

Marketing-Experte Rohlmann in der tz über das Image von 1860 & FCB



Dr. Peter Rohlmann
Foto: fkn

„Das ist ein

Marionetten-Klub“

Die 1860-Verantwortlichen auf der Tribüne: Geschäftsführer Anthony Power (stehend) und Präsident Peter Cassalette (links daneben). Die Entscheidungen trifft aber nur einer: Hasan Ismaik Foto: Sampics

Herr Rohlmann, was sagt ein Marketing-Experte zur Außen-darstellung des TSV 1860?

Rohlmann: Dass 1860 leider ein Beispiel dafür ist, wie man im Sportmarketing nicht erfolgreich arbeitet.

Warum?
Rohlmann: Weil es für die Positionierung einer Marke und ihrer Attraktivität gegenüber Sponsoren und Fans von enormer Bedeutung ist, eine klare Identität zu besitzen. Zu der gehören klare Wertvorstellungen und eine stabile und konstante Führung. Das ist beim TSV nicht der Fall.

Erklären Sie das bitte et was ausführlicher.

Rohlmann: Es ist besorgniserregend, in welcher Häufigkeit die handelnden Personen in den vergangenen Jahren immer wieder ausgetauscht wurden. Kontinuität sieht anders aus. Und durch den Einkauf von fremdem Geld hat 1860 seine Identität aufgegeben, das muss man nach sechs Jahren mit Hasan Ismaik so sagen. Dass eine einzige Person den TSV inzwischen wie einen Marionettenklub führt, ist für alle anderen ein Problem. Und wenn sogar schon der Hauptsponsor mahnt, sich an bestimmte Regeln einer Partnerschaft zu halten, wird das langsam zu einem großen Problem.

Mit zunehmendem Einfluss will Ismaik aber auch mehr in die Mannschaft investieren...

Rohlmann: Das mag ja sein. Aber egal, welche Personen und Namen für wie viel Geld eingekauft werden – das ist nicht das Entscheidende. Viel wichtiger ist der Inhalt, der Kern der Marke 1860 München. Der muss sich im positiven Sinne wandeln, um den Verein wieder attraktiv zu machen. 1860 muss wieder das darstellen, was es wirklich ist: Ein Tra-

ditionsclub mit bayerischen Wurzeln und fußballerischen Ambitionen – nicht einen Skandalverein, der von einem Fettnäpfchen ins nächste tappt.

Zumindest die Aufmerksamkeit ist dem Klub damit gewiss. Ist das nicht auch eine Form der Vermarktung?

„1860 hat seine eigene Identität aufgegeben.“

Rohlmann über den Einfluss von Investor Ismaik

Rohlmann: Nein, das kann ich so nicht stehen lassen. Wenn ich eine Marke schon nicht so ausbauen kann, wie ich es mir vorstelle, dann darf ich sie doch auf keinen Fall herunterwirtschaften. Ein gutes Image aufzubauen, dauert Jahre. Es kaputt zu machen, manchmal nur wenige Wochen. Bis die Löwen wieder das ausstrahlen, was sie ausmacht, wird es noch lange dauern – egal, ob der Investor viel Geld in die Mannschaft investiert oder nicht.

Und wie beurteilen Sie die Marketingaktivitäten des

FC Bayern, der jetzt im Sommer wieder nach Asien reist. Reicht eine Tour alle zwei Jahre, um dort erfolgreich zu sein?

Rohlmann: Das ist ja bei Weitem nicht die einzige Aktivität der Bayern, um Präsenz vor Ort zu zeigen. Die Spiele gehören sicher dazu, genauso aber die ständige Präsenz auf den digitalen Kanälen. Und ein Büro haben die Bayern inzwischen auch in Shanghai eröffnet, zudem sind ihre Markenbotschafter regelmäßig vor Ort auf den Märkten.

Halten Sie das Modell der Bayern für erfolgsversprechend?

Rohlmann: Jeder, der seine Anhängerschaft erweitern und neue Märkte erschließen will, ist gut beraten, diese nicht nur gelegentlich, sondern mit einem Gesamtkonzept für sich zu gewinnen. Die Bayern haben eine Strategie und machen sehr, sehr viel richtig – dazu kann man ihnen nur gratulieren.

