TRAINER WERDEN



“Gewisse Trainer sollten besser angestellt, als Unternehmer sein.”

Jürg Bühler

Leiter Ausbildung / Entwicklung

Swiss Tennis

DIPL. TENNISLEHRER
WETTKAMPFTRAINER B

TEL. 079 325 41 21
LONG.ARNOLD@BLUEWIN.CH

WWW.LONGARNOLD.CH

Zitat

“Gewisse Trainer sollten besser angestellt, als Unternehmer sein.”

Wenn Jürg Bühler, Leiter Training und Entwicklung bei Swiss Tennis, sagt, dass manche Trainer besser angestellt als selbstständig wären, urteilt er nicht. Er trifft eine Unterscheidung, die in der Tenniswelt selten laut ausgesprochen wird.

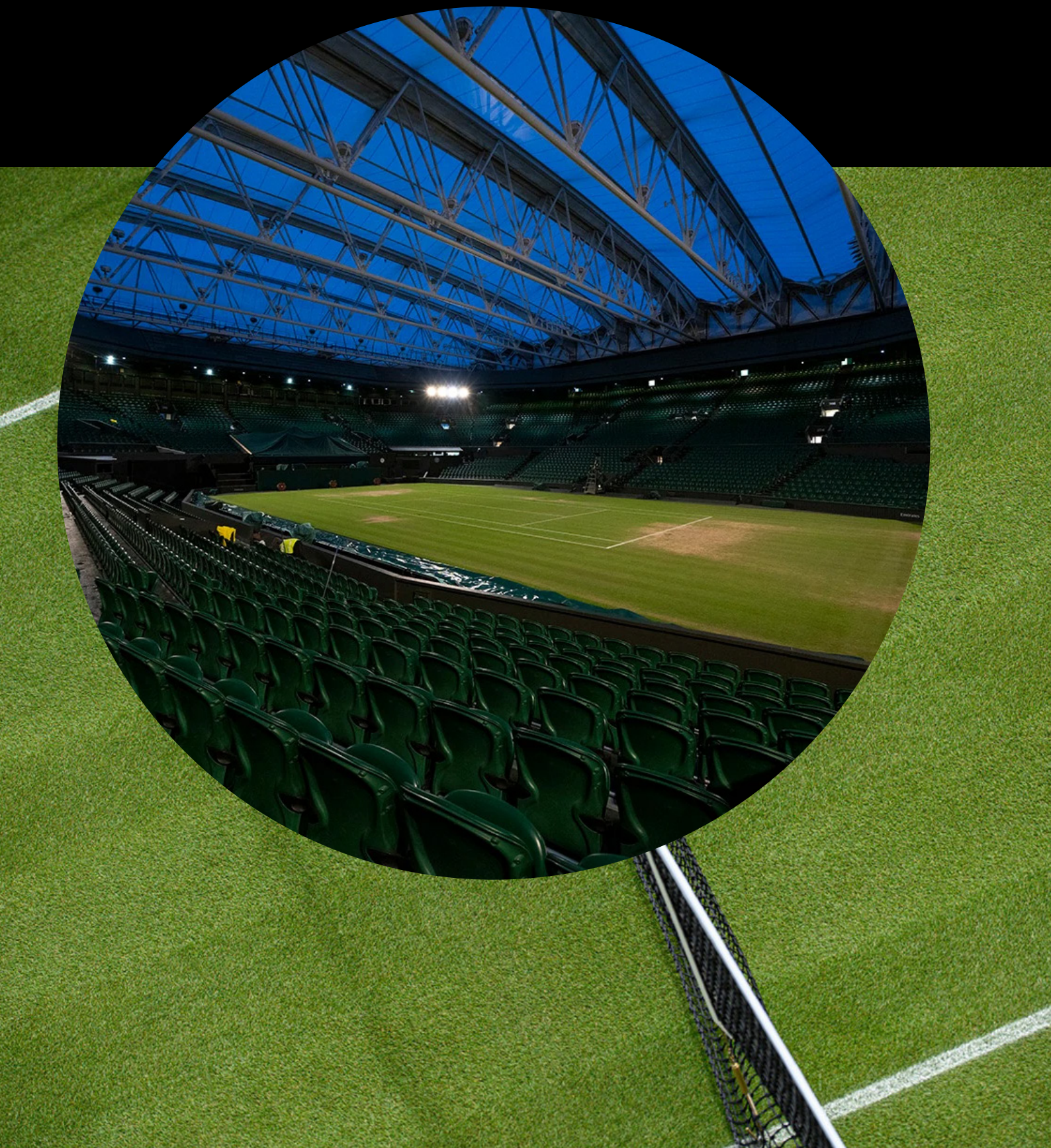
Hinter seinen Worten verbirgt sich eine einfache, aber unbequeme Wahrheit: Die Eigenschaften, die einen herausragenden Trainer ausmachen, und die Eigenschaften, die einen erfolgreichen Unternehmer ausmachen, sind nicht dieselben – und sie vereinen sich nicht immer in ein und derselben Person. Leidenschaft für den Sport, profunde Technikkenntnisse, die Fähigkeit, einen Spieler zu lesen und über Jahre eine Beziehung aufzubauen – all das qualifiziert niemanden automatisch dazu, ein Unternehmen zu führen, Kunden zu gewinnen, Finanzen zu verwalten oder die Unsicherheit zu tragen, die die Selbstständigkeit täglich mit sich bringt.

