

VDTT *exclusive*

Newsletter for Professionals

Ausgabe Drei · 2018

Editorial



Gert Zender
VDTT-Präsident

Liebe Leserinnen und Leser,

Berufstrainer/innen können in zweierlei Hinsicht ihrer Tätigkeit nachgehen. Entweder hat man die Möglichkeit als an-

gestellter Trainer in einem Verband oder Verein beschäftigt zu werden oder man wagt den Sprung in die Selbstständigkeit.

Obwohl die Trainertätigkeit die gleiche ist, sind ungeachtet der „Beschäftigungsform“ die zu lösenden Herausforderungen jeweils anders gelagert. Der Selbstständige hat in erster Linie Existenzthemen zu lösen, sofern die Geschäftstätigkeit am „Trainingsmarkt“ nicht die Früchte trägt, die er sich bei Gründung seines privaten Unternehmens erhofft hat. Für die Situation der Arbeitsbedingungen sind die Trainer/innen, die den Weg in die Selbstständigkeit gehen, selbst verantwortlich.

Angestellte Trainer/innen wiegen sich in der Regel in einem gesicherten Umfeld, haben aber oft wenig Einfluss auf Veränderungen im Trainingsumfeld oder in Bezug auf die Arbeitsbedingungen. Dies ist sicher von Fall zu Fall unterschiedlich zu bewerten. Zur Veränderung der Ar-

beitsbedingungen gehören aber immer zwei: Der Verein als Arbeitgeber und die Trainer/innen als Arbeitnehmer/innen.

Der VDTT setzt sich für beide Berufsgruppen ein und versucht die Trainer/innen jeweils auf den neuesten Stand der Diskussionen sowohl im sportpolitischen Bereich als auch in verschiedenen relevanten Fragen des Sports zu begleiten.

In der heutigen Ausgabe lässt Bernd Krey Teil 2 seines Beitrages Marketing und Vertrieb folgen. Ein wesentlicher Baustein des Marketings erfolgreicher selbstständiger Trainer/innen ist die Marktforschung. Erst wenn Trainer/innen den Markt ihrer künftigen Wirkungsstätte erforscht und realistisch eingeschätzt haben, ist eine zielgerichtete Planung im Hinblick auf eine erfolgreiche Existenzgründung möglich. Der Autor Bernd Krey gibt auch aus der Sicht eines Praktikers im TOP- Thema auf Seite 3 wertvolle Hinweise.

In Sachen „angestellte Trainer/innen“ kann berichtet werden, dass die beim DOSB eingesetzte Arbeitsgruppe AG Mustervertrag unter der Leitung von Dirk Schimmelpfennig ihre Arbeit beendet hat. Der Titel der Arbeitsgruppe

klang sehr bürokratisch und harmlos. In 7 AG- Sitzungen wurden aber sehr konzentriert Arbeitsmodule herausgearbeitet, die für die Zukunft unserer angestellten Trainerinnen und Trainer von erheblicher Bedeutung sein könnten. Zunächst ging es natürlich um die Rahmenbedingungen innerhalb von Arbeitsverhältnissen. Dabei spielte die Betrachtung von flexibler Vergütung, Funktionsstellen im Trainerbereich, Berufsqualifikation, Entgeltgruppen, Erfahrungsstufen, Vergütungstabellen, Funktionszulagen, Leistungsprämien, Sozialleistungen und Abfindungen eine Rolle. Aber auch Fragen des Arbeitsschutzes, der Arbeitszeit, einer Altersteilzeit-Regelung oder eines vorgezogenen Ruhestandes waren Gegenstand der Arbeitspakete. Spannend war die Frage, ob Trainer/innen gegenüber Kollegen und Kolleginnen weisungsbefugt sein können, insbesondere dann, wenn sie auf unterschiedlichen Ebenen angestellt sind. Neu war die Idee herausragenden Trainer/innen die Funktion leitender Angestellten zu übertragen, die zwar weitreichende Kompetenzen und Pflichten haben, aber auch gleichzeitig auf Rechte verzichten. Die Arbeitsergebnisse sollen nach heutigem Stand auf der Mitgliederversammlung des DOSB am 1. Dezember 2018 verabschiedet werden.

