



JHV März 2003



Zielsetzung

- ✓ 6. Juli 2002 erhielt ich vom DBV den Auftrag eine neue Geschäftsstelle zu akquirieren und aufzubauen.
- ✓ Termin: bis zum 1. Oktober 2002 (möglichst zum 1. September 2002)



Sachliche Vorgaben

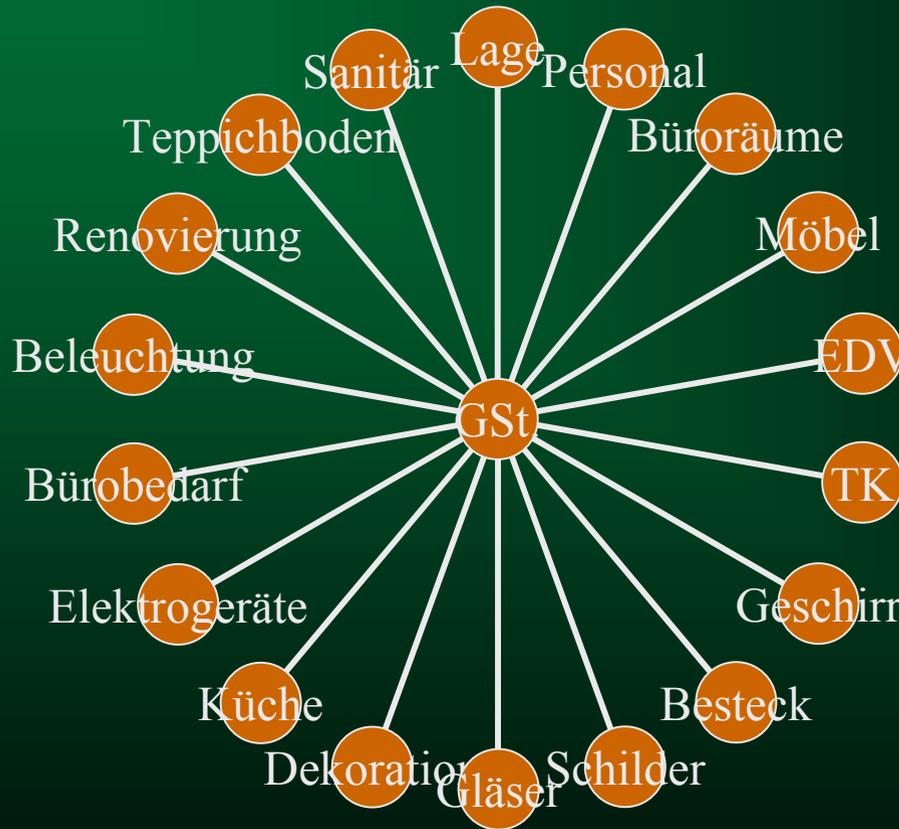
- ✓ ... Für die neue GSt. waren:
 - Moderne Arbeitsmittel
 - Zukunftsfähig
 - Repräsentativ
 - Relativ Zentral, möglichst in einem (Bridge) Ballungszentrum gelegen
 - Geeignete Infrastruktur, Erreichbarkeit
 - Größe: ca. 200m² Nutzfläche



Finanzielle Vorgaben

- ✓ ... Für die neue GSt. waren (bis):
 - 120 T€ für die Erweiterung der GSt.
 - 40 T€ Jahresmiete inkl. NK bei ca. 200m²
 - 162 T€ Personalkosten für 2003

Die Planung





Die Suche

- ✓ Nach Besichtigung vieler Objekte fand ich schließlich Büroräume in Königsdorf, die alle sachlichen Vorgaben erfüllten.
- ✓ Durch Verhandlung konnte der Mietzins reduziert werden, wodurch die finanziellen Vorgaben ebenfalls erfüllt wurden.
Der erzielte m² Preis ist niedriger als der in Kaufbeuren.



