl der Sporthallen als auch eine Zunahme der Anzahl der Sporthalleneinrichtungen.

Weniger Einrichtungen durch Rückgang der Anzahl privat betriebener Sporthallen. In Zahlen ausgedrückt führte dies zu einer geringen Abnahme der Gesamtanzahl überdachter Sporteinrichtungen in den Jahren 2000 bis 2003. Der Trend der zunehmenden Privatisierung überdachter Einrichtungen kam zwischen 2000 und 2003 (vorübergehend?) zum Stillstand. 2000 wurden ungefähr noch 56% aller Sporteinrichtungen von Privatpersonen betrieben. 2003 war die Zahl dann auf 54% zurückgegangen.

Rückgang der Anzahl der Squashcourt um -12% (u.a. in Sporteinrichtungen). Aber nicht nur die Anzahl der Billardtische hat zwischen den Jahren 2000 und 2003 abgenommen. Auch die Anzahl der Squashcourts (-12%), Tennisplätze (-5%) und Tischtenniseinrichtungen (-5%) in Spezialsporthallen ist zurückgegangen. Bei den Squashcourts und Tennisplätzen handelt es sich damit eindeutig um einen Trendbruch, denn beide Arten von Sportplätzen hatten im letzten Jahrzehnt des letzten Jahrhunderts über den ganzen Zeitraum hinweg noch ein kontinuierliches Wachstum.

Struktureller Mangel an Sporteinrichtungen

In den letzten Jahren haben die Bevölkerung und damit auch die Anzahl an Sport betreibenden Personen zugenommen. Dennoch zeigen die heute verfügbaren Statistiken in der für Sport verfügbaren Fläche kaum Anzeichen von Wachstum. Auch die Anzahl der Sporteinrichtungen nimmt scheinbar nicht zu.

Ende 2005 gab der NOC*NSF eine Untersuchung heraus, anhand derer es für den niederländischen Sport im Jahr 2020 eine Fläche von ungefähr 9000 Hektar und 425 Sporthallen zu wenig geben wird (Stiftung „Recreatie en Alterra“, 2005; siehe auch Van der Poel 2000). Nachdem jahrelang vor allem die die Software und in die Organisationsmethoden des Sports investiert worden ist, muss jetzt untersucht werden, inwieweit die Verfügbarkeit, die Erreichbarkeit und die Höhe der Preise von Sporteinrichtungen eine Behinderung für eine

weitere Zunahme der sportlichen Betätigung bedeuten. Dies gilt mit Sicherheit für den Sportunterricht, wo, wie schon gesagt wurde, das Ziel darin besteht, in 90% der Schulen die Schüler täglich Sport betreiben lassen zu können.

SCHLUSSFOLGERUNG Das Problem, das der niederländischen Racquetballverband mit den Sporteinrichtungen hat, ist somit nicht ein individuelles Problem. Es kann jedoch sinnvoll sein, stärker mit der Fitnessbranche zusammen zu arbeiten, da diese Branche über relativ viel Platz verfügt, nahe an der Zielgruppe ist und möglicherweise an einer Angebotsdiversifikation interessiert ist.

3.3 SYNTHESE: SIEBEN ENGPÄSSE IM SPORT

Das niederländische Institut für Sozialforschung (SCP, Sociaal Cultureel Planbureau) zeigt im Gesamtüberblick sieben Engpässe im niederländischen Sport auf:

1. Sport und Übergewicht. Es betreiben zwar immer mehr Personen Sport, doch die Anzahl derer mit einem (ernsten) Übergewicht hat in den letzten Jahren weiterhin zugenommen. Hier ist es bislang noch nicht zu einem Umschwung gekommen.

2. Veränderte Sportwahrnehmung. Kinder sehen heute ihre Eltern viel häufiger Sport betreiben, als es vor zwanzig Jahren der Fall war. Dabei sehen Kinder aber auch, dass sich ihre Eltern vor allem auf nicht organisierte Weise sportlich betätigen. Die Zunahme des "Sportkapitals", das Eltern an ihre Kinder übertragen, besteht hauptsächlich aus Einzelsport, Sportarten also, die leicht alleine betrieben werden können und für die kein direkter Gegner bzw. Spielpartner/Teamspieler erforderlich ist. Im Vergleich zu der Zeit vor zwanzig Jahren sehen Kinder ihre Eltern kaum häufiger an Wettkämpfen und Trainings teilnehmen, dafür häufiger als Mitglied von Sportvereinen.

