

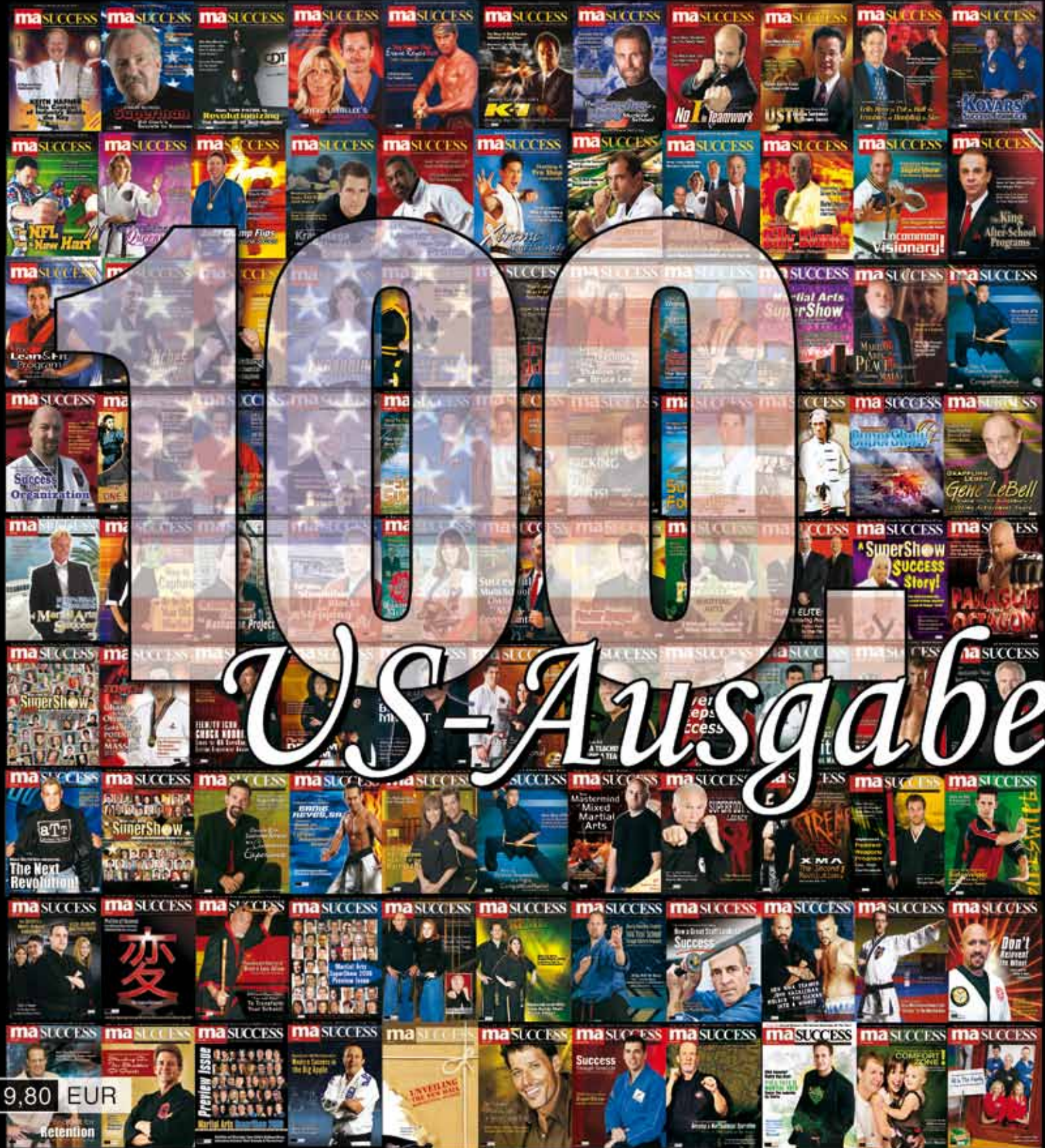
# ma

DEUTSCHE ERSTAUSGABE  
Nr.01/2010

# SUCCESS

Offizielle Publikation der Martial Arts Industry Association

[Kampfsportelite.com](http://Kampfsportelite.com)



9,80 EUR



Viele der Top-Kampfsportschulen  
in Deutschland haben mit dem  
MAIA-Elite Programm ihre Anmeldungen  
bereits drastisch erhöht.