Der Vertrag

- ✓ Der Mietvertrag wurde beginnend mit dem 1. August 2002 auf 5 Jahre, bei festem Mietzins geschlossen.
- ✓ Kosten für den DBV für:
 - Umbauten / Renovierung 0 €
 - Teppichboden 0 €
 - Maklergebühren 0 €



Der Zeitplan – Juli

- ✓ Logistische Planung
- ✓ Auswahl und Bestellung aller Artikel mit längeren Lieferzeiten u.a.:
 - EDV-Ausstattung
 - Telekommunikationsanlage
 - Büromöbel
 - Küche
- ✓ Personalplanung-/ Gespräche



Der Zeitplan – August

- ✓ Umbauten / Renovierung
- ✓ Installationsarbeiten
- ✓ Lieferung und Montagearbeiten
- ✓ Auswahl und Beschaffung aller übrigen Artikel
- ✓ Personal einstellen



Der Zeitplan – September

✓ 1. September 2002

Eröffnung der neuen Geschäftsstelle

✓ Um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten erfolgte die Übernahme der Aufgaben aus Kaufbeuren progressiv.



Der Zeitplan – Oktober - Dezember

- ✓ Komplette Übernahme aus Kaufbeuren
- ✓ Umzug nach Königsdorf und Bielefeld
- ✓ Notdienst in Kaufbeuren
- ✓ Offizielle Inbetriebnahme der neuen GST.
- ✓ Schließung der alten GST.

Lage

- Königsdorf ist gut erreichbar und liegt relativ zentral
- 2 Flughäfen i.d.N.
- Autobahnnetz: A1, A3, A4, A57, A61
- Hbf Köln -> K'dorf ca. 15 Min.



Bridge-Ballungszentrum

- Die GSt. befindet sich im Bridge-Ballungszentrum Nordrhein Westfalen mit über 100 Bridgeclubs im Umkreis von 100km.





Zukunftsfähig

▼ Die neue GSt.:

- Bietet Platz sowie technische Kapazitäten für Erweiterung
- Ist geeignet für Schulungen, Sichtungen, Sitzungen, Seminare, u.ä.
- Bietet die Möglichkeit zur Selbstbewirtung



