

Studienbeschreibung

Sport- management (IST)



IST-Studieninstitut
Moskauer Straße 25
D-40227 Düsseldorf
Tel. +49(0)211/86668-0
Fax +49(0)211/86668-30
info@ist.de • www.ist.de

Um die Lesbarkeit des Textes zu erhalten, wurde auf das Nebeneinander weiblicher und männlicher Personen- und Berufsbezeichnungen verzichtet.

Dafür bitten wir alle Leserinnen um Verständnis.

Der Markt

Der Arbeitsmarkt Sport bietet interessante Perspektiven: Er verfügt über ein **hohes Potenzial** an Arbeitsplätzen und bietet dabei ein äußerst **vielfältiges, zukunfts-trächtiges Arbeitsfeld**. Für die Bewältigung der sehr differenzierten Aufgaben werden motivierte, vielseitige und flexible Mitarbeiter gesucht, die ein möglichst breites Ausbildungs- und Qualifikationsprofil – vor allem im Sportmanagement – besitzen.

Das IST-Studieninstitut bildet bereits seit 1989 Sportmanager im Hinblick auf die Anforderungen der Branche **bedarfsgerecht** aus. Durch unsere langjährige Zusammenarbeit mit dem Deutschen Olympischen Sportbund, diversen Landes-sportbünden, der IHK Düsseldorf und anderen Spitzenverbänden genießen wir einen hervorragenden Ruf in der Branche. Unsere **praxisorientierten** Aus- und Weiterbildungen bieten haupt- und nebenberuflichen Mitarbeitern der Sport- und Fitnessbranche, aber auch Quereinsteigern spezielles Wissen für eine erfolgreiche Tätigkeit im Sport-management.

Wir stehen mit unserer Weiterbildung zum Sportmanager für höchste Qualität und Praxisrelevanz!

Der deutsche Sportmarkt mit seinen unterschiedlichen Facetten und Arbeitsfeldern – vom Vereinssport über den Fitnesssektor, die Sportartikelindustrie, den Sportstät-tenbau, bis hin zu den Vermarktern von Sport- und Fernsehrechten – bleibt auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein sehr dynamischer Wirtschaftssektor – und ein **Wachstumsmarkt!** Dies zeigt sich anhand der weiterhin steigenden Mitgliederzahlen der Sportvereine und Fitnessanlagen, aber auch an der Zunahme von Anbietern unterschiedlichster Dienstleistungen und Angebote im Sportumfeld.

Der überwiegende Teil der Vereine blickt durchaus optimistisch in die Zukunft. Dank innovativer und zeitgemäßer Angebote konnten viele der 90 000 Sportvereine in den letzten Jahren Mitglieder hinzugewinnen – momentan sind es rund 27 Millionen Menschen, die Mitglied in einem Sportverein sind. Mit einem Haushaltsvolumen von ca. 4,9 Milliarden Euro (11. Sportbericht der Bundesregierung, 2007) stellen die Sportvereine und -verbände einen äußerst relevanten Wirtschaftsfaktor dar.

Dies soll aber keinesfalls darüber hinwegtäuschen, dass die Vereine aufgrund der knapper werdenden Zuschüsse der öffentlichen Hand vor großen strukturellen Problemen stehen. Die Vereine sind vor dem Hintergrund dieser Entwicklung gezwungen, neue Finanzierungsquellen zu erschließen und zukünftig noch marktgerechter zu agieren. Um derartige Vorhaben erfolgreich umzusetzen, benötigen die Vereine und Verbände **professionelle Mitarbeiter**, die sich mit den unterschiedlichen Managementinstrumenten im Sport auskennen und entsprechende Marketing- und Managementkonzepte umsetzen können.