Wird es nicht langsam Zeit für Sie die  
gleichen Vorteile in Anspruch zu nehmen?

Finden Sie es heraus:  
[www.kampfsportelite.com](http://www.kampfsportelite.com)  
oder rufen Sie uns an  
0231-249453-86

Kick-Point



Kick-Point



Energy-Gym

Kung Fu Schule  
KFM Akademie



Kung Fu Schule  
Dominik Caca



Karate Team  
Bodensee

Karate Team  
BODENSEE

Kampfkunstschule  
Sifu Schinhammer



Kampfkunstschule  
Mewis-Dojo



Kampfsportcenter  
Drexler



TOWASAN Martial Arts Center



Kampfsport Club Haar e.V.



Bushido Esslingen

孙博佳功夫大家

SPORTAKADEMIE RICHTER  
[WWW.SPORTAKADEMIE-RICHTER.DE](http://WWW.SPORTAKADEMIE-RICHTER.DE)

Sportakademie Richter

# „Unsere Mission ist es...



Stefan Billen

Chuck Liddell

ditorial

...dass jeder Einzelne die vielen Vorzüge des Kampfsports erfahren kann. Diese Mission basiert auf dem Grundgedanken, dass Kampfsport das Leben von Grund auf verändern kann.“

Michael Dillard, Geschäftsführer der CENTURY LLC , Oklahoma City, USA

In 30 Jahren hat sich CENTURY zum weltweit führenden Ausstatter für Kampfsportschulen und Kampfsportler entwickelt.

Nun ist das einzigartige Sortiment auch im Vertrieb in Europa erhältlich: Die Maximum Martial Arts Distribution GmbH ist autorisierter Vertriebspartner der CENTURY LLC und wir wollen den Leitgedanken von Michael Dillard weiter in die europäischen Kampfsportschulen und an die Kampfsportler herantragen. Gerne stehen wir dabei auch als Ansprechpartner vor Ort zur Verfügung.

Des Weiteren bieten wir Ihnen, lieber Kampfsport-Profi, das weltweit größte Beratungsangebot in Sachen Kampfsport als Beruf und professionelle Sportschule an. Der Martial Arts Industry Association, kurz MAIA, sind weltweit einige Tausend professionelle Kampfsportschulen angeschlossen. Unter diesen MAIA Mitgliedern befinden sich die mit Abstand profitabelsten Dojos der USA. Eine Mitgliederliste liest sich wie das „Who-is-Who“ der Martial Arts Szene. Von der traditionellen Karateschule bis zum modernen MMA-Gym sind alle Facetten von Schulen bei uns gut aufgehoben. In den letzten Jahren haben sich auch in Deutschland einige der am schnellsten wachsenden Kampfsportschulen in das MAIA-Elite-Programm eingeschrieben und haben seitdem einen Quantensprung vollzogen. Die Zukunft hat nun auch hier begonnen.

Beim [kampfsportalite.com](http://kampfsportalite.com) Erfolgskongress wurde 2009 ganz deutlich welches unglaubliche Potential in unserer Branche steckt. Eines kann ich heute schon versprechen: Wir werden alle Kraft darauf verwenden den Erfolgskongress am 09. und 10. Oktober 2010 in Dortmund noch besser zu machen! Die internationale Elite wird dort ihr Wissen präsentieren um der deutschen Branche wiederum neue Impulse zu geben.

Mit dieser ersten Ausgabe von maSUCCESS möchten wir eine neue Epoche in der deutschsprachigen Kampfsportbranche einleiten.

