

T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**SPORDA MENAJERLİK,
MENAJERLİKTE PROJE HAZIRLAMA VE PAZARLAMA**

Mehmet Şevket SALMANKURT

Kocaeli Üniversitesi
Sağlık Bilimleri Enstitüsü
Beden Eğitimi ve Spor Programı İçin Öngördüğü
BİLİM UZMANLIĞI (YÜKSEK LİSANS) PROJESİ Olarak Hazırlanmıştır

KOCAELİ – 2005

T.C.
KOCAELİ ÜNİVERSİTESİ
SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

**SPORDA MENAJERLİK,
MENAJERLİKTE PROJE HAZIRLAMA VE PAZARLAMA**

Mehmet Şevket SALMANKURT

Kocaeli Üniversitesi
Sağlık Bilimleri Enstitüsü
Beden Eğitimi ve Spor Programı İçin Öngördüğü
BİLİM UZMANLIĞI (YÜKSEK LİSANS) PROJESİ Olarak Hazırlanmıştır

Proje Danışmanı
Yrd. Doç. Dr. Zekiye BAŞARAN

KOCAELİ – 2005

Sağlık Bilimleri Enstitüsü M¼d¼rl¼ę¼'ne

İş bu çalışma, j¼rimiz tarafından Beden Eğitimi ve Spor Anabilim Dalında BİLİM UZMANLIğI (Y¼KSEK LİSANS) PROJESİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan (Danışman) ¼nvanı Adı SOYADI İMZA

Yrd. Doç. Dr. Zekiye BAŞARAN

¼ye ¼nvanı Adı SOYADI İMZA

Yrd. Doç. Dr. Berg¼n MERİÇ

¼ye ¼nvanı Adı SOYADI İMZA

Yrd. Doç. Dr. Fatih KILINÇ

¼ye ¼nvanı Adı SOYADI İMZA

Yrd. Doç. Dr. Menőure AYDIN

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen ¼ęretim ¼yelerine ait olduğunu onaylıyorum.

.../.../2005

Prof.Dr. Nejat GACAR

Enstit¼ M¼d¼r¼

M¼h¼r

ÖZET

SPORDA MENAJERLİK, MENAJERLİKTE PROJE HAZIRLAMA VE PAZARLAMA

Bu çalışmanın amacı; spordaki menajerlik kavramlarını, çeşitlerini, menajerlikteki proje hazırlama ve pazarlama şekillerini inceleyerek, gelecekteki uygulamalar için önerilerde bulunmaktır.

Tanımları, tarihçesi, çeşitleri açıklanan menajerlik proje hazırlama ve proje uygulama hakkında araştırma yapılmış ve menajerliğin konumu analiz edilmiştir.

Menajerlik pazarlama biçimine örnek teşkil edecek 1 araştırmanın sonuçları da burada verilmiştir. Araştırmanın evrenini İzmit Yahyakaptan semtinde yaşayan 300 kişi teşkil etmiştir.

Deneklere 11 sorudan oluşan anket uygulanmıştır. Sonuçlar N ve % olarak değerlendirilerek tablolştırılmıştır.

Sonuçta; Menajerliğin birçok alanda uygulandığı; antrenör menajer, sporcu menajerliği, kulüp menajerliği, idari menajerlik, organizasyon menajerliği, olimpiyat oyunlarındaki menajerlik çeşitlerinin bulunduğu, reklamın pazarlamada etkili olduğu, spor pazarlamasında da; deneklerin çoğunun , yoğunlukla hafta sonları olmak üzere, hobi olarak spor yapmaya hazır oldukları belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler : Spor, menajerlik, proje, pazarlama

ABSTRACT

MANAGEMENT IN SPORT PROJECT PREPARATION AND MARKETING IN MANAGEMENT

The aim of this work is to review the terminology of managing at sports and its types, how to prepare a Project at managing and marketing types and so make suggestions for future applications.

The research for project application and project preparation of managing whose description, history types explained has been done and the situation of managing has been analysed.

The results of 1 research are given here which is a sample for managing marketing type. This survey was carried out with 300 people living in Kocaeli Yahya Kaptan District.

A survey that consisted total 11 questions was performed to people. The results are shown as charts evaluated N and %.

Result was; Managing is applied in many various branch, trainer manager, sports manager, club manager, managerial-manager, organisation manager and the types of managing at Olympic Games, that advertising is also important at marketing and so at sports marketing the applicants at this survey were ready to make sports especially at weekends.

Key Words : Sports, managing, project, marketing

TEŞEKKÜR

Yüksek lisans proje alışmamı yöneten danışmanım Yrd. Doç. Dr. Zekiye BAŞARAN' a, projeme önemli katkıda bulunan Atılım Lisesi Beden Eğitimi Ve Spor Öğretmeni Selami MESTANOĞLU' na teşekkürlerimi sunarım.

En önemlisi hayatım boyunca hiçbir zaman maddi ve manevi desteğini benden esirgemeyen kız kardeşim Elif, annem Güney ve babam Aydın SALMANKURT' a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
TEŞEKKÜR	vi
İÇİNDEKİLER	vii
SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ	ix
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
TABLolar DİZİNİ	xi
1. GİRİŞ	1
2. GENEL BİLGİLER	3
2.1. Spor Yönetiminin Amacı Nedir?	3
2.2. Sporun Ticaret Etiketine Dönüşmesi	3
2.3. Menajerliğin Tarihçesi	7
2.4. Menajerlik Çeşitleri	8
2.4.1. Antrenör Menajer	8
2.4.2. Sporcu Menajerliği	12
2.4.3. İdari Menajerlik	25
2.4.4. Spor Kulüplerindeki Menajerlik	30
2.4.4.1. Menajer Çalışma Stilleriyle Geleneksel Yönetim Stillerinin Karşılaştırılması	31
2.4.4.2. Spor Kulübünün Yönetim Ve İcraat Bloğu	31
2.4.4.3. Bir Spor Kulübünün Bilançosunda Yer Alan Unsurlar	33
2.4.4.4. Spor Kulübünün Yönetim Uygulama Şekli	35
Örnek 1. Brezilya Alt Yapı Organizasyonu Örneği	37
Örnek 2. İzmit Tenis Kulübü (İTK) İçin Hazırlanan Alt Yapı Organizasyon Projesi	46
2.4.5. Spor Organizasyonlarındaki Menajerlik	70
2.4.5.1. Spor Organizasyonlarında Ticaret Analizi	70
2.4.5.2. Spor Organizasyonlarının Yönetim Çalışma Teknolojisi	71

Örnek 1. Organizasyon menajerliğinin önemi ile ilgili örnek	77
Örnek 2. Hazırlanmış festival örneği	80
2.4.6. Olimpiyat Oyunlarındaki Menajerlik	113
2.5. Menajerlikte Proje Hazırlama	115
2.5.1. Bu Projelerin Uygulama Alanları	115
2.5.2. Menajer Projesi Hazırlama Teknolojisi	115
2.5.3. Menajerlikte Proje Hazırlama Metotları	117
3. GEREÇ VE YÖNTEMLER	118
4. BULGULAR	119
4.1. Spor Hizmetlerindeki Pazar Araştırması	119
5. TARTIŞMA	123
6. SONUÇ VE ÖNERİLER	125
6.1. Sonuçlar	125
6.2. Öneriler	126
KAYNAKLAR	127
ÖZGEÇMİŞ	129
EK 1.	130

SİMGELER VE KISALTMALAR DİZİNİ

CBF	: Brezilya Futbol Federasyonu
DFB	: Almanya Futbol Federasyonu
ETA	: Avrupa Tenis Kurumu
FIFA	: Dünya Futbol Federasyonları Birliği
IOC	: Uluslararası Olimpiyat Komitesi
ITF	: Uluslararası Tenis Federasyonu
İTK	: İzmit Tenis Kulübü
UEFA	: Avrupa Futbol Federasyonları Birliği

ŞEKİLLER DİZİNİ

	Sayfa No
Şekil 1. İş gurupları ile iş takımlarının karşılaştırılması	9
Şekil 2. Yöneticinin uygulama yöntemi	10
Şekil 3. Spor menajerliğinin organizasyonu ve onu oluşturan etkenler	13
Şekil 4. Menajer çalışma prensipleri	15
Şekil 5. Menajer çalışma taktiklerini etkileyen etkenler	17
Şekil 6. Bir spor kulübünün organizasyon şeması	32
Şekil 7. Kocaelispor Kulübünün 2002 yılı bilançosu	36
Şekil 8. Brezilya alt yapı organizasyon şeması	44
Şekil 9. Brezilya alt yapı yıllık faaliyet planı	45
Şekil 10. Altyapıdaki sporculara fiziksel değerlendirmede uygulanması gereken testler	47
Şekil 11. Altyapının hiyerarşik düzeni	51
Şekil 12. İTK öğrenci anket formu	64
Şekil 13. İTK sporcu devam cetveli	65
Şekil 14. İTK haftalık antrenman içeriği çizelgesi	66
Şekil 15. İTK altyapı haftalık çalışma çizelgesi	67
Şekil 16. İTK antrenörlerinin günlük çalışma çizelgesi	68
Şekil 17. İTK değerlendirme formu	69
Şekil 18. Spor organizasyonunda başarı parametrelerinin ölçütü 1	72
Şekil 19. Spor organizasyonunda başarı parametrelerinin ölçütü 2	73
Şekil 20. Uluslararası bayan tenis turnuvası finansman bilançosu	79
Şekil 21. Pişmaniye festivali organizasyon şeması	109
Şekil 22. Pişmaniye festivali mali bilançosu	110
Şekil 23. Pişmaniye festivali amblem ve madalya örnekleri	112

TABLÖLAR DİZİNİ

	Sayfa No
Tablo 1. Deneklerin Kişisel Bilgileri	119
Tablo 2. Branş Tercihleri	120
Tablo 3. Aktif Spora Bakış Açıları	120
Tablo 4. Spora Başlama Zamanı	121
Tablo 5. Gün Tercih Etme Durumları	121
Tablo 6. Saat Tercihleri	122

1. GİRİŞ

Spor insanların bir çok ihtiyacını karşılar. Spor ilerleyen, gelişen bir sektör olmaya başlamıştır ve yeni spor branşları ortaya çıkmaktadır. Artık spor kendi üreten, kendini besleyen ve kazanan bir endüstri sektörü haline gelmiştir.

Spor artık iyi bir kazanç kaynağıdır. Bu sektör yeni bir yapılanma içine girmiştir. Ciddi yatırım alanı olmuştur. Mali anlamda büyük kar ortamı sağlamaktadır ve sermaye dönüşümü dinamiklidir.

Günümüzde kitlesel spor ihtiyacının arttığı görülmektedir. Spor gelişen teknolojinin getirdiği hareketsizlik yönünden vazgeçilmez hale gelmiştir.

Sporda eskiye göre şekil, amaç ve hitap ettiği kesim açısından değişim göstermektedir. Çağa ayak uydurmuştur. Artık seyirciler statlara sadece müsabaka izlemeye değil bunun yanısıra show izlemeye, eğlenmeye gidiyorlar, iyi vakit geçirmek için statları dolduruyorlar.

Günümüzde insanlar gerek sağlık gerek eğlenmek için spor yapmaktadır. Teknolojinin gelişmesiyle sağlık sorunları artmakta olup bu sorunları gidermek için spor en önemli tedavi yöntemi haline dönüşmektedir.

Genç nesil kötü alışkanlıklardan kurtulmak ve korunmak için spora yönlendirilmektedir. Çeşitli organizasyonlarla kaynaştırılmakta, böylece mücadeleci olma, biz duygusunu kazanma, kolektif olma, ait olma, paylaşma ve centilmenliği öğrenmektedirler.

Türkiye’de yöneticilik, menajerlik ve idarecilik genelde profesyoneller tarafından değil paralı kişiler tarafından yapılmaktadır. Yapılması gereken yöneticiliğin profesyonelce olmasıdır.

Spor alanındaki başarılarımız kalıcılığını ve devamlılığını kaybetmektedir. Ülkemizde spor anlayışı küçük bir azınlık dışında hala spor kültürüne dönüşmemektedir. Ve ayrıca sporun önemli bir ihtiyaç olduğunun farkına varılamamaktadır.

Spor yönetimi ayrı bir bilim dalı olarak ele alınmalıdır. Bu bilimin içinde yer alan menajerlik, yönetim, marketing (pazarlama), araştırma, uygulama ve organizasyon konuları projenin ana konusunu oluşturmaktadır.

Bazı kulüplerimizin içinde bulunduğu mali krizlerin önemli sebeplerinden biri kulüplerimizin yönetim konusuna dar görüş ve anlayış açısından bakarak yönetilmesi ve bundan dolayı gelir kaynaklarının sınırlı kalmasıdır.

Spor organizasyonları günümüzde en önemli reklam araçlarından biridir.

Araştırmadaki konu sıralaması menajerliğin tarihçesi, antrenör-menajerlik, sporcu menajerliği, idari menajerlik, spor kulübü menajerliği, organizasyon menajerliği, olimpiyat menajerliği ve menajerlikte proje hazırlamadır.

Araştırmanın içinde menajerlik konusunda dünya çapında örnekler yer almaktadır.

Ayrıca projede tarafımdan yapılan 1 anket, bir tenis alt yapı organizasyonu ve uygulanabilir durumda örnek bir festival projesi bulunmaktadır.

Spor organizasyonları ulusların, ülkelerin, insanların birlik ve beraberliğini sağlamaktadır.

Spor tüm değişik görüşleri, ırkları ve farklı kültürdeki insanları bir araya getiren en önemli araçtır.

Bu araştırmada; sporun doğru pazarlanması için araştırma metotlarının belirlenmesi ve sporun yaygınlaştırılması amaçlanmıştır.

2. GENEL BİLGİLER

2.1. Spor Yönetiminin Amacı Nedir?

Spor yönetimi, genel yönetimin bir parçasıdır ve spor yönetimini genel yönetimden ayırmak mümkün değildir. Bir başka ifade ile, genel yönetimde kullanılan kavram ve yöntemler spor yönetimi içinde aynen geçerlidir. Bu noktadan hareketle spor yönetimi, genel yönetimin ilke, yönetim ve kurallarının spor alanına uygulanması olarak da kabul edilebilir. Temel amacı da, spor faaliyetlerinin akılcı ve bilimsel bir biçimde yürütülmesinin yollarını araştırmak, bulmak ve bunları genel ilkelere dönüştürüp uygulamaktır. Başka bir ifade ile spor yönetimi, spor alanına ilişkin karar ve hedeflerin gerçekleştirilmesine yönelik faaliyetlerle ilgilenir. Ayrıca, beden eğitimi ve spor programlarının geliştirilmesi, personel sağlanması ve yetiştirilmesi, spor kurum ve tesislerinin sevk ve idare edilmesi, denetlenmesi gibi konuları kapsar (İmamoğlu Faik, 1992).

Spor kurum ve organizasyonlarının etkili ve verimli çalışabilmesi büyük ölçüde yönetimlerine bağlıdır. En küçük spor kuruluşlarından en büyük spor organizasyonlarına kadar başarılı olmak ancak, çağdaş yönetim ilke ve fonksiyonlarının bilinçli ve maharetli bir biçimde spor yönetimine uygulanmasıyla mümkün olabilir.

2.2. Sporun Ticaret Etiketine Dönüşmesi

Bu bölümde; sporun bir ticaret etiketine dönüştüğünü, son yıllarda nasıl ciddi bir ticaret metası haline geldiği görülecektir.

Bir ticari sistemde üretim, ürün keşfi ve pazar araştırması temel sorunları oluşturmaktadır. Sporda pazara sunulacak ürün anlatımı ve ürün sınıflandırılması spor menajerliği sınırlarını ve karakterini oluşturmaktadır. Bundan dolayı spor menajerliğinin alan farklılıkları ortaya çıkmaktadır (Hambrick, 1984; Hesterly, 1990).

Genel olarak yaklaşımlar iki gruba ayrılabilir.

1 - ANALİTİK - Detaylı

2 - SENTETİK - Guruplandırma - sınıflandırma

Spor artiküllerini birkaç gruba ayırabiliriz. Buna göre spor ürünleri tek tip ürün olarak gösterilmesi hata olur. Fakat birbirine bağlı oldukları için "spor özel ürünü" ismi taşımaktadır. Buna ilaveten toplumsal, psikolojik motifler ve sosyolojik fikirler içermektedir.

Bu "spor özel ürünü" altı kategoriye bölünmektedir:

- 1.Spor malzemeleri
- 2.Psikolojik tatminler
- 3.Sosyolojik yaratıcılık
- 4.Tüketici hizmetleri: Herkes için spor
- 5.Spor seyri satışı
- 6.Sponsorluk hizmetleri

Bu tablodan meydana gelen sonuç şudur: Spor bir sistem olarak kendi bünyesi içerisinde ciddi ticaret ortamı oluşturmaktadır. Buna bağlı olarak ürün ve alıcı arasındaki düzene ve bu düzeni bir sisteme dönüştüren yeni bir birime ihtiyaç duyulmaktadır (Chelladurai, 1992; Vylkin, 1993).

Örneğin: Kulüp – Müsabaka – Seyirci sistemi içerisinde oluşan bağları verimli çalışır hale getirmek iyi bir yönetim şekli ile mümkündür.

Kısacası: Kulüp popüler hale getirilecek (flaş transferler, yüksek hedefler, doğru reklam), Müsabaka – Yüksek hedefleri olan müsabakalar daha çok seyirci çeker, Seyirci – Bu müsabakaları izlemek için yüksek meblağlar öder.

Yani, Eğer spor müsabakalarının hedefleri yüksek değilse ve bu hedeflere ulaşabilecek sporcular ve olanaklar yoksa o müsabakanın satışı zordur (Melnik, 1993)

Bunun yanı sıra spor hizmetleri üretimi ve satışı, yani “Herkes için spor” son yıllarda en çok rağbet gören spor ticaret alanıdır.

İnsanlar tüketicidir, spor salonları ise bir nevi spor imalathanesidir. En önemli özellikler bu spor imalathanenin içeriği değişik bilim dallarının bütünüdür. (Fizyoloji, spor teknolojisi, spor hekimliği, pedagoji v.b.) (Fine, 1993) Bu salonlarda iki tip hizmet sunulmaktadır:

Rutin Hizmetler – İç dizayn, Konfor, Sıcak ortam, Güler yüzlü hizmet v.b.

Profesyonel Hizmetler – Spor çalışılma programları, Spor Hekimliği, Sporcu sağlığı, Biyolojik, Biyomekanik ve Efor Spor testleri, Diagnostik (teşhis) v.b.

Öte yandan müşterilerin özel tercihlerine ve isteklerine göre altı tüketici hizmet sunulur:

- Keyif,
- Memnuniyet,
- Sağlık,
- Üstünlük,
- Tedavi,
- Bakım (Chelladurai, 1992).

Bir de değişik bir ürün daha vardır. Bunun ismi “Üçüncü Yer” kavramıdır. Spor tüketicileri spor mekanlarına sadece spor yapmak için gelmezler. O mekanlara bazı sosyo – psikolojik ihtiyaçlarını gidermek için giderler. Böylece bu “Uydu Ürün” olarak tüketicinin sosyal fikirlerini ve aktif yaşam tarzını desteklemek için sunulmaktadır. Bu tip “Uydu Hizmetler” sadece spor mekanları tarafından değil sivil toplum örgütleri, dernekler v.b. tarafından da sunulmaktadır.

Örneğin: TRIM – Party Spesyon – CANADA.

Böylece yukarıda özet olarak anlatılanlar sonuç olarak spor ürünlerinin özelliğini anlatmaktadır. Görüldüğü gibi spor ürün satışı ve bu satışın yönetimi için bir oluşum, ayrı bir müessese gereklidir. Bu müessesenin yerine getirmesi gereken üç önemli görevi vardır:

- 1)Ürünün işlenmesi ve üretilmesi,
- 2)Pazarlanması,
- 3)Finansman ve mali denetim.

Ürünün işlenmesi ve üretilmesi için yapılması gerekenler:

- Net hedefler belirtilmeli
- Çalışma sistemi oluşturulmalı
- Sistemin çalışma ortamının oluşturulması
- Finansman (Chelladurai, 1992).

Örnek 1:

Ürünün Adı: Elit Sporcu

AJAX – Amsterdam (NETHERLAND) örnek olarak alacağız.

Hedef: 2003 yılında Avrupa'nın en iyi üç futbolcusunu yetiştirmek. O yıl 18 yaşında olacak ve tüm mevkilerde oynayabilecek kapasiteye sahip olacak.

Özellikleri: Mükemmel reaksiyon sürati (reflex), Mükemmel koşu stili, her iki ayağını eşit düzeyde kullanabilme yeteneği olacak.

Seçmeler: "YETENEĞİN VAR MI?...“Tüm ülke çapında reklam kampanyası başlatılacak. Bu kampanyada kullanılacak örnek sporcu Patric KLUIVERT. Yılda bir defa olmak üzere 7 – 13 yaş arası 1500 çocuk toplanacak. Bir hafta sonunda aralarından 22 çocuk seçilecek.

Sistem: Sistem Jack RAINOLDS tarafından kurulup, Johann CRUYF tarafından geliştirilmiştir. Bu sisteme göre: Her yaş grubunda 2 olmak üzere toplam 10 takımla çalışılır. Tüm takımların saha içerisindeki oyun sistemi aynıdır. Bunun nedeni her mevkii için en az 10 sporcu yetiştirmektir. Toplam çalışan öğrenci sayısı 220 bunlardan en az 7'si profesyonel futbolda yer alıyor.

Her takımın başında:

- * İki Antrenör
- * Psikoterapist
- * Masör
- * Doktor
- * Sporcu beslenme uzmanı
- * Yedi temel ders öğretmeni (matematik, tarih, coğrafya v.b.)

Her çocuğun bilgisayar programı ile: uyku durumu, stres durumu, motivasyonu galibiyet ve mağlûbiyete karşı olan tepkisi takip edilir.

Her çocuğa evde çalışma programları verilir. Bunlar genelde futbol topu ve küçük tenis topu ile top sürme, top sektirme ve top kontrolü türündendir.

Finansman: Sistemin çalışması için yıllık 3 000 000 Gulden'e ihtiyaç vardır. Her çocuk velisi imzaladığı sözleşmeden dolayı yıllık 250 gulden ücret ödemek zorundadır.

Örnek 2: Ürünün Adı: Ücretli spor hizmetleri

Hedef: Yaş, cinsiyet ve spor geçmişine bakmaksızın fiziksel ve çalışma kapasitesini yükseltmek. Başarılı olma arzusuna cevap vermek.

Çalışma taktiği: Birinci sırada sunulan hizmetin (spor ürününün) kalitesine önem verilmeli. Maddi durumu ve sosyal statüsü iyi olan, motivasyonu yüksek, spor bilgisi az olan müşteri tercih edilmelidir.

Çalışma sistemi: Sistem olarak Amerikan "SLENDER YOU"(incesin, zayıfsın) sistemi kullanılmaktadır. Bu sisteme göre ilk çalışma test niteliğinde olup ücretsizdir. Bilgisayar kayıtlarına Cinsiyet, Yaş ve Antropometrik ölçüler geçilir. Bunun sonucunda her kişi için ayrı çalışma programı oluşturulur. Beşinci çalışma sonunda ilk ölçümlerle kıyaslama yapılır ve tekrar yeni çalışma programı geliştirilir.

Gerekli ortam: Mükemmel temizlik, konfor, çok ışık ve yeşillik, güleryüzlü nazik personel, sıcak arkadaşlık ortamı. Çay, kahve ve meşrubat ikramı ile her müşteriye özel ilgi gösterilmelidir.

Donanım: Spor salonunda en az 4 masaj kabini, 8 kişilik sauna, en az 7 çalışma aleti (56 dk.içerisinde 348 gövde toplama açılma, 1152 tüm kas gruplarının hareketi, 528 ayak kas hareketleri, 1920 bel hareketi).

Finansman: 1 seans - 100 \$.

Aylık - 750 \$ (Conder, 1990; Kalaykov, 1992; 1994).

2.3. Menajerliğin Tarihçesi

Şu anki Türk sporunda, kulüp başkanı, genel sekreter, kulüp müdürü, antrenör, beden eğitimi öğretmeni v.b. kavramlar yer almaktadır. Görünürde yeni olan menajer kavramı aslında ciddi geçmişi olan bir meslektir. Aynı zamanda geleceği olan meslek gruplarında yer almaktadır.

Menajer kelimesi Fransızca kökenli'dir. Kökü Latince "MAHUS" - EL anlamında olan kelimedenden gelmektedir.

1281 yılında "manager" Fransada küçük topluluklar ve aileleri yönetenlere verilen bir isimdi.

1968 yılında İngilizceye manager (yönetici) kelimesi girmiştir.

İngiltere'deki spor menajer mesleği karşılığı Türkiye'de başkan, bşk yrd, spor kulübü yöneticisidir.

Menajer terimi ile ilgili diğer terimler- sponsor, transfer, leasing(kiralamak), reyting, imaj, now-how (teknoloji satışı), barter(trampa,takas)'dır (Petit Robert, 1976).

2.4. MENAJERLİK ÇEŞİTLERİ

2.4.1. Antrenör Menajer

Bu meslekle ilgili yazılan çok sayıda yazılar vardır. Tüm bunların birleştiği nokta menajer – antrenörün genel misyonu “aynı fikirleri benimseyen koalisyonu” kurup çalışma sistemini oluşturmaktır.

Çağdaş menajerin spor uzmanı olması yeterli değildir. İnsan dilini iyi anlayan, birleştirici olan, ekonomi ve hukuki bilgileri iyi olan, spor ticaretini iyi bilen, reklam yöntemlerini iyi kullanan biri olmalıdır. İyi bir menajer aynı dili kullanan iyi bir kolektif oluşturmaktır. Başka bir deyişle “Spor Makinasını” kurup (inşaa edip) onun nabzını ve çalışma tansiyonunu kontrol edendir.

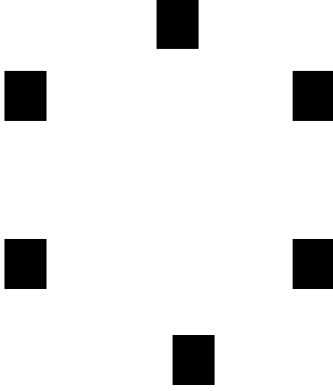
Bunun için büyük spor klüpleri paralı yönetici yerine profesyonel yönetici tercih etmektedir. Örneğin: “FC. BAYERN MUNCHEN” Kulübü Yönetim Kurulu Başkanlığı’na AUSBURG ÜNİVERSİTESİ’nde yönetim ve organizasyon profesörü olan Frantz SHAFFER’i getirmiştir (Conder, 1990).

Bu mesleğin en önemli özelliklerinden biri kişiler arasındaki ilişkileri kurma, yani iletişim psikolojisidir.

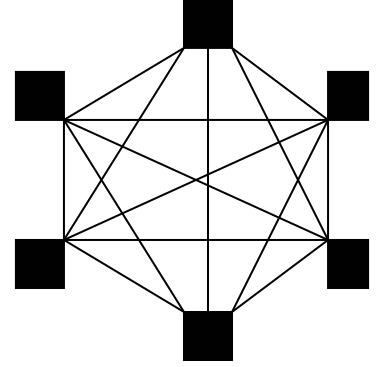
Her çağdaş menajerin en büyük arzusu ekibinde isim yapmış şerefli insanların bulunmasıdır. Enteresan olan şey büyük ticarete de spor kuralları geçerlidir. Yani ticarete bir nevi spordur. Yarışma esastır. Bir müsabaka sonucunda olduğu gibi onda da galip ve mağlup olanlar vardır. Galibiyet sevinci ve mağlubiyet üzüntüsü sporda olduğu gibidir. Türkiye’de son yıllarda ekonomik kalkınma örneklerinden birisi olarak Galatasaray kulübü gösterilmektedir. **Şekil 1.** ve **Şekil 2.**’de gösterilmiştir:

İŞ GRUPLARI İLE İŞ TAKIMLARININ KARŞIĞIŞTIRILMASI

İŞ GRUPLARI



İŞ TAKIMLARI



- Bilginin paylaşımı
- Negatif veya Nötr
- Bireysel
- Tesadüf ve çeşitlilik

AMAÇ

SİNERJİ

SORUMLULUK

BECERİ

- Kolektif Performans
- Pozitif
- Bireysel ve Karşılıklı
- Tamamlayıcı

(Toplam Kalite Yönetimi, 2002)

Şekil 1. İş grupları ile iş takımlarının karşılaştırılması.

**SORUNUN
FARKINA
VARMA**

BİLGİ TOPLAMA

VERİ ANALİZİ

SORUNUN TANIMLANMASI

HAREKET PLANI SAPTANMASI

UYGULAMA

DEĞERLENDİRME

GERİ BİLDİRİM, GÖZLEM VE DAYANIŞMA

(Toplam Kalite Yönetimi, 2002)

Şekil 2. Yöneticinin uygulama yöntemi

Menajerliğin vazgeçilmez özellikleri:

- Mükemmel dış görünüm,
- İnandırıcı olmalı
- İşin detaylarını bilmeli
- İletişim ve komunikasyonu (bağlantı) çok iyi olmalı
- Bilgili ve bilgi kaynakları arayabilmeli.
- Karışık ortamda çabuk reaksiyon (tepki) göstermeli.
- Başarısızlıkta analiz kabiliyeti mükemmel olmalı.
- Otodisiplinli ve inançlı olmalı.

Spor uzmanlarına göre sporda alınan sonuçlar; çalışma tekniği ve çalışma taktiği uygulama sonucudur. Fakat bu iki unsurun beraberinde yaratıcılık ve galibiyetin mimarlığı gelmektedir. Menajerlik mesleğinin sırlarında birleştirici rolü ve yüksek motivasyon kaynağı yer almaktadır. Tecrübeli menajer hiçbir zaman kendi karizmasını kullanarak yanındakilerine kendisine teslimat duygusunu aşamaz. Menajerin en önemli silahları ikna metodu, inandırıcılık ve motivasyondur (Conder, 1990).

Örnek: Ünlü futbol menajerlerinden Branko ZEBETS'in HSV (Hamburg) takımının başında iken söylediği sözler:

“Müsabaka ve antrenman sırasında duygularımı gösterme lüksüne sahip değilim.” Böylece benim mesleğimi ilgilendiren nüansları (detayları) daha kolay yakalama imkanı doğuyor.

Başka bir profesyonel yöntem -somut olayları bilgi kaynağına dönüştürmek, bilgi kaynaklarını bilgiye dönüştürmek.

Bunu yani “Sporda Bilgi Bankası”nı Polonya Futbol Milli takımının antrenör – menajeri Yatsek GMOH oluşturmuştur. Bu bankanın kayıtlarında antrenörün işine yarayacak tüm bilgiler yer almaktadır. Özel hayatı dahil.

