swisstennis

Präsentation und Protokoll NAG 2 – Strukturen

Projektteam NAG's Sept. 2016

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

Agenda Strukturen

swisstennis

1. Ablauf 3
2. Ziele / Rahmenbedingungen für den 10.09. 4 - 5
3. Ausgangslage 6
4. Umsetzung 7 – 9
5. **Protokoll** **10 - 14**
6. Wie weiter 15

1. Ablauf (geplant)

swisstennis

Wann	Was	Ziele	Wer	Bemerkungen
08.30 – 09.00	Eintreffen Teilnehmende		Alle	
09.00 – 09.15	- Begrüssung, Ziele, Ablauf - Allfällige Fragen zum 28.06.2016	Erklärung Ablauf, Administratives, etc.	MB/ alle	Folien
09.20 – 12.30	**Arbeiten im Team NAG 2 «Struktur»** • Gezielte Diskussion von konkreten Fragestellungen zum Thema «Strukturen»	- Konkrete Themen diskutiert/beantwortet - Grundsätzliche Einigkeit - Weiteres Vorgehen klar - Präsentationsbereit für andere Teams		
12.30 – 13.15	Business Lunch/Buffet			
13.20 – 15.00	**Drei Präsentationen der NAG's** - Gegenseitige Präsentation aktueller Stand der Arbeiten - Allfällige Diskussionen führen	- Alle auf gleichem Wissensstand - Weiteres Vorgehen klar		Inhaltliche Detaildiskussionen sind primär Aufgabe der Fachgruppen
15.00 – 15.30/ 16.00	- Zusammenfassung, Feedback - Wie weiter / Abschluss	Weiteres Vorgehen klar	MB/Alle	Inkl. 30 Min. Reserve

2. Ziele / Rahmenbedingungen

swisstennis

- Diskussion, Definition und Verabschiedung von diversen Themen/Parametern für
  - Eine langfristig optimale Zusammenarbeit zwischen C/C, RV's, ST
  - Eine klare Festlegung von Aufgaben/Kompetenzen/Verantwortlichkeiten zwischen C/C, RV's, ST
- Diskussion von möglichen Varianten von Strukturen (langfristige Betrachtung)
  - Innerhalb eines Regionalverbandes
  - Gesamtschweizerisch
- Mehrheit ist sich einig betreffend den erarbeiteten/diskutieren Inhalten der Themen der NAG 2 (Strukturen)
- Weiteres Vorgehen ist klar definiert (verbindlich)

→ **Führen von Grundsatzdiskussionen (es sollen KEINE konkreten Entscheide für allfällige sofortige Veränderungen bei den Strukturen erfolgen, mit Ausnahme Output NAG 1)**

2. Ziele / Rahmenbedingungen (2)

swisstennis

- Professionalisierung der Basis als klare Vorgabe/Ziel
  - Know – How
  - Ressourcen (personell, finanziell)
- Generell Grundsatzdiskussion zu verschiedenen Themen/Fragestellungen
- Offene Diskussion, ohne vorgefasste Meinungen von Bestehendem („grüne Wiese“)
- Die Bewertung der Struktur des Vorschlages der NAG 1 (Nachwuchsförderung) ist primär kein Bestandteil der Diskussionen der NAG2 (wird am Nachmittag diskutiert)
- **Erfolgsfaktoren einer „idealen Struktur“**
  - Klare Zuteilung von Aufgaben/Kompetenzen/Verantwortlichkeiten
  - Kurze Entscheidungswege
  - Flexibilität in der Organisation
  - Sachbezogene und KEINE personenbezogene Struktur
  - Genügend Ressourcen (Know-How, Finanzen, Manpower, Infrastruktur)

