

Kompetenzprofil eines General Manager im Schweizer Eishockey auf Stufe National League

Christian Reber

Master thesis in Sport Science

Kompetenzen gewinnen zunehmend an Bedeutung und sind insbesondere in der bildungspraktischen, politischen und wissenschaftlichen Debatte zu einem Schlüsselbegriff geworden (Gnahn, 2010). Der Einzug des Kompetenzbegriffs beschränkt sich aber nicht nur auf die obengenannten Gebiete, sondern lässt sich unter anderem auch im Ganzen Sportbereich feststellen. Durch die steigenden Anforderungen an General Manager (GM) im Schweizer Eishockey auf Stufe National League (NL), Druck durch Medien und Fans sowie auch durch andere Stakeholder (z.B. Verwaltungsrat), wird es immer wichtiger zu wissen, welche Kompetenzen für GM auf Stufe NL heutzutage wie auch in Zukunft von zentraler Bedeutung sind. Ziel dieser Studie ist es, aufzuzeigen, wie das Tätigkeitsgebiet eines GM auf Stufe NL im Eishockey aussieht, welche Kompetenzen heutzutage sowie zukunftsgerichtet für den Erfolg eines GM zentral sind, und ob der Sportbezug, die Ausbildung, die Weiterbildung und die finanziellen Mittel einen Einfluss auf die Job Ausübung haben. Die Untersuchungsgruppe bestand aus insgesamt sechs Experten, wobei fünf Experten einen Hintergrund als professionelle Eishockeyspieler vorwiesen. Die Durchschnittliche GM Erfahrung lag bei 8.1 ± 5.52 Jahren. Zusätzlich brachten sie eine professionelle Spielererfahrung von durchschnittlich 15.8 ± 4.65 Jahren mit. Das Alter des befragten Chief Executive Officer betrug 58 Jahre. Insgesamt wies er 22 Jahr Berufserfahrung in einem Eishockeyunternehmen auf. Gesamthaft wurden sechs teilstrukturierte Experteninterviews durchgeführt, wobei die Experten offene Fragen beantworten mussten, sowie bei einzelnen wenigen Fragen entweder eine Gewichtung (1 = völlig unwichtig; 6 = sehr wichtig) oder prozentuale Einstufungen vornehmen mussten. Die Interviews wurden anschliessend mit dem Programm MAXQDA Standard 2020 (Version 20.0.8) transkribiert und anhand einer qualitativen Inhaltsanalyse nach Kuckartz (2016) analysiert. Die Resultate zeigten, dass die Hauptaufgaben eines GM in der Gesamtführung der Sportabteilung, aber insbesondere in der Personalrekrutierung der Spieler, Trainer und sonstigen Staffmitglieder (z.B. Materialwart) liegen. Bezüglich heutzutage wichtiger Kompetenzen waren sich die Experten einig, dass die Sozialkompetenz und insbesondere deren Unterkategorien (die Kommunikationsfähigkeit, Führungsfähigkeit, Empathiefähigkeit sowie das Networking) zentrale Punkte in einem Kompetenzprofil eines GM sind. Zudem müsse ein GM ausgeprägtes, eishockeyspezifisches Fachwissen sowie Grundkenntnisse der Betriebswirtschaft mitbringen. Zukunftsgerichtet sollte er lernfähig und offen bleiben und sich konstant weiterbilden. Abschliessend kann gesagt werden, dass der Erfolg eines GM, respektive einer Mannschaft, unmittelbar mit den ihm zur Verfügung stehenden finanziellen Mittel zusammenhängt.

Prof. Dr. Wolfgang Taube