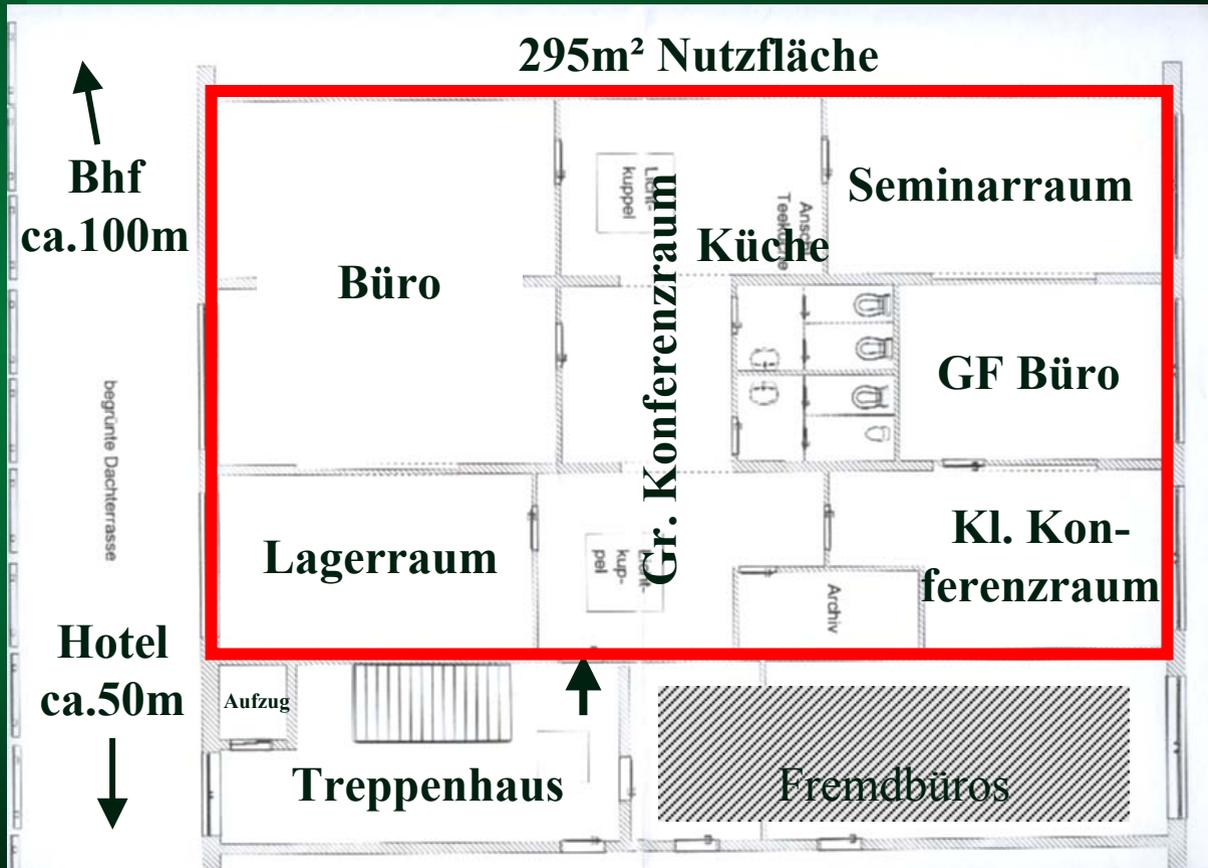
Repräsentativ

- ✓ Die Einrichtung wurde unter Berücksichtigung der folgenden Kriterien sorgfältig ausgesucht:
 - Repräsentativ
 - Funktionell
 - Ergonomisch
 - Haltbar
 - Preisbewusst

Die Geschäftsstelle – Außenansicht



Die Geschäftsstelle – Grundriss



Die Geschäftsstelle – Der Eingang



Die Geschäftsstelle – Der Empfangsbereich



Die Geschäftsstelle – Der große Konferenzraum



Die Geschäftsstelle – Das Büro



Die Geschäftsstelle – Das Büro



Die Geschäftsstelle – Der Lagerraum



Die Geschäftsstelle – Der Küchenbereich



Die Geschäftsstelle – Der Seminarraum



Die Geschäftsstelle – Der kleine Konferenzraum



Die Geschäftsstelle – GF Büro



Die Organisation

GESCHÄFTSFÜHRER
George Cohner

VERWALTUNG
VERSANDWESEN
EINKAUF
INFO-DIENST
Maria Cohner

25 Std. / Woche

FINANZWESEN
BILANZEN (ab 2004)
BUCHHALTUNG
RECHNUNGSWESEN
Sabine Freche
(seit 01.01.03)

20 Std. / Woche

ALLGEMEINES

Ralf Teichmann
(Matthias Schüller
ab dem 01.04.03)

Vollzeit

Die Aufgaben



Die Aufgaben



Die Aufgaben



Die Aufgaben





Die Kosten

Neu GSt. 2003	Kosten	Vorgabe	Abweichung
Miete + NK	39.987,84	40.000,-	-0,03%
Personal	152.588,11	162.000,-	-5,81%



Die Mehrkosten 2002 durch Erweiterung der GSt.:

Kostenträger	Mehrkosten 2002	Budget	Abweichung
Miete + NK	16.661,06		
Personal	26.644,67		
Einmalige Ausgaben (EDV, Möbel, usw.)	80.924,82		
Bürokosten (Tel., Leasing, Reinigung, usw.)	1.941,00		
SUMME	126.171,55	120.000,00	5,14%