3. Ausgangslage Strukturen

swisstennis

Swiss Tennis Biel

Kundenbedürfnisse/Produkte/DL	Junioren	Marketing
▪ Evt. Anpassung best. Wettkampfangeb. ▪ Wettkampf-/Spielangebote für «Nicht-Lizenzierte» ▪ Anreize schaffen für Beitritt in Club ▪ Anreize schaffen «Lizenz Light» ▪ Mehr konkreter Direktsupport für C/C ▪ Breitensport Produkte/DL für unsere «drop-outs» auf allen Stufen definieren ▪ Ausbau reg. Infrastruktur (insb. Hallenpl.)	▪ Erhöhung Know-How der Trainer auf allen Stufen (insbes. regionale Ebene) ▪ Klare Unterscheidung zwischen Leistungs- und Spitzensport ▪ Verhinderung «drop-outs» auf allen Stufen ▪ Regionales Fördersystem (LS1/LS2) gesamtschweizerisch umzusetzen → Vereinheitlichung Nachwuchsförd. ▪ Leistungssport «zahlbar machen»	▪ Analyse/überdenken Lizenzarten ▪ Aktiver Verkauf von mehr «klassischen» Lizenzen ▪ Akquisition von Neumitgliedern (mehr Marketing-Fokus) ▪ Aktiver Verkauf «Lizenz Light»