Çağdaş menajer kendi sporcularını kontrol etmez, onların otodisiplinini ve iç inancını sağlar. Amaçları sporcularının yaratıcılığını, sorumluluğunu geliştirebilecek ortamı sağlamaktır. Örnek:”TOTTENHAM” takımının menajerleri kurumsal kurallar yerine sporcularını olumlu provoke ederek motivasyonunu yükseltmektedir. Örnek: ”LİVERPOL” takımındaki menajerlerin kuralı “Arkadaşıma Yardım Et” sloganını kullanmaktır. Bu sloganın arkasında saklanan herşeyi anlattıktan sonra kenara

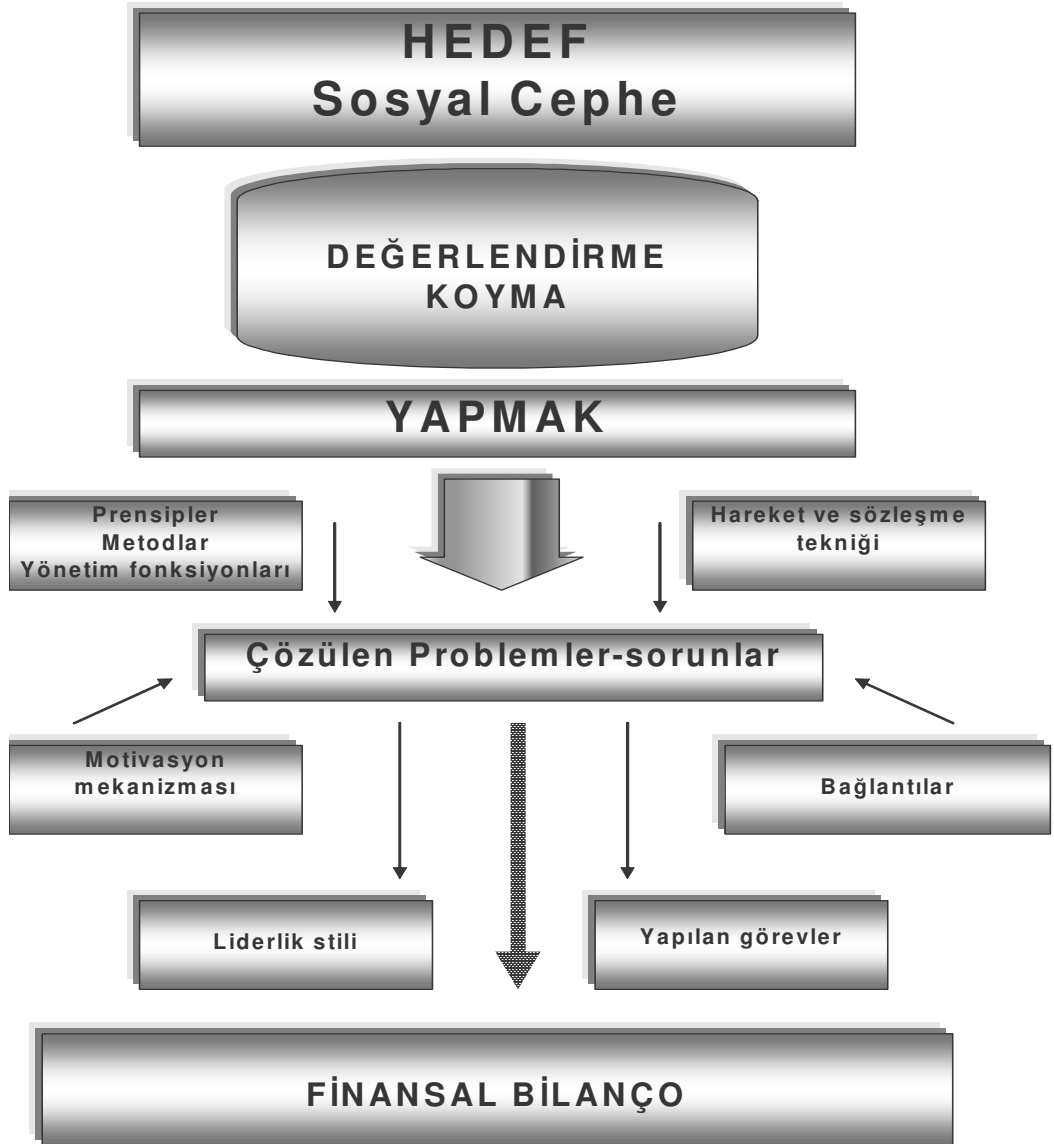
çekilmişlerdir. Böylece sporcular sadece işçi, çalışan değil, düşüncenin ortakları olmuşlardır.

Çağdaş menajerler “Askeri Modeli” çalışma olarak bırakmışlardır. Yani emir (komut)-icraat sistemi değil, onun yerine iletişim yöntemi sor-araştır-öner-cevap al-kontrol et-yap sistemi ortaya çıkmıştır. Sonuç olarak bir Menajer – Antrenörün en büyük başarısı sporcularını yönetim tarzına, hazırlıklarına, icraatlarına, başarılarına ve başarısızlıklarına ortak edebilmektir (Bellmann, 1990).

2.4.2. SPORCU MENAJERLİĞİ

Her bir mesleğin karakteri onun profesyonel özelliğine, çalışma alanına, çalışma sonucuna (ürününe), çalışma araçlarına ve çalışma ortamına bağlıdır.

Spor menajerliğinin sosyal imajını araştırıp onun içeriği ve başlangıç temeli **Şekil 3.**’ de gösterilmiştir:



(Gardner, 1989)

Şekil 3. Sporcu menajerliğinin organizasyonu ve onu oluşturan etkenler

Profesyonel (mesleki) hedefler:

Hedefleri belirleyen spor etkinliğinin özelliği ve içeriğidir. Bu özelliğin en belirgin şekilleri: Elit (profesyonel) spor ve herkes için spordur. Öte yandan spor malzeme imalatı ve reklamı, profilaktik ve rehabilitasyon hizmetleri, şans oyunlarıdır. (spor loto – toto, at yarışları v.b.)

Menajerin başarısı: % 25 kvalifikasyon (tecrübesine)

% 25 bilgi ve beceri

% 50 insanları anlama ve onlarla çalışma yeteneğine bağlıdır.

Menajerlerin birebir iletişim kurduğu belirli mevkilerdeki kişiler – kulüp yöneticileri, şirket ortakları, işadamları v.b.’ dir. Geniş bağlantı çevresi çok önemlidir. Nekadar fazla bağlantıları ve çevresi varsa okadar çok başarılı olma imkanı vardır (Bellmann, 1990).

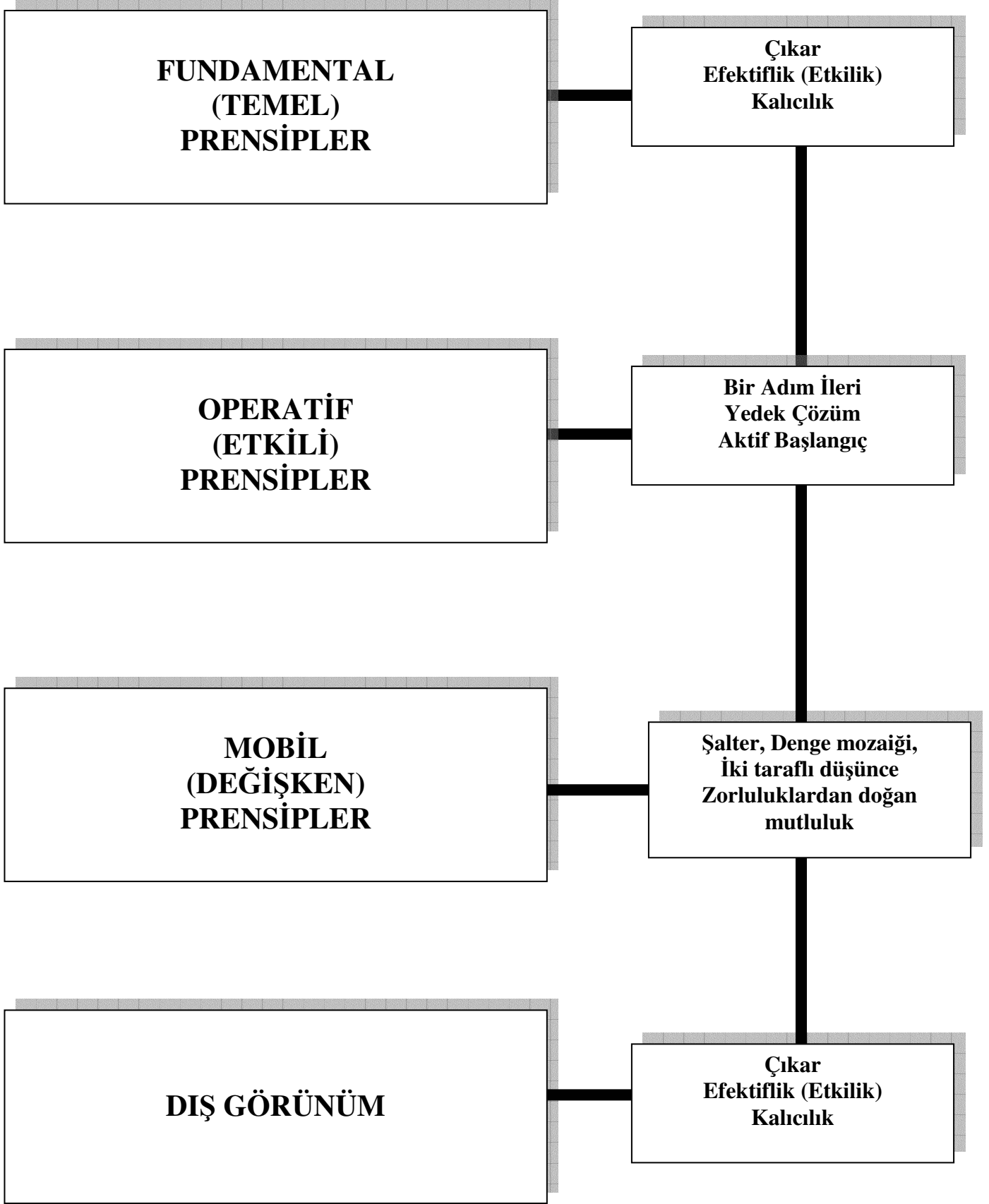
Sporcu Menajerinin çalışma alanları üçe ayrılır:

- 1) Kulüp yöneticileri ile,
- 2) Meslektaşları ile,
- 3) Emrinde çalışanlar ile.

Başarısı bu üç unsur arasında kurulan dengeye bağlıdır. İlişkiler emir üzerinde kurulmadığı için saygınlık ve güvenilirlik ön planda bulunmaktadır. Böylece her menajer kendi işinde kurduğu bağlantılarının önemine göre ve kilit noktalarına göre sınıflandırılmalıdır.

Çalışma prensipleri:

- Çıkar prensibi – en büyük karı elde etmek
- Rasyonellik – “az güç, çok kar”
- Kalıcılık – işte, karda ve imajda kalıcı sonuçlar elde etmek
- Yedek çözümler – bir hedefe giden bir kaç yol.
- Aktif başlangıç – iyi başlangıç (start) yapmak
- Şalter prensibi – olaydan olaya çok hızlı geçiş.
- İki taraflı düşünme – karşı tarafın düşüncelerini okumak, tahmin etmek
- Kaybetmeyi kabullenebilme
- İyi ve bakımlı dış görünüm
- Rolden role bürünmek. . **Şekil 4.**’ de gösterilmiştir



(Buskirk, 1995)

Şekil 4. Menajer çalışma prensipleri

Çalışma metotları:

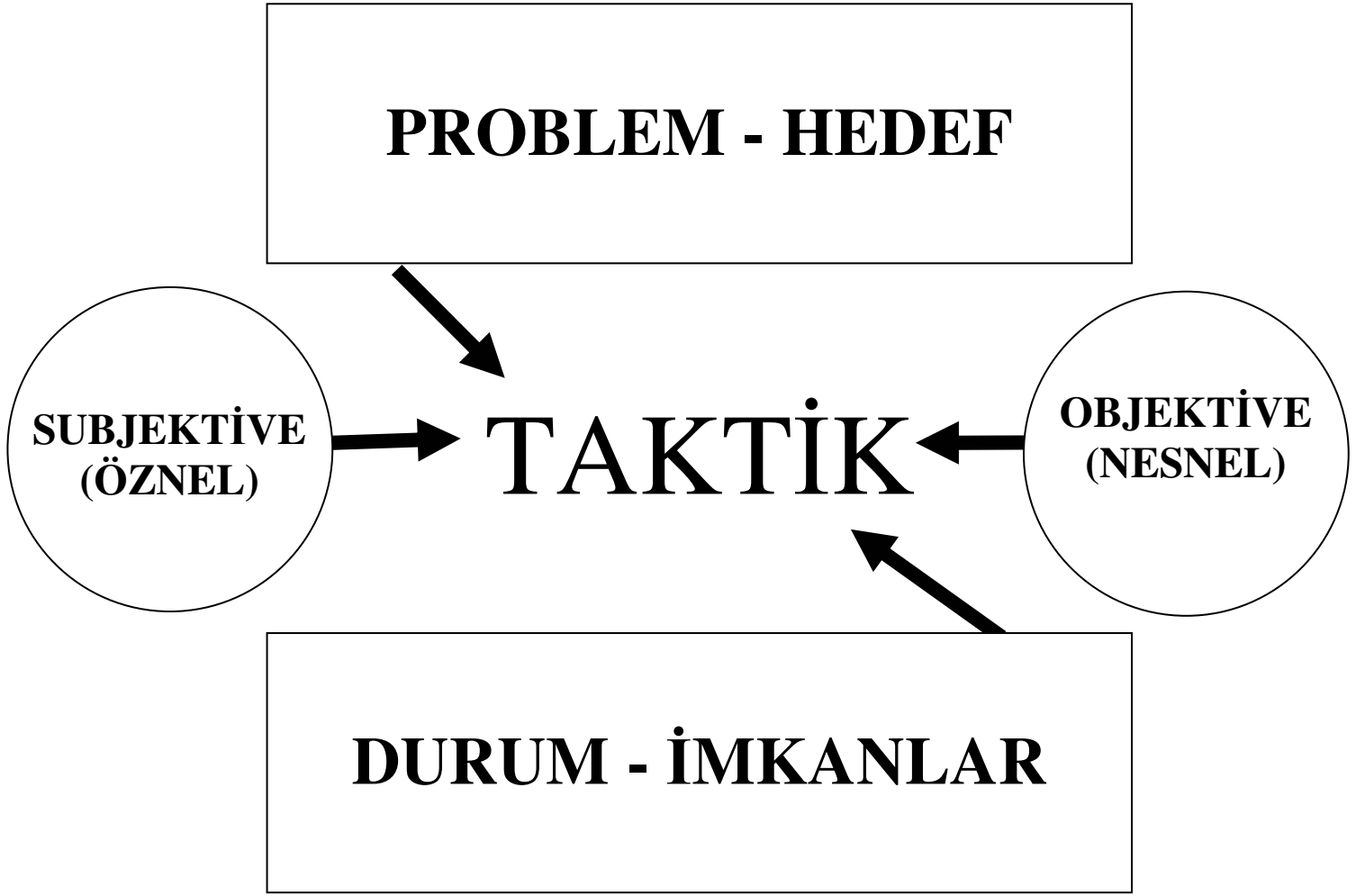
- Organizasyon metotları – öneriler, tavsiyeler, emirler, yaptırımlar,
- Sosyo – psikolojik metotlar – ödül – ceza, teşvik, coşturma ve motivasyon sağlama,
- Ekonomik metotlar – maddi çıkar sağlama, kar dağılımı v.b.

İşlemler:

- Tahmin, projelendirme ve çalışma yöntemleri
- Çalışma koordinasyonunu sağlamak
- Teknolojiyi yaratmak.

Çalışma taktikleri:

Taktik seçimi menajerin kendi kabiliyetine ve karşı tarafın kendi yeteneklerine, durumun ciddiyetine, çözülmesi gereken problemlere, karşılıklı ilişkilerin durumuna ve onların potansiyellerine bağlıdır (Buskirk, 1995). **Şekil 5.**' de gösterilmiştir:



(Buskirk, 1995)

Şekil 5. Menajer çalışma taktiklerini etkileyen etkenler.

“Bir işin başarısı hedefe giden yollara bağlıdır, işin karakteri ikinci plandadır”.
Kestirme ve kolay olan yol her zaman doğru yol olmayabilir (Kukushkin, 1991).

Bazı çalışma taktikleri:

- Oldu bitti taktiği; kararsız ve konservatif ortaklarla çalışırken. Bürokratlar ve uzun zaman görevde olan yaşlı yöneticilerle.
- Suni güçsüzlük; tanınmadık ve bilinmeyen ortamda, olumsuz ve önyargılı yaklaşan ortaklarla çalışırken.
- Açık savaşı reddetmek; güçlü partnerlerle çalışırken, birebir görüşme yerine araçlar kullanılarak.
- Silindir; kendine çok güvenen, sınırlı kabiliyetli, sürekli sorun yaratan kişilerle.
- Teke-tek; menajere karşı cephe oluştuğunda.
- Kazanmak için kaybet; kaybettiğiniz zaman kaybedilen bir mücadele savaşın kaybedildiği anlamına gelmez.
- Unutturmak; hiç bir şey yapmadan olayların unutulmasını sağlamak.
- Tepki yerine harekete geçmek; ah vah yerine çözüm bulmak.

Fakat; taktikler ve sonuç ne olursa olsun gerçek galip (başaran) her zaman karşı tarafın çıkarlarını da düşünendir.

Menajerlikte altın kural: Hiç bir zaman gerekenden fazla sorunlarla ilgilenme. Yani bir konu üzerine odaklanıp o konuyu değerlendirmek gerekir.

Büyük ticaret okullarında özel blöf taktikleri öğretilmektedir. Bunun sonucunda birilerinin seninle çalışmasının ona kar getireceğine inandırmak (Buskirk, 1995).

İyi bir menajer ne zaman konuşması ve ne zaman susması gerektiğini iyi bilmelidir. Ticari anlaşmalar ve sözleşmeler esnasında çok sık konflikt (çatışma) ortamlar ortaya çıkmaktadır. İki taraf da bu anlaşmazlıkların çözümünün karşılıklı görüşmelerle olacağını bilmelidir.

Yani “Bende varsa sende olmamalı” yerine “Herkes bir şeyler” anlayışı gösterilmelidir. Anlaşmazlıklar değer olmaktan çıkıp, karşılıklı menfaate dönüşmelidir (Denton, 1984).

Örnek A: SINAV PROSEDÜRÜ

I.

- 1) Sınav seçenekli test biçiminde yapılacaktır. Aday, FIFA tarafından belirlenmiş minimum puanları alırsa sınavı geçmiş sayılacaktır.(cf.par.5)
- 2) Her aday aşağıdaki konularda sınava tabi tutulacaktır:
 - Güncel futbol kuralları hakkında aşinalık, özellikle transferler hakkında (FIFA'nın konfederasyonların ve adayın sınavı aldığı ülkenin milli kuruluşlarının statüsü ve düzenlemeleri)
 - Medeni hukuk (özellikle kişiler hukukunun temel prensipleri) ve borçlar hukuku alanında (sözleşme hukuku) bilgi.
- 3) Her sınav 15 tanesi uluslararası düzenlemeler, 15 tanesi milli düzenlemeler ile ilgili olmak üzere 30 soru ihtiva edecektir.
- 4) Her Milli Kuruluş milli konularda kendine ait soruları hazırlayacak, FIFA da kendi statüsü ve düzenlemeleri ile ilgili soruları hazırlayıp Milli Kuruluşlara sınav kağıtlarını gönderecektir.
- 5) FIFA sınavın geçilmesi için gerekli minimum puanı belirleyecektir. Her doğru yanıt 1'den 3'e kadar soruların zorluk derecesine göre puanlanacaktır.
- 6) Milli kuruluşlar adayları, sınava girmeden önce minimum puanlar konusunda bilgilendirilecektir.

II.

- 1) Sınav kağıtları, sınavdan hemen sonra derhal değerlendirilecek ve sonuçlar hakkında adaylar bilgilendirilecektir.
- 2) Minimum puanı sınavda alamayan aday derhal sınava tekrar girmek için başvuruda bulunabilir.
- 3) Eğer bir aday sınavı geçmek için gerekli minimum puanı ikinci denemesinde de alamazsa, iki sınav tarihi geçene kadar ki süre zarfında bir daha sınava giremez. Ancak bu takdirde, aday, FIFA veya Milli Kuruluş tarafından sınava tabi tutulmasını seçtiği durumda sınava üçüncü kez girmek için başvuruda bulunabilir.
- 4) Üçüncü denemesinde de sınav için gerekli olan minimum puanı alamayan her hangi bir aday iki yıl için sınava giremeyecektir.

Örnek B: PROFESYONEL ANLAŞMA HÜKMÜ

I.

Oyuncu menajерinden mesleğini vicdanlı bir şekilde yürütmesi ve kendisine işine sevk etmesi ve diğer işlerini de saygıya değer bir biçimde ve uyumlu olarak icra etmesi talep edilir.

II.

Oyuncu menajeri, müşterisi ile görüşmelerde, diğer taraftarla ve ortakları ile müzakerelerde doğruluğa, netliğe, açıklığa uyacaktır.

III.

Oyuncu menajeri hukuki ilişkilerini oluştururken müşterisinin menfaatlerini hukuka uygun bir biçimde koruyacak ve adil olacaktır.

IV.

Oyuncu menajeri, müzakerede bulunduğu üçüncü kişilerin ve ortaklarının haklarına riayet edecektir. Özellikle profesyonel meslektaşlarının sözleşmesel ilişkilerine saygı duyup, riayet edecek ve taraf olan diğer kişilerden müşterilerini kandırmaya yönelik herhangi bir davranışta bulunmaktan kaçınacaktır.

V.

1) Oyuncu menajeri işi ile ilgili faaliyetlere ilişkin minimum muhasebeyi tutacaktır. Özellikle, faaliyetlerine dahil delil oluşturan belge ve diğer kayıtları her zaman sağlamayı garanti edecektir.

2) Tüm defterleri vicdanlı bir şekilde tutacak ve işi ile ilgili faaliyetleri sadakat ile diğer kayıtlarda detaylandıracaktır.

3) Disiplin olaylarına ilişkin soruşturmayı yöneten her yetkilinin talebi üzerine, oyuncu menajерinden, olayla bağlantılı defterleri ve kayıtları doğrudan tedarik etmesi talep edilecektir.

4) Oyuncu menajeri, müşterisinin talepte bulunduğu ilk anda, harcamalarının, ücretlerini ve her türlü diğer masraflarını gösteren bir fatura düzenleyecektir.

YER VE TARİH:

Oyuncu Menajeri

.....

.....

Milli Kuruluş Adına

(mühür ve imza)

Örnek C: STANDART TEMSİL SÖZLEŞMESİ

Taraflar

.....
.....

(Oyuncu menajerin soyadı, adı, açık adresi ve şirketin adı, mümkünse)

.....(bundan sonra oyuncu menajeri olarak anılacaktır)

ve

.....
.....

(Oyuncunun soyadı, adı, (ve varsa takma adı), açık adresi ve doğum tarihi veya kulübünün adı ve açık adresi)

.....(bundan sonra oyuncu olarak anılacaktır)

.....(bundan sonra oyuncu olarak anılacaktır)

.....(bundan sonra oyuncu olarak anılacaktır)

1) Süre ve Yürürlük Tarihi

İşbu sözleşme (ay olarak, ancak en fazla 24 ay) tarihine kadar geçerli olacaktır. İşbu sözleşme (kesin tarih) tarihinde yürürlük kazanacak ve (kesin tarih) tarihinde sona erecektir.

2) Ücret

Sadece müşteri, yardımını istediği işler için oyuncu menajerine ücret verebilir.

Müşteri, oyuncu ise;

a) Oyuncu menajeri, kendisini oyuncu adına müzakerede bulunduğu iş sözleşmesinin sonucunda elde edileceği yıllık brüt temel gelirin %..... oranında bir komisyon alacaktır.

- iş akdinin başlangıcında toplu bir ödeme olarak :.....
her sözleşme yılının bitiminde yıllık ödeme olarak :.....
(hangisi uygunsa o işaretlenecek)

b) Müşteri, Kulüp ise;

Oyuncu menajeri miktarında toplu bir ödemeyi komisyon olarak alacaktır.

3) Münhasırlık

Taraflar işe yerleştirme haklarının,

Münhasıran.....

Münhasır olmayan şekilde.....(hangisi uygunsa o işaretlenecektir)

Oyuncu Menajerine devri konusunda mutabıktırlar.

4) Diğer Sözleşmeler

Oyuncu Menajeri Düzenlemelerine uygun diğer her türlü özel sözleşmeler bu sözleşmeye eklenecek ve ilgili milli kuruluşa verilecektir.

5) Emredici Kanunlar

Taraflar, uluslar arası hukukta ve uygulanan anlaşmalarda olduğu kadar ilgili ülkede uygulanan işe yerleştirme ve diğer emredici hukuk hükümlerine uyma konusunda mutabıktırlar.

6) Nihai Hususlar

İşbu sözleşme 4 nüsha olarak imzalanmış ve nüshalar aşağıdaki şekilde dağıtılmıştır:

- a. Oyuncu menajerin kayıtlı olduğu milli kuruluş (açık imza)
b. Müşterinin kayıtlı olduğu milli kuruluş(açık imza)
c. Oyuncu Menajeri(açık imza)
d. Müşteri(açık imza)

YER VE TARİH:

Oyuncu Menajeri

Müşteri

.....

.....

Sözleşmenin alındığına dair teyit

Yer ve Tarih:.....

Oyuncu menajerin kayıtlı olduğu
milli kuruluş

.....

.....

(imza ve mühür)

Müşterinin kayıtlı olduğu
milli kuruluş

(imza ve mühür)

(T.F.F, 2001)

2.4.3. İdari Menajerlik

İdari Menajerin Talimatnamedeki Yeri, Neye Göre Seçildiği, Aranılan Özellik ve İstenen Şartları :

İdari Menajerlik, şimdilik talimatnamede ve kulüplerde bulundurma zorunluluğu yok, fakat Futbol Federasyonunun bulundurulması faydalı olur şeklinde tavsiye kararları vardır. Futbol Federasyonu UEFA'nın (Avrupa Kulüplerinin) diğer kulüplerinde olduğu gibi menajerlik sistemine geçilmesini istiyor.

Kulübün ihtiyacına ve aradığı niteliklere göre seçilir. Direkt olarak kulübün veya kulübün bağlı olduğu kuruluşun personelidir. Tamamen kulüplerin tercihi ile görevlendirilir. Belirli bir şartı olmamakla birlikte lisan bilmesi, spordan gelmiş olması, özellikle spor yapmış olması, çevre ilişkilerinin kuvvetli olması tercihte öncelik taşır.

İdari Menajerin Yetki-Görevleri ve Buna Eklenmesi Gereken Maddeler :

İdari Menajerin yetki ve görevleri:

- a-)Yönetim kurulu toplantılarına gündem hazırlamak.
- b-)Yönetim kurulu kararlarını icra etmek.
- c-)Türkiye Futbol Federasyonu ile ilgili yazışmaları yapmak, toplantılara katılmak.
- d-)Teknik direktör, antrenör, fizyoterapist, masör gibi elemanların sözleşmelerini düzenlemek.
- e-)Netler, yayın ve diğer konulardaki her türlü ihale sözleşmesini düzenlemek.
- f-)Departmanlar arasındaki koordinasyonu sağlamak.
- g-)Kulübün, kuramsallaşması ve evrensel ekonomik standartlarda sürekli sabit gelirleri arttırma ve azami derecede tasarrufa riayet edilmesini sağlamak, ana prensibinden ayrılmamak.
- h-)Açık sözlü, dürüst, bilgili, çevresine güven ve pozitif enerji veren, takım ruhuna inanan, çözüm üreten, sorun yaratan değil sorun çözen bir imajla piramidin tepesindeki idareci görünümü hedefi olmalıdır.
- ı-)Organizasyonları yapan, organizasyonlar için teknik kadroyla paralel çalışan, bütçe şartlarını bilen ve kontrol eden, aktif-pasif katılımı sağlayan idari menajerdir.

Yukarıda bahsedilen vasıflar ve amaçlar doğrultusunda alternatifli projeler üretip yönetime arz etmek. Başkanla yönetim kurulu arasında köprü görevi yapmak, yönetim kurulu toplantıları yapılmısa da risk alarak sorumluluk alıp konuların, problemlerin çözümünde rol almak. Türkiye’de idari menajerlik çok yeni bir kavram olup, yönetim kurulları amatörce teşkil edildiğinden bazı sıkıntılar yaşanmaktadır. Yeni personelin, yöneticileri yönetmesi mümkün görülmemektedir.

İlerleyen yıllarda, talimatnamelere bazı kurallar getirilmesinde fayda vardır. Futbolcu seçimi, transfer ve teknik direktör seçiminde daha aktif rol alınması doğru olur. Bugünkü düzende yönetim kurulu üyeleri bu işleri yürütmektedir.

Sponsor ve reklam bulma konusu da idari menajerin en önemli görevlerinden biri olması gerekir, ancak bu konuda kulüp yönetimi ile birlikte hareket eder ve bulunduğu kulübün Pazar şartlarına dikkat etmek zorundadır.

Bu kişiler teknik direktör, antrenör, alt yapı antrenörleri konusunda yönetime en yakın seçici ve referans veren kişi olmalıdır. Menajer transfer ücretleri maaşlar, primler konusunda yetkili olmalıdır. Takımın seyahat konaklama, özel ve resmi müsabakalara ait her konuda sicil lisans işlemlerinde bizzat kendisi veya yardımcısı kanalıyla görev yapmalıdır. Medya ile ilişkilerde menajerin önemli rolü olmalıdır. Neticede gençlik kulübü veya müessese kulüplerinin reyting gibi beklentileri vardır. Menajer sporcu ile ağabey kardeş, yönetici ile arkadaş kardeş ilişkisinde olmalıdır. Menajere maddi konularda özerklik sağlanmalıdır. Harcama yetkisi için ille de kulübün yönetim kurulunu beklemek telafisi mümkün olmayan gecikmeler yaratabilir.

Türkiye’de İdari Menajerliğin Durumu :

Türkiye’de diğer kulüplerde idari menajer değişik isimlerde olabilir. Örneğin genel koordinatör, genel menajer (Galatasaray) gibi. İdari menajer bulduran kulüpler: Galatasaray, Beşiktaş, Fenerbahçe, Trabzonspor, İstanbulspor, Bursaspor, Gençlerbirliği, Ankaragücü, Samsunspor, Adanaspor, Altay ve Kocaelispor’ dur.

Diğer kulüplerde klasik kulüp müdürlerince yürütülmektedir. Her kulübün yetki donatımı uygulamaları kendi yörelerine ve prensiplerine göre değişik olabiliyor.

Türkiye’deki idari menajerliğin aradığımız, düşündüğümüz ideal şartlarda olduğunu zannetmiyorum. Özellikle kulüplerin bu konuya ciddi yaklaşmadıkları

düşüncesindeyim. Futbol da yönetime seçilen insanlar her şeyi bildiklerini sandıklarından bazı takımların menajerleri yoktur. Ama teknik adamların istememelerinden kaynaklı menajer bulundurmama durumu da yaşanmaktadır. Türkiye’de menajerliğin henüz profesyonel anlamda yaşandığını söylemek mümkün değildir. Bu nedenle birçok yetenekli sporcumuz uluslar arası platformda hak etmelerine rağmen yer alamamaktadırlar. Futbolda Galatasaray’ın üç yıl önce gösterdiği büyük performans bazı sporculara yurt dışının dikkatini çekmiş; Okan, Emre, Tugay, Hakan Şükür, Hakan. Milli Takımımızın başarıları da ayrı bir pazar oluşturmuştur.

İdari Menajerin, Sezon Öncesi ve Sezon İçerisi Programı :

Türkiye Futbol Federasyonu Milli Takım Sorumluları, şubat-mart aylarında kulüplerin teknik direktörlerinin katılımıyla bir sonraki sezonun planlamasını tartışır ve sezon planlaması hazırlanır. Bu plana göre sezon öncesi kamp dönemi ve özel maçlar planlanır.

