



Gezielte Nachhaltigkeitsaktivitäten und Erweiterung des Geschäftsbereiches mit Produkten für privatwirtschaftliche Unternehmen als neue Einnahmequelle von Sportorganisationen nutzen

Wissenschaftliche Grundlagen für den Business Case der BDO AG

Abstract/Management Summary

In der heutigen Gesellschaft spielt Nachhaltigkeit eine immer wichtigere Rolle. Nachhaltigkeit bedeutet jedoch nicht nur Schutz der Umwelt, sondern befasst sich auch mit sozialen Themen wie „Gesundheit und Wohlergehen“ (SDG 3). Um die Sustainable Development Goals (SDGs) zu erreichen, ist es wichtig, dass auch die sozialen Ziele verfolgt werden. Ein zentraler Ort, um diese Themen anzugehen, sind Sportorganisationen.

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Frage, ob Sportorganisationen durch Schaffung eines Angebots für Nachhaltigkeitsprodukte im Bereich „Gesundheit und Wohlergehen“ (SDG 3) zusätzliche Einnahmen generieren können. Ziel ist es, eine wissenschaftlich fundierte Basis zu schaffen, welche der BDO AG eine wissenschaftlich fundierte Grundlage zur Erstellung eines überzeugenden Business Cases bietet. Um die Frage erfolgreich zu beantworten, wurde eine qualitative Studie in Form einer Inhaltsanalyse durchgeführt. Dabei bestand das Untersuchungsmaterial aus zehn semistrukturierten Leitfadeninterviews mit Experten und Expertinnen aus der Sportbranche wie auch aus den Bereichen Public-Health und ESG-Reporting. Aus dem Untersuchungsmaterial geht hervor, dass Sportorganisationen ein Interesse an einer Weiterentwicklung ihres Geschäftsbereichs in Form von Nachhaltigkeitsprodukten bekunden. In erster Linie sollten hierfür Partnerschaften, neue Sponsoring-Modelle, Events wie auch ein „Sportkurs für Anfänger“ betrachtet werden. Dabei sind einige Herausforderungen wie die Ressourcenverfügbarkeit, die Gefahr vor Greenwashing wie auch Personalmangel nicht zu vernachlässigen.

Um sowohl die Wirtschaftlichkeit wie auch die Wirksamkeit der Produkte zu messen, sind KPIs nötig. In Bezug auf die Wirtschaftlichkeit der Nachhaltigkeitsprodukte steht der Umsatz als wichtigste Kennzahl der Sportorganisationen im Vordergrund. Weiter sollte der Return on Investment hinzugezogen werden, um die Mess- und Steuerbarkeit zu garantieren. Um die Wirksamkeit der Aktivitäten zu messen, können sowohl der SROI, der Benefit-Cost-Ratio wie auch der Expected-Return eine Möglichkeit bieten. Hierbei ist zu beachten, dass diese schwer und aufwändig zu berechnen sind.

Auf Basis der Ergebnisse konnten nachfolgende Handlungsempfehlungen an die BDO AG abgegeben werden: Auswahl der wichtigsten Formen für die Implementierung, Entwicklung eines Geschäftsmodells, Erarbeiten der wesentlichen Kompetenzen, Strukturen schaffen, Entwicklungen eines Kennzahlensystems, Unterstützung bei der Berechnung von KPIs bieten.

Autor: Mischa Gasser **ReferentIn:** Silvia Canale

Abbildung: Planung der Untersuchung