3. Sich verändernde Sportorganisation. In Zusammenhang mit dem zweiten Punkt muss auch gesagt werden, dass die Anzahl der Sportler, die Mitglied eines Sportvereins sind, in den letzten Jahren (wiederum) leicht zurückgegangen ist. Der Zuwachs an neuen Sportlern ist im nicht organisierten Sport größer als im organisierten Sport. Es wird immer mehr Sport außerhalb der traditionellen Sportvereine betrieben.

4. Anhaltende Ungleichheit beim Sport. Es betreiben zwar weitaus mehr Ausländer der zweiten Generation Sport als Ausländer der ersten Generation, doch betreiben Ausländer insgesamt weitaus weniger Sport als Einheimische.

Im Sport gibt es nicht nur ethnische Unterscheide. Sportbetätigung scheint unter Personen mit einem höheren Ausbildungsniveau und einem höheren Einkommen immer noch bedeutend wichtiger zu sein als bei Personen mit einem niedrigeren Ausbildungsniveau und/oder niedrigerem Einkommen. Auch die vergleichsweise geringere Sportbetätigung von Personen mit einer Behinderung gegenüber Personen ohne Behinderung nicht größer geworden.

5. Kampf um die Medaille im Spitzensport. Die Investitionen im Spitzensport haben in den letzten Jahren zugenommen, wodurch sich auch das Klima im Spitzensport verbessert hat. Die Konkurrenz investiert jedoch ebenfalls.

6. Platz und Einrichtungen. In den letzten Jahren haben die Bevölkerung und damit auch die Anzahl an Sport betreibenden Personen zugenommen. Dennoch zeigen die heute verfügbaren Statistiken in der für Sport verfügbaren Fläche kaum Anzeichen von Wachstum. Auch die Anzahl der Sporteinrichtungen nimmt scheinbar nicht zu. Die Verschiebung von Sporteinrichtungen in Richtung Stadtrand ließ sich nicht aufhalten. In Großstadtzentren sind nur die Fitnesscenter gut vertreten (siehe Kapitel 8). Fitness wird in den niederländischen Großstädten nicht zufällig häufiger betrieben als im Rest des Landes.

Hinweis: Die Anzahl der Squashcourts (und auch Racquetballcourts) nahm in diesem Markt sogar noch ab (um 12% für Squash).

7. Sport als Teilzeitarbeitgeber. In den letzten Jahren sind die Arbeitsmöglichkeiten im Sport um ungefähr 5% gestiegen. Viele Arbeitsmöglichkeiten im Sport kündigen sich in Form von Teilzeitbeschäftigungen an. An dieser Situation hat sich in den letzten Jahren im Wesentlichen nichts verändert. Sport bleibt weiterhin ein Teilzeitarbeitgeber.

3.4 ANHALTSPUNKTE FÜR BESTEHENDE SPORTVEREINE UND -VERBÄNDE

Das niederländische Institut für Sozialforschung nennt folgende Konsequenzen und Anhaltspunkte für das bestehende Vereinsleben:

- Wenn der Sportverein überleben möchte, kommt er um ein gewisses Maß an Modernisierung und Professionalisierung nicht herum. Dieser Prozess ist bei vielen Sportvereinen bereits im Gange. Anhand von Stimulierungsprogrammen wie spin, Prins, dem aus Flandern importierten Selbstmessinstrument iksport und das Label "De gezonde sportvereniging" (Der gesunde Sportverein) wird an einer Verbesserung der Dienstleistungsqualität gearbeitet (Lucassen und Van Bottenburg 2004).
- Viele Sportvereine sind im letzten Jahrzehnt fusioniert, und dieser Prozess hält auch in den letzten Jahren noch an (siehe Kapitel 6).
- Support durch professionelle Berater. Der Professionalisierungsprozess kann – insofern dosiert und nicht forciert eingesetzt – dem Sport den nötigen Gewinn bringen (Van Bottenburg 2005). Die Vereinsstruktur wird dadurch nicht untergraben, sondern eher verstärkt; die Arbeit von Freiwilligen wird nicht übernommen, sondern unterstützt.