Sezon öncesinde transfer öncelik alır. Bunun için yönetimin bütçesi ilk belirleyicidir. Teknik adam ve sporcu transferlerinden sonra(Sağlık Kontrolü önemlidir) hazırlık kampları için iletişimler (yurt içi, yurt dışı) kurulur. Liglerin başlamasından önce fikstür belirlemesinden sonra seyahatler, konaklama yerleri belirlenir. Anlaşmalar yapılır, sağlık ekibi yoksa sağlık kuruluşlarıyla anlaşmalar yapılır ve ligler başlar.

Devre arası bu yıl için 22 Aralık 2004-7 Şubat 2004 olarak tespit edilmiştir. Bu tatil içinde kulüplerin ikinci yarıya hazırlık kampı 15 veya 21 günlük planlanır. Tabii olarak, kulüpler transfer talimatı takvimine uygun olarak futbolcu transfer ederek eksik yerlerini takviye ederler.

İdari Menajerin Çalıştığı Alt Birimlerin Sayısı, Görevleri ve İsimleri :

Kocaelispor Kulübü’nde kurumsallaşma yönünde çalışmalar devam etmekte olup; Muhasebe Müdürlüğü, Tesisler Müdürlüğü, Stat Müdürlüğü, Salon Sporları Sorumlu Müdürlüğü gibi departmanlar kurulmuştur.

Diğer konular kulüp idari binasından yürütülmekte olup, aksaklıklarda Bülent Özer’in jokerliği ile takviye edilmektedir.

Örneğin basın ve halkla ilişkiler, dış ilişkiler, ihale vs. işlerle ilgili departmanlar

kurulursa faydalı olacaktır. Kulüpte antrenörler dahil toplam 80 personel çalışmaktadır.

İdari Menajer ihtiyaca göre personeli, kulüp yönetimine danışmak ve bütçe şartlarına göre işe alır ve çalıştırır.

Alt birimlerinin görevleri idari menajerin görevlerine paraleldir, bunun dışında muhasebe başta olmak üzere yetmişmiş uzman personel kullanır.

İdari Menajerliğin Olumlu Yanları ve Zorlukları :

İdari Menajerlikte aranan nitelik, yönetim kurulu ve teknik heyetle uyumlu çalışabilmektir, onlar arasındaki iletişim ve uyumu sağlamaktır. Eğer bu temin edilemezse sıkıntı olur, problemlerin çözümünde zorluklarla karşılaşılır. Zaman zaman Menajerlerde bu durumlarla karşılaşılıyor. Ağır sorumluluk taşıdığından zaman zaman sıkıntıların adresi de olur.

Olumlu yanı kulübün genel planlamasında etkin olmaktır. İdari menajerlik zorunlu bir görev mantalitesi olmamalıdır. Kesinlikle faydalı ve gerekli bir görevdir. Yönetimin çok önemli ve teknik olarak bilinmeyen konularda ilk yardımcı elemanıdır.

Transferle Her Anlamda (bütçe, beğenmek, anlaşmak, satmak, kiralamak...) İlgilenen Departman ve İdari Menajerin Rolü :

Mevcut sistemde yönetim kurulunca tespit edilen Transfer Komitesi teknik direktör seçimi ve futbolcu transferlerini yapmaktadır. İdari Menajerde bu komitenin içindedir. Transfer de her anlamıyla idari menajerin görevleri arasındadır. Beğenmek anlamında olmasa da alınacak oyuncunun huyu-suyu, sakatlığı, daha önceki yaşamıyla ilgili bilgileri toplamak idari menajerin görevidir. Teknik direktör seçimi sonrası mukaveleleri yapmak, futbolcu mukaveleleri yapmak ve Federasyon işlemlerini yaptırmak, İdari Menajerin görevidir. Kocaelispor Kulübü' nde bu işlerin rahat yürütülebilmesi için yönetim kurulunda idari menajere tek başına imza yetkisi verilmiştir. Bazı kulüplerde bu iş iki yöneticinin imza yetkisiyle yapılmaktadır.

Türkiye'deki Spor Kulüplerinde Antrenör-Menajerlik Kavramı :

Futbolda antrenör-menajer sistemi İngiltere'de var. Ancak Türkiye'de böyle bir uygulama yok. Şu an için teknik direktörler tek yetkili olduğu için yetki paylaşımını istemiyorlar.

İdari Menajer Kocaelispor kulübünde, teknik direktöre yardımcı olmak ve idari konuları kulübün prensipleri doğrultusunda yürütmek ve koordinasyonundan sorumludur. (Bülent Özer; Doğan Ersavaş; Nur Gencer, 2004)

2.4.4. Spor Kulüplerindeki Menajerlik

Spor Kulüplerindeki menajerlik kavramı; top menajer yani başkan, reklam ve imajdan sorumlu, mali sorunlardan sorumlu ve spordan sorumlu olmak üzere çeşitlilik gösterir. Günümüzde Dünyada ve yeni yeni Ülkemizde spor kulüplerini profesyonel yöneticiler yönetmeye başladı. Bu yönde eğitim veren kurumların sayısının artması da kulüplerin eğitilmiş yöneticileri tercih etmesini sağlamaktadır. İleri yıllarda Ülkemizde spor yöneticiliği bölümlerinin yanı sıra menajerlik bölümleri de yaygınlaşacaktır. En azından yöneticilik bölümünün içinde birkaç dönem menajerlik eğitimi verilecektir. Bilinçli ve bu işin eğitimini almış insanlar sporun ileri gitmesini sağlayacaktır.

Kulüplerimiz için satış-pazarlama çok büyük bir sektör haline gelmiştir. Bilinçli yönetimle kulüpler kalkınma sağlamaktadır. Böylece gerek spor başarısı gerekse mali başarı kulüpleri daha ileri taşımaktadır. Gelir gider dengelerinin iyi yapılması çok önemli hale gelmiştir. Günümüzde kulüplerimiz de finansal sıkıntılar çekerek krizler yaşamaktadır. Örnek olarak Galatasaray Spor Kulübünü verebiliriz.

Günümüzde Kulüplerde büyük paralar dönmektedir, bir çok spor kulübü hisselerini borsada değerlendirmekte ve halka arz etmektedir. 2004-2005 Türkiye Süper Ligi Şampiyonu Fenerbahçe Spor Kulübü'nün resmi satış merkezi olan Fenerium, Türkiye genelinde şampiyonluğun hemen ertesi günü 1,3 Trilyonluk spor malzemesi satışı yapmıştır. Buda sporun iyiden iyiye bir ticari sektör olduğunun göstergesidir.

2.4.4.1. Menajer Çalışma Stilleriyle Geleneksel Yönetim Stillerinin Karşılaştırılması

Menajer çalışma stilleri geleneksel yönetim stillerinden daha farklıdır.

Öyle ki:

Bürokrat:

1. Yön ve emirler verir
 2. Rekabeti destekler
 3. Bürokrasi hiyerarşisine güvenir
 4. Geleneklere bağlıdır
 5. Riskten kaçır
 6. Yönetilmeyi sever
 7. Çalışma gücünü masraf olarak görür
- (Kukushkin, 1991).

Lider menajer:

1. Fikir verir
2. Ortaklığı, işbirliğini destekler
3. Görev paylaşımına güvenir
4. Değişkenliği ve esnekliği tercih eder
5. Riski sever
6. Yönetmeyi tercih eder (oto kontrol)
7. Çalışma gücünü değer olarak görür

2.4.4.2. Spor Kulübünün Yönetim Ve İcraat Bloğu

Her spor kulübü iki bloktan oluşur:

a) yönetim bloğu

b) icraat bloğu

a- Yönetim bloğunda yer alanlar:

- top menajer – başkan (president)
- menajer – reklam ve imajdan sorumlu
- menajer – mali sorunlardan sorumlu
- menajer – spordan sorumlu

b- İcraat bloğunda yer alanlar:

- antrenörler
- sporcular . **Şekil 6.**' da gösterilmiştir:

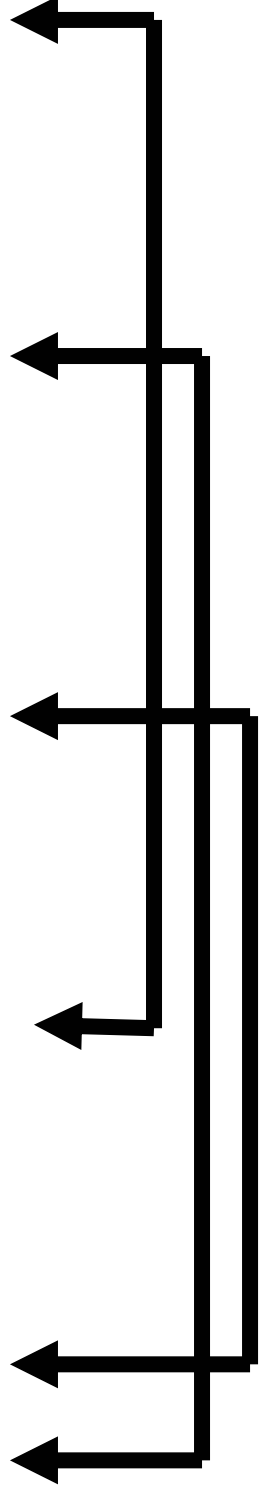
PRESİDENT (BAŞKAN)

MENAJER EKİBİ

ANTRENÖRLER

SPORCULAR

SOSYAL ORTAM



(Kalaykov, 1994)

Şekil 6. Bir spor kulübün organizasyon şeması

2.4.4.3. Bir Spor Kulübünün Bilançosunda Yer Alan Unsurlar

Kalemler:

1) Pazar Araştırması:

- a) Arayış ve sunuş
- b) Kendi şansınız
- c) Varsayılan reklamın formatı
- d) Reklam sonuçlarının değerlendirilmesi.

2) Personel:

- a) Kimler ve neden
 - b) Tecrübeleri ne kadar
 - c) Kaça (maliyeti)
- 3) Tesis, Mekan, donanım

a) Nasıl

b) Nereden

c) Kaça

4) Cari giderler:

- a) Araç gereç, ekipman
- b) Ulaşım(transport)
- c) Sosyal güvenlik
- d) Kira
- e) Reklam
- f) Kredi ödemeleri
- g) Maaş ödemeleri
- h) Transfer ücretleri
- i) Bakım onarım

5) Brüt gelirler:

- a) Spor hizmetleri
- b) Yan gelirler
- c) Sponsorluk
- d) Bağış
- e) Reklam

- f) Kira ve giŖe gelirleri
- g) Televizyon yayınları
- h) Devlet destekleri
- 6) Muhasebe:
 - a) Gelir toplamı
 - b) Gider toplamı
 - c) Güvenlik endeksi (Angern, 1987).

2.4.4.4. Spor Kulübünün Yönetim Uygulama Şekli

Yönetim tarzında önceden belirlenmiş komisyonlar yer almazlar. Çözülmesi gereken problemlere göre hareket edilir ve geçici komisyonlar kurulur. Bu komisyonlarda kulüp çalışanları ve dışarıdan insanlar görev alabilirler. Yetkileri yönetim kurulu tarafından belirlenip çalışmaları bağımsızdır. Elde edilen sonuçlardan sorumlulardır. Çalışma prensibi olarak „ Herkes Herkesle “ prensibi uygulanmaktadır.

Yönetim kurulu önceden belirlenmiş plan doğrultusunda çalışmaz. Çözülmesi gereken problemlere çözüm üretir. Yöneticilerle değil, hedeflerle yönetirler.

İcraat bloğun çalışma sistemi son derece basittir. Burada yer alan antrenörler ve sporcular bağımsız ve özgür çalışırlar. Elde ettikleri sonuçlardan sorumludurlar. Spor menajeri ile birlikte ekip oluşturup ondan emir değil fikir alırlar. Burada menajerin rolü onlara mükemmel yakın çalışma ortamı sağlamaktır. Ayrıca gereken motivasyonu ve coşkuyu sağlamakla görevlidir.

İmaj ve reklamdan sorumlu menajerler aynı zamanda dış ve halkla ilişkilerden sorumludurlar. Onların görevleri kulüp dışındaki bağlantıları ve reklamı sağlamaktır. Ayrıca reklam stratejisini belirlerler.

Mali konulardan sorumlu menajerler gelir - gider stratejisini geliştirir ve kontrol ederler. Gerktiğinde çalışma komisyonları kurar.

Top menajer (president) kulübün genel finansmanından sorumludur. Aynı zamanda kulübün sahibi de olabilir. (Vylkin, 1993; Bellmann, 1990)

KOCAELİ SPOR KULÜBÜ DERNEĞİ
28 Şubat 2002 TARİHLİ
B İ L A N Ç O S U

Aktif

Pasif

HESAP İSMİ - BORÇ		HESAP İSMİ - ALACAK	
<u>HAZİR DEĞERLER</u>	3.761.440.381	<u>TİCARİ BORÇLAR</u>	3,365,768,175,938
Kasa Hesabı	217.102.124	Borç Senetleri	347,655,358
Alınan Vadeli Çekler	2.943.000.000	Verilen Vadeli Çekler	3,365,420,175,938
Bankalar	601.338.257		3,365,768,175,938
	3.761.440.381	<u>DİĞER BORÇLAR</u>	1,727,986,763,029
<u>TİCARİ ALACAKLAR</u>	297.471.264.542	Şahıslara Olan Borçlar	177,676,807,527
Alicılar (Çeşitli alıcılar)		Sporculara Olan Borçlar	4,091,980,000
Sporculardan Alacaklar	81.853.122.182	Diğer Çeşitli Borçlar	1,546,217,975,502
Diğer çeşitli Alacaklar	200.086.797.360		1,727,986,763,029
Alacak Senetleri	11.040.000.000	<u>ÖDENECEK VERGİLER</u>	2,217,392,722,779
Takipteki Alacaklar	1.716.345.000	Gelir Vergi	946,098,743,752
Tahsile Verilen Senetler	2.775.000.000	Damga Vergisi	54,974,159,542
	297.471.264.542	SavunmaSanayıDestekl.Fonu	661,894,000
<u>DİĞER DÖNEN VARLIKLAR</u>	36.479.220.000	Vergi Gecikme Zammı	24,388,627,586
Peşin Ödenen Vergiler	34.904.220.000	Katma Değer Vergisi	1,142,000,380,919
Personel Avanslar	1.575.000.000	Kurumlar Vergisi	16,498,097,000
	36.479.220.000	Vadesi Geçmiş Geçici Vergi	32,770,820,000
<u>MADDİ DURAN VARLIKLAR</u>	109.542.535.697		2,217,392,722,779
Demirbaşlar	58.576.944.000	<u>ÖDENECEK SOSY.G.KESİNT.</u>	241,836,010,385
Tesisler Demirbaşları	50.965.591.657	Sigorta Primleri	180,814,795,173
	109.542.535.697	Sosyal Güvenlik Primi	30,555,186,727
<u>GELECEK YILR.AİT.GİDERLER</u>	25.656.000.000	Tasarrufu Teşfik Fonu	30,446,028,485
Gelecek Yılı Giderleri	25.656.000.000		241,836,010,385
<u>GEÇMİŞ YILLAR ZARARLARI</u>	3.739.823.893.066	<u>MALİ BORÇLAR</u>	446,359,192,280
Geçmiş yıllar zararları	3.739.823.893.066	Banka Kredileri	446,359,192,280
<u>DÖNEM NET KARI ZARARI</u>	3.997.440.541.404	<u>GEÇMİŞ YIILAR KARLARI</u>	210,832,030,658
Dönem Net Zararı	3.997.440.541.404	Geçmiş Yıllar Karları	210,832,030,658
		<u>T O P L A M</u>	<u>8.210.174.895.089</u>
<u>T O P L A M</u>	<u>8.210.174.895.089</u>	<u>T O P L A M</u>	<u>8.210.174.895.089</u>

Şekil 7. Kocaelispor Kulübünün 2002 yılı bilançosu

(Kocaelispor kulübü derneği, 2002)

Örnek 1. Brezilya Alt Yapı Organizasyonu Örneği

Brezilya, Güney Amerika kıtasının yaklaşık yarısını kaplar. 8.511.965 km 'lik yüzölçümüyle dünyanın beşinci büyük ülkesidir. Güney Amerikanın Atlas Okyanusu'na bakan kıyılarının %40'ı (yaklaşık 7400 km.) Brezilya sınırları içinde kalır. Ülkenin gerek kuzeyden güneye, gerekse batıdan doğuya genişliği 4300 km.'dir.

153.322.000 (1991 tahmini)'lik nüfusunun %50'si, 20 yaşın altındadır. Yaklaşık 75 milyon genç. Ülkede tarım, ticaret ve sanayiye dayanan piyasa ekonomisi yürürlüktedir.

Kişi başına milli gelir 2550 ABD Dolarıdır.

Dünya Kupasını üç kez üst üste kazanma başarısını göstermiş, futbolun büyük bir tutku olduğu Brezilya'da bütün köyler futbol sahasına sahip, Başta 'Siyah İnci' Pele olmak üzere dünya futboluna efsanevi yıldızlar kazandıran Brezilya altyapı organizasyonu aşağıdaki gibidir.

Futbol Federasyonu Organizasyonu

Her eyaletin futbol federasyonu, DFB Alman Futbol Federasyonu örneğinde olduğu gibi CBF Brezilya Futbol Federasyonu'na bağlıdır.

Çim sahanın yanı sıra kumsal ve salon futbolu da oynanmaktadır. Futbolcuların bir çoğu kendi takımlarının dışında kumsal ya da salon futbol takımlarında da yer almaktadır. Bundan da anlaşılacağı gibi, Brezilya'da kum, salon ve çim saha ligi vardır.

Futbol Okulları :

Profesyonel futbol kulüpleri, kendi tesislerinde 'futbol okulu' işletmektedirler. Futbolcular kulübün bütün tesislerini kullanabilmektedirler.

6 yaşını bitiren çocuklar salon futbolu oynamaya başlamaktadırlar. 10'ncu yaştan itibaren yaş gruplarına göre düzenli antrenmanlara başlanmaktadır. Küçük alanlarda 5:5 , küçük toplarla turnuvalar düzenlenmektedir.

Flamengo takımındaki 10-14 yaş arasındaki gençlerin %60'ı salon futbolu oynamaktadır. Fakat gençler daha çok büyük alanlarda futbol oynamayı yeğlemektedirler.

Özel Futbol Okulları:

Bu tür futbol okulları genellikle sponsor firmalar tarafından desteklenmektedir. Örneğin McDonald's Futbol Okulu. Bu okullardaki olanakları kullanan sporcular her ay ücret ödemek zorundadır. Bu okullarda antrenmanlar eski profesyonel futbolcular tarafından yaptırılmaktadır.

Brezilyalı eski ünlü futbolcu Zico' nun kendi adına kurduğu futbol okulu Rio de Janerio'da 1994'ten beri faaliyette bulunmaktadır.

Deniz kenarındaki kumsal alanlar, antrenmanlar da dahil olmak üzere her türlü futbol çalışması için kullanılmaktadır.

Kulüplerin Organizasyonu

Altyapı Yönetimi:

Profesyonel futbol takımının başkanı aynı zamanda altyapının da başkanıdır.

Temsilcilik görevleri, genç takım koordinatörü (eski profesyonel futbolcu), genç takım menajeri ve bir sekreter tarafından yürütülür.

Yaş Gruplarının Sınıflandırılması :

Altyapı 4 kategoriye ayrılır :

- 1)Öğrenciler : Yaş grubu 10-14
Oyun süresi 2x25 dk.
- 2)Çocuklar : Yaş grubu 14-16
Oyun süresi 2x30 dk.
- 3)Gençler : Yaş grubu 16-18
Oyun süresi 2x40 dk.
- 4)Yetişkin Gençler : Yaş grubu 18-21
Oyun süresi 2x45 dk.

Yaş Gruplarının Organizasyonu:

Profesyonel futbol kulüplerinin bünyesinde hiçbir kategoride amatör futbol takımı yoktur.

Her kategorinin kendisine ait antrenörü vardır. Kondisyon antrenörü, kaleci antrenörü, menajer, masör ve malzemeci, maaşlı eleman olarak çalıştıklarından her antrenmanda görev yaparlar. Takıma ait bir doktor her maçta hazır bulunur.

Her yaş grubunda 40-50 genç futbolcu vardır. Flamengo futbol takımındaki oyuncular mevkilerine göre sınıflandırılır.

Futbolcuların 10 yaşından itibaren mevkileri saptanır. Öğrencilerin takımı, yaş gruplarına göre belirlenir.

Genç futbolcular, profesyonel futbol takımının iki doktoru tarafından periyodik olarak sağlık kontrolünden geçirilir. Yetişmekte olan futbolcuların sosyal ve kişilik konumları izlenir.

Sezon Süreci :

Futbol federasyonları ve CFB geçen yıl lig ve kupa maçlarının tarihlerinde değişiklik yapmıştır. Her eyalette genç takım ligi oynanmaktadır. Buna Minas Gerais Eyaleti (yüzölçümü Almanya kadar) örnek gösterilebilir.

Geçen yıl oynanan şampiyona Temmuz'dan Aralık'a kadar 5 ay sürmüştür. Buna paralel olarak aynı anda profesyonelliğin dikkate alındığı yetişkin gençler şampiyonası da yapılmıştır. Şampiyona sonunda Sao Paulo'da yetişkin gençler için ayrıca büyük turnuva düzenlenmektedir. Brezilya genelinde tur atlamış bu yaş guruplarındaki takımlar için kendi aralarında 4 hafta süren şampiyona oynanmaktadır.

Antrenmana katılan yetişmekte olan oyunculara, kondisyon antrenörü tarafından 3 yıllık kuvvet, dayanıklılık ve sürat performans testi yapılmaktadır. Bu testler bilimsel değildir (Cooper test). Burada yapılan sadece performans kontrolüdür.

Yeteneklerin Aranması :

Yetenekli futbolcuların aranması ilk planda deney antrenmanlarının yapılmasıyla gerçekleştirilir. Şubat ayından Mayıs'a kadar Atletico Mineiro takımında yaklaşık 3500 oyuncu, Flamengo takımında 5000 futbolcu denenmiştir. Burada oyuncuların sayısı değil, kalitesi dikkate alınmaktadır.

Antrenman Organizasyonu:

Futbolcular antrenman tesislerinde kulübün otobüsüyle gelirler. Profesyonel ve genç takımlar için çim antrenman alanları bulunmaktadır. Kaleci antrenmanları için iki küçük çim alan vardır. Tesislerde sakat futbolcular için bir kuvvet geliştirme salonu ve maaşlı rehabilitasyon antrenörü bulunmaktadır.

Her antrenmanda bir doktor görev yapmaktadır. Doktor, profesyonellerin ve altyapının hizmetindedir. Ayrıca rehabilite ve rejenerasyon amaçlı büyük bir yüzme havuzu kullanılmaktadır.

Her türlü antrenman araç ve gereçleri (taşınabilir kale, yeterli top, huniler, yelekler vs.) altyapı antrenörleri tarafından kullanılabilir. Bu olanaklar sadece büyük kulüplerdedir. Toplantı salonu vardır. Her antrenmanda, futbolculara malzeme (eşofman, ayakkabı, havlu vs.) verilmektedir.

Kıyı kentlerinde kumsallar antrenman yeri olarak kullanılır. Geçen yıl gençler kategorisinde yarı finale kalan 'Vitoria', haftada üç kez kumsalda antrenman yapmıştır.

Antrenman İzlenimi:

Kaleci antrenmanları kaleci antrenörleri tarafından yaptırılır. Bütün oyuncular yaş gruplarına göre çalıştırılırlar. Topsuz kondisyon antrenmanlarında Brezilya anlayışı ön plandadır. Örneğin (A) genç takımdaki 2-3 futbolcu (16-18 yaş) 21 yaş ümit takımında oynar. Ümitlerle profesyoneller arasındaki beraberlik çok yoğundur. Pazar günü maçta oynamayanlar pazartesi günü ümit takımıyla maç yapar. Her yıl 3-5 futbolcu profesyonel kadroya dahil olur. Profesyonel takım Flamengo'nun 1994 sezonundaki kadrosu 24 ümit futbolcudan meydana gelmiştir. Genç futbolcular okula gittikleri için antrenmanları öğleden sonradır.

Yatılı okul:

14 yaşından itibaren yetenekli futbolcular, büyük futbol takımlarının tesislerinde kalabilirler. Brezilya genelinde bu olanaklardan yararlanan oyuncular uzakta oturanlardır. Bütün giderler kulüp tarafından karşılanmaktadır

Oyuncular disiplin yönetmeliğine uymak zorundadır. Örnek: Alkol yasaktır, ziyaretler 20.30'a kadar yapılır.

Oyun sistemi: Dünya kupasındaki takımların yarısı 4:4:2 sistemi, diğer yarısı 4:3:3 sistemine göre oynamışlardır. Hangi sistemle oynanacağını kararını antrenör vermektedir.

Uygulanan oyun sisteminde göze çarpanlar:

- 1) Geride oynayan savunma oyuncuların biri libero rolünü üstlenmiştir.
- 2) 4'lü savunma hattının yan kenarında oynayanlar rakipten topu kaptıklarında atağa katılmışlardır.

3) Orta alanda görev yapan oyuncular değişik taktik varyasyonları kullanılmışlardır. Orta alan oyuncularının aynı hatta oynadıkları çok az görölmüştür. Savunma ve ofans oynayan orta alan oyuncuları hücumda güvenli görev paylaşımı yapmışlardır. Bütün genç takımlarda merkezde oynayan orta saha oyuncusu ofansif görevi (yer değiştirme, atak, pres v.b. gibi) koordine etmiştir.

4) 3 hücum oyuncusu ile oynanıldığında kenarda oynayan oyuncular aynı zamanda savunma görevlerini de yerine getirmişlerdir.

Brezilya futbolunun karakteri:

Oyun anlayışında göze çarpan ilk belirti Brezilyalı futbolcuların topa sahip oldukları zaman oyunda etkilerini göstermek istemeleridir. Bu durum her oyuncunun topu ayağında fazla tutmasına neden olmaktadır.

Brezilyalı futbolcular daha çok kısa pas yaparak oynamaktadırlar. Alan kazanıcı beraber oyun, topsuz oyun gibi varyasyonlar çok az görünmektedir.

En çok sevilen oyun 1 – 2 m. genişliğindeki karelerle yarı sahada 11 : 11 maçtır. Böylece her oyuncu daha fazla dripling yapma olanağı bulmaktadır. Futbolcular daha az pas hatası yaparak oynamaya ve isabetli şut atmaya önem vermektedirler.

Dar alanlarda bireysel ve grup taktiğı gibi kollektif davranışlar iyi uygulanmaktadır. Topa sahip olmak için rakibe 2 – 3 oyuncu ile etkili müdahale yapılmakta, savunmaya daha çok oyuncu katılmaktadır.

Gençler kategorisindeki futbolcuların fizik yapıları oldukça iyiyidir. Maç 90 dk. sürekli etkin biçimde oynanmaktadır. Bu top kontrollerinde ve yüksek tempolu oyunda pas hatasına yol açmaktadır. Saha içerisinde takım arkadaşlığı çok iyi gelişmiştir. Hatalı davranışlar eleştirilmemektedir. Maçtan önce ve sonra futbolcular kendi aralarında daire oluşturarak topluca bağıırıp dua etmektedirler.

Giderler:

- Her futbolcu çocuk kategorisinden itibaren asgari ücret almaktadır.
- Çocuk kategorisi: Asgari ücretin % 40'ı
- Gençler kategorisi: Asgari ücretin % 50'si
- Yetişkin genç kategorisi: Asgari ücretin tamamı.

Brezilya'da aylık asgari ücret 50 dolardır. Her alt yapı için 8 772 \$, buna ek olarak futbolcular için 3670 \$ harcama yapılmaktadır. Yatılı okul ve futbolcuların okul eğitimleri için ayrıca 12 090 \$ harcanmaktadır.

ÖZET

1.Kategori : Öğrenciler

Antrenman Sıklığı : Haftada 2-3

Antrenman Zamanı : Öğleden sonra

Antrenman Süresi : 120-180 dk.

Antrenmanda Uygulanan : Öncelikle 11:11 maç

Göze Çarpanlar :

Brezilya'da Almanya'da olduğu gibi 10-14 yaş gruplarında çok az diplomalı antrenör çalışmaktadır ve ödenen ücretler oldukça düşüktür.

12 yaşındaki gençlerin teknik yetenekleri mükemmel yakındır. Teknik yeteneklerin maçta taktik davranışlarla bütünlük kazanması yeterli değildir. Yapılan denemelerde antrenörler en yetenekli çocukları seçmektedir. Atletico Mineiro takım kadrosunda 48, Flamengo takım kadrosunda 80 öğrenci bulunmaktadır.

2.Kategori : Çocuklar

Antrenman Sıklığı : Haftada 3-4

Antrenman Zamanı : Öğleden sonra

Antrenman Süresi : 90-120 dk.

Antrenmanda Uygulanan : Kondisyon antrenörü yönetiminde her antrenmanda 20-30 dakikalık cimnastik çalışmaları

- Haftada 1 defa 2x30dk. maç
- Kolay yapılabilen kaleye şut alıştırmaları
- Yarı sahada küçük kalelerle yapılan oyunlar
- Duran toplar (Korner, penaltı vs...)

Göze Çarpanlar: Oyunda sertlik oldukça azdır, teknik yetenekler ön plandadır. Öğretilmemesine rağmen grup taktiği davranışları iyi yapılabilmektedir.

3.Kategori : Gençler

Antrenman Sıklığı : Haftada 4

Antrenman Zamanı : Öğleden önce 8.00

Antrenman Süresi : 150-180 dk.

Antrenmanda Uygulanan : 60-70 dk. kondisyon çalışması

- Yarı sahada küçük kalelerle oyunlar
- Savunmaya karşı hücum
- 11:11 maç
- Kaleye şut alıştırılmaları
- Top ile teknik alıştırılmalar

Göze Çarpanlar :

Kondisyon çalışmalarına antrenmanda daha fazla yer verilmektedir. Bir çok antrenör, Brezilyalı futbolcularda fizik kapasitesinin düşük olduğu görüşündedir.

