



unsere Identifikationsfigur seit 2015



unser Gründungslogo unser grafikfähiges Logo ab 2016



TCA - Konzept 2008	TCA - Konzept 2017 Stand: Mai 2017
<p>Präambel Beschreibung der Ist-Situation (650.000 € Schulden), der aktuellen existentiellen Bedrohung (Insolvenz und Auflösung des Vereins) und der Lösungsmöglichkeiten (z.B. Verkauf Grund und Boden, Privatinvestor etc.)</p>	<p>Durch die Übernahme der TCA-Anlage durch die Gemeinde Henstedt-Ulzburg ist die Sportanlagen-Situation für alle Vereine gleich. Wie auch der SVHU entrichtet der TCA eine Nutzungsgebühr an die Gemeinde. Mit dieser Gebühr wird gleichzeitig auch ein Restdarlehen in Höhe von 130TSDE getilgt. Dieses Restdarlehen resultiert zu rund 70% aus der Sanierung der Hallen-Giebel (2010)</p> <p>Viele weitere Informationen sind nachlesbar im „Situationsbericht 2017“, der auf der TCA-Homepage unter =>Vorstand=>Dokumente zu finden ist.</p>
<p>Die miteinander verzahnten Ziele dieses TCA - Konzepts 2008 sind :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Erhöhung der Mitgliederzahl auf 300/350 aktive Mitglieder in den nächsten Jahren - Optimierung der finanziellen und damit auch strategischen Situation des TCA in verschiedener Hinsicht - Verstärkte Einbindung in die TGAHU und im zweiten Schritt in den SV Henstedt-Ulzburg - Optimierung des Vereinsmanagements <p>Seite 1 von 12</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Mitgliederzahl am 31.5.2017: 304. Der erste Zielschritt (300 Mitglieder) von 2008 ist erreicht. - Die Optimierung ist kontinuierlich erfolgt. Finanziell hat der TCA keine Probleme obwohl seit 2010 mit enormem finanziellen Aufwand notwendige Investitionen und Altlasten erledigt worden sind. Ebenso sind Investitionen in die Zukunft getätigt worden. - Die TGAHU existiert nicht mehr. - Die Einbindung in den SVHU ist kein primäres Ziel. 2015 Diskussion in der Gemeinde zur Sportstättenplanung. Ergebnis: Die Tennisanlage an der Wilstedter Str. ist die kommunale Tennisanlage. Die Gemeinde beabsichtigt, zukünftig nur noch eine Tennisanlage in Henstedt-Ulzburg zu finanzieren. Der TCA und der SVHU waren deshalb 2015 im Gespräch. Der von den beiden Vorständen beschlossene „Zusammenschluss“ ist von der SVHU-

	<p>Tennisabteilung verhindert worden.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Das Vereinsmanagement ist wesentlich intensiviert worden. Details ergeben sich aus den nachstehenden Themen.
<p>1. Wirtschaftliche Genesung (Schuldenabbau) 2. Zukunftsstrategie, u.a. a) Erhalt des "Markenzeichens" Tennisclub Alsterquelle b) Ausbau des Breitensports (Ziel: 300-350 aktive Mitglieder) c) Erhalt des Leistungssports d) zukunftsweisendes Finanzkonzept (insb. Steigerung der Einnahmen) e) stärkere Einbindung in TGAHU/SV-HU u.v.m. 3. Optimierung des Vereinsmanagement</p>	<p>Zu 1.: TCA steht finanziell gut da</p> <p>Zu 2 a, b und d: unverändert</p> <p>Zu 2 c: primär Breitensport; Mannschaften spielen aber auch in der Regional-, Nord- und Landesliga</p> <p>Zu 2 e: kein aktuelles Ziel mehr</p> <p>Zu 3.: unverändert. Vieles ist realisiert. Verbessern ist ein „Dauerauftrag“</p>
<p>Die zur Realisierung dieser Ziele erforderlichen Maßnahmen haben wir zur Zeit folgenden Aufgabenbereichen bzw. Säulen zugeordnet :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mitgliederpflege 2. Mitgliederwerbung 3. Dienstleistungsinitiative für Familien, Breitensportler 4. Intensivierung des Trainingsangebotes für alle Spielstärken 5. Forderungsverzicht der Sparkasse Südholstein 6. Verkauf von Grund und Boden an die Gemeinde H-U(oder alternative Lösungen: u.a. privater Investor, gewerblicher Investor ...) 7. Hallenauslastung/Hallenbelegung/ 8. Spenden/Gönner/ 9. Sponsoring Erschließung neuer Einnahmequellen (z.B. auf einem Platzes Immobilie errichten für Fitness u.a.) 10. Öffentlichkeitsarbeit 11. Vereinsmanagement 12. Analyse der Gründe für die zurückliegende Schuldenanhäufung 	<p>Die Punkte 1,2, 3, 4 und 8-11 sind unveränderte Ziele, an denen stetig weiter gearbeitet wird. Vieles ist realisiert. Verbessern ist ein „Dauerauftrag“</p> <p>Die Punkte 5, 6 und 12 sind gegenstandslos geworden durch die Übernahme der TCA-Anlage durch die Gemeinde Henstedt-Ulzburg in 2009</p> <p>Zu 7.: Die Hallenauslastung ist auf über 60% angestiegen; die Einnahmen sind entsprechend gestiegen: Kosten sind reduziert.</p> <p>Zu 12.: überholt</p>