Möglichkeiten zur Zusammenarbeit mit kommerziellen Organisationen

Vielleicht lässt sich auf diese Weise der Strom weg von den Sportvereinen zum Teil wieder umkehren, und zwar durch eine Zusammenarbeit mit starken Vereinen, die Service bieten und gezielt auf die sich ändernde Nachfrage eingehen. Es gibt prinzipiell keine Gründe dafür, warum Athletikclubs keine Laufkliniken anbieten können. Ebenso wenig gibt es Gründe dafür, warum kommerzielle Anbieter selbst keinen Verein gründen oder bei dessen Wartung helfen können sollten (eine Situation, die bereits jetzt schon bei Sportarten wie Golf, Tennis, Squash und auch in der Fitnesswelt immer häufiger vorkommt). Der Unterschied zwischen den beiden Anbietertypen besteht vor allem in der Organisation des Angebots (Verwaltungsform, Zielsetzungen), der Qualität des Angebots, den Serviceleistungen sowie der Flexibilität und Art und Weise der Bezahlung (bar oder in Form von persönlichem Engagement).

Ein Teil der modernen Sportler reagiert eindeutig begeistert auf das Bewegungsangebot, das kommerzielle Parteien in den letzten Jahren im gesamten Markt anbieten. Ein anderer, vielleicht kleinerer aber keineswegs vollkommener wegzudenkender Anteil der Sportler möchte an Vereinswettkämpfen teilnehmen, findet es schön, sich in die Vereinsorganisation einzubringen oder hat Spaß an einem Spiel, das von Sportclubs angeboten wird, weil es kommerziell oder anders kaum zu organisieren wäre. Dennoch fordert auch dieser Anteil der Sportler in zunehmende Maße Qualität, einfach deswegen, weil sie gewöhnt sind, dieses auch in anderen Bereichen des Gesellschaftslebens zu fordern und zu bekommen. Die Zahlen zeigen, dass der (organisierte) Sport sich dem nicht verschließen kann.

Vergleich Schwimmbäder - Fitnessseinrichtungen

Die niederländischen Schwimmbäder haben seit 1994 jährlich 90 Millionen Besucher verzeichnen können, wobei in dieser Zeit sowohl die Bevölkerung als auch die Sportteilnahme zugenommen hat. Die Schwimmbäder konnten also nicht von der wachsenden Sportbegeisterung der Bevölkerung profitieren. Zugleich hat sich der Eintrittspreis für die Schwimmbäder in diesem Zeitraum verdoppelt (siehe Anhang F). Ob ein entsprechender Zusammenhang besteht, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden. Tatsache ist, dass die Zahl der Schwimmbadbesucher während der letzten zehn Jahre nicht zugenommen hat, während die Bevölkerung der Niederlande deutlich sportbewusster geworden ist. Zugenommen hat vorwiegend der Besuch von Fitness-Einrichtungen. Nicht zufällig dominieren die Fitness-Studios somit zahlenmäßig innerhalb der angebotenen Sportmöglichkeiten in den großen Städten.

Um eine deutliche Position im Markt einzunehmen, müssen diese Trends berücksichtigt werden. Es ist daher sinnvoll, diese Trends und Entwicklungen in die Pläne des niederländischen Racquetballverbands zu integrieren.

KAPITEL

4 Entwicklungen

Racquetball in den Niederlanden

Welche Rolle spielt Racquetball in den Niederlanden und welche Empfehlungen werden gemacht, um die Beliebtheit von Racquetball in den Niederlanden zu vergrößern?

4.1 RACQUETBALL HEUTE

Racquetball hat sich in den Niederlanden schon ziemlich fest etabliert, wobei zurzeit eine Abwärtsspirale droht.

- Der Racquetballcourtverwalter Zoetermeer hat vor kurzem aufgehört, in Zoetermeer Racquetball anzubieten, obwohl er einer der Pioniere dieser Sportart ist;
- Eine immer geringere Anzahl an Sporthallen bedeutet auch immer weniger Möglichkeiten, den Sport zu präsentieren und neue Mitglieder anzuwerben.

Der niederländische Racquetballverband kann diese Bewegung nicht alleine stoppen, sondern braucht hierfür die Unterstützung von Partnern.

