

Die Herausforderung der Vermarktung

Autor(en): **Fischer, Max**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Mobile : die Fachzeitschrift für Sport**

Band (Jahr): **6 (2004)**

Heft 3

PDF erstellt am: **06.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-991517>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Leiter Gesundheitszentrum **Die Herausforderung der**

Als François Cuvit vor Jahren seine Stelle als kantonaler Beamter aufgab, um fortan als Geschäftsführer und Trainer des Goju Karate Bern tätig zu sein, waren einige skeptisch. Seither hat er die Entwicklung von der kleinen Karateschule hin zum grossen Zentrum für Kampfkunst und Gesundheit mitgeprägt.

Max Fischer

«Es war ein langer Weg», erklärt Cuvit rückblickend, «denn es galt, einige bis anhin wenig beachtete und von der Öffentlichkeit kaum akzeptierte <Randsportarten> bekannt zu machen und zu vermarkten.» Als fünfzehnjähriger Gymnasiast kam er bei einem Sportkurs zum ersten Mal mit Kampfkunst in Berührung: Der Judo-Unterricht faszinierte ihn, weil er durchs Training ein völlig neues Körpergefühl entwickelte und gleichzeitig mit der asiatischen Philosophie in Berührung kam. «Trotz meiner grossen Begeisterung hätte ich mir damals nie träumen lassen, dass daraus mal mein Beruf werden könnte.» Ende Januar hat nun das Zentrum neue, grosszügig konzipierte Trainingsräume an der Gutenbergstrasse in Bern bezogen. Damit wurde für das Leiterteam eine Vision Wirklichkeit. Heute können dank einer professionellen Infrastruktur Karate, Kungfu, Taiji, Qigong, Kickboxen und Fitness unterrichtet und verschiedenste Seminare unter einem Dach durchgeführt werden.

Vom Taxifahrer zum Geschäftsführer

Als Student verdiente Cuvit sein Geld als Musiker und Taxifahrer. Später schloss er eine Ausbildung zum Direktionsassistenten ab, arbeitete eine Zeit lang als kaufmännischer Angestellter, dann als Übersetzer in der Werbebranche und vor seinem Wechsel in den Sportbereich als Verwaltungsbeamter und Hausmann. Parallel dazu ist er seit über zwanzig

Jahren als freier Journalist und Redaktor für verschiedene Printmedien tätig. Die Erfahrungen in diesen verschiedensten Berufen waren für ihn beim Aufbau des Goju Kan Bern mit den Filialen in Thun und Burgdorf sehr hilfreich: «Wenn man mit einem kleinen Team ein so grosses Projekt durchziehen will, ist man an allen Fronten gefordert: Man muss Trainingsbetrieb und Seminare organisieren, Finanzen verwalten, Werbung und PR betreiben, Leute aus- und weiterbilden, ein Netzwerk von Kontakten knüpfen, mit Behörden verhandeln usw.» Da sind Selbständigkeit, Selbstvertrauen, Durchsetzungsvermögen und Geduld gefragt. Das Tätigkeitsgebiet ist also äusserst vielseitig, die Belastung aber auch gross: Wer einen Sportbetrieb professionell führen will, braucht die entsprechende Infrastruktur mit hohen Fixkosten. Gleichzeitig reichen die finanziellen Ressourcen nur für wenige fest angestellte Mitarbeiter aus. Vor allem dann, wenn das Trainingsangebot möglichst vielen offen stehen soll und man sich um eine soziale Preispolitik bemüht.

Erkenntnis durch Taiji und Qigong

Das für Cuvit mit Abstand wichtigste Thema bei der Vermarktung von Sport im Allgemeinen – und ganz speziell von Kampfkunst – ist Gesundheit im umfassenden Sinn. Wegen der Folgen eines Unfalls litt er schon früh an Arthrose, weshalb der gesundheitliche Aspekt des Trainings bald in den Vordergrund rückte. Obwohl er eine Zeit lang an Krücken ging und hätte operiert werden sollen, führte er sein tägliches Trai-



Fotos: Daniel Käsemann

Akzente

Tennislehrer

Der Job als Berufung

Tennisunterricht ist meine Hauptbeschäftigung und bereitet mir grosse Freude. Tennis zu unterrichten, ist aber auch täglich eine neue Herausforderung. Damit alle vom Unterricht optimal profitieren können, ist Vielseitigkeit gefragt. Als Tennislehrer bin ich sowohl im zwischenmenschlichen Bereich, wo ich mich an alle Spiel- und Alterskategorien vom Einsteiger über die Wettkämpferin zum Senior anpassen muss, als auch im technischen und methodischen Bereich, wo ich meine Schülerinnen und Schüler in ihrem Spiel weiterbringen möchte, gefordert. Ob im Einzel- oder Gruppenunterricht, im Sommer draussen im Club oder im Winter drinnen in der Halle, in Junioren-Camps oder als Leiter von Tennisferien im Ausland – jede Situation erfordert wieder neue und kreative Lösungen.

