



Mario Sager
Gründer und CEO MS Sports

Kundenreferenz



MS SPORTS BEWÄLTIGT RASANTES WACHSTUM MIT DAYLIGHT.



Auf einen Blick

MS Sports hat sich in wenigen Jahren zum führenden Schweizer Anbieter von Kinder- und Jugend-Sportcamps entwickelt. Die zu Beginn eingesetzten IT-Tools – eine einfache Website und Office-Programme – hielten mit der dynamischen Unternehmensentwicklung nicht Schritt. Das Unternehmen mit Sitz in Rickenbach LU entschied sich darum für die Schul-, Kurs- und Eventmanagement-Lösung daylight der daylight AG.

Mit daylight kann MS Sports sein Sportcamp-Angebot zentral planen und online publizieren, das gesamte Inkasso abwickeln, alle erforderlichen Infos für die Durchführung aktuell bereitstellen und Kunden systematisch nachbearbeiten. Mit der leistungsfähigen und flexibel anpassbaren Kernapplikation daylight kann MS Sports mit dem bestehenden Team weiter wachsen und personelle Ressourcen für den weiteren Ausbau des Camp-Angebotes freimachen.

MS Sports hat sich in nur 10 Jahren zum führenden Schweizer Anbieter für Kinder- und Jugend-Sportcamps entwickelt. Das kontinuierlich ausgebaut und diversifizierte Angebot und die rasant wachsenden Teilnehmerzahlen stellten das kleine Team von MS Sports vor erhebliche administrative und logistische Herausforderungen. Mit Hilfe von daylight, einer leistungsfähigen Plattform für das Schul-, Kurs- und Eventmanagement, konnte MS Sports das Wachstum bewältigen.

Sportcamps, die Kinder und Jugendliche begeistern

Die Erfolgsstory von MS Sports begann mit der Idee, Kindern die Möglichkeit zu bieten, während der Sommerferien täglich auf dem Fussballplatz zu trainieren, ohne auswärts übernachten zu müssen. Aus diesem Grund rief Mario Sager, ehemaliger Profifussballspieler beim FC Luzern, das erste MS Sports Fussballcamp ins Leben. Nebst Fussball bietet MS Sports heute Camps mit und ohne Übernachtung für zahlreiche Sportarten wie Fussball, Tennis, Reiten, Leichtathletik, Basketball, Badminton, Unihockey, Tanzen, Schach oder Biken an. Waren es beim Start im Jahr 2007 noch 150 teilnehmende Kids, so besuchen heute über 10 000 Kinder und Jugendliche jährlich die 225 Camps von MS Sports.

Schnelles Wachstum erforderte Professionalisierung

Gründer und CEO Mario Sager beschreibt die Ausgangslage wie folgt: «Unsere Idee, Kindern und Jugendlichen – professionell betreut und zu fairen Preisen – tolle sportliche Gruppenerlebnisse zu ermöglichen, schlug voll ein. Wir standen mit den rasant wachsenden Teilnehmerzahlen sehr bald vor der Herausforderung, unseren Onlineauftritt und unsere gesamten Administrationsprozesse zu professionalisieren.» MS Sports verfügte in den Anfangsjahren über eine einfache Website, über die sich Interessenten anmelden konnten und die aus den Anmeldeinformationen automatisch Excel-Tabellen generierte, doch der manuelle Aufwand für das kleine Team war enorm. Firmengründer Sager: «Es gab unterschiedliche Dateien für die einzelnen Camps mit Doubletten. Die Abrechnung und die Rechnungskontrolle waren aufgrund der fehlenden Verknüpfung mit der FiBu sehr aufwändig. Uns fehlten eine zentrale Datenbank und die Vernetzung der einzelnen Funktionen in einer Gesamtlösung.»