- Nur mit kontinuierlicher Werbung für Racquetball wird erwartungsgemäß nicht der gewünschte Effekt erzielt, da es keinen nachweisbaren Bedarf gibt; ganz im Gegenteil, die Tatsachen zeigen, dass diese Sportart immer mehr abzunehmen droht;
- Racquetball an sich scheint nicht das ausreichende Maß an Eigenprofil und Unterscheidungsvermögen zu besitzen, um die Talsohle zu überwinden und sich eine neue Position zu festigen;
- Der niederländische Racquetballverband wird jetzt nach Kooperationspartnern suchen müssen, mit denen er auf die veränderte Marktsituation von heute eingehen kann.

Der niederländische Racquetballverband hat eine gute Ausgangsposition, um Kooperationspartner zu finden.

Der Racquetballverband hat:

- eine aktive und gut organisierte Verwaltung;
- bewiesen, dass er eine Zusammenarbeit mit Betreibern von Sporteinrichtungen aufbauen und pflegen kann;
- mit seinen Schnupperkursen eine erfolgreiche Werbemethode eingeführt;
- einen prägnanten Slogan, "Fitness im Spiel";
- einen deutlichen und klaren Mehrjahresplan, in dem deutlich formuliert wurde, welche Ziele erreicht werden sollen.

Die aktuelle Marktsituation scheint Möglichkeiten für die Zukunft zu bieten:

- Gesundheit, Synergie mit Fitness und anderen Sportarten wie Squash, Wallyball, Hallenfußball.
- Markt für Senioren;
- Möglichkeiten mit Informations- und Kommunikationstechnik zum Finden von Spielpartnern und direktem Buchen eines Racquetballcourts auf Basis einer "Pay-per-Play"-Bezahlung.

4.2 EMPFEHLUNGEN

- Bekanntmachung der Sportart durch den Slogan "Fitness im Spiel";
- Werbung;
- Anschluss an bestehende Wellnesscenter;
- Bei neuen Initiativen rechtzeitige Beratung mit den involvierten Parteien;
- Der mobile Racquetballcourt stellt bei Messen und Events eine ausgezeichnete Möglichkeit dar, um die Sportart Interessierten nahe zu bringen und zu fördern;
- Gespräche mit größeren Parteien unter Anführung von Beispielen;
- Angebotsausrichtung (Schüler, Schulsport);
- Verwendung von bereits vorliegenden Dokumenten, die vom niederländischen Racquetballverband für diese Sportart aufgesetzt wurden.

KAPITEL

5

Finanzielle Aspekte

In diesem Kapitel werden einige Modelle für die Realisierungsmöglichkeit von Racquetballcourts in verschiedenen Situationen beschrieben. Dabei wird erläutert, welche Ausgangspunkte in jeder einzelnen Situation herangezogen werden.

5.1 ALLGEMEINES

Struktur

Viele Sporteinrichtungen wurden speziell für eine spezielle Sportart eingerichtet; es gibt aber auch multifunktionale Sportstätten wie Sporthallen. Darüber hinaus gibt es Kollektivsportzentren, in denen mehrere Sportarten wie Squash, Tennis, Fitness und Schwimmen in verschiedenen speziell eingerichteten Räumlichkeiten betrieben werden können. Diese Kollektivsportzentren nehmen in ihrer Anzahl zu und werden häufig von einer kommerziellen Partei betrieben. Auch Einzelsportzentren für Sportarten außerhalb eines Sportvereins werden häufig kommerziell betrieben.

Beispiele hierfür sind Reitschulen und Fitnesscenter. Bei multifunktionalen Sportstätten mieten Sportvereine in vielen Fällen die Sporteinrichtung (bzw. Teile davon) für eine bestimmte Zeit. Bei Sportarten, die im Freien betrieben werden, ist der Sportverein häufiger Eigentümer der Einrichtung als bei Sportarten, die in der Halle betrieben werden. Vor allem Tennisvereine sind häufig Eigentümer der betriebenen Sporteinrichtungen.