INTERVIEW: SVEN WESTERSCHULZE

Was hat 60 gegen Eichin in der Hand?

Heute ab 10 Uhr werden vor dem Münchner Arbeitsgericht die Fälle Thomas Eichin, Kosta Runjaic und Peer Jaekel verhandelt. Während der Manager und der Trainer (beide freigestellt) auf Gehaltsfortzahlung klagen, hat der fristlos entlassene Chefscout eine Kündigungsschutzklage eingereicht. Eine gütliche Einigung ist nach Lage der Dinge nicht zu erwarten. Man darf gespannt sein, was 1860 gegen seine ehemaligen Mitarbeiter vorzubringen hat.

„Warum bei einer Freistellung nicht weiterbezahlt werden soll oder nur ein Minimum, das kann eigentlich nur vertragliche Gründe haben“, sagt Arbeitsrechtler Dr. Thomas Durchlaub, Inhaber der Kanzlei „haas und partner“ in Bochum und Vordandschef des Deutschen Anwaltsinstituts. „Allerdings: Wer würde so einen Vertrag unterschreiben?“ Bei geschäftsschädigendem Verhalten werde im Normalfall eine fristlose Kündigung ausgesprochen, erklärt Durchlaub. „Wenn dies ohne vorherige Ab-

mahnung geschieht, liegt in der Regel ein schwerwiegender Grund vor. Kassendiebstahl ist das klassische Beispiel.“

Warum Eichin dann nur freigestellt wurde? Durchlaub kennt ähnlich gelagerte Fälle. „Nicht mehr weiterzubezahlen, löst Druck auf den Arbeitnehmer aus“, sagt er. „Sollte er eine neue Beschäftigung finden, muss er den alten Vertrag auflösen – mit der Folge, dass er bei der Abfindung eventuell Abstriche macht. Häufig wird im Nachgang nach Gründen gesucht, die dem Freigestellten zur Last gelegt werden. Aller Erfahrung nach führt dieses Vorgehen aber nur selten zu dem vom Arbeitgeber gewünschten Erfolg.“

Sicher sei nur eines: „Die Gefahr eines Reputationsverlustes ist bei einem derartigen Vorgehen für das Unternehmen groß. Jedes Unternehmen, dem etwas an seinem Image liegt, strebt eine Einigung ohne gerichtliche Verfahren an, bevor Dinge in die Öffentlichkeit gelangen, auch wenn das im Einzelfall etwas mehr kosten kann.“ LUDWIG KRAMMER

5 Jahre Garantie
Jahre Mobilitätsgarantie
kostenlose Sicherheitschecks

Bis zu € 2.500,- Umweltprämie⁴
für Ihr Altfahrzeug, egal wie alt.



Hyundai i10 - Up Klasse
1,0l, 48 kW (67 PS), Tageszulassung,
✓5-Türig ✓Weiß ✓6 Airbags
✓TPMS ✓Zentralverriegelung
✓ABS+ESP ✓u.v.m.

Unser Hauspreis mit 2.500,-€ Umweltprämie⁴
7.975 € 69€ mtl. Leasingrate^{1,2,3}



Hyundai i20 - Polo Klasse
1,2l, 55 kW (75 PS), Tageszulassung,
✓5-türig ✓ABS ✓Airbags ✓Tagfahrlicht ✓Zentralverriegelung ✓Bordcomputer ✓elektrische Fensterheber ✓u.v.m.

Unser Hauspreis mit 2.500,-€ Umweltprämie⁴
9.975 € 79 € mtl. Leasingrate^{1,2,3}



Hyundai i30 - Golf Klasse
1,4l, 74 kW (100 PS), Tageszulassung,
✓5-türig ✓ESP ✓6 Airbags ✓ZV mit Funk
✓2 elektr. Fensterheber ✓Bordcomputer
✓Radio-CD/MP3 ✓u.v.m.