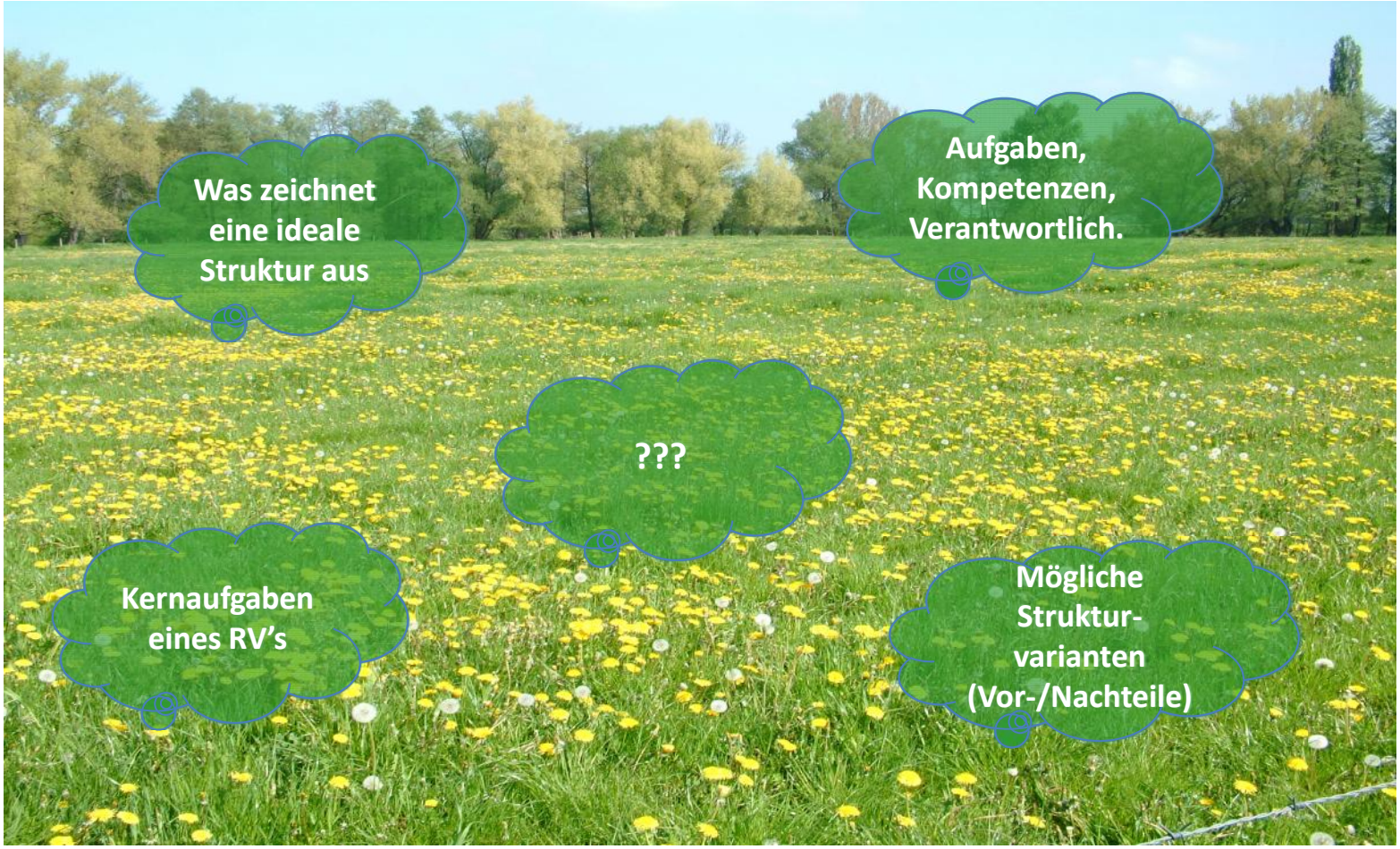
Strukturen

- Klare Festlegung / Beschrieb von Aufgaben, Kompetenzen, Verantwortlichkeiten zw. ST und RV's
- Erhöhung personelle/finanzielle Ressourcen und Know-How an Basis
- Nutzung Synergien zwischen RV's → «voneinander lernen»
- Evtl. mehr «projektorientiertes Arbeiten» zw. ST und RV's
- Verteilung der finanz. Mittel vermehrt über das «Leistungsprinzip»
- Anpassung der Strukturen

Professionalisierung Breitensport bzw. Basisarbeit

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

4. Umsetzung - Was wollen wir



4. Umsetzung - Was wollen wir (2)

swisstennis

2016 / 2017 / 2018 → **2018 / 2019 ff**

Kurz-/mittelfristige Betrachtung

- **Umsetzung Vereinheitlichung Nachwuchsförderung gemäss Output NAG 1 (vom 10.09.)**
  - Strategie/Konzept
  - Aufgaben/Kompetenzen/Verantwortlichkeiten
  - Strukturen (virtuelle Regionen)

- **Diskussion, Definieren von möglichen Themen/ Grundsätzen, wie:**
  - Kernaufgaben/Rolle RV's, Clubs/Center
  - Aufgaben/Kompetenzen/Verantwortlichkeiten zwischen ST, RV's, C/C
  - Weiteres Synergiepotential
  - etc.

  → **Diskussion am 10.09. (NAG 2)**

Langfristig Betrachtung

- «Erfahrungen» sammeln aus der Umsetzung der NAG 1 (Vereinheitlichung Nachwuchs-förderung)
- Die definierten Themen/Grundsätze (Rolle, Aufgaben/Kompetenzen, weiteres Synergie-potential, etc.) dienen als Basis für allfällige Anpassungen in der Zukunft

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

4. Umsetzung – Wie wollen wir vorgehen

swisstennis

Grundsatz: Strategie/Ziele - vor Prozess – vor Strukturen !

Rahmenbedingungen

Prozessziele aus NAG

- **Basis Professionalisieren**
  - Know-How
  - Ressourcen (personell, finanz.)
- **Nutzung Synergien auf allen Ebenen**

Erfolgreiche Strukturen:

- Klare Zuteilung von Aufgaben/ Kompetenzen/Verantwortlichk.
- Kurze Entscheidungswege
- Flexibilität
- Sachbezogen (Ziele, Inhalte, Abläufe), NICHT personenbezogen)
- Genügend Ressourcen

Themen / Fragestellungen

Konkrete Themen:

1. **Grundsätzliche Rolle/Ziele/ Aufgaben von ST, RV's, C/C**
2. **Welches sind die konkreten Aufgaben (pro Rolle, Ziel, etc.)**
3. **Was benötigen die RV's um Ihre Rollen optimal wahrnehmen zu können:**
   - Kompetenzen
   - Verantwortlichkeiten
   - Ressourcen (personell, finanz.)
   - Etc.
4. **Mögliche Synergien zwischen RV's**