Einmalige Ausgaben

Produkt	Beschreibung	Kaufpreis	Listenpreis*	Einsparung
Beleuchtung	3 Deckenfluter	293,00	597,00	304,00
Beschilderung	Fa. Tybi: Haus, Tür, Parkplatz	376,64	433,00	56,36
Besteck	30 Personen	195,00	329,75	134,75
Bürobedarf /-Ausstatt.	u.a. Büromaterial, Sanitärmöbel	3.031,40	3.334,54	303,14
Büroschlüssel	Vaassen	37,12	37,12	-
Dekoration	Bilder, Pflanzen, u.ä.	462,27	462,27	-
Diverses	Leiter, Kleinteile, Werkzeug, u.ä.	306,52	306,52	-
EDV- Anlage	Hard- + Software, Server + Installation/ Wartung	31.543,59	37.852,31	6.308,72
EDV- Kabel	Übernahme vom Vormieter (Horbach)	500,00	2.000,00	1.500,00
EDV- Zubehör	Kabel, Software, u.ä.	745,45	745,45	-
Elektrogeräte	Kühlschrank, Kaffeemaschine, Wasserkocher	1.023,50	1.125,85	102,35
Fegro/Selgros+Div.	Div.: Haushalt, Reinigung, Sanitärmöbel, u.ä.	1.931,65	1.931,65	-
Geschirr	30 Personen	559,98	615,98	56,00
Küche	Lineo: Inkl. Einbaugeräte + Montage	4.424,88	5.600,00	1.175,12
Möbel	Fa. Planbüro, Porta	29.022,73	35.600,00	6.577,27
Provision	Miete / Makler	-	7.638,18	7.638,18
TK + Internet	Telekom: Geräte + Installation	197,32	297,32	100,00
TK- Anlage	Fa. Schneider: Geräte + Installation	4.489,56	5.289,56	800,00
Umzug GSt	Frechen + Bielefeld (Frau Schneeweis)	2.010,04	2.010,04	-
Telekom	Gutschrift wegen Telekom Versäumnisse	(225,82)		225,82
SUMME		80.924,82	106.206,53	25.281,71



Einsparung

✓ Durch Verhandlungsgeschick sowie persönlichen Einsatz konnten erhebliche Einsparungen bei den Anschaffungen und den Verträgen erzielt werden:

✓ Einmalige Ausgaben	25,3T€
Miete (4,6T€/Jahr x 5 Jahre)	23,0T€
Hotel K-Hof (2,1T€/Jahr x 5 Jahre)	10,5T€
<u>SUMME EINSPARUNG</u>	<u>58,8T€</u>



Veranstaltungen in der GSt.

▼ 2002

- Sitzungen: des Präsidiums (2x), des Beirats, des Unterrichtsausschusses
- TL Silber Kurs

▼ 2003

- Sitzungen: des Präsidiums und des Beirats
- Jugendsichtung (Projekt Kondoch/Schüller)
- TL Silber Kurs

▼ Kosteneinsparung durch Wegfall von Saalmieten sowie durch Selbstbewirtung



Probleme & Chancen

▼ Probleme

- Die EBL/WBF Beiträge wurden deutlich erhöht
- Die finanzielle Situation des DBV wurde 2002 durch fehlende Einnahmen sowie durch Neuauflagen der EBL verschlechtert
- Die Allgemeinen Kosten sind durch die € Umstellung gestiegen
- Der Mitgliederzuwachs ist seit Jahren rückläufig
- Die Mitgliederbeiträge sollen nicht erhöht werden

