

Sport mit Wohlfühlfaktor, flexibel und komfortabel

Sportvereinszentren sind eine Reaktion auf den gesellschaftlichen Wandel

Die Gesellschaft verändert sich. Weil die Bevölkerung immer älter wird, die Arbeitswelt flexibler und die Interessen der Menschen vielschichtiger, wandeln sich auch die Anforderungen an den Sport. Darauf müssen die Vereine reagieren. Denn es reicht heutzutage nicht mehr, den Mitgliedern einen Sportplatz und eine altbackene Halle zur Verfügung zu stellen. Ein zentraler Ansatz, mit dem der Sport diesem Wandel seit einigen Jahren begegnet, sind die Sportvereinszentren (SVZ).

Vereine bieten nach diesem Konzept nicht mehr nur Sportveranstaltungen und Trainingseinheiten an. Vielmehr sollen sie sich zu sozialen Begegnungsstätten mit einem hohen Wohlfühlfaktor wandeln. Wichtig ist dabei die Flexibilität. Denn verschiedenen Alters- und Interessengruppen müssen unterschiedliche Angebote gemacht werden. Typisch hierbei ist die Verzahnung von Trainingsorten, Gymnastikhallen und weiteren öffentlichen Bereichen.

Variables System mit Bausteinen

Elementarer Bestandteil ist ein Fitnessstudio unterschiedlicher Größe, mit dem Mitglieder an den Verein gebunden werden können, die ansonsten zu privaten, kommerziellen Betreibern gehen würden. Das erhöht auch die Einnahmen des Klubs. Aber auch eine Be-



FitKom in Besigheim: Während die Jungen toben, können die Eltern „plaudern“.

Für die MTG Wangen war die Sportinsel eine lohnende Investition.

Foto: Thomas Müller



wegungslandschaft, eine Beach-Anlage, ein Schwimmbad, eine BMX-Bahn oder eine Kletterwand können dazugehören.

Da besonders ältere Leute in den Vereinen Kontakte und Geselligkeit suchen, sind auch attraktive gastronomische Räume wichtig. Erst im Fitnessstudio trainieren, dann in die Sauna gehen, sich massieren lassen und zum Abschluss mit anderen Mitgliedern etwas essen – so könnte ein Abend oder ein Nachmittag in „meinem“ SVZ aussehen.

Ein Beispiel, wie das funktionieren kann, ist die Spvgg. Besigheim. Die Sportvereinigung eröffnete 2004 das 2,5 Millionen Euro teure Fitness- und Wellness-Center „FitKom“. Schon der Name verrät, dass es auf den 1700 Quadratmetern nicht nur um Fitness, sondern auch um Kommunikation geht. Viele kennen die Kombination von Wellness und Fitness aus speziellen Urlaubshotels. Davon hält „FitKom“-Leiter Torsten Fischer allerdings nicht viel. „Gewiss, du hast dort einen netten Wellness-Bereich. Wenn man's boshaft sagt, dann ist man im Hotel drei oder mehr Tage ‚eingesperrt‘. Man wird von Leuten ‚verwöhnt‘, die man nicht kennt. Und teuer ist es obendrein.“

Bei der Spvgg. Besigheim sei das jedoch ganz anders. Dort könnten Sportinteressierte im Prinzip kom-

men und gehen, wann sie wollen – und das zu niedrigeren Preisen. „Und dann ist der Kommunikationseffekt nicht zu vergessen“, erklärt Fischer. „Mütter treffen sich hier im Bistro, die Kleinen sind in der Halle, viele kennen sich. Und es ist bezahlbar. Zudem ist bei diesem Angebot die Qualität im Sportverein sehr hoch angesiedelt, auch beim Personal.“

Vereinszentren ziehen Mitglieder an

Außerdem glaubt Fischer, solche Einrichtungen seien ein gutes Mittel gegen den Mitgliederschwund. „Mitgliederabwanderung lässt sich aber auch schon stoppen durch ein breiteres Angebot, insbesondere im Jugend- und Freizeitbereich. Hätten die Vereine vor 25 Jahren den Trend nicht verschlafen und den kommerziellen Anbietern das Feld überlassen, hätten sie heute kaum Probleme mit Mitgliederzahlen.“

Der Sport hat seine frühere Ignoranz mittlerweile korrigiert – und das SVZ-Konzept etabliert. Der WLSB fördert interessierte Vereine mit kostenlosen Dienstleistungen in Form einer Sportstättenanalyse sowie Beratung und Planung. Und die Förderung aus dem Topf für den Sportstättenbau gibt es ohnehin.

Matthias Jung