



## Vom Sportler zum Existenzgründer

Die eigene Kampfkunstschule gründen  
und erfolgreich führen

 **KampfkunstKollegium**

Zertifizierte Bildungseinrichtung



# INHALT

Vorwort .....	3
Vom Sportler zum Existenzgründer .....	5
Materielle Basis für ein Dojo .....	8
Wie gewinnt man Mitglieder? Wie findet man die richtige Zielgruppe? .....	9
Wie findet man Räume für ein Dojo? .....	11
Wie gestalten sich Mitgliedsbeiträge? .....	12
Wie gestaltet man den Unterricht? .....	14
Gute Führung .....	22
Gute Mitarbeiter finden, fördern, einbeziehen und beteiligen .....	23
Die perfekte Organisation .....	23
Dr. Antonius Dietl .....	25
Das Kollegium .....	26
Impressum .....	29

# VORWORT

”

„Es gibt keine Erfolgsgeheimnisse – im Kampfkunsttraining ebenso wenig wie beim Aufbau eines Dojos. Das einzige Geheimnis lautet: Tun, tun, tun.“

Toni Dietl

Ein Unternehmen zu gründen ist ein großer Schritt, jedoch einfacher als angenommen wird. Bevor man das Wagnis eingeht, ein eigenes Dojo zu gründen, kommen viele Fragen auf, die beantwortet werden müssen. Wie viel Geld benötigt man wirklich, um ein Unternehmen zu gründen? Wie groß ist das Risiko? Kann man auch nebenberuflich starten? Wie hoch ist der Zeitaufwand? Wie und wo registriert man sein Unternehmen? Wie baut man eine Website? Wer ist der Zielkunde? Und welche Taktiken und Botschaften sollte man verwenden, um diesen zu erreichen? Es wird schnell klar, dass die Idee für ein eigenes Dojo einfach zu denken ist. Wo also fängt man am besten an, um auch wirklich erfolgreich zu starten?

Um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen, müssen ein Businessplan erstellt und die Finanzen hinter der Geschäftsidee realistisch bewertet werden. Es folgen diverse rechtliche Formalitäten, die eingehalten werden müssen. Eventuell gründet man mit einer Partnerin oder einem Partner zusammen – auch diese(r) sollte sehr sorgfältig ausgewählt werden. Wie soll das Marketing aussehen, damit aus einem Hobby oder Nebenjob tatsächlich ein Unternehmen wird, welches als Hauptgeschäft funktionieren und von dem man dann auch wirklich leben kann? Und überhaupt, welche Unternehmensform wählt man am besten – bleibt ein Dojo ein Verein oder gründet man doch lieber eine GmbH?

# VORWORT

## Und hier folgt die Lösung auf all diese Fragen:

In diesem Whitepaper sind alle relevanten Schritte gemäß des Systems für eine Gründung eines Dojos beschrieben, damit der Traum vom eigenen Dojo so schnell wie möglich und einfach in Erfüllung geht.

Es handelt sich dabei um ein Konzept, welches zur erfolgreichen Eröffnung und Führung einer Kampfkunstschule bereits nachweislich mit positiven Ergebnissen verwendet worden ist.

Das Konzept besteht aus vier wichtigen Elementen, die alle gleich wichtig sind:

1. Dojo-Leiter werden und sein

2. Mitglieder gewinnen

3. Unterricht gestalten

4. Mitarbeiter führen

# Vom Sportler zum Existenzgründer

## Kein Dojo-Leiter ist vom Himmel gefallen. Vieles muss neu gelernt werden:

Von der strategischen Ausrichtung und Geschäftsentwicklung über Finanzen und Rechtsformen bis hin zum formalen Gründungsakt ist viel Wissen notwendig, das man sich entweder aneignen oder extern einkaufen muss. Das Internet bietet Zugang zu viel Wissen und den direkten Kontakt zu Ressourcen und der richtigen Beratung. Als frischer Dojo-Leiter muss man sich nicht sofort in allen oben genannten Bereichen auskennen. Es ist wie im Leben und im Sport: Es gilt, sich zu entwickeln, ständig zu wachsen und immer mehr Expertise aufzubauen.

Folgende Punkte sind allerdings von Beginn an ein Muss, wenn man Dojo-Leiter werden möchte:

- Man hat ein Faible für Kampfkunst und seinen Sport.
- Man sollte Dan-Träger sein und entsprechend über tiefere Kenntnisse verfügen.
- Der Spaß am Umgang mit Menschen ist unumgänglich.
- Das Startkapital, welches benötigt wird, ist so gering, dass man wahrscheinlich nicht mal einen Kredit benötigt. Dementsprechend niedrig ist das Risiko. Dennoch gilt es, die eigenen Ressourcen kritisch zu prüfen.
- Wissen zu wichtigen Themen wie Steuern, Gründung oder Marketing kann man sich extern über Berater und Partner einholen. Es braucht Experten, die einem beistehen.
- Startet man auf nebenberuflicher Basis, sollten etwa zehn Stunden pro Woche für die Gründung eines eigenen Dojos eingeplant werden. Sobald sich ein Dojo wirtschaftlich trägt, kann man seinen Hauptberuf kündigen.