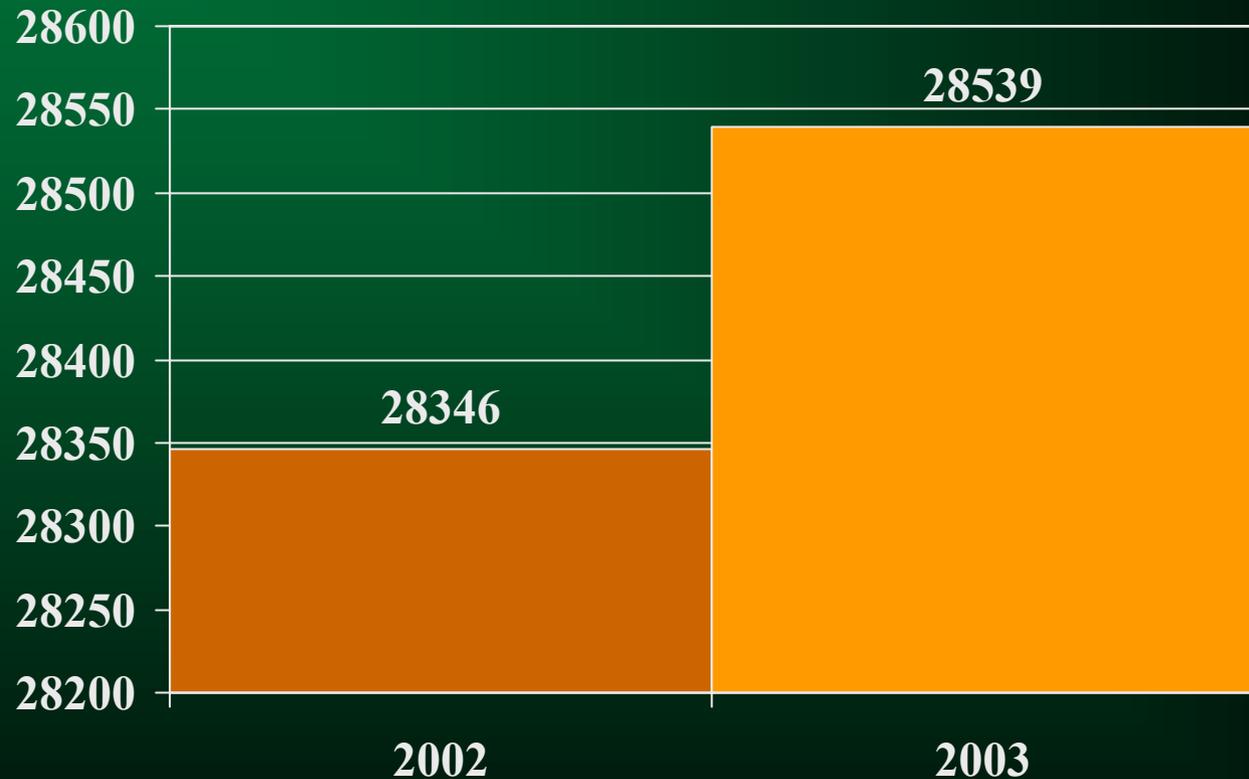


Probleme & Chancen

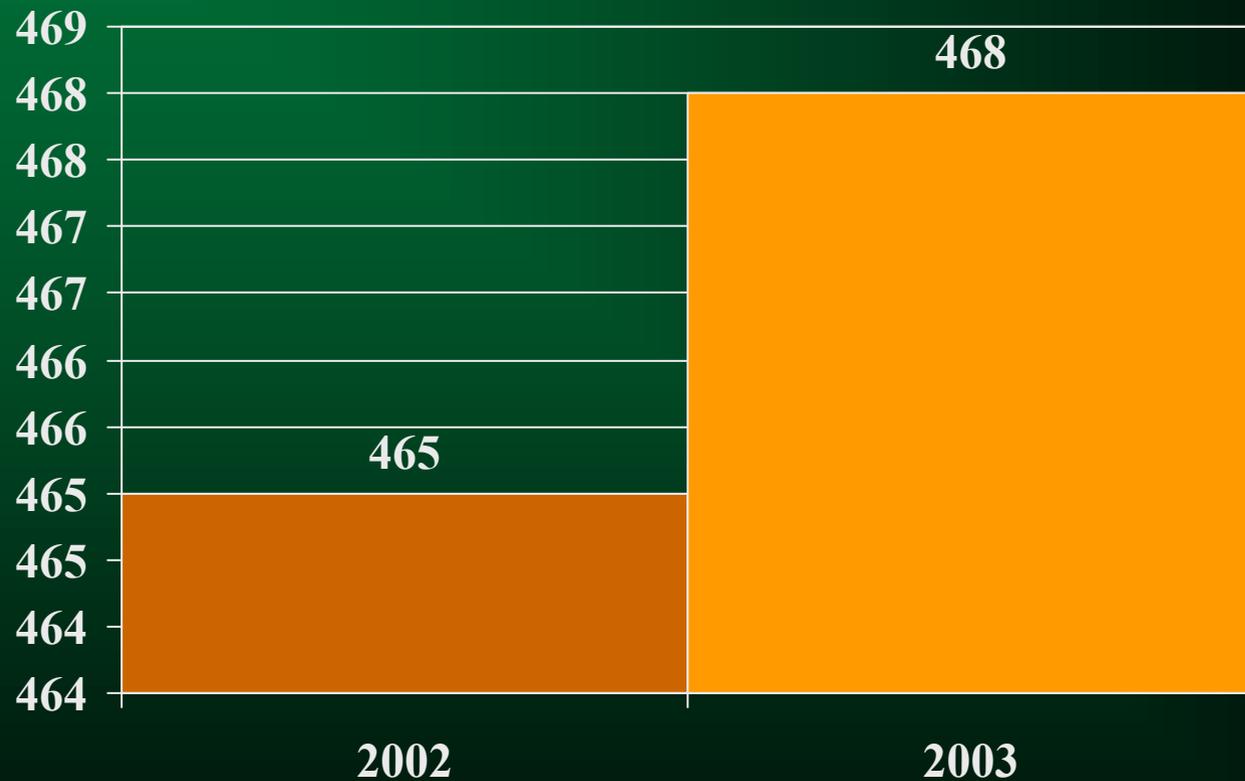
▼ Chancen

- Erhöhen der Einnahmen durch:
 - Steigern des Mitgliederzuwachses, Verkauf von Merchandising Artikeln, Verkauf von Lizenzen, Sponsorengelder, Benefizturniere, Werbung, Beitragsanpassung, Spenden