Wählen Sie aus den coolsten Kampfsportprodukten der Welt! Lassen Sie sich vom Wissen der Kampfsport-Elite inspirieren.

Viel Erfolg!  
Ihr Stefan Billen

[www.kampfsportalite.com](http://www.kampfsportalite.com)  
[www.century-europe.eu](http://www.century-europe.eu)

# on the Inside

## Titelstory:

### 28 Der Stand der Martial Arts

Von **James Davenport**

Trotz der größten Wirtschaftskrise seit Jahrzehnten ist die Martial Arts Branche im vergangenen Jahrzehnt gewachsen, sowohl in der Anzahl der Praktizierenden als auch in der Anzahl der Schulen und Programme, die ins Leben gerufen worden sind. Das sind gute Nachrichten für diejenigen, die eine neue Martial Arts Schule eröffnet haben oder eröffnen wollen. Während wir uns nun in das zweite Jahrzehnt des neuen Jahrtausends bewegen wird die Professionalisierung der Martial Arts Branche weiterhin vielfältiger und auch wichtiger werden für das Überleben von Martial Arts Schulen.

Cover-Illustration von Linda Battles

### 40 Die Zukunft der Martial Arts

Von **Katie Watkins und John Corcoran**

In den ersten zehn Jahren des neuen Jahrtausends konnten wir ein gestiegenes Maß an Professionalität in Martial Arts Schulen und den kompetentem Aufstieg der Mixed Martial Arts (MMA) als den am schnellsten wachsenden Sport der Welt beobachten. Nun, da wir uns dem Ende des ersten Jahrzehnts der 2000er nähern, haben wir zehn von Amerikas Erfolgreichsten zu ihren Prognosen für die nächsten zehn Jahre und der Zukunft unserer Branche befragt.

► Maxime des Monats

*„Würde besteht nicht aus dem Besitz von Auszeichnungen sondern darin sie zu verdienen.“ - Aristoteles, Griechischer Philosoph*

## Features

### 54 Das Texas - Fighting - Phänomen erobert das Schulbusiness

Von **Keith D. Yates**

Bilder von **Amanda Rogers, Managing Editor, Mansfield News - Mirror**

Texas ist Heimat einiger der erfolgreichsten Martial Arts Champions die Amerika je hervor gebracht hat. Die Liste beginnt mit Allen Steen, der 1962 das erste kommerzielle Dojo in diesem Staat eröffnet hat, und geht weiter mit Fighting-Stars wie Skipper Mullins, Demetrius Havanas, Ray McCallum und Weltrekordhalter Troy Dorsey. Heutzutage führt Dorsey die Tradition fort elitäre Texas Champions zu Geschäftserfolg zu wandeln.

### 72 8 Schlüsselpunkte ein besserer Martial Arts Ausbilder und Schulbesitzer zu werden

Von **Professor Brannon Beliso**

Bilder von **jmichaeltucker.com**

Die beste Investition, die Martial Arts Schulbesitzer haben, sind sie selbst. Die meisten werden sagen, dass sie großartige Ausbilder und/oder Geschäftsführer sind. Die Frage ist aber: „Können wir immer besser sein?“ Professor Brannon Beliso aus San Francisco, Kalifornien, ein Martial Arts Millionär, ist davon überzeugt, dass die Antwort auf diese Frage „Absolut!“ ist. Er rechnet seinen Erfolg seinem Business-Motto zu: „Wir verbessern stetig was wir tun um unseren Schülern besser zu dienen.“ Hier sind acht Schlüsselpunkte, die Ihnen helfen ein besserer Martial Arts Ausbilder und Schulbesitzer zu sein.



