

«Wir mussten auf Kommerzialisierung setzen»

MARIO SAGER DER CHEF VON MS SPORTS ERZÄHLT, WAS SEINE CAMPS VON HERKÖMMLICHEN LAGERN UNTERSCHIEDET

Der Eschenbacher Mario Sager importierte die aus amerikanischen Filmen bekannten Sport-sommercamps in die Schweiz. Seither steigt die Nachfrage nach Plätzen für Kinder und Jugendliche unermüdlich. Warum, erzählt er im Interview.

Mario Sager, was ist das Erfolgsgeheimnis von MS Sports?



Mein Herz gehört dem Sport, und ich mag es, mit Kindern Camps durchzuführen. Zudem arbeiten bei uns Mitarbeiter mit einem Master im Sport, die Knowhow aus sehr vielen Sportarten vereinen. Entscheidend ist aber die Professionalität im Marketing, Sponsoring und in der Administration. Wir sind perfekt organisiert, und die Anmeldung läuft sehr einfach. Das gibt den Eltern Vertrauen. Die Kombination von sportlicher Kompetenz und hoher Professionalität ist unser Erfolgsgeheimnis.

Welche Kinder besuchen die Camps?

Alle Kinder von 5 bis 15 Jahren, reich oder arm, jedes Kind soll kommen können – egal wie sportlich das Kind ist. Familien, welche die Camps nicht bezahlen können, erhalten 80 Prozent Rabatt. Stiftungen tragen die anderen Kosten. Wir richteten dafür extra einen Verein ein. Zum Beispiel können Kinder für 70 Franken eine Woche Tennis spielen.

Erklären Sie, welche Hürden Sie vor 13 Jahren überspringen mussten.

Mein junges Alter von 21 Jahren, die Form der Events sowie die allgemeine Skepsis gegenüber der neuen Form der Camps zählten zu den grössten Hürden. Plötzlich kamen wir und übernahmen alle Kinder. Die Schweizer waren sich aber gewohnt, dass Vereine mit ihren Kindern ins Lager gehen.

Wie schafften Sie es, Sportanlagen für die Camps zu mieten?

Einen Unkostenbeitrag können wir zwar leisten, aber nicht mehr. Sonst geht es mit den günstigen Preisen nicht auf. Es gab Gemeinden, die für fünf Tage 10'000 Franken für die Dreifachturnhalle verlangten. Andere Gemeinden sagten, wenn uns das nichts kostet und 70 bis 80 Kinder eine Woche lang Sport treiben können, stellen wir die Infrastruktur gerne zur Verfügung. Wir sind an 300 Orten präsent, jede Ortschaft ist anders.

Ist das hier im Tenniscenter Schenkon auch so?

Ja, wir können das Tenniscenter etwas günstiger als üblich mieten. Viele privaten Tennisanlagen haben während des Tages freie Plätze. In Oberkirch, wo wir ein Polysport-Camp in Zusammenar-



Das Tenniscamp von MS Sports in Schenkon macht den Kindern Spass.

FOTO ZVG

beit mit der Gemeinde organisieren, unterstützt uns die Gemeinde aufgrund der Jugendförderung mit der beinahe kostenlosen Infrastruktur.

Wie überzeugten Sie Sponsoren, bei Ihren Camps einzusteigen?

Ich habe Sponsoring nie als Spende verstanden, sondern Sponsoring bringt eine Werbe- und Imageleistung. Von Anfang an zogen wir das Sponsoring professionell auf und fragten uns, welche Gegenleistungen wir den Sponsoren bieten können. Viele fanden unsere Idee unterstützungswürdig und halfen gerne beim Aufbau mit.

Und heute?

Mittlerweile können wir zum Beispiel mit jährlich 400'000 Besuchern auf unserer Homepage extrem gute Zahlen liefern. Kinder tragen Logos auf ihrer Brust.

Ist das nicht eine Kommerzialisierung der Kinder?

Doch, aber wir mussten auf die Kommerzialisierung setzen, weil wir als Private keine J+S-Gelder erhalten. Das Tennero-Lager zum Beispiel wird vom Sportamt organisiert und erhält eine J+S-Subventionierung pro Kind von ca. 80 Franken. Diesen Wettbewerbsnachteil kompensieren wir mit Werbung. Sie bringt aber auch Vorteile für Familien mit Deals, wo sie zum Beispiel günstiger ins Alpmare können.