# Vom Sportler zum Existenzgründer

Folgende Fragen nach der sogenannten SMART-Formel sollte man beantworten können, bevor man ein Dojo gründet.. Damit konkretisiert man auf einfache Art und Weise die Vision, die man mit einem eigenen Dojo verbindet. Hat man die Ziele festgesteckt, heißt es nur noch: „Tun, tun, tun!“

## s.m.a.r.t.

### S = spezifisch

Was soll erreicht werden? Hier geht es darum, das angestrebte Ziel ganz genau und konkret zu beschreiben und gedanklich in allen Einzelheiten durchzuspielen.

### M = messbar

Woran bemerkt man, dass das Ziel erreicht worden ist? Welche Kennzahlen und messbaren Größen lassen sich definieren? Auch hier sollte es möglichst konkret werden. Vage Schätzungen führen nicht zum Ziel.

### A = aktionsorientiert

Was passiert, nachdem man erste Zwischenziele erreicht hat? Was sind die Schritte dorthin? Was genau ist zu tun? Und was passiert, wenn das Dojo läuft? Wie geht es dann weiter? Welche Wachstums- oder Sicherungsschritte kann ich unternehmen?

### R = realistisch

Was wird benötigt, um das Ziel zu erreichen? Welche Ressourcen in finanzieller, zeitlicher und energetischer Hinsicht muss ich einsetzen? Bin ich bereit dazu? Sind diese vorhanden?

### T = terminiert

Bis wann soll das große Ziel oder kleinere Zwischenziele erreicht sein? Nur wer einen Zeitplan hat, kann auch die richtigen Entscheidungen treffen.

## Vom Sportler zum Existenzgründer

Ein weiterer wichtiger Punkt ist es, das eigene Ego herunterzuschrauben und aus der Sicht der Mitglieder bzw. der Schüler auf das Dojo zu schauen. Man sollte sich nicht darauf verlassen, dass man Dan-Träger ist oder viele Meisterschaften gewonnen hat. Diese Aspekte sind keine Garantie für das eigene erfolgreiche Dojo. Das strategische Denken beinhaltet in diesem Fall die Sichtweise aus dem Blickwinkel der Mitglieder bzw. der Schüler, damit die Maßnahmen zur Mitgliederwerbung entsprechend ausfallen.

Als Dojo-Leiter sollte man in der Lage sein, Schüler für Kampfkunst zu begeistern und für diesen Sport zu gewinnen, damit sie genauso überzeugt davon sind, wie man selbst.

Zu guter Letzt sollte das Dojo Geld einbringen, damit man weiterhin Spaß am Kampfsport und an der Selbstständigkeit hat. Daher sollten die Mitglieder- oder Kursbeiträge genau geplant und sowohl für die Zielgruppe als auch an die eigene Existenz angepasst werden.

## Materielle Basis für eine eigene Schule

Starten wir mit den harten Fakten: Um ein Dojo nebenberuflich gründen zu können, benötigt man ein Startkapital vom rund 2.000 bis 3.000 Euro. Mit dieser Summe kann folgende Grundausstattung für die Karateschule gekauft werden:

- Kampfkunstanzüge
- Parcours
- Pratten
- Sprungseile
- Materialien wie Visitenkarten, Anmeldeformulare für Mitglieder, Jahresmarken, Ausweise und Urkunden
- Softwareprogramm für die Mitgliederverwaltung oder ein CRM-System (Einige Banken bieten diese Programme mittlerweile günstig an, auch gibt es kostengünstige Open-Source-Lösungen im Internet. Die Frage, welches Tool man für die Verwaltung verwendet, hängt auch mit der gewählten Rechtsform zusammen – ein Verein braucht etwas andere Voraussetzungen als ein Unternehmen.)
- Raummiete für zwei bis drei Monate
- Werbeflyer-Herstellung und Druck, um Mitglieder zu gewinnen

Diese Grundausstattung kann in Verbänden oder im Sportartikelbedarfsmarkt gekauft werden. Oder man wendet sich an das Kampfkunstkollegium und fragt nach dem Startpaket. Ein Kredit von der Bank ist bei dieser Summe eher nicht empfehlenswert, da man ein höheres Risiko eingeht und einen sehr genauen Businessplan vorlegen muss mit exakter Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung. Aufwand und Betrag stehen nicht im Verhältnis.