Seite  
**39**

# Ressorts

- 4 Vom Schreibtisch des Geschäftsführers**  
„Das Geschäft mit den Martial Arts“  
Von Frank Silverman, Executive Director, Martial Arts Industry Association
- 14 Erfolgskongress - Die Zukunft hat begonnen!**
- 22 Product Spotlight**
- 26 Drei Säulen des Erfolgs**  
Von Geert J. Lemmens

# Kolumnen

- 36 Maximum Retail**  
„Lehrstunden vom Autokauf“  
Von MAIA Berater Robby Beard  
Sie können eine Menge von der Sichtweise des Käufers lernen.
- 38 Im Klassenraum**  
„Hilfreiche Hinweise zum Mitarbeitertraining, Teil 8“  
Von Dave Kovar  
Hier gibt es einige „freundlicher Erinnerungen“ für Ihr Mitarbeitertraining, essentielle Dinge, die wir manchmal vergessen, obwohl wir es nicht sollten.
- 50 Die Perspektive der Eltern**  
„Werte schaffen für Eltern“  
Von James Davenport & Masashi Takashima  
Eine der größten Herausforderung bei der Leitung einer erfolgreichen Martial Arts Schule ist sicher zu stellen, dass Eltern den Wert Ihrer Programme für ihre Kinder verstehen.
- 52 Kultivieren Sie Ihre Schule**  
„Sollte Ihr Geschäft einen Abrechnungsdienst für Unterrichtsgebühren nutzen?“  
Von Barry Van Over  
Es gibt viele Gründe warum es Sinn macht einen Abrechnungsdienst einzuführen, allen voran der Zeitfaktor.
- 64 Erfolgsstrategien für kleine Schulen**  
„Machen Sie Ihre nächste Abschlusszeremonie profitabler durch Einführung integrierter Verkäufe, Teil 3“  
Von MAIA Berater Jason Flame  
In dieser Serie werde ich einige Ideen ansprechen mit deren Hilfe Sie Verkäufe in Ihren Abschlusszeremonien integrieren können und dabei die fünf Hauptprofitpunkte abdecken: Neue Schüler, Erweiterungen, Retail Sales, Events und Erhaltung.
- 66 Wendepunkt**  
„Don 'The Dragon' Wilson: Eine augenöffnende Tracht Prügel von Bill Wallace“  
Von Herb Borkland  
In dieser inspirierenden monatlichen Kolumne untersuchen wir den zentralen Punkt der Karriere eines prominenten Schwarzgurts, der ihn zu bedeutendem Erfolg in Martial Arts Geschäften, Sport oder Filmen gebracht hat.
- 80 Neue Kolumne! MMA Business**  
„MMA ist nicht nur stärker geworden, da steckt noch viel mehr Potential drin!“  
Von MAIA Berater Mike Metzger  
MMA ist nicht nur ein ständig wachsender Sport in der Unterhaltungsbranche, auch im „Schul-Business“ wächst es mit Riesenschritten. Wir haben diese neue Kolumne gestartet um MMAs gigantischen Sprung in der Popularität des Geschäfts zu untersuchen.
- 82 Martial Smarts**  
„Wie man mit durchfallenden Schülern umgeht.“  
Von Kathy Marlor  
Strategien, die Sie nutzen können um Schülern mitzuteilen, dass sie eine Prüfung nicht bestanden haben und um ihnen Möglichkeiten zu bieten Erfolge bei der nächsten Prüfung zu verzeichnen ohne sie als Schüler auf dem Weg dorthin zu verlieren.
- 88 Einblicke eines Mitarbeiters**  
„Schülerkategorien, Teil 1: Weißgurte“  
Von Jon VanCleve  
Diesen Monat konzentriere ich mich auf die Bedürfnisse von Weißgurten, da sie die meiste Hilfe benötigen und es schnell passiert sie zu verlieren.
- 90 Wie kann ich Ihnen helfen?**  
„Das ist nicht mein Job!“  
Von Michael B. Smith  
Helfen Sie Ihrem Team auch außerhalb ihrer persönlichen Arbeitsaufgaben zuverlässig zu sein.
- 92 Der juristische Standpunkt**  
„Der finanzielle Vorteil aus vorherigen Erfahrungen zu lernen“  
Von Philip E. Goss, Jr., Esq.  
Es zeugt von gutem Geschäfts- und Finanzsinn alles daran zu setzen Situationen nicht zu wiederholen, die nur Zeit, Aufwand und professionellen Sachverstand kosten.
- 96 Inspirationsovation**  
„Ein Besuch bei Elvis“  
Von Karen Eden  
Man sagt der Durchschnittsmensch kann fünf Dinge wirklich gut. Ich habe Martial Arts Meister getroffen, die auch Konzertpianisten, Gourmetköche, spezialisierte Ärzte und sogar Rennfahrer sind.