Das Problem ist nicht, dass Trainer den falschen Weg wählen. Das Problem ist, dass der Berufsstand ihnen selten die Informationen liefert, um überhaupt eine kluge Entscheidung treffen zu können. Die Einstiegshürde ist so niedrig, dass die Frage “**Welche Art von Trainer sind Sie?”** nie gestellt wird. Die Menschen fangen einfach an – und entdecken die Antwort später, oft mit erheblichen persönlichen Opfern.

Jürg’s Zitat ist keine Kritik. Es ist eine Einladung. Eine Einladung, einen Berufsstand aufzubauen, der ehrlich genug ist, Menschen dabei zu helfen, den richtigen Rahmen für ihr Talent zu finden – bevor der Markt es für sie tut, und zwar weniger freundlich.

Für Kinder und Jugendliche ist ein Tennistrainer weit mehr als nur jemand, der Vor- und Rückhandschläge beibringt. Er wird Teil des wöchentlichen Lebens, der Gefühlswelt und der persönlichen Entwicklung Ihres Kindes.

Deshalb kann die Qualität des Trainers – nicht nur fachlich, sondern auch menschlich – einen enormen Unterschied für die Entwicklung Ihres Kindes ausmachen.



Das Hauptproblem: Tiefe Einstiegshürden

Die vier offenen Türen – warum jeder Tennistrainer werden kann

1. Ungeschützter Titel
Die Bezeichnungen "Tennistrainer" oder "Tennislehrer" sind in der Schweiz nicht rechtlich geschützt. Jeder kann sie ohne Qualifikation, ohne Konsequenzen und ohne Aufsicht verwenden. Im Gegensatz dazu sind Physiotherapeuten, Apotheker oder sogar Fahrlehrer gesetzlich geschützt. Tennistraining fällt vollständig aus diesem System heraus.

2. Minimaler Kapitaleinsatz
Keine Maschine. Kein Büro. Kein Personal. Ein Platz, ein Schläger, ein Ballkorb – und schon kann es losgehen. Die finanzielle Hürde, die in den meisten Berufen unentschlossene Bewerber abschreckt, existiert hier schlichtweg nicht.

3. Keine verpflichtende Ausbildung
Die Schweiz bietet hochwertige Ausbildungsmöglichkeiten – Jugend & Sport Leiterausbildungen, die Programme von Swiss Tennis, Wettkampftrainer & Tennislehrer. Die Teilnahme ist freiwillig. Ein Trainer kann mit Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen arbeiten, ohne eine einzige Stunde formale Ausbildung in Kinderentwicklung, Pädagogik, Sportpsychologie oder Methodik absolviert zu haben.

4. Keine betriebswirtschaftlichen Vorkenntnisse erforderlich
Marketing, Finanzen, Kommunikation, juristische Grundlagen – all das wird vor der Eröffnung nicht erwartet. Die Versuchung, die Leidenschaft für Tennis zu monetarisieren, stößt auf kaum institutionellen Widerstand. Der Markt ist der einzige Filter, und der Markt korrigiert nur langsam.

Was folgt
Die niedrigen Einstiegshürden locken. Die Realität holt einen später ein – in Bezug auf Kundenbindung, Reputation und die Diskrepanz zwischen Versprechen und Realität. Der Berufsstand zahlt den Preis still und leise, mit der Zeit, in Form von Spielern, die nicht optimal betreut wurden, und Trainern, die nicht ausreichend vorbereitet waren.

Der angestellte Coach
Manche Coaches blühen in einer festen Struktur auf. Sie leisten ihre beste Arbeit, wenn jemand anderes die Verwaltung, die Kundengewinnung, die Rechnungsstellung, das Marketing und die schwierigen Gespräche übernimmt. Gibt man ihnen einen Platz, ein Programm und eine Gruppe von Spielern – und sie sind außergewöhnlich. Die Struktur schränkt sie nicht ein, sondern befreit sie.

