

Technická univerzita v Liberci
FAKULTA PEDAGOGICKÁ

Katedra: Tělesné výchovy
Studijní program: B6208 Ekonomie a management
Kombinace: Management sportovní

**Organizace házenkářského turnaje v kategorii
přípravka a minižáci**

**Organising of handball tournament for pree-
school and junior-school children category**

Bakalářská práce: 09-FP-KTV- 240

Autor:
Martin Adámek

Podpis:

Adresa:
Žižkova 1150
293 01, Mladá Boleslav

Vedoucí práce: PaedDr. Jindřich Martinec

Konzultant: Ing. Zdeněk Radosta

Počet

stran	slov	grafů	obrázků	tabulek	pramenů	příloh
52	9033	3	2	4	10	3

V Liberci dne: 16.05.2009

Místo této strany bude vložen originál zadání.

Prohlášení

Byl(a) jsem seznámen(a) s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval(a) samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím bakalářské práce a konzultantem.

V Liberci dne: 16.05.2009

Martin Adámek

Poděkování:

Na tomto místě chci poděkovat všem, kteří mi s psaním mé práce pomáhali. Velice děkuji vedoucímu bakalářské práce panu PaedDr. Jindřichu Martincovi a panu Ing. Zdeňku Radostovi za pozornost a za poskytnutí cenných informací, bez kterých bych nebyl schopen tuto práci sepsat.

Dále děkuji mé rodině, která mě podporovala po celou dobu studia jak finančně, tak morálně.

Organizace házenkářského turnaje v kategorii přípravka a minižáci

Anotace

Tato bakalářská práce se zabývá přípravou a uspořádáním házenkářského turnaje Megacup Minihandball Liberec 2007. V úvodní teoretické části je popsána historie a vývoj házené, dále pak formy a základní pravidla házené. Následně popisuje lidský vývoj v mladším školním věku. Poté je zaměřena na oblast managementu a marketingu a jejich působení ve sportu. Praktická část popisuje přípravu turnaje, co vše je nutné k uspořádání takové akce, jeho realizaci a vyhodnocení. Při samotné realizaci jsem využíval i vlastních zkušeností. Podílel jsem se na organizaci Českých akademických her a celoroční univerzitní ligy. Práce by mohla sloužit jako pomocný návod při organizaci sportovních akcí.

Klíčová slova:

- organizování
- házená
- sportovní akce
- management

Annotation

The bachelor work is dealing with the preparation and the organization of the Megacup Minihandball Liberec 2007 Handball Tournament. In the introductory theoretical part, the history and the development of the handball and forms and basic rules of this sport are being described. The work also describes the human development in the junior school age. The bachelor work focuses on the area of the management and marketing and their effects on sport. The practical part depicts the preparation of the tournament, every aspect of the event preparation, its realisation and the evaluation. I used my own experience in the process of the realisation too. I have participated in the organisation of the Czech academic games and in the all-year university league too. My work could serve as an auxiliary manual for the organisation of sports events.

Key words:

- organization
- handball
- sports action
- management

Die Anotation

Dieser Seminararbeit beschäftigt sich mit der Zubereitung und mit der Organisation des Handballspieltourniers Megacup Minihandball Liberec 2007. In dem einleitenden teoretischen Teil beschreibt man die Geschichte und die Entwicklung des Handballspiels, weiter die Formen und die grundlegenden Regeln des Handballspiels. Nachfolgend beschreibt man die menschliche Entwicklung in dem jüngeren Schulalter. Dann wird die Arbeit an das Gebiet des Marketings und des Managements und an die Wirkung im Sport konzentrier. Der praktische Teil beschreibt die Zubereitung des Turniers: was ist nötig zu der Zubereitung solcher Veranstaltung, die Realisation und die Auswertung. Bei der Realisation habe ich auch die eigenen Erfahrungen ausgenutzt. Ich habe auch an die Organisation der Tschechischen akademischen Spielen und der ganzjährigen Uniliga teilgenommen. Die Arbeit konnte als die hilfreiche Anweisung bei der Organisation der Sportveranstaltungen.

Die Schlüsselwörter:

- die Organisierung
- das Handspiel
- die Sportveranstaltungen
- das Management

Seznam zkratek:

apod.	a podobně
atd.	a tak dále
Bc.	bakalář
cca	přibližně
cm	centimetr
č.	číslo
ČR	Česká republika
IAHF	Mezinárodní házenkářská federace
Ing.	inženýr
Kč	česká koruna
ks	kus
m	metr
min.	minuta
max.	maximálně
např.	například
obr.	obrázek
r.	rok
s.r.o.	společnost s ručením omezeným
sport.	sportovní
start.	startovní
str.	strana
tj.	to jsou
TUL	Technická univerzita v Liberci
TV	Tělesná výchova
TVS	Tělesná výchova a sport
tzv.	takzvaně
tzn.	to znamená
ZŠ	základní škola

Obsah:

1	Úvod	10
2	Cíle.....	11
	TEORETICKÁ ČÁST.....	12
3	Házená.....	12
	3.1 Historie a vývoj házené.....	12
	3.2 Formy házené.....	12
	3.3 Přehled pravidel házené	13
4	Mladší školní věk	15
	4.1 Tělesný vývoj.....	15
	4.2 Psychický vývoj.....	15
	4.3 Pohybový vývoj	15
5	Management v tělesné výchově a sportu.....	16
	5.1 Vymezení pojmu	16
	5.2 Činnost manažera v tělesné výchově a sportu	16
	5.3 Komunikace v činnosti sportovního manažera	17
	5.3.1 Vlastní jednání.....	18
	5.3.2 Průběh jednání	18
6	Strategický postup při realizaci.....	20
	6.1 Strategický postup při realizaci podle Čáslavové	20
	6.2 Etapy průběhu sportovní akce.....	21
7	Marketing ve sportu	23
	7.1 Sportovní reklama.....	24
	7.1.1 Druhy sportovní reklamy.....	24
	7.1.2 Funkce reklamy	24
	7.2 Sponzoring	25
	7.2.1 Sponzorství ve sportu	25
	7.2.2 Formy sponzorování	26
	7.2.3 Sponzorský balíček.....	27
	PRAKTICKÁ ČÁST	29
8	Megacup Minihandball Liberec 2007	29
	8.1 Pořádající klub	29
	8.2 Cíle akce.....	29