Einrichtungsbetriebung

Sporteinrichtungen erwirtschaften ihre Einnahmen größtenteils durch Miete und Eintrittsgelder. Bei vielen Betreibern nehmen die Einnahmen aus Horeca-Einrichtungen an Bedeutung zu. Sporthallen und Schwimmbäder können, wenn sie mit Verlust betrieben werden, häufig auf eine Subvention der Lokalregierung zurückgreifen, da es für Gemeinden wichtig ist, dass ihre Einwohner weiterhin Zugang zu diesen Sporteinrichtungen haben. Die Gewinne eines Schwimmbads bestehen häufig zur Hälfte aus Subventionen. Dank dieser Subventionen können die Eintrittsgelder niedrig gehalten werden. Reitschulen erwirtschaften nur einen kleinen Teil ihrer Gewinne aus Eintrittsgeldern. Der größte Gewinnanteil stammt von Geldern für Reitstunden, dem Gewinn aus der Horeca-Einrichtung und von der Vermietung von Pferdeboxen. Löhne stellen eine relativ hohe Kostenkomponente dar und betragen zwischen ganzen 45% des Umsatzes bei Schwimmbädern bis zu 19% bei Reitställen.

Entwicklungen und Prognosen

In den Niederlanden betreiben ungefähr 6,5 Mio. Personen aktiv Sport, von denen wiederum 4,9 Mio. Sport in einem Sportverein betreiben. Die Anzahl der Niederländer, die in einem Sportverein Sport betreiben, nahm 2004 zu. Vor allem die Anzahl der jüngeren Sportler unter 18 Jahren, die einem Sportverein beitraten, stieg stark an. Die Regierung wird den Sport in den nächsten Jahren weiter fördern, damit sich die Menschen mehr bewegen und ihr Übergewicht bekämpfen. Dies wurde im nationalen Aktionsplan "Sport und Bewegung"

festgelegt. Durch die Anregung von Sport in einem Sportverein und in der Schule soll der Auslastungsgrad von Sporteinrichtungen weiterhin zunehmen. Immer mehr Betreiber von Sporteinrichtungen versuchen, ihre Gewinne durch das Angebot neuer Dienstleistungen zu vergrößern. Obwohl durch Vermietung und Eintrittsgelder große Gewinne generiert werden, wird ein immer größerer Teil des Umsatzes durch den professionellen Betrieb von Horeca-Einrichtungen, durch die Organisation von Sportevents und durch Freizeiteinrichtungen wie Saunen und Sonnenstudios erwirtschaftet. Unter anderen auch durch diese Entwicklungen haben viele neue multifunktionale Sporteinrichtungen nach anfänglichen Verlusten jetzt ein Stadium erreicht, in dem sie einen positiven Gewinn erwirtschaften können.

Der Golfsport erlebt in den Niederlanden ein großes Wachstum, wodurch die Anlage von neuen Golfplätzen für Unternehmer attraktiv wird. Die Geschwindigkeit, mit der neue Golfplätze entstehen, wird jedoch durch die Möglichkeiten zum Ändern von Bestimmungsplänen bei Gemeinden oder Provinzen eingedämmt. Mehr als 50% aller Golfplätze befinden sich zurzeit nicht im Besitz eines Golfvereins, sondern werden kommerziell betrieben. Rund 45% aller Golfspieler spielen nicht in einem Sportverein Golf. Auch Tennis wird immer häufiger außerhalb eines Tennisvereins gespielt. Dies ist u.a. auf die erweiterten Möglichkeiten zum Mieten von Tennisplätzen bei kommerziell betriebenen Tennisparks und Tennishallen zurückzuführen.

5.2 MODELL ZUR BETREIBUNG VON RACQUETBALLCOURTS

Budget für die Investition in einen Racquetballcenter (ohne Grundkosten).

Center	10 Courts	Fläche	Kosten
Courts	10	744,2	494.893
Umkleideräume	2	60	39.900
Duschen	2	30	33.000
Erste-Hilfe-Ausrüstung	1	10	6.650
Kantine	1	100	66.500
Küche	1	25	27.500
Toiletten	3	30	33.000
Gänge usw.	1	50	33.250
Sonstiges			73.469
		1049,2	808.162

Bei dem o.g. Beispiel wird von einer Investition in Höhe von 808.162,- Euro für die Realisierung eines einfachen Racquetballcenters ausgegangen. Die Einrichtungskosten (Möbel usw.) sind in diesem Beispiel nicht enthalten.

