

I. Spieler oder Trainer 11

- | | | |
|----|--|----|
| 1. | Wenn die Mannschaft keinen Trainer hat ... | 11 |
| 2. | Beckenbauer allein gewinnt auch nicht gegen 11 Amateure! | 13 |

II. Taktik der Kanzlei (Kanzleileitbild) 17

- | | | |
|----|---|----|
| 1. | Warum wurde der Verein gegründet? (Kanzleizweck) | 18 |
| 2. | Auf welches Tor soll ich schießen? (Kanzleiziele) | 20 |
| 3. | Schwalbe oder nicht? (Kanzleiwerte) | 21 |
| 4. | Mia san mia oder wir sind Fußball (Kanzleislogan) | 25 |
| 5. | Zusammenfassung | 26 |

III. Die Mannschaft (Personalführung) 33

- | | | |
|----|--|----|
| 1. | Scouting und Probetraining (Mitarbeiterrecruiting) | 37 |
| | a) Personalfragebogen | 42 |
| | b) Referenzgespräche | 44 |
| | c) Vorstellungsgespräch | 44 |
| | d) Zusendung Arbeitsvertrag | 48 |
| | e) Einarbeitung des neuen Mitarbeiters | 48 |
| | f) Meilensteine | 50 |
| | g) Bestehen der Probezeit | 52 |
| 2. | Den Tabellenplatz kennen (Mitarbeiterwissen) | 53 |
| | a) Jahreskick-off-Veranstaltung | 54 |
| | b) Monatsbesprechung | 55 |
| | c) Mitarbeiterhandbuch | 56 |
| | d) Kompetenzmatrix | 56 |
| | e) Buch der Zuständigkeiten | 57 |
| | f) Ziehbuch | 57 |

g) Monatsfeedback	57
h) Jahresbeurteilung der Mitarbeiter	57
3. Mannschaftsrat (Verantwortung)	57
4. Kickernote 6 (Feedback)	60
a) Bei festgelegter Auftragsverantwortlich- und Einflussmöglichkeit	64
b) Zuordnung nach angefallenem Aufwand	64
5. Einsatz- und Torprämie (leistungsabhängige Vergütung)	71
6. Zum Nationalspieler „gemacht“ (Entwicklungsmöglichkeiten)	77
IV. Fanbetreuer (Marketing)	79
1. Warum Magath bei Schalke so unbeliebt ist (was wollen Mandanten)	80
a) Mandantenbeirat	80
b) Schriftliche Mandantenbefragung	81
c) Mandantenveranstaltung	81
d) Jahresabschlussgespräch	82
aa) Seminar „Spieler oder Trainer?“	83
bb) Notfallordner	84
cc) Finanzierungs-Leasingvergleich	85
dd) Unternehmensplanung	86
ee) Marmelglas „Leasingtime“	86
ff) Sanierungsberatung	87
gg) Finanzierungsberatung	88
hh) Buchhaltung vor Ort beim Mandanten	89
ii) Kassenscheck	89
2. Der Vater nimmt den Sohn mit ins Stadion (Empfehlungsmarketing)	91
3. Keine Autogramme – keine Fans (jeder Kontakt mit der Kanzlei ist Marketing)	103
4. Warum spielt Miroslav Klose nicht? (Mandanten können die fachliche Leistung nur schwer beurteilen)	107
5. Fanbefragung	111
V. Die Entdeckung der Viererkette (Entwicklung)	116
1. Wir haben immer mit Libero gespielt ... (Dienstleistungen entwickeln)	116
2. Otto Rehagel geht in ein Café ... (Freiräume schaffen)	119

VI. Trainingsplan (Prozesse/Prozesssicherung)	123
1. Beim Ballbesitz das Spiel breit machen ... (Prozesse schaffen)	124
a) Vorbereitung Besprechungen	125
b) Lieferantenbewertung	128
c) Mandatsannahme	131
d) Mandatsbeendigung (bei Kündigung durch den Mandanten)	136
e) Fördermittelberatung	141
f) Urlaubsvertreterreglung	144
2. Analyse der Niederlage (KVP – kontinuierlicher Verbesserungsprozess)	155
VII. Die Ligatabelle, wo stehen Sie? (Ergebnismessung)	159
1. Wie glücklich ist die Mannschaft (Mitarbeiterbefragung)	159
2. Geldstrafen dank Hooligans (Mandantenanalyse)	160
3. Abwehr, Mittelfeld oder Sturm? (Kostenrechnung)	164
4. Auch Fußballvereine erstellen Bilanzen (Soll-Ist-Vergleich der BWA)	164
VIII. Ich habe fertig	166
Anhang	168
Stichwortverzeichnis	169