8.3	Náplň akce	29
9	Příprava turnaje.....	30
9.1	Časový harmonogram příprav akce	30
9.2	Předběžný rozpočet akce.....	31
9.3	Administrativní příprava.....	31
9.3.1	Přihlášky do turnaje	31
9.3.2	Ubytování	32
9.3.3	Stravování.....	32
9.3.4	Doprovodný program	32
9.4	Zajištění termínu	33
9.5	Zajištění místa konání	33
9.6	Zajištění personálního obsazení.....	34
9.6.1	Organizátoři	34
9.6.2	Rozhodčí.....	34
9.6.3	Direktoriát turnaje.....	35
9.7	Zajištění materiálu	35
9.8	Propagace akce.....	36
10	Vlastní realizace	37
10.1	Zahájení akce	37
10.2	Průběh akce.....	37
10.3	Ukončení akce.....	39
11	Ekonomická stránka akce	40
11.1	Příjmy.....	40
11.1.1	Partneři.....	40
11.1.2	Grantové prostředky	41
11.1.3	Startovné.....	41
11.2	Výdaje.....	42
11.3	Konečné vyúčtování akce	43
12	Zhodnocení a vlastní návrh zlepšení	45
13	Závěr	47
	Seznam použitých zdrojů	48
	Seznam příloh.....	49

1 Úvod

Házenkářský turnaj Megacup Minihandball Liberec 2007, pořádaný pro děti v mladším školním věku, se stává již tradiční akcí ukončující dětskou házenkářskou sezonu. Tento ročník byl již sedmým a jeho krátká historie ukazuje zvyšující se zájem mnoha sportovních klubů z celé České republiky i ze zahraničí. Turnaje se zúčastnilo 28 družstev s více než 450 akreditovanými sportovci a jejich doprovodem.

Důvodem výběru tématu mé bakalářské práce, zabývající se organizací této sportovní akce, je má sportovní povaha a osobní zkušenosti. Jako organizátor a aktivní sportovec se během roku účastním mnoha sportovních událostí. Jednou z nich je Harcovská florbalová liga, na které se podílím jako jeden z hlavních organizátorů. Díky tomu jsem se setkal jak s pozitivními, tak i negativními poznatky, které mohou zásadně ovlivnit hladký chod jakékoliv sportovní akce. Tyto zkušenosti a zájem o pořádání turnaje mě vedly k vypracování této práce, která, věřím, může sloužit jako pomocný vzor ostatním organizátorům k přípravě a realizaci nejrůznějších sportovních soutěží.

Teoretické informace jsem čerpal z dostupné literatury k dané problematice. K vypracování praktické části mi cenné informace poskytl ředitel Megacup Minihandball Liberec 2007 Ing. Zdeněk Radosta, se kterým jsem po celou dobu konání turnaje a vytváření této práce spolupracoval.

2 Cíle

Hlavním cílem této bakalářské práce je popis organizace házenkářského turnaje Megacup Minihandball Liberec 2007.

Dílními cíly práce jsou rozbor managementu a marketingu a jejich působení ve sportu, popis přípravy turnaje, jeho zhodnocení a návrh na zlepšení.

TEORETICKÁ ČÁST

3 Házená

3.1 Historie a vývoj házené

Házená je kolektivní míčová hra, jejíž současná podoba vznikla postupným prolínáním her založených na házení míče, které se objevily na začátku 20. století na různých místech Evropy. Základem je haandbold, který vznikl v Dánsku. Hřiště mělo rozměry 30 m x 45 m, obdélníkové brankoviště 5 m x 7 m. Branky byly stejně veliké jako dnešní, tedy 2 m vysoké a 3 m široké. Každé družstvo tvořilo šest hráčů v poli (nesměli vstoupit do brankoviště) a jeden brankář. Také pravidla o hraní s míčem a o chování k soupeři byla v mnohém podobná současným pravidlům. Haandbold se poměrně rychle rozšiřoval. Již v r. 1904 byl založen Dánský haandboldový svaz, který organizoval pravidelné soutěže.

Pro mezinárodní rozvoj házené byl klíčovým rok 1934, kdy III. kongres IAHF konaný ve Stockholmu uznal skandinávská pravidla. Pod záštitou IAHF se pak konalo 5. a 6. února 1938 v Berlíně první mistrovství v házené mužů. V r. 1972 byla házená mužů poprvé na programu olympijských her, v r. 1976 se uskutečnil i první olympijský turnaj žen. Od té doby se vrcholová světová soutěž pro obě seniorské kategorie pořádá v každém sudém roce, střídavě mistrovství světa a olympijský turnaj. [8]

3.2 Formy házené

V Německu byl větší obdobou této hry handball o jedenácti hráčích. Vykrytalizoval z míčových her, které vznikaly pro školské potřeby. Hrál se na fotbalovém hřišti a na fotbalové branky. Bylo povoleno možnost tří kroků při uvolňování s míčem, boj o míč a zmenšení míče na dnešní velikost. V německy mluvících zemích se ještě občas hraje jako součást rekreačních aktivit nebo se využívá jako tréninkový prostředek.

V Čechách také vznikla jedna z podob házené. Hraje se u nás dodnes pod názvem národní házená. Na obdélníkovém hřišti 30 x 45 m jsou vyznačeny tři třetiny a před každou brankou půlkruhové brankoviště o poloměru 6 m. Každé družstvo má na hřišti jednoho brankáře, tři obránce (ti nesmí do útočné třetiny) a tři útočníky (ti nesmí do obranné třetiny). Zvláštní je branka, protože je vyšší (2,40 m) než širší (2 m). Ovládání

míče se velmi podobá házené, o čem svědčí i to, že ještě dnes nalezneme hráče, kteří startují jak v soutěžích házené, tak v národní házené.

Vyhledávání a získávání talentovaných dětí, pokud možno dříve než konkurenční sportovní odvětví, vyústilo v přizpůsobování velikosti hřiště a jeho zařízení dětským fyzickým rozměrům a tak vznikla další podoba házené- miniházená. Je to v podstatě zmenšená házená. Je určena většinou dětem ve věku od šesti do deseti let. Počet hráčů je jen zřídka šest plus brankář, častěji se hraje s pěti, hlavně ale pouze se čtyřmi hráči v poli. Hraje se na hřištích menších rozměrů, nejčastěji 22 x 14 metrů. Velikost branky je menší, ale záleží na jednotlivých národních házenkářských svazech. Hraje se se speciálním gumovým míčem, jehož obvod nepřesahuje 50 cm. Pravidla dovolují některé přestupky, kterých se starší hráči už nesmějí dopustit.