Optimal an die Workflows angepasst

Nach intensiven Gesprächen und einer Demonstration entschied sich Mario Sager für *daylight* der daylight AG. «Die Chemie stimmte. Die Verantwortlichen zeigten uns transparent auf, welche Tasks 'out of the box' abgedeckt werden konnten und wo es zusätzliche Funktionsmodule brauchte.» Die Software wurde als Service auf den Hochleistungsservern der daylight AG aufgesetzt und optimal an die Workflows von MS Sports angepasst. Für das Design der Website von MS Sports, die über die Angebote informiert, Sponsoren und die Firma präsentiert und für rund 225 Camps angepasste Online-Anmelde- und -Bestellformulare bereitstellt, wurde zusätzlich eine Designagentur ins Boot geholt. Der CEO bezeichnet die Zusammenarbeit als erfolgreiches Geben und Nehmen: «Wir waren ein anspruchsvoller Kunde für die daylight AG. Aufgrund langer Anmeldeperioden und einer grossen Anzahl gleichzeitiger Anmeldungen kam es zu hohen Lasten. Auch hatten wir zum Teil eher untypische Bedürfnisse. So können Kundinnen und Kunden bei der An-

«DIE DAYLIGHT AG HAT AUCH UNSERE WEBSITE MIT ANSPRUCHSVOLLEN WORKFLOWS PROFESSIONELL KONZIPIERT UND UMGESETZT.»

Mario Sager
Gründer und CEO MS Sports

meldung ihrer Kinder auch T-Shirts und Jacken in passenden Grössen bestellen, die zusammen mit der Teilnahmegebühr in Rechnung gestellt werden. Die entsprechenden Bestell- und Bezahlfunktionalitäten wurden von der daylight AG zusätzlich entwickelt und implementiert und werten *daylight* heute für neue Kunden auf. Umgekehrt bot uns die Einführung von *daylight* die Chance, unsere internen Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren und dabei vom Know-how der *daylight*-Macher zu profitieren. Und das zu Kosten, die für unser junges Unternehmen tragbar waren.»

Daten zentral gespeichert und über Schnittstellen verfügbar

MS Sports managt aktuell 225 Camps mit rund 10 500 Teilnehmerinnen und Teilnehmern in *daylight*. In der zentralen Datenbank von *daylight* sind gegen 22 000 Kundenadressen gespeichert, die regelmässig für zielgruppenspezifische Marketingaktivitäten verwendet werden. Über eine integrierte Schnittstelle können die Adressen direkt in MailChimp für E-Mail-Versände übernommen werden. Die Zusammenfassung und Verknüpfung aller benötigten Funktionen für Planung, Publikation, Anmeldung, Inkasso, Durchführung und Analyse/Nachbearbeitung in einer leistungsfähigen Plattform und der Wegfall von Medienbrüchen führen zu erheblich effizienteren Prozessen. Mario Sager: «Ein Hauptvorteil ist die reibungslos funktionierende Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung. Rechnungen werden automatisch von *daylight* generiert und per E-Mail verschickt und wir haben stets einen aktuellen Überblick über alle Debitoren. Da wir gesamtschweizerisch tätig sind, ist die konsequent durch-

gezogene Mehrsprachigkeit von *daylight* ebenfalls ein grosses Plus.» Der CEO nennt weitere Verbesserungen:

«Jeder Camp-Leiter hat einen Log-in und kann tagesaktuell die Teilnehmerliste mit Detailinformationen wie zum Beispiel den T-Shirt-Grössen einsehen und herunterladen. Solche Funktionen vereinfachen den Check-in vor Ort erheblich. Auch unsere Website mit Multimedia-Inhalten und der Einbindung zahlreicher Sponsoren hat die daylight AG als Projektleiter sehr gut hingekriegt.» Aktuell arbeiten bei MS Sports drei Personen in der Administration regelmässig mit *daylight*, daneben verfügen 16 Pro-

jektleiter über einen Log-in. Die Lösung läuft gemäss Mario Sager sehr stabil. Für den Support des daylight-Teams findet der CEO nur lobende Worte: «Supportanfragen werden sehr zügig und professionell bearbeitet. Auch in diesem Bereich spürt man das sehr hohe Engagement und die Kundenorientierung des daylight-Teams.»

MS Sports AG
Sonnenrain 3b
CH-6221 Rickenbach
T +41 (0) 41 260 33 67
info@mssports.ch
www.mssports.ch

daylight AG
Bahnhofplatz 12
CH-8400 Winterthur
T +41 (0) 52 213 83 83
F +41 (0) 52 577 07 89
info@daylight.ch
www.daylight.ch

info@daylight-software.de
www.daylight-software.de
info@daylight-software.at
www.daylight-software.at

