



Ostschweizer Tischtennisverband

Leitfaden für die Organisation von Tischtennis-Plauschturnieren für Vereine

**Entstanden im OTTV-Workshop «Plauschturniere»
Juni 2021**

Teilnehmer

Lukas Aepli, Präsident TTC Muolen

Rafael Schmid, Präsident TTC Oberriet

Daniel Raschle, Präsident TTC Affoltern a.A.

Marc Schwitter, Vereinsförderung OTTV



Ostschweizer Tischtennisverband

Einleitung

Dieser Leitfaden soll Vereine dabei unterstützen, ein Plauschturnier für Nicht-Lizenzierte zu planen und erfolgreich durchzuführen. Der Leitfaden basiert auf den Erfahrungswerten der Teilnehmenden (siehe Titelblatt), die seit Jahren mit ihren Vereinen entsprechende Turniere durchführen und/oder sich für verschiedene Bereiche im Tischtennis engagieren, darunter Vereinsführung, Mitgliedergewinnung, Kommunikation und Sponsoring.

Der Leitfaden hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Teilnehmenden des Workshops stehen Tischtennisvereinen gerne für weitere Fragen zur Verfügung.

Rafael Schmid: ramasch@hotmail.de

Lukas Aepli: lukas.aepli@bluewin.ch

Marc Schwitter: pr@ottv.ch

Daniel Raschle: raschle.daniel@gmx.ch

1. Die Vorbereitung

Schritt 1: Vereinsmitglieder fürs Mithelfen gewinnen

Die Organisation eines Plauschturniers braucht Helfer. Deshalb ist es wichtig, den Mehrwert eines Turniers für den Verein aufzuzeigen und die Mitglieder anhand ihrer Vorlieben und Fähigkeiten für die Mithilfe zu begeistern.

Mehrwert eines Plauschturniers

- Finanzielle Ressourcen generieren
- Zusammenhalt im Verein stärken durch ein gemeinsames Projekt
- Werbung neuer Mitglieder
- Präsenz (interessant für Sponsoring)

Bereiche, in denen die Möglichkeit zum Mitwirken besteht

- Werbung
- Turniermodus
- Rahmenprogramm (z.B. TT-Show)
- Sponsorengewinnung
- Planung Gastwirtschaft
- Administration
- Organisation Infrastruktur (Halle, Bewilligung, Koordination Vereine & Verband, etc.)

Schritt 2: Organisation

Die folgenden Punkte sind als Input für die Organisation gedacht. Die Liste ist nicht abschliessend.

Definition des Datums

Ein Verein ist grundsätzlich frei in der Setzung eines Datums. Um Doppelspurigkeiten und Terminkonflikte zu vermeiden, lohnt sich jedoch eine gute Planung und Kommunikation.

- Absprache mit anderen TT-Vereinen (der Region)
- Orientierung und Meldung bei www.swisstabletennis.ch (Turniere Unlizenzierte)
- Terminkalender der Gemeinde

Ein gutes Datum, das nicht mit zahlreichen anderen Anlässen in der Region zusammenfällt, erhöht die Chance auf mehr Teilnehmende.

Halle

Die Halle muss nicht gross sein. Bereits sechs Tische reichen. Falls die Halle mehr Tische



Ostschweizer Tischtennisverband

fasst und der Verein zu wenig hat, können Lösungen mit dem Nachbarverein oder der Schule (manche Schulen haben eigene Tische) gefunden werden. Der Transport von Tischen ist aufwendig, aber möglich. Das Fahrzeug kann eventuell von einem Vereinsmitglied organisiert werden, das beruflich Zugang zu einem Transporter hat, oder es kann eine Transportfirma im Rahmen eines Sponsorings (siehe Punkt «Sponsoring») angefragt werden.

Einsatzplan mit Checkliste

Es lohnt sich eine Checkliste zu erstellen, mit allen Bereichen, Aufgaben und Rollenverteilungen. So kann die benötigte Anzahl der Einsatzkräfte gut geplant werden.

Turniermodus: Kreativ sein lockt Spieler*innen an

Die Wahl des Turniermodus hängt von vielen Faktoren ab:

- Grösse der Halle
- Anzahl Tische
- Verfügbare Zeit
- ...

Ein Modus, der den Teilnehmenden **viele Spiele** ermöglicht, ist auf Breitensport- und Plauschniveau sehr beliebt. Abwechslungsreiche Formate erhöhen zudem den Spassfaktor. Einige Beispiele:

Schoch-System

Bei diesem System spielen alle gleich viel Spiele. Die Zulosung erfolgt so, dass wenn immer möglich Spieler mit gleich vielen Siegen gegeneinander spielen. Eine detaillierte Beschreibung ist [hier](#) zu finden (Quelle TTC Baar).