Verstehen Sie die Sportlager in Tennero und Magglingen als Konkurrenz?

Nein, überhaupt nicht. Ich bin so gestrickt, dass ich nichts als Konkurrenz sehe. Im Gegenteil, wir tauschen gegenseitig Leiter aus und pflegen eine sehr gute Zusammenarbeit.

Das ist aber ein Mitbewerber.

Ich stehe für Sport- und Jugendförderung ein. Wir tauschen uns auch mit anderen Campanbietern aus. Vor sechs Wochen lud ich alle privaten Campanbieter der Schweiz zu uns nach Rickenbach ein. Wir besprachen Corona-Probleme und gründen bald eine IG.

Was besprachen Sie sonst noch?

Ein gemeinsames Ziel ist, dass wir ir-

gendwann in das Gefäss von Jugend+Sport (J+S) kommen, weil wir nichts anderes anbieten, als was die Vereine früher machten. Die Bestimmungen von J+S sind sehr alt. Wir spüren die Bereitschaft des Bundesamts für Sport, eine Lösung zu finden, da wir als Sportförderer sehr geschätzt werden.

Würden Sie mit J+S-Geldern nicht noch mehr zu Konkurrenten von Jungwacht, Pfadi, Blauring und Fussballclubs, die auch Lager anbieten?

Die Fussballclubs ergänzen wir, weil wir unsere Fussballcamps dort anbieten, wo der FC nicht selber ins Lager geht. So findet diese Woche in Nottwil ein Camp statt. Der FC Nottwil organisiert alle zwei Jahre, also wieder 2021, ein Trainingslager.

Wenn Sie J+S-Gelder erhalten würden, bliebe vom Topf weniger für die Kinder- und Jugendvereine.

Der Topf wurde 2020 vergrössert. Früher war das Geld knapp. Jetzt hat es viel mehr Geld. Es geht darum, dass die Kinder Freude am Sport haben und wir sie in den Ferien abholen können.

Wie entstand die Idee, Camps ohne Übernachtung zu kreieren?

Ich spielte ein Jahr lang in den USA Fussball. Dort sah ich, dass die Kinder während vier von zwölf Ferienwochen Camps besuchen. Diese Camps sind oftmals ohne Übernachtung. Mit dieser Idee kehrte ich zurück. Jetzt ziehen wir von Ort zu Ort wie ein Zirkus und organisieren Camps. Das Verhältnis zwischen Tagescamps und Camps mit Übernachtung liegt bei 90 zu 10.

Welche Gründe sprechen für Tagescamps?

Sie sind preiswerter, weil die 24-Stunden-Betreuung wegfällt. Wir förderten die Tagescamps mehr, weil wir jedes Jahr 400 Leiter brauchen. In Tagescamps haben sie ab 17 Uhr frei und können am Abend selber trainieren. Wenn wir einen 24-Stunden-Betrieb hätten, wäre es noch viel schwieriger, gute Leute mehrere Wochen zu engagieren.

Kann in Tagescamps eine Lager-

stimmung aufkommen, wenn die Kinder um 17 Uhr nach Hause gehen?

Nein. Diesen Bereich können wir weniger gut abdecken als ein Sommerlager einer Pfadi, wo die Kinder zwei Wochen lang im Zelt übernachteten. Ich würde es begrüssen, wenn wir den Bereich mit Übernachtungen ausbauen könnten. Aber die Camps ohne Übernachtung sind schneller ausgebucht als Camps mit Übernachtung.

Wie reagieren die Eltern auf Tagescamps?

Gut. Zum Beispiel hier im Tenniscamp kommen die Kinder aus der Region. Kein Kind muss länger als zehn Minuten hierherfahren. In touristischen Orten wie etwa in der Lenzerheide gibt es Tagescamps, wo die Kinder sechs bis sieben Stunden bei uns sind. Die Eltern schätzen dieses Angebot sehr.

Wie sieht es mit Ihren Kindern aus?