<ul style="list-style-type: none"> a. Verlauf der Einnahmen, Ausgaben, b. Mitgliederzahlen während der letzten 5 Jahre c. detaillierte Analyse der Einnahmen und Ausgaben 2007 <p>13. Finanzplan für Zukunft (kurz-, mittel- u. langfristig)</p> <p>14. Einbindung möglichst vieler Mitglieder bzw. TCA-Sympathisanten in Sanierung des Vereins</p> <p>15. baldige außerordentliche Mitgliederversammlung mit 3 Zielen:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Brainstorming zu möglichen Optionen b. Mobilisierung von Unterstützung c. Signal: Es geht aufwärts 	<p>Zu 13.: ist realisiert. Steht auch in Verbindung mit Investitionsplanungen und Vorhaben</p> <p>Zu 14.: Ziel besteht weiterhin, jedoch nicht mehr zum Thema „Sanierung“. Der enorm gestiegene Anteil der Mitglieder, die ihren Arbeitseinsatz leisten, sowie viele sich einbringende Fachleute tragen dazu bei.</p> <p>Zu 15.: keine außerordentliche Mitgliederversammlung notwendig</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Brainstorming zZt. nicht erforderlich. Einbindung der Mitglieder erfolgt durch regelmäßige Kommunikation. b. Unterstützer sind aktiv; könnten zusätzlich weitere sein. Arbeitseinsatzaktionen sind auch eine Art der Mobilisierung von Unterstützung und Brainstorming <p>c. Es geht aufwärts!!!</p>
<p>Parallel mit Darstellung und Entwicklung dieser Maßnahmen muss stets eine genaue Status quo - Analyse erfolgen. Hier kann es z.B. um folgende Fragen gehen.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Wie ist es jetzt und ist es so in Ordnung? b. Warum ist es jetzt so? c. Was wurde getan bzw. nicht getan? d. Was war in diesem Punkt denn geplant? <p>Eine solche, genaue Status quo - Analyse ist die Basis für jedes weitere Vorgehen!</p>	<p>Eine derartige Hinterfragung und Analyse ist auch heute und in der Zukunft regelmäßig sehr sinnvoll, um die aktuelle TCA-Situation noch zu verbessern. Und das in jeglichem Themenbereich.</p> <p>Eine solche Analyse soll 2017/2018 neu erstellt werden.</p>
<p>Ausführungen zu den einzelnen Punkten</p>	
<p>1. Mitgliederpflege:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Unsere Mitglieder bedeuten Fundament und Existenzgrundlage. 	