5. «Ideale» Struktur eines RV's:

- Bereiche mit entsprechenden Aufgaben

6. RV – Struktur schweizweit

- Mögliche Strukturvarianten
- Kriterien für die Bewertung von Strukturvarianten (mit Priorisierung)
- Mögliche Bewertung von Varianten

5. Protokoll - Zusammenfassung

swisstennis

Übersicht Inhalte/Themen aus den Diskussionen der NAG 2:

- Zentrale Herausforderungen von RV‘s, C/C und ST
- Aufgaben/Kompetenzen von ST (inkl. PA‘s) und den RV‘s (auf der Basis der Herausforderungen)
- Mögliche Ideen/Massnahmen, bereits umgesetzte Massnahmen

Zusammenfassung / Quintessenzen aus den Diskussionen:

- Die Detailergebnisse aus den Diskussionen sind auf den folgenden Seiten festgehalten
- Einigkeit betreffend möglicher Veränderung der Rollen/Aufgaben der RV‘s
- Professionalisierung, resp. Teilprofessionalisierung der RV‘s wäre definitiv sinnvoll
- Vermehrte Zusammenarbeit, resp. Nutzung von Synergien zwischen RV‘s sinnvoll
- Mögliche Idealstruktur einer RV gibt es nicht, sehr abhängig von Grösse, aktuellen Strukturen/ Gegebenheiten, Ressourcen, etc.
- Auftrag an NAG 2:
  - Mögliche Veränderung der Rolle/Aufgaben von RV‘s
  - Prüfung einer sinnvollen Teilprofessionaliserung von RV‘s
  - „Ideale“ Verteilung von Aufgaben/Kompetenzen/Verantwortlichkeiten zwischen ST, RV‘s, C/C
    → Mögliche Idealstruktur eines RV‘s
    → Allfällige notwendige Strukturanpassungen bei ST

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

5. Protokoll – Zentrale Herausforderungen

swisstennis

Zentrale Herausforderungen RV's					Herausforderungen ST im Zusammenhang mit RV's
Nachwuchs	**Breitensport/ Tennis generell**	**Marketing/PR**	**Personell**	**Infrastruktur**	
• Förderung Reg.kader (Organisat., Finanzen, Know-How, Manpower) • Kids Tennis (Herausforderung gegenüber anderen Sportarten • Kids Tennis «breit verkaufen» → wie kommen wir an Kids • Kosten Nachwuchstennis (finanz.Mittel) • Interessenwahrung gegenüber Behörden (Finanzen, Platz) • Schule und Sport → Koordination • Drop outs (ab 14 Jahren und ff)	• Mehr spielen, Einbindung in Clubs/Center → formelle Struktur • Senioren 50 + (mittelalterliche aktiv zu spielen) • Promotion du Tennis / Parler de tennis • Reduzierte TN-Zahlen «regionale Turniere" • Koordination Turniertermine/-ausschreib. • Zu hohe Nenngelder • Generelle Kundenbindung in Clubs / Center • Interessenwahrung gegenüber Behörden (Finanzen, Platz) • Unterstützung durch öffentliche Hand • Kommunale Fördergelder • Lizenzmgmt C/C (RV als Dienstleister ??)	• Akquisition Mitglieder/ Vorstandsmitglieder • Akquisition Geld • Interessenwahrung gegenüber ST • Interessenskonflikte • Positionierung von Tennis generell (regional PR/medial, etc.) • Ansprüche Y-Generation (virtual Life) • Was wollen die Leute → Social media • Bedürfnisse Menschen Tennis zu spielen (kostenlos spielen ?) • Netzwerke auslooten, Loobying)	• Mediation zwischen Centerbesitzern • Mediation zwischen Trainern • Bindeglied zwischen Clubs und Center • Personelle Ressourcen • Ehrenamtlichkeit • Fehlende Profis an der Basis (nicht nur TrainerInnen)	• Koordination technische Infrastruktur • Halleninfrastruktur • Clubvorstände/ Ehrenamtlichkeit/Personalmangel	• Zum Teil unterschiedliche Handhabung zw. ST und RV's (wer macht was) • Keine „einheitliche schweizweite" Umsetzung (wo sinnvoll) • Giesskannenprinzip → Alle erhalten „gleich viel" (Bonus-/Malussystem, Performancesystem ?) • Mehr Lizenzen „verkaufen" • Ganzheitliche Umsetzung von Themen/ Projekten • Schnelle Umsetzung von Themen/Projekten • Generell Implementierung Projekte von ST an der Basis