Diese Coaches machen sich oft selbstständig, nicht weil sie sich bewusst für die Selbstständigkeit entschieden haben, sondern weil es schlicht der Weg des geringsten Widerstands war. Die Hürde war niedrig. Die ersten Kunden kamen. Und dann wurde die Struktur, die sie hätte unterstützen sollen, nie aufgebaut – weil sie nie dafür ausgebildet wurden und nie gefragt wurden, ob sie es überhaupt wollten.

Der unternehmerische Coach
Der unternehmerische Coach trägt eine andere Last bereitwillig. Er erträgt die leeren Wochen, die schwierigen Klienten, die Monate mit unsicherem Einkommen. Er investiert in seine eigene Entwicklung – nicht nur als Coach, sondern auch als Kommunikator, Marketingexperte und Unternehmer. Er baut etwas auf, das über seine Arbeitszeit hinauswachsen kann. Er denkt in Systemen, nicht in einzelnen Sitzungen.



Die verborgene Architektur des Risikos

Die meisten Menschen, die einem Tennistrainer bei der Arbeit zusehen, sehen jemanden, der seiner Leidenschaft nachgeht. Ein Platz, ein Spieler, ein Ballkorb, das Geräusch eines sauberen Ballkontakts. Es sieht einfach aus. Es sieht frei aus.

Was sie nicht sehen, ist, was der Trainer mit sich herumträgt.

Tennisclubs und -zentren stellen die Infrastruktur bereit – die Plätze, die Netze, die Umkleideräume –, aber sie bieten kein Geschäft. Der Trainer, der in dieser Struktur arbeitet, ist kein Angestellter mit den damit verbundenen Schutzrechten. Er ist Gast auf fremdem Gelände und konkurriert mit anderen Trainern, Mitgliedern und den Anforderungen einer Anlage, die nicht auf seinen Zeitplan zugeschnitten ist, um Platzzeiten. Ein Platz, der am Dienstagmorgen frei ist, kann am Donnerstagnachmittag belegt sein. Ein anderer Trainer hat Vorrang. Ein Clubturnier belegt die Anlage über das Wochenende. Die Stunden, die Einnahmen generieren, verschwinden einfach.

Und dann ist da noch das Wetter.

Ein Freiplatz in der Schweiz ist kein verlässlicher Ort, um sich eine stabile Existenz aufzubauen. Ein Sommer mit unbeständigem Wetter ist keine bloße Unannehmlichkeit. Es ist eine finanzielle Wunde, die sich über Wochen still und leise aufstaut – ohne Entschädigung, ohne finanzielle Absicherung und ohne dass jemand den Verlust teilt. Der Coach trägt die Last allein.

Der Verein oder das Zentrum bietet kein Marketing. Keine Kundengewinnung. Keine Abrechnungsinfrastruktur. Keine administrative Unterstützung. Der Coach baut seinen Kundenstamm von Grund auf selbst auf, bindet ihn durch die Qualität seiner Arbeit und die Stärke seiner Beziehungen, stellt jedem Kunden einzeln Rechnungen und jagt ausbleibenden Zahlungen hinterher. All das tut er neben der Vorbereitung der Trainingseinheiten, seiner persönlichen Weiterentwicklung und dem täglichen Einsatz mit der Energie und Präsenz, die gutes Coaching erfordert.

Es gibt keine Pensionsbeiträge vom Verein. Keine Versicherung. Kein Krankengeld. Keinen bezahlten Urlaub. Wenn der Coach krank ist, versiegt sein Einkommen. Wenn ein langjähriger Kunde geht, gibt es keine Abfindung.

Der Coach trägt die gesamte Last. Jedes Risiko. Alle Kosten. Jede Unsicherheit. Innerhalb einer Struktur, die von seiner Anwesenheit profitiert, ohne seine Last zu teilen.

Dies ist keine Kritik an Vereinen oder Zentren. Die meisten Einrichtungen erfüllen ihren Zweck – sie bieten einen Ort zum Tennisspielen. Doch es ist ein ehrlicher Bericht darüber, was Coaching innerhalb dieser Struktur tatsächlich bedeutet. Und deshalb trifft Jürg Bühlers Beobachtung so ins Schwarze:

Manche Trainer scheitern nicht an mangelndem Talent. Sie scheitern, weil sie eine Last tragen, vor der sie der Berufsstand nie gewarnt hat – in einem System, das nie darauf ausgelegt war, sie dabei zu unterstützen.