Auch der kommerzielle Sport hat in den vergangenen Jahren weiter an Bedeutung gewonnen. Die Betreiber von Fitnessstudios erzielen mit ca. 98000 Mitarbeitern einen jährlichen Nettoumsatz von 2,8 Milliarden Euro (Deloitte 2009) – auch hier wird die gesamtgesellschaftliche Bedeutung des Sports deutlich. Doch auch in der Fitnessbranche wird der Markt enger, und die extrem positiven Zuwachszahlen der 1980er- und 90er-Jahre haben sich relativiert. Es zeigen sich seit einiger Zeit Tendenzen eines beginnenden Verdrängungsprozesses, der vor allem durch die Aktivitäten der großen Fitnessketten verstärkt wird. Die Betreiber von Fitnessanlagen müssen daher Konzepte entwickeln, um sich mit kreativen Marketing- und Managementideen von direkten Wettbewerbern unterscheiden und Kunden dauerhaft an ihr Unternehmen binden zu können. Daraus ergibt sich für die Fitnessbranche ein **steigender Bedarf** an Mitarbeitern, die neben fitnessspezifischen Kompetenzen auch über branchenspezifische Managementqualifikationen verfügen.

Neben den 5600 klassischen Fitnessstudios, in denen heute etwa 5,9 Millionen Menschen regelmäßig Sport treiben (Deloitte 2009), zeigen sich im kommerziellen Sportbereich immer wieder neue Entwicklungen, Trends und Geschäftsideen: Nachdem Ende der 90er-Jahre die Kletterhallen wie Pilze aus dem Boden schossen, verzeichnen zur Zeit besonders Beach- und Fußballhallen sowie großzügig und luxuriös konzipierte Wellness- und Saunaanlagen positive Wachstumszahlen.

Der Arbeitsmarkt Sport ist eins der vielseitigsten Arbeitsfelder und verfügt über ein hohes Potenzial an Arbeitsplätzen. Für die verschiedenen Aufgaben werden vielseitige, motivierte und flexible Mitarbeiter gesucht, die ein möglichst breites Ausbildungs- und Qualifikationsprofil – auch im Sportmanagement – besitzen.

Das IST-Studieninstitut bietet deshalb haupt- und nebenberuflichen Mitarbeitern der Sport- und Fitnessbranche, aber auch Quereinsteigern über verschiedene Aus- und Weiterbildungswege die Möglichkeit, spezielles Wissen und Know-how für eine erfolgreiche Tätigkeit im Sportmanagement zu erwerben.

Aufgaben und Tätigkeitsfelder

Mit einem Sportmanagement-Abschluss des IST qualifizieren Sie sich für verantwortungsvolle Positionen in einem breiten Spektrum der Sportbranche. Als mögliche Tätigkeitsfelder können genannt werden:

Vereine und Verbände

In Vereinen und Verbänden findet eine zunehmende Professionalisierung statt. Mitarbeiter sind immer schwieriger zur ehrenamtlichen Gestaltung der Vereinsarbeit zu aktivieren. Zudem ist die Vereinsarbeit in organisatorischer und planerischer Hinsicht von einer wachsenden Komplexität gekennzeichnet. Die Aufgaben der Vereinsführung bzw. eines Vereinsmanagers liegen besonders in den Bereichen Öffentlichkeitsarbeit und Marketing. Dabei steht die Erschließung neuer Finanzquellen durch Sponsoring, Fördermittel, eigene Veranstaltungen etc. im Vordergrund. Sportmanager organisieren Veranstaltungen, um neue Mitglieder zu gewinnen und für die bestehenden Mitglieder attraktiv zu bleiben, und kümmern sich um die Nachwuchsförderung. Der Bedarf an qualifizierten und hauptamtlichen Geschäftsführern bzw. Vereinsmanagern ist inzwischen auf Seiten der Vereine erkannt. Besonders die großen mehrspartigen Sportvereine werden heute überwiegend durch hauptamtliche Kräfte geführt und organisiert.

Sport und Ökonomie

Investoren, Planer und Betreiber von kommerziellen Sport- und Freizeitanlagen sind in einem noch stärkeren Maße daran interessiert, Mitarbeiter mit einer fundierten betriebswirtschaftlichen und sportbezogenen Ausbildung einzustellen. Sie suchen Fachkräfte, die einen Betrieb als Betriebsleiter oder Manager unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten führen oder als Angestellte die Kunden, Mitglieder oder Gäste entsprechend qualifiziert beraten und betreuen können.