Top Thema „Berufsbild Trainer“

Marketing und Vertrieb, Teil II

Seite 3

Aktuelles Stichwort

Zielvereinbarung

Der Begriff Zielvereinbarung bezeichnet eine Führungstechnik, bei der sich eine Führungskraft und deren Mitarbeiter auf die Realisierung gemeinsamer Zielvorstellungen einigen, etwa zu einem speziellen Projekt oder eines größeren Trainingsziels.

Dabei sollte zwischen kurz-, mittel- und langfristigen Zielen sowie zwischen operativen und strategischen Zielen unterschieden werden.

Bei der Zielvereinbarung stehen vor allem die Motivation aller Teilnehmer und ihre gemeinsame Verantwortung für das Erreichen der vereinbarten Zielvorstellungen im Vordergrund. Die Zielformulierung dient dazu, die nachfolgende Planung allen Beteiligten verständlich zu machen, eine tragfähige Mitarbeit zu sichern und den Projektfortschritt zielorientiert steuern zu können. [Für den Einsatz der benötigten Ressourcen werden zur Kontrolle Zwischenziele vereinbart, um das Vorhaben unter Berücksichtigung der Entwicklung bis zum nächsten Zwischenziel weiterzuführen. Das Formulieren von Zielen hilft dabei, die gesetzten Rahmenbedingungen einzuhalten. Meilensteine führen zu einer abschnittswisen Bearbeitung eines Projekts mit Korrekturmöglichkeiten (<https://de.wikipedia.org/wiki/Zielvereinbarung>).

Die Zielvereinbarungen beinhalten grundsätzlich zwei Elemente: a) das eigentliche Ziel und b) die zu dessen Erreichen erforderlichen Maßnahmen.

Aus- und Weiterbildung

Weiterbildungsangebot Selbständiger Tischtennistrainer

„Rechtsangelegenheiten für Trainer“ und „Marketing für Trainer“

Termin: 17. – 18. November 2018 (Beginn: 10.00 Uhr)

Ort: „SpOrt Stuttgart“, Fritz-Walter-Weg 19“, 70372 Stuttgart

Veranstaltungsträger: VDTT sowie DTTB

Referenten: Gert Zender (Halle)/Bernd Krey (Gaildorf)

Themen und Referenten:

Der Workshop beschäftigt sich mit den wichtigen Aspekten der Unternehmensgründung und Vermarktung sowie allem um den Aspekt der Fragen des Rechts für Trainer im Vereinsalltag. Gerade die Tatsache, dass der Trainerberuf überwiegend interaktiv abläuft, wirft Fragen u. a. zum Thema Fürsorgepflicht, Datenschutz, Kindeswohl und Dopingangelegenheiten auf, die es als stetiger Begleiter des Trainers zu beantworten gilt.



Bernd Krey

(Gaildorf, Berufstrainer, „40mm - Ihr TischtennisPartner.“)

„Unternehmensgründung und Vermarktung“

„Sie überlegen sich, ganz oder teilweise auf die Karte Tischtennistrainer zu setzen oder tun dies bereits?“ Bernd Krey ist ausgebildeter Bankkaufmann, Finanzassistent (IHK) und Diplom-Betriebswirt (FH), Fachrichtung Sportmanagement, und selbst seit gut acht Jahren selbständiger Tischtennistrainer. In seinem Vortrag möchte er Einblicke vermitteln, wie ein Unternehmen richtig gegründet und die eigene Geschäftsidee erfolgreich vermarktet wird.



Gert Zender (Halle, Jurist, Präsident VDTT)

„Alles was Recht ist“

Im Vortrag geht es um eine breite Palette von rechtlichen Berührungspunkten im Arbeitsalltag der Trainer/innen im Verein. Schwerpunkt bildet das Vertragsrecht, sowie das Arbeitsrecht für den angestellten oder selbständig arbeitenden Trainer. Die wesentlichen Stichpunkte hierzu sind Mindestlohn, Arbeitszeit, Vergütung und Minijob. Ebenso wird auch der Aspekt des Haftungsrechts und des Minderjährigenrechts bei der Arbeit der Trainer/innen thematisiert oder auch ganz aktuelle Fragen zum Thema Datenschutz bzw. Wahrung des Persönlichkeitsrechts.