Bevor man ein Dojo gründet, sollte man sich vorab von einem Steuerberater über die steuerlichen Gegebenheiten beraten lassen. Wichtig zu wissen: Die Unterscheidung zwischen einer freiberuflichen und einer gewerblichen Tätigkeit und Details zur Umsatzsteuer.

Außerdem sollte bei einem Steuerberater geklärt werden, welche Rechts- oder Unternehmensform – Verein oder Einzelunternehmen – für einen selbst und das geplante Vorhaben die optimale Lösung ist. Plant man mittel- oder langfristig eine hauptberufliche Existenz durch das Dojo, dann empfiehlt sich die Form eines Einzelunternehmens.



# Wie gewinnt man Mitglieder? Wie findet man die richtige Zielgruppe?

Vorab:

**Niemand, kein Mitglied, kein Schüler kommt von allein.**

Das bedeutet, dass eine Gründung und die Raumanmietung alleine nicht dafür ausreichen werden, dass Mitglieder oder Schüler in die eigene Kampfkunstschule kommen und die eigene Selbständigkeit erfolgreich starten kann. Ein Dojo entsteht erst dadurch, dass man Anziehungskraft auf eine bestimmte Zielgruppe ausübt und diese auch die angebotenen Leistungen in Anspruch nimmt. Die Zielgruppe erreicht man mit geeigneten Marketingmaßnahmen. Man muss sich mit gewissen Mitteln bemerkbar machen – Mittel, die zur Zielgruppe, zum Vorhaben, zu einem selbst und zum eigenen Geldbeutel passen.

Man muss mit diesen Marketingmaßnahmen der Wunsch-Zielgruppe einen einzigartigen Nutzen versprechen und bieten, damit sie den Unterricht besucht und nach den angebotenen Leistungen verlangt.

**Die Marketingmaßnahmen müssen genau geplant sein:**

Dabei empfiehlt sich das 80:20-Prinzip, die sogenannte Pareto-Regel. Diese Regel besagt, dass man mit 20 Prozent des Aufwandes bereits 80 Prozent des Erfolges erreicht. Umgekehrt erreicht man mit 80 Prozent Aufwand lediglich nur 20 Prozent mehr Erfolg.

Somit sollten sich gerade Neustarter auf die relevanten 20 Prozent der Marketingmaßnahmen konzentrieren, um die maßgeblichen 80 Prozent an Wirkung und Sichtbarkeit zu erzielen. Eine ganz einfache Methode ist der klassische Flyer (auch Handzettel) genannt, mit denen man die Postfächer bestückt. Auf den Flyern muss der Nutzen von Kampfkunst stehen (z.B. Sicherheit für Ihr Kind – hier werden vor allem Eltern adressiert, um Kinder als Zielgruppe zu gewinnen) sowie die Adresse, die Kontaktdaten und eine Einladung für einen Schnuppertag/-kurs oder Infotag mit einem Anreizangebot, genau an dem Tag das Dojo zu besuchen, wie zum Beispiel eine verminderte Aufnahme- oder Monatsgebühr.

# Wie gewinnt man Mitglieder? Wie findet man die richtige Zielgruppe?

## Mögliche Zielgruppen:

### ■ Kinder

Kinder bilden die Hauptzielgruppe und machen den größten Teil der potenziellen Einnahmen aus. Außerdem sind sie der Wachstumsmotor des Kampfsports. Dafür müssen auch und vor allem die Eltern erreicht werden, denn sie zahlen für die Kinder die Beiträge und beeinflussen ihr Kind, sich dem Kampfsport zu widmen und sich hier zu engagieren.

### ■ Erwachsene

### ■ Generation 50+ und 60+

Wichtig ist, den Unterricht im Dojo zunächst auf eine dieser Zielgruppen zuzuschneiden und sich auf eine Zielgruppe zu konzentrieren – diese auch durch das Marketing gezielt zu adressieren und eine passende Nutzenargumentation aufzubauen.

Kinder benötigen einen anderen Unterricht als Erwachsene, genauso sieht es bei der Generation 50+ und 60+ aus.

Sobald ein Dojo etabliert ist, kommt es häufig dazu, dass andere Zielgruppen hinzukommen. Oft kommen sogar verwandte Kampfsportarten hinzu. Man sollte dem Ganzen lediglich seine Zeit geben und wirtschaftlich auf rentablen Füßen stehen, bevor man in die Breite geht.