4.Kategori : Yetişkin Gençler

Antrenman Sıklığı : Haftada 4-5

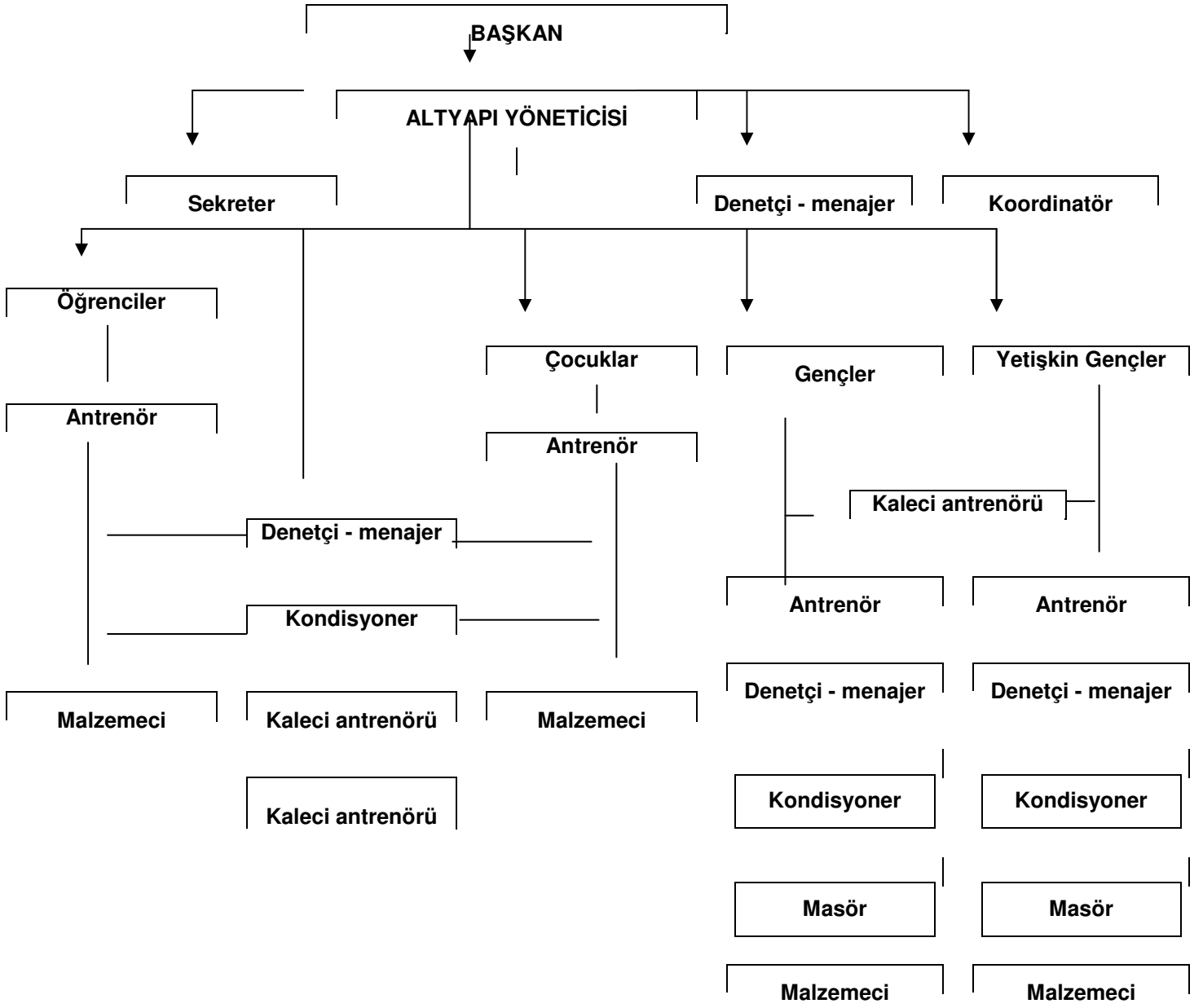
Antrenman Zamanı : Sabah 8.00, öğleden sonra 15.00

Antrenman Süresi : 90-120 dk.

Antrenmanda Uygulanan :

- Takım taktiği formları
- Teknik-taktik alıştırma formları
- Kompleks kaleye şut çalışmaları
- Değişken oyunlar
- Rejenerasyon antrenmanı
- Profesyonel takımdaki yedeklere karşı maç (Futbol Eğitim Dergisi, 1997).

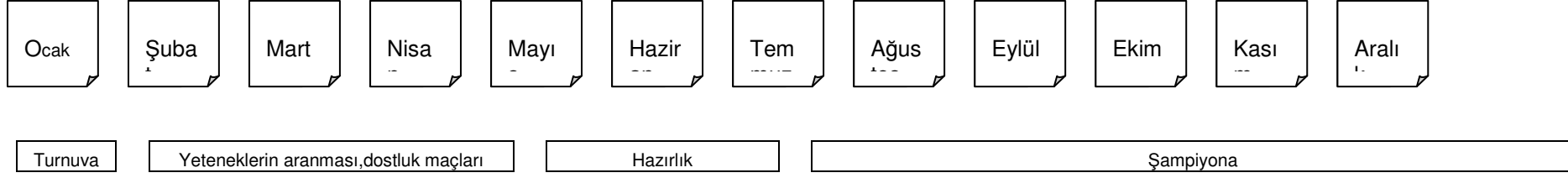
Brezilya altyapı organizasyon şeması ve yıllık faaliyet planı Şekil 8. ve 9. da gösterilmiştir:



(Futbol Eğitim Dergisi, 1997)

Şekil 8. Brezilya alt yapı organizasyon şeması

Şekil 9. Brezilya alt yapı yıllık faaliyet planı



(Futbol Eğitim Dergisi, 1997)

Örnek 2. İzmit Tenis Kulübü (İTK) İçin Hazırlanan Alt Yapı Organizasyon Projesi (Hazırlayan; Şevket SALMANKURT, Selami MESTANOĞLU)

İzmit Tenis Kulübü Altyapı Organizasyonu Projesi

Hedeflerimiz

Öğrencilerimize:

- Yüksek moral ve irade.
- Çok yönlü fiziksel gelişim.
- Mükemmel teknik.
- Mükemmel tenis taktiği ve stratejisi.
- Antrenmanlara ve müsabakalara hitap edecek psikolojik eğitim.
- Okul eğitimi ile birlikte öğrenmesi gereken en az iki yabancı dil.
- Günlük hayatta ve karışılabilceği zorlukların üstesinden gelebilme yeteneğini geliştirme.
- Planlı ve programlı bir yaşam rejimi uygulamayı öğretmek.
- Aile-okul-klüp-boş zaman zincirini oluşturma.
- Estetik ve güzellik yargılarını geliştirmek.
- Toplumsal eğitimi ve toplumdaki yerini tespit edebilme yeteneğini geliştirebilmek.

Çalışma kriterlerini belirleme:

Bu kriterler üç ana hat üzerine belirlenecektir:

- 1) Öğrenci seçimi (selection)
- 2) Planlama ve metodlama
- 3) Değerlendirme ve düzeltme.

Öğrenci seçimi:

Elit tenis için yapılacak seçmelerde aşağıdaki hususlar göz önüne alınmalı:

- Antropometrik özelliklere (boy-ağırlık) göre.
- Düzenli vücut yapısına göre (armonik insan kavramı).
- Psikolojik, entelektüel, kavrama-algılama kapasitesine göre.
- Kondüsyonel (fiziksel) değerlendirme.

Günümüz tenisinde boy faktörünün ne kadar önemli olduğu bilimsel olarak ispatlanmıştır. O yüzden öğrenci seçimlerinde 6 – 7 yaş gruplarında tercih edilmesi gereken özellikler:

Boy – Erkekler – 125 – 133 cm
Kızlar - 126 – 134 cm
Ağırlık - Erkekler – 25 – 33 kg
Kızlar - 25 – 30 kg

Dengeli vücut yapısında – armonik insan – kavramı baz alınır. Kol bacak uzunluğu, bunların vücuda göre orantıları değerlendirilir.

Psikolojik seçiminde göz önünde bulundurulması gerekenler:

- Çabuk düşünme kabiliyeti.
- Çabuk karar verebilme kabiliyeti.
- “Biz” duygusunu taşıyabilme ve paylaşımcı olabilme.
- “Pes” etmemedir.

Fiziksel değerlendirmede değişik yaş gruplarına aşağıda gösterilen testler uygulanmalıdır: **Şekil 10.** da gösterilmiştir.

	<u>6 Yaş</u>	<u>7 Yaş</u>	<u>8 Yaş</u>
	<u>Erkek – Kız</u>	<u>Erkek – Kız</u>	<u>Erkek - Kız</u>
1. 60 m. yüksek çıkışlı düz koşu.	10.9 sn – 12.0 sn.	10.6 – 11.6	10.3 – 11.3
2. Yerinden dikey sıçrama	19 cm – 17 cm.	21.0 – 19.0	23.0 – 21.0
3. Şınav	06 ad. – 04 ad.	08 - 06	09 - 08
4. Çömelme – kalkma	16 ad. – 14 ad.	18 – 16	20 – 18
5. 2 kg. topu baş üstünden atma	05 mt. – 4.5 mt.	5.5 – 5.0	6.0 – 5.5

(Pençev Angel, 1996)

Şekil 10. Altyapıdaki sporculara fiziksel değerlendirmede uygulanması gereken testler

Bu özellikler değerlendirilirken mutlaka uzmanlar tarafından yardım alınmalı ve bunun sonunda yeterlilik değerlendirmesi yapılmalıdır. Seçilen tüm öğrencilere mutlaka öğrenci – sporcu değerlendirme – gelişim takip formu oluşturulmalıdır. Yapılan seçimlerin sonucunda aranan kriterlere uymayan çocuklar mutlaka

kazanılmalı, onların seviyesine uygun eğitim programı planlanmalı ve onlara tenis – gelişim eğitimi verilmelidir.

Seçmeler yapıldıktan sonra çalışma planları hazırlanmalı ve periyotlara (etaplara) bölünmelidir. Yaş gruplarına uygun çalışma programları ve çalışma metotları belirlenmelidir. Tenis eğitimi dört etaptan oluşur:

- 1) Temel eğitim öncesi eğitim.
- 2) Temel eğitim.
- 3) Özel eğitim.
- 4) Performans (masters) eğitimi.

Temel eğitim öncesi eğitim: Eğitim süresi 2 yıl olup başlama yaşı 6 olmalıdır. Öğrenciler genelinde grup eğitimi almalıdır. Gruplar 10 – 15 kişiden oluşmalıdır. Haftalık antrenman sayısı en az 3, antrenman süresi 60 dk. – 90 dk. olmalıdır.

Temel eğitim: Eğitim süresi 5 yıl olup başlama yaşı 8 olmalıdır. Öğrenciler genelinde grup eğitimi almalı ve gruplar 8 – 12 kişiden oluşmalıdır. Haftalık antrenman sayısı en az 5, antrenman süresi 90 dk. – 120 dk. olmalıdır.

Özel eğitim: Eğitim süresi 4 yıl olup başlama yaşı 13 olmalıdır. Öğrenciler genelde grup eğitimi almalı ve gruplar 6 – 8 kişiden oluşmalı. Haftalık antrenman sayısı en az 8, antrenman süresi 120 dk. – 150 dk. olmalıdır.

Performans (masters) eğitim: Eğitim süresi sınırsız olup başlama yaşı 17 olmalıdır. Öğrenciler genelde takım eğitimi almalı ve gruplar 4 – 6 kişiden oluşmalıdır. Haftalık antrenman sayısı en az 12, antrenman süresi 120 dk. – 150 dk. olmalıdır.

Çalışma yöntemleri:

Genel olarak grup çalışması yapılmalıdır. Bu çalışma yönteminin avantajları şunlardır

- Daha fazla öğrenci eğitim alır.
- Kollektiflik duygusunu geliştirir.
- Sorumluluk duygusunu geliştirir.
- Genel disiplin ve gruba uyma duygusunu geliştirir.
- Görevini yerine getirme mecburiyetini geliştirir.
- Rekabet duygusunu geliştirir (birinci olma)
- Kendini kıyaslama ve değerlendirme imkanı sağlar.

Her gruba antrenman sonunda özel çalışma yaptırılır. Bunun içinde teknik hatalarını düzeltme, taktik ve strateji özelliklerini geliştirme, kondisyon niteliklerini geliştirilmesi yer alır. Buna ilave olarak her öğrenci mikro antrenman yapmaya teşvik edilmelidir. (Kısa süreli (30 dk.) bireysel koşular, cimmastik ve kondisyonel çalışmaları v.b.)

Çalışmalar esnasında kullanılması gereken envanter:

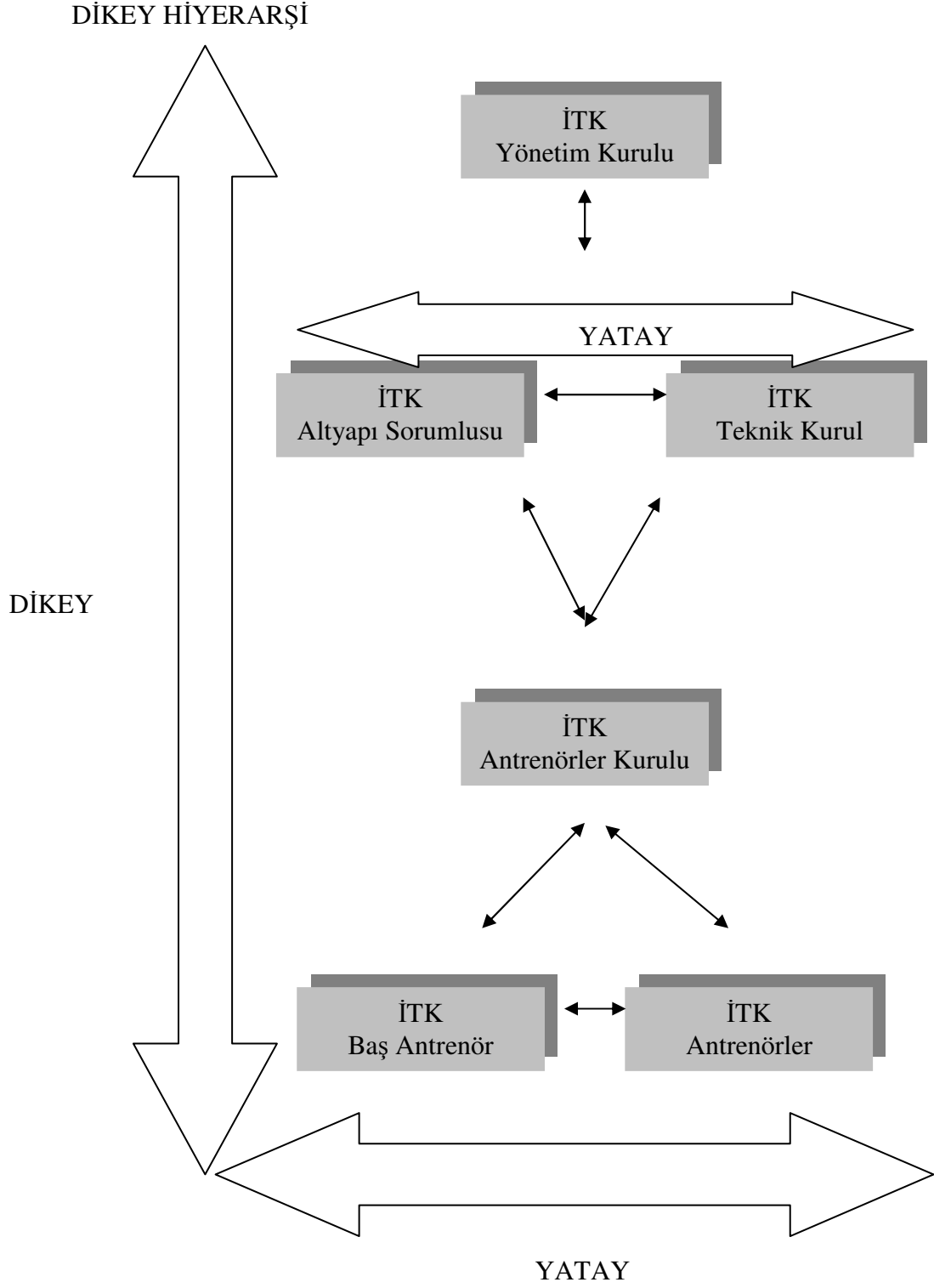
- Öğrenci başına (özellikle 8 – 13 yaş) farklı tensiyonla gerilmiş ve aynı marka en az 2 adet tenis raketi.
- En az 350 adet çocuk yaşına ve çalışma zeminine uygun tenis topları.
- Top atma makinesi.
- İşaret tabakları.
- İnsan gölgeleri
- Görüntü kaydedici cihazlar (fotoğraf makinesi, video kamera)
- Diz üstü bilgisayar.
- Top toplama aleti.
- Yatay ve dikey hedef çemberleri.
- Dinlenme ve çalışma İsveç cimmastiği sıraları.
- Çarpma sehpaları (fileli).
- Değerlendirme tahtası.
- Her öğrenciye antrenman günlük defteri.

Guruplandırma öğrencilerin yetenek durumuna, seviyesine ve devam – devamsızlığına göre “A” ve “B” olmak üzere 2 gruba ayrılmıştır. Basamak sistemi ile her öğrenci test değerlendirmesi sonucunda kendi yaşındaki bir üst gruba çıkabilecektir. Bunun yansira yeteneklerin ve fiziksel durumuna göre bir üst yaş grubun antrenmanlarına katılabilir. Turnuvalarda ve şampiyonalarda derece yapan veya yapabilecek sporculara özel antrenman programı ve eğitim şekli uygulanacaktır. Bu çalışmalar baş antrenör imzalı Antrenörler Kurulu raporu doğrultusunda yapılacaktır. Değerlendirmeler Altyapı Sorumlusu Tarafından Teknik Kurulu ile birlikte yapıp Yönetim Kurulu onayına sunulacaktır. Alt yapı çalışmalarında hiçbir öğrenciye “Özel Ders” çalışma şekli uygulanmayacaktır. Çalışmalar esnasında çalışma düzenini ve eşitlik ilkesini bozmayacak şekilde “Özel Çalışma” metodu

uygulanacaktır. Bu çalışma metoduna göre antrenman sonunda 30 dk. süreyi geçmeyecek şekilde antrenörlerce eksikliği tespit edilen sporculara eksiklerini tamamlamak üzere yaptırılacaktır. Her hafta sonu (Pazar) geçmiş haftanın operatif değerlendirilmesi yapılacaktır ve bir sonraki haftanın çalışma programı ile birlikte altyapı sorumlusuna antrenörler tarafından imzalı rapor şeklinde sunulacaktır. Sporcu öğrencilerin yetenekleri, okul durumu, aile yapısı, karakter yapısı, psikolojik durumu ele alınarak Antrenörler Kurulu tarafından kişiye özel genel hedefe uygun yetiştirme modeli hazırlanacaktır. Bu model en az 5 yıl yetiştirme sürecini içermelidir ve üç etapta oluşmaktadır. Bu etaplar – Tenis eğitimi, Psikolojik (Mental)-Pedagojik eğitimi ve Masters eğitimi olarak Mikro, Ara ve Makro planlar şeklinde altyapı sorumlusunun onayına sunulacaktır. Her dönem sonunda planlama değerlendirilmesi yapılacaktır. Bu değerlendirme Antrenör Kurulu Başkanı, Altyapı Sorumlusu ve Teknik Kurul tarafından yapılacaktır ve yazılı olarak öğrenci velilerine bildirilecektir. Gelişim raporu hazırlanacaktır ve her öğrencinin gelişim dosyasına işlenecektir. Gelişimde meydana gelecek olan sapmalar ve eksikler zamanında tespit edilecektir ve gereken önlemler alınacaktır. Son aşama olan performans (masters) eğitimi aşamasına gelen sporculara yeterli miktarda tenis müsabaka imkanı sağlanacaktır. Bu müsabakalar puanlı turnuva ve özel müsabaka şeklinde yapılacaktır. Yapılan her müsabaka değerlendirmeye alınacak ve eksiklerin giderilmesine gidilecektir.

Şu an mevcut altyapıda acilen çözülmesi gereken sorunlar:

- 1) Eğitimde birlik sağlanmalı, sloganımız “ Tek beyin “ olmalıdır.
- 2) Tenis bir ekip çalışmasıdır. İzmit Tenis Kulübünde ekip çalışması ön planda olmalıdır. Tüm antrenörler tek bir vücut oluşturmalıdır. Buna göre
 - Baş antrenör,
 - Antrenörler,
 - Monitör, olarak mevcut tenis antrenörlerimiz değişik görevleri icra etmek üzere görevlendirilmelidir. Görev ve sorumlulukları bildirilmeli, dikey hiyerarşiye bağlı olarak yatay hiyerarşi oluşturulmalıdır. **Şekil 11.**’ da gösterilmiştir.



Şekil 11. Altyapının hiyerarşik düzeni

Dikey hiyerarşide Altyapı Organizasyonu ile Yönetim Kurulu direkt ilgilenmez. Yönetim Kurulu denetleme görevi üstlenmektedir. Bu denetleme rutin olarak yapılır. Teknik Kurul aşağıdaki faaliyetleri Yönetim Kurulu onayına sunar:

- İzmit Tenis Kulübünün geleneklerine, kurallarına ve yönetmeliklerine uymak zorundadırlar.
- Sportif amaçlarını belirler.
- Sportif faaliyetlerini yürütür.
- Çalışma takvimlerini ve programlarını belirtir.
- Antrenör tayinini ve denetimini sağlar.

Altyapı sorumlusu:

- İzmit Tenis Kulübün geleneklerine, kurallarına ve yönetmeliklerine uymak zorundadırlar.
- Antrenörler kurulu ile ilgilenir
- Planlama, antrenman organizasyonu ve antrenörlerin görev dağılımı yapar.
- Çalışma stillerini belirler.
- Veli ile ilgilenir. (Dilekler, sorunlar, talepler)
- Çalışma sırasında doğabilecek her türlü sorunları çözmeye çalışır.
- Altyapı bütçesinin oluşturulmasını sağlar.
- Yurtiçi ve yurt dışı turnuva organizasyonlarını takip eder.
- Baş antrenör, antrenör ve monitörlerin gerek kulüp içerisinde, gerek kulüp dışında sosyal ve kişisel ihtiyaçları ile ilgilenir.
- Öğrencilerin gidiş - geliş ve antrenman devamlılığını takip eder.
- Öğrencilerin gelişim dosyalarını oluşturur ve takip eder.
- Yatay hiyerarşinin işlemlerini denetler.
- Baş antrenörün tespitini yapar.
- Kamp organizasyonları düzenler.
- Kulüpler arası diyalog ve karşılıklı ziyaretleri gerçekleştirir.
- Ulaşım, taşıt (minibüs) alımı ile ilgilenir.

Antrenörler kurulu İTK' da çalışan tüm antrenörlerden oluşur. Yatay hiyerarşiye göre Baş antrenör tespit edilir ve ona Antrenörler Kurulu Başkanı görevi verilir.

Görevlerinin arasında:

- İzmit Tenis Kulübünün geleneklerine, kurallarına ve yönetmeliklerine uymak,
- Antrenör ve monitörlerin ceza-ödül ve disiplin durumlarını tespit edip bir üst kurula bildirmek,
- Antrenörler kurulundan gelen istek, tavsiye, çalışma değişiklikleri ve doğabilecek sorunları altyapı sorumlusuna zamanında yazılı veya sözlü bildirmek,
- Antrenör ve monitörlerin mevcut görevlerinin dışında eğitime bağlı olarak ek görev verme yetkisine sahiptir. Örn. Yazışmalar, fikstür ve turnuva takibi, periyodik tenis yayınlarının takibi, federasyonla olan ilişkilerde, lisans düzenlenmesi v.b.
- Her sabah günlük brifing yaparak iş dağıtımını organize etmek,
- Antrenman programlarını hazırlayıp uygulanmasını organize etmek ve düzeltme yollarını bildirmek,
- Altyapı çalışmalarında takım oyuncularını sparing partner olarak görevlendirebilmek,
- Tespit edeceği bir gün öğrenci velilerinin izlemesi için antrenman planları yapmak.
- Eksiği olan antrenörlere seminerler verip, eksikliklerinin giderilmesinde yardımcı olmak,

Antrenör ve monitörlerin uyması gereken kurallar:

- İzmit Tenis Kulübünün geleneklerine, kurallarına ve yönetmeliklerine uymak,
- Her türlü konuda baş antrenörüne karşı sorumlu olup, onun direktifleri doğrultusunda hareket etmek. Gelecek olan müracaat ve talepleri baş antrenöre bildirip, baş antrenörden aldığı talimat çerçevesinde hareket etmek,
- Dikey ve yatay hiyerarşiye uymak,
- Mevcut plan ve hiyerarşiye uyulmadığı takdirde uygulanan eğitim programının ve düzeninin aksamasına sebep olur. Baş antrenör tarafından verilmiş olan asıl ve ek görevleri zamanında ve eksiksiz olarak yerine getirmek,
- Eğitim programının kendi sorumluluğunda olan her bölümünün aksamadan yürütülmesini sağlamak,
- Sorumlu bulunduğu öğrenci grubunun günlük, haftalık, aylık ve yıllık programlarını baş antrenörün onayına sunmak,
- Programdaki öğrencilerin teknik, taktik, psikolojik durumlarını takip ve kontrol edip, gerektiğinde süratle baş antrenöre bilgi vermek,

- Baş antrenörün uygun gördüğü sözcü tarafından rutin olarak velilere bilgi verilebilir.
 - Antrenörler kendi aralarında eğitim eksikliklerini giderebilirler.
 - Antrenörlerin arasında her türlü dilek, istek, öneriler, baş antrenörün belirleyeceği toplantı esnasında görüşülür. Bunun dışında kesinlikle eğitim programını aksatacak her türlü tartışma, dedikodu ve kişisel sorunlar tamamı ile ortadan kaldırılır.
 - Antrenman ve ders esnasında gerekli ciddiyet ve disiplin sağlanır, eğitimle ilgili araç ve gereçler eksiksiz olarak kullanılır. Fuzuli olan, antrenmanları aksatacak her türlü ekipmanlar kullanılmaz. Örneğin, cep telefonları, radyo, teyp, volkmen v.b.
 - Verilecek eğitimlerde baş antrenör tarafından bildirilen eğitim sistemi uygulanır, farklı yöntemler uygulanmayıp tek stil eğitim verilir, eğitimde birlik sağlanmalıdır.
 - Baş antrenörün bilgisi dışında altyapıdaki öğrencilere kesinlikle özel çalışma yaptırılmaz.
 - Özel ders verildiği takdirde altyapı çalışmalarını da göz önüne alarak, uygun ders ve günlük çalışma programını baş antrenöre bildirir. Verilen özel ders saatleri altyapı çalışma saatlerine göre ayarlanır.
- Özel ders süresince, eğitim alan öğrenci tek antrenörden eğitim almayı sürdürür. Antrenörler kesinlikle kendi öğrencileri dışındaki bireylere arkadaşlarının izni olmadıkça ders veremez.
- Ders esnasında ve ders sonrasında öğrencilerle eğitimin gerektirdiği şekilde davranışta bulunur. Öğrenciler üzerinde gerekli disiplin, ciddiyet ve saygınlığı oluşturur.
 - Rutin olarak yapılacak olan veli toplantılarında iştirak eder ve bilgi verir.
 - Her antrenör günlük ve haftalık meteoroloji raporlarını takip eder, hava şartlarına uygun programlar yapar. Kötü hava şartları nedeni ile antrenmanın iptal edilmesi kesinlikle yasaktır.
 - Antrenörler izin, sağlık v.b. müracaatlarını en az bir gün önceden baş antrenöre bildirir.

Öğrenci Temini:

- İzmit Tenis Kulübünün en önemli sorunlarından bir tanesi öğrenci teminidir. Bu sorununun çözülmesi için yapılması gereken çalışmalar aşağıdadır:

- İzmit ve çevresindeki tüm ana ve ilköğretim okulları öğrenci mevcutları ile tespit edilmelidir
- En önemli öğrenci kaynakları tespit edilmelidir.
- Okullarda görev yapan beden eğitimi öğretmenleri ile diyalog kurulmalıdır.
- Cazip fiyat politikası tespit edilmelidir.
- Hedefimizi belirleyen slogan tespit edilmelidir.
- Yetenekli öğrencilerin velileri ile direkt temas kurulmalıdır.
- Yapılan çalışmalar merkezden dışa olmalıdır.

İzmit ve Türkiye genelinde başarılı ve perspektif sporcular tespit edilip İTK şartlarına uygun sözleşme ve sponsorluk teklifler yapılmalıdır. Buna göre kulübe bağlı mutlaka bir menajerlik müessesesi kurulmalıdır. Bu müessesede menajer ve management uzmanları görev almalıdır. Gelecek vaat eden tüm sporcular bir şekilde menajerlik bölümüne bağlanmalıdır. Bu bölüm ise İTK emri ve öneriler doğrultusunda hareket etmelidir.

Gündem konuları:

- 1) Altyapı bütçesi mutlaka olmalıdır. Havuz sistemi oluşturulmalıdır. Harcama ve kaynak bulma yetkisi verilmelidir.
- 2) Altyapı çalışma ekibinin çalışma ve dinlenme odası olmalıdır ve bu odada uygun çalışma ortamının hazırlanması (bilgisayar, televizyon, faks, telefon, televizyon, video kamera, fotoğraf makinesi, fotokopi makinesi, çağdaş tenis eğitimi için gerekli dokümantasyon, yayınlar ve literatür.) sağlanmalıdır.
- 3) Test değerlendirmeleri velilere mektup ile bildirilmelidir.
- 4) Her öğrenciden mutlaka ücret alınacaktır.
- 5) Hiyerarşik düzen mutlaka sağlanmalıdır.
- 6) Günlük, Haftalık, Aylık çalışma programları yazılı olarak altyapı sorumlusuna verilmelidir.
- 7) Açık antrenmanlar yapılmalıdır.
- 8) Periyodik olarak velilerle toplantılar yapılmalıdır.
- 9) Antrenörlerin velilere antrenman konularında bilgi vermeleri kesinlikle yasaktır.
- 10) Velilere bilgi verilip verilmeyeceği alınan ortak kararlarla belirlenecektir.

- 11)Çocuklara mutlaka teorik dersler verilmelidir.
- 12)Antrenörlerin ceza ve ödül yönetmeliği yapılmalıdır.
- 13)Antrenörlerin bilgilerini tazelemek için seminerler ve özel kurslar düzenlenmelidir.
- 14)Antrenörler hiçbir şekilde malzeme satılmasında yer almazlar. Sadece tavsiyede bulunurlar.
- 15)Antrenör sözleşmeleri tekrar gözden geçirilmelidir.
- 16)Tüm öğrencilere sicil ve gelişim dosyaları yapılmalıdır.

SPORCU VE AİLELERİN UYMASI GEREKEN KURALLAR

- 1) Antrenman yerine zamanında gelecekler, geç kalan oyuncular antrenmana alınmayacaktır.
- 2) Antrenmanda antrenörün söylediği her şeye harfiyen uyulacaktır.
- 3) Antrenmana giren her sporcunun çantası olması zorunludur. Sporcu çantasında havlu, yedek tişört v.b. malzemeler bulunmalıdır.
- 4) Antrenmana giren sporcular yanında su getirmek zorundadırlar. Antrenman saatinde dışarıdan su alınmayacaktır.
- 5) Antrenman saatinde cep telefonu ile konuşmak yasaktır.
- 6) Sporcular antrenman saatinde velileri ile konuşmayacaklardır.
- 7) Velilerin çalışma saatinde antrenörlerle konuşmaları yasaktır.
- 8) Sporcu aidatları düzenli olarak ödenecektir. Aidatını ödemeyen sporcu antrenmana alınmayacaktır.
- 9) Her sporcu kendi antrenman saatinde antrenman yapacaktır.
- 10)Ekstra antrenman yoktur.
- 11)Antrenman saatinde antrenör ve oyunculardan başkasının korta girmesi yasaktır.
- 12)Sivil kıyafetle korta girilmesi yasaktır
- 13)Velilerin herhangi probleminde altyapı sorumlusu veya baş antrenörle görüşmeleri gerekmektedir.

TAKIM OYUNCULARININ UYMASI GEREKEN KURALLAR

Kulüp Tenis Takımında yer alan oyuncular, sporcu sözleşmesinde yer alan kurallara uygun olarak hareket etmek zorundadır. Bunun aksine davranışta bulunmaları durumunda aşağıda yer alan ilgili madde veya maddeler uygulanacaktır. Aşağıda açık olarak yazılmayan durumlar Kulüp Altyapı Sorumlusu tarafından belirlenir.

1. Kulüp Takım Oyuncularının belirlenen antrenman programlarına uymamaları durumunda yapılacak uygulamalar aşağıda verilmiştir.

* Sporcu, antrenman programına okul veya sağlık problemi gibi geçerli bir nedenden ötürü katılamayacak olması durumunda en az 24 saat öncesinden antrenörüne haber verip, izin almak zorundadır. Çok geçerli bir nedenden ötürü geç haber verilmesi veya haber verilmemesi gibi durumlar haricinde antrenmana katılmayan sporcuya bir ihtar verilir.