Echtes Coaching

Auf dem Tennisplatz hat sich still und leise etwas verändert. Es geschah nicht plötzlich, und niemand hat es angekündigt. Aber wer lange genug in diesem Beruf ist, spürt es.

Früher basierte die Beziehung zwischen Trainer und Spieler auf der Frage: **"Was kann aus dieser Person werden?"** Es war eine umfassende Frage. Sie setzte Zeit, Kontinuität und ein Engagement voraus, das über die nächste Stunde, die nächste Saison, die nächste Zahlung hinausging. Der Trainer, der sich diese Frage stellte, unterrichtete nicht einfach nur Tennis. Er begleitete einen Menschen durch einige der prägendsten Erfahrungen seines Lebens – das Lernen, sich zu messen, zu verlieren, sich zu erholen, es erneut zu versuchen. Das ist keine Kleinigkeit.

Heute steht eine andere Frage im Mittelpunkt: **"Was nützt du mir?"** Sie wird auf beiden Seiten des Netzes gestellt – von Spielern, die den Trainer wechseln, sobald etwas Besseres oder Günstigeres auftaucht, und von Trainern, die aus finanzieller Not gelernt haben, in Überlebenszyklen statt in Entwicklungsbögen zu denken. Sommersaison. Wintersaison. Genug Spieler, um die Kosten zu decken. Genügend Spielzeiten, um den Betrieb am Laufen zu halten.

Niemand hat sich das ausgesucht. Es ist die Folge, wenn ein Berufsstand strukturell exponiert ist – ohne Schutz, ohne Stabilität, ohne gemeinsame Infrastruktur – und die Menschen darin sich anpassen müssen. Bei unsicherem Einkommen schrumpft der Horizont. Schrumpft der Horizont, wird langfristiges Denken zum Luxus. Und verschwindet langfristiges Denken, verschwindet auch die Art von Beziehung, die Coaching so wertvoll macht.

Doch die Rolle des Trainers war nie als rein transaktional gedacht. **Ein guter Trainer baut Vertrauen über die Zeit auf** – nicht das oberflächliche Vertrauen einer angenehmen Stunde auf dem Platz, sondern das tiefere Vertrauen, das es einem Spieler ermöglicht, ehrlich über seine Ängste, seine Frustrationen und seine Grenzen zu sprechen. Ein guter Trainer ist engagiert – präsent nicht nur physisch, sondern auch in der Beziehung, und nimmt wahr, was unter der Oberfläche des Spiels geschieht. Ein guter Trainer vermittelt Wissen – nicht nur in Technik und Taktik, sondern auch in Resilienz, Selbstwahrnehmung und der Fähigkeit, Schwierigkeiten zu begegnen, ohne zusammenzubrechen. Ein guter Trainer kümmert sich – und Fürsorge lässt sich nicht in Rechnung stellen, nicht planen und kann in einem Umfeld, in dem jede Beziehung stillschweigend nach ihrem kommerziellen Nutzen bewertet wird, nicht bestehen.

Das transaktionsorientierte Modell entwertet nicht nur den Trainer, sondern auch den Spieler. Ein Spieler, der als Einnahmequelle behandelt wird, lernt mit der Zeit, dass der Platz ein Ort des Austauschs und nicht der persönlichen Weiterentwicklung ist. Er bringt sein Geld und seinen Terminkalender mit. Er bringt nicht sein ganzes Selbst ein. Und ohne sein ganzes Selbst kann die eigentliche Arbeit – die Arbeit, die etwas Nachhaltiges verändert – nicht stattfinden.

Das ist der stille Preis dessen, was aus dem Beruf geworden ist. Echte Trainer, die sich dem widersetzen, sind nicht naiv. Sie ignorieren nicht die wirtschaftliche Realität. Sie weigern sich lediglich, sich von dieser Realität in ihren Möglichkeiten einschränken zu lassen. Sie entscheiden sich in einem Beruf, der es immer schwieriger macht, die Art von Trainer zu bleiben, an die sich ein Spieler nicht wegen der korrigierten Technik erinnert, sondern weil er ihn wirklich wahrgenommen hat.



November 2025

TENNIS IST MEIN SPORT

In meinem Blog teile ich meine jahrzehntelangen Erfahrungen in der Arbeit mit Spielern aller Altersgruppen und Spielstärken. Hier finden Sie Artikel zu Themen wie Technik, mentaler Stärke, persönlicher Entwicklung und den tieferen Werten, die uns der Tennissport vermittelt.

Tennis Erfahrung

www.longarnold.ch/blog