## Weitere Kontaktmöglichkeiten zu potenziellen Mitgliedern bzw. Schülern:

- Kontakt zu Schulen und Kindergärten
- Karate-Vorführungen in Einkaufszentren oder Kinos vor dem Start von bestimmten Karate- oder Kung-Fu-Filmen
- Vorträge der Polizei zu Gewaltprävention im Dojo
- Veröffentlichung in der regionalen Presse
- Einladung zum Tag der offenen Tür
- Einladung zu Wettkämpfen und Gürtelverleihungen
- Kindergeburtstage-Events
- Webvideos im Internet (YouTube, Facebook, Instagram, eigene Webseite)

## Wie findet man Räume für ein Dojo?

### Wichtigste Regel für Marketing:

Werbung, egal in welcher Form, muss professionell gemacht sein, um ihre Adressaten zu erreichen! Marketing ist wichtig, die Basis des wirtschaftlichen Erfolges. Es gilt, hierauf ein Hauptaugenmerk zu richten und clever zu kommunizieren.

Möchte man ohne großes Risiko starten, dann besteht die Möglichkeit, sogenannte Satelliten-Räume zu mieten. Dabei handelt es sich um Räume in anderen Institutionen wie zum Beispiel Fitness-Studios, Schulen, Gemeindezentren usw. Damit werden unnötig hohe Mietkosten vermieden. Man kann stunden- oder tageweise mieten und profitiert zudem von vielen Zusatzleistungen wie Reinigung oder Versicherung, für die man in eigenen Räumlichkeiten selbst verantwortlich wäre. Der Nachteil: Man kann dort nur sehr wenig gestalten, sich nicht maximal im eigenen Stil präsentieren. Aus wirtschaftlichen Gründen, gerade am Start, ist dies aber ein sinnvolles Vorgehen.

Wenn sich die Kampfkunstschule wirtschaftlich trägt, können dann später immer noch eigene Räume angemietet werden. Es ist dann der folgerichtige Schritt, der aber erst gegangen werden sollte, wenn klar ist, dass das eigene Dojo auch eine wirtschaftliche Zukunft hat.

## Wie gestalten sich Mitgliedsbeiträge?

Im Durchschnitt kann man für Kampfkunstunterricht im Dojo, ungeachtet aller regionalen Unterschiede, einen Mitgliedsbeitrag von etwa 49,- Euro pro Monat kalkulieren. Dieser Preis beinhaltet alle Kosten (Miete, Werbung, Steuern) inklusive des Gewinns. Ist der Preis zu niedrig, kommt oft die Wahrnehmung hervor, etwas nicht Hochwertiges in dieser Kampfkunstschule zu bekommen. Das heißt: Die Qualität bestimmt den Preis. Man sollte guten Unterricht und außergewöhnliche Aktionen sowie Top-Service bieten.

Folgende Kriterien führen zu höheren Mitgliedsbeiträgen:

- Gestiegene Kosten
- Zusätzliche Leistungen wie zum Beispiel neue und besser ausgestattete Räume
- Ein Alleinstellungsmerkmal im Vergleich zu anderen Dojos in der Region
- Eine exklusive Zielgruppe, die von anderen Anbietern nicht bedient werden kann

**Gut zu wissen:** Eine Fluktuation zwischen 30 und 45 Prozent an Mitgliedern innerhalb eines Jahres ist normal. Sollte diese Rate steigen, muss man Ursachenforschung betreiben. Wichtige Regel: Am Service wird nicht gespart. Dazu zählen u.a. auch Karateanzüge, die eine hohe Qualität aufweisen sollten.

# Wie gestalten sich Mitgliedsbeiträge?

## Modellrechnung

**Durchstarten:** Minimaler Zeitaufwand + sicheres Einkommen

### Start mit dem Erfolgsprogramm „Samurai Kids“

16.00 - 17.00 Uhr:

Unterricht für die Altersgruppe 5 - 8 Jahre.

17.00 - 18.00 Uhr:

Unterricht für die Altersgruppe 9 - 12 Jahre

#### Brutto-Einkommen:

Bei 40 Mitgliedern à 39 € = **€ 1.560,-**  
(monatlich bei einer Unterrichtseinheit pro Woche)

#### Abzüglich:

- 249,08 Euro (Mehrwertsteuer)
- 120,00 Euro (Raummiete)
- 115,00 Euro (Beitrag für die Mitgliedschaft im Kampfkunstkollegium)
- 100,00 Euro (Marketing)

**= € 1025,92,- pro Monat**

mit 8 Unterrichtsstunden pro Monat auf nebenberuflicher Basis.

Diesem Konzept entsprechend geht man nach wie vor einer Haupttätigkeit nach.





## Wie gestaltet man den Unterricht?

### Der Unterricht muss an die Zielgruppe angepasst sein.

Kinder lernen beispielsweise Karate und andere Kampfsportarten ganz anders als es Erwachsene tun. Daher sollte man den Unterricht für die verschiedenen Altersklassen strikt getrennt halten.

