

Die Vorteile einer Hausliga über den Deutschen Bowling Verband

# Kunden binden mit DBV-Hausliga

Hausligen sind ein hervorragendes Kundenbindungs-Instrument für Bowlingcenter. Der DBV übernimmt für seine Partner-Anlagen kostenlos die komplette logistische Organisation solcher Hausligen. Eine DBV-Hausliga bringt aber noch weitere Vorteile mit sich – für Unternehmer wie für Spieler.



**Bowling-Fans zu Stammkunden machen – das kann man ohne viel Aufwand und Kosten mit der DBV-Hausliga.**

„Eine Hausliga ist das Rückgrat einer Bowling-Anlage“, spricht Klaus N. Rist, Geschäftsführer des Breitensportverbands DBV (Deutscher Bowling Verband) aus Erfahrung. In Haus-Mannschaften organisierte Kunden kommen bekanntlich regelmäßig – zu ihren Liga-Spielen und zum Training. Und zwar zu jeder Jahreszeit, auch während der Durststrecke im Sommer. Eine Hausliga macht mit ihrer Mischung aus sportlicher Herausforderung und geselliger Freizeitbeschäftigung diejenigen Spieler, die vom Anspruch her zwischen Leistungssportlern und Open Bowlern rangieren, zu Stammkunden.

Doch dieses bewährte Kundenbindungs-Instrument bedeutet auch Arbeit und damit verbunden Kosten für den Unternehmer: Von den Preisnachlässen abgesehen, die gewöhnlich als Anreiz für eine Liga gewährt werden, haben er oder sein Personal doch einiges an Organisationsaufwand.

## Vorteile für Unternehmer

„Und hier kommt der DBV ins Spiel“, erläutert Rist. Der Breitensport-Verband bietet zentral organisierte Hausligen an. Der Unternehmer hat – kostenlos – all deren

Vorteile, allerdings ohne den erwähnten Organisationsaufwand. Denn der DBV übernimmt:

- die ausführliche Ausschreibung;
- die Meldeformulare für die Teams;
- spezielle Spielzettel, gestaltet nach Angaben des Unternehmers (beispielsweise für Handicap oder Scratch oder für vier statt drei Spiele bei Trios statt Vierer-Mannschaften);
- wahlweise kann man die installierte DBV-Hausliga durch den DBV kostenlos auswerten lassen. Dazu faxt man nach Abschluss eines Spieltags die ausgefüllten Formulare. In kurzer Zeit erhält man alle Ergebnisse und die Fortschreibung der Spieltage in Tabellen zum Aushang;
- wer selbst auswertet, kann das neue DBV-Liga-Programm kostengünstig beim DBV erwerben beim DBV (nur für Partner mit DBV-Ligen).

Für all diese Leistungen muss der Unternehmer nur einmalig auf dem sogenannten Installationsblatt Angaben dazu machen, wie er sich seine DBV-Hausliga wünscht – zum Beispiel hinsichtlich Termine, Preise, Mannschaften etc. Selbstverständlich gibt der DBV dabei auf Basis langjähriger Erfahrung Empfehlungen, beispielsweise was die Aufteilung in Mannschaften im Verhältnis zu den vorhandenen Bahnen betrifft. Denn zum einen müssen zu jeder Zeit ausreichend Bahnen für die Open Bowler zur Verfügung stehen, und zum anderen müssen die Liga-Spieler trotzdem noch auf genügend Spieltage in einer Saison kommen. Rist: „Wir finden für jeden Unternehmer die richtige Lösung.“ Die damit verbundene Logistik übernimmt dann der DBV.

Was aber muss der Unternehmer noch tun? „Er muss lediglich die Initialzündung geben“, so Rist. Das heißt, er muss die Mannschaften zusammenbringen. Und er muss dafür Sorge tragen, dass deren Mitspieler sich beim DBV anmelden und für die Liga einen Beitrag von nur 50 Cent im Monat pro Person zahlen. „Danach ist alles ein Selbstläufer“, weiß Rist. Sind die Teams erst mal da, organisieren sie ihren Liga-Betrieb über ihre Kapitäne weitgehend selbst.

## Vorteile für Spieler

Die Spieler in einer DBV-Hausliga erhalten neben den Preisnachlässen in ihrer Haus-Anlage mit ihrer DBV-Mitgliedskarte auf vielen deutschen Anlagen – auf jeden Fall auf allen 148 Partner-Anlagen des DBV – ebenfalls Preisnachlässe an bestimmten Tagen.