Für Fabian (5) und Emilia (4) hoffe ich, dass sie dereinst auch Lager mit Übernachtung besuchen. Das ist sehr wertvoll für das Soziale und die Selbstständigkeit. Bei unseren Tagescamps herrscht eine Teilselbstständigkeit. Am Morgen cremt das Mami die Kinder noch ein.

Wie finden Sie kompetente Campleiter?

Wenn wir im Herbst das letzte Camp beenden, beginnt die Suche für das nächste Jahr. Die Suche ist ein ständiger Prozess mit casten, interviewen und einladen. 2019 haben wir ca. 580 Trainer eingestellt. Von diesen bleiben in diesem Jahr 350. Jährlich brauchen wir 200 neue Leute. Jeder wird in einem einstündigen Vorstellungsgespräch getestet, ob wir ihn auf Kinder loslassen können. Er absolviert danach eine Probewoche, bevor er fix im Team ist.

Sind die Castings Chefsache?

Nein, ich hätte keine Chance. Die Projektleiter übernehmen diese Arbeit. Jeder Projektleiter pro Sportart wählt seine Trainer aus und teilt sie ein. Bis dato hatten wir noch nie heikle Fälle und offensichtlich ein gutes Gespür.

Erhalten die Leiter einen normalen Lohn oder fällt er in die Kategorie Freiwilligenarbeit?

Wir zahlen einen etwas höheren Lohn als in anderen Camps, weil wir auch etwas mehr verlangen. Unsere Leiter verdienen aber immer noch zu wenig, weil die Arbeit mit Kindern zwar erfüllend ist und Freude sowie Spass macht. Diese Arbeit ist aber auch streng. Wenn die J+S-Unterstützung zustände käme, könnten wir den Lohn erhöhen.

Welche neuen Ideen haben Sie für 2021?

Wir unterstützen die Vereine noch mehr und greifen ihnen unter die Arme. Zum Beispiel helfen wir dem FC Sursee beim Hallenturnier. Sonst geht es darum, bei neuen Projekten wie dem Bike-Camp Kapazitäten zu schaffen. Vergangene Woche hatten wir 40 Kinder im Bike-Camp und 40 auf der Warteliste. Wegen Corona ist es nicht der richtige Zeitpunkt, all zu viel Neues anzureissen.

Wie litten Sie unter Corona?

Wir verloren auch Aufträge. Im Frühling mussten wir 3000 Kinder ausladen, was einen sehr grossen finanziellen Schaden brachte. Corona ist seit 13 Jahren der erste Knick. Wir steigerten vorher die Zahlen kontinuierlich und gesund.

THOMAS STILLHART

12'000 Teilnehmer

ERFOLGSGESCHICHTE

Mario Sager war auf den Sprung in den Profifussball, als ihn Verletzungen bremsen. In Eschenbach organisierte er sein erstes Fussballcamp 2007. Seither reitet der 35-Jährige mit der Firma MS Sports auf einer Erfolgswelle. 2019 organisierte die Firma 312 Camps an 200 Standorten. Viele Sponsoren unterstützen ihn. Fast 12'000 Teilnehmer nahmen daran teil. Standort von MS Sports ist heute Rickenbach. 16 Vollzeit- und 13 Teilzeit-Mitarbeiter leben das Credo, dass Sport Menschen verbindet. **STI**

Einsätze in der Region

VIELFALT

Vor einem Jahr stieg MS Sports beim Hallenturnier des FC Sursee ein. «Wir steigerten die Zahl der Mannschaften, den Umsatz in der Festbeiz und die Effizienz», erklärt Mario Sager. Das Hallenturnier stehe mittelfristig auf gesünderen Beinen. Vier Leute von MS Sports unterstützen das Hallenturnier, zwei davon sind immer vor Ort. MS Sports hilft dem Campus Sursee, die Sommercamps mit 400 Kindern zu organisieren. «Wir stellen Sporttrainer zur Verfügung und führen die Sportarten Fussball und Tanzen durch», erzählt Mario Sager. Ansonsten laufe das Sommercamp selbstständig. 15 verschiedene Sportarten stehen im Angebot. **STI**