* Sporcu tenis veya fitness programı için antrenman yerine programda belirtilen zamandan en az 15 dk. önce gelmelidir. Geç gelen oyuncu antrenmana alınmaz ve kendisine bir ihtar verilir.

* Antrenman esnasında sporcular en iyi eforlarını sarf etmek zorundadırlar. Bunun aksine davranan sporcular antrenör tarafından antrenman dışına çıkarılabilir. Bu durumda sporcuya ihtar verilir.

* Bir antrenman döneminde toplam üç ihtar alan sporcu bir gün tenis antrenmanına alınmaz.

* Bir antrenman döneminde toplam dördüncü ihtarını alan sporcu bir hafta tenis antrenmanına alınmaz ve antrenör sporcusu ile görüşerek bu durum devamında ne gibi bir önlem alınacağını sporcusuna bildirir.

2. Aşağıdaki durumlarda yapılacak uygulama Kulüp Altyapı Sorumlusu tarafından karar verilir.

* Kulüp takım oyuncusunun kulüp içerisinde kulüp takımına yakışır bir davranış biçimi içerisinde bulunmaması,

* Kulüp takım oyuncularının katılmak zorunda olduğu antrenmanlara kasıtlı olarak katılmadığının saptanması,

- * Kulüp takım oyuncularının katılmak zorunda olduğu turnuvalarda herhangi birisine geçerli bir mazereti olmadan katılmaması,
- * Kulüp takım oyuncusunun antrenörünün belirlediği turnuvalar harici yurt içi ve dışı turnuvalara antrenörünün onayını almadan katılması,
- * Kulüp takım oyuncusunun turnuvalarda kulüp takımına yakışır davranışta bulunmaması,
- * En iyi eforlarını sarf etmemesi ve I.T.F (Uluslararası Tenis Federasyonu) tenis kurallarına uygun hareket etmemesi,
- * Kulüp takım oyuncusunun tatil programını antrenörün belirlediği dönemler haricinde yapması,
- * Kulüp takım oyuncusunun antrenörün belirlediği antrenmana yönelik çalışmaları yapmaması ve,
- * Burada yazılı olmayan diğer her türlü uygun görülmeyecek durumlarda....cezai uygulama yapılabilir.

İZMİT TENİS KULÜBÜ
SPORCU SÖZLEŞMESİ *

İzmit Tenis Kulübü takım veya altyapısına girmeye hak kazanmış bütün sporcuların uymakla zorunlu olduğu kurallar aşağıda verilmiştir. Kulüp takımı veya altyapı grubunda bulunan bütün sporcuların bu kurallara uyması ve sözleşmeyi imzalaması zorunludur.

- 1) Sporcular kulübün lisanslı oyuncusu olup, Kulübün Tüzüğüne, Genel Kurul Kararlarına ve Yönetim Kurulunun emir ve talimatlarına uymayı kabul eder.
- 2) Sporcular kulübün takım oyuncusu olup, antrenmanlarına katılabilmek için aylık antrenman ücreti ödemek zorundadır. Antrenman ücretleri yılda iki defa olmak üzere her antrenman dönemi başında İzmit Tenis Kulübü Başkanlığı tarafından belirlenir.
- 3) Aylık antrenman ücreti kulüp müdüriyetine yatırılmalıdır. Antrenmanlara sadece sağlık problemleri yüzünden uzun süreli katılamayan sporcular, doktor raporu getirmek kaydı ile katılmadıkları süre için antrenman ücreti ödemezler. Bunun dışında herhangi bir mazeret veya tatil dolayısıyla antrenmanlara katılmayan sporcular aylık antrenman ücretini tam olarak öderler.

.....
* : Sporcu sözleşme örneği Yeşilyurt Spor Kulübü' nden 2004 yılında alınmıştır.

- 4) Takım oyuncularının antrenman programı, kulüp antrenörleri tarafından okulları kapalı olduğu dönem ve açık olduğu dönem için ayrı olmak üzere yılda iki defa belirlenir. Her iki dönemde de antrenman saatleri takım oyuncuları müsait oldukları zamanlar göz önüne alınarak sabah 09:00 ile akşam 22:00 saatleri arasında olacak şekilde belirlenir.
- 5) Sporcular belirlenen antrenman veya antrenman programlarına katılmak zorundadır. Geçerli bir mazereti olup da antrenmanlara katılamayacak sporcunun 24 saat önceden antrenörüne bildirmesi ve izin alması zorunludur.
- 6) Sporcular antrenman saatinden önce kulüpte bulunmak ve antrenmandan en az 15 dakika önce antrenman yerinde olmakla yükümlüdür.
- 7) Sporcular antrenman esnasında en iyi eforlarını sarf etmeleri gerekir.
- 8) Sporcular kulüp içerisinde buldukları sürelerde kulüp takımına yakışır bir davranış içerisinde bulunmalıdır.
- 9) Antrenörler sporcuların yaşları, tenis oynama seviyeleri ve performanslarına bakarak beraber antrenman yapacak grupları belirler. Grupların belirlenmesinde aynı yaş sporcular için birden fazla grup olabileceği gibi, birden fazla yaşta sporcu bir tek grup içerisinde yer alabilir. Antrenörler zaman içerisinde sporcuların performanslarına bakarak gruplarını değiştirebilirler. Sporcunun veya velilerin gruplara itiraz hakkı yoktur.
- 10) Her grubun sorumlu bir antrenörü vardır. Grup içerisindeki sporcular antrenörlerinin istemesi durumunda bir başka grup içerisindeki oyuncular ile oynamak zorundadır.
- 11) Sporcular hastalık veya sakatlanmalar haricinde antrenörünün belirlemiş tüm Bölge Turnuvaları, Federasyonun düzenlediği turnuvalar ve Uluslar arası turnuvalara katılmakla yükümlüdür. Bu turnuvalar haricinde sporcunun kendi isteğiyle katılmak istediği her türlü turnuva için antrenöründen izin alması gereklidir.
- 12) Kocaeli dışı turnuvalara katile halinde gidilir. Katile idareciliğini yapması amacıyla kulüp turnuvadan sorumlu antrenörü belirler. Kulüp kafilenin seyahati için ulaşım şekli ve konaklanacak yeri ayarlama hakkına sahiptir. Yalnızca 1 sporcunun gideceği deplasmanlara, aksi onaylanmadıkça, antrenör gönderilmez.
- 13) Kafileye dahil olan sporcuların sorumlu antrenör ile seyahat etmesi, aynı yerde konaklaması ve turnuva mahalinde antrenörün denetiminde hareket etmesi

zorunludur. Aksi durumlar için antrenörden izin alınması gereklidir. Seyahat masrafları, sporcu ödül yönetmeliğine göre kulüp tarafından karşılanacaklar hariç sporcunun kendisine aittir.

14) Sporcu velileri masrafları kendilerine ait olmak üzere, Kocaeli dışı seyahatlerinden istediklerine katılabilirler. Ancak ulaşım ve konaklama da yer imkanı var ise katılabilirler, yoksa kendi imkanları ile seyahat etmek ve konaklama yerini ayarlamak zorundadırlar.

15) Sporcular katıldıkları turnuvalarda:

- * Hem tekler ve hem çiftler kategorilerine katılmak,
- * Çiftler kategorisinde beraber katılacağı partneri için antrenörün onayını almak,
- * Maç esnasında I.T.F. Tenis kurallarına uygun hareket etmek ve en iyi eforlarını sarf etmek zorundadır.

16) Sporcular tatil programlarını yıllık turnuva ve antrenman programlarına bakılarak antrenörlerin uygun göreceği tarihler arasında yapmak zorundadırlar.

17) Sporcu velileri hiçbir şekilde antrenman programına, antrenman şekline müdahale edemez ve turnuva maçları esnasında sporculara dışarıdan karışamazlar. Antrenörler, sporcuların durumları hakkında velilerine bilgi vermek, varsa yeni uygulamaları anlatmak ve velilerin sorunlarını dinleyip çözüm bulmak amacıyla belirli dönemlerde veli toplantıları düzenlerler.

18) Sporcular yukarıda yazılı kurallara uymaları şartıyla İzmit Tenis Kulübü Ödül Yönetmeliğinden yararlanırlar.

19) Sporcu ve/veya velisi, sporcunun kulüp takımı veya altyapısında yer aldığı sürece yukarıda yazılı kurallara uygun davranacağını ve aksi durumlarda sporcuya takım oyuncularının uyması gerekli kurallarda yer alan ilgili maddenin uygulanacağını kabul eder.

..... / / 2004

Sporcu : (İmzası)

Velisi : (İmzası)

Altyapı Sorumlusu : (İmzası)

Teknik Kurul Başkanı : (İmzası)

Kulüp Başkanı : (İmzası)

(Şevket-Selami; Yeşilyurt, 2004)

İzmit Tenis Kulübünde Alt Yapıda Çalışan Antrenörlerin Çalışma Esasları
Aşağıda Çıkarılmıştır.

ANTRENÖRLERİN ÇALIŞMA KURALLARI

1) Tenis eğitiminde birlik sağlanacaktır. Sloganımız 'Tek Beyin' olacaktır. Tenis eğitimi bir ekip çalışması olduğuna göre antrenörler çalışma ekibi oluşturmalıdır.

Buna göre :

- a)Adriyan Roşıyanu > Baş Antrenör
- b)Mehmet Aslan > Baş Antrenör Yardımcısı
- c)Gökhan Uluç > Antrenör
- d)Sanem Aloç > Antrenör

2) Yukarıda ismi geçen antrenörler Adriyan Roşıyanu başkanlığında antrenörler kurulunu oluşturmaktadır. Antrenörler kurulunun görevleri :

- a) Her pazartesi mesai başlangıcında bir önceki haftanın değerlendirmesi ve haftalık çalışma programı hazırlamak üzere toplanmalıdır, çalışma raporu hazırlayıp alt yapı sorumlusuna – yönetim kuruluna sunulmalıdır.
- b) Her ayın 2. haftasında öğrencilere değerlendirme testi uygulanmalıdır. Test sonuçları velilere bildirilmelidir. Rapor şeklinde alt yapı sorumlusuna – yönetim kuruluna sunulmalıdır.
- c) Öğrencilerin devam – devamsızlıkları takip edilmeli, devamsızlık sebepleri araştırılmalı ve önlemler alınmalı.

- 3) Antrenörlerce velilere teknik konularda bilgi verilmeyecektir. Verilecek bilgiler antrenörler kurulunun aldığı ortak karar doğrultusunda belirlenecektir.
- 4) Velilere bilgilendirmek amacı ile rutin olarak ayda bir kez açık antrenman ve ardından veli toplantısı yapılacaktır.
- 5) Hiç bir şekilde antrenörler tenis malzemesi satmayacak, aracı olmayacaktır. Kulübün bu konuyla ilgili aldığı kararlara uyulmak zorunludur.
- 6) Her antrenör haftada bir gün izin kullanma hakkına sahiptir. Hastalık ve özel durumlar belgelendirilip, bilgilendirilmelidir.
- 7) Alt yapıda kesinlikle özel ders yöntemi kullanılmayacaktır. Teknik – taktik - kondisyon eksiği bulunan öğrencilerin antrenmanlar sonunda özel çalışma yöntemi ile telafi edilecektir.
- 8) Alt yapıda çalışan antrenörler antrenmanların dışında yetişkinlere en fazla 3 özel ders verebileceklerdir. Bu karara kesinlikle uyulacaktır.
- 9) Her antrenör bilgilerini tazelemek için seminer ve kursları takip etmelidir. Periyodik yayınlar ve literatürler araştırılmalıdır.
- 10) Antrenman saatinde oyuncular haricinde korta girilmesi yasaktır.
- 11) Her antrenör baş antrenörün verdiği çalışma programına uymak zorundadır.
- 12) Tenis kortunda cep telefonunun kullanılması yasaktır.
- 13) Antrenörler sivil kıyafeti ile antrenmana katılamaz.
- 14) Tüm öğrenciler için sicil ve gelişim dosyaları tutulmalıdır.

VELİLERE ÖNERİLER

- Çocuğunuzun antrenörünü tanımaya çalışın.
- Antrenörün fikrine saygı gösterin.
- Çocuğunuzun gelişme ve ilerlemesini önemseyin.
- Çocuğunuz tenis oynarken seyrettiğinizde keyif alınız.
- Diğer oyuncu velileri ile sohbet edip, yeni dostluklar kurunuz.
- Sonuca aldırmadan çocuklarınıza hep aynı davranın.
- Rahat, sakin ve pozitif görüntü verin.
- Çocuğunuzu seyrederken kortun uzağında, görebileceğiniz bir yerde oturunuz.

- Hayatta başarılı olmanın yolunun tenisten geçtiğini, başka bir yolun olmadığını söyleyin.
- Çocuğunuzun büyümekte olduğunu unutmayınız.
- Çocuğunuzu her zaman kazandın mı sorusuyla karşılamayınız.
- Kazandık, kaybettik veya oynadık şeklinde konuşmayınız (Salmankurt Şevket, Mestanoğlu Selami).

İTK öğrenci anket formu, sporcu devam cetveli, haftalık antrenman içeriği çizelgesi, altyapı haftalık çalışma çizelgesi, antrenörlerin günlük çalışma çizelgesi, değerlendirme formu aşağıdaki şekillerde gösterilmiştir.

Fotografi



İZMİR TENİS KLÜBÜ



ÖĞRENCİ ANKET (TANITIM) FORMU

1	Adı Soyadı		7	Okulu	
2	Doğum Tarihi		8	Sınıfı	
3	Doğum Yeri		9	Sınıf Öğretmeni (varsa)	
4	Baba Adı		10	Boy (cm)	
5	Ana Adı		11	Ağırlık (kg)	
6	Adres / Telefon		12	Baba Mesleği - İşyeri - Tlf.	
			13	Anne Mesleği - İşyeri - Tlf.	

Fiziksel Değerlendirme - Fiziksel Kontrol

		Normal	Anormal Bulgu	Parafe
Sırt	Cardiopulmonary			
	Nabız			
	Kalp			
	Akciğer			
	Koyuluk Derecesi		1 2 3 4 5	
	Cilt			
	Batın			
Tam	Görme	Sağ : 20 /	Sol : 20 /	
	Musculoskeletal			
	Boyun			
	Omuz			
	Dirsek			
	Bilek			
	El			
	Sırt			
	Diz			
	Ayak Bileği			
	Ayak Bileği			
	Diğer			

Şekil 12. İTK öğrenci anket formu

HAFTALIK ANTRENMAN İÇERİĞİ ÇİZELGESİ

ANTRENÖR:

TARİH: / / 200

GÜN	GRUP OYUNCULARI	TEKNİK - TAKTİK	FİZİKSEL
PAZARTESİ			
SALI			
ÇARŞAMBA			
PERŞEMBE			
CUMA			
CUMARTESİ			
PAZAR			

ONAY: Baş Antrenör



İZMİR TENİS KULÜBÜ - ALTYAPI HAFTALIK ÇALIŞMA ÇİZELGESİ

Gün	Tarih	KIRMIZI - A			KIRMIZI - B			ELİT		
		Çalış. Saati	İşlenecek Konular	Antr.	Çalış. Saati	İşlenecek Konular	Antr.	Çalış. Saati	İşlenecek Konular	Antr.
Pazartesi :	19.30 - 21.00				19.30 - 21.00			19.30 - 21.30		
Salı :	19.30 - 21.00				19.30 - 21.00			19.30 - 21.30		
Çarşamba :	19.30 - 21.00				19.30 - 21.00			19.30 - 21.30		
Perşembe :	19.30 - 21.00				19.30 - 21.00			19.30 - 21.30		
Cuma :	19.30 - 21.00				19.30 - 21.00			19.30 - 21.30		
Cumartesi :										
Pazar :										

Şekil 15. İTK altyapı haftalık çalışma çizelgesi

TARİH ... / ... / ...	İZMİT TENİS KULÜBÜ - ANTRENÖRLERİN GÜNLÜK ÇALIŞMA ÇİZELGESİ			
ÇALIŞMA SAATLERİ	ADRIYAN ROŞIYANU	GÖKHAN ULUÇ	MEHMET ASLAN	SENEM ALOÇ
8 9				
9 10				
10 11				
11 12				
12 13				
13 14				
14 15				
15 16				
16 17				
17 18				
18 19				
19 20				
20 21				
21 22				
22 23				
23 24				

Antrenör: Adriyan Roşıyanu

Şekil 16. İTK antrenörlerinin günlük çalışma çizelgesi

İTK ÖĞRENCİ - SPORCU TANITIM - DEĞERLENDİRME FORMU

ÖĞRENCİNİN		fotograf	ÖĞRENCİ VELİSİNİN	
ADI	SOYADI		ADI	SOYADI
DOĞUM TARİHİ	DOĞUM YERİ		ÇALIŞTIĞI İŞYERİ (MESLEĞİ)	
OKUDUĞU OKUL			TELEFON	
		Karakter tiplemesi	Cep	Ev - İşyeri
		Flegmatik		
		Kolerik		
		Melankolik		
		Sanguinik		
			
AÇIK ADRESİ				
ŞEHİR	SEMT	SOKAK	EV	

ÖĞRENCİ - SPORCU İLE İLGİLİ BİLGİLER

BOY TAKİP ÇİZELGESİ						AĞIRLIK TAKİP ÇİZELGESİ					
Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç
	cm.		cm.		cm.		kg.		kg.		kg.
Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç
	cm.		cm.		cm.		kg.		kg.		kg.
Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç
	cm.		cm.		cm.		kg.		kg.		kg.
Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç	Tarih	Sonuç
	cm.		cm.		cm.		kg.		kg.		kg.

DEVAM - DEVAMSIZLIK ÇİZELGESİ 20...../20.....

ocak						şubat						mart						nisan						mayıs						haziran					
1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30
31						31						31						31						31						31					
temmuz						ağustos						eylül						ekim						kasım						aralık					
1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30
31						31						31						31						31						31					

UYGULANAN TEST SONUÇLARI

Tarih	Test	Sonuç	Tarih	Test	Sonuç	Tarih	Test	Sonuç	Tarih	Test	Sonuç

Şekil 17. İTK değerlendirme formu

Antrenör :

2.4.5. Spor Organizasyonlarındaki Menajerlik

Spor organizasyonlarındaki menajerlik kavramı, organizasyonun en tepesindeki yani organizasyonu yöneten yöneticidir. Bu sebeple spor organizasyonundaki menajerlik kavramı çok önemlidir. Buradaki menajer çağdaş yeniliğe ve gelişime açıktır. Sadece kendi fikirlerine değil ekip elemanlarının fikirlerine de önem verir.

İyi bir organizasyona imza atabilmek için aşağıdaki maddeler çok önemlidir:

- Organizasyon geniş ve kapsamlı bir şekilde planlanmalı ve kalem kalem projelendirme yapılmalıdır.
- İyi bir ekip kurulmalıdır, ekip çalışması çok önemlidir. Ekipteki hiyerarşi belirlenmeli görev dağılımları yapılmalı ve herkes elinden geldiğince ekip elemanlarına yardımcı olmalıdır. Düşünce ben düşüncesi değil biz düşüncesi olmalıdır. Yapılan organizasyonun başarılı olması demek ekibin başarılı olması demektir.
- Organizasyon için finansman sağlanmalıdır. Reklam alınmalı ve sponsor bulunarak organizasyonun sadece başarılı olması için yapılması gerekenlerle ilgilenilmeli maddiyat düşünülmemelidir.
- Organizasyon tarihi 19 Mayıs, 23 Nisan veya organizasyonu yapan kuruma ait önemli günlerle ilişkilendirilmelidir.
- Amaç kar olmamalı ancak zarar da edilmemelidir. Yapılan masrafların karşılanması yeterlidir. Buradaki amaç gelenekselleşme olmalıdır. Çünkü başarı organizasyonun geleneksel hale gelmesidir.

2.4.5.1. Spor Organizasyonlarında Ticaret (Business) Analizi (Ekspertizi):

- 1) Tesis temini ve geliştirilmesi
- 2) Pazarlama
- 3) Çağdaş donanım
- 4) Profesyonel personelin temini
- 5) Ortakların menajer hazırlıkları
- 6) Finans – Seçme – Tesis – Personel bağlantısının kurulması

Problemlerin Çözümü İçin Yapılması Gerekenler:

- 1)Yukarıdaki 6. maddede gösterilen öğelerin önemini tespit etmek (hedefi yakalamak için)
- 2)Bu tespitlerin 0,0' dan 10,0'a kadar değerlendirilmesi
- 3)Değerlendirmeyi iki aşamaya bölmek gerekir: Birinci aşama kuruluş aşaması, ikinci aşama işleyiş aşaması (Kalaykov, 1992).

2.4.5.2. Spor Organizasyonlarının Yönetim Çalışma Teknolojisi

Dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Planlama
- Organizasyon
- Kontrol (Melnik, 1993)

Aşağıdaki **Şekil 18.** ve **19.** yönetici organizasyon çalışmasının değerlendirmesini göstermektedir. Hedef spor organizasyonudur. Her ikisi de uzman değerlendirmesidir ve ekspertiz sonucunda yapılmıştır.

Şekil 18. Spor organizasyonunda başarı parametrelerinin ölçütü 1

No	PARAMETRELER	Araştırma önce- si. (Hipotetik model)	Araştırma sonra- sı (Adsorbe modeli)		Düzeltilen (olabi- lir) model	Gereken Düzeltmeler (x) Gereken Denetim (+)
		x	x	s	x	
1	Gerçekleştirilen yönetim fonksiyon- Lar					
	a. Planlama	0,7	1,8	1,22	1,4	(+) x
	b. Bilgi alış veriş	2,8	3,5	0,65	3	(-)
	c. Kontrol	1,8	2	2,11	1,9	(+) x
	d. Koordinasyon	1,8	2	2,31	1,9	(+) x
	e. Çözüm	2	2	0,83	2	(-)
	f. Sonuç alma hazırlıkları	1	1	1,03	1	(-)
	g. Denetleme	1,8	2	(-)	1,9	x
2	Yeri	1,8	1,8	0,8	1,8	(-)
	a. Kulüpteki	1,1	2	1,9	1,5	(-)
	b. Yönetimde	5,11	4	0,85	5	(-)
	c. Dışarıda	2,1	3	3,56	2,5	(+)
3	Zaman	3 - 15 gün arası		1 - 15	2 - 15 arası	
4	Metodlar					
	a. Organizasyon	1,88	3	2	2,9	(+)
	b. Araştırma	1,44	2	1,07	1,7	x
	c. Karışık	1,22	1,5	0,73	1,3	(-)
5	Kulüpteki ilişkiler	3,22	3	1,81	3,1	x
6	Kulüp dışındaki ilişkiler	6,11	6	95	6,5	(-)

(Kalaykov, 1992)

Şekil 19. Spor organizasyonunda başarı parametrelerinin ölçütü 2

No	PARAMETRELER	Araştırma önce- si. (Hipotetik model)	Araştırma sonra- sı (Adsorbe modeli)		Düzeltilen (olabi- lir) model	Gereken Düzeltmeler (x) Gereken Denetim (+)
		x	x	s	x	
1	Gerçekleştirilen yönetim fonksiyon- Lar					
	a. Planlama	1,85	2	1,63	2	(-)
	b. Bilgi alış veriş	1,46	2	1,7	1,75	(-)
	c. Kontrol	0,3	0,5	1	0,4	(x)
	d. Organizasyon	1	1,5	1,52	1,2	(x)
	e. Koordinasyon	2,08	3	3,45	2,54	(+)
	f. Çözüm	2,08	3	1,5	2,54	(-)
	g. Sonuç alma hazırlıkları	0,23	1	1	1,3	(-)
	h. Denetleme	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
2	Yeri					
	a. Kulüpteki	0,54	3	0,5	2	(-)
	b. Yönetimde	0,46	5	1,41	3,2	(-)
	c. Dışarıda	0,23	0,5	0,707	5,3	(-)
3	Zaman	5 -30 arası / 1 - 30 arası / 3 - 30 arası				(+)
4	Kaynaklar	201 - 2000 / 150 - 1600 / 175 - 1800				(+)
5	Metodlar					
	a. Organizasyon	1,23	1,5	2,94	1,35	(+) x
	b. Araştırma	0,23	0,5	0,7	0,75	(x)
	c. Karışık	0,46	0,5	1,41	0,75	(x)
6	Kulüpteki ilişkiler	1,54	2	3,67	1,75	(+) x
7	Kulüp dışındaki ilişkiler	0,92	1	1,73	1	(+) x

(Kalaykov, 1992)

Sonuç :

- 1) Yapılan araştırmalar sonucunda % 90 beklenen durumdan sapmalar oluşmuştur.
- 2) Çalışma parametrelerinin tekrar gözden geçirilmesi gerekir.
- 3) Yapılan deneyler sonucunda düzeltmeler yapılır (Kalaykov, 1992).

Yapılan araştırmalar sonucunda;

Çalışma mekanizması idare hiyerarşisi –emir-yerine getirme zincirine bağlıdır.

Çalışanlar düşünce koalisyonu olarak değil de mekanik uzman topluluğuna dönüşmektedir. Temel sorunlar uzman yoluyla çözülür. Bu tip çalışmaların başarılı sonuç almaları zordur. Devamlılığı yoktur. Buna göre elde edilen sonuç – menajer yönetim sistemi olmayan kulüpler veya spor organizasyonlarının geleceği yoktur (Kalaykov, 1992).

Spor menajerlerinin mesleğine karşı gösterdikleri davranış hakkında araştırmalar:

Bu araştırma anket yolu ile spor ve turizm sektöründe çalışan kişiler ile yapılmıştır. 15 değişik müesseseden ve turizm organizasyonlarından toplam 45 kişiye anket yolu ile sorular sorulmuştur.

Sorulan sorular mesleğin karakteri, mesleği ilgilendiren faktörler, kvalifikasyon (tecrübe, uzmanlık, kademe) ile ilgilidir.

Büyük bir kısım (% 83.3, 37 kişi) mesleğin statüsü şirket tarafından verilen yetkilere bağlıdır. Hepsinin ortak düşüncesi mesleğin özünde ortaklarla, meslektaşlarla, müşterilerle ve partnerlerle olan ilişkileri ve bu ilişkilerden oluşan bilgilendirme vardır. Günlük çalışmanın özünde olayların çok çabuk değişkenliği ve farklılığından doğan çözümler üretmek yatar. (% 76, 34 kişi) Çoğuna göre alınan bilgiler “sıcaktır” yani kaynağından alınmış olup partnerlerle olan ilişkiler direkt olur. (% 88.5, 40 kişi) Çözülmesi gereken problemleri çoğu kez beklenmedik ve farklı oldukları için bir sisteme bağlı çalışma yoktur. (%72.9, 33 kişi) Bunun yanı sıra günlük çalışma tarzında çoğu kez risk alınmalıdır. Açılması gereken belirsiz olaylar için çözümler üretilmelidir. Çalışma temposu oldukça dinamiktir.

Spor menajerliğinde kariyer yapma klasik formunda yoktur. (%77, 35 kişi)

Meslekteki başarı tecrübeye, sorumluluk almaya, öncü olabilmeye bağlıdır. (%79.2, 36 kişi)

Sonuç Olarak:

- 1) Menajerlik mesleğinin genel yoldaşları risk ve sorumluluktur ve sistematik çalışmadan uzaktır.
- 2) Bilgi alış-verişler bazen dengesiz olduğu için meslekte esneklik oluşmaktadır.
- 3) En önemli unsurlar karşılıklı işbirliği ve değişik ortamlara ve olaylara uyum sağlayabilme başka bir deyimle yetenek ve kabiliyet işidir.

Günümüzde spor yarışmalarının bir ticari aktivite olduğu artık inkar edilemez. Özünde o spor ticaretinin bölünmez bir parçasıdır. Çok yönlülüğü seyirciye, reklama, televizyon haklarına şans oyunlarına ve klasik ticarete bağlıdır (Green, 1978).

Yaptığımız araştırmanın konusu müsabakaların seyirci tarafından gelinip gelinmediğine izlenip izlenmediğine bağlıdır. Burada konu seyirci hizmetleri-spor hizmetleridir. Nedeni ise seyirci hasılatları spor klüplerinin gelirlerinin en önemli kalemlerinden birisidir. Örneğin 1995-96 yılında 3 İtalyan futbol kulübü Napoli, İnter, Milan kendi sahasında oynadıkları 19 maçta seyirciden elde ettikleri gelir Napoli; 1176076 seyirciden 22000000 dolar. Fc Milan; 1099271 seyirciden 20000000 dolar. Fc İnter; 717182 seyirciden 12000000 dolar, gelir elde etmişlerdir. Bu "3" İtalyan kulübünün Avrupa kupalarındaki seyirci hasılatı bir maç için ortalama 6,5 milyon dolardır. Fc Milan takımının 3 Avrupa kupası maçı için 235743 seyirciden 7,5 milyon dolar elde etmiştir. Yan gelirler olarak Milan-Olimpik Marsilya maçının sadece kahve ve meşrubat satışından elde edilen gelir 200000 dolardır (Wilkinson, 1989).

Birçok spor kulübünün, oyuncuların transfer ve prim ücretleri seyirci hasılatına bağlıdır. Örneğin Bayern Münih takımında oynayan oyuncular 32000 seyircinin üstünde gelen seyircinin bilet ücretleri sayı kaç olursa olsun futbolculara prim olarak dağıtılır. Eintracht Frankfurt takımının maçına en az 20000 seyirci geldiyse sporcu başına 1500 mark ek prim verilir (Drees, 1990).

Eksper değerlendirme 7 faktöre bağlıdır. Yüzde (%) sistemine göre değerlendirmeye tabii tutulur. Bu faktörler;

- Müsabakayı şova çevirme
- Şans oyunları organize etme (piyango, toto-loto....)
- Medyada yer alan reklamlar ve medyadaki müsabakanın tanıtımı
- Bilet ücretleri

- Sponsor bulma
- Müsabaka alanlarına reklam alınması
- Yan gelirler (satılan yiyecek içecek gibi) (Kalaykov, 1992)

Örnek 1: Spor Organizasyonlarındaki Menajerliğin Önemi İle İlgili Örnek :

Turnuva Adı: Uluslararası Bayan Tenis Turnuvası – E.T.A (European Tennis Association) Tour – Toplam ödül 25 000 \$

Turnuva 1993 Yılında Bulgaristan'da yapılmıştır.

I. Organizasyon komitesinin oluşturulması

II. Ön hazırlıklar ve teklif değerlendirilmesi

1)Uluslararası müsabaka takvimine göre turnuva tarihlerinin belirlenmesi

2)Ön eleme ve ana turnuvayı birleştirme.

3)Müsabaka organizasyon şeklinin değerlendirilmesi ve E.T.A.'ya bildirilmesi

4)Sponsor bulma ve anlaşmalar sağlamak

5)Ana tablo ve ön elemeye katılacak sporcuların katılım ücretlerinin tespiti.

6)Ödül miktarlarının belirlenmesi ve alınan derecelere göre sporculara dağılımı.

7)Konaklama, beslenme, ulaşım giderlerinin tespiti ve yerlerin belirlenmesi

8)Diğer giderlerin tespiti

- E.T.A.'ya yatırılacak %6'lık pay
- Hakem ücretleri
- Bakım ve onarım işçilerinin ücretleri
- Reklam malzemeleri harcamaları

III. Tanıtım ve Reklam broşürlerinin projelendirilmesi ve basımı

İçeriği:

9)Turnuvanın yeri ve tarihi belirlenecek

10)Ödül miktarının belirlenmesi (turnuvanın kategorisi)

11)Konaklama ve beslenme yerlerinin belirlenmesi

12)En uygun hava ve demiryolu şirketlerinin tanıtımı.