Unser Hauspreis mit 2.500,-€ Umweltprämie⁴
11.975 € 89 € mtl. Leasingrate^{1,2,3}



Der neue Hyundai i40 - Passat Klasse
1,6l, 99 kW (135 PS), Tageszulassung,
✓Kombi ✓ESP+EBV ✓6 Airbags ✓Radio/CD/Bluetooth ✓Klima ✓ZV mit Funk ✓LED-Tagfahrlicht ✓elektr. Fensterh. ✓u.v.m.

Unser Hauspreis mit 2.500,-€ Umweltprämie⁴
16.975 € 179 € mtl. Leasingrate^{1,2,3}



Hyundai Tucson - Tiguan Klasse
1,6l, 97 kW (132 PS), Tageszulassung,
✓weiß ✓Radio ✓Klima ✓ZV mit FB ✓Bluetooth ✓LM-Felgen ✓elektrische Fensterh. ✓u.v.m.

Unser Hauspreis mit 2.500,-€ Umweltprämie⁴
18.975 € 159 € mtl. Leasingrate^{1,2,3}



Hyundai Santa Fe - Touareg Klasse
2,4l, 138 kW (188 PS), Tageszulassung,
✓Radio/CD ✓Klimaanlage ✓Bordcomp. ✓elektrische Fensterheber ✓ZV mit Fernbedienung ✓Lederlenkrad ✓LED-Tagfahrlicht ✓u.v.m.

Unser Hauspreis mit 2.500,-€ Umweltprämie⁴
26.975 € 249 € mtl. Leasingrate^{1,2,3}

IHR HYUNDAI HÄNDLER IN MÜNCHEN UND INGOLSTADT

autoarenamünchen
Autoarena München GmbH

Autoarena München GmbH
Hauptbetrieb
Dachauer Straße 467
80993 München
089 785 85 48-110
www.autoarena-muenchen.de

Autoarena München GmbH
Filialbetrieb
Meglingerstraße 30-32
81477 München
089 785 85 48-220
www.autoarena-muenchen.de

autoarenaingolstadt
Eine Filiale der Autoarena München GmbH

Autoarena Ingolstadt
Filiale der Autoarena München GmbH
Goethestraße 147
85055 Ingolstadt
0841 955 91-33
www.autoarena-ingolstadt.de



Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 8,7-4,5; innerorts 11,8-5,0; außerorts 6,9-4,0. CO₂-Emission: kombiniert 202-108 g/km, nach Messverfahren RL 1999/100/EG. Effizienzklassen A-E.

Abbildungen zeigen aufpreispflichtige Sonderausstattung. 1) Gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers. 2) Ein Angebot in Zusammenarbeit mit der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. 3) Einmalige Mietsondersonderzahlung 0,00 €, Laufzeit (i10, i20, i30, i40, Tucson) 60 Monate, Laufzeit (Santa Fe) 48 Monate, mit jeweils 5.000 km/Jahr. Effektiver Jahreszins: i10, i20, i30 2,99%; i40 5,11%; Santa Fe 0,01%; Tucson 1,99%. Sollzinssatz gebunden p.a.: i10, i20, i30 2,95%; i40 4,99%; Santa Fe 0,01%; Tucson 1,97%. Alle Angebote zzgl. 795,- (i10, i20, i30) bzw. 895,- (i40, Tucson, Santa Fe) Bereitstellungs-kosten. 4) Voraussichtlicher Gesamtbetrag: i10 €4.140,-; i20 €4.740,-; i30 €5.340,-; i40 €10.740,-; Tucson €9.540,-; Santa Fe €11.952,-. 4) 2.500,- € Umweltprämie bei Kauf eines Neuwagens und Inzahlungnahme Ihres Altfahrzeugs egal wie alt. Druckfehler, Irrtum und Zwischenverkauf vorbehalten.

⁵ 5 Jahre Fahrzeug- und Lack-Garantie ohne Kilometerbegrenzung sowie 5 Jahre Mobilitäts-Garantie mit kostenlosem Pannendienst und Abschleppdienst (gemäß den jeweiligen Bedingungen); ⁶ kostenlose Sicherheits-Checks in den ersten 5 Jahren gemäß Hyundai Sicherheits-Check-Heft.