**Business Plan für den Wasserball-Verband in Österreich**

**1. Einleitung**

Dieser Business Plan dient als Grundlage für die Entwicklung und nachhaltige Förderung des Wasserballs in Österreich. Er berücksichtigt die notwendigen Ressourcen, Ausgaben und potenziellen Einnahmen, um den Sport sowohl auf breiter Basis als auch im Leistungssport weiterzuentwickeln. Der Plan soll als Leitfaden für den Wasserball-Verband dienen, um strategische Entscheidungen zu treffen und die Finanzierung sicherzustellen.

**2. Zielsetzungen des Business Plans**

* **Nachhaltige Finanzierung:** Aufbau einer stabilen finanziellen Grundlage für den Wasserball-Verband, um langfristig erfolgreich arbeiten zu können.
* **Ressourcenschaffung:** Akquise von finanziellen, personellen und infrastrukturellen Ressourcen, um die Ziele des Verbandes zu erreichen.
* **Effiziente Mittelverwendung:** Sicherstellung eines transparenten und verantwortungsvollen Umgangs mit den verfügbaren Mitteln.

**3. Einnahmequellen**

Um den Wasserball in Österreich nachhaltig zu fördern, muss der Verband verschiedene Einnahmequellen erschließen:

**3.1 Sponsoring und Partnerschaften**

* **Unternehmenspartnerschaften:** Große Unternehmen und lokale Sponsoren gewinnen, die sich im Sportbereich engagieren. Die Firma Hach kann als Vorbild dienen, um weitere Unternehmen aus der Region und national zu begeistern.
* **Ausrüsterverträge:** Verträge mit Sportartikelherstellern, um Ausrüstung für die Vereine zu vergünstigten Konditionen zu sichern und finanzielle Unterstützung zu erhalten.
* **Event-Sponsoring:** Unternehmen sponsern regionale und nationale Turniere, wodurch zusätzliche Mittel generiert werden.

**3.2 Fördermittel und Subventionen**

* **Staatliche Förderungen:** Ansuchen um Fördergelder vom Bund, Ländern und Gemeinden zur Förderung des Jugendsports und der Vereinsarbeit.
* **EU-Förderungen:** Nutzung von europäischen Sportförderprogrammen, um Projekte zur Nachwuchsförderung und Infrastrukturentwicklung zu finanzieren.

**3.3 Mitgliedsbeiträge**

* **Erhöhung der Mitgliederbasis:** Der Verband muss darauf abzielen, die Mitgliederzahlen durch gezielte Marketingmaßnahmen zu steigern. Höhere Mitgliederzahlen führen zu stabileren Einnahmen durch Beiträge.
* **Beitragserhöhung:** Eine moderate Anpassung der Mitgliedsbeiträge kann zusätzliche Einnahmen sichern, wobei die Preisanpassung mit einer Leistungssteigerung verbunden sein sollte (z.B. durch bessere Trainingsmöglichkeiten und mehr Wettkämpfe).

**3.4 Event-Einnahmen**

* **Eintrittsgelder bei Turnieren:** Bei nationalen und regionalen Wasserball-Events können Eintrittsgelder erhoben werden.
* **Merchandising:** Verkauf von Merchandise-Artikeln wie Trikots, Caps und Fanartikeln bei Turnieren und online.

**3.5 Medienrechte und Streaming**

* **Medienpartnerschaften:** Kooperationen mit lokalen und nationalen Fernsehsendern, um Spiele zu übertragen und zusätzliche Einnahmen zu generieren.
* **Livestreaming:** Nutzung von Online-Plattformen zur Live-Übertragung von Turnieren mit Bezahloptionen oder gesponserten Inhalten.

**4. Ausgaben**

Die Ausgaben des Verbandes sollten klar strukturiert und überwacht werden, um die effiziente Nutzung der Ressourcen sicherzustellen.

**4.1 Personal**

* **Verbandspersonal:** Einstellung eines hauptamtlichen Managementteams (z.B. Geschäftsführer, Marketingexperten, Jugendkoordinatoren) zur strategischen Entwicklung des Verbandes.
* **Trainer und Betreuer:** Investition in qualifizierte Trainer, die sowohl im Breiten- als auch im Leistungssport arbeiten. Fortbildungsmaßnahmen sind hier essenziell.

**4.2 Infrastruktur**

* **Schwimmbäder und Trainingsstätten:** Investitionen in die Anmietung und Modernisierung von Schwimmbädern, die für Wasserball-Training und -Wettkämpfe geeignet sind.
* **Ausrüstung:** Anschaffung von Wasserball-spezifischer Ausrüstung wie Bällen, Toren und Schwimmkleidung. Eventuelle Kostenbeteiligung der Vereine möglich.