O tom, že se vývoj v házené nezastavil, nás může přesvědčit stoupající obliba plážové házené. Hraje se dnes i v zemích, které nemají přístup k moři (včetně České republiky), na menším (27 x 12 m) hřišti s měkkým pískovým povrchem (doporučená hloubka vrstvy je do 40 cm). Na hrací ploše jsou vyznačena brankoviště čarami rovnoběžnými (ve vzdálenosti 6 m) s brankovou čarou. Z osmičlenného družstva hrají vždy tři hráči v poli a jeden brankář. Charakter povrchu hřiště v podstatě znemožňuje driblink, a tak jsou omezeny možnosti uvolňování s míčem. Naopak v počítání bodů jsou zvýhodněny branky dosažené hráčem, který v okamžiku chycení míče a následné střelby není ve styku se zemí (pokud je střelcem hráč v poli, znamená branka dva body, pokud vstřelí branku „ze vzduchu“ brankář, počítají se družstvu do konce tři body). [7, 8]

3.3 Přehled pravidel házené

Hřiště je dlouhé 40 a široké 20 metrů. Model házenkářského hřiště je umístěn v příloze č. 1. Branky mají vnitřní rozměr 2 x 3 metry. Je ohraničeno a rozděleno čarami. V brankovišti se smí pohybovat pouze brankář bránícího družstva. Výjimku tvoří situace, kdy se střílející hráč odrazí před čarou brankoviště, ve vzduchu nad brankovištěm vystřelí a dopadne do brankoviště. Pokud jej potom co nejrychleji a co nejkratší cestou opustí, neporuší pravidla hry. Ostatní hráči se mohou pohybovat po celém území mezi oběma brankovišti. V tomto území mohou hrát i brankáři, ale pak se na ně vztahují stejná pravidla jako na hráče v poli. Důležitý je prostor mezi čarou volného hodů a čarou brankoviště, pokud totiž družstvo zahrává volný hod, nesmí se v tomto prostoru pohybovat žádný z útočících hráčů. Stejně tak i při sedmimetrovém hodů musí tento prostor opustit hráči obou družstev s výjimkou útočníka provádějící hod. K tomu se i

soupeřův brankář smí přiblížit pouze tak, že nepřeslápne čáru brankáře. Při zahájení nebo rozehrání hry musí vždy útočník s míčem stát na vyznačeném středu čáry, respektive na místě rozehrání na postranní čáře.

Každé družstvo může mít pro utkání max. 12 hráčů, z nichž je na hřišti současně 6 v poli a jeden brankář. Zbylí hráči jsou připraveni na střídače a mohou kdykoliv vystřídat kteréhokoliv hráče v poli nebo brankáře. Ke střídání však musí dojít ve vymezeném území u střídaček týmu. Dospělí hrají utkání 2 x 30 minut tzv. hrubého času, to znamená, že hrací doba se přerušuje pouze na pokyn rozhodčích, mladší kategorie mají hrací dobu kratší. V průběhu každého poločasu si mohou družstva vyžádat jeden oddechový čas v délce jedné minuty.

Hráč může k hraní s míčem použít kteroukoliv část těla mimo nohy pod kolenem. Pouze brankář ve vlastním brankovišti může zasáhnout míč i nohama. Hráči samozřejmě nejvíce používají při hraní s míčem ruce. S míčem v ruce hráč může udělat tři kroky a držet míč pevně v ruce nejdéle tři vteřiny. Pokud chce mít míč déle pod kontrolou, může použít driblink.

Pravidla dovolují bránění soupeře tělem, ale strkání, držení, svírání či naskakování na protihráče je bráno jako přestupek. Trestem je postupně napomenutí, vyloučení a pokud je hráč vyloučen potřetí, následuje diskvalifikace, což znamená, že hráč již nesmí do zápasu zasáhnout, ale po uplynutí dvou minut může být nahrazen jiným hráčem. Při mimořádně hrubých přestupcích lze hráče diskvalifikovat přímo, bez předchozího vyloučení, nebo dokonce vykázat, tzn. že potrestaný tým je až do konce utkání oslaben o jednoho hráče v poli. [7]

4 Mladší školní věk

Protože je tento turnaj pořádaný pro kategorii přípravky a minižáků, zaměřil jsem se v této kapitole, kde jsem čerpal od Periče 2004, na jejich lidský vývoj.

4.1 Tělesný vývoj

Tělesný vývoj je v prvních letech charakterizován rovnoměrností výšky a hmotnosti dětí. Spolu s tím dochází k plynulému rozvoji vnitřních orgánů, krevního oběhu, plic a vitální kapacita se průběžně zvětšuje. Dochází k ustálení zakřivení páteře, osifikace kostí pokračuje rychlým tempem, avšak kloubní spojení jsou velmi měkká a pružná. Probíhá změna tvaru těla, mezi trupem a končetinami nastávají příznivější pákové poměry končetin, které tak vytvářejí pozitivní předpoklady pro vývoj různých pohybových forem.

4.2 Psychický vývoj

V poznávání a myšlení se dítě soustřeďuje spíše na jednotlivosti, souvislosti mu zatím unikají. Schopnost chápat abstraktní pojmy je ještě malá. Mluvíme o období konkrétního nazírání, které se opírá o názorné vlastnosti konkrétních předmětů a jevů. Vlastnosti osobnosti nejsou ještě ustáleny, děti jsou impulzivní a dochází u nich k rychlým změnám z radosti ke smutku a naopak. Veškerou činnost dítě silně prožívá. Velmi důležitá je krátká doba, po kterou se děti dokážou plně koncentrovat.

4.3 Pohybový vývoj

Z hlediska pohybového vývoje je tato věková kategorie charakterizována vysokou a spontánní pohybovou aktivitou. Nové pohybové dovednosti jsou lehce a rychle zvládnuty, ale mohou mít malou trvalost, při méně častém opakování jsou opět rychle zapomenuty. Rozvoj rovnováhy a rozlišování rytmu v pohybu umožňuje efektivnější nácvik pohybových dovedností.