Das Kampfkunstkollegium hat ein spezielles Kinder-Kampfkunst-Programm entwickelt – das Samurai-Kids-Programm – welches nach Altersgruppen und Gürtelgraden durchstrukturiert ist. Hier verläuft der Unterricht nach einem genauen Ablauf und Plan. In jeder Stunde werden die vier Bereiche Gesundheit, Sicherheit, Konzentration und Koordination unterrichtet. Dojo-Leiter können ganz einfach mit wenig Vorbereitung qualifizierten Unterricht für Kinder halten. Neben dem Unterricht können zusätzliche Wettspiele und Wettkämpfe gemäß dem Programm stattfinden, zum Beispiel Samurai Stars und Samurai Games.

Dojo-Leiter müssen vorab eine Zertifizierung beim Kampfkunstkollegium durchlaufen, um das Samurai-Kids-Programm im eigenen Dojo unterrichten zu dürfen. Das aber lohnt sich – aus taktischen, werblichen und unternehmerischen Aspekten.

ANGRÜSSEN (im Kreis)		↓ Tipps für Schüler	↓ min	
<b>FITNESS/ GESUNDHEIT</b> <b>Übungen:</b> – Hampel-, Schritt- und Kombihampelmann – Rolle vorwärts – Rolle rückwärts (gegebenenfalls mit Hilfestellung) – Hocksprünge – Kaktus		⇒ wichtige Details bei der Rolle vorwärts – nur der Hinterkopf berührt den Boden – ich versuche ohne Hände und mit geschlossenen Füßen aufzustehen	15	
<b>SICHERHEIT</b> <b>Selbstschutzregel: PERSÖNLICHES GRUNDWISSEN: Was mache ich, wenn ich in einer fremden Stadt verloren gehe? Was kann ich im Vorfeld tun, um dann besser handeln zu können?</b> <b>Vorfeld:</b> 1. Ich mache einen markanten Treffpunkt aus. 2. Ich weiß die Handy-Nummer meiner Eltern auswendig. 3. Ich habe die Handy-Nummer meiner Eltern in der Jacke, Hose etc. dabei <b>Im Moment des Verloren-gegangen-sein:</b> 1. Ich gehe nicht weit weg. Ich gehe mit niemanden weg. 2. Habe ich selbst ein Handy, rufe ich an. 3. Habe ich kein Handy, frage ich eine Mutter mit Kind und rufe mit Ihrem Handy meine Eltern an. 4. erreiche ich meine Eltern nicht, warte ich ein paar Minuten und versuche es erneut. Ich bleibe dort wo ich bin. 5. Wenn alle Stricke reißen, wende ich mich an die Polizei. <b>Selbstverteidigungs-Übung:</b> Stoßen von vorn		⇒ es gibt immer wieder Situationen, bei denen man sein eigenes Handy nicht dabei hat, aber die Eltern anrufen müsste ⇒ die wichtigsten Nummern sollte man auswendig lernen (auch Erwachsene)  ⇒ ich weiche einen großen Schritt zur Seite und wehre mit dem Keilblock den Angriff ab	10	
<b>KONZENTRATION / ZWEIKAMPFÜBUNGEN</b> <b>Pratze aus spiegelbildl. Auslage:</b> – Hakenkick v.B. – Fastrückenschlag-Hakenkick (mit nur einer Pratze: Arm gestreckt für Fastrücke schlag Arm knicken für Hakenkick)		<ul style="list-style-type: none"> <li>• auf Partnerwahl achten: Geschlecht</li> <li>• nur eine Pratze pro Paar</li> <li>• Fastrückenschlag vorsetzen, dann h.B. ran ⇒ Hakenkick</li> </ul>	⇒ wenn ich den hinteren Fuß heransetze, achte ich darauf, den Körper auszdrehen ⇒ meine Arme bleiben Kamae (Deckung)	15
<b>4- KOORADINATON / 4-ER BLÖCKE / FORM</b> <b>Block nach hinten</b>  – Tiefblock (zurück in Seitwärtsstellung)  – Handkantenblock (Umsetzen in Rückwärtsstellung)  – Kick nach vorn  – Stand		⇒ ich achte auf den Stellungswechsel von Seitwärtsstellung zu Rückwärtsstellung: ⇒ Handkantenblock und der Stellungswechsel sind gleichzeitig ⇒ den Handkantenblock hole ich deutlich vom Hals aus und die Handkante dreht im letzten Moment	15	
<b>Tests und Prüfungen ⇒ ABGRÜSSEN (eine Linie)</b>			5	

# Gute Führung

## Es gibt vier Dojo-Wachstumsstufen:

**1** Die erste Schwelle liegt bei etwa 100 Mitgliedern und drei Standorten. An diesem Punkt kann man überlegen, vom nebenberuflichen Dojo auf ein hauptberufliches Dojo umzusteigen. Möchte man ab diesem Punkt wachsen, muss man seine Kapazitäten erhöhen und Assistenztrainer als Mini-Jobber einstellen.