<ul style="list-style-type: none"> b. Wir unterscheiden Spitzensport und Breitensport bei unseren Überlegungen. c. Der Spitzensport hat sich, auch organisatorisch, schon in die TGAHU verlagert. d. Für den Breitensport konnte mit Christoph Callies (ausgebildeter Sportlehrer) ein neues Vorstandsmitglied gewonnen werden. e. Die Mitgliedermigration muss reduziert oder gar verhindert werden: <ul style="list-style-type: none"> a. Daher wurden die Jahresbeiträge bei FCU, MTVH und TCA unter Beachtung der jeweiligen Vertragsbedingungen harmonisiert. b. Die Bildung des SV Henstedt-Ulzburg bietet in der jetzigen Situation für den TCA für die Zukunft gute Perspektiven, kurzfristig aber die Gefahr, dass noch mehr Mitglieder in den SVHU abwandern. Deshalb müssen schnell Zukunftsperspektiven aufgezeigt werden. f. Die Mitglieder müssen schnell Klarheit über die Zukunft haben. Gerüchte über Insolvenz, Zahlungsschwierigkeiten usw. belasten die wirtschaftliche Situation. g. Eine schnelle Lösung ist zudem wichtig, um dringend notwendige Maßnahmen zur Substanzerhaltung in der Tennishalle einzuleiten. h. Es soll eine stets aktuelle Mitgliederdatenbank (Db) erstellt und gepflegt werden, die neben allen Kontaktdaten auch Infos wie Geburtstag (mit Erinnerung für evtl. Geburtstagsgrüße), Spielstärke, bevorzugte Spielzeiten, usw. enthält. i. Diese Db und das Einpflegen der aktuellen Daten ist Grundlage für den gesamten und vollständigen Informationsfluss und eine effektive Arbeit im Verein. j. Diese Db erleichtert auch Maßnahmen <ul style="list-style-type: none"> a. wie regelmäßige Infos via Newsletter, b. Einladungen, c. allgemeine Kontakte d. und die Einrichtung einer Spielerbörse. 	<p>Zu b.: Das Thema Spitzensport ist sekundäre Zielsetzung. Im Vordergrund steht der Breitensport.</p> <p>Zu c.: Die TGAHU existiert nicht mehr.</p> <p>Zu e.: Der Mitgliederbestand ist gegenüber 2010 um 44% gestiegen. Austrittsgründe sind plausibel und vom TCA nicht beeinflussbar.</p> <p>Zu e. a.: Der TCA-Beitrag ist wesentlich niedriger.</p> <p>Zu e.b.: Diese Aussage ist gegenstandslos geworden. Der SVHU hat drei Mal seit 2011 Zusammenarbeitsgespräche aus verschiedenen Gründen abgelehnt, abgebrochen oder Ergebnisse widerrufen.</p> <p>Zu f.: Die Gerüchte über Insolvenz sind zwar gegenstandslos aber immer wiederkehrend. Der TCA hat keine offenen Rechnungen und auch keine Zahlungsschwierigkeiten. Vielmehr sind in den letzten Jahren erhebliche Investitionen gemacht worden.</p> <p>Zu g.: Giebelseiten sind saniert. Umstellung der Hallenbeleuchtung auf LED ist in 2015 erledigt. Dachsanierung und Heizungserneuerung wird für 2018 aktuell zusammen mit der Gemeindeverwaltung bearbeitet.</p> <p>Zu h. – n: ist alles realisiert. Siehe auch zu Abschn. 11 „Vereinsmanagement“ - Berichtswesen -. Kann bei entsprechender aktiver Mitwirkung von Mitgliedern intensiviert werden. Daran ist zu arbeiten. Vieles ist realisiert. Verbessern ist ein „Dauerauftrag“</p>
--	---