Období deseti až dvanácti let je považováno za nejpříznivější věk pro motorický vývoj. Nazývá se také „zlatým věkem motoriky“, který je charakteristický právě rychlým učením novým pohybům. Zvyšuje se jistota v provádění činností, v průběhu nácviku pozorujeme již všechny kvalitní znaky dobře provedeného pohybu.

5 Management v tělesné výchově a sportu

5.1 Vymezení pojmu

Pojem management tělesné výchovy a sportu vyjadřuje způsob uceleného vedení a řízení tělovýchovných a sportovních svazů, spolků, klubů, tělovýchovných jednot, družstev, které alespoň z části zdůrazňují podnikatelsky orientované chování. Dále jde přímo o způsob řízení v podnikatelském sektoru výroby sportovního zboží nebo provozování placených sportovních služeb a aktivit.

Sama tělovýchovná a sportovní praxe si vynutila vznik tohoto pojmu. Ve sportu koluje čím dál tím více finančních prostředků a právě tato oblast managementu se snaží po jejich efektivnějším využití. Dále zde dochází k uplatnění komerčních zájmů v oblasti sportu, řeší specifické problémy ve vedení sportovní mládeže a zabezpečení sportovní administrativy. [1]

5.2 Činnost manažera v tělesné výchově a sportu

Manažer v tělesné výchově a sportu, běžně označovaný jako sportovní manažer, realizuje řízení jednotlivých organizačních celků v TVS pomocí jemu vlastních, typických, činností. Mezi základní činnosti sportovního manažera patří:

- strategické plánování
- organizování
- výběr, rozmíst'ování a vedení lidí
- komunikace
- marketing
- sportovní reklama
- sponzoring
- znalost právních a daňových norem
- věcné a formální náležitosti k transferu hráčů a trenérů. [1]

5.3 Komunikace v činnosti sportovního manažera

Komunikační dovednosti a jejich osvojení a zdokonalování je jedním z nejdůležitějších předpokladů úspěšného zvládnání všeho toho, co patří do funkce a činnosti manažera. Komunikace je rozhodující faktor a těžištěm jeho práce.

Je důležité vědět, jaké vlastnosti by měl mít dobrý manažer z hlediska jeho úspěšnosti při jednáních a zároveň, které naopak mohou jednání narušovat. [1]

Tabulka č. 1: v komunikaci manažera [1]

Vlastnosti	
Užitečné	Neužitečné
<ul style="list-style-type: none">- vytrvalost- trpělivost- vynalézavost- naslouchám partnerovi- přesvědčování- zdvořilost- ctižádost	<ul style="list-style-type: none">- touha zalíbit se- přílišná agresivita- naivita- tendence k hádce (skákání do řeči)

Podle Kubiase by jakákoli manažerská komunikace měla plnit tyto základní požadavky:

- správnost a úplnost formulace
- pravdivost (odpovídat skutečnosti)
- včasnost (podaná tak, aby manažer mohl reagovat ve prospěch organizace)
- věcnost (týkat se toho problému, kterým se manažer zabývá)
- stručnost, výstižnost a úměrnost
- ohled na to, jak bude působit na příjemce (zda na něj bude mít kladný či negativní vliv)
- zajištění zpětné vazby (přesvědčit se vhodným způsobem zda příjemcem informaci přijal celou a správně)
- a konečně je třeba se naučit informace přijímat. [2]

5.3.1 Vlastní jednání

Každé jednání má své charakteristické znaky. Zejména v průběhu jednání je potřebné mít tyto znaky na paměti. Zájem obou stran je zřejmě uzavření jisté dohody, i když každá z jednajících stran bude mít zpočátku odlišné představy o jejím obsahu.

V průběhu jednání je důležité najít společné zájmy. Obě strany jsou na sobě vzájemně závislé, vyměňují si informace. Každá strana by měla být schopna udělat nějaké ústupky a vždy přijmout určité riziko. [6]

5.3.2 Průběh jednání

Než se dostaneme k vlastnímu průběhu jednání, je potřeba se na něj připravit. Málomocné jednání se totiž uzavírá po jediném kontaktu jednajících osob, proto můžeme průběh jednání rozdělit na tři části.

1. Příprava na jednání

Příprava na jednání je určitá plánovaná předpověď toho, co vše může během jednání nastat, proto se dá říci, že je klíčem k úspěšnému zakončení každého jednání.

V první řadě si musíme rozebrat, co nabízíme my sami. Důležité je také množství a kvalita informací, které o předmětu jednání a partnerech máme. Je potřeba si uvědomit, jakých cílů chceme dosáhnout, ale také určité návrhy ústupků z naší strany. S tímto úzce souvisí příležitosti pro partnera, vazby, jak partnera přitáhnout.

2. Vlastní průběh jednání

- a) Úvodní fáze- tato fáze by měla navodit optimální podmínky pro jednání. Má společenskou i věcnou stránku, obě strany představí sami sebe ale i instituci, kterou zastupuje. V této fázi je rovněž třeba seznámit partnera se svými pravomocemi.
- b) Vysvětlení stanovisek- v této části jednání již dochází k diskuzi o záležitosti, která je předmětem jednání. Obě strany vysvětlují svá výchozí stanoviska, bývá zde kladen důraz na protichůdné zájmy. Zvláštní roli tady hraje využití ústupků.
- c) Formování společného řešení- tato fáze bývá jednajícími stranami často velmi takticky řízena. Nastává, kdy obě strany pochopí, že druhá strana již nemá mnoho prostoru pro další manévrování.

Dochází ke změnám formování cílů. Oba partneři se přibližují k vzájemně rýsující se dohodě.

- d) Zakončení jednání- dochází k uzavření dohody nebo alespoň vytvoření příznivých podmínek pro další jednání. I tato fáze má společenskou stránku. Nedoporučuje se okamžitě po skončení jednání odcházet, ale celou schůzku zakončit příjemnou neformální konverzací.
3. Vyhodnocení jednání- tato část je pro manažera velmi důležitá, protože zde může zpětně poznávat sám sebe a získat určité zkušenosti a znalosti k dalším jednáním. [6]

6 Strategický postup při realizaci

6.1 Strategický postup při realizaci podle Čáslavové

V této kapitole je čerpáno od Čáslavové 2007, jde o jednoduchý standardizovaný soubor navazujících 10 etap, podle něhož se může orientovat každý organizátor tělovýchovných a sportovních akcí.