- Reduzieren der Kosten z.B.:
 - Meisterschaften, Drucksachen (Bridge Magazin, Unterrichtsmaterial, Bücher, usw.)
- Anerkennung als Sport und als gemeinnützig

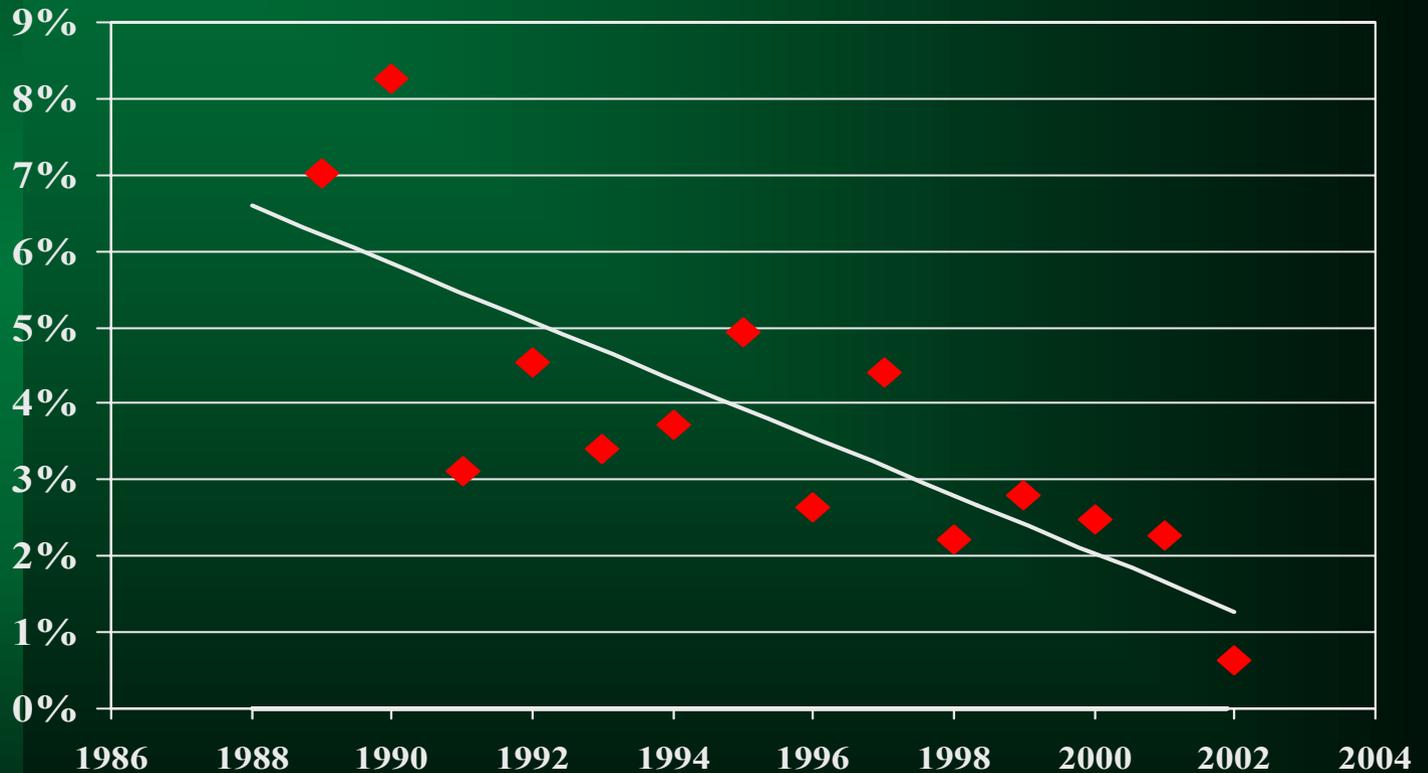
Probleme & Chancen – Anzahl Mitglieder im DBV



