

5



DER ALLTAG EINES KAMPFSPORTLLEHRERS

Freuden, Sorgen und alles dazwischen

TONI DIETL

5.1 Die Organisation des Stundenplans



Als **Kampfsportlehrer** ist es meine **Aufgabe**, den **Stundenplan** für meine Kampfsportschule zu organisieren.

Klingt einfach, oder? Nun, lassen Sie mich Ihnen sagen, dass es alles andere als einfach ist. Es ist wie ein **riesiges Puzzle**, bei dem jedes Stück an seinem richtigen Platz sein muss, um ein harmonisches Gesamtbild zu ergeben.

Der Stundenplan ist das **Herzstück meiner Schule**.

Er bestimmt, wann und welche Kurse stattfinden, welche Altersgruppen zusammen trainieren und welche Lehrer für welche Klassen verantwortlich sind. Es ist eine echte Herausforderung, all diese verschiedenen **Elemente zu berücksichtigen** und einen Stundenplan zu erstellen, der für alle funktioniert.

Zuallererst muss ich sicherstellen, dass die **Kurse zu Zeiten** stattfinden, die für die Schülerinnen und Schüler **bequem sind**.

Das bedeutet, dass ich die **Bedürfnisse von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen** berücksichtigen muss.

Die Kinder haben normalerweise nach der Schule Zeit, während die Erwachsenen oft nach der Arbeit trainieren möchten.

Es erfordert viel **Fingerspitzengefühl**, um die richtigen Zeiten für die verschiedenen Altersgruppen festzulegen.

DER LÄSTIGE BÜROKRAM

■ Kursinhalte einteilen



Aber es geht nicht nur um die Zeiten, sondern auch um die **Kursinhalte**. Ich muss **sicherstellen**, dass die verschiedenen **Kampfsportarten**, die wir anbieten, **angemessen vertreten** sind und dass die Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit haben, ihre bevorzugte Disziplin zu trainieren. Das erfordert eine **gute Balance** zwischen den verschiedenen **Kursen und Lehrern**.

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Organisation des Stundenplans ist die Berücksichtigung der Lehrer.

Jeder Lehrer hat seine eigenen **Stärken und Vorlieben**, und es ist wichtig, dass sie die Kurse unterrichten, in denen sie sich am wohlsten fühlen.

Gleichzeitig muss ich **sicherstellen**, dass alle **Lehrer** genügend Stunden haben und dass sie **nicht überlastet** werden.

Um all diese verschiedenen Elemente zu berücksichtigen, habe ich ein ausgeklügeltes System entwickelt. Ich habe eine Software, die mir hilft, den Stundenplan zu erstellen und alle Informationen zu verwalten. Ich kann die **Verfügbarkeit** der Lehrer, die Anzahl der Schülerinnen und Schüler in den einzelnen Klassen und viele andere Faktoren **berücksichtigen**.

Es ist wie ein komplexes mathematisches Rätsel, bei dem ich die richtigen Variablen einsetzen muss, um die **optimale Lösung** zu finden. Natürlich gibt es immer wieder Herausforderungen und unvorhergesehene Ereignisse, die den Stundenplan durcheinander bringen können.

Ein Lehrer fällt krank aus, ein Schüler hat einen Termin, der nicht verschoben werden kann, **oder es gibt plötzlich eine große Nachfrage nach einem bestimmten Kurs**.