1. etapa – Současná situace

Přehled současného stavu umožní organizátorovi rozhodnout o cíli akce a cestě, která k němu vede, i volbě prostředků a nástrojů k jeho uskutečnění. V případě, že cíl je předem pevně zadán, odhalí tato etapa, zda je v silách organizátora tuto akci uskutečnit.

2. etapa – Budoucí prostředí

Je třeba mít jasnou představu o tom, jaká rizika akce skrývá. Předvídatelná rizika by měl organizátor snížit na minimum a eventuálně počítat s časovými a hmotnými rezervami. Při řešení nepředvídatelných rizik by měl dokázat svoji pružnost a invenci.

3. etapa – Naše současné možnosti

Předmětem této fáze postupu je reálné zhodnocení svých možností, předností a nedostatků. Jen tak lze predestinovat stupeň úspěšnosti.

4. etapa – Možné směry

Záleží-li vymezení cílů akce na organizátorovi, může určit i několik cílů, o nichž se posléze rozhodne, zda budou všechny vzhledem k předchozím etapám předmětem realizace a nebo z nich stanoví výběr, který je adekvátní současným možnostem. Pozor, různé cíle však mohou vyžadovat i různé směry jejich dosažení, někdy i naprosto protichůdné.

5. etapa – Naše cíle

Představuje stanovení cílů na základě předchozí etapy, jejich strukturu, hierarchizaci či optimalizaci.

6. etapa – Možné přístupové cesty

V některých situacích existuje více způsobů jak dosáhnout vytyčeného cíle. Dříve než uskutečníme akci, musíme zvážit ze všech hledisek všechny strategické varianty.

7. etapa – Zvolená cesta strategie

Zhodnocení účinků a důsledků různých možných strategií umožní zvolit tu, která je celkově nejvýhodnější.

8. etapa – Program akce

Když organizátor zvolil cíle i strategii jejich realizace, může se zabývat detaily plánu činnosti z hlediska co nejlepšího výsledku. Rozdělit role jednotlivých účastníků, stanovit plán akcí, časový rozpis a termíny a způsob kontroly.

9. etapa – Rozpočet

V návaznosti na předchozí etapu je nutné stanovit rozpočet výdajů a příjmů celé akce. Strana příjmů musí vyjadřovat typy finančních zdrojů, jejich výši (např. poplatky účastníků, vstupné, dotace, dary od soukromých osob, dary od firem apod.). Strana výdajů musí účelově podle všech činností sportovní akce vyjadřovat druhy výdajů a jejich výši.

10. etapa – Přehled a kontrola

Aby nedocházelo k nežádoucím a často nákladným omylům a zpožděním celé akce, je třeba kontrolovat průběh akce a ve vhodný okamžik učinit zásah, který by eliminoval výkyvy.

Předností těchto obecných pravidel je kontinuální charakter a návaznost jednotlivých postupných kroků. Nejsou však nijak směrodatné a je na každém jednotlivém organizátorovi, jak si je upraví. Vždyť pro manažerskou práci je příznačné uplatňování vlastních zkušeností a individuálních přístupů. Uvedený přehled otevírá široké možnosti k dalším inovacím.

6.2 Etapy průběhu sportovní akce

1. Přípravná fáze – průzkum

Tato fáze je nejdůležitější, protože pokud zde uděláme chybu, máme problém v dalších dvou etapách. Může trvat i několik měsíců až let, pokud jde o velkou akci.

- zjištění podmínek a předpokladů pro konání a zajištění akce:

- finanční a materiální požadavky na akci
- personální a odborné požadavky na akci
- nutná povolení od státních a místních orgánů

- posouzení vlastních možností a předpokladů k organizaci akce:

- naše materiální a finanční možnosti
- naše lidské zdroje
- možnost spolupráce se státními a místními orgány

- rozhodnutí o konání (zamítnutí) akce:

- posouzení nutných podmínek k úspěšné organizaci a zajištění akce
- rozhodnutí ano/ne

2. Přípravná fáze – příprava akce

Na začátku této etapy je nutné sestavit tzv. předběžný finanční rozpočet nutný k dalším přípravám a časový harmonogram příprav celé akce.

- předběžný finanční rozpočet akce:

- harmonogram naplňování rozpočtu
- seznam vhodných partnerů k oslovení
- správná strategie postupu při oslovování partnerů
- sponzorské balíčky = konkrétní nabídky sponzorům, které oslovujeme

- časový harmonogram přípravy akce:

- stanovení úkolů a termínů jejich plnění
- žádosti a termíny jejich vyřízení
- požadavky na materiál a postup k jeho získání

- lidské zdroje:

- vytyčení požadavků na lidské zdroje
- vytvoření struktury managementu akce
- vytvoření jednotlivých pracovních týmů

3. Realizace akce

- dívám se, kontroluji a řídím
- všechny problémy řeším nenápadně
- jsem připraven všechny možné problémy řešit nenápadně a okamžitě

4. Likvidace a vyhodnocení akce

- úklid materiálu a prostor
- zpráva a fotodokumentace pro média a partnery
- vyhodnocení nedostatků a chyb a doporučení na zlepšení [6]

7 Marketing ve sportu

Sport se postupem času stal vedle zábavy především samostatným obchodním odvětvím se všemi ekonomickými zákonitostmi. Proto jej lze s jeho zásahem obrovského množství cílových skupin považovat za jedno z nejefektivnějších a nejprogresivnějších obchodních odvětví současnosti. Oblast marketingu se stala již neodmyslitelnou součástí tělovýchovy a sportu, kde je uplatňován klasickou cestou ve firmách vyrábějící sportovní zboží a nabízejících tělovýchovné služby.

Co přináší marketing TVS podle Čáslavové:

Tabulka č. 2: Co přináší marketing TVS [1]

Pozitiva	Negativa
<ul style="list-style-type: none">• ujasňuje, komu je určena nabídka TV a sportovních produktů : členům, divákům, sponzorům, státu• diferencuje nabídku TV a sportovních produktů na činnosti, které mohou přinést finanční efekt a které nikoliv• promýšlí propagaci TV a sportu• určuje proporcionalitu a prioritu dosažení cílů v rovině cílů ekonomických, sportovních a sociálních• získává doplňkové finanční zdroje, které umožňují rozvoj neziskových aktivit	<ul style="list-style-type: none">• pozice financí nerespektuje TV a sportovní odbornost• marketing vede ke gigantomanii sportu, smluvní vázanost na sponzory omezuje svobodnou volbu (např. ve výběru náradí, v osobnostních právech sportovce)• dosažení určité úrovně sportovního výkonu může vést k používání zakázaných podpůrných prostředků• show (zaměřenou např. na reklamu)

7.1 Sportovní reklama

V této kapitole jsem čerpal od Čáslavové 2007. Neoddělitelnou součástí marketingu v tělesné výchově a sportu je sportovní reklama, jakožto svébytné a dynamicky se rozvíjející odvětví.