Anmeldungen: schriftlich bis zum 02.11.2018 per E-Mail (danach auf Anfrage) an hamrik@vdt.de unter Angabe von Name, Anschrift und Lizenz. Telefonische Rückfragen täglich zwischen 9.00 – 12.00 Uhr (Tel. 03643 – 829544) möglich. Lehrgangsgebühren fallen nicht an.

Trainerfortbildung für Diplomtrainer an der Trainerakademie Köln

Thema: Wissenschaftliche Grundlagen für die Trainertätigkeit im Leistungssport

Termin/Ort: 26.-28.11.2018 Trainerakademie in Köln

Dozenten: Vier unterschiedliche Themen und Referenten N.N.

Teilnahmegebühr: 280,- €/Person inkl. Übernachtung/Verpflegung im EZ

Teilnehmerzahl: mindestens 15 Teilnehmer

Anmeldeschluss: 26.10.2018, danach auf Anfrage

Basiskompetenz für den selbständigen TT-Trainer:

Marketing und Vertrieb, Teil II von II



Foto: colourbox.de

Um erfolgreich als selbständiger Tischtennistrainer arbeiten zu können, werden auch Kenntnisse in den Bereichen Marketing und Vertrieb benötigt. Der nachfolgende Artikel möchte einen Überblick über die wichtigsten Bestandteile wie Marktforschung, Marktvolumen sowie die darauf aufbauende Markterschließung mit Hilfe eines passenden Marketing-Mixes geben.

Marktforschung

Nach der Entwicklung einer Geschäftsidee und dem Überblick über die Marktstruktur mit der Bestimmung von Zielgruppen, Produkten und dem tatsächlichen Nutzen, geht es nun um die Erforschung des Marktes. Folgende Fragen sind hier zu beachten: Welches Gebiet ist mein Markt? Wie weit will ich zu meiner Betriebsstätte fahren? Wieviele Trainer und Wettbewerber gibt es in meinem Markt? Welche Lizenz haben diese? Gibt es weitere Personen, die hauptamtlich arbeiten bzw. arbeiten möchten? Jeder Experte wird bestätigen, dass ich zunächst meinen Markt, in dem ich bereits über eine gewisse Bekanntheit verfüge und bereits aufgetreten bin, durchdringen und erschließen muss, bevor ich mir neue Ziele setze und den eigenen Markt erweitere.

Marktvolumen

Im Gegensatz zu anderen Märkten, die hinsichtlich ihrer Zahlen von offiziellen Behörden überprüft werden, gibt es in unserem Markt keine offiziellen Zahlen. Daher ist zunächst keine detaillierte Berechnung des Marktvolumens möglich. Ich kann mir deshalb auch keine Ziele setzen, wieviel Prozent des Marktes ich absolut oder prozentual erschließen möchte. Ich kann jedoch von mir selbst ausgehen und errechnen, wieviel ich gerne verdienen möchte. Ich berechne zunächst, wieviel ich je Stunde

brutto verdienen möchte, ziehe davon die USt. ab und multipliziere dies mit der Anzahl der Stunden, die ich in der Woche arbeiten möchte. Das Fahrtgeld lasse ich weg, da ich dies gedanklich für die Abnutzung und Abschreibung des PKWs sowie anfallender Tankkosten verwende. Wenn ich dies zudem mit vier multipliziere, dann habe ich das Monatsgehalt und noch einmal mit zwölf multipliziert ergibt dies das Jahresgehalt. Hier von ziehe ich ca. ein Drittel für meine Ausgaben (Büro, Versicherungen usw...) ab, verrechne dies mit meinem persönlichen Einkommenssteuersatz und ich habe mein ungefähres monatliches Nettoeinkommen (siehe Abbildung)

Marketing-Mix

Der Marketing-Mix besteht aus einer generellen Unternehmensstrategie sowie der Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik.