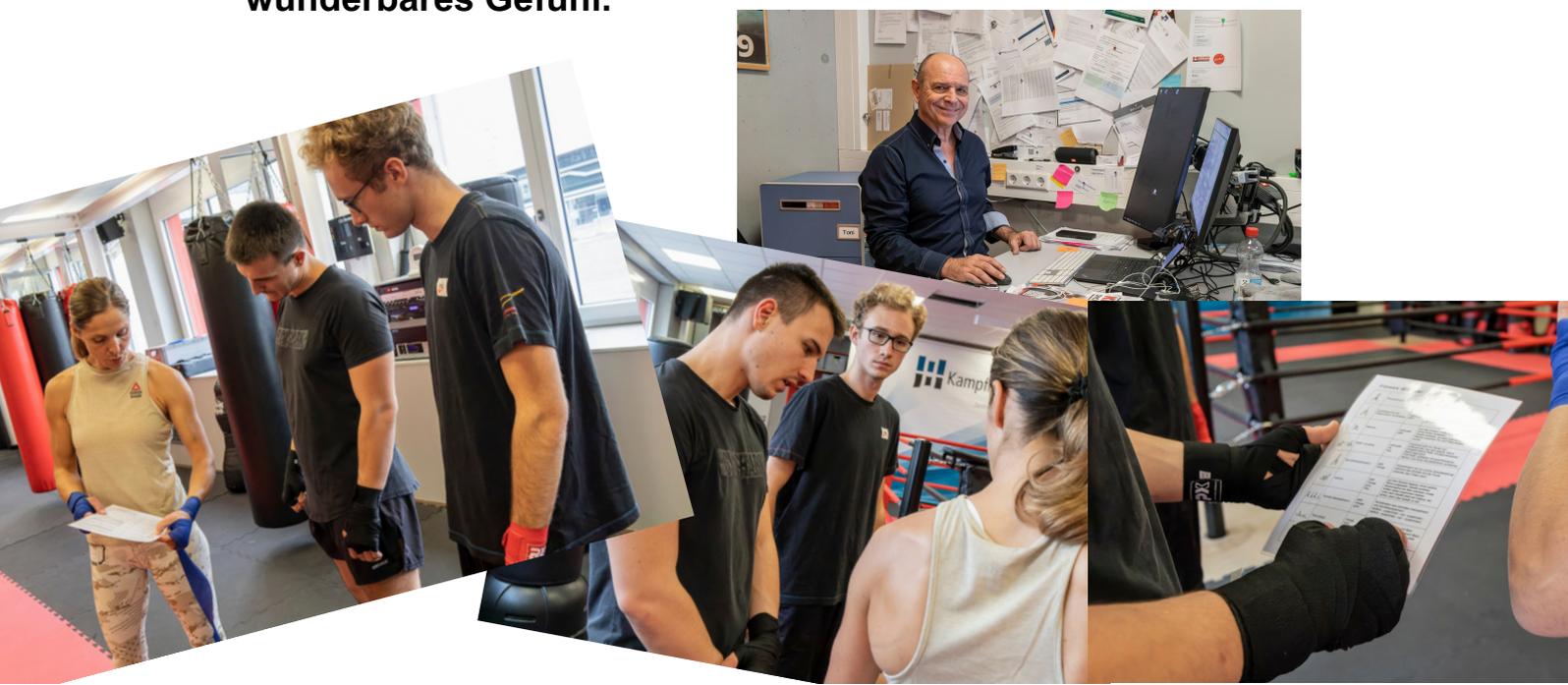
■ Wunderbares Gefühl

Die **Organisation des Stundenplans** kann manchmal **stressig** sein, aber es ist auch eine der lohnendsten Aufgaben als Kampfsportlehrer. Wenn ich sehe, wie meine Schülerinnen und **Schüler mit Begeisterung und Freude an den Kursen teilnehmen**, weiß ich, dass sich all die Mühe gelohnt hat. Es ist ein **wunderbares Gefühl** zu sehen, wie sich die Schülerinnen und Schüler entwickeln und Fortschritte machen, und **zu wissen**, dass ich einen **Teil dazu beigetragen** habe.

Organisation

Also, ja, die **Organisation des Stundenplans** ist eine große Verantwortung, aber sie ist auch eine Gelegenheit, meine Kreativität und mein Organisationstalent unter Beweis zu stellen. Es ist wie ein **komplexes Puzzle**, bei dem jedes Stück an seinem richtigen Platz sein muss, um ein **harmonisches Gesamtbild** zu ergeben.

Und wenn alles perfekt zusammenpasst, ist es einfach ein wunderbares Gefühl.