Auch die Bereiche Sportindustrie, Sportfachhandel, kommerzielle (und öffentliche) Sportanlagen und Sportveranstalter bieten interessante Tätigkeiten im Arbeitsmarktsegment Sport und Ökonomie. Daneben finden sich übergreifende Berufsfelder, so z. B. das Sponsoring oder die Vermarktung von Sportmannschaften oder Einzelsportlern.

Sporttourismus

Innerhalb der Tourismusbranche erhält der Sportbereich eine immer größer werdende Bedeutung. Hier umspannt das Aufgabenspektrum die Organisation und Vermarktung hoteleigener Sportangebote, das Managen von Aktivurlauben und Incentive-Reisen bis hin zu Reisen, welche von Sportanbietern wie Fitnessstudios und Sportvereinen für ihre Mitglieder angeboten und organisiert werden.

Weiterbildungsinhalte und Qualifikationen

Immer komplexere Strukturen im Sport verlangen nach einer Professionalisierung der Tätigkeiten eines Sportmanagers. Die Erschließung neuer Finanzquellen, die Konzeption und Vermarktung zukunftsweisender Produkte und Dienstleistungen sowie die Stärkung der eigenen Marktposition sind nur einige Aufgabengebiete, mit denen sich Sportmanager jetzt und in Zukunft beschäftigen werden. Daher vermitteln wir Ihnen:

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse sind sowohl für die Führung eines Betriebes als auch für die effiziente ökonomische Arbeit einer einzelnen Abteilung unerlässlich. Im Rahmen Ihres Fernstudiums werden Sie lernen, Unternehmensentscheidungen mit Hilfe betriebswirtschaftlicher Daten sowie zahlreicher Controllinginstrumente zu treffen. Wir verschaffen Ihnen zusätzlich ein rechtliches und steuerliches Fundament, damit Sie sich in Ihrer praktischen Tätigkeit immer „auf sicherem Boden“ bewegen können. Aber betriebswirtschaftliches Wissen allein führt nicht zwangsläufig zum Erfolg, denn Sie benötigen in einem Unternehmen unabdingbar auch gute „Mitspieler“. Durch die Kenntnisse, die wir Ihnen im Bereich „Personalmanagement“ vermitteln, lernen Sie, mit den entsprechenden kommunikativen Mitteln eine fruchtbare Arbeitsatmosphäre zu schaffen.

Sportmanagementspezifische Qualifikationen

Neben den allgemeinen Managementfunktionen, Planen, Organisieren, Führen, und Kontrollieren erlangen Sie im Rahmen Ihres Studiums zum Sportmanager sportmanagementspezifische Qualifikationen.

Sie lernen wie man im Sport ein professionelles Sportmarketing implementiert, z. B. bei der Organisation eines Sportevents. Im Rahmen dessen vermitteln wir Ihnen unter anderem die für den Sportmanagementbereich unerlässlich gewordenen Kenntnisse im Feld des Sponsorings. Darüber hinaus verschaffen wir Ihnen Wissen über die Planung und Finanzierung einer Sportanlage.

Spezifische Kenntnisse erwerben Sie zusätzlich im Bereich der Vereinsführung, Vereinsfinanzierung sowie des Vereinsmarketings.

Studienübersicht

Das IST-Studieninstitut bietet die 18-monatige Weiterbildung Sportmanagement in Form eines staatlich zugelassenen Fernstudiums mit 17 Studienheften und einer Präsenzphase an. Diese Unterrichtsform bringt Ihnen viele Vorteile:



Das Studienmaterial und die Konzeption dieser Weiterbildung wurden von der zuständigen staatlichen Stelle (Zentralstelle für Fernunterricht in Köln, www.zfu.de) überprüft und zugelassen. Das Fernstudium bietet Ihnen die Möglichkeit, die Weiterbildung problemlos berufsbegleitend durchzuführen und die meiste Zeit orts- und zeitunabhängig zu lernen.