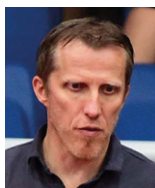
Beispielrechnung Gehalt	
Coaching/Std.	35,70 €
Fahrtgeld	0,00 €
USt.	5,70 €
Summe/Woche (25 Std.)	750,00 €
Summe/Monat (4 Wochen)	3.000,00 €
Ausgaben (ca. 1/3)	1.000,00 €
Est. von 2000 € (ca. 30 %)	600,00 €
Netto Gehalt	1.400,00 €

Die generelle Unternehmensstrategie steht über allen Überlegungen und gibt die Zielrichtung vor. Bei mir ist das „Ihr Ansprechpartner für den Tischtennissport in Hohenlohe“. Bei der Produktpolitik sollte man sich nicht verheddern und zu viele Produkte anbieten, sondern sich zunächst auf zwei oder maximal drei Produkte wie Einzel- oder Gruppentraining festlegen. Danach kann man immer noch eine Wettkampfbetreuung annehmen, Trainingslager oder Tageslehrgänge veranstalten sowie Unternehmen angehen.

Bei der Preispolitik muss ich wissen, wie hoch meine Selbstkosten sind. Bei einem Trainingscamp beispielsweise muss ich die Hallenmiete berücksichtigen, wissen wie hoch die Kosten für die Verpflegung ist, was andere Trainer als Honorar verlangen. Erst danach kann ich dann mit einem Gewinnaufschlag den Preis festlegen bzw. mich im Vergleich zu anderen Wettbewerbern darüber, in etwa gleich oder darunter positionieren. Meine persönliche Distributionspolitik wird immer der direkte Vertrieb sein, da ich in der Halle stehe, außer ich baue ein Netz mit anderen Trainern auf, die dann für mich oder meine Organisation in der Halle stehen.

Die Kommunikationspolitik unterliegt vielen aktuellen Trends und hat sich wahrscheinlich in den letzten Jahren am Stärksten verändert. Hier muss ich für mich überlegen, ob ich eher traditionelle Kanäle wie Telefon, E-Mail oder Brief wähle oder ob ich auf Social Media vertreten bin bzw. WhatsApp und Co. verwende.

Folgende Kandidat/innen stehen zur Wahl zum Trainer des Jahres 2017/18



JÖRG ROSSKOPF

Bundestrainer Herren

Silbermedaille Mannschafts-WM 2018

Nach einer erfolgreichen Spielerkarriere mit zahlreichen deutschen Meistertiteln, dem Weltmeistertitel im Doppel 1989, Einzeleuropameister 1992 und zwei Olympischen Medaillen bei Olympia entschied sich Mr. Tischtennis für eine Trainerkarriere. Zunächst startete er als Co-Trainer der Herren-Nationalmannschaft unter dem heutigen Sportdirektor Richard Prause. Seit 2010 hat er das Amt des Bundestrainers der Herren erfolgreich inne. Unter Rossi errangen die Herren bei allen großen Sportereignissen wie Welt- und Europameisterschaften sowie den Olympischen Spielen Medaillen und Titel. Außerordentlich erfolgreich verlief auch die vergangene Saison mit dem Vize-WM-Titel bei der WM in Halmstad. Ganz nebenbei führten in der besagten Spielzeit auch noch zwei Deutsche Tischtennis-Spieler die Weltrangliste vor den scheinbar übermächtigen Chinesen an – Timo Boll und Dimitri Ovtcharov wechselten sich für gut sechs Monate in der Spitzenposition der Weltrangliste ab. Für die Topresultate der Nationalmannschaft und seiner Nationalspieler wird Jörg Rosskopf als Kandidat für die Wahl zum Trainer des Jahres 2017/18 nominiert.