■ 5.2 Verwaltung der Mitgliederdaten

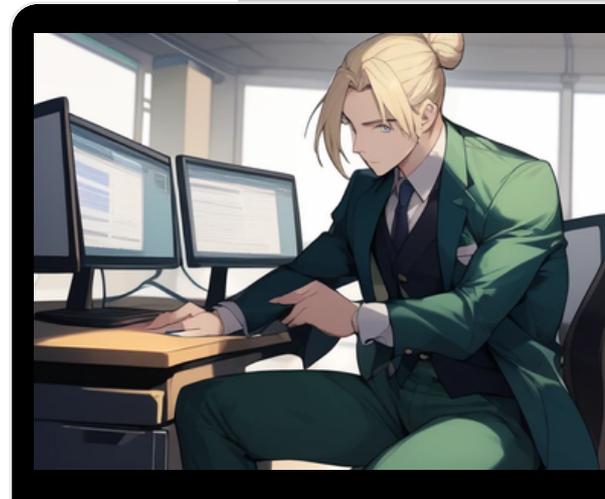
Als Kampfsportlehrer ist man nicht nur für den Unterricht zuständig, **sondern auch für die Verwaltung der Mitgliederdaten**. Das klingt vielleicht **nicht besonders aufregend**, aber glauben Sie mir, es kann zu einer echten Herausforderung werden. Zu Beginn meiner Karriere als Kampfsportlehrer habe ich die Mitgliederdaten noch ganz **klassisch in einem Ordner abgelegt**.

Doch mit der Zeit und dem **Wachstum** meiner Kampfsportschule wurde mir schnell klar, dass ich eine **effizientere Methode** brauchte, um den Überblick zu behalten. Also entschied ich mich, auf eine digitale Lösung umzusteigen. Ich investierte in eine **Mitgliederverwaltungssoftware** die es mir ermöglichte, alle relevanten Informationen meiner Schüler an einem Ort zu speichern. Von den Kontaktdaten über die Vertragsdetails bis hin zu den Trainingsfortschritten – alles war nun übersichtlich und leicht zugänglich.

Meine Entscheidung für die Mitgliedersoftware MATOOL war wohl eine der besten Investitionen.