<p>k. Evtl. sollte über diese db auch zumindest die FiBu betreffs Debitoren und OP abgewickelt werden.</p> <p>l. Es sollte eine Hotline oder Sportline, also ein Kummerkasten mit Kontaktmöglichkeiten über Tel. oder Mail eingerichtet werden, um bei Problemen einem oftmals tagelangen Ärger sofort begegnen zu können.</p> <p>m. Besonders auch Mitglieder evtl. geringer Spielstärke und Anwesenheit beim TCA sollten regelmäßig über Ihr Befinden befragt werden und direkt Angebote für die Teilnahme an z.B. Grillfeiern, Turnieren, allg. Vereinsfeiern (Tombola ?), Ausfahrten oder anderen Events erhalten.</p> <p>n. Im Zuge eines „Benchmarking“ (möglichst Formulierungen, die alle Mitgliedern geläufig sind) wollen wir Ex - Mitglieder über die Gründe Ihres Austritts bzw. Vereinswechsels befragen und deren Meinung zu deren jetziger Situation erfahren, um Fehler im Umgang mit unseren Mitgliedern mittels dieser Informationen beseitigen zu können.</p> <p>zu ergänzen Wer ist verantwortlich? Priorisierung der Maßnahmen: Zeitplan:</p>	<p>Zu l: Der gesamte Vorstand ist über eine gemeinsame Mail-Adresse erreichbar. Jedes einzelne Vo-Mitglied ist mit Kommunikationsdaten auf der Homepage zu finden. Außerdem sind etliche Vo-Mitglieder sehr regelmäßig auf der Anlage.</p> <p>Zu m: Spielerbörse war über die Homepage online im Angebot. Nichtverabredungstag (einfach kommen und spielen) war angeboten. Beides wurde intensiv kommuniziert; aber sehr wenig genutzt.</p> <p>Zu n: Austrittsgründe werden immer erfragt; daraus waren keine Konsequenzen zu ziehen.</p> <p>Weitere Informationen: siehe Abschnitt 11 „Vereinsmanagement“</p>
<p>2. Mitgliederwerbung:</p> <p>a. Die Harmonisierung der Jahresbeiträge, s.o., erleichtert auch Werbung neuer Mitglieder - diese wieder verbessern auch die Hallenauslastung.</p> <p>b. Unsere Halle erlaubt Tennis unter ATP-Bedingungen - auch ein Argument.</p> <p>c. Wir denken auch z.B an</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Rabattvereinbarungen mit Fitness-Studios oder Shops 2. und Einladungen zu Events wie z.B. Family Tennis Day, Schnuppertennispaket, 3. Trainerstunden, 	<p>Die Ursachen für den Mitgliederrückgang der Tennisvereine, wie z.B. Individualisierung der Menschen, Wertewandel unserer Gesellschaft, veränderte Schulpolitik, demografische Entwicklung oder die zunehmende Konkurrenz vor Ort können wir nicht ändern, aber unsere Reaktion auf diese Herausforderungen schon.</p> <p>Welche Zielgruppen sind für uns wichtig, und wie gewinnen wir sie?</p> <p>Wer ist der größte Konkurrent unseres Vereins?</p>

<p>4. Nachtturnier mit Bewirtung, 5. Grillfeier usw.</p> <p>d. Um unschlüssigen und/oder unsichereren Interessenten die Entscheidung für den TCA zu erleichtern, kann man überdies Patenschaften und einen Spiele-Koordinator für den Start ins TCA - Vereinsleben anbieten.</p> <p>e. Weitere Möglichkeiten werden wir gemeinsam entwickeln.</p> <p>f. Die Werbung soll u.a.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. über die neu gestaltete TCA-Homepage, 2. Flyer, 3. Plakate, 4. Mailings, 5. Emails, 6. direkte Ansprache z.B. auch in Schulen und 7. Lokalzeitungen erfolgen. <p>zu ergänzen Wer ist verantwortlich? Priorisierung der Maßnahmen: Zeitplan:</p>	<p>Welche Lösungen gibt es, um gegenüber Konkurrenten zu bestehen und neue Mitglieder zu gewinnen?</p> <p>Zu 2. a – f: Ist alles Dauerthema. Könnte/müsste intensiviert werden.</p> <p>Zu 2. a.: Ein einzelner Erwachsener (ausschl. Tennisspieler) zahlt gegenüber dem SVHU-Beitrag ca. 100€ weniger pro Jahr. Dass hat aber zu keinem besonders auffälligen Wechselverhalten geführt. Andererseits erhebt der TC Ellerau seit Jahren eine Aufnahmegebühr von mehreren 100€; hat aber einen enormen Mitgliederzulauf.</p> <p>Zu 2. f.: siehe Zu Abschnitt 10 „Öffentlichkeitsarbeit“</p>
<p>9. Sponsoring: hierzu hat schon vor Jahren ein umfangreiches Konzept ausgearbeitet, das bei unseren Überlegungen beachtet werden sollte. Auch hatte hier zum „Cup Alsterquelle 2005“ Unterlagen ausgearbeitet. Diese Konzepte haben zur Basis das Angebot abgestufter „Sponsorenpakete“.</p>	<p>Das ist und bleibt ein richtiges und wichtiges Betätigungsfeld</p>
<p>Sponsorpartner ausschließlich für den TCA/und damit die Anlage zu gewinnen/ wird in Zukunft kaum noch möglich sein. Partner für zukünftige Vereinbarungen dürfte vielmehr die TGAHU sein. Das</p>	<p>TGAHU ist kein Thema mehr</p> <p>Unser Sponsorenangebot 1. Überzeugende Leistungen:</p>