Probleme & Chancen– Anzahl Clubs im DBV



Probleme & Chancen– Wachstumsentwicklung





Probleme & Chancen

▼ Probleme & Chancen

– Die erfolgversprechendsten Methoden zur Steigerung des Mitgliederwachstums sind:

- Werbung
- Der DBV tritt selber als Sponsor in Erscheinung
- Imageverbesserung
- Internationale Sportliche Erfolge
- Anerkennung als Sport und als gemeinnützig
- Sponsoring



Probleme & Chancen

▼ Probleme & Chancen

– Werbung

- Für groß angelegte Aktionen fehlen die Mittel – evtl. können die Landesverbände helfen

– Selber als Sponsor in Erscheinung treten

- Derzeit fehlen die Mittel

– Imageverbesserung

- Durch Werbung, Prominenz, Lizenzvergaben;
 - Werbung: (s.o.)
 - Prominenz: Wen gibt es in Deutschland?
 - Lizenzvergaben: Es müssen Interessenten gefunden werden.



Probleme & Chancen

▼ Probleme & Chancen

- Internationale Sportliche Erfolge
 - Die bisherigen Erfolge reichten nicht aus, um die Presse in begeisterte Anhänger zu verwandeln – trotz Weltmeistertitel!
- Anerkennung als Sport und als gemeinnützig sowie Sponsorensuche sind:
 - Zeitintensive Aufgaben die durch die mangelnde Werbewirksamkeit des Bridge erschwert werden



Die Prioritäten

- ▼ Die „Erblast“ die ich im September letzten Jahres übernahm erweist sich als größer denn erwartet. So viele Bereiche müssen verbessert oder „instand gesetzt“ werden, dass ich derzeit nicht die nötige Entlastung bekomme, die erforderlich wäre, um mich intensiv mit den Konzepten befassen zu können, die dem DBV langfristig helfen würden.
- ▼ Für die erforderliche Aufstockung des Personals fehlen derzeit die finanziellen Mittel.