Pojem sportovní reklama se vztahuje jednak k reklamě se sportovními motivy, která je prezentuje s využitím obecných komunikačních médií (např. reklama na plakátech sportovního utkání, rozhlasové zpravodajství při zápasech atd.). Dále jde o reklamu, která využívá specifických médií komunikace z oblasti sportu. Patří sem dresy a výstroj sportovců, sportovní náradí, startovní čísla, mantinely, výsledkové tabule atd.

7.1.1 Druhy sportovní reklamy

- reklama na dresech a sport. oděvech
- reklama na start. číslech
- reklama na mantinelu
- reklama na sport. náčiní a náradí
- reklama na výsledkových tabulích

7.1.2 Funkce reklamy

- 1) **Funkce informační** je důležitá v počátcích existence produktu, kdy je nutné stimulovat primární poptávku. V této souvislosti informuje:
 - novém produktu
 - změně ceny
 - způsobu užívání ceny
 - novém užívání již známého produktu
 - nových službách.
- 2) **Funkce přesvědčovací** má význam v prostředí intenzivní konkurence. Působí na vytváření poptávky po produktu určitého konkrétního výrobce. Jejím smyslem je:
 - posílení preference zboží určité firmy
 - snaha o získání zákazníků konkurenta
 - potlačení obav zákazníka spojených s užíváním produktu
 - posílení image firmy v mysli zákazníka
 - změna image produktu
 - tlak na okamžitý nákup.

3) **Funkce upomínací** se uplatňuje především ve stádiu zralosti produktu a jejím účelem je připomenout zákazníkovi výrobek nebo službu, kterou již dobře zná.

Sportovní reklama může plnit všechny zmíněné funkce, je třeba brát v úvahu, že sport jako takový je významným fenoménem naší doby a provádí a sledují jej miliony lidí. To přitahuje zájem firem, pro něž se sportovci a diváci na sportovních akcích stávají potenciální zákazníci.

U sportovní reklamy je zejména akceptována její funkce přesvědčovací a upomínací, což je dáno charakterem médií, časovým omezením působením reklamy vzhledem k charakteru sportovního odvětví a soutěží, atraktivitě a výkonnostní úrovni sportovce, plošnému omezení atd.

7.2 Sponzoring

„Sponzorování představuje významný specifický prostředek k zabezpečení dodatečných finančních zdrojů, sloužících k realizaci, zejména kulturních, vědeckých, charitativních a dalších aktivit v různých sférách společnosti.“ uvádí Čáslavová (2007, s. 30)

7.2.1 Sponzorství ve sportu

Sponzorstvím ve sportu chápeme partnerský vztah mezi hospodářstvím na jedné straně a sportem na straně druhé, kdy dochází k vzájemnému respektování zájmů obou stran. Sponzorstvím se obecně dávají k dispozici peněžní, věcné prostředky a služby osobám a organizacím ve sportovní, kulturní a sociální oblasti k dosažení podniko-marketingových a komunikačních cílů. Jedná se o specifickou formu partnerství mezi sponzorem a sponzorovaným, kde každý dosáhne cílů s pomocí druhého.

Základním principem sponzorství je vztah: **SLUŽBY x PROTISLUŽBY**

Sponzor očekává za své peněžní, věcné prostředky a služby od sponzorovaného protislužby (např. rozšířením reklamy dosáhnout komunikačních cílů pro výrobky nebo podnik – image, jméno). Sponzorovaný očekává za svou sportovní aktivitu od sponzora finanční nebo materiálové protislužby, aby mohl své náročné sportovní úkoly lépe plnit.
[4]

Sponzorování dnes ve světě sportu představuje komunikační a marketingový nástroj, který spočívá na jasném vymezení povinností sponzora a protislužeb

sponzorovaného. To znamená, že s využívanými finanční prostředky je spojován určitý záměr a cíl sponzora.

Je proto důležité, aby manažer respektoval a kalkuloval se dvěma aspekty:

- a) Hledisko sponzora- z jakých důvodů podporují instituce a podnikatelé aktivity na poli TVS, kultury, zdravotnictví, životního prostředí atd.
- b) Hledisko sponzorovaného- co dává podnět neziskové organizaci v oblasti TVS, kultury, zdravotnictví a životního prostředí hledat sponzory a co má za to poskytnout.

V praxi se setkáváme se situacemi, kdy oslovené firmy z hlediska sponzorování nevědí, jaký marketingový cíl prostřednictvím sponzorování naplnit, že raději věnují ryzí dar, což je pro sport výhodné. Na druhé straně se často objevují žadatelé, kteří svou nabídkou protivýkonů nedovedou motivovat potencionální sponzory a k dohodě o sponzorství vůbec nedojde. [1]

7.2.2 Formy sponzorování

- Sponzorování jednotlivých sportovců

Tato forma je nejvíce rozšířena ve sportu na vrcholové úrovni. Osobnosti sportovců jsou zároveň ukazateli kvality výrobků či služeb podniku. Sponzorská smlouva obsahuje nejen právo provádět reklamu za pomoci vyobrazení sportovce na svých produktech, ale většinou i další opatření na podporu prodeje např. autogramiády, akce pro spotřebitele, předvádění výrobků apod. Sportovec dostává na druhé straně vedle finanční podpory často i materiální pomoc jako sportovní oblečení, náčiní nebo vozidlo atd.

- Sponzorování sportovních týmů

U této formy sponzorování sponzor poskytuje zejména finance na chod týmu, sportovní vybavení, ubytovací služby a prostředky na dopravu. Naproti tomu sponzorovaný tým nabízí především reklamu na dresu, reklamu prostřednictvím inzerátu a další opatření na podporu prodeje (autogramiády apod.).