Wir stellen Ihnen die Studienmaterialien zusätzlich im Internet als pdf-Dokumente zur Verfügung, sodass Sie sich diese auf Wunsch herunterladen und dann jederzeit an Ihrem Computer ansehen bzw. ausdrucken können. Die Teilnehmer, die das gesamte Studium online-gestützt durchführen möchten, d. h. auf gedruckte Studienhefte verzichten, erhalten eine Ermäßigung von fünf Prozent auf die Studiengebühren.

Im Folgenden sehen Sie eine Aufstellung der verschiedenen Studieninhalte:

Monat	Vermittlungsform	Inhalt
1. Monat	Studienheft	Betriebswirtschaftslehre I
2. Monat	Studienheft	Betriebswirtschaftslehre II
3. Monat	Studienheft	Unternehmensführung + EA *
4. Monat	Studienheft	Recht
5. Monat	Studienheft	Personalmanagement
6. Monat	Studienheft	Qualitäts- und Kundenmanagement
7. Monat	Studienheft	Projektmanagement + EA *
8. Monat	Studienheft	Marketing
9. Monat	Studienheft	Kommerzialisierung und Events
10. Monat	Studienheft	Sporteventorganisation
11. Monat	Studienheft	Sportsponsoring und Sportmarketingagenturen + EA *
12. Monat	Studienheft	Sportanlagenbetriebslehre
13. Monat	Studienheft	Sportanlagenplanung und -finanzierung
14. Monat	Studienheft	Sportanlagenmarketing + EA *
15. Monat	Studienheft	Vereinsführung
16. Monat	Studienheft	Vereinsfinanzierung
17. Monat	Studienheft	Vereinsmarketing + EA *
18. Monat	Präsenzphase	Prüfungsvorbereitung

(* EA = Einsendearbeit)

Nachfolgend möchten wir Ihnen die Inhalte der einzelnen Studieneinheiten vorstellen:



Studienhefte

STUDIENHEFT 1:

Betriebswirtschaftslehre I

- Grundbegriffe und Abgrenzungen der Betriebswirtschaftslehre
- Besonderheiten der Dienstleistungsproduktion
- Der Managementbegriff
- Methodik der Planung und Entscheidung
- Kapazitätsplanung, Einkauf, Lagerhaltung

STUDIENHEFT 2:

Betriebswirtschaftslehre II

- Management der Kapitalbeschaffung (Finanzierung)
- Steuern – praxisbezogene Grundlagen
- Risikomanagement
- Grundzüge des Rechnungswesens
- Ausbau des Rechnungswesens zu einem Controllingssystem

STUDIENHEFT 3:

Unternehmensführung

- Grundlagen der Unternehmensführung
- Zielbildung
- Planung
- Entscheidungen
- Durchführung und Umsetzung
- Kontrolle
- Betriebliche Organisation
- Organisationsprinzipien

STUDIENHEFT 4:

Recht

- Grundlagen des Privatrechts
- Grundzüge des Handelsrechts
- Grundlagen des Gesellschaftsrechts
- Grundzüge des Wettbewerbsrechts
- Grundlagen des Arbeitsrechts
- Sportrecht

STUDIENHEFT 5:

Personalmanagement

- Bedeutung des Faktors Personal für Qualität, Kundenzufriedenheit und Erfolg in der Freizeitbranche
- Grundlagen der Organisatoren und des Organisations-Managements
- Instrumente des Personalmanagements
- Personalverwaltung und -controlling
- Erfolgreiche Personalführung als Herausforderung für Sportmanager

STUDIENHEFT 6:

Qualitäts- und Kundenmanagement

- Prozesse
- Instrumente und Techniken des Qualitätsmanagements
- Kundengewinnung
- Kundenbindung

STUDIENHEFT 7:

Projektmanagement

- Projektplanung
- Projektdurchführung
- Projektnachbereitung
- Projektmanagement und -techniken

STUDIENHEFT 8:

Marketing

- Marktforschung
- Marketingkonzeption
- Strategisches Marketing: Analyse und Optionen
- Marketingziele
- Das Marketing-Mix-Instrumentarium

STUDIENHEFT 9:

Kommerzialisierung und Events

- Sporteventarten
- Zielsetzungen von Sportevents
- Zielgruppen
- Vermarktungsmöglichkeiten
- Wirtschaftliche Seite der Sportevents
- Professionalisierung und Kommerzialisierung von Sport und Events