13)Kort zemininin ve topların tanıtımı.

14)Turnuva direktörünün ismi, adresi ve telefonları

15)Baş hakemin ismi, adresi ve telefonları.

16)Avrupa tenis federasyonları tarafından onaylandıktan sonra E.T.A.'ya gönderilmesi.

IV. Turnuvanın promosyonu:

Basın toplantısının (preskonferans) organizasyonunu sağlamak, tarihlendirme yapılması – ödül, sporcu sayısı bildirilir. Yıldız tenisçiler ve sponsorlar tanıtılır.

17)Televizyon kuruluşlarıyla sözleşmeler imzalanması ve yayın şartlarının belirlenmesi.

18)Yazılı basınla turnuvanın tanıtım şartlarının belirlenmesi

19)Bilgi bültenlerinin dağıtılması

20)Reklam dizaynının projelendirilmesi ve gerçekleştirilmesi.

V. Turnuvanın gelenekleştirilmesi için yapılması gerekenler.

1)Organizasyon komitesinin angajimanlarının (görevlerinin) tespiti. Yapılacak kontrollerin belirlenmesi

2)Gereken ortam sağlanarak turnuva sonrası yorumları iyi değerlendirip olumlu yönde olmalarını sağlamak.

3)Sponsorların teşviki ve geleneksel sponsor olma tekliflerinin götürülmesi. Bunun sonucunda uzun vadeli teklifler götürülüp imzalama ortamını sağlamak.

Turnuvanın finansman bilançosu: **Şekil 20.**' de gösterilmiştir.

GELİR		GİDERLER	
„CAPRYCORNUS“ AŞ -----	6 000\$	DAĞITILAN ÖDÜL -----	25 000\$
BGA „BALKAN“-----	4 500\$	%6’LIK E.T.A. PAYI-----	1 500\$
“LUFTHANSA” -----	4 500\$	TENİS TOPLARI -----	500\$
“AGROBUSİNESS BANK”---	4 000\$	ORG.KOMİTENİN YOL ÜCRT. 2 500\$	
“SWISS AIR” -----	3 000\$	DİREKTÖR ÜCRETİ -----	125\$
“WILSON” -----	3 000\$	SEKRETER ÜCRT. -----	80\$
„COCA-COLA“ -----	2 500\$	BAŞ HAKEM ÜCRT. -----	100\$
„BADGET“ -----	2 500\$	16 KULE HAKEMİ ÜCRT.-----	665\$
“AUTO İMPEX” -----	2 000\$	32 ÇİZGİ HAKEMİ ÜCRT.-----	775\$
“RODOPİMPEX” -----	2 000\$	DOKTOR ÜCRETLERİ -----	80\$
“DUNLOP” -----	2 000\$	TERCUMAN ÜCRT.-----	80\$
AUSTRIAN AERLAYN -----	2 000\$	TESİS YÖNETİCİSİ -----	50\$
DİĞER -----	2 000\$	KASA SORUMLUSU -----	65\$
ANA TABLO KATILIM ÜCRT-	640\$	REKLAM MALZEMELERİ -----	965\$
ELEME KATILIM ÜCRET. ----	300\$	MİSAFİR KONAKLAMA -----	300\$
		YARDIMCI PERSONEL ÜCRT.---	90\$
		SU,ELEKTRİK ULAŞIM ÜCRT.-	830\$
		DİĞER HARCAMALAR-----	750\$
TOPLAM -----	40 940\$	TOPLAM -----	34 455\$

Şekil 20. Uluslararası bayan tenis turnuvası finansman bilançosu

Turnuvanın geliri 40 940 \$, gideri 34 455 \$’ dir. Elde edilen net kar 6 485\$ dengeli bir menajerlik örneği. Burada aranan kar değil. Yapılan turnuvanın prestiji ve gelenekselleşmesi her şeyden önce gelmektedir. Turnuvanın otoritesini kazandırmak ve aranan bir turnuva haline dönüştürmek menajerliğin esas başarısıdır (Kalaykov, 1994).

Örnek 2: Festival örneği (Hazırlayan; Şevket Salmankurt)

FESTİVALİN AMAÇLARI

- 1) İzmit'i ve Türkiye'yi tanıtmak.
- 2) Tüm vatandaşlara sporu tanıtmak, sevdirmek ve yaymak.
- 3) İzmit ve Türk halkını kaynaştırmak.
- 4) Sağlıklı bir toplum yetiştirilebilmesine katkıda bulunabilmek.
- 5) Bütün vatandaşlara fırsat eşitliği sağlamak.
- 6) Başarılı sporcu ve spor elemanları keşfetmek.
- 7) Festivali geleneksel hale getirmek.

Nikomedia'dan İzmit'e – İzmit'in tarihçesi İzmit'in Konumu ve Özellikleri

Kocaeli ilinin merkez ilçesi İzmit, büyük sanayi kuruluşlarının bulunduğu endüstri ve ticaret merkezi konumunda olan önemli bir sanayi kentidir. İzmit, Türkiye'nin kuzeybatısında ve İstanbul'a 90km uzaklıkta yer almaktadır. İzmit Körfezi'nin deniz ulaşımı açısından sağladığı olanaklar İzmit'in bir liman kentine dönüşmesini de sağlamıştır. Aynı zamanda Asya ve Avrupa ulaşım ağının üzerinde bulunmaktadır. Bu özelliği nedeniyle de her zaman bir cazibe merkezi olmuştur.

1955-1960'lardan sonra artan sanayileşme ile, hızlı nüfus artışına sahne olmuştur. Bunun sonucu olarak km²'ye 258 kişinin düşmesiyle nüfus yoğunluğu yüksek kentlerimizden biridir. Türkiye imalat sanayinin %13'ü, kimya sanayinin %33'ü, kağıt ve kağıt ürünleri sanayinin %24'ü ve ana taşıt sanayinin %6'sı ve metal sanayinin %5'i İzmit kentinin bağlı olduğu Kocaeli sınırları içerisinde bulunmaktadır.

Tarihçe :

M.Ö. 1200'lerden Bithinya'nın sınırlarının belirlenmeye başladığı dönemdir. Tarihsel başlangıcı paleolitik çağ kadar uzandığı tahmin edilmektedir. İlk köklü yerleşimler M.Ö.800'de, batıdan göç eden Megaralılar tarafından, bugün Başiskele dediğimiz mevkiide Astakos (İzmit) şehrini kurmalarıyla başlamıştır. Bazı antik kaynaklar ise Kalhedon halkının Astakos'u kurduğunu söyler.

M.Ö.262 yılı İzmit'in bugünkü yerinde kurulduğu yıldır. Bu şehre kurucu kral Nikomedes'in adı verilmiş ve Bithinya'nın merkezi Nikomedia olarak tarihteki yerini almıştır. M.S,300'de Roma İmparatorluğu'nun ikiye ayrılmasıyla kent Bizans İmparatorluğu'nun egemenliğine girmiştir. M.S.358 ve 362 yıllarındaki depremlerde büyük zarar gören şehir, yarım asır boyunca harap bir durumda kalmıştır.

1078 yılında Anadolu Selçukluları tarafından alınan şehir 1337 yılında da Osmanlı Devletine katılmıştır. İzmit, Osmanlı İmparatorluğu döneminde "İzmit Müstakil Mutasarrıflığı" adı altında bağımsız bir sancak olmuştur. 1.Dünya savaşı sonrası 1920'de önce İngilizler tarafından işgal edilen kent, sonra Yunan işgaline de uğramıştır. 11 ay süren işgal Kurtuluş Savaşı ile 28 Haziran 1921'de bitirilmiştir. 16 Ocak 1923'de Mustafa Kemal Atatürk"İlk basın toplantısını" İzmit'te yapmıştır. 29 Ekim 1923 tarihinde Cumhuriyet ilan edilmiş ve 20 Nisan 1924'te Kocaeli il olmuştur (Avrupa Kenti İzmit Tanıtım Kitapçığı, 2002).

Yazışmalar:

T.C.
KOCAELİ İLİ
İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
BAŞKANLIĞI

BAŞKANLIK MAKAMINA

Etkinlikler kapsamında 22-28 Haziran tarihinde organize edilmesi, turnuva danışma kurulu ve tertip komitesinin belirlenmesi ve giderlerinin 4734 sayılı Kamu ihale kanununun 22/D ve 22/A maddelerine göre yapılabilmesi hususunda karar alınmasını arz ederim.

ENCÜMEN'E
MÜDÜRÜ

YAZI İŞLERİ

BELEDİYE BAŞKANI

T.C.
KOCAELİ İLİ
İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

ENCÜMEN KARARI

Karar No : 04/

İlgili Müdürlük : Yazı

İşleri

Karar Tarihi :

İlgili Şeflik :

Karar Konusu : 5

KARAR

Yazı İşleri Müdürü’in başkanlıktan havaleli raporundan, 2004 tarihlerinde 08.00 – 24.00 saatleri arasında İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor ‘Plaj Voleybolu, Nike Futbol, Street Ball, Yüzme, Yelken, Atletizm, Bisiklet ve Halk koşularının’ düzenlenmesi ve gerekli harcamaların yapılması hususunda karar alınmasını istediği görüldü.

Encümençe görüşülmesinde, 23-28 Haziran 2004 tarihlerinde 08:00-24:00 saatleri arasında İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor birlikteliğiyle ‘Plaj Voleybolu, Kafes Futbol, Street Ball, Yüzme, Yelken, Atletizm, Bisiklet ve Halk koşularının’ düzenlenmesine ve gerekli harcamaların yapılmasına karar verildi.

ENCÜMEN BAŞKANI

ÜYE

ÜYE

YAZI İŞLERİ MÜD.

HSB. İŞL. MÜD.

FEN İŞLERİ MÜD.

AÇILIŞ TÖRENİ

Açılış töreni İzmit İsmetpaşa Stadi'nda saat 19.00'da başlayacaktır. Açılış konuşması Başbakan tarafından yapılır. Ardından Kocaeli Valisi, Kolordu Komutanı, İzmit Büyükşehir Belediye Başkanı, Kocaelispor Kulüp başkanı konuşmasını yapar. Protokol konuşması bittikten sonra, Festivale katılan tüm sporcular resmi geçiş yaparlar, protokolu selamlar ve tribündeki ayrılmış yerlerine geçerler. Hazırlanmış olan düzenek ateşle yakılır. Düzenekte 1.Geleneksel Pışmaniye Festivali yazısı yazılıdır.

Halk Eğitim Müdürlüğü Folklor Gurubu, Kocaeli Üniversitesi Step Gurubu, Kocaeli Üniversitesi Dans Gurubu, Dance Of Karedeniz Gurubu gösterilerini yaparlar. Sanatçılarımızdan Zeynep, Yalın, Kıraç, Gülben Ergen konser verirler. Lazer ve havai fişek gösterileri, gösteri boyunca aralıklarla devam eder. Tören saat 24.00'da sona erecektir.

TANITIM:

A) Tanıtımın kime yapılacağını belirlenmesi

- Potansiyel katılımcılara
- Antrenör
- Resmi görevliler
- Gönüllüler
- Organizasyona yardımcı olabilecek diğer kişi ve kuruluşlara
- Potansiyel seyircilere
- Kamuoyuna

B) Tanıtım materyalinin hazırlanması ve dağıtılması: Bütçe olanaklarına göre tasarlanması, dağıtımını hangi kanallardan olacağını belirlenmesi

C) Organizasyonun katılımcılara nasıl duyurulacağını belirlenmesi: yöntem olarak şunlardan bazıları temel olarak kullanılabilir;

- Reklam (Mesajın iletilmesi için ödemede bulunulan tanıtımlar)
- Gazeteler

- Radyo ve televizyon
- Dergi
- Broşür, bildiri
- Davetiyeler
- Reklam panoları
- Kamuoyu duyuruları
- Anonslar
- Gazete, radyo, televizyon ve haber ajanslarına verilecek duyurular
- Radyo ve televizyonda röportajlar
- Organizasyon öncesi basın toplantıları
- Posterler, afişler
- Kişisel bağlantılar
- Seyircilerin toplandığı yerlerde anonslar
- Telefon bağlantıları
- İnternet duyuruları
- Elektronik posta
- Benzer organizasyon sırasında yapılan duyurular

FESTİVAL PLANLAMASI

- * Amaçların Planlaması
- * Mali Planlama
- * Kurallar Ve Resmi Görevlilerin Planlaması
- * Risk Ve Acil Durum Planlaması
- * Kayıt Planlaması
- * Zamanlama Planlaması
- * Tesis Planlaması
- * Ekipman, Üniforma Ve Malzeme Planlaması
- * Ödül Ve Takdir Planlaması
- * Beslenme Planlaması
- * Ulaşım Planlaması
- * Konaklama Planlaması

- * Tanıtım Planlaması
- * Halkla İlişkiler Planlaması
- * İletişim Planlaması
- * Organizasyon Değerlendirme Planlaması
- * Personel Planlaması

1.GELENEKSEL PİŞMANIYE FESTİVALİ

Festival Spor Branşları Programı

Futbol Turnuvası: Turnuva 23 Haziranda başlar. 23-24-25 Haziran'da grup maçları oynanır. 26 Haziranda Çeyrek Final maçları oynanır. 27 Haziranda yarı final maçları oynanır. 28 Haziranda final ve 3.'lük maçı oynanır.

Basketbol Turnuvası: Turnuva 23 Haziranda başlar. 23,24,25 Haziranda gurup maçları oynanır. 26 Haziranda Çeyrek Final maçları oynanır. 27 Haziranda yarı final maçları oynanır. 28 Haziranda final ve 3.'lük maçı oynanır.

Voleybol Turnuvası: Turnuva 23 Haziranda başlar. 23,24,25 Haziranda gurup maçları oynanır. 26 Haziranda Çeyrek Final maçları oynanır. 27 Haziranda yarı final maçları oynanır. 28 Haziranda final ve 3.'lük maçı oynanır.

Yüzme Yarışması: Turnuva 24 Haziranda başlar. İlk gün yani 24 Haziranda sabah seansında Kelebek Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Öğleden sonra seansında Kelebek Stilinde erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür.

2.gün yani 25 Haziranda sabah seansında Kurbağa Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Öğleden sonra seansında Kurbağa Stilinde erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür.

3.gün yani 26 Haziranda sabah seansında Sırt Üstü Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Öğleden sonra seansında Sırt Stil erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür.

4.gün yani 27 Haziranda sabah seansında Serbest Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Öğleden sonra seansında Serbest Stil erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür

Atletizm Yarışması: Yarışma 25 Haziranda başlar. 25 Haziranda 100m, 200m, 400m, 800m eleme serileri koşulur. 26 Haziranda 100m, 200m, 400m, 800m finalleri koşulur. 26 Haziranda 1500m, 3000m, 5000m, 10000m eleme serileri koşulur. 27 Haziranda 1500m, 3000m, 5000m, 10000m finalleri koşulur.

Yelken Yarışması: 27 Haziranda yapılır.

Halk Koşusu: 27 Haziranda koşulur.

Bisiklet Yarışması: 27 Haziranda yapılır.

Temel Unsurlar:

- * Spor tesislerinin mevcut durumu
- * Basın yayın ve haberleşme hizmetleri
- * Ulaştırma hizmetleri
- * Güvenlik hizmetleri
- * Beslenme hizmetleri
- * Sağlık hizmetleri
- * Konaklama hizmetleri
- * Sosyal ve kültürel hizmetler
- * Mali kaynaklar
- * Araç gereç ve malzeme durumu
- * Yetişmiş insan unsuru

Organizasyon İletişim Listesinde Bulunması Gereken Kişiler:

- * Antrenörler
- * Tesis sorumluları
- * Beslenme Hizmetleri sorumlusu

- * İlgili bürokratlar
- * Basın sorumlusu
- * Sağlık sorumlusu
- * İtfaiye sorumlusu
- * Konaklama sorumlusu
- * Güvenlik sorumlusu
- * Protokol sorumlusu
- * Halkla ilişkiler sorumlusu
- * Temizlik sorumlusu
- * Ulaşım sorumlusu

Yazışmalar:

T.C
KOCAELİ VALİLİĞİ'NE

KOCAELİ

İlimizde yapılacak olan 1.Geleneksel Pişmaniye Festivali süresince (22 – 28 Haziran) 08.00-24.00 saatleri arasında şehir merkezinde ve çeşitli bölgelerde yapılacak olan etkinliklerin uygulanabilmesi için gerekli izinin tarafınızdan verilmesini arz ederiz.

İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

T.C
KOCAELİ EMNİYET MÜDÜRLÜĞÜ'NE

KOCAELİ

İlimizde yapılacak olan 1.Geleneksel Pişmaniye Festivali süresince (22-28 Haziran) 08.00-24.00 saatleri arasında şehir merkezinde ve çeşitli bölgelerde yapılacak olan etkinliklerin uygulanabilmesi için emniyet ve güvenliğin tarafınızca yerine getirilmesini arz ederiz.

İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

T.C.
KOCAELİ İLİ
İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

Servis : Yazı İşleri Müdürlüğü

Sayı :

Konu : Sağlık Ekibi ve Ambulans Talebi

İL SAĞLIK MÜDÜRLÜĞÜ'NE

KOCAELİ

Belediyemizce 22-28 Haziran 2004 tarihlerinde İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor birlikteliği ile düzenlenecek olan “Kafes Futbolu, Plaj Voleybolu, Sokak Basketbolu, Yelken, Yüzme, Atletizm, Bisiklet ve Halk Koşusu” etkinliklerine, 08:00-24:00 saatleri arasında, zorunlu gereksinimleri Belediyemizce karşılanmak üzere, sağlık ekibi ve ambulans görevlendirilmesi hususunu tensip ve onayınıza arz ederim.

İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

KATILIM DAVETİYESİ ÖRNEĞİ

İlimizde yapılacak olan Büyükşehir Belediyemizin Kocaelispor Kulübümüz ile birlikte düzenlediği 1. Geleneksel Pişmaniye Festivaline katılımınızla bizleri onurlandırmanızı arz ederiz.

İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

Davetiyelerin Gönderileceği Makamlar

Cumhurbaşkanlığı

Başbakanlık

Bakanlıklar

Olimpiyat Komitesi

Kocaeli Valiliği
Gençlik Ve Spor Genel Müdürlüğü
İl Gençlik Ve Spor Müdürlüğü
İl Milli Eğitim Müdürlüğü
İl Emniyet Müdürlüğü
İl Sağlık Müdürlüğü
Kocaeli Üniversitesi Rektörlüğü

VERİLECEK ÖDÜLLER

Basketbol, Futbol, Voleybol Turnuvalarında 1., 2., 3.' lük kazanan takımlara 1'er kupa, takım oyuncularının her birine madalya ödül olarak takdim edilir.

Atletizm, Halk Koşusu, Yelken, Yüzme ve Bisiklet Yarışmaları 1., 2., 3.' lerine madalya ödül olarak takdim edilir.

Atletizm, Basketbol, Futbol, Voleybol, Halk Koşusu, Yelken, Yüzme ve Bisiklet branşlarına katılan tüm sporculara Festival Tişörtü, katılım ve teşekkür belgesi takdim edilir.

KATILIM FORMU

AD :

SOYAD :

ADRES :

TELEFON :

BAŞVURDUĞUNUZ BRANŞ VEYA BRANŞLAR :

CİNSİYET :

DOĞUM TARİHİ / YAŞ :

BOY :

KİLO :

KATILIM ÜCRETİ :

STREETBALL TURNUVASI TAKIM ÜCRETİ – 20.000.000 TL

BEACHVOLLEY TURNUVASI TAKIM ÜCRETİ – 20.000.000 TL

NIKE FUTBOL TURNUVASI TAKIM ÜCRETİ – 20.000.000 TL

Yazışmalar:

İl Gençlik ve Spor Müdürlüğü'ne gönderilecek olan danışma kurulu ve tertip komitesi üyelerinin, isimlerinin ve ünvanlarının yer aldığı örnek. Bu örnek tüm branşlar için aynı şekilde hazırlanıp Gençlik ve Spor İl Müdürlüğü'ne gönderilecektir.

T.C.

KOCAELİ İLİ

İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

Servis : Yazı İşleri Müd.

Sayı :

Konu : Plaj Voleybolu Hk.

..... 2004

GENÇLİK VE SPOR İL MÜDÜRLÜĞÜ

KOCAELİ

Belediyemiz tarafından 23-28 Haziran 2004 tarihlerinde düzenlenecek olan 1.Plaj Voleybol Turnuvasına seçilen Danışma Kurulu ve Tertip Komitesi üyeleri aşağıda belirtilmiştir.

Gereğini bilgilerinize rica ederim.

Saygılarımla

İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

DANIŞMA KURULU

Şube Müdürü

Voleybol İl Temsilcisi

Meteoroloji Müdürü (Milli Voleybol Hakemi)

TERTİP KOMİTESİ

İzmit Büyükşehir Belediye Başkanı

Kocaelispor Kulübü Başkanı

ARÇELİK Genel Müdürü

İlgili branş federasyonlarına gönderilecek olan federasyon hakemlerinin maçları yönetmesini talep etmek için istenen izin yazısı tüm branşlar için aynı şekilde hazırlanıp ilgili federasyonlara gönderilecektir.

T.C.
KOCAELİ İLİ
İZMİT BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

Servis : Yazı İşleri Müd.

Sayı :

Konu : İzin Hk.

VOLEYBOL FEDERASYONU BAŞKANLIĞI'NA
ANKARA

23-24-25-26-27-28 Haziran 2004 Tarihlerinde İzmit'te, İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor birlikteliğiyle 1.Plaj Voleybol Turnuvası düzenlemek ve maçların Federasyon Hakemlerimiz tarafından yönetilmesini istiyoruz.

Bilgilerinize sunar, izninizi arz ederiz.

Saygılarımızla.

Kocaelispor ve Düzenleme
Komitesi Başkanı

Plaj Voleybolu Sponsorluk Sözleşmesi

İzmit Büyükşehir Belediyesi, Kocaelispor işbirliğiyle 22-28 Haziran 2004 tarihinde Plaj Voleybolu Turnuvası düzenlenecektir. Bu turnuvanın sponsoru ARÇELİK 'tir. ARÇELİK Firması'nın yerine getireceği yükümlülükler aşağıdadır :

1-Plaj voleybolu turnuvasında ses düzenini tedarik etmek, müzik yayını yapmak.

2- Turnuva süresince uygun görülen zamanlarda sanatçılara konser verdirmek ve havai fişek gösterisi yapmak.

3-İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor'un onayını aldıktan sonra turnuvaların reklamını yapmak.

4-Tanıtım bandında öncelikle İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor adını kullanarak bundan sonra kendi ismini kullanmak.

5-Ödül törenlerinde ödül vermek üzere sırasıyla

a)En büyük mülki amir

b)İzmit Büyükşehir Belediye Başkanı

c)Kocaelispor Kulüp Başkanı

d) Gençlik İl Spor Müdürlüğü temsilcisi

Bundan sonra Arçelik'in uygun göreceği kişiler tarafından ödülleri verilecektir.

6-Plaj Voleybolu turnuvasında 64 takım forma (bir takım iki formadır) toplam 128 adet forma yaptırmak.

7- Turnuvada hakemlere ve görevlilere belirlenen sayıda tshirt yaptırmak.

8-Her turnuva boyunca hakem heyeti, saha içi görevlilerinin günlük üç öğün yemeğini karşılamak.

9-Belirlenen sponsorluk ücretini - 20.000.000.000 (Yirmi Milyar) TL. olarak İzmit Büyükşehir Belediyesine nakit olarak ödeyecektir.

İzmit Büyükşehir Belediyesi Ve Kocaelispor'un Plaj Voleybolu Turnuvasında yerine getireceği yükümlülükler:

1-Büyükşehir Belediyesinin belirlediği yerlerde Turnuva süresince Arçelik Firmasının afiş ve reklam panolarını sergilemekle yükümlüdür.

2-Turnuva için sahanın oyun standartlarına uygun hale getirmek ve oyun toplarını temin etmek.

3-Hakem Heyetini tedarik etmek.

4-Katılımcı sayısını belirlemek ve kura çekimini yapmak.

5-İlgili Mercilerden gerekli izinleri almak.

6-Saha içi güvenliği sağlamak.

7-Ambulans ve Sağlık Ekibini temin etmek.

8-Turnuvada dereceye giren sporcuların madalyalarını temin etmek.

Arçelik

Kocaelispor

İzmit Büyükşehir Belediyesi

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ

BEACH VOLLEY TURNUVASI

Turnuvaya 64 takım katılıyor. 4'er takımdan 16 grup oluşturuluyor, her gruptan en yüksek puanı alan takım ilk 16 takım arasına kalıyor. Her grupta 6 maç yapılıyor. 16 takım kura ile eleme usulü tek maç sistemiyle maçını oynar. Maçlarını kazananlar çeyrek finale yükselir. Çeyrek finaldeki 8 takım kura ile eleme usulü tek maç sistemiyle maçını oynar. Maçı kazananlar yarı finale çıkar. Yarı final maçını kazananlar final maçını, kaybedenler 3.lük maçını oynarlar.

Maçlar 1 adet kum sahada oynanır. Maçlar 6 günde tamamlanır.

- 1.GÜN (23 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır. Toplam 16 maç.
- 2.GÜN (24 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır. Toplam 16 maç.
- 3.GÜN (25 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır. Toplam 16 maç.
- 4.GÜN (26 Haziran): Çeyrek final maçları oynanır. Toplam 4 maç.
- 5.GÜN (27 Haziran): Yarı final maçları oynanır. Toplam 2 maç.
- 6.GÜN (28 Haziran): Final ve 3.lük maçı oynanır.

Turnuva Kuralları:

Takımlar zamanında sahadaki yerini almak zorundadır. Maça 5 dakikadan fazla geç kalan takım elenir.

Takımdaki 2 oyuncuda aynı formayı giymek zorundadır. Formalar sponsorun yaptırdığı forma olmak zorundadır.

Hakem kurallarına uymak zorunludur.

Maçlar T.V.F Hakemleri tarafından yönetilecektir.

Her hata karşı tarafa sayı ve servis kazandırır.

Üç setlik maç (kazanılmış iki set): Maç iki set alan takım tarafından kazanılır. Setlerde 1-1 lik eşitlik olması halinde eşitliği bozmak için top kazanana sayı (Tie-Break) sistemi ile bir netice seti (üçüncü set) oynanır.

Rally point sistemi ile oynanan set, en az iki sayı farkla ilk önce 21 sayı alan takım tarafından kazanılır. Sayılarda 20-20 eşitlik olması halinde iki sayı farka erişilinceye kadar oyun devam eder (20-22,21-23).

Üçüncü sette topu kazanan takım aşağıdaki şekilde sayı kazanır. Servis atan takım bir sayı kazanır ve servis atmaya devam eder. Servis karşılayan takım servis atma hakkını kazanır ve birde sayı alır. Set en az iki sayı farkla ilk önce 15 sayı alan takım tarafından kazanılır. Sayılarda 14-14 eşitlik olması halinde oyun iki sayı farka ulaşıncaya kadar devam eder. 3.ncü sette sayı limiti yoktur.

Her takım her sette en çok 2 mola hakkı vardır.

İlk iki sette her 10 sayıdan sonra üçüncü sette ise her 5 sayıdan sonra takımlar oyun alanlarını değiştirirler.

Kafes Futbolu Sponsorluk Sözleşmesi

İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor işbirliğiyle 22-28 Haziran 2004 tarihinde Kafes Futbol Turnuvası düzenlenecektir. Bu turnuvanın sponsoru NIKE'dir.

NIKE'in Yerine Getireceği Yükümlülükler

1-Kafes Futbol turnuvasında ses düzenini tedarik etmek, müzik yayını yapmak.

2- Turnuva süresince uygun görülen zamanlarda sanatçılara konser verdirmek ve havai fişek gösterisi yapmak.

3-İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor'un onayını aldıktan sonra turnuvaların reklamını yapmak.

4-Tanıtım bandında öncelikle İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor adını kullanarak bundan sonra kendi ismini kullanmak.

5-Ödül törenlerinde ödül vermek üzere sırasıyla

a)En büyük mülki amir

b)İzmit Büyükşehir Belediye Başkanı

c)Kocaelispor Kulüp Başkanı

d) Gençlik İl Spor Müdürlüğü temsilcisi

Bundan sonra NIKE' in uygun göreceği kişiler tarafından ödülleri verilecektir.

6-Futbol turnuvasında 64 takım forma (bir takım iki formadır), toplam 128 adet forma yaptırmak.

7- Turnuvada hakemlere ve görevlilere belirlenen sayıda tshirt yaptırmak.

8-Her iki turnuva boyunca hakem heyeti, saha içi görevlilerinin günlük üç öğün yemeğini karşılamak.

9-Belirlenen sponsorluk ücretini - 20.000.000.000 (Yirmi Milyar) TL. olarak İzmit Büyükşehir Belediyesine nakit olarak ödeyecektir.

İzmit Büyükşehir Belediyesi Ve Kocaelispor'un Kafes Futbolu Turnuvasında yerine getireceği yükümlülükler:

1-Büyükşehir Belediyesinin belirlediği yerlerde Turnuva süresince NIKE Firmasının afiş ve reklam panolarını sergilemekle yükümlüdür.

2-Turnuva için sahanın oyun standartlarına uygun hale getirmek ve oyun toplarını temin etmek.

3-Hakem Heyetini tedarik etmek.

4-Katılımcı sayısını belirlemek ve kura çekimini yapmak.

5-İlgili Mercilerden gerekli izinleri almak.

6-Saha içi güvenliği sağlamak.

7-Ambulans ve Sağlık Ekibini temin etmek.

8-Turnuvada dereceye giren sporcuların madalyalarını temin etmek.

NIKE

Kocaelispor

İzmit Büyükşehir Belediyesi

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ

NIKE KAFES FUTBOL TURNUVASI

Turnuvaya 64 takım katılıyor. 4'er takımdan 16 grup oluşturuluyor,her gruptan en yüksek puanı alan takım ilk 16 takım arasına kalıyor. Her grupta 6 maç yapılıyor. 16 takım kura ile eleme usulü tek maç sistemiyle maçını oynar. Maçlarını kazananlar çeyrek finale yükselir. Çeyrek finaldeki 8 takım kura ile eleme usulü tek maç sistemiyle maçını oynar. Maçı kazananlar yarı finale çıkar. Yarı final maçını kazananlar final maçını, kaybedenler 3.lük maçını oynarlar.

Maçlar 2 adet kafes sahada oynanır. Maçlar 6 günde tamamlanır.

- 1.GÜN (23 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır, toplam 32 maç.
- 2.GÜN (24 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır, toplam 32 maç.
- 3.GÜN (25 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır, toplam 32 maç.
- 4.GÜN (26 Haziran): Çeyrek final maçları oynanır, toplam 4 maç.
- 5.GÜN (27 Haziran): Yarı final maçları oynanır, toplam 2 maç.
- 6.GÜN (28 Haziran): Final ve 3.lük maçı oynanır.

Turnuva Kuralları:

Takımlar zamanında sahadaki yerini almak zorundadır. Maça 5 dakikadan fazla geç kalan takım elenir.

Takımdaki 2 oyuncuda aynı formayı giymek zorundadır. Formalar sponsorun yaptırdığı forma olmak zorundadır.

Maçlar T.F.F Hakemleri tarafından yönetilecektir.

Hakem kurallarına uymak zorunludur.

Maçlar 10'ar dakikalık iki yarıdan oluşur.

Çeyrek finalden itibaren maç sonunda beraberlik olursa maç 5 dakika uzar.

Uzatmada altın gol uygulaması vardır, golü atan maçı kazanır.