- Sponzorování sportovních akcí

Sponzorství sportovních akcí je pro sport velmi významné. Tento typ je velmi populární a pro sponzora lákavý, výrazně totiž stoupají možnosti, které lze nabídnout sponzorovi: zejména je využívána plejáda reklamních možností od

programového sešitu, vstupenek, reklamy o přestávkách až po uvádění titulu „hlavní sponzor“ akce.

- Sponzorování sportovních klubů

Tato forma sponzorování, díky širce nabízených protivýkonů, přináší nejširší možnosti z hlediska činností, které lze sponzorovi nabídnout. Je to tím, že klub disponuje sportovci, sportovními družstvy, pořádá sportovní akce atd. Klub tedy může nabídnout služby, které vznikají prostřednictvím jeho činnosti: nabídky různých tělovýchovných služeb, sportovních akcí a rozličné druhy činností. [1]

7.2.3 Sponzorský balíček

Při získání zájmu sponzora je potřeba, aby manažer měl s předstihem připravené nabídky výkonů sponzorovaného pro sponzora. Návrh těchto protivýkonů, které je sportovní manažer schopen ze své strany nabídnout se nazývá tzv. „sponzorský balíček“.

Sponzorský balíček je písemně dokumentován a doložen určitou cenou. Pro určení hodnoty balíčků nejsou stanovena žádná cenová rozmezí. Jediným kritériem je rozsah a úroveň nabízených výkonů. Ceny se mění v závislosti na velikosti akce, rozsahu zúčastněných sponzorů a mnoha dalších faktorech. V ceně sponzorského balíčku se odráží, zda jde o:

- exkluzivní sponzorování, spojené s titulem „oficiální sponzor“ (za vysokou cenu přejímá sponzor veškeré protivýkony);
- hlavní sponzorování, kdy sponzor přejímá nejdražší a nejatraktivnější protivýkony, vedlejší sponzoři si rozdělují méně atraktivní reklamní činnosti;
- kooperativní sponzorování, kde protivýkony jsou rozděleny na větší počet různých sponzorů, což napomáhá finanční stránce na zajištění akce. [1]

Příklady sponzorského balíčku na sportovní akci podle Čáslavové:

a) Velký sponzorský balíček zahrnuje

- ohlášení sponzora před, během a po akci,
- uvedení sponzora v televizním šotu,
- reklamní panel v záběru televizních kamer,
- jedna strana programu sportovní akce je věnována sponzorovi,
- uvedení sponzora na plakátech a dalších tiskovinách akce,
- 4 ks pozvánek pro sponzora na slavnostní zakončení akce.

b) Malý sponzorský balíček zahrnuje

- ohlášení sponzora při vyhlásování vítězů,
- uvedení sponzora v programu akce,
- reklamní panel na sportovišti,
- 2 ks pozvánek pro sponzora na slavnostní zakončení akce. [1]

PRAKTICKÁ ČÁST

8 Megacup Minihandball Liberec 2007

8.1 Pořádající klub

Pořadatelem turnaje je liberecký házenkářský klub Liberec Handball. Tento sportovní klub je nejmladší v severočeské oblasti, vznikl v srpnu 2004 a plně se věnuje své činnosti od soutěžního ročníku 2005/2006, ale již za tak krátkou dobu se zařadil svojí činností mezi významné kluby Českého svazu házené.

Svoji činnost vykonává v areálu ZŠ Dobiášova v Liberci, kde má své zázemí a využívá zde její sportoviště. Klub má více než 120 členů a v soutěžích obsazuje všechny věkové kategorie. [3]

8.2 Cíle akce

Jedná se o mezistátní házenkářský turnaj pro děti mladšího školního věku. Většina přihlášených týmů je z České republiky, ale turnaje se pravidelně účastní i týmy z Německa.

Hlavní cíl celé akce je uspořádat kvalitní turnaj, během kterého každý tým sehraje alespoň 9 utkání. Další cíle jsou vzbudit u dětí ještě větší zájem o tento sport, navázat nové kontakty mezi kluby a v neposlední řadě představit účastníkům pořádající klub jako takový.

8.3 Náplň akce

Samozřejmě, že hlavní náplní akce je samotný házenkářský turnaj, pro děti je však připraven i doprovodný program. Časový rozpis jednotlivých utkání ve skupině je vytvořen tak, aby všechna družstva měla rozdělen herní plán na jednu část dne a ve druhém mohla plně využít nabídky tohoto programu. Turnaj se stává setkáním trenérů, funkcionářů a všech těch, kteří se věnují mládežnické házené. [10]

9 Příprava turnaje

Pro úspěšné zvládnutí celé akce je potřeba na začátku vytvořit **časový harmonogram** příprav akce a **předběžný rozpočet** celé akce.

9.1 Časový harmonogram příprav akce

Harmonogram by měl stanovit úkoly a termíny jejich plnění, které musí být v rámci celé akce řešeny. Při jeho stanovení se postupuje od stanovení termínu akce a od tohoto termínu se odvozují termíny jednotlivých dílčích etap příprav. Důraz je kladen zejména na termíny a včasnost uzavřených smluv s dodavateli a partnery.

Tabulka č. 3: Časový harmonogram příprav akce

Termín plnění	Úkoly k řešení v přípravě turnaje
říjen – listopad 2006	Výběr a zajištění vhodného termínu a místa konání akce, sestavení předběžného rozpočtu a návrhy na financování akce
listopad 2006 – leden 2007	Sestavení organizačního týmu, požadavky na počty pořadatelů, plánování programové části celé akce, oslovení potencionálních partnerů, návrhy propagace
únor – duben 2007	Zajištění materiálních požadavků a jejich zajištění na akci, ubytování a stravování účastníků turnaje, sestavení konkrétního programu turnaje a doprovodného programu
květen 2007	Vytvoření konečné podoby systému, programu a časového rozvrhu turnaje, zajištění aktivní propagace
červen 2007	Příprava areálu na samotnou akci, zajištění občerstvení v místě konání, tisk potřebných dokumentů

9.2 Předběžný rozpočet akce

V průběhu příprav je sestaven předběžný rozpočet akce, který určuje předpokládané výdaje na realizaci turnaje a příjmy z její realizace.

a) předpokládané výdaje:

- ubytování a stravování	400 000,-
- rozhodčí	50 000,-
- doprovodný akce	150 000,-
- pronájem	50 000,-
- výroba suvenýrů, propagace	50 000,-
- tiskoviny	20 000,-
- nákup cen	30 000,-
- internetové stránky	20 000,-
- ostatní výdaje	30 000,-
CELKEM	800 000,-

b) předpokládané příjmy:

- startovné	50 000,-
- příjmy od partnerů	100 000,-
- příjmy za ubytování	100 000,-
- příjmy za stravování	200 000,-
- příjmy za doprovodný program	100 000,-
- příjmy z házenkářského svazu	50 000,-
- grantové prostředky	200 000,-
CELKEM	800 000,-

9.3 Administrativní příprava

9.3.1 Přihlášky do turnaje

Přihlašování týmů do turnaje probíhalo osobním nebo telefonickým kontaktem. Jednalo se o oslovení účastníků z předešlých let, podání informací o turnaji a seznámení s novinkami oproti minulým ročníkům.