Bei der Berechnung der Zinsen und Ablösungsverbindlichkeiten ergibt sich bei einer Laufzeit von 20 Jahren eine jährliche Zinsbelastung und Tilgungsrate in Höhe von 64.550 Euro. Anhand dieser Daten wurde folgendes Konzept zur Betreibung eines Racquetballcenters aufgesetzt.

Beschreibung	Prozentualer Anteil	Betrag
Umsatz	100%	379.706
Kosten für Personal	26%	98.724
Kosten für Unterbringung	22%	83.535
Zinsen und Ablösung	17%	64.550
Sonstige Kosten	26%	98.724
		345.532
Betriebsgewinn	9%	34.174

Für einen Umsatz von ungefähr 380.000,- Euro wurde das nachfolgende Rechenmodell aufgestellt.

Anzahl	Beschreibung	Gesamt		Prozentualer Anteil	Gesamt
10	Courts				
50	Spielblöcke von 45 Minuten				
14	Preis				
1	Court	700	Pro Woche	65%	455
10	Courts	7.000	Pro Woche	65%	4.550
50	Wochen	350.000	Pro Jahr	65%	227.500
1000	Personen		Pro Woche	65%	650
50.000	Personen		Pro Jahr	65%	32.500
5	Verbrauch			65%	3,25
Zwischen- summe	Horeca	250.000			162.500
Gesamt	Umsatz	600.000			390.000

Die oben stehende Tabelle zeigt bei einem Auslastungsgrad von 65% einen Jahresumsatz von 390.000,- Euro.

Hierbei wurde von Spielblöcken von jeweils 45 Minuten pro vermietetem Court sowie 50 Spielblöcken pro Woche ausgegangen. Es ist zu berücksichtigen, dass es sich dabei um Durchschnittswerte für die Ausführung der Berechnungen handelt.

Das o.g. Modell zum Betreiben einer Sporteinrichtung wurde nur für Racquetball aufgestellt. Das Modell scheint angesichts der Anzahl an Racquetballspielern in den Niederlanden zurzeit jedoch nicht umsetzbar zu sein.

Eine Kombination aus einem Squashcenter mit einem oder zwei Racquetballcourts würde eine logischere Alternative sein.

5.3 MODELL ZUR BETREIBUNG EINES EINZELCOURTS

In diesem Modell wird der Bau eines einzelnen Racquetballcourts zur Betreuung dieses Courts angeführt. Dabei wird von einer bestehenden Situation oder einer neuen Situation, bei der zwei zusätzliche Racquetballcourts angelegt werden sowie einer Investition von 100.000,- Euro (zwei Courts 98.978,60 Euro) ausgegangen.

Beschreibung	Prozentualer Anteil	Betrag
Umsatz	100%	47.059
Kosten für Personal	26%	12.235
Kosten für Unterbringung	22%	10.353
Zinsen und Ablösung	17%	8.000
Sonstige Kosten	26%	12.235
		42.824
Betriebsgewinn	9%	4.235

Zur Betreuung dieser beiden Courts wird ein Umsatz in Höhe von 47.059,- Euro erforderlich sein.

Anzahl	Beschreibung	Gesamt		Prozentualer Anteil	Gesamt
2	Courts				
50	Spielblöcke von 45 Minuten		Pro Woche		
14	Preis		Pro 45 Minuten		
	Court	700	Pro Woche	70%	490
2	Courts	1400		70%	980
50	Wochen	70.000	Pro Jahr		49.000

Bei einer Öffnung von 50 zu vermietenden Spielblöcken von je 45 Minuten Spieldauer pro Woche, einem Preis von 14,- Euro pro Stunde und einem Auslastungsgrad von 70% wird ein Umsatz von 49.000,- Euro pro Jahr generiert. Hierbei sind die Zusatzeinnahmen aus dem Horeca-Betrieb nicht berücksichtigt.

Bei den Investitionen sind keine Grundkosten enthalten. Diese Kosten hängen sehr stark von dem Ort und der Grundverteilung pro Gemeinde ab.

5.4 MODELL ZUR BETREIBUNG EINES RACQUETBALLCOURTS UNTER VERWENDUNG VON SAISONKARTEN

Wenn die Möglichkeit besteht, Saisonkarten zu kaufen, sieht das Modell zur Betreuung eines Racquetballcourts vollkommen anders aus.

