

## **Bericht des Geschäftsführers zur Mitgliederversammlung**

Die wesentlichen Aufgaben des Geschäftsführers sind, um so die Frage aus den vergangenen Jahren zu beantworten, das Führen der Geschäfte. Dabei wiederholt sich ein Großteil der Aufgaben aus den Vorjahren regelmäßig im Laufe des Jahres.

Daraus erklärt sich meines Erachtens auch die Zuständigkeit des Geschäftsführers, insbesondere für Personal, den laufenden Prozess des Qualitätsmanagements, die Öffentlichkeitsarbeit und natürlich auch die Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle. Diese findet regelmäßig statt, so in Form von Telefonaten, dem Austausch von E-Mail oder auch persönlichen Terminen.

Im Jahr 2014 haben wir in der Mitgliederversammlung eine Strategievorgabe oder besser gesagt ein Ziel für den KDNW definiert:

### **Wir wollen der beste LV im DKV sein.**

Auf diesem Weg sind wir so glaube ich schon deutlich nach vorne gekommen. Leider wurden wir im Jahr 2020/21 und auch in diesem Jahr durch die Corona Pandemie in der Entwicklung kurz gesagt:“ gestoppt!“

Große Sportveranstaltungen, allen voran die Olympischen Spiel wurden zeitlich verlegt oder sind abgesagt worden. Dies hat auch Auswirkungen auf Veranstaltungen des KDNW, des DKV und zum Teil der Internationalen Verbände.

Die in den vergangenen Jahren erreichten sportlichen Erfolge sind auf gute Trainingsarbeit in den Vereinen sowie eine intensive Betreuung durch den Bereich Leistungssport zurück zu führen. Auch der Ausbildungsbereich ist wie in den vergangenen Jahren durch eine hohe Qualität gekennzeichnet, die auf dem außerordentlichen Engagement der Referenten und unserer Mitarbeiterinnen beruht. Ebenso zeigen die Reputation und Anerkennung unserer Kampfrichter, dass hier eine Arbeit geleistet wird, die schon beispielhaft ist. Viele dieser Aktivitäten sind in den vergangen 24 Monaten nahezu zum Erliegen gekommen. Da ist es natürlich wichtig, dass nach dem Ende der Pandemie ein relativ reibungsloser Aufbau des Trainingsbetriebes, des sportlichen Wettkampfes und der Aus- und Fortbildung wieder aufgenommen werden kann. Hoffen wir also, dass wir demnächst wieder zum Tagesgeschäft übergehen können.

In der Zwischenzeit versuchen wir, als KDNW soweit möglich neue Formate anzubieten, die einen regelmäßigen Kontakt zu unseren Mitgliedern bieten. Zunächst haben wir den KDNW Tag in digitaler Form und an mehreren Wochenenden angeboten. Die Resonanz gemessen an der Anzahl der Teilnehmer/innen war doch erheblich. Sicherlich werden wir zukünftig dieses Angebot weiter vertiefen, denn schließlich ist die Kommunikation mit unseren Mitgliedsvereinen für uns von wesentlicher Bedeutung.

In den vergangenen Jahren mussten wir immer wieder mit einem Rückgang von Mitgliedern in den Vereinen zu kämpfen und außerdem damit, dass deutliche Rückgänge bei den an die Mitgliederzahl gekoppelten Beiträgen aus der DKV Umlage eingetreten sind. Dieser Rückgang an Mitgliedern ist zwar nicht gestoppt,

jedoch deutlich gegenüber den Vorjahren verringert worden. Dazu hat aus sicherlich die Initiative des KDNW beigetragen, Vereinen einen Teil der Prüfungsgebühren zu erstatten, verbunden mit der Erwartung, dass durch eine zusätzliche Anmeldung der zu Prüfenden eine Steigerung der Mitgliederzahlen im DKV und KDNW erfolgt.

Für 2022 gehen wir davon aus, dass zusätzlich zur bisherigen Entwicklung kein weiterer Rückgang eintritt. Belegt wird dies durch die Meldungen an den DKV bis Ende März, die fast den Status des Jahres 2019 erreichen.

Das ist natürlich eine erfreuliche Entwicklung und wir müssen sicherlich in den kommenden Jahren alles daransetzen, diesen Weg weiter fortzusetzen. Dies wird sicherlich nicht einfach, aber wir sollten die Chancen, die in jedem Rückschlag enthalten sind, identifizieren und positiv für uns nutzen.

Online Training kann nicht das Training in der Sporthalle ersetzen, aber die Kommunikationsmöglichkeiten und der Mehrwert, der sich aus der Entwicklung und der Anwendung digitaler Formate ergibt, sollte auch weiterhin für den KDNW genutzt werden. So haben wir schon frühzeitig auf das Thema „distant – learning“ gesetzt und neue Plattformen bieten weitere Möglichkeiten Themen und Inhalten zu platzieren.

Aus meiner Sicht ist es jedoch beachtlich, dass der Anteil der Kyu-Grad Prüfungen in den vergangenen Jahren nach und nach zurückgegangen ist. Dies wurde auch für die Vorjahre festgestellt. Bei einer nahezu konstanten Mitgliederzahl sollte dies bedeuten, dass entweder die Intensität der Kyu-Grad Prüfungen abgenommen hat und somit in Summe weniger Prüfungen stattfinden oder dass ein Teil der Kyu-Grade erfolgreich eine Dan-Prüfung absolviert hat und nicht mehr in unserer „Statistik“ erscheint.