MATOOL

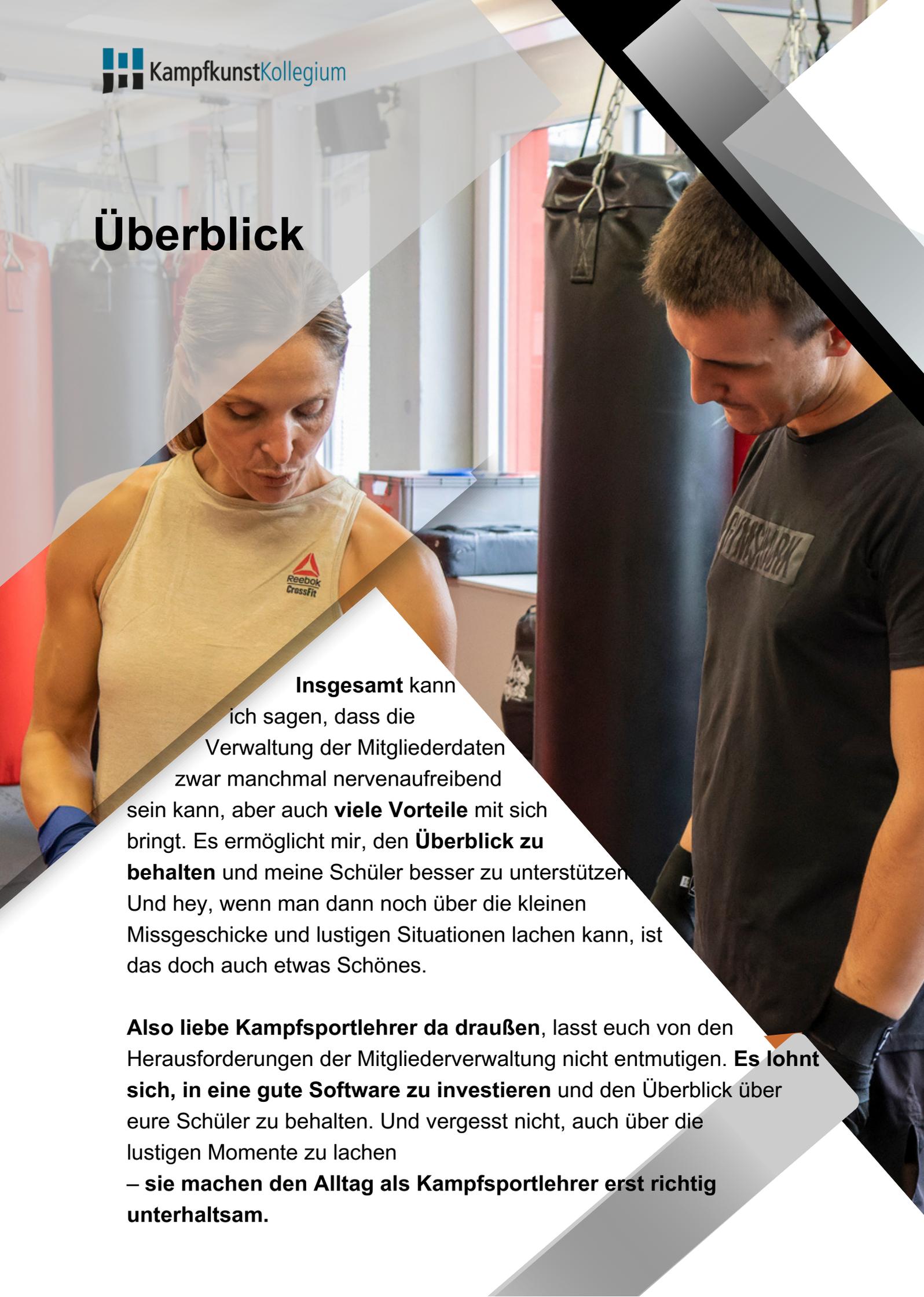
**Die richtige
Mitglieder-Software**



MATOOL.de



Überblick



Insgesamt kann ich sagen, dass die Verwaltung der Mitgliederdaten zwar manchmal nervenaufreibend sein kann, aber auch **viele Vorteile** mit sich bringt. Es ermöglicht mir, den **Überblick zu behalten** und meine Schüler besser zu unterstützen. Und hey, wenn man dann noch über die kleinen Missgeschicke und lustigen Situationen lachen kann, ist das doch auch etwas Schönes.

Also liebe Kampfsportlehrer da draußen, lasst euch von den Herausforderungen der Mitgliederverwaltung nicht entmutigen. **Es lohnt sich, in eine gute Software zu investieren** und den Überblick über eure Schüler zu behalten. Und vergesst nicht, auch über die lustigen Momente zu lachen – **sie machen den Alltag als Kampfsportlehrer erst richtig unterhaltsam.**

Ein weiteres Problem, dem ich begegnete, war die Aktualisierung der Mitgliederdaten. Schließlich ändern sich Adressen, Telefonnummern und Bankverbindungen hin und wieder. Und wenn man dann vergisst, diese Änderungen auch in der Software zu aktualisieren, kann das zu einigen Missverständnissen führen. Einmal kam es sogar vor, dass ich versehentlich einen Schüler zweimal abgebucht habe, weil ich seine neue Bankverbindung nicht eingetragen hatte. Das war natürlich peinlich, aber zum Glück konnte ich das Missverständnis schnell klären und den Betrag zurückerstatten.



Aktualisierung

Aber es gibt auch positive Seiten bei der Verwaltung der Mitgliederdaten. Zum Beispiel kann ich jetzt viel **einfacher Statistiken erstellen** und **Auswertungen** über die Entwicklung meiner Schüler machen. Ich kann sehen, wer **regelmäßig zum Training** kommt und wer vielleicht ein bisschen mehr Motivation braucht. Das hilft mir dabei, den Unterricht noch besser auf die Bedürfnisse meiner Schüler anzupassen.

Und dann gibt es natürlich auch die lustigen Momente bei der Verwaltung der Mitgliederdaten. **Manchmal** passieren einfach **surrile Dinge, die einen zum Lachen bringen**.

Zum Beispiel hatte ich einmal einen Schüler, der versehentlich seine Adresse mit der Telefonnummer **verwechselt** hat.

Das führte zu einigen verwirrenden Momenten, als ich versuchte, ihn zu erreichen. Aber wir konnten darüber lachen und die Daten schnell korrigieren.