Družstva se také mohla přihlásit pomocí formuláře na webových stránkách turnaje. Po datu ukončení přihlášení, tedy 5. 6. 2007, je jednotlivým týmům rozeslán potvrzovací formulář, kde je po účastnících požadováno:

- uvedení kontaktu,
- datum a čas příjezdu,
- počet osob v týmu,
- soupiska družstva,
- počet ubytovaných a stravovaných osob.

Po přihlášení je nutno uhradit startovné převodem na bankovní účet, nejpozději však do 7. 6. 2007, po zaplacení jsou týmům rozeslány základní informace o turnaji.

9.3.2 Ubytování

Ubytování pro účastníky turnaje je zajištěno v místních školních zařízeních.

- Odborné učiliště a Praktická škola v Liberci,
- ZŠ Dobiášova, Liberec – Rochlice.

Cena za ubytování v učebnách a tělocvičně je 60,- Kč/noc/osoba (nutno si sebou vzít vlastní lehátko, či karimatku a spacák). Ubytování na internátu stojí 270,- Kč/noc/osoba. [10]

9.3.3 Stravování

Snídaně a večeře budou připraveny v jídelně na ubytovnách, oběd je zajištěn v areálu konání turnaje na ZŠ Dobiášova. Cena za snídani je 30,- Kč, za oběd 70,- Kč a za večeři 55,- Kč. (V cenách je zahrnuto pití). [10]

Po dobu trvání akce je možno využít občerstvení přímo v areálu konání turnaje.

9.3.4 Doprovodný program

Pro účastníky turnaje je připraven doprovodný program. Nabídka tohoto programu obsahuje návštěvu Zoologické zahrady v Liberci a volný vstup do centra Babylon do aqua parku a IQ parku. Poplatek za doprovodný program je 175,- Kč/osoba. [10]

9.4 Zajištění termínu

Protože se jedná o turnaj pro děti v mladším školním věku, termín byl zvolen tak, aby nezasahoval do období prázdnin, ale zároveň aby byl těsně před koncem školního roku. Turnaj je také pořádán v době, kdy už mají všechny týmy po sezoně, proto nemůže dojít k termínové kolizi s mistrovskými zápasy. Děti zde mohou ukázat, co nového se za uplynulý rok naučili, a rozloučit se sezónou.

Konečný termín byl stanoven na 21. – 24. 6. 2007.

9.5 Zajištění místa konání

Celá akce je pořádána v areálu ZŠ Dobiášova (obr. č. 1 – 4), kde se nachází tři hřiště na házenou s umělým povrchem (2x polytan a 1x umělá tráva). To je nesmírnou výhodou, protože se mohou hrát tři utkání zároveň a průběh turnaje je tak rychlejší. Protože zde pořádající klub má své sídlo, pořadatelé toto prostředí dokonale znají, což napomáhá samotné organizaci akce.



Obr. č. 1: Areál ZŠ Dobiášova [9]

9.6 Zajištění personálního obsazení

9.6.1 Organizátoři

Jelikož je turnaj pořádaný sportovním klubem Liberec Handball, na jeho organizaci se podíleli zejména činovníci klubu a dobrovolníci z řad rodičů a příbuzných dětských členů klubu. Práce organizátorů spočívá v zajištění všech potřebných náležitostí, které je potřeba udělat, aby se celý turnaj mohl bez problému uskutečnit.

Počet organizátorů je 43, ti byli rozděleni podle náročnosti příprav do jednotlivých složek:

Tabulka č. 4: Rozdělení organizátorů

Složka organizace	Počet organizátorů
ubytování	4
akreditace	5
doprovodný program	4
zpracování výsledků	3
finanční náležitosti	1
ceny a trofeje	2
stravování	4
zdravotnice	2
pořadatelé	8
zapisovatelé	5
úklid	3

9.6.2 Rozhodčí

Na turnaj jsou delegováni svazoví rozhodčí a rozhodčí zařazení do projektu Mladí rozhodčí. Mladí rozhodčí se tak učí komunikovat s hráči a přispívají k jejich výchově. Nad turnajem dohlíží jeden hlavní rozhodčí a dalších 15 se střídá v jednotlivých zápasech turnaje.

9.6.3 Direktoriát turnaje

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| - ředitel turnaje: | Ing. Zdeněk Radosta |
| - asistent ředitele: | Bc. Pavel Bartoš |
| - hlavní rozhodčí: | Matěj Ploch |
| - hlavní pořadatel: | JUDr. Petr Ulman |
| - zpracování výsledků: | Ing. Josef Grosman |
| - finanční záležitosti: | Míla Blanárová |
| - akreditace družstev: | Jana Kamarytová |
| - ubytování a stravování: | Jana Radostová |
| - doprovodný program: | Ing. Jolana Vrbová |
| - zdravotnice: | Hanka Máchalová |
| - trofeje a ocenění: | Ing. Monika Slezáková [3] |

9.7 Zajištění materiálu

Materiál použitý v přípravě či samotné realizaci akce by se dal rozdělit na tři základní složky. **Vlastní materiál**, který pro turnaj zapůjčil pořádající klub, **zapůjčený materiál**, jež byl na akci půjčený od partnerů akce a **pronajatý materiál**, který bylo nutno za určitou finanční částku pronajmout.

Vlastní materiál:

- vybavení hřišť (tzn. branky a lavičky pro střídající hráče)
- časomíra a počítadla skóre
- hrací míče
- rozlišovací dresy
- počítač
- tiskárna