**2** Die zweite Schwelle startet bei einer Mitgliederzahl von 200 bis 300 Mitgliedern. Ab diesem Zeitpunkt benötigt man eigene Räume und ein oder sogar mehrere haupt- und/oder nebenberufliche Kampfkunstlehrer, die ebenfalls unterrichten.

**3** Die dritte Schwelle liegt bei mehr als 400 Mitgliedern. In diesem Fall benötigt man mehrere Trainer und sollte bereits mit einer professionellen Personalpolitik beginnen. Zudem benötigt man Mitarbeiter im Büro für die Mitgliederverwaltung und Organisation. Außerdem muss man sich um die Aus- und Fortbildung seiner Mitarbeiter kümmern.

**4** Die vierte Schwelle ist ab einer Mitgliederzahl ab 700 - 800 erreicht. In diesem Fall duldet das Dojo keinerlei Improvisation oder Nachlässigkeit in der Organisation mehr. Die Finanzen müssen nach wie vor stimmen, die Mitglieder nach wie vor persönlich betreut werden, die Werbung regelmäßig durchgeführt werden und die Fluktuation der Mitglieder muss aufgefangen werden.

Hat man ein gut strukturiertes Unterrichtsprogramm, besteht die Möglichkeit, den Unterricht auch an Mitarbeiter zu delegieren, die weniger qualifiziert sind als man selbst. Damit erhält man Freiheiten für sein eigenes Unternehmertum und kann für das Wachstum des Dojos sorgen.



## Gute Führung

### a. Gute Mitarbeiter finden, fördern, einbeziehen und beteiligen

Es gibt zwei Optionen, Mitarbeiter zu finden:

1. Interne Akquise: Man bildet fähige Schüler oder Eltern der eigenen Schüler zu Mitarbeitern aus.
2. Externe Akquise: Man sucht im Arbeitsmarkt nach Fachkräften und schult diese, die anfallenden Aufgaben zu übernehmen. Die Schulung und Einarbeitung der Mitarbeiter ist unumgänglich. Das Kampfkunstkollegium bietet eine Instruktor-Ausbildung an. Dabei sind C-Instruktoren in der Lage, Kinder und Erwachsene zu unterrichten. Die vom Kampfkunstkollegium durchgeführte Ausbildung entlastet Unternehmer, da sie sich nicht um die Ausbildung kümmern müssen.

Steter Bewerberzustrom ist für ein Dojo sehr wichtig, auch wenn man aktuell keine neuen Mitarbeiter benötigt. Ratsam ist es, eher einen Überhang an Bewerbungen vorliegen zu haben als einen Mangel an potentiellen Arbeitskräften.

### b. Organisation

Um alle Aufgaben, die in einem Dojo anstehen, festzuhalten, sollte man grundsätzlich Stellenbeschreibungen anlegen. Diese sollten den im Dojo tätigen Mitarbeitern zugeordnet sein, damit jeder weiß, was zu tun ist. Damit man sich nicht in Kleinigkeiten verzettelt, sollte das Dojo perfekt organisiert sein, gerade wenn es sich um ein großes Dojo handelt.

Die Bezahlung und Anstellung der Mitarbeiter ist in diesen Formen möglich:

- Minijob bis 450 Euro
- Teilzeitstelle
- Vollzeitstelle

Auf ehrenamtliche Mitarbeiter sollte man in einem professionellen Dojo verzichten. Dagegen besteht die Möglichkeit, fortgeschrittene Schüler zu beschäftigen, die für geringe Stundenlöhne jüngere Schüler unterrichten können.

## Gute Führung

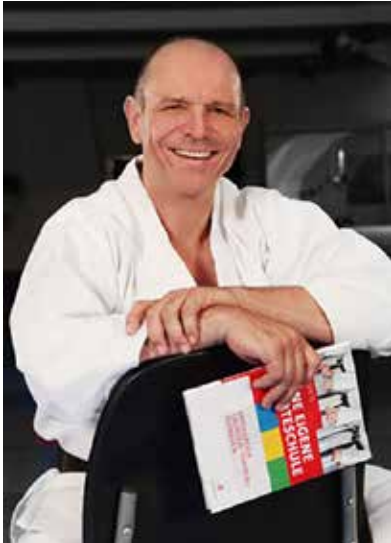
Ein Dojo wird durch den Umgangston eines Vorgesetzten seinen Mitarbeitern gegenüber geprägt. Denn die Mitarbeiter schlagen den gleichen Umgangston den Mitgliedern gegenüber an. Daher sollte man motivierende und positive Worte wählen. Positives Feedback und ein angemessenes Angebot an Fortbildungen für Mitarbeiter sind sehr wichtig. Wichtig: Keine Konkurrenz unter den Mitarbeitern schüren!