5.3 Die Buchhaltung und Steuererklärung

Ah, die **Buchhaltung** und **Steuererklärung** - zwei **Worte**, die das **Herz eines Kampfsportlehrers höher schlagen lassen!** Okay, vielleicht nicht gerade. Aber als Schulleiter einer Kampfsportschule gehört es nun mal dazu, sich **auch um diese lästigen Aufgaben zu kümmern**. Und glaubt mir, es ist nicht immer ein **Zuckerschlecken**. Als ich meine Kampfsportschule eröffnete, hatte ich **keine Ahnung**, wie viel **Zeit und Energie** die Buchhaltung und Steuererklärung in Anspruch nehmen würden. Ich dachte, ich könnte mich einfach auf das Unterrichten konzentrieren und der Rest würde sich von selbst erledigen.

Oh, wie naiv ich doch war!

Die **Buchhaltung** ist wie ein **ständiger Begleiter**, der immer an meiner Seite ist. Von der Erfassung der Einnahmen und Ausgaben bis hin zur Verwaltung der Mitgliederbeiträge - es gibt immer etwas zu tun. Und dann kommt auch noch die **Steuererklärung** dazu, die jedes Jahr aufs Neue eine Herausforderung darstellt.

Belege sortieren

Ich erinnere mich noch an meinen ersten Versuch, die **Steuererklärung selbst zu machen**. Ich saß stundenlang vor dem Computer, um alle Belege und Rechnungen zu sortieren und in das Steuerprogramm einzugeben. Es fühlte sich an, als würde ich in einem **endlosen Labyrinth aus Zahlen und Formularen** gefangen sein. Und als ich endlich dachte, ich hätte es geschafft, stellte sich heraus, dass ich einen Fehler gemacht hatte und alles von vorne beginnen musste. **Frustrierend**, um es gelinde auszudrücken.



Nach diesem Erlebnis beschloss ich, mir **professionelle Hilfe** zu holen. Ich engagierte einen **Steuerberater**, der sich um meine Buchhaltung und Steuererklärung kümmerte.

Und wisst ihr was? Es war die **beste Entscheidung**, die ich je getroffen habe. Endlich hatte ich mehr Zeit, mich auf das zu konzentrieren, **was ich am besten konnte - das Unterrichten**.

Aber auch mit einem Steuerberater an meiner Seite gab es immer noch einige Dinge, die ich selbst erledigen musste.

Zum Beispiel das Führen eines Kassenbuchs. Jeden Tag musste ich alle Einnahmen und Ausgaben sorgfältig notieren.

Und ja, ich gebe zu, dass ich **manchmal ein wenig nachlässig** war. Es gab Tage, an denen ich so erschöpft von den Kämpfen im Dojo war, dass ich vergaß, die Kassenbuchung zu machen.

Aber hey, wer kann es mir verübeln? Ich bin schließlich auch nur ein Mensch.

Und dann waren da noch die **Mitgliederbeiträge**.

Jeden Monat musste ich **sicherstellen**, dass alle **Zahlungen eingegangen** waren und die Mitgliederkonten korrekt geführt wurden. Es gab Zeiten, in denen ich mich wie ein Detektiv fühlte, der hinter den Mitgliedern herjagte, um die ausstehenden Beiträge einzutreiben. Manchmal fühlte es sich an, als würde ich in einem Actionfilm mitspielen, nur dass die Action hier darin bestand, **Rechnungen zu schreiben und Zahlungserinnerungen zu verschicken**.

Der Steuerberater

Aber trotz all der Mühen und Sorgen, die die Buchhaltung und Steuererklärung mit sich brachten, gab es auch **Momente**, in denen ich mich **wie ein echter Profi fühlte**. Wenn ich meine Steuererklärung erfolgreich abgeschickt hatte und das Gefühl hatte,

einen Berg erklommen zu haben - **das war ein wahrer Triumph**. Und wenn ich dann auch noch eine Steuerrückerstattung bekam, fühlte es sich an, als hätte ich den Jackpot geknackt.

In diesem Sinne, lasst uns gemeinsam die Welt der Buchhaltung und Steuererklärung erobern - mit einem festen Griff und einem entschlossenen Geist.

Und vergesst nicht, zwischendurch auch mal zu lachen.

Denn am Ende des Tages ist das Lachen das beste Mittel gegen den **Bürokram-Blues**.

