



Bedarfsanalyse

Was heißt Bedarfsanalyse?

Die Bedarfsanalyse dient dazu, die Anforderungen und Erwartungen der Zielgruppe der Sporttreibenden und "Am-Sporttreiben-Interessierten" herauszufinden. Die Untersuchungen liefern wertvolle Erkenntnisse über die gewünschten Sportarten, über die Anforderungen an Sportstätten und die erwünschten Zeiten der praktischen Sportausübung.

Allgemeines Vorgehen zur Bedarfsanalyse

Folgende Grundfragen sind bei der Planung einer Bedarfsanalyse zu beantworten:

- Welche Ziele und Inhalte sollen mit welcher Priorität erfragt werden?
- Wer in die Bedarfsanalyse einbezogen werden soll.
- Auf welche Weise soll die Bedarfsanalyse durchgeführt werden (Telefoninterview, Fragebogen etc.)
- Welche Kosten entstehen?
- Wie und wer wird die Auswertung vornehmen?

Wer führt die Bedarfsanalyse durch?

Üblicherweise werden Bedarfsanalysen zur Sportstättenentwicklung von

- wissenschaftlichen Instituten
- kommerziellen Fachleuten
- oder in Eigenregie durchgeführt.

Da Bedarfsanalysen mit erheblichem Kostenaufwand verbunden sind führen Sportstättenbetreiber die Bedarfserhebung häufig in Eigenregie durch.

Methoden der Bedarfsanalyse

Folgende Methoden der Bedarfsanalyse finden in Vereinen üblicherweise Anwendung:

- Fragebogen
- Telefonbefragung
- Internetbefragung
- Einzelgespräche
- Sekundäranalysen (z.B. demografische Daten, die die Gemeinde zur Verfügung stellt)

Bei der Wahl der Methode sollte man bedenken, wie umfassend die Befragung sein darf (Anzahl der Fragen) und wie groß der Kreis der Befragten sein soll.

Möglichkeiten der Bedarfsermittlung

- Mitgliederbefragung zur Sportstättenbewertung

Im Folgenden wird eine kurze Mitgliederbefragung eines Sportvereins dargestellt, um von den Mitgliedern Vorschläge zur Verbesserung einer konkreten Sportstätte zu bekommen.

Beispiel

| | Bedarfsbereiche | Bewertung | | Vorschläge |
|---|---|-------------------------|--------------------|-------------------------------|
| | | zufriedenstellend + gut | verbesserungsnötig | Ich habe folgende Vorschläge: |
| 1 | Sportangebote Ist der Umfang der Palette unserer Sportangebote ausreichend? | | | |
| 2 | Sport- und Trainingsstätten Sind Sie mit der Funktionalität und Ästhetik zufrieden? | | | |
| | | | | |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| 3 | Ausstattung der Sport- und Trainingsstätte Wie bewerten Sie die Ausstattung der Sportstätten mit Trainingsgeräten? | | | |
| 4 | Trainingszeiten Sind die Trainingszeiten für Sie optimal organisiert? | | | |
| 6 | Hygiene / Sauberkeit Sind die Sportstätten ausreichend sauber und gepflegt? | | | |
| 7 | Preis- Leistungsverhältnis Beurteilen sie das Preis-Leistungsverhältnis als angemessen? | | | |
| 8 | Gesamteindruck Wie ist Ihr Gesamteindruck von dieser Sportstätte? | | | |

- Erfassung von Umfeldfaktoren durch Sekundäranalyse

Zu einer umfassenden Bedarfsermittlung gehört auch die Erfassung demographischer und gesellschaftlicher Rahmendaten. Die Erfassung dieser Daten erfordert in aller Regel eine intensive Nachforschung bei statistischen Ämtern und anderen Wissensdatenbanken.

Beispiel für mögliche Fragen

- Welche Ziele und konkreten Vorhaben verfolgt die Gemeinde / Stadt zur Verbesserung der Sportinfrastruktur?
- Wie schätzen Entscheidungsträger aus Politik und Verwaltung die Bedarfssituation ein für die Sportanlage, die Sie übernehmen bzw. neu bauen wollen?
- Wie bewerten potentielle Nachfrager (Einzelpersonen, Schulen, Vereinsmitglieder) den Bedarf?

- Wie groß ist das Einzugsgebiet für Ihre Sportanlage und wie viele Menschen leben in diesem Gebiet?
- Wie sieht die soziodemographische Struktur in dem Einzugsgebiet aus? (Haushalte; Anteile Kinder, Jugendliche, Frauen, Männer, Senioren, Singles, Ausländer, Aussiedler usw.)
- Wie sehen die sozioökonomischen Rahmenbedingungen in dem Einzugsgebiet aus? (Kaufkraft; Haushaltseinkommen; Arbeitslosenquote; Anteil Sozialhilfeempfänger; Unternehmen; Anteil Selbständige)
- Wie sieht die Individualmobilität aus, um Ihre Sportanlage erreichen zu können? (Ausstattung der Haushalte mit PKW)
- Welche Wettbewerber haben Sie im nahen und weiteren Einzugsbereich? (Anlagenbezogene Konkurrenz: Schulen, Vereine, Verbände, Kommerzielle Anbieter. Motivationsbezogene Konkurrenz: Kulturelle Angebote, Kinos, Entertainment-Parks)
- Welche Marktsättigung können Sie feststellen?

Entscheidend für die Weiterentwicklung der Sportstätte ist, die gesammelten Daten weitsichtig und konstruktiv auszuwerten. Ein Beispiel für weitsichtige und konstruktive Auswertung:

"Die Anzahl schulpflichtiger Kinder in unserem Einzugsbereich wird in den nächsten 5 Jahren erheblich sinken - was bedeutet das für die Auslastung unserer Sportstätte?"

"Durch den größer werdenden Anteil von älter werdenden Menschen entsteht eine wachsende Nachfrage von Gesundheitssportangeboten. Halten wir für diesen Zweck das richtige Raumangebot bereit?"