Yine gol olmazsa penaltı atışları yapılır. 5'er atış, yine eşitlik bozulmazsa teker atış yapılır ve galip gelen belirlenir.

Kısaca futbol oyun kuralları aynen geçerlidir.

Sokak Basketbolu Sponsorluk Sözleşmesi

İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor işbirliğiyle 22-28 Haziran 2004 tarihinde Street Ball Turnuvası düzenlenecektir. Bu turnuvanın sponsoru ADİDAS'tır.

ADİDAS'ın Yerine Getireceği Yükümlülükler

- 1-StrretBall turnuvasında ses düzenini tedarik etmek, müzik yayını yapmak.
- 2- Turnuva süresince uygun görülen zamanlarda sanatçılara konser verdirmek ve havai fişek gösterisi yapmak.
- 3-İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor'un onayını aldıktan sonra turnuvaların reklamını yapmak.

4-Tanıtım bandında öncelikle İzmit Büyükşehir Belediyesi ve Kocaelispor adını kullanarak bundan sonra kendi ismini kullanmak.

5-Ödül törenlerinde ödül vermek üzere sırasıyla

a)En büyük mülki amir

b)İzmit Büyükşehir Belediye Başkanı

c)Kocaelispor Kulüp Başkanı

d) Gençlik İl Spor Müdürlüğü temsilcisi

Bundan sonra Adidas'ın uygun göreceği kişiler tarafından ödülleri verilecektir.

6-Sokak Basketbolu turnuvasında 64 takım forma (bir takım 3 formadır) toplam 192 adet forma yaptırmak.

7- Turnuvada hakemlere ve görevlilere belirlenen sayıda tshirt yaptırmak.

8-Her iki turnuva boyunca hakem heyeti, saha içi görevlilerinin günlük üç öğün yemeğini karşılamak.

9-Belirlenen sponsorluk ücretini - 20.000.000.000 (Yirmi Milyar) TL. olarak İzmit Büyükşehir Belediyesine nakit olarak ödeyecektir.

İzmit Büyükşehir Belediyesi Ve Kocaelispor'un Sokak Basketbolu Turnuvasında yerine getireceği yükümlülükler:

1-Büyükşehir Belediyesinin belirlediği yerlerde Turnuva süresince Adidas Firmasının afiş ve reklam panolarını sergilemekle yükümlüdür.

2-Turnuva için sahanın oyun standartlarına uygun hale getirmek ve oyun toplarını temin etmek.

3-Hakem Heyetini tedarik etmek.

4-Katılımcı sayısını belirlemek ve kura çekimini yapmak.

5-İlgili Mercilerden gerekli izinleri almak.

6-Saha içi güvenliği sağlamak.

7-Ambulans ve Sağlık Ekibini temin etmek.

8-Turnuvada dereceye giren sporcuların madalyalarını temin etmek.

Adidas

Kocaelispor

İzmit Büyükşehir Belediyesi

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ

BASKETBOL TURNUVASI

Turnuvaya 32 takım katılıyor. 4'er takımdan 8 grup oluşturuluyor, her grupta 6 maç yapılıyor. Her gruptan en yüksek puanı alan takım ilk 8 takım arasına kalıyor yani çeyrek finale çıkıyor. 8 takım kura ile eleme usulü tek maç sistemiyle maçını oynar. Maçlarını kazananlar yarı finale yükselir. Yarı finaldeki 4 takım kura ile eleme usulü tek maç sistemiyle maçını oynar. Maçı kazananlar final maçını, kaybedenler 3.' lük maçını oynarlar.

Maçlar 1 adet açık basketbol sahasında oynanır. Maçlar 6 günde tamamlanır.

- 1.GÜN (23 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır, toplam 16 maç.
- 2.GÜN (24 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır, toplam 16 maç.
- 3.GÜN (25 Haziran): Her grupta 2'şer maç oynanır, toplam 16 maç.
- 4.GÜN (26 Haziran): Çeyrek final maçları oynanır, toplam 4 maç.
- 5.GÜN (27 Haziran): Yarı final maçları oynanır, toplam 2 maç.
- 6.GÜN (28 Haziran): Final ve 3.lük maçı oynanır.

Turnuva Kuralları :

Her basket bir sayıdır.

Takımdaki 3 oyuncuda aynı formayı giymek zorundadır. Formalar sponsorun yaptırdığı forma olmak zorundadır.

Maçlar T.B.F Hakemleri tarafından yönetilecektir.

Hakem kurallarına uymak zorunludur.

Üç sayı çizgisi dışından atılan basketler iki sayıdır.

Atış halinde faul olduğunda tek atış yapılır ve karşılığı bir sayıdır.

Bir takımın toplam faul sayısı 4'ü geçerse her faul atış olarak cezalandırılır ve karşılığı bir sayıdır.

Centilmenlik dışı ya da teknik faulde tek atış yapılır ve top hücum takımına verilir.

Basket faul durumunda top hücum takımında kalır.

Turnuva boyunca tüm streetball katılımcıları resimli Nüfus kağıtlarını yanlarında bulundurmaları zorundadır.

Takımlar maçtan beş dakika önce ısınma hakkına sahiptir.

Streetball, para atışı “yazı-tura” ile başlar.

Takımlar streetball turnuvası boyunca en az 3 maç yapar.

Maçlar 20 dakika ile sınırlandırılmıştır. Hedef sayıya varılmışsa süre sonunda (maç bitiminde) önde olan takım maçı kazanır.

Turnuvada 16 sayı atan takım maçı kazanır.

Sayı yiyen takım oyuna iki sayı çizgisi dışından başlar.

Hücum takımı sayı yapmadan önce mutlaka bir pas yapmak zorundadır. İlk pas serbesttir.

Takımlar topu 24 saniye içinde kullanmalıdır. Eğer topu ellerinde fazla tutarlarsa top karşı takıma geçer.

İki sayılık atışa teşebbüs eden oyuncuya yapılan faulde 2 atış kullanma hakkı verilir. Centilmenlik dışı faullerde ceza kuralı ile takım 2 kişi kalır. Ceza alan oyuncunun ceza süresi iki takımın toplam atılan sayısı dört olana kadardır.

Hava atışı durumunda top, pozisyon sırası olan takıma verilir.

Oyuncu değişikliği sayıdan sonra ya da oyun durduğunda yapılabilir. Cezalı oyuncu yerine oyuncu giremez. Takımların limitsiz oyuncu değiştirme hakkı vardır.

Takımların her maç için bir mola hakkı vardır, molalarda süre durmaz. Molayı yalnız takım kaptanları alabilir.

Oyundan atılmaları halinde takımlar oyunu iki oyuncu ile bitirebilir. Tek oyuncu kalınca maç karşı tarafın lehine bitirilir.

İki teknik ve/veya centilmenlik dışı faul alan oyuncu oyundan ihraç edilir.

Sakatlık anında oyun durdurulur. Takdir hakkı başhakeme aittir. Kanamalı sakatlıklarda sakatlanan oyuncunun kanaması devam ederse oyundan çıkması mecburidir. Oyuncu kanaması durmadan oyuna giremez.

Berabere biten maçlarda 3'er faul atışı yapılır. Fazla faul atan galip gelir. 3 atış sonunda beraberlik bozulmazsa 4. Oyuncular atış yapar. Onlar da eşitliği bozamazsa atışlara baştan başlanır. Grup maçları sonunda puan eşitliği halinde, takımların aralarındaki maçta aldıkları sonuçlar esas kabul edilir.

Final maçında süre yoktur, 16 sayı yapan takım maçı kazanır.

Streetball üçer kişilik takımlarla tek potada oynanır.

Her takım üç asıl bir yedek oyuncudan oluşur.

Takımlar ikinci anonstan sonra potaya gelmemişse hükmen yenik ilan edilirler.

Üç oyuncu ile maça başlamayan takım hükmen yenik sayılır.

Maç sonunda takım kaptanları maç kağıdını imzalamalıdır.

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ YÜZME YARIŞMASI

Turnuvaya kelebek, kurbağa, sırt üstü, serbest stillerine 32'şer sporcu katılıyor. Her branşta 1 seride 8 sporcu yarışıyor, 4'er seri yapılıyor, bu serilerin sonunda 8 sporcu final yüzüyor.

Yarışlar İzmit Kapalı Yüzme havuzunda yapılır. Yarışlar 4 günde tamamlanır.

1.GÜN (24 Haziran):

Sabah Seansında: Kelebek Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Toplam 16 seri yüzülür.

Öğleden Sonra Seansında: Kelebek Stil erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür. Toplam 4 seri yani 4 final yüzülür.

2.GÜN (25 Haziran):

Sabah Seansında: Kurbağa Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Toplam 16 seri yüzülür.

Öğleden Sonra Seansında: Kurbağa Stil erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür. Toplam 4 seri yani 4 final yüzülür.

3.GÜN (26 Haziran):

Sabah Seansında: Sırt Üstü Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Toplam 16 seri yüzülür.

Öğleden Sonra Seansında: Sırt Üstü Stil erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür. Toplam 4 seri yani 4 final yüzülür.

4.GÜN (27 Haziran):

Sabah Seansında: Serbest Stilinde 18 yaş altı ve üstü erkek ve bayan elemeleri yapılır. Toplam 16 seri yüzülür.

Öğleden Sonra Seansında: Serbest Stil erkek, bayan 18 yaş üstü ve altı finalleri yüzülür. Toplam 4 seri yani 4 final yüzülür.

Katılım Kuralları:

Herkes kendi yaş grubunda yarışmak zorundadır.

Yarışa geç kalanlar otomatik olarak elenir, bu kişilere tekrar bir şans daha verilmez.

Tüm yarışmacılar yarışmaya bone ve mayo giyerek katılmalıdır.

Yarışmalar T.Y.F Hakemleri tarafından yönetilecektir.

Hakem kurallarına uymak zorunludur.

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ ATLETİZM YARIŞMASI

Yarışmaya 100m, 200m, 400m, 800m, 1500m, 3000m, 5000m, 10000m branşlarına 32'şer sporcu katılıyor. Yarışma İzmit İsmetpaşa Stadı'nda yapılır. Yarışma 3 günde tamamlanır.

100 m : 8'er sporcudan oluşan 4 seri koşulur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İlk gün yani 25 Haziranda seriler koşulur, 26 Haziranda 100 m final koşusu yapılır.

200 m : 8'er sporcudan oluşan 4 seri koşulur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İlk gün yani 25 Haziranda seriler koşulur, 26 Haziranda 200 m final koşusu yapılır.

400 m : 8'er sporcudan oluşan 4 seri koşulur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İlk gün yani 25 Haziranda seriler koşulur, 26 Haziranda 400m final koşusu yapılır.

800 m : 8'er sporcudan oluşan 4 seri koşulur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İlk gün yani 25 Haziranda seriler koşulur, 26 Haziranda 800m final koşusu yapılır.

1500 m : 8'er sporcudan oluşan 4 seri koşulur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İkinci gün yani 26 Haziranda seriler koşulur, 27 Haziranda 1500 m final koşusu yapılır.

3000 m : 8'er sporcudan oluşan 4 seri koşulur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İkinci gün yani 26 Haziranda seriler koşulur, 27 Haziranda 3000 m final koşusu yapılır.

5000 m : 8'er sporcudan oluşan 4 seri koşudur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İkinci gün yani 26 Haziranda seriler koşulur, 27 Haziranda 5000 m final koşusu yapılır.

10000 m:8'er sporcudan oluşan 4 seri koşudur. Her seriden ilk 2'ler final koşar. İkinci gün yani 26 Haziranda seriler koşulur, 27 Haziranda 10000 m final koşusu yapılır.

Yarışma Kuralları:

Tüm yarışmacılar yarış öncesi kendilerine verilen numaralı tshirt' leri giymek zorundadır.

Yarışmayı T.A.F Hakemleri,Gözlemcileri yönetecektir.

Yarışa geç kalan adaylar elenecektir, onlara tekrar şans verilmeyecektir.

Hakem kurallarına uymak zorunludur.

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ YELKEN YARIŞMASI

Yarışmada katılımcı sınırı yoktur. Yarışma Hereke'den başlar, Marina da İzmit Yelken Kulübü'nde biter. Yarışma 27 Haziranda yapılacaktır.

Yarışma Kuralları:

Tüm yarışmacılar yarış öncesi kendilerine verilen numaralı tshirt' leri giymek zorundadır.

Yarışmayı T.Y.F gözlemcileri izleyecek ve yönetecektir.

Yarış istikametine uymayan adaylar elenecektir.

İstikamet yarış öncesi tüm sporculara bildirilecektir. Yarış sırasında denizde işaretler ve yön levhaları olacaktır.

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ HALK KOŞUSU

Halk Koşusu'nda katılım sınırı yoktur. Koşu başlangıç yeri Outlet Center'dır. Carrefour önünden geçilerek Kocaeli Üniversitesi Merkez Kampüsü önünden, eski demiryolu yanından geçilerek, Ulugazi İlköğretim Okulu'nun altından sola dönülerek Valilik önünde Halk Koşusu tamamlanır.

Yarışma 27 Haziranda yapılacaktır.

Yarışma Kuralları:

Tüm yarışmacılar yarış öncesi kendilerine verilen numaralı tshirt' leri giymek zorundadır.

Yarışmayı T.A.F gözlemcileri izleyecek ve yönetecektir.

Yarış istikametine uymayan adaylar elenecektir.

Koşu parkurunda işaretler ve yön levhaları olacaktır.

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ BİSİKLET YARIŞMASI

Yarışmada katılımcı sınırı yoktur. Yarışma Hereke' den başlar, İzmit Büyükşehir Belediyesi önünde biter. Yarışma parkuru E-5 Karayolu üzerinden devam eder. Merkez Bankası ışıklarından yarışmacılar Şehir Merkezine girer, eski demiryolu yanından devam edilir, eski tekel binasını yanından Belediye Binası önüne gelinir ve yarışma tamamlanır.

Yarışma 27 Haziranda yapılacaktır.

Yarışma Kuralları:

Tüm yarışmacılar yarış öncesi kendilerine verilen numaralı tshirt' leri giymek zorundadır.

Yarışmayı T.B.F gözlemcileri izleyecek ve yönetecektir.

Yarış istikametine uymayan adaylar elenecektir.

Yarış parkurunda işaretler ve yön levhaları olacaktır.

KOCAELİ – İZMİT 2004

1.GELENEKSEL PİŞMANİYE FESTİVALİ 2004

ANKET FORMU

Geride bıraktığımız 1.Geleneksel Pişmaniye Festivali 2004 içerisindeki açılış töreni, etkinlikler, yarışmalar, turnuvalar, gösteriler, kapanış töreni ve finallerde birebir yaşadığınız ve izleyici olarak katıldığınız, gördüğünüz eksiklikleri belirtmenizi istiyoruz. Amacımız öneri ve eleştirilerinizle 2.Geleneksel Pişmaniye Festivali 2005'e daha iyi bir organizasyonla çıkmaktır. Lütfen aşağıdaki değerlendirmeyi tamamlayarak, ayrılmadan önce bize iletiniz. Gösterdiğiniz özene şimdiden teşekkür ederiz.

- 1) Organizasyonun bütünü hakkında ne düşünüyorsunuz?
- 2) Yarışma ve karşılaşmaların organizasyonlarını nasıl buluyorsunuz?
- 3) Organizasyonun zamanlaması hakkında düşündükleriniz?
- 4) Görevli personel yeterli miydi?
- 5) Park alanı yeterli miydi?
- 6) Duyurular yeterli miydi?
- 7) Tesisler yeterli miydi?
- 8) Büfe hizmetleri yeterli miydi?
- 9) Ulaşım yeterli miydi?
- 10) Personel ve katılımcılar arasında iletişim nasıldı?
- 11) Personel ve seyirci arasında iletişim nasıldı?
- 12) 1.Geleneksel Pişmaniye Festivali etkinlikleri halkın ilgisini yeteri kadar çekebildi mi?
- 13) 1.Geleneksel Pişmaniye Festivali etkinliklerine katılım nasıldı?

- 14) Etkinlikler İzmit'in "bilim, kültür ve spor" kenti olma hedefine uygun nitelikte miydi?
- 15) Etkinlikler, kapsam ve içerik olarak İzmit halkının vizyonunu geliştirecek niteliklere sahip mi?
- 16) Gerçekleştirilen etkinliklerde aksaklık ve eksiklik var mıydı? Bunlar nelerdi?
- 17) Yapılan etkinliklerden en yararlı ve etkili bulduklarınız hangileriydi?
- 18) Gereksiz veya yetersiz bulduğunuz etkinlikler var mıydı? Varsa nelerdi?
- 19) Festival sırasında taleplerinize zamanında yanıt alabildiniz mi?
- 20) Organizasyonun bütününe ilişkin görüş ve önerileriniz:

KATKILARINIZ İÇİN TEŞEKKÜRLER

KATILIM ÜCRETLERİ

Sokak Basketbolu, Plaj Voleybolu ve Kafes Futbolu turnuvalarına katılım ücreti takım başına 20.000.000 TL'dir.

Sokak Basketbolu = 64 Takım x 20.000.000 TL = 1.280.000.000 TL

Plaj Voleybolu = 64 Takım x 20.000.000 TL = 1.280.000.000 TL

Kafes Futbolu = 64 Takım x 20.000.000 TL = 1.280.000.000 TL

EK GELİR KAYNAKLARI

* Yiyecek ve içecek satışları: Özel firmalara ücret karşılığı kiralanacak standlarda yapılır.

Stand ücreti tüm organizasyon boyunca her organizasyon yerinde 1 stand kurulur.

Stand ücreti = 3.000.000.000 TL

* Araba yıkama, park yeri ücreti

Araba yıkama ücreti = 1.000.000 TL

Tüm gün park ücreti = 500.000 TL

* Bayrak, flama, forma, şapka hatıra eşyası satışı

Flama ücreti = 1.000.000 TL

Festival isminin yazılı olduğu biblolar ücreti = 1.000.000 TL

Festival şapkası = 1.000.000 TL

1 m'ye 1 m festival bayrağı ücreti = 1.500.000 TL

Festival forması = 2.500.000 TL

* Piyango ve çekilişler

Çekilişte: 1 kişiye 3.000.000.000 TL' lik Canlılar Mobilyadan hediye çeki

1 kişiye Philips marka bilgisayar

3 kişiye Bisan marka dağ bisiklete

3 kişiye Nokia 6600 marka cep telefonu

100 kişiye Adidas marka tshirt

Piyango ve çekiliş biletleri = 500.000 TL

* Parti

Giriş ücreti (2 içecek dahil) = 2.000.000 TL

* Kutlama yemeği

Yemek ücreti standart menü = 4.000.000 TL

Özel menü = 6.000.000 TL

* Tüm organizasyonun çekim cd' lerinin satışı

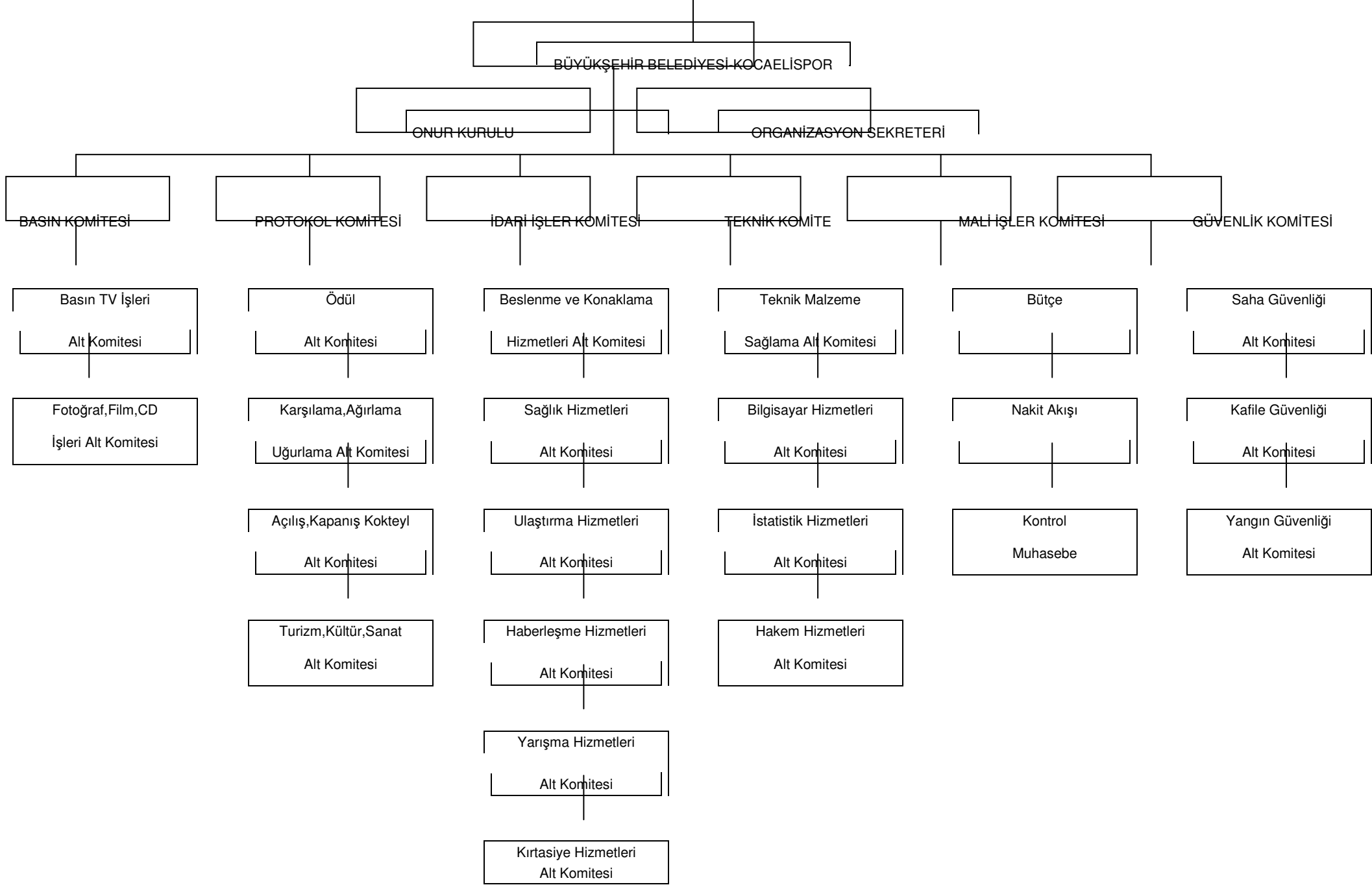
Tek branş cd' si = 3.000.000 TL

Tüm branşların (8 branş) cd' si =10.000.000 TL

KAPANIŞ TÖRENİ

Kapanış töreni İzmit İsmetpaşa Stadı'nda saat 19.00'da başlayacaktır. Tören Protokol Konuşması ile başlar. Kocaeli Valisi, Kolordu Komutanı, İzmit Büyükşehir Belediye Başkanı Ve Kocaelispor Kulüp Başkanı sıra ile konuşma yaparlar. Festival boyunca yanan ateşli düzenek söndürülür. En kaliteli seçilen pişmaniye firmasına Özel Pişmaniye ödülü verilir. Açılan standlarda Pişmaniye dağıtılır. Her branştan birer sporcuya Fair-Play ödülü verilir. Katkıda bulunan tüm firmalara teşekkür plaketi verilir. Gönüllü çalışanların isimleri açıklanıp onurlandırılır. Kapanış konserleri yapılır. Haluk Levent, Ebru Gündeş, Hüner Coşkuner konser verirler. Kapanışta lazer ve havai fişek gösterileri yapılır. Tören saat 22.00'da sona erecektir.

Pişmaniye festivali organizasyon şeması, mali bilançosu, amblem ve madalya örnekleri aşağıdaki şekillerde gösterilmiştir.



Şekil 21. Pişmaniye festivali organizasyon şeması

GELİR				GİDER		
S.No:	FİRMA ADI	TAHMİN	REEL	S.No:	KİME YAPILDI	TUTAR
1	EFES PILSEN	20.000.000.000 TL	20.000.000.000 TL	1	DAĞITILAN ÖDÜL	20.000.000.000 TL
2	COCA COLA	20.000.000.000 TL	20.000.000.000 TL	2	ULAŞTIRMA ÜCRETLERİ	21.000.000.000 TL
3	ASYA TUR	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	3	KONAKLAMA ÜCRETLERİ	60 000 000 000 TL
4	EFE TUR	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	4	BESLENME ÜCRETLERİ	40.000.000.000 TL
5	CAREFOUR SA	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	5	HAKEM ÜCRETLERİ	24.000.000.000 TL
6	REAL HİPERMARKET	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	6	SU,ELEKTRİK ÜCRETLERİ	20.000.000.000 TL
7	PAKMAYA	7.000.000.000 TL	7.000.000.000 TL	7	SAĞLIK ÜCRETLERİ	10.000.000.000 TL
8	KORUMA AŞ	6.000.000.000 TL	6.000.000.000 TL	8	GÜVENLİK ÜCRETLERİ	15.000.000.000 TL
9	AKSOY ALÜMİNYUM	6.000.000.000 TL	5.500.000.000 TL	9	SPOR ARAÇ GEREÇ ÜCRETLERİ	50.000.000.000 TL
10	BİNGO	6.000.000.000 TL	5.500.000.000 TL	10	TÖREN ÜCRETLERİ	100.000.000.000 TL
11	FORD OTOSAN	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	11	TANITIM VE YAYIN ÜCRETLERİ	50.000.000.000 TL
12	ÖZDİLEK	2.500.000.000 TL	2.500.000.000 TL	12	RISK YÖNETİMİ-SIGORTA	40.000.000.000 TL
13	MİGROS	2.500.000.000 TL	2.500.000.000 TL	13	ZARURİ HARCAMALAR	3.840.000.000 TL
14	GİMA	2.500.000.000 TL	2.500.000.000 TL	14		
15	FRİTO LAY	2.500.000.000 TL	2.500.000.000 TL	15		
16	LEVER	2.500.000.000 TL	2.500.000.000 TL	16		
17	TETİK NAKLİYAT	2.000.000.000 TL	1.750.000.000 TL	17		
18	MARSHAL	2.000.000.000 TL	1.750.000.000 TL	18		
19	POLİSAN	2.000.000.000 TL	1.750.000.000 TL	19		
20	ÇBS	2.000.000.000 TL	1.750.000.000 TL	20		
21	GRAND YÜKSELİŞ HOTEL	2.000.000.000 TL	2.000.000.000 TL	21		
22	ARK OTO	2.000.000.000 TL	2.000.000.000 TL	22		
23	DOD	2.000.000.000 TL	1.800.000.000 TL	23		
24	KELEŞLER	2.000.000.000 TL	1.750.000.000 TL	24		
25	ERNAZ OTOMOTİV	2.000.000.000 TL	2.000.000.000 TL	25		
26	UZUNER OTO	2.000.000.000 TL	2.000.000.000 TL	26		
27	YILMAZ OTOMOTİV	2.000.000.000 TL	2.000.000.000 TL	27		
28	NUH ÇİMENTO	1.500.000.000 TL	1.500.000.000 TL	28		
29	KAYA OTOMOTİV	1.500.000.000 TL	1.000.000.000 TL	29		
30	REEBOK OUTLET	1.500.000.000 TL	1.500.000.000 TL	30		
31	FIRAT BORU	1.500.000.000 TL	1.250.000.000 TL	31		
32	SARRAF TÜYSÜZLER	1.500.000.000 TL	1.500.000.000 TL	32		
33	CROWN BEVCAN	1.500.000.000 TL	1.500.000.000 TL	33		
34	GÖNENÇ MOBİLYA	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	34		
35	CANLILAR MOBİLYA	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	35		
36	TEPE HOME	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	36		
37	KOSTAŞ	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	37		
38	ALFARM SU ÜRÜNLERİ	1.000.000.000 TL	900.000.000 TL	38		
39	YAVUZ PLASTİK	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	39		
40	İPEK PİŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	40		
41	CAN PİŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	41		
42	STAR CAN PİŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	42		
43	YILDIZ CAN PİŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	43		
44	ÖZ CAN PİŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	44		
45	İNCİ PİŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	45		

46	KAR PIŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	46		
47	ÖNDER PIŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	47		
48	SİMAY PIŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	48		
49	ÖZ KAFKAS PIŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	49		
50	14 KARDEŞLER PIŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	50		
51	YENİDOĞAN PIŞMANIYE	1.000.000.000 TL	1.000.000.000 TL	51		
52	AVRUPA GÖZ HASTALIKLARI	500.000.000 TL	500.000.000 TL	52		
53	KOCAELİ LENS MERKEZİ	500.000.000 TL	500.000.000 TL	53		
54	BAŞAR OTOMOTİV	500.000.000 TL	500.000.000 TL	54		
55	PEKDEMİR	500.000.000 TL	500.000.000 TL	55		
56	ETKEN DERSHANESİ	500.000.000 TL	500.000.000 TL	56		
57	FİNAL DERSHANESİ	500.000.000 TL	500.000.000 TL	57		
58	ÜLKER GIDA	500.000.000 TL	500.000.000 TL	58		
59	EMEK SPOR	500.000.000 TL	500.000.000 TL	59		
60	OKUL SPOR	500.000.000 TL	500.000.000 TL	60		

GELİR				GİDER		
S.No:	FİRMA ADI	TAHMİN	REEL	S.No:	KİME YAPILDI	TUTAR
61	GÖRKEM SPOR	500.000.000 TL	500.000.000 TL	61		
62	GÜLERYÜZ NALBURIYE	500.000.000 TL	500.000.000 TL	62		
63	KARDEŞLER MOBİLYA	500.000.000 TL	500.000.000 TL	63		
64	SERDAR AYAKKABI	500.000.000 TL	500.000.000 TL	64		
65	SEDAT TÜYSÜZ	500.000.000 TL	500.000.000 TL	65		
66	ERDİ KUNDURA	500.000.000 TL	500.000.000 TL	66		
67	ERTUĞ OTOMOTİV	500.000.000 TL	500.000.000 TL	67		
68	ÖZLER ET PAZARI	250.000.000 TL	250.000.000 TL	68		
69	KOCAELİ ET PAZARI	250.000.000 TL	250.000.000 TL	69		
70	SAMURAY SPOR MAĞAZASI	250.000.000 TL	250.000.000 TL	70		
71	BALIKÇI HAMDİ	100.000.000 TL	100.000.000 TL	71		
72	OLTA BALIK	100.000.000 TL	100.000.000 TL	72		
73	ŞEN BALIK	100.000.000 TL	100.000.000 TL	73		
74	PELİN BALIK	100.000.000 TL	100.000.000 TL	74		
75	ALGİDA	20.000.000.000 TL	20.000.000.000 TL	75		
76	KANIK GROUP	20.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	76		
77	YKM MAĞAZALARI	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	77		
78	SWATCH	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	78		
79	RAİ-BAN	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	79		
80	NIKE	20.000.000.000 TL	20.000.000.000 TL	80		
81	ADIDAS	20.000.000.000 TL	20.000.000.000 TL	81		
82	ARÇELİK	20.000.000.000 TL	20.000.000.000 TL	82		
83	ORKİD	10.000.000.000 TL	10.000.000.000 TL	83		
84	ZORLU HOLDİNG	20.000.000.000 TL	20.000.000.000 TL	84		
85	COSMO-STORE	5.000.000.000 TL	2.650.000.000 TL	85		

Şekil 22. Pişmaniye festivali mali bilançosu

Resmi görevli ve hakemlerin kıyafetlerinin üzerinde taşınması zorunlu olan Arma örneği

Müsabaka ve yarışlarda ödül alan sporculara dağıtılacak madalya örneği. Not: Madalya 3 çeşit basılacak :
1. Altın, 2. Gümüş, 3. Bronz



Şekil 23. Pişmaniye festivali amblem ve madalya örnekleri

2.4.6. Olimpiyat Oyunlarındaki Menajerlik

Olimpiyat Oyunlarındaki Menajerlik kavramı, olimpiyat oyunlarının organizasyon komitesi başkanıdır. Pierre de COUBERTEN tarafından ilk kez düzenlenen ve Dünya amatör sporun bulunduğu ve amatör ruhun hakim olduğu en büyük spor platformu olmuştur. Fakat son yıllarda Olimpiyatların Amatör spor festivali olmaktan çıkıp Show Businessse dönüştüğünü görmekteyiz. Couberten'in ilkeleri Huan Antonio SAMARANCH tarafından ciddi bir ticaret platformuna dönüştürülmüştür. Bunun başlangıcı katılan ülkelerin finansal sorumlulukları ile başlamıştır. Artık katılan ülkeler ve sporcular total reklam kampanyası yapmaktadır. Sporda kazanılan başarılar ve başarılı sporcular katıldıkları ülkelerin ismini duyurmakta ve bu ülkelerin tanıtımında önemli rol oynamaktadır. Bundan dolayı bu sporcular ve ülkeler kıtalar arası reklam şirketlerinin dikkatini çekmektedir. Bundan dolayı global boyutlarda reklam yapılmaya başlatılmıştır. Olimpiyat açılış törenleri düzenleyen ülkenin en büyük reklam şekli olmuştur. Oyunların senaryolarını ve programlarını oluşturmak, Olimpiyat geleneklerine, reji ve sahnelendirilmesine çok önem verilmektedir. Global boyutta reklam-Global boyutta tanıtım-Olimpiyatların yeni sloganı olmuştur (Wichelon, 1976).