Die Prioritäten

- ✓ Im Vordergrund der vorrangigen Aufgaben der GSt. stehen:
 - Reduzieren des Verwaltungsaufwands durch:
 - Verbesserung der Organisation
 - Optimierung der Abläufe
 - Bessere Information der Vereine und Mitglieder
 - Aktualisierung und Pflege der Datenbanken
 - Optimierung des Bestell/Versandwesens
 - Detaillierung der Kostenstrukturen
 - Controlling



Geschäftsplan

- Die eingeleiteten Maßnahmen sind unumgänglich, aber nicht die Lösung aller Probleme.
- Wie kommt man weiter?
- Welche Methode wählt man?
- Innovation bringt einen am schnellsten vorwärts und ist schön wenn sie geschieht. Innovation ist jedoch selten. Wer darauf wartet verpasst viele Gelegenheiten. Dies haben die Japaner vor langer Zeit erkannt und führten „KAIZEN“ ein. Dieses Prinzip zeichnet sich maßgeblich für deren Wirtschaftserfolge verantwortlich.



Geschäftsplan

- ✓ Es wäre schön wenn wir kurzfristig:
 - Potente Sponsoren gewinnen könnten
 - Als Sport und als gemeinnützig anerkannt würden
 - Bridge Deutschlandweit zum begehrtesten Sport promoten könnten
 - Die Mitgliederzahl verdoppeln könnten
 - Und, und, und,...
- ✓ Ist die kurzfristige Erfüllung dieser Wünsche sehr wahrscheinlich? **NEIN!**



Geschäftsplan – Von den Besten Lernen

- ✓ Daher heißt meine Devise „KAIZEN“!
- ✓ Kaizen bedeutet = kontinuierliche Verbesserung auf allen Ebenen unter Einbezug aller Mitarbeiter
- ✓ Kaizen verlangt und bewirkt strukturiertes und methodisches Arbeiten.
- ✓ Kaizen ist der Weg der kleinen Schritte. Sollte Innovation „vorbeimarschieren“ dann schnappen wir sie gerne auf. Entscheidend ist jedoch, dass wir auch ohne Innovation weiterkommen!



Ziele

✓ Meine Ziele lauten daher:

Unter Anwendung des Kaizen Prinzips

- Die kontinuierliche Verbesserung der Leistung und des Angebots des DBV
- Senkung und Kontrolle der Kosten
- Eruiieren der Erfolgchancen beim Deutschen Sportbund sowie bei Finanzbehörden
- Intensivierung der Sponsorenwerbung



Benötigte Ressourcen

- ✓ Technologische Anforderungen
 - Online MP-Verwaltung und Datenbankpflege
- ✓ Personalanforderungen
 - Ein weiterer Vollzeit Mitarbeiter (möglichst ab 2004)
 - Auftragsarbeiten: Homepage, BL-Orga., MP-Verwalt.
- ✓ Benötigte Ressourcen
 - Finanzen, Unterstützung der L-Verbände bei Werbung
- ✓ Externe Anforderungen
 - EDV Know-how sowie Technologie, die evtl. außerhalb des Verbandes erworben werden müssen



Risiken & Gewinne

▼ Risiken

- Bridge wird nicht als Sport oder als gemeinnützig anerkannt
- Sponsoren wollen nicht in Bridge investieren
- Der Mitgliederzuwachs stagniert

▼ Umgang mit Risiken

- Unterstützung vom IOC einfordern um Druck auf das NOK auszuüben
- Bridge für Sponsoren attraktiver machen
- Die Mitgliedsbeiträge anpassen (evtl. durch eine einmalige Abgabe i.H.v. z.B. €10,-/Mitgl. vermeidbar).



Risiken & Gewinne

✓ Gewinne

- Bridge wird als Sport und als Gemeinnützig anerkannt
- Sponsoren wollen in Bridge investieren
- Der Mitgliederzuwachs steigt
- DBV Merchandisingprodukte sind begehrt

✓ Vorteile für die Mitglieder

- Mehr finanzielle Unterstützung für Projekte z.B. Jugendarbeit, Aufbau Ost, Sport, Unterricht
- Senkung der Kosten für Meisterschaften/Bundesligen
- Senkung der Mitgliedsbeiträge