**Außerdem sollte man die Ego-Falle als Dojo-Leiter vermeiden:**

Niemals sollte man beweisen wollen, der Beste zu sein oder alles besser zu wissen. Damit wird eine Abhängigkeit geschaffen, die einen selbst und die Mitarbeiter unfrei macht.

Es kann durchaus passieren, dass ein Mitarbeiter in den Fachkraftaufgaben viel besser ist als der Dojo-Leiter selbst. Eigenverantwortlichkeit und Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern sollten stets gefördert werden, etwa durch eine eigenständige Standortleitung oder durch die Einbeziehung in Entscheidungen und Strukturen im Dojo.

Wer all diese Punkte beachtet, kann sehr sicher und ohne Risiko in die Selbständigkeit starten, sich auf den Weg machen vom begeisterten Sportler zum selbstständigen Unternehmer. Der Start mit kleinen Mitteln ist möglich – und auch richtig. Es ist sinnvoll, klein anzufangen, aber groß zu denken. Denn schließlich soll das eigene Dojo nicht nur ein Traum oder eine Vision bleiben, sondern auch zum wirtschaftlichen Erfolg führen. Das Kampfkunstkollegium berät und begleitet gerne. Hier gibt es geballtes Wissen und jede Menge Erfahrungen, die auf die eigene Schule/das eigene Dojo übertragen werden können.



## Toni Dietl

Dr. Antonius Dietl (Toni Dietl) widmete sein gesamtes Leben dem Kampfsport. Er ist Karateka (7. Dan), ehemaliger Bundestrainer des Deutschen Karateverbandes (DKV), Vizepräsident der World Kickboxing and Karate Union (WKU) sowie Chairman MAIA Europa (Martial Art Industry Association). Er ist Diplom-Trainer des Deutschen Sportbundes, Master of Business Administration (MBA) und promovierte im Internationalen Management. In Friedrichshafen leitet er eine der größten Kampfkunstschulen im deutschsprachigen Raum. Zudem ist er Gründer und Geschäftsführer des Kampfkunstkollegiums, eines Zusammenschlusses mehrerer Hundert Vereine, Verbände und Kampfkunstschulen. Er ist mehrfacher Buchautor („Deine eigene Karateschule“, „Warum Karate“ und „Samurai Kids – Sicher durchs Leben“). Für seine Leistungen und Verdienste für den Sport und die Jugend wurde er 1988 von Bundespräsident Richard von Weizsäcker mit dem Silbernen Lorbeerblatt der Bundesrepublik Deutschland ausgezeichnet. Als aktiver Sportler war er mehrmals Deutscher Meister und Europameister, einmal Vize-Weltmeister, Weltcup Sieger und World Games Sieger. Zwischen 1980 und 1992 war er führender der Weltrangliste der World Karate Federation (WKF). Er ist Mitveranstalter der Martial Arts Super Show in Dortmund.

Im Rahmen des Kampfkunstkollegiums unterstützt er Kampfsporttrainer auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit, veranstaltet Tagungen und Schulungen und berät Kampfkunstschulen rund um die Themen Geschäftsentwicklung, Wachstum, Marketing und Management.



# KampfkunstKollegium

Zertifizierte Bildungseinrichtung



## Das Kollegium

Das Kampfkunstkollegium ist die erste Anlaufstelle für Kampfkunstschulen, selbständige Kampfkunsttrainer und Kampfkunst-Vereine, wenn es um Serviceleistungen, Ausbildungen, Dan-Grade und Wissen rund um die Kampfkunst geht. Im Kampfkunstkollegium sind mehrere Hundert Dojos, Vereine und Trainer zusammengeschlossen, um sich Wissen anzueignen und um von zahlreichen Angeboten zu profitieren. Gründer und Inhaber des Kampf-kunstkollegiums ist die Karate-Legende Toni Dietl.