## Von Executive Director Frank Silverman

Er ist nicht nur Executive Director der Martial Arts Industry Association. Frank Silverman besitzt und leitet auch zehn Martial Arts Schulen in Orlando, Florida. Zudem ist er Autor von Kampfsport ist Business: Passion and Profit in the Martial Arts Industry.



## Das Geschäft mit den Martial Arts

**A**ls Executive Director der Martial Arts Industry Association (MAIA) werde ich regelmäßig gefragt: „Was kann ich tun um meine Schule zu verbessern?“. Manchmal ist die Frage etwas anders formuliert, sowie: „Was kann ich tun um mein Geschäft zu verbessern?“ Kein großer Unterschied, aber dennoch unterschiedlich.

Es ist lange her, dass ich das letzte Mal über dieses Thema geschrieben habe, aber ich rede weiterhin darüber in Seminaren. Tatsache ist, dass es für gewöhnlich meine Hauptpräsentation in Seminaren ist. Also, hier ist es: Martial Arts als Business! Ja, Geschäft.

Unsere Branche ist angefüllt mit einer Vielzahl von Profis, angefangen mit denen, die in einem Verein, der YMCA oder Fitnessstudio lehren. Dies sind Teilzeit-Ausbilder, von denen manche es vielleicht auf den nächsten Level schaffen wollen. Aber der Großteil von ihnen ist glücklich damit ihre Leidenschaft aus zu leben ohne die Tücken einer monatlichen Hypothek für einen eigenen Laden.

Dann gibt es kleine Schulen mit dem Wunsch zu großen Schulen heran zu wachsen und kleine Schulen, die die Schülerzahlen lieber klein halten zu Gunsten einer persönlicheren Umgebung.

Es gibt auch große Schulen mit Hunderten von Schülern, sowie Megashulen mit Tausenden von Schülern. Natürlich gibt es auch noch Multi-Schulen mit zwei bis zu fünfzig Standorten.

Einige Schulen sind in privaten Eigentum, andere sind Lizenznehmer, manche gehören Gesellschaften an, andere haben sich entschieden unabhängig zu bleiben.

Ganz egal in welche dieser Kategorien Sie fallen, so lange Sie Schüler haben, die Geld zahlen, sind Sie ein Geschäft. Ich denke, dass das eine gute Sache ist.

Als ein Geschäftsführer haben Sie ein breites Aufgabenfeld. Wie Sie diese Aufgaben angehen entscheidet zwei sehr wichtige Dinge. Zum Einen wie Andere Ihr Geschäft sehen und, zum Zweiten, die Qualität Ihres Produktes.

Also, tauchen wir ein in die Aufgaben, die Ihre Außenwirkung und Produktqualität bestimmen.

An erster Stelle steht die Qualität Ihrer Lehre. Nur weil Sie ein guter Martial Artist sind bedeutet das nicht gleich, dass Sie auch ein guter Lehrer sind. Ein guter Lehrer zu sein verlangt viel Arbeit, Training und Einsatz. Es ist nicht

so einfach wie Mr. Miyagi es im Film erscheinen lässt, aber es ist auch nicht so schwer wie viele Leute zu denken scheinen. Der erste Schritt ein besserer Lehrer zu werden ist zu realisieren, dass gute Martial Arts und gute Martial Arts Ausbildung zwei sehr unterschiedliche Dinge sind.