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

5. Protokoll – Aufgaben/Verantwortlichkeiten

Themen	Rollen/Aufgabenschwerpunkte (auf Basis der Herausforderungen)		
	ST (mit PA's)	**RV's und C/C**	**Was können RV's tun und ST**
Spitzensport (National- und Nachwuchskader)	Swiss Tennis		
Leistungssport (Regionalkader)		• Nachwuchsförderung: Förderung Regionalkader (Organisation, Finanzen, Know-How, Manpower) • Kosten Nachwuchstennis (finanzielle Mittel) • Interessenwahrung gegenüber Behörden (Finanzen, Platz) • Schule und Sport → Koordination • Drop outs (ab 14 Jahren und ff)	**→ siehe Arbeitsgruppe NAG 1**
Breitensport Kids Tennis (5-10) **Breitensport Junioren (11-18)**		• Kids Tennis Herausforderung gegenüber anderen Sportarten • Kids Tennis «breit verkaufen» → wie kommen wir an die Kids • Kosten Nachwuchstennis (finanzielle Mittel) • Interessenwahrung gegenüber Behörden (Finanzen, Platz) • Drop outs (ab 14 Jahren und ff) • Schule und Sport → Koordination • Anzahl/Qualität der «Kids-Tennis Ausgebildeten» (ST)	<u>1.Mehr Kids zum «kids-Tennis holen</u> • Kids Tennis Tag an einem offiziellen Ort (Messe/ Shopping Center, etc.) → Problematik der Nachhaltigkei (nachfassen) • Projekt Schultennis in Genf (P. Veglio) <u>2. Mehr Kids-Tennis Ausbildung in den RV's</u> • Mandatierung RV's für Kids-Tennis Ausbildung (durch Swiss Tennis) • Prüfung der Dezentralisierung der Ausbildung in die RV's durch ST • Kids Tennis Spezialisten/Berater für C/C (ZH-Tennis, R. Vaissière) • Kids Tennis Tag an einem offiziellen Ort (Messe/ Shopping Center, etc.) → Problematik der Nachhaltigkeit