<p>enthebt den TCA und seine Verantwortlichen nicht von der Aufgabe, verstärkt Akquise bei Wirtschaftsunternehmen zu betreiben. ?</p> <p>Dies sollte noch einmal durchdacht werden. Für Sponsoren ist u.a. der Bekanntheitsgrad und auch der Name wichtig. Der Name des Tennisclub Alsterquelle scheint mir für einen Sponsor möglicherweise sogar attraktiver als die schreckliche Buchstabenkombination TGAHU.</p> <p>Wir wollen möglichen Sponsoren mehrere, abgestufte Pakete verkaufen mit Extras wie z.B.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sponsorencup, 2. fest gebuchten Stunden für Mitarbeiter, 3. Nachtturnier mit Party, 4. Bandenwerbung, evtl. mit der TGAHU, 5. Berichterstattung in Lokalzeitungen, 6. Rabattvereinbarungen 7. weitere Möglichkeiten werden wir erörtern. <p>Für den Erfolg dieses Vorhabens sollten Verkaufsunterlagen („Salesfolder“) erstellt werden, welche die Profile der TGAHU aufbereiten und klarstellen, um Interessenten den Nutzen eines Sponsorings darstellen zu können.</p> <p>zu ergänzen Wer ist verantwortlich? Priorisierung der Maßnahmen: Zeitplan:</p>	<p>Ziel unserer auf Partnerschaften ausgerichteten Arbeit ist es, Leistung und Gegenleistung in einem ausgewogenen Verhältnis zu definieren. Deshalb haben wir Leistungspakete mit klar formulierten Werberechten zusammengestellt.</p> <p>Jedem Unternehmen kann so ein maßgeschneidertes Angebot unterbreitet werden. Ob als Partner oder Sponsor, wir bieten Ihnen differenzierte Möglichkeiten für eine erfolgreiche Unternehmenskommunikation.</p> <p>2. Überzeugendes Konzept: Unser Konzept zielt auf eine intensive Verbindung der Sportart und der gesamten „Community“ Tennis mit Ihrem Markennamen, Ihren Produkten und Ihren Zielgruppen ab. Sie haben die Wahl, wie Sie sich als Partner oder Sponsor beim TC Alsterquelle und vor allem für die erfolgreichen Regionalliga-/Nordliga-Mannschaften engagieren möchten.</p> <p>3. Überzeugende Perspektiven:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Steigerung des Bekanntheitsgrades Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte - Positive Imagepflege beziehungsweise positiver Imagetransfer - Demonstration gesellschaftlicher Verantwortung - Kontaktpflege - Mitarbeitermotivation - Werbung vor Ort und in Medien jeder Art <p>Ihre Werbemöglichkeiten</p> <p>1. Werbung auf der Anlage:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presenter Deutsche Meisterschaften - Namensgeber Außenplatz <p>2. Werbung auf den Außenplätzen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kopfbanden - Seitenbanden - Spielerbänke - Werbung im Netz <p>3. Logo-Werbung:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Veranstaltungsplakate - TCA-Homepage - TCA-Newsletter ... und vieles mehr!
<p>10. Öffentlichkeitsarbeit Dieses ist die Information, Darstellung, Imagepflege der TGAHU im</p>	<p>Das ist und bleibt ein richtiges und wichtiges Betätigungsfeld</p>