Tennislehrer ist für mich nicht nur einfach ein Job – sondern Berufung. Seit der Teilnahme am Grundkurs und der ersten Stunde meiner Leitertätigkeit bin ich stets aufs Neue motiviert, meine Schülerinnen und Schüler mit ihren Wünschen und Ideen auf dem Weg zu ihrem Spiel zu unterstützen. Meine heutige Tätigkeit als Ausbilder (J+S-Experte), Tennislehrer und Wettkampftainer füllt mich vollkommen aus, und ich kann mir in der Tat keinen schöneren Beruf vorstellen.

Heinrich Müller,

Kontakt: heinrich.mueller@freesurf.ch

Fernsehjournalismus

Vom Kick der Fernsehkameras

Zum Fernsehen kam ich nach der Sportlehrausbildung in Magglingen 1985/87 durch Zufall. Ich wurde darauf aufmerksam gemacht, dass das Schweizer Fernsehen gerade in dieser Zeit Castings für neue Mitarbeitende durchführte. Es ging dann alles sehr schnell. Das Handwerk des Journalismus habe ich mir dann direkt im Job angeeignet, parallel aber Ausbildungen am Medienbildungszentrum und intern besucht. Man kann in diesem Beruf ideal ständig gerade an dem lernen, was man macht, oder durch Beobachtungen eigene Strategien entwickeln.

Die Basis des Sportlehrerberufes hilft mir bei meiner Arbeit sehr. Ich habe das Gefühl, über einen Rucksack zu verfügen, der mich viele Zusammenhänge schnell erkennen lässt.

Als Frau muss ich mich in diesem Beruf laufend neu beweisen. Wir stehen deshalb schon etwas mehr unter Druck. Sich die berechtigte Akzeptanz zu erkämpfen, braucht einige Zeit und ein gewisses Durchhaltevermögen. Der Reiz der Arbeit ist aber riesig. In Reportagen kann ich mit vielen Emotionen Spannung erzeugen. Ich möchte, dass die Zuschauenden zu Hause jeweils ein Aha-Erlebnis haben. Und der Teil der Moderation ist ohnehin ein Kick an sich und sehr spannend.

Regula Späni,

Kontakt: regula.spaeni@sfdrs.ch

Vermarktung

ning fort. Allerdings setzte er mit Karate mehrere Monate aus und übte stattdessen intensiv Taiji und Qigong. «Da wurde mir bewusst, dass mit solchen Methoden vieles geheilt oder zumindest ein gutes physisches und psychisches Gleichgewicht wieder hergestellt werden kann.» Diese Erfahrung machten auch zahlreiche andere Schüler, die am Qigong-Unterricht oder an den vom taiwanesischen Kampfkunstmeister und Arzt Dr. Peng geleiteten Seminaren teilnahmen. Mittlerweile haben auch weitere Kreise die Vorzüge des Qigongs erkannt und viele Krankenkassen fördern dessen Verbreitung durch Beitragszahlungen. «Wir haben auf diesem Gebiet lange Zeit in jeder Hinsicht sehr viel investiert, und unsere Lehrerinnen und Lehrer haben sich das nötige Wissen sehr seriös erarbeitet. Ab diesem Jahr bieten wir nun erstmals Qigong-Lehrgänge an für Personen, die diese Kunst in Sportvereinen, Kursen oder an Schulen unterrichten möchten.»

Aus Schülern werden Lehrer

Neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer unterrichtet François Cuvit seit vielen Jahren Karate. Das Kampfkunsttraining hat seine persönliche Entwicklung stark beeinflusst. Als Mitglied des Autorenteams des «J+S Leiterhandbuch Karate» wurde ihm bewusst, wie viel Wertvolles auf diesem Weg tatsächlich vermittelt werden kann. «Ich bin immer wieder beeindruckt, wenn ich beobachte, wie sich zum Beispiel schwierige Kinder – aber auch Erwachsene – durch regelmässiges Training zu verändern beginnen, sich weiter entwickeln und ihre Persönlichkeit festigen.» Spannend dabei sei, dass man selbst auch immer weiter forschen und sich verbessern müsse, damit aus den eigenen Schülerinnen und Schülern auch einmal kompetente Lehrer werden.

Kontakt: gojukanbern@bluewin.ch