Kombi Plausch + D1

Eine Kategorie, in der Nachwuchs-D1-Spieler zusammen mit unlizenziierten Kindern spielen, ist sehr attraktiv für Kinder, die nicht in einem Verein sind. So erhalten sie einen ersten Einblick, was man in einem Tischtennistraining lernen kann und bekommen Lust, bei einem Club mitzumachen.

Zweier- oder Dreiermannschaften

Ein Mannschaftsturnier bringt automatisch mehr Spiele und Teilnehmende. Der Modus und die Spiele können so angepasst werden, dass es für den Zeitplan stimmt.

1-Punkte-Turnier

Als Zusatzspiel bei einem Turnier gedacht, bringt das 1-Punkte-Turnier Abwechslung und Spass. Zwei Spieler treten gegeneinander an, spielen jedoch nur einen Punkt um den Sieg (der Service wird ausgelost). Die Gewinner kommen weiter und werden neu zugelost. Wer am Schluss übrig bleibt, gewinnt das Turnier.

Software für die Organisation

Beispiel: Auf www.kickertool.de gib es freie Software zur Organisation von Turnieren.



Ostschweizer Tischtennisverband

Partner von STT und OTTV ist der TTT-Organizer, der eine professionelle Software anbietet:
<https://tt-turnier.ch/>

Schritt 3: Rahmenprogramm: Der Aufwand lohnt sich!

Ein Rahmenprogramm lockt Zuschauer an und sorgt so für Betrieb in der Festwirtschaft. Zudem erhöht es den Spassfaktor für die Teilnehmenden und eröffnet auch zusätzliche Einnahmequellen. Weiter können Zusatzevents die Leute vor Ort motivieren, mal bei einem Tischtennisclub vorbeizuschauen (Mitgliedergewinnung), da durch diese Zusatzevents ein Dialog mit Vereinsmitgliedern entsteht. Beispiele:

Mini-Tische für freies Spiel, evtl. als Zusatzturnier
Geschicklichkeitsspiele (Ball tippen, Jonglieren, etc.)
Show-Wettkampf mit starken Spielern

Wichtig: Um Leute für den TT-Sport zu begeistern, sollten die Spiele betreut sein. Einige Varianten können jedoch auch rein zur Animation angeboten werden (z.B. Mini-Spiele).

Preise: Jeder gewinnt!

Bei Plauschturnieren ist es wichtig, dass auch hintere Ränge etwas gewinnen. Das erhöht die Motivation wieder teilzunehmen.

Schritt 4: Werbung: So gewinnst du Teilnehmer*innen

Gerade beim ersten Mal ist eine starke Präsenz wichtig. Nutze alle Kanäle, welche dir zur Verfügung stehen:

- Lokalzeitung
- Information Schulen (in Absprache mit Gemeinde)
- Auflage von Flyern in Läden und Restaurants (in Absprache mit Inhabern)
- Webseite und Social Media Kanäle des Vereins
- Adresslisten Mitglieder (Infos versenden mit Bitte zur Weiterleitung)
- Sponsoren

Bedenke: Bei der ersten Durchführung ist der Aufwand am grössten. Danach erfolgt die Mund-zu-Mund Werbung und Teilnehmende werden bei einem guten Erlebnis gerne wiederkommen.

Lokalpresse: Mit einer guten Story klappt es.

Selber schreiben, Anfragen, Jubiläum

Schritt 5: Ein Turnier als Schlüssel fürs Sponsoring

Ein Turnier mit Turnierheft und Webseitenpräsenz ist ein Angebot, das man gut möglichen Sponsoren unterbreiten kann. Besser noch: direkte Partnerschaften, zum Beispiel Vergünstigungen bei Bäckereien, die den Apéro liefern, Preissponsorings, Restaurants (Helferessen), etc.

Prüfe, wo Auslagen sind und lasse sie (teil)sponsorn. So kannst du möglichen Sponsoren direkten Umsatz anbieten.

Medienpräsenz

Die Präsenz des Turniers in den Medien ist ein gutes Verkaufsargument. Zum Beispiel der Lokalzeitung, im Vereinsheft oder auf den digitalen Kanälen. Zeige auf, wie viele Leute die entsprechenden Medien lesen, am Turnier teilnehmen werden, etc.