<p>Außenverhältnis zu Zielgruppen in jeder Hinsicht, öffentlichen Einrichtungen, Sponsoren u.a.</p> <p>PR richtet sich aber auch an Mitglieder und pot. neue Mitglieder zwecks Stärkung bzw. Entwicklung der Identifikation mit der TGAHU.</p> <p>Geht es uns und den Mitgliedern um TCA oder um TGAHU? Womit sollen sich die Mitglieder identifizieren? In der Überschrift heißt es TCA-Konzept</p> <p>Durch Mitglieder mit bestem Draht zur Presse und der Arbeit unseres Pressewarts sowie anderer Mitstreiter liegen wir in dieser Hinsicht schon gut im Rennen.</p> <p>Wir sollten diese Position ausbauen.</p> <p>Auch über die TCA-Homepage, Events, Aktionen usw. wie unter „Sponsoring“ genannt, kann man die PR ausbauen; vorab sollte das TCA - Konzept 2008 umgesetzt werden.</p> <p>Weitere Gedanken und Ideen zur PR werden folgen.</p>	<p>TGAHU existiert nicht mehr</p> <p>Die TCA-Homepage ist sehr informativ und überwiegend sehr aktuell.</p> <p>Per Newsletter werden rund 150 Empfänger erreicht, die nicht TCA-Mitglied sind.</p> <p>Die Mitglieder identifizieren sich immer intensiver mit dem TCA. Die Anzahl der Mitglieder, die den jährlichen Arbeitseinsatz leisten, hat sich vervielfacht. Arbeitseinsatz wird als Event betrachtet.</p> <p>Zu Veranstaltungen der Gastronomie kommen sehr viele Nicht-TCA-Mitglieder.</p> <p>Die Presse wird regelmäßig mit Berichten und Informationen versorgt.</p> <p>Zusammenarbeit mit verschiedenen Schulen und Kindergärten besteht.</p> <p>Schnupperkurse werden durchgeführt.</p> <p>Intensivierte Kontakte zum KTV-SePi und Bezirk-West sowie Tennisverband S-H.</p>
<p>11. Vereinsmanagement</p> <p>Es geht um die Optimierung der internen Abläufe des Vereins und berührt daher alle Bereiche und viele Detailfragen.</p> <p>Nach diversen Gesprächen im Verein gibt es folgende Kernpunkte zu benennen.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Der Informationsfluss sollte besser und stets aktuell laufen - in alle Richtungen. 2. Info der Mitglieder per mail oder Brief oder beides oder jeweils individuell? 3. Die FiBu betreffs Debitoren und OP muss optimiert werden. 4. Der TCA kann z.B. nicht über viele Monate die Beitragsrechnungen oder Hallenabrechnungen finanzieren - das 	<p>Das ist alles sehr gut geregelt. Verändern und verbessern kann man immer.</p> <p>Wir haben für den Vorstand ein umfassendes Berichtswesen geschaffen:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mitgliederliste mit Detailinformationen wird monatlich, mit gekennzeichneten Veränderungen, als zusammenfassende Übersicht allen Vo-Mitgliedern zur Verfügung gestellt. - Darstellung der Altersstruktur als Diagramm - Umfassende Vereinsverwaltung, die auch sämtliche Buchhaltungsdaten beinhaltet - Haushaltsplan; beinhaltet detaillierte Plan- und Ist- Daten sowie