STUDIENHEFT 10:**Sporteventorganisation**

- Praxis der Eventorganisation (Konzeption, Realisation, Nachbereitung)
- Rechtliche Grundlagen des Eventmanagements
- Planung und Konzeption von Events

STUDIENHEFT 11:**Sport sponsoring und Sportmarketingagenturen**

- Sponsoringgrundlagen (Begriffe, Entwicklungsphasen, Sponsoringplanung)
- Sponsoring als innovatives Instrument der Unternehmenskommunikation (Sponsoringobjekte, Ziele)
- Sponsoring aus Unternehmenssicht (Strategie, Sportartenauswahl, Einzelmaßnahmen, Budget, rechtliche Bedingungen, Kontrolle)
- Sponsoring aus Vereinsicht (Konzept, Angebote, Akquisition)
- Sportmarketingagenturen (Dienstleistungen, Typen, Auswahlkriterien)

STUDIENHEFT 12:**Sportanlagenbetriebslehre**

- Praktische Instrumente der Betriebsführung für Sportanlagen (Ziele, Kennzahlen, Organisation, Personaleinsatz)
- Umsetzungsstrategien und Führungskonzepte für Sportanlagen (Kompetenzen, Führung)
- Bereichsmanagement (Gastronomie, sportartenbezogenes Produktmanagement, Shop)

STUDIENHEFT 13:**Sportanlagenplanung und -finanzierung**

- Markt- und Standortanalyse
- Planungsgrundlagen
- Berechnungsgrundlagen
- Investitionskosten
- Kapital- und Rentabilitätsberechnung
- Finanzierungsplan und Liquiditätsübersicht
- Liquiditätsplan
- Fördermittel
- Finanzierungsplan

STUDIENHEFT 14:**Sportanlagenmarketing**

- Marketingziele für Sportanlagen
- Marketing-Mix (Produktpolitik, Preispolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik)

STUDIENHEFT 15:

Vereinsführung

- Der Sportverein (Aufgaben, Gründung, Führung)
- Vereinsmitglieder (Arten, Gewinnung, Verwaltung)
- Vereinsorganisation, -vertretung und -verwaltung
- Verein und Umwelt
- Besondere Fragen des Vereinsrechts

STUDIENHEFT 16:

Vereinsfinanzierung

- Grundlagen (Finanztechnische Planung, Preisbildung)
- Mittelherkunft (Eigen- und Fremdmittel)
- Mittelverwendung
- Rechnungslegung und Steuern (Buchführungsarten, Gemeinnützigkeit, Spenden, Lohnsteuer, übrige Steuern)
- Neue Möglichkeiten der Vereinsfinanzierung

STUDIENHEFT 17:

Vereinsmarketing

- Begründung des Vereinsmarketing
- Analyse der Vereinssituation
- Ziele des Marketings für Sportvereine
- Marketinginstrumente im Sportverein (Produkt- und Dienstleistungspolitik, Preis-/Beitragspolitik, Distributionspolitik, Kommunikationspolitik, Sponsoring im Sportverein, Merchandising)

Präsenzphase zur Prüfungsvorbereitung

Der begleitende Unterricht besteht aus einer Präsenzphase, dessen Besuch für die Teilnehmer unverbindlich ist. Im Wesentlichen soll die Präsenzphase den Fernunterricht durch praktisches und vertiefendes Üben ergänzen. Die Teilnehmer erhalten wichtige Informationen und Tipps, die sie auf die Abschlussprüfung vorbereiten. Es ist für uns selbstverständlich, dass die Präsenzphasen von praxiserfahrenen Dozenten durchgeführt werden, die über ein fundiertes Wissen in den verschiedenen Themenbereichen sowie langjährige Erfahrung in der Erwachsenenbildung verfügen.

PRÄSENZPHASE:

Prüfungsvorbereitung

- Wiederholung aller wichtigen und relevanten Themen für die Abschlussprüfung

Prüfungen

Lernerfolgskontrolle

Grundsätzlich werden in jedem Studienheft am Ende eines jeden Kapitels Lernkontrollfragen gestellt, die sich auf den vorangegangenen Text beziehen. Die Antworten zu diesen Fragen finden Sie immer am Ende des Heftes. Somit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Lernerfolg selbst zu überprüfen.