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

5. Protokoll – Aufgaben/Verantwortlichkeiten (2)

swisstennis

Themen	Rollen/Aufgabenschwerpunkte (auf Basis der Herausforderungen)		
	ST (mit PA's)	RV's und C/C	Was können RV's tun und ST
Breitensport Erwachsene (18-50) Breiten-sport 50+		• Breitensport generell: Mehr spielen, einbinden in Clubs → formelle Strukturen (Clubmitglieder-gewinnung und – erhaltung) • Breitensport Senioren/50 + (aktiver spielen) • Interessenwahrung gegenüber Behörden (Finanzen, Platz)	• RV's vermehrt als Dienstleiter für Clubs/ Center • RV's mit neuer Rolle (Veränderung der Themen-schwerpunkte) • RV's nutzen RV-übergreifende Synergien
Interclub / Junioren IC	Swiss Tennis		
Turnierwesen Spitzen-sport (inklusiv Junioren-turniere)	Lead Swiss Tennis		
Turnierwesen Leistungs-sport (inkl. Juniorent.)		Lead RV's und C/C	
Turnierwesen Breiten-sport (inkl. Jun.turniere)	Swiss Tennis Turniere	• Koordination Turniertermine/-ausschreibungen • Zu hohe Nenngelder • Reduzierte TN-Zahlen «regionale Turniere	
Marketing: - Mitgliedergewinnung - Mitgliederbindung - Drop outs - Kommunikation - Aktivierung Clubleben		• Promotion du tennis/parler du tennis • Akquisition Clubmitglieder/Vorstandsmitglieder • Akquisition von Geld und person. Ressourcen • Unterstützung öffentliche Hand (Fördergelder) • Netzwerke auslooten, Lobbying • Interessenwahrung gegenüber ST/Interessenkonflikte • Positionierung von Tennis regional (PR/medial) • Ansprüche Y-Generation (virtual Life) • Was wollen die Leute → Social media • Was sind Bedürfnisse (kostenlos Tennis spielen?) • Generelle Kundenbindung in den Clubs / Center • Dienstleister gegenübe C/C → Veränderung Rolle ? • Kommunikation/Rückmeldungen an ST • Generelle Club-/Centerbetreuung (Unterstützung ST)	<u>1.Professionaliserung Clubs/Center:</u> • Kids Tennis Tag an einem offiziellen Ort (Messe/ Shopping Center, etc.) → Problematik der Nachhaltigkei (nachfassen) • Projekt Schultennis in Genf (P. Veglio) • Masterarbeit „Erwartungen Basis" (Tennis Zentralschweiz: F. Jarray) • Admin. Unterstützung der C/C durch RV's, Out-sourcing admin. Aufgaben • RV mit eigener App (ZH-Tennis, F. Heidelberger) • RV's mit eigenen Gesch.stellen (ZH-See Linth, ZH-Tennis, RV's als Dienstleister) → Supervision Profis durch Ehrenamtliche → **Siehe auch NAG 3**

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

5. Protokoll – Aufgaben/Verantwortlichkeiten (3)

swisstennis

Themen	Rollen/Aufgabenschwerpunkte		
	ST (mit PA's	RV's / C + C	Was können RV's tun
Infrastruktur „Hallen"		• Koordination technische Infrastruktur • Halleninfrastruktur • Clubvorstände/Ehrenamtlichkeit/Personalmangel • Veränderung Rolle von RV's → mögliche Anpassung von Aufgaben/Kompetenzen/Verantwortlichkeiten und Strukturen	
Swiss Tennis: Schnittstellen/Koordination	• Zum Teil unterschiedliche Handhabung zwischen ST und RV's (wer macht was) • Keine „einheitliche» schweizweite Umsetzung (wo sinnvoll) • Giesskannenprinzip → alle erhalten «gleich viel» (Bonus-/Malus-/Perfor-mancesystem) • Mehr Lizenzen «verkaufen» • Ganzheitliche/schnelle Umsetzung von Themen/ Projekten • Info von ST an Basis → Kommunikation • Feedback von RV's • Club-/Centerbetreuung (Unterstützung ST)		
Personell		• Mediation zwischen Centerbesitzern • Mediation zw. Trainerpersönlichkeiten • Bindeglied zw. Clubs und Center • Ehrenamtlichkeit/person. Kapazitäten	
Behörden / öffentliche Hand		• Interessenwahrung gegenüber Behörden (Finanzen, Platz) • Unterstützung öffentliche Hand (Fördergelder) • Netzwerke ausloten, Lobbying	

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND

6. Wie weiter

swisstennis

Pendenz	Wer	Termin
Diskussion Thema am 10.09.	Gruppe NAG2	10.09.2016
Erstellung/Versand Protokoll an alle NAG-Teilnehmenden	P'Team	Bis 23.09.
Inputs NAG Teilnehmende zum Protokoll	NAG Mitglieder	Bis 03.10.
Weiterbearbeitung Thema mit einem Teil der NAG 2	Gruppe NAG2	Oktober 16
Weiteres Vorgehen gemäss Output aus NAG 2	P'Team/NAG2	Ab Nov. 16

Leading Sponsor
cornercard
Sponsors
GENERALI HONDA SWICA
Official Watch
RADO SWITZERLAND