Nun zeigt sich, dass in der gegenwärtigen Situation in den letzten 24 Monaten überhaupt keine oder in 2021 deutlich weniger Kyu-Prüfungen in den Vereinen stattgefunden haben. Hier ist sicherlich zu prüfen, ob „online –Prüfungen“ angeboten werden können. Dazu sind die Bedingungen mit den Stilrichtungsreferenten abzustimmen.

Das Thema „Satzung“, wurde während der vergangene Verbandstage regelmäßig intensiv diskutiert und die neue Satzung ist nach Zustimmung des Registergerichts dann auch rechtskräftig. Hier gab es jedoch einige Korrekturbedarfe, um eine höhere Präzision zu erreichen.

Auch der DKV möchte sich eine neue Satzung geben. Die erarbeiteten Vorschläge sind in einer Satzungskommission KDNW intern zu diskutieren und der Mitgliederversammlung vorzustellen.

Im Zuge der Öffentlichkeitsarbeit fällt mir als Geschäftsführer die Aufgabe zu, den KDNW mit geeigneten Mitteln zu vermarkten und strategische Partner als Sponsoren oder auch im Einzelfall als Werbepartner zu gewinnen. Dazu werden regelmäßig mit verschiedenen Unternehmen und Agenturen Gespräche geführt, bisher leider ohne den gewünschten Erfolg. Insbesondere Werbepartner sind jedoch in der aktuellen Situation nicht bereit, einen Beitrag zu leisten.

Weiterhin ein strategischer Partner ist der Fernsehsender NRWVISION, der von der „Technischen Universität“ Dortmund betrieben wird. Hier ist es wichtig, uns langfristig einen Kontakt zu sichern, der uns die Möglichkeit eröffnet, zukünftig auch im „normalen“ Fernsehen gesehen zu werden. Dazu ist eine dauerhafte Kontaktpflege erforderlich. Es besteht auch weiterhin das Angebot eines Sendeplatzes, der natürlich mit interessanten Fachbeiträgen zu füllen ist. Hier benötigen wir „Online-Redakteure/innen“, die bereits sind, Videomaterial als inhaltlichen Beitrag zu erstellen und über „Presse und Öffentlichkeitsarbeit“ zu publizieren.

Darüber hinaus bietet der LSB auf seiner Internetplattform einen Sportkanal an, in dem jeder Verein und Verband im LSB in den entsprechenden Rubriken seine „Videos“ einstellen kann. Hier ist der LSB an Kooperationen mit den Vereinen und Fachverbänden interessiert.

NRWVISION und NRW SportTV eröffnen uns die Möglichkeit, ebenso wie vielen anderen Institutionen, Interessengruppen oder auch nur Einzelpersonen, Film-Beiträge einzustellen, die auf festen Sendeplätzen (zeitlich) ausgestrahlt werden. NRWVISION stellt die Sendeplattform zur Verfügung, die im digitalen Kabelnetz zu empfangen ist. Die inhaltlichen Beiträge müssen von den jeweiligen Nutzern eingebracht werden. Die Nutzung dieser Plattform ist für die Beteiligten unentgeltlich. Meine Aufgabe ist es auch, regelmäßig Kontakte in diesen Medienbereich zu halten. So stehe ich weiterhin in regelmäßigem Kontakt zu den verantwortlichen Mitarbeitern dieses Senders.

Ich weise aber auch darauf hin, dass wir die Besonderheit der Persönlichkeitsrechte und des Kunsturheberrechts sowie auf die besondere Schutzbedürftigkeit von Minderjährigen berücksichtigen müssen. Daraus folgend, sind sämtliche Ausschreibungen und Teilnahmebedingungen von Lehrgängen und Turnieren so zu formulieren, dass eine Berichterstattung möglich wird und gleichzeitig die Rechte unserer Mitglieder schützt. Dies gilt auch insbesondere für die „online-Seminare“, bei denen zusätzlich der Datenschutz zu beachten ist.

Selbstverständlich arbeite ich mit einer Marketingagentur zusammen, die mir auch zukünftig mit Rat und Tat – unentgeltlich - zur Seite steht. Es ist jedoch festzustellen, dass eine erfolgreiche Akquisition von Werbepartnern nur dann von dauerhaftem Erfolg gekrönt ist, wenn dieser Werbepartner einen engen Bezug zum Karate hat.

Unabhängig davon wird weiterhin der Ansatz verfolgt, über die Mitgliedschaft in verschiedensten Vereinigungen, Vereinen und Verbänden den Aufbau eines Netzwerkes zu gestalten und die sich ergebenden Kontakte auch positiv für die weitere Entwicklung des Karate einzusetzen. Auch daran wird gearbeitet und versucht, über Aktivitäten, die nicht unmittelbar einen Bezug zum Karate und KDNW haben, zukünftig eine erfolgreiche Präsenz und eine Erhöhung des Bekanntheitsgrades des KDNW zu erreichen.

Mein Dank gilt allen ehrenamtlich Tätigen in den Vereinen, die ihren Beitrag zum Erfolg des KDNW leisten und schlussendlich zur Entwicklung des Karate in Nordrhein-Westfalen und darüber hinaus beitragen.

Horst Nehm