Einmalig, betont Rist, sei die indirekte finanzielle Unterstützung der DBV-Hausliga durch den Verband. Jede Liga erhält am Saisonende aus dem Sponsoren-Gesamtpool eine Zuwendung in Form von hochwertigen Bowling-Poloshirts „Bowling – Sports & Fun“ von Hauptsponsor Trigema oder in barer Münze. Basis für die Höhe dieser Unterstützung – die in der Regel zwischen 80 Euro und 250 Euro pro Person liegt – ist die Anzahl der DBV-Ligaspieler/Mitglieder in einer Bowling-Anlage.

September 2007

## Highlight der DBV-Saison

Pro Anlage sind natürlich mehrere Ligen möglich. Sinnvoll pro Liga wiederum, so Rist, sind acht Trios oder sechs Vierer-Mannschaften. Diese Anzahl ist außerdem die Voraussetzung für die mögliche Teilnahme am Europa-Championat (EUC) in Frankfurt am Main.

„Das EUC ist sportlich und auch emotional gesehen der Höhepunkt für die DBV-Ligaspieler“, erzählt Rist

### Fact-Box DBV-Hausligen

In der vergangenen Saison 2006/2007 waren nach Aussage von DBV-Geschäftsführer Klaus N. Rist 148 DBV-Ligen mit rund 7.000 DBV-Ligaspielern auf 98 DBV-Partner-Anlagen aktiv. Hochburg sei dabei der Raum Magdeburg mit über 4.000 organisierten Spieler/-innen. Und Spitzenreiter bei den Anlagen sei das U.S. Play, ebenfalls in Magdeburg, mit 100 Liga-Mannschaften in sechs Ligen auf 24 Bahnen. Insgesamt benennt der DBV 148 Partner-Anlagen bundesweit.



Auch in diesem Sommer war das Europa-Championat auf den 40 Bahnen des U.S. Play am Henninger Turm in Frankfurt am Main wieder der saisonale Höhepunkt der DBV-Liga.

begeistert. Die besten Teams aus einer DBV-Hausliga nehmen an diesem jährlichen Final-Event teil. Bei dem dreitägigen Turnier mit Handicap-Regelung liefern sich Breitensport-Bowling-Teams aus ganz Deutschland spannungsgeladene Wettkämpfe und feiern danach ebenso ausgelassen. Für internationalen Touch sorgen regelmäßig zehn Top-Mannschaften aus der Schweiz, Österreich, den Niederlanden, Belgien und Luxemburg.

In diesem Sommer hat das EUC zum 16. Mal stattgefunden, wie immer auf der 40-Bahnen-Anlage des Brunswick U.S. Play am Henninger Turm in Frankfurt am Main. Zum achten Mal wurde hier außerdem die offizielle Deutsche Team-Breitensport-Meisterschaft (nur Scratch-Wertung) ausgetragen. Vom 29. Juni bis zum 1. Juli spielten über 600 Spieler/Innen in den 120 gemeldeten Teams um zahlreiche Ehrenpreise. Wie immer ermöglichte der DBV den Teams die Anreise mit Hilfe der Sponsoren Trigema und Lorenz Bahlsen Snack. Und handelte wieder günstige Unterbringungskonditionen aus. Zum ersten Mal filmte Bowling TV das Event. Eine Erinnerungs-DVD kann käuflich erworben werden (siehe Seite 5).

„Die Chance auf die Teilnahme an diesem Event ist neben allen anderen Vorteilen natürlich ein super Zugpferd für die DBV-Hausliga“, hebt Rist hervor. Da müsse man als Unternehmer schon fast keine Werbetrommel mehr rühren – das würden die Spieler per Mundpropaganda selbst übernehmen.

Ursula Bold

## Noch mehr Turniere

Die Mitgliedschaft im DBV ermöglicht den Spielern auch noch, sich zur offiziellen Deutschen Einzel-Breitensport-Meisterschaft zu qualifizieren. Das Finale – in diesem Jahr am 16. September im BRC Nürnberg der Firma Brunswick – wird von den je 20 qualifizierten Spieler/-innen des DBV und/oder der FBV (Freizeit Bowler Vereinigung 79) der sechs Vorrunden-Spielorte bestritten. Beim Finale werden insgesamt 3.000 Euro Preisgeld für verschiedene Platzierungen ausgeschüttet. Für das Jahr 2008 ist außerdem vom DBV eine Mixed-Meisterschaft geplant, für die sich DBV-Mitglieder ebenfalls qualifizieren können.

### DBV (Deutscher Bowling Verband)

Geschäftsführer Klaus N. Rist  
 Geschäftsstelle  
 Geschwister-Scholl-Straße 4,  
 86156 Augsburg-Kriegshaber  
 Tel./Fax 0821 402426  
 Mobil 0173 3950277  
[dbv-bowling@web.de](mailto:dbv-bowling@web.de), [rist@dbv-bowling.de](mailto:rist@dbv-bowling.de)  
[www.dbv-bowling.de](http://www.dbv-bowling.de)