Der nächste Punkt ist die Qualität der Martial Arts, die sie lehren. Lange Zeit dachte ich die allgemeine Qualität der Martial Arts verschlechterte sich. Ich bin nicht sicher warum ich das dachte oder ob es überhaupt wahr ist. Sicher ist nur, dass ich nicht mehr so denke. Als Gast in vielen Schulen konnte ich die Qualität von Lehrern und Schülern begutachten und ich kann Ihnen sagen, entweder lag ich total falsch oder die Dinge sind wieder im Lot.

Qualitativ hochwertige Martial Arts, sei es Taekwondo, Karate, Kung-Fu, MMA, Jiu-Jitsu oder einer der vielen hundert anderen Stile dort draußen, sind der Schlüssel zu einem guten Ruf und Geschäftserfolg.

Mit einem besseren Verständnis der ersten beiden Punkte können Sie nun die Beziehung zwischen „Ausverkauf“ und Gebühren für Kurse erkennen. Sie müssen erkennen, dass es keine Beziehung zwischen diesen beiden Dingen gibt. Es spielt keine Rolle ob Sie eine große Schule, eine kleine Schule, eine Multi-Schule, Vollzeit, Teilzeit oder jederzeit sind. Ein Ausverkauf resultiert aus dem Versagen der Bewältigung der ersten beiden Punkte auf der Liste in respektabler Weise.

Unterrichtsgebühren sind nötig um qualitativen Service zu bieten. Sie sind nicht nur notwendig, diese Bezahlung ist verdient und erarbeitet.

Der Anfang eines Jahres ist eine großartige Zeit um sich neue Ziele zu setzen und zu resümieren wo wir stehen, wo wir sein wollen und was wir tun müssen um dorthin zu kommen. Lassen Sie uns dieses Jahr unser Geschäft aufbessern indem wir uns einfach darauf konzentrieren qualitative Martial Arts zu lehren und ein hochklassiger Martial Arts Ausbilder zu sein.

Wenn Sie nicht sicher sind wie Sie das anstellen sollen, habe ich eine Antwort für Sie: Der kampfsportelite.com Erfolgskongress 2010. Melden Sie sich jetzt an. Kommen Sie in Dortmund, vom 09. bis 10. Oktober 2010, vorbei um gemeinsam mit Hunderten anderen Martial Arts Profis großartige Martial Arts zu lernen, ein besserer Lehrer zu werden und Ihre Business-Skills aufzupolieren.

Es ist niemals zu früh um sich dem eigenen Erfolg zu verschreiben. Tatsache ist, jetzt ist der perfekte Zeitpunkt!

M A S U C C E S S



Überzeugen Sie sich selbst online!

### Board Breaker

Endlich: Der perfekte Bruchtest- Trainingspartner! Diese massive Stahlrahmenkonstruktion hält selbst Ihre stärksten Breaks aus und bleibt an ihrem Platz. Der Haltemechanismus ist so konstruiert, dass das Brett sicher in der Kiefer-ähnlichen Befestigung eingespannt bleibt. Der Board-Breaker bietet 10 Winklereinstellungen für das Brett, sowie 11 Höheneinstellungen und 360-Grad Rotationsmöglichkeit in 45-Grad-Schritten. Die Haltekonstruktion nimmt bis zu 5 Kiefern Bretter oder 5 wiederverwendbare Bretter auf, verträgt bis zu 130kg als Standgewicht und kann am Boden befestigt werden für noch mehr Stabilität. #10449

Wiederverkäuferpreise  
auf Anfrage



**CHIP TOWNSEND**  
5. DAN TAEKWONDO  
11-FACHER BRUCHTEST-  
WELTMEISTER (ISKA)



www.century-europe.eu // Hotline: 01805 175 555, Mo-Fr 8.00 Uhr bis 23.00 Uhr.  
(0,14 Euro / Min aus dem deutschen Festnetz. Mobilfunknetze abweichend)