Das Kampfkunstkollegium berät und begleitet Menschen, die aus ihrer Kampf-kunst-Leidenschaft ein ertragreiches Business machen möchten auf ihrem Weg in die Selbständigkeit genauso wie erfahrene Dojo-Leiter rund um die Themen Management, Marketing, Organisation, Personalentwicklung sowie Aus- und Weiterbildung. Im Kampfkunstkollegium können Dan-Prüfungen nach DIN-Norm abgelegt werden. Auch wurde im Kampfkunstkollegium das Erfolgsprogramm für Kinder „Samurai Kids“ erfunden, das nur ausgewählte Kampfkunstschulen anbieten dürfen. Das Kampfkunstkollegium gibt regelmäßig Bücher und Whitepaper heraus, bietet Fortbildungen an, sieht sich als Dienst- und Servicestelle für Kampfkunstschulen und selbständige Kampf-kunsttrainer und setzt sich sportpolitisch und gesellschaftlich für die Interessen der Kampfkunstszene ein.



## SAMURAI KIDS: KARATE FÜR KINDER. SICHER DURCHS LEBEN

### Karate für Ihr Kind

In Deutschland ist Karate als Kampfkunst und Sportart recht neu. Noch neuer und ungewöhnlicher ist Karate für Kinder. In diesem Buch wird das Programm „Samurai Kids“ vorgestellt, das speziell auf Kinder im Alter von 4 bis 13 Jahren zugeschnitten ist – auf ihre Bedürfnisse, ihre körperlichen und geistigen Fähigkeiten und darauf, sie zu motivieren und anzuspornen.

Ein ganz wichtiger Aspekt ist dabei, den Kindern durch spezielle Selbstschutz- und Selbstverteidigungsregeln Sicherheit zu vermitteln: Sie lernen praktische Regeln, die sie im Lebensalltag in Gefahren- und Konfliktsituationen anwenden können. Im Buch wird erklärt, wie das Kinderprogramm „Samurai Kids“ im Einzelnen funktioniert, welche Vorteile Ihr Kind davon hat und wie die Karatelehrer ausgebildet werden, die nach diesem Programm unterrichten. Dabei kommen Eltern zu Wort, deren Kinder Karate lernen, Karatelehrer sowie Fachleute, die an der Entwicklung des Programms mitgewirkt haben, und nicht zuletzt Kinder, die über ihre Erlebnisse berichten.



Taschenbuch: 163 Seiten

Verlag: Karate Kollegium; Auflage: 1 (1. November 2014)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3000473602

ISBN-13: 978-3000473609

<https://www.amazon.de/Samurai-Kids-Karate-Kinder-Sicher/dp/3000473602>



## DEINE EIGENE KARATESCHULE: ERFOLGREICH GRÜNDEN – FÜHREN – AUSBAUEN

Für viele Karateka ist es ein Traum, aus ihrem Hobby einen Beruf zu machen und eine eigene Karateschule zu eröffnen. In diesem Buch wird ein praxiserprobter Weg zum eigenen Dojo vorgestellt. Sie erfahren alles, was sie als Starter wissen müssen und was Sie als bereits etablierter Dojo-Leiter beachten sollten: von den Finanzen über die Räume und ihre Ausstattung, über die Mitgliedergewinnung bis zur Gestaltung des Unterrichts und zur Mitarbeiterführung. Das Buch zeigt, dass es einfacher ist als gedacht, mit einer eigenen Karateschule erfolgreich zu sein. Der Weg ist risikolos, wenn man richtig vorgeht. Der Start ist sowohl haupt- als auch nebenberuflich möglich. Einzige Voraussetzung: die Begeisterung für Karate.



Taschenbuch: 208 Seiten  
Verlag: schlatt-books; Auflage: 1 (13. Juli 2012)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3937745270  
ISBN-13: 978-3937745275

<https://www.amazon.de/Deine-Eigene-Karateschule-Erfolgreich-Gründen-Führen-Ausbauen/dp/3937745270>

# Impressum

KampfkunstKollegium GmbH & Co. KG  
Sitz: Friedrichshafen  
Telefon: kostenfrei 0800 130 140 5  
[www.kampfkunstkollegium.com](http://www.kampfkunstkollegium.com)  
[info@kampfkunstkollegium.com](mailto:info@kampfkunstkollegium.com)

Autor & Herausgeber dieses Ratgebers:  
Dr. Antonius Dietl

## Urheberrecht

Version: Juli 2018

Titelbild: LinkedIn Sales Navigator on Unsplash - CCO-Lizenz  
Alle weiteren Inhalte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Eine Nutzung dieser Inhalte ist für private Zwecke erlaubt. Für geschäftliche oder Schulungszwecke bedarf es einer schriftlichen Genehmigung oder wo vermerkt, des Herausgebers.



Zertifizierte Bildungseinrichtung



**Kampfkunst Kollegium GmbH & Co. KG**

Sitz: Friedrichshafen

Telefon: kostenfrei 0800 130 140 5

[www.kampfkunstkollegium.com](http://www.kampfkunstkollegium.com)

[info@kampfkunstkollegium.com](mailto:info@kampfkunstkollegium.com)

**Gefördert durch:**