Erlebnis

Lade die Sponsoren zu einem Apéro ein oder gebe ihnen Gratis-Tickets für die Teilnahme (z.B. für Mitarbeitende). So baust du eine Beziehung auf und hast gleichzeitig schon erste Teilnehmende.

Pakete machen

Setze Pakete mit den entsprechenden Angeboten zusammen, zu einem fixen Preis, abgestuft. So machst du die Entscheidung für deine Sponsoren einfacher. Natürlich kannst du auf Wunsch und je nach Budget des Sponsors auch individuelle Pakete zusammenstellen.

Sponsorenapéro

Ein Weg, um sich bei den Sponsoren zu bedanken und die Kontakte zu pflegen, ist die Durchführung eines Apéros am Turnier. Dadurch wird ihnen auch der Tischtennisport nähergebracht.

2. Die Durchführung

Am Tag der Durchführung erspart man sich viel Aufwand, wenn alles gut geplant ist.

Festwirtschaft

- Selbst gemachte Kuchen bringen Abwechslung und lassen den ganzen Verein mitmachen
- Haltbare Sachen (Getränke z.B.) können grosszügig eingekauft und bei weiteren Vereinsanlässen eingesetzt werden
- Frischwaren: Es muss nicht das ganze Angebot bis zum Schluss des Turniers vorhanden sein. Hot Dogs z.B. lassen sich unter Umständen nachkaufen, Spaghetti nachkochen
- Genügend Helfer*innen/Schichten einplanen, um Stress zu vermeiden



Ostschweizer Tischtennisverband

Spontane Teilnehmer

Eine Voranmeldung erleichtert die Durchführung. Spontane Teilnehmende können eventuell als Ersatz für Abwesende mitmachen oder bei einem Side-Event teilnehmen (z.B. Ein-Punkte-Turnier).

Speaker: Langsam, klar und deutlich

Die Ansagen sollten langsam, klar und deutlich sein. Am besten einen Speaker im Vorfeld für das Turnier gewinnen (z.B. geeignetes Vereinsmitglied oder jemanden im Umfeld des Vereins, der Freude und vielleicht Erfahrung mit dieser Rolle hat).

Hallen verfügen meist über eine Soundanlage, die eingesetzt werden kann (im Vorfeld testen).

Rangverkündigung

Vor der Rangverkündigung ist ein guter Moment für Danksagungen und Informationen zum Verein. Die Preise erst an der Verkündigung aushändigen, um eine grosse Präsenz zu haben. Musik gibt dem ganzen einen feierlichen Rahmen. Fotos machen.

Einsatzplan: Jeder weiss, was er zu tun hat.

Der Einsatzplan ist das Herzstück der Organisation. Dank ihm weiss jede/r, was er/sie zu tun hat, und wer Ansprechpartner für welche Fragen ist.

Zum Schluss: Aufräumen & Putzen

Auch das Aufräumen gehört geplant. Die Rollen vor dem Turnier verteilen, da sonst die Gefahr besteht, dass sich alle verabschieden, weil das Aufräumen nicht miteingerechnet ist. Übrig gebliebene, nicht haltbare Lebensmittel können an Helfer verteilt werden.

3. Die Nachbearbeitung

Feedback abholen

Die Rückmeldungen von Teilnehmenden sind wichtig für zukünftige Turniere. Sie können durch eine Online-Umfrage eingeholt werden, am besten auch direkt am Turnier. Die Teilnehmenden unbedingt auch wieder per E-Mail direkt fürs nächste Turnier einladen.

Debriefing

Nach dem Turnier empfiehlt sich eine gemeinsame Analyse. Was lief gut? Was wurde vergessen? Was ist zu verbessern? Was könnte noch dazu genommen werden? Die Antworten helfen, das Turnier besser zu machen (siehe auch «Feedback einholen»).

Kasse

Die Abrechnung zeigt auf, ob das Turnier auch ein finanzieller Erfolg war. Der Gewinn kann für Anschaffungen und Anlässe des Vereins genutzt werden, für die Optimierung des nächsten Turniers und für einen Dankes Anlass mit den Helfenden.



Ostschweizer Tischtennisverband

Artikel für Social Media und Presse

Fotos und Aufnahmen am Turnier können für Social Media verwendet werden (bei Ausschreibung darauf hinweisen). Sie dienen auch dazu, den Sponsoren einen Eindruck zu vermitteln, die nicht am Apéro teilnehmen konnten.

Dankesbrief Sponsoren

Der Dankesbrief ist ein Zeichen der Wertschätzung und ermöglicht, auf weitere Anlässe des Vereins hinzuweisen oder den Sponsor mal in ein Training einzuladen (Mitgliedergewinnung).