5.4 Die Suche nach Sponsoren und Kooperationspartnern

Als Kampfsportlehrer einer eigenen Kampfsportschule gibt es **viele Aufgaben**, die über den eigentlichen Unterricht hinausgehen. Eine dieser Aufgaben ist die Suche nach Sponsoren und Kooperationspartnern. Denn auch wenn der Kampfsport an sich eine große Leidenschaft ist, benötigt man doch finanzielle Unterstützung, um die **Schule am Laufen zu halten** und weiterzuentwickeln.

Sponsoren finden

Die Suche nach Sponsoren kann manchmal eine echte Herausforderung sein. Man muss **kreativ** sein und **sich** gut präsentieren, um **potenzielle Unterstützer** von der eigenen Kampfsportschule zu überzeugen. Es ist wichtig, die Vorteile einer Partnerschaft deutlich zu machen und zu zeigen, wie **beide Seiten davon profitieren** können. Eine Möglichkeit, Sponsoren zu gewinnen, ist die **Teilnahme an lokalen Veranstaltungen** und Turnieren. Hier kann man potenzielle Partner treffen und ihnen die Möglichkeit geben, die Schule und die Schüler in Aktion zu sehen. Man kann auch Werbematerialien wie Flyer und Broschüren verteilen, um das **Interesse der potenziellen Sponsoren** zu wecken. Eine weitere **Möglichkeit, Sponsoren zu finden**, ist die Zusammenarbeit mit anderen lokalen Unternehmen. Man kann beispielsweise eine **Kooperation** mit einem Fitnessstudio eingehen, um gemeinsame Aktionen oder Trainingsprogramme anzubieten.



DEIN DOJO BEKANTT MACHEN

Dadurch kann man nicht nur **neue Schüler** gewinnen, sondern auch potenzielle Sponsoren ansprechen, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind.

Es ist auch wichtig, **die eigene Kampfsportschule in der Öffentlichkeit bekannt zu machen.**

Man kann lokale Zeitungen und Radiosender kontaktieren, um über die Schule und ihre Aktivitäten zu berichten. Dies kann nicht nur dazu beitragen, neue Schüler zu gewinnen, sondern auch potenzielle Sponsoren aufmerksam machen.

Bei der Suche nach Sponsoren sollte man auch den persönlichen Kontakt nicht vernachlässigen. Man kann beispielsweise **lokale Unternehmer** zu einem Tag der offenen Tür in die Schule **einladen** und ihnen die Möglichkeit geben, die Schüler kennenzulernen und sich von der Qualität des Unterrichts zu überzeugen.

Durch solche **persönlichen Begegnungen** kann man das **Vertrauen** potenzieller Sponsoren **gewinnen** und sie für eine Partnerschaft gewinnen.



Es ist wichtig, dass man bei der Suche nach Sponsoren **geduldig** ist und nicht aufgibt. Es kann einige Zeit dauern, bis man den richtigen Partner gefunden hat. Aber wenn man **hartnäckig bleibt** und sich gut präsentiert, wird man früher oder später Erfolg haben.

Die Zusammenarbeit mit Sponsoren und Kooperationspartnern kann viele Vorteile mit sich bringen. Neben der **finanziellen Unterstützung** können sie auch dabei helfen, die **Bekanntheit** der Kampfsportschule **zu steigern** und neue Schüler zu gewinnen.

■ Partnerschaften

Es ist jedoch wichtig, die **Partnerschaften sorgfältig auszuwählen** und sicherzustellen, dass sie zu den **Werten und Zielen** der Kampfsportschule passen.

Man sollte sich nicht nur von finanziellen Angeboten blenden lassen, sondern auch darauf achten, dass die **Partner langfristig zum Erfolg** der Schule beitragen können.

Die Suche nach Sponsoren und Kooperationspartnern kann manchmal frustrierend sein, aber es lohnt sich, die **Mühe zu investieren**. Mit der richtigen Herangehensweise und einer guten Präsentation kann man potenzielle Unterstützer von der eigenen Kampfsportschule überzeugen und langfristige Partnerschaften aufbauen.

Also, nicht aufgeben und weiter nach Sponsoren suchen – denn gemeinsam kann man Großes erreichen!

■ Dran bleiben