Einsendearbeiten

In regelmäßigen Abständen sind Einsendearbeiten zu bearbeiten, die vom Fachbetreuer oder Fachautor korrigiert und an Sie zurückgeschickt werden. Jede Einsendearbeit besteht aus Aufgaben, die sich auf die vorangegangenen Studienhefte beziehen. Sie verteilen sich wie folgt:

<p>MONAT 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Betriebswirtschaftslehre I • Betriebswirtschaftslehre II • Unternehmensführung 	<p>MONAT 7:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personalmanagement • Qualitäts- und Kundenmanagement • Projektmanagement
<p>MONAT 11:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing • Kommerzialisierung und Events • Sporteventorganisation • Sportsponsoring und Sportmarketingagenturen 	<p>MONAT 14:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sportanlagenbetriebslehre • Sportanlagenplanung und -finanzierung • Sportanlagenmarketing
<p>MONAT 17:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vereinsführung • Vereinsfinanzierung • Vereinsmarketing 	

Klausuren

Am Ende Ihres Studiums müssen Sie zwei Klausuren schreiben, die die einzelnen Themenbereiche abprüfen. Die Abschlussklausuren können an den verschiedenen IST-Prüfungsstandorten (Berlin, Hamburg, München und Düsseldorf) abgelegt werden.

Studienabschluss

Nach erfolgreichem Abschluss des Fernstudiums erhalten Sie das IST-Diplom:

Sportmanagerin (IST)

oder

Sportmanager (IST)

Wir sind für Sie da!

Während der gesamten Dauer Ihres Fernstudiums steht Ihnen das Team der IST-Studienberatung für Fragen zu Aufbau, Ablauf und Organisation Ihres Studiengangs zur Verfügung. Wir informieren Sie frühzeitig über die Termine Ihrer Präsenzphasen und laden Sie zu jeder Präsenzphase mit einem persönlichen Schreiben unter Angabe der genauen Zeiten sowie der Anreise- und Übernachtungsmöglichkeiten ein. Bei den Präsenzphasen steht Ihnen ein Studienberater persönlich zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und Ihnen zusätzliche Informationen zu Ihrem Fernstudium zu geben.

Für fachliche Fragen zu Ihren Studienmaterialien oder Seminarthemen stehen Ihnen unsere Fachberater für den Bereich Sport & Management, Jörg Dieckmann, Marco Gensmüller und Michael Wrulich, zur Verfügung.

Auch im Anschluss an Ihr Fernstudium kümmern wir uns weiter um Sie:

Mithilfe der IST-Jobbörse **www.joborama.de** können Sie sich kostenfrei über offene Stellen in den Branchen Sport, Fitness, Wellness und Tourismus informieren oder gezielt nach einer Stelle suchen, indem Sie Ihr individuelles Qualifikationsprofil kostenlos einstellen und so interessierten Arbeitgebern zugänglich machen.

Unser monatlicher **Online-Newsletter**, der Ihnen per E-Mail zugeschickt wird, enthält aktuelle Informationen zu Entwicklungen der Branche, zu Messen und Ausstellungen sowie zu neuen IST-Angeboten.

Für die Absolventen des Fernstudiums Sportmanagement (IST) bietet das IST-Studieninstitut folgende Aufbaumodule:

- Sportfachwirt/-in (IHK)
- DSB-Vereinsmanager/-in (B)-Lizenz

Über den Besuch der **IST-Aufbaumodule** haben Absolventen die Möglichkeit, Zusatzqualifikationen zu attraktiven Sonderkonditionen (verkürzte Studiendauer, ermäßigte Preise) zu erwerben, um sich so in Ihrem jeweiligen Fachbereich zu spezialisieren. Zum anderen gibt es für alle, die bereits eine Weiterbildung beim IST belegt haben und sich für ein weiteres IST-Angebot entscheiden, einen **Treue-Rabatt**.