Anzahl	Beschreibung	Gesamt		Prozentualer Anteil	Gesamt
2	Courts				
25	Spielblöcke von 45 Minuten		Pro Woche		
14	Preis		Pro 45 Minuten		
275	Preis für ein Jahresabonnement				
90	Abonnenten				
	Court	350	Pro Woche	70%	490
2	Courts	700		70%	980
50	Wochen	35.000	Pro Jahr	70%	24.500
	Abonnenten	24.750			24.750
					49.250

Bei diesem Modell wird von 90 Abonnenten ausgegangen.
 Falls die Abonnenten jeweils einmal pro Woche einen Court mieten, bedeutet dies eine Vermietung von 45 Spielblöcken von jeweils 45 Minuten.
 Die Möglichkeit, Spielblöcke einzeln zu vermieten, ist auf 25 Minuten pro Court ausgerichtet. In der oben stehenden Übersicht macht das folglich 50 Spielblöcke von jeweils 45 Minuten pro Woche für die Einzelvermietung.
 Der Preis für ein Jahresabonnement ist auf 275,- Euro pro Jahr ausgerichtet.
 Bei der oben stehenden Berechnung müssen somit ungefähr 90 Abonnenten eine Jahreskarte kaufen, damit der Umsatz von 49.250,- Euro erreicht wird.

BEILAGE 1 Übersicht über die Zinsen und die Ablösung

Modell 1

	Investitionsbetrag	Zinsen	Zwischensumme	Ablösung	Restbetrag
		5%			
1	808.162	40.408	848.570	64.550	784.020
2	784.020	39.201	823.221	64.550	758.671
3	758.671	37.934	796.605	64.550	732.055
4	732.055	36.603	768.658	64.550	704.108
5	704.108	35.205	739.313	64.550	674.763
6	674.763	33.738	708.501	64.550	643.951
7	643.951	32.198	676.149	64.550	611.599
8	611.599	30.580	642.179	64.550	577.629
9	577.629	28.881	606.510	64.550	541.960
10	541.960	27.098	569.058	64.550	504.508
11	504.508	25.225	529.734	64.550	465.184
12	465.184	23.259	488.443	64.550	423.893
13	423.893	21.195	445.088	64.550	380.538
14	380.538	19.027	399.564	64.550	335.014
15	335.014	16.751	351.765	64.550	287.215
16	287.215	14.361	301.576	64.550	237.026
17	237.026	11.851	248.877	64.550	184.327
18	184.327	9.216	193.544	64.550	128.994
19	128.994	6.450	135.443	64.550	70.893
20	64.444	3.222	67.666	64.550	3.116

Bei dieser Berechnung wurde von einem Zinssatz von 5% ausgegangen.

Modell 2

	Investitionsbetrag	Zinsen	Zwischensumme	Ablösung	Restbetrag
		5%			
1	100.000	5.000	105.000	8.000	97.000
2	97.000	4.850	101.850	8.000	93.850
3	93.850	4.693	98.543	8.000	90.543
4	90.543	4.527	95.070	8.000	87.070
5	87.070	4.353	91.423	8.000	83.423
6	83.423	4.171	87.594	8.000	79.594
7	79.594	3.980	83.574	8.000	75.574
8	75.574	3.779	79.353	8.000	71.353
9	71.353	3.568	74.920	8.000	66.920
10	66.920	3.346	70.266	8.000	62.266
11	62.266	3.113	65.380	8.000	57.380
12	57.380	2.869	60.249	8.000	52.249
13	52.249	2.612	54.861	8.000	46.861
14	46.861	2.343	49.204	8.000	41.204
15	41.204	2.060	43.264	8.000	35.264
16	35.264	1.763	37.028	8.000	29.028
17	29.028	1.451	30.479	8.000	22.479
18	22.479	1.124	23.603	8.000	15.603
19	15.603	780	16.383	8.000	8.383
20	7.603	380	7.983	8.000	-17

BEILAGE 2 Prospekt

BEILAGE 3 Quellangaben

Für die Aufstellung dieser Berechnung wurden die Daten aus dem Sportbericht 2006 des niederländischen Instituts für Sozialforschung verwendet.