Milyonlarca seyircinin arzularını ve tercihlerini göz önünde bulundurmak gerekir. Yapılabilecek her bir hata bu showun fiyaskoya dönüşmesini sağlayabilir. O yüzden I.O.C. (Uluslararası Olimpiyat Komitesi) kültürel ve tarihi imajını koruma ve geliştirme görevini 14 500 000 \$ karşılığında „GRAY PUBLIC REALTYION“ ajansına vermiştir. Bu ajansın başkanı (president) Edd MAYER'e göre çağdaş global dünyada, Olimpiyat Oyunları bir „Tescilli Markaya“ dönüşmüştür.

Olimpiyat oyunlarına ev sahipliği yapmak için katılan şehirler artık bir açık arttırma ile buna ulaşabilmektedir. Bunu anlamak için:

70'li yıllarda olimpiyatlara aday şehirlerin sayısı oldukça az idi. Adaylarda aranan özelliklerde genelde sportif kriterler yer almaktadır. Örn: 1964, 1968, 1972, 1976 Olimpiyatlarına aday şehirlerin sayısı dört idi. 1980 yılındaki olimpiyat oyunlarında sadece iki aday şehir vardı. Bunlar Moskova ve Los Angeles. 1984 yılında tek aday Los Angeles olarak ortaya çıkmıştır. İlk kez bu Olimpiyatlarda USA bu evsahipliğini ticari yatırıma dönüştürmüştür. Sonucunda Los Angeles olimpiyatları net 200 000 000 000 \$ kar bırakmıştır.

1980'de Samaranch I.O.C. başkanlığına geldiğinde bütçesi 100 000\$ civarında idi. 1990 yılında sermaye 200 000 000 \$, yatırım 118 000 000\$ olarak bilanço oluşturmuştur. 60 000 000'nun %75'i isviçre frangı olarak, % 25'i Amerikan doları olarak nakit bulundurulmaktadır.

1986 yılındaki olimpiyat oyunlarına ev sahipliği yapmak isteyen 13 aday şehir toplam 100 000 000 \$ reklam ve tanıtım için harcamıştır. 1990 yılında aynı rakamı sadece altı şehir harcamıştır (Bellmann, 1990). Artık adaylık bile satılmaktadır. Bunun en büyük örneği Atina Şehrinin Atlanta'ya olimpiyatların ev sahipliğini satmasıdır. Atlanta şehri olimpiyatların tanıtımı için 10 500 000\$ harcamıştır. Olimpiyat oyunlarının hazırlıkları artık bir ticaret şekline dönüşmüştür. Artık „OLİMPİYAT“ markası ortaya çıkmıştır ve I.O.C. özel anonim ortaklığına (corporation) dönüşmüştür.

1996 Atlanta Olimpiyatları bu gelişmelerin başlangıcı olmuştur. Atlanta Oyunlarının Organizasyon Komitesi başkanı Bill PEYNN tanıtım kampanyası ve organizasyonun gerçekleştirilmesi için 1 500 000 000 \$ bütçe sağlamıştır. Onun felsefesi 1 yatırıp 10 kazanmaktır. Bu felsefe genel çalışma stratejisi olmuştur. Bu strateji oyunların açılışına kadar sürmüştür. Tüm ortaklar 1.sınıf profesyonel menejerlerden oluşup 140.000 ile 375.000 \$ arasında maaş almaktadır. Tatil yapmadan çalışırlar ve Couberten prensiplerinden uzak oyunları bir ticari platforma taşımışlardır. Bazı spor uzmanlarına göre bu olayın sporun demokratikleşmesinden kaynaklandığını söylerler ve para unsuru sporun herkese ulaşmasını sağlar derler.

I.O.C. tarafından büyük bir yer sponsorlara ayrılmaktadır. Sponsorlar tarafından olimpiyatlar dünyaya sunulmaktadır. Barcelona Olimpiyat Organizasyon Komitesi'nin Basın Sözcüsü Pedro PALASYS'in söylediğine göre sadece televizyon satış haklarından 600.000.000 \$ kar edilmiştir. Barcelona oyunlarının bütçesi 1.600.000.000 \$ sponsor firmalar tarafından oluşturulmuştur. 9.000.000.000 \$ Barcelona şehrinin güzelleştirilmesi ve yenilenmesi için harcanmıştır.

Sponsor yatırım programları 3 isim adı altında bilinmektedir. TOP-1, TOP-2, TOP-3. Örneğin TOP-1 programına göre başta Coca – Cola olmak üzere 9 şirket I.O.C kasasına Seul 1988 Olimpiyatları öncesinde 300.000.000 \$ temin etmişlerdir. Barcelona 1992 öncesi sponsor firmaların sayısı 18' e yükselmiş ve 600.000.000 \$ I.O.C'nin kasasına yatırılmıştır. Böylece sponsorluk Uluslar Arası Olimpiyat

Komitesi'nin ve 160 Ulusal Olimpiyat Komitesi'nin çalışma programının en önemli unsuru olmuştur (Kalaykov, 1994).

2.5. Menajerlikte Proje Hazırlama

Projenin Kullanımı:

Projelendirme bir menajerin en önemli işidir. Projenin içinde çalışma felsefesi ve stili yer almaktadır. O bir strateji planıdır geleneksel (bildiğimiz) planların üstündedir. Gerçekleştirilmesi için özel bilgilere ve deneyimlere ihtiyaç vardır. Çözülmesi gereken problemler iyi tespit edilip, çözüm üretilmesi gerekir. Bu çözümler bağlantılar kurulmasına, çalışanların ve ortakların çalışma motivasyonuna, finansmana, prensip sistemlerine ve uygulama metodlarına bağlıdır.

2.5.1. Bu projelerin uygulama alanları:

A) Spor hizmetleri: Eğlence, rehabilitasyon

B) Spor gösterileri: Herkes için spor, profesyonel sporlar

C) Spor organizasyonları: Turnuvalar v.s.

Bu tip faaliyetlerin gerçekleştirilmesi için pazar (serbest ekonomi) şartlarında sadece menajer yönetim tarzı ve organizasyonu ile mümkündür.

İçerik:

Menajer projeleri belirli teknoloji ve buna bağlı prosedür ve operasyonlar sonucunda gerçekleştirilir. Projelere bağlı olarak çalışma raporları ve maketler eklenmelidir.

Projelendirme altı prosedür ve buna bağlı operasyon içermektedir.

2.5.2. Menajer projesi hazırlama teknolojisi:

1) Sosyal pozisyonunu tespit eden rapor

- Problemin sosyal gerçeğinin tespiti
- Çözüm olanakları
- Teşhis – tespit edilmesi

- 2) Hedeflerden ve problemlerden doğan strateji dilini (stilini) tespit etmek .
 - Hedefin kilit noktalarının tespiti
 - Problemlerden doğan çözümlerin tespiti
 - Çözümlerin çözülen probleme dönüştürülmesi
 - Çözülen problemlerin çözülen hedeflere dönüştürülmesi
- 3) Çalışma bağlantı ağının oluşturulması
 - Yatay bağlantılarının oluşturulması
 - Dikey bağlantılarının oluşturulması
 - Bağlantı ağının adreslerinin (stratejik noktaların) tespiti
- 4) Ortakların ve bağlantılı olan kişilerin (partnerlerin) motivasyonunu sağlayacak mekanizmanın kurulması
 - Ortakların tedbir sistemlerini kurmak
 - Müşterilerin tedbir sistemlerini kurmak
 - Kendi meslektaşlarının tedbir sistemlerini kurmak
- 5) Problem çözümlerinde üstlenilen roller
 - İktidarın rolü
 - Enformasyonun (tanıtmanın, haberleşmenin) rolü
 - Çözüm faktörlerinin rolü
- 6) Bilanço oluşturulması
 - Gider bölümü
 - Gelir bölümü
 - Brüt kar
 - Net kar
- 7) Pazarlama strateji ve taktikler
- 8) Projenin rentabilitesi (kara dönük olması) (Kalaykov, 1992).

2.5.3. Menajerlikte Proje Hazırlama Metotları

1)Hedef: Ferdi çalışmaların değerlendirilmesi, çalışma sürecinin değerlendirilmesi, çalışma hazırlıkları, bilgi alış-veriş organizasyonunun değerlendirilmesi.

2)İçerik:

Gözlem (çalışmaların-çalışanların) - açık veya gizli

Süreç, geliş – gidiş (iş görüşme süreleri)

Röportaj (anket) – çalışanların çalışmaları için görüşleri

Mesai sarfiyatı – sabah – öğle (yapılan her iş dakika olarak değerlendirilir)

Değerlendirme:

Bu değerlendirme 3 bölümden oluşur :

Sağ – çalışma hedeflerinin belirlenmesi

Sol - bilgi araştırması(sağ ve orta karışımı)

Orta – çalışma saatlerinin değerlendirilmesi

Değerlendirme 8 (sekiz) aşamadan geçmektedir. Bunlar – hazırlamak, gerçekleştirmek, sunmak, sonuçları almak değerlendirmek, onaylamak, ziyaret etmek, ziyaretçi kabul etmek (Kalaykov, 1992).

3. GEREÇ VE YÖNTEMLER

Dünyadaki ve Türkiye'deki spor sektöründe uygulanmakta olan menajerlik çeşitleri; Antrenör-Menajer, Sporcu Menajerliği, İdari Menajerlik, Spor Kulüplerindeki Menajerlik, Spor Organizasyonlarındaki Menajerlik ve Olimpiyat Oyunlarındaki Menajerlik kavramları tanımlarıyla ve çeşitli örneklerle tarama metodu ile elde edilmiştir.

Menajerliğin tarihçesi; menajerlik kelimesinin kökeni ve ilk kullanıldığı yer kısaca menajerliğin nereden geldiği ile birlikte menajerlik ile ilişkili diğer terimler tarama metodu ile elde edilmiştir.

Menajerlikte kullanılan proje hazırlama metotlarından bazıları ve bu metotların kullanıldığı uygulama alanlarından örnekler ile ilgili bilgiler tarama metodu ile elde edilmiştir.

Görüşme metodu ile; Türkiye'de Menajerlik alanında çalışmış, bu konuda bilgi sahibi kişilerden elde edilen bilgilerle birlikte çeşitli örneklerle bütünlük içinde verilmiştir.

Bu projede bir anket çalışması yapılmıştır. Bu anket çalışması 'spor hizmetlerindeki pazar araştırmasına yönelik olup, hedefi halkın spor ihtiyaçlarının tespitine yöneliktir. Bu çalışmanın örneklemini; Kocaeli Yahya Kapatan semtinde yaşayan 18-40 yaş grubu 300 kişi oluşturmuştur. Anket yöntemiyle bilgiler elde edilmiştir. Çalışma tarihi Nisan 2003' dür. Anket 11 sorudan oluşmuştur.

Anketin geçerlik ve güvenilirlik çalışması yapılmamıştır.

Anket formlarındaki cevaplar tablolarla gösterilmiş (T1-T6), N ve % olarak değerlendirilmiştir.

4. BULGULAR

4.1. Spor Hizmetlerindeki Pazar Araştırması

TABLO 1. Deneklerin Kişisel Bilgileri

Deneklerin Kişisel Bilgileri		N	%
CİNSİYET	BAY	125	41,7
	BAYAN	175	58,3
	TOPLAM	300	100
YAŞ	18-29	236	78,8
	30-40	64	21,2
	TOPLAM	300	100
OKUL, İŞ DURUMU	OKUYAN	234	78
	ÇALIŞAN VE EV HANIMI	66	22
	TOPLAM	300	100
GELİR DURUMU	GELİRİ AİLELERİ OLAN	223	74,4
	KENDİ GELİRİ OLAN	71	23,7
	DEĞİŞİK GELİRİ OLAN	6	2
	TOPLAM	300	100

Deneklerin genel bilgilerine bakıldığında; cinsiyet oranları birbirine yakın, yoğunluklu yaşları 18-29 (%78,8), çoğunluğu öğrenci (%78), gelirleri aileden olan (%74,4) kişilerden olduğu görülmüştür.

TABLO 2. Branş Tercihleri

Branş Seçimleri	N	%
Futbol Ve Basketbol	104	34,4
Tenis Ve Yüzme	42	14
Body Building	23	7,4
Aerobik-Step	18	6
Uzak Doğu Sporları	56	18,5
Branş Seçmekte Kararsız	57	18,7
TOPLAM	300	100

Tablo 2’ de denekler, yoğunluklu olarak futbol ve basketbolu tercih ederken (%34,4), hangi branşı istediğini bilmeyen kişilerinde bulunduğu (%18,7) ikinci sırada çıkmıştır.

TABLO 3. Aktif Spora Bakış Açıları

Sporun Sürekliliği	N	%
Sporu Hobi Olarak Görenler	204	68
Sporu Sürekli Yapmak İsteyenler	75	25
Kararsız	15	5
Cevapsız	6	2
TOPLAM	300	100

Deneklerin çoğunluğu sporu hobi olarak görmekte (%68), sürekli spor yapmak isteyenlerse 3/4 (%25) oranında olduğu belirlenmiştir.

TABLO 4. Spora Başlama Zamanı

Spora Başlama Zamanı	N	%
Hemen Spora Başlamaya Hazır	249	83,1
Tereddütleri olanlar	37	12,3
Hemen Spora Başlamayı İstemeyenler	14	4,6
TOPLAM	300	100

Deneklerin çoğunluğunun (%83,1) hemen spora başlamaya hazır olduğunu, diğerlerinin ise henüz hazır olmadıkları görülmektedir.

TABLO 5. Gün Tercih Etme Durumları

Günlere Göre	N	%
Pazartesi	8	2,8
Salı	9	3
Çarşamba	11	3,8
Perşembe	15	4,9
Cuma	28	9,2
Cumartesi	27	9,1
Pazar	26	8,6
Günün Önemli Olmadığını Söyleyen	164	54,7
Cevapsız	12	3,9
TOPLAM	300	100

Denekler; spor yapmak istediği günlerin daha çok hafta sonu günleri (cuma,cumartesi ve pazar) olduğunu tercih ederken (%26,9), günün önemi olmadığını belirtenlerde toplam denek sayısının yarısını oluşturmuştur (%54,7).

TABLO 6. Saat Tercihleri

Saatlere Göre	N	%
07,00-08,00	49	16,3
08,00-10,00	17	5,7
10,00-12,00	63	21
15,00-17,00	36	11,9
17,00-23,00	71	23,6
Saati Belirtmemiş	56	18,7
Cevapsız	8	2,5
TOPLAM	300	100

Denekler spor yapma saati olarak mesai dışı saatleri daha fazla tercih etmişlerdir. Sabah 07.00-08.00 (%16,3) ve akşam 17.00-23.00 (%23,6).

5. TARTIŞMA

Araştırmamıza göre Avrupa Kulüplerinde antrenör-menajer, sporcu menajeri, idari menajer, spor kulüplerindeki menajer, spor organizasyonlarındaki menajer ve olimpiyat oyunlarındaki menajerlik kavramları kullanılırken Türkiye’ de sadece sporcu menajerliği ve kulüplerde idari menajer kavramları kullanılmaktadır.

Köln Spor Akademisinde Spor Yöneticiliği Bölümüne bağlı Marketing (Pazarlama) Bölümü vardır. Ancak Ülkemizdeki Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokullarında menajerlik bölümü veya spor yöneticiliği bölümü içinde menajerlik dersi müfredat programlarında görülmemektedir.

AJAX Kulübü’ nün yetenek araştırması için yaptığı organizasyonda öncelikle tüm ülkede reklam kampanyası başlatılırken, tüm takımların başında 2 Antrenör, 1 Psikoterapist, 1 Doktor, 1 Masör, 1 Sporcu Beslenme Uzmanı ve 7 temel ders öğretmeni (matematik, tarih, coğrafya vb.) bulunduruluyor (Kalaykov, 1994). Ülkemizde birçok takımda; Ör: Kocaelispor takımının yaptığı seçmelerde ülke çapında reklam kampanyasına rastlanılmıyor ve diğer elemanlar (genç takımlarda Psikoterapist, Sporcu Beslenme Uzmanı ve Yedi Temel Ders Öğretmeni) bulundurulmuyor.

Avrupa Spor Kulüpleri, paralı yönetici yerine profesyonel yönetici tercih etmektedir. Bayern München Kulübü yönetim kurulu başkanlığına Ausburg Üniversitesi’ nde yönetim ve organizasyon profesörü olan Frantz Shaffer’ i getirmiştir (Conder, 1990). Türkiye’ de hemen hemen hiçbir kulübümüzde böyle bir örnekle karşılaşılmamıştır.

Sporda Bilgi Bankası’ nı Polonya Milli Takımının antrenör-menajeri Yatsek Gmoh oluşturmuştur. Bu bankanın kayıtlarında antrenörün işine yarayacak özel hayatı da dahil tüm bilgiler yer almaktadır (Bellmann, 1990). Ülkemizde böyle bir bilgi bankasına ve antrenör-menajer kavramına ulaşılammıştır.

1993 Yılında Bulgaristan’ da düzenlenen Uluslararası Bayan Tenis Turnuvası’ nın net karı 6485 \$ yani 8916 YTL’ dir. Ancak burada aranan kar değil yapılan turnuvanın prestiji ve gelenekselleşmesi her şeyden önce gelmektedir (Kalaykov,

1994). Ülkemizde yaşanan maddi sıkıntılarında etkisiyle geleneksel hale gelen prestijli dünya çapında turnuva yok denilecek kadar azdır.

Birçok spor kulübünün oyuncularının transfer ve prim ücretleri seyirci hasılatına bağlıdır. Örneğin Bayern Münih takımında oynayan oyuncular 32000 seyircinin üstünde gelen seyircinin bilet ücretleri sayı kaç olursa olsun futbolculara prim olarak dağıtılır. Eintracht Frankfurt takımının maçına en az 20000 seyirci geldiyse sporcu başına 1500 mark ek prim verilir (Drees, 1990). Ülkemizdeki takımlarda böyle bir bilgiye ulaşılamamıştır.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

6.1. SONUÇLAR

Menajer kelimesi Fransızca kökenlidir. Kökü Latince "MAHUS" - EL anlamında olan kelimeden gelmektedir. 1281 yılında "manager" Fransada küçük topluluklar ve aileleri yönetenlere verilen bir isimdi. 1968 yılında İngilizceye manager (yönetici) kelimesi girmiştir. İngiltere'deki spor menajer mesleği karşılığı Türkiye'de başkan, bşk yrd, spor kulübü yöneticisidir.

Avrupa Kulüplerinde antrenör-menajer, sporcu menajeri, idari menajer, spor kulüplerindeki menajer, spor organizasyonlarındaki menajer ve olimpiyat oyunlarındaki menajerlik kavramlarına, Ülkemizde ise sporcu menajerliği ve kulüplerimizde sadece idari menajer kavramlarına ulaşılmıştır. Türkiye Futbol Federasyonunun kulüplerde menajerlik sisteminin olmasının faydalı olacağı şeklinde tavsiye kararları vardır. Ülkemizde idari menajer bulunduran kulüplerimiz şunlardır: Galatasaray, Beşiktaş, Fenerbahçe, Trabzonspor, İstanbulspor, Bursaspor, Gençlerbirliği, Ankaragücü, Samsunspor, Adanaspor, Altay ve Kocaelispor'dur.

1980'de Samaranch I.O.C. başkanlığına geldiğinde bütçesi 100 000\$ civarında idi. 1990 yılında sermaye 200 000 000 \$, yatırım 118 000 000\$ olarak bilanço oluşturmuştur. 60 000 000'nun %75'i İsviçre frangı olarak, % 25'i Amerikan doları olarak nakit bulundurulmaktadır. 1986 yılındaki olimpiyat oyunlarına ev sahipliği yapmak isteyen 13 aday şehir toplam 100 000 000 \$ reklam ve tanıtım için harcamıştır. 1990 yılında aynı rakamı sadece altı şehir harcamıştır. Başta Coca – Cola olmak üzere 9 sponsor şirket I.O.C (Uluslararası Olimpiyat Komitesi) kasasına Seul 1988 Olimpiyatları öncesinde 300.000.000 \$ temin etmişlerdir. Barcelona 1992 öncesi sponsor firmaların sayısı 18' e yükselmiş ve 600.000.000 \$ I.O.C'nin kasasına yatırılmıştır. Tüm bunlar Uluslararası Olimpiyat Komitesinin kültür ve tarihi imajını koruma ve geliştirme görevini üstlenen Gray Public Realytion Ajansı Başkanı Edd Mayer' inde dediği gibi çağdaş global dünyada olimpiyat oyunlarının yani sporun tescilli bir markaya ve iyi bir ticari sektör haline geldiğinin göstergesidir.

6.2. ÖNERİLER

Türkiye'deki eksikliklerin giderilmesi için eğitimin artırılması ve yoğunlaştırılması gereklidir. Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokullarında spor yöneticiliği bölümünün kapsamında menajerlik bölümü açılması yada menajerlik derslerinin programa konulması uygun olur.

Ülkemizde de Bayern München Kulübünde olduğu gibi spor yöneticileri paralı yöneticiler değil eğitilmiş ve profesyonel yöneticiler olmalıdır. Tüm Spor sektöründe; çalıştığı alanın eğitilmiş, uzman, diplomalı kişiler çalışmalıdır.

Menajerlikte Kurumsallaşılmalıdır.

Eğer spor organizasyonları doğru yapılırsa spordan yüksek gelir elde edilebilir. Spor organizasyonlarında ve/veya kulüplerde ekip çalışması uygulanmalıdır. Yöneticiler teknik ekibin teknik konulardaki kararlarına müdahale etmemelidirler. Ekip çalışmasında hiyerarşik düzende belli aralıklarla toplantılar yapıp bilgi alışverişi yapılmalıdır.

Spor hizmetlerindeki pazar araştırmasına yönelik araştırma, spor hizmetlerinin projelendirilmesinde kullanılabilir. Bu araştırma sonucunda sunulabilecek spor hizmetlerinin alanları belirlenebilir. Açılacak spor merkezindeki branşlar, tablolarda belirtilen spor branşlarının oranlarına göre tercih edilebilir.

KAYNAKLAR

- 1_)Angern, O. Technische Rumdschau, NLP, Berlin, 1987
- 2_)Avrupa Kenti İzmit Tanıtım Kitapçığı 2002
- 3_)Bellmann,D. Sport – marketing in der Praxis stamm – verlag Gmbh – Essen, 1990
- 4_)БУСКИРК, Р. Тактики на меиджъра, С., ИКО, 1995
- Buskirk, R. “Menajer taktiği”, S. ICO, Moskova, 1995 S:45-52
- 5_)Chelladurai. P. A classification of sport and physical activity services:implications for sport Management, Journal of Sport Management (38-51) Budapeşte, 1992.
- 6_)Conder,J.,S.Resenne.The economic impact of sport sports science review , 1990.
- 7_)Denton,K.Four Steps to Solving the Conflicts.Quality Progres , 1984, 4.
- 8_)Dictionnaire de la lande fransaise “Petit Robert” , Fransa, 1976.
- 9_)Drees . M . Sportsponsoring , DUV , 1990
- 10_)FİFA Futbolcu Temsilcileri Talimatı , T.F.F Eylül 2001
- 11_)Fine,S.H.Social Marketing the causes of public and non-profit agencies , Boston.Allyn and Bacov ,1993.
- 12_)Futbol eğitim dergisi, İstanbul, 1997
- 13_)Gardner, D. The Manager – a Way of Use, Business Month, 1989, May, N 5 (Newyork, USA).
- 14_)Green, P . E and DS Tull . Research for Marketing Decisions , Prentice-Kall , Englewood Cliffs , New Jersey , 1978
- 15_)Hambrick,D.C. Taxonomic approaches to studying strategy :Some conceptual and methodological issues. Jurnal of Management,1984.
- 16_)Hesterly.W.S.. J.Liebeskind,Tr.Zender.,Organizational economics :An impending revolution in organization theory?Academy of Management Review,15, S: 402-420, (1990).
- 17_)İmamoğlu, F.,”Fonksiyonel Açıdan Spor Yönetiminin Anlam Ve Önemi” S:22 İstanbul, 1992

18_)Kalaykov,J.”Sport for all” as private business and peculiarities of its management in Bulgaria , IV th worl “Sport for all” congres, 1992, Varna. S:35-45

19_)КАЛАЙКОВ, Ы. Спорте бизнес – Сб. 50 г., ИБП – НСА, 1994

Kalaykov, Y. Sport and business – Sb. 50 g. IBP – NSA, Sofia, 1994 S:140-160

20_)Kocaelispor Kulübü Derneği 2002 Yılı Mali Kongresi ve Olağanüstü Genel Kurulu

21_)КУКУШКИН, Г.И. Система управления физкультурным движением. М. ГЦОЛИФК. 1991

Kukushkin, G. I. Beden eğitiminde yönetim sistemleri M.GSOLIFK.Moskova, 1991 S:93-98

22_)Melnik,MJ.Searching for sociability in the stands :A theory of sport spectating ,Jornal of sport Management (44-60) , 1993.

23_)Pençev, A. ‘TENİS’, ESNPKFKS, Sofia, 1996 S: 130

24_)Salmankurt Şevket, 1.Geleneksel Pişmaniye Festivali, İzmit, 2004

25_)Salmankurt Şevket, Mestanoğlu Selami, İzmit Tenis Kulübü Alt Yapı Organizasyon Projesi, İzmit, 2004

26_)Sözlü görüşme Kocaelispor İdari Menajeri Bülent ÖZER ile. İzmit, 2004

27_)Sözlü görüşme Spor Yazarı,FİBA Gözlemcisi,Basketbol Federasyonu Hakem Komitesi Eski Üyesi Doğan ERSAVAŞ ile. Ankara, 2004

28_)Sözlü görüşme Özel Menajer Nur GENCER ile. İstanbul, 2004

29_)Toplam Kalite Yönetimi Sürekli Kurum Gelişimi Etkinlikleri. Gölcük, 2002

30_)ВИЛЬКИН/ Я.Р./ А.А.Середин. виды и организационные принципы физкультурно – спортивных мероприятия с населением по иестожительству, Таллин, 1993 (Всесоюзной научно – практической конференция).

Vylkin/Y.R./A.A. Seredin. “Spor etkinliklerinin ve organizasyonlarının halk tarafından uygulanma ortalamaları ve uygulama prensipleri.” Tallin 1993 (Ulusal bilimsel ve pratik – uygulama konferans notları) S:32-40

31_)Wichelon, L. Modern Management Methods, Cleveland, The World Publishing Company, 1976

32_) Wilkinson, D . Le marketing du sport , EPS , Paris, 1989 .

33_) Yeşilyurt Spor Kulübü. İstanbul, 2004

ÖZGEÇMİŞ

1980 Yılında Kocaeli İli İzmit İlçesinde doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimini İzmit'te tamamladı. 2002 Yılında Kocaeli Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksekokulu, Beden Eğitimi ve Spor Öğretmenliği bölümünden mezun oldu. 2002 Yılında Kocaeli Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Anabilim Dalında Yüksek Lisansa başladı. Halen Kocaeli Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Beden Eğitimi ve Spor Anabilim Dalı öğrencisidir.

EK 1.**ANKET SORULARI**

Saygıdeğer yahyakaptan sakinleri; anketimiz anonimdir yani isminizin yazılmasını gerektirmemektedir. Elde edilen bilgiler sizin spor isteklerinizin ve ihtiyaçlarınızın tespit edilmesi için kullanılacaktır. Lütfen sorulan sorulara vereceğiniz cevap şikkını yuvarlak içine alınız .

Gösterdiğiniz ilgiden dolayı teşekkür ederiz.

Soru 1) Sağlık için spor yapmaya başlamak ister misiniz?

- A) Evet
- B) Hayır
- C) Kararsızım
- D) Diğer...

Soru 2) Sistematik olarak hangi spor branşını yapmak istersiniz?

- A)Yüzme
- B)Tenis
- C)Body Building
- D)Step –Aerobik
- E)Uzak Doğu Sporları
- F)Sportif Oyunlar(futbol,basketbol vb.)-belirtiniz
- G)Diğer

Soru 3) Spor isteklerinizi nasıl değerlendirir siniz?

- A)Kalıcı yani sürekli
- B)Ara sıra
- C)Kararsızım

Soru 4) Sistematik olarak haftanın hangi günleri spor yapmak istersiniz?

- A)Pazartesi
- B)Salı
- C)Çarşamba
- D)Perşembe
- E)Cuma
- F)Cumartesi
- G)Pazar

Soru 5) Sistematik olarak haftanın hangi saatleri spor yapmak istersiniz?

- A)07,00 – 08,00
- B)08,00-09,00
- C)09,00-10,00
- D)10,00-11,00
- E)11,00-12,00
- F)12,00-13,00
- G)13,00-14,00
- H)14,00-15,00
- I)15,00-16,00
- J)16,00-17,00
- K)17,00-18,00
- L)18,00-19,00
- M)19,00-20,00
- N)20,00-21,00
- O)21,00-22,00
- P)22,00-23,00

Soru 6) Spor hizmetleri aylık 50-100 milyon arası ise fiyatı değerlendirir misiniz?

- A)Yüksek buluyorum
- B)Az buluyorum
- C)Normal
- D)Önemi yok

Soru 7) Geçiminizi nasıl sağlıyor sunuz?

- A)Çalışıyorum
- B)Ailem sağlıyor
- C)Diğer

Soru 8) Aylık gelirinizi belirtiniz

- A)250,000,000-500,000,000 TL
- B)500,000,000-1,000,000,000 TL
- C)1,000,000,000-1,500,000,000 TL
- D)1,500,000,000 üzeri TL

Soru 9) Yaşınızı yazınız :

Soru 10) Cinsiyetinizi belirtiniz :

A)Bayan

B)Erkek

Soru 11) Mesleğinizi belirtiniz :

A)Öğrenci

B)Memur

C)İşçi

D)Serbest meslek

E)Diğer belirtiniz.....