DANNY HEISTER

Borussia Düsseldorf

Triple-Sieger Saison 2017/18

Bevor der ehemalige niederländische Nationalspieler (Jg. 1971) und dreifache Olympiateilnehmer seine Trainerkarriere einschlug, hatte er selbst lange Jahre erfolgreich in der Tischtennis Bundesliga gespielt. Als Trainer war er zunächst für die niederländische Jugendnationalmannschaft verantwortlich, ehe er 2010 dem Ruf aus Düs-

seldorf folgte, wo er seither das Amt des Cheftrainers bei Borussia innehat. Zwischenzeitlich hat Dany Heister mit der Borussia bereits alle zu vergebenen Titel auf nationaler und internationaler Ebene „eingefahren“. Gerade aber die Saison 2017/18 dürfte wohl die erfolgreichste seiner Trainerkarriere gewesen sein. So wie der FC Bayern unter Jupp Heynckes seinerzeit das Triple schaffte, hat sich Danny mit seiner Borussia die Dreifach-Krone aufgesetzt und Champions-League, Deutsche Meisterschaft und Pokalsieg 2018 gesichert. Er wiederholte damit den außergewöhnlichen Triumph aus dem Jahr 2011, dieses Mal jedoch nicht als Favorit in allen Wettbewerben. Besonders die Art und Weise der hervorragend eingestellten Einzelakteure, die in den entscheidenden Momenten stets topfit waren, machten den sympathischen Niederländer zum Meistertrainer. Deshalb wird er vom VDTT als Kandidat für die Wahl zum Trainer des Jahres nominiert.



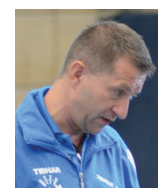
PARA-TEAM DES DBS

Nationstrainersteam

Dreimal Gold bei den Europameisterschaften

Neunmal Edelmetall (3x Gold, 4x Silber, 2x Bronze) - so lautet die Bilanz der Para Tischtennis Nationalmannschaft bei den Europameisterschaften 2017. Ein vielversprechender Start auf dem Weg zu den Einzelweltmeisterschaften 2018 und zu den Paralympics 2020 in Tokyo. Tom Schmidberger hat zudem bei den China Open 2018 seinen Dauerrivalen und Lokalmatadoren Feng Panfeng im

Finale geschlagen. Schmidberger ist nun Nummer Eins der Weltrangliste in seiner Wettkampfklasse und der beste Rollstuhlfahrer aller Klassen. Bundestrainer Volker Ziegler treibt mit seinem Trainerteam (Hannes Doessler, Eric Duduc, Andreas Escher und Fabian Lenke) die Professionalisierung im Para Tischtennis weiter voran. Ziegler und Team - ein würdiger Kandidat für das „Trainerteam des Jahres 2017/18“!



ZSOLT HOLLO

Seit rund zwanzig Jahren lebt und arbeitet der gebürtige Ungar Zsolt Hollo (Jahrgang 1972) in Deutschland. Zuvor war Zsoly über lange Jahre Mitglied des Nationalteams in Ungarn und wurde dreimal ungarischer Einzelmeister. Von Anfang 2000 war er bis 2017 in Kolbermoor als leitender Trainer tätig und hat hier sowohl die Nachwuchsabteilung als auch die Damen-Bundesligamannschaft erfolgreich entwickelt. Aktuell arbeitet der Familienvater zusammen mit Thomas Wetzel in dessen internationalem Trainingscenter in Bad Aibling. Schon 2014 war Zsolt Kandidat bei der Trainerwahl, damals als Trainer von Chantal Mantz, Jugendeuropameisterin im Mädchen-Einzel. Zwischenzeitlich „feilt“ Zsolt Hollo schon wieder erfolgreich an einem Schützling. Dabei handelt es sich seinen Sohn Mike, der gerade bei den Schüler-Euros in Rumänien die Bronzemedaille im Einzel gewonnen hat und damit einziger Einzelmedaillengewinner des DTTB-Teams bleibt. Man darf gespannt sein, wie sich die sportliche Entwicklung von Mike Hollo fortsetzt, denn wer den ehrgeizigen, dabei aber immer verständnisvoll bleibenden Trainer und Vater Zsolt Hollo kennt, wird wissen, dass dieser stets danach strebt, noch besser zu werden. Als Anerkennung dieser herausragenden Arbeit wird Zsolt Hollo vom VDTT als Kandidat für die Wahl zum „Trainer des Jahres“ nominiert.