<p>belastet die Liquidität und bedeutet Zinskosten.</p> <p>5. Und eine gute OP-Verwaltung reduziert Zahlungsziele und Zahlungsausfälle.</p> <p>6. Die Aufgabenverteilung im Verein sollte überdacht und korrigiert werden, um Überlastungen und / oder Fehlbelastungen zu vermeiden. Hierzu müssen die verschiedenen Aufgabenfelder und Kompetenzen klar definiert und „Grauzonen“ beseitigt werden.</p> <p>a. Wer eine Aufgabe übernimmt, erwartet</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Arbeitsanweisungen, ii. Zielvorgaben, iii. Zeithorizonte und iv. Begleitung seiner Arbeit sowie v. Hilfestellung bei Problemen. <p>b. Wer eine Aufgabe oder ein Amt übernehmen möchte, muss für sich entscheiden, ob er dieser Aufgabe oder dem Amt gewachsen sein wird. Dafür bedarf es konkreter Entscheidungskriterien, die durch die Verantwortlichen aufgezeigt werden müssen. Nur über diesen Weg werden wir jedoch motivierte Mitstreiter finden</p>	<p>daraus resultierende Einnahme- und Ausgabeströmen. Auswertung nach unterschiedlichen Kategorien mit Zuordnung welche Kosten entstehen für die Außenanlage, die Halle, die Verwaltung bzw. für die Gastronomie</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ölverbrauch und Kosten: wird seit 2008 detailliert erfasst und ausgewertet - Hallenbericht; detaillierte Erfassung und Auswertung der genutzten Hallenstunden nach Wochentagen und Zeiten seit 2011. Info erhält die Gemeinde. - Terminplaner mit zur Zeit rund 650 Haupt- und Vorlaufaktivitäten - Beitragsvergleich zu Nachbarvereinen - Hallenpreisvergleich zu Nachbarvereinen - Statusbericht; regelmäßige Fortschreibung/Aktualisierung - Platzaufbereitungskosten; Jahresvergleich - Arbeiten auf der Anlage: detaillierter Plan darüber was wann von wem zu welchen Terminen und mit welchem Zeitaufwand zu erledigen ist. Der Plan ist gleichzeitig die Basis des Vertrages mit dem externen Dienstleister <p>Zu</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. in die Mailkommunikation werden grds. alle Vo-Mitglieder eingebunden 2. Newsletter mehrfach im Jahr (nahezu monatlich) 3. Siehe oben zum Berichtswesen 4. Siehe oben zum Berichtswesen 5. Siehe oben zum Berichtswesen 6. Geschäftsverteilungsplan ist erstellt und auf der Homepage veröffentlicht. <ul style="list-style-type: none"> • Aktuell wird der Sportwart von einem vierköpfigen Unterstützerteam begleitet. • Einzelne Mitglieder initiieren Aktivitäten und führen sie auch durch. • Der Jugendwart wird bei den Jugendcamps und den
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> • Clubmeisterschaften von einigen Eltern unterstützt. • Auch die Homepage wird intensiv von einem Mitglied betreut.
	<p>Schnuppertraining hierzu gibt es einen Flyer, der auf der Homepage veröffentlicht ist und im Clubhaus ausliegt</p>
	<p>Der Wohlfühlverein</p> <p>hierzu gibt es einen Flyer, der auf der Homepage veröffentlicht ist und im Clubhaus ausliegt</p> <p>Mikrokosmos, Traditionswahrer, Wertevermittler, Leistungsträger, Jung- und Gesundbrunnen, Spaßmacher, Völkerverständiger, Freundschafts- und Generationsvermittler – dies alles und Vieles mehr ist der TC Alsterquelle (TCA). Gäbe es ihn nicht, müsste man ihn erfinden.</p> <p>Einfach nur Tennisspielen– natürlich kann man das bei uns im Wohlfühlverein, denn unsere Angebote sind umfangreich, kreativ, für alle Altersgruppen, leistungs- oder gesundheitsorientiert sowie breiten- und freizeitsportlich ausgerichtet.</p> <p>Dem TCA reicht es aber nicht, seinen Mitgliedern „nur“ Sport als körperliche Ertüchtigung anzubieten. Für uns ist Vereinsleben mehr: Wir haben unsere eigene (Wohlfühl-)Philosophie entwickelt und Schwerpunkte für eine erfolgreiche Gestaltung unseres Vereins gesetzt. Schauen Sie selbst ...</p>

Kinder- und Jugendaktivitäten

Beim TCA hat die Kinder- und Jugendarbeit einen hohen Stellenwert, denn ohne Nachwuchs kann kein Verein auf Dauer bestehen.

Schon in jungen Jahren kann bei uns Tennis gespielt und trainiert werden. Ob Kondition, Koordination oder Tennistraining – wir möchten, dass die Jüngsten von Anfang an den Sport genießen und sich immer weiter verbessern können.

Wir sind ständig bemüht, allen interessierten Kindern und Jugendlichen die Freude am Tennissport zu vermitteln. Ob in Kleingruppen oder Einzeltraining für Fortgeschrittene, fast alles ist möglich.

Darüber hinaus wollen wir die jungen Spieler bei Erreichen der Spielfähigkeit auch gerne in Mannschaften einbinden, um das Miteinander zu stärken und gemeinsam bei Punktspielen gegen andere Mannschaften Erfolge zu erzielen.

Im TCA kommt natürlich auch das Vereinsleben für die Kinder nicht zu kurz. Wir bieten über das Jahr Veranstaltungen für die Kleinen. Bei uns kommt jeder auf seine Kosten. Und weil unserem Vorstand die Jugendarbeit besonders wichtig ist, werden die Kleinen bis ins Jugendalter durch sehr günstige Beiträge und andere Unterstützungen vom Verein gefördert (auf der Homepage nachlesbar).

Alle Interessierten Eltern und Kinder sind jederzeit herzlich eingeladen bei uns „zu schnuppern“ und sich einen Eindruck von unserem Vereinsleben zu verschaffen. Bei uns ist jeder herzlich willkommen!

Haben Sie Fragen oder Interesse bekommen? Dann wenden Sie sich

TCA – Konzept 2008 vs. TCA – Konzept 2017

	jederzeit an unseren Vorstand.
Es sollten noch Ausführungen zu den sehr wichtigen Punkten 3. bis 8. und ggf. auch 12. bis 14., eingefügt werden, möglichst auch mit Zuständigkeiten und Zeitplan etc.	