**4.3 Organisation von Turnieren und Ligen**

* **Turnierorganisation:** Kosten für die Austragung von regionalen, nationalen und internationalen Wasserballturnieren (Schiedsrichter, Medaillen, Infrastruktur).
* **Liga-Betrieb:** Organisation der nationalen Liga und regelmäßiger Spieltage, einschließlich Schiedsrichterhonorare, Reisekosten und Sicherheitsvorkehrungen.

**4.4 Marketing und Öffentlichkeitsarbeit**

* **Kampagnen:** Finanzierung von gezielten Werbemaßnahmen, um neue Mitglieder und Sponsoren zu gewinnen. Dazu gehören Social-Media-Kampagnen, Pressearbeit und Event-Werbung.
* **Merchandising:** Design und Herstellung von Merchandising-Produkten, die bei Events und online verkauft werden.

**4.5 Förderung des Nachwuchses**

* **Talentförderprogramme:** Bereitstellung von Stipendien für talentierte junge Spieler, die die Möglichkeit erhalten, an internationalen Trainingslagern oder Turnieren teilzunehmen.
* **Trainerausbildung:** Regelmäßige Fortbildungen und Zertifizierungen für Trainer, um eine professionelle Nachwuchsförderung zu gewährleisten.

**5. Ressourcenplanung**

Um die gesetzten Ziele zu erreichen, ist eine sorgfältige Ressourcenplanung notwendig.

**5.1 Finanzielle Ressourcen**

Die Grundlage des Business Plans sind stabile Einnahmequellen und die Erschließung von neuen Mitteln (siehe Einnahmequellen). Ein klarer Budgetplan, der Ausgaben und Einnahmen im Blick behält, ist entscheidend.

**5.2 Personelle Ressourcen**

* **Ehrenamtliche Helfer:** Die Einbindung von ehrenamtlichen Helfern bei Turnieren und Veranstaltungen ist von großer Bedeutung, um Kosten zu reduzieren.
* **Qualifiziertes Personal:** Ein kleines, hochqualifiziertes Managementteam für die operative und strategische Leitung des Verbandes sowie Trainer mit klaren Förderungszielen.

**5.3 Materielle Ressourcen**

* **Ausrüstung:** Notwendige Ausrüstung für Turniere und Trainingseinheiten, einschließlich mobiler Tore, Zeitmessgeräte und Bälle.
* **Infrastruktur:** Optimierung der Nutzung von Schwimmbädern für Training und Wettkämpfe. Langfristig könnte der Bau von eigenen Wasserballanlagen ein Ziel sein.

**6. Finanzprognose und Budget**

**6.1 Einnahmeprognose**

* **Sponsoring:** Ziel: jährlich mindestens 100.000 € durch lokale und nationale Sponsoren.
* **Mitgliedsbeiträge:** Prognose: jährliche Einnahmen von 50.000 € bei einer steigenden Mitgliederzahl.
* **Turniere und Events:** Geplante Einnahmen von 20.000 € pro Jahr durch Eintrittsgelder, Merchandising und Teilnahmegebühren.

**6.2 Ausgabenprognose**

* **Personal:** Jahresbudget für Trainer und Management: 80.000 €.
* **Turnierkosten:** Jahresbudget für die Organisation von Turnieren und Ligen: 40.000 €.
* **Marketing:** Jahresbudget für Marketingkampagnen und Öffentlichkeitsarbeit: 30.000 €.

**7. Risikomanagement**

**7.1 Finanzielle Risiken**

**Abhängigkeit von Sponsoren:** Es besteht das Risiko, dass Sponsoren abspringen. Deshalb ist es wichtig, stets neue Partner zu akquirieren und eine breite Basis an Unterstützern aufzubauen.

**7.2 Logistische Risiken**

**Mangel an Schwimmhallen:** Es kann zu Engpässen bei den Trainingszeiten kommen. Deshalb ist eine enge Zusammenarbeit mit den Betreibern von Schwimmbädern erforderlich.

**8. Zusammenfassung**

Dieser Business Plan legt den Grundstein für die Entwicklung des Wasserballs in Österreich. Er setzt auf die Erschließung diverser Einnahmequellen, eine effiziente Mittelverwendung und gezielte Investitionen in die Jugendarbeit, Infrastruktur und Vereinsarbeit. Mit einer klaren Finanzplanung und dem Engagement von Sponsoren und Partnern kann der Wasserballsport in Österreich nachhaltig wachsen und sich national und international etablieren.

Der **Finanzplan** für den Wasserball-Verband für 2025 enthält die prognostizierten Einnahmen und Ausgaben. Hier sind die Details:

**Einnahmen (Prognose 2025)**

*Kategorie Betrag (€)*

Fördermittel und Subventionen 100.000

Sponsoring 50.000

Mitgliedsbeiträge 20.000

Turniere und Events 20.000

Merchandising 15.000

Medienrechte 10.000

**Ausgaben (Prognose 2025)**

*Kategorie Betrag (€)*

Personal 80.000

Turnierorganisation 40.000

Infrastruktur 30.000

Ausrüstung 15.000

Marketing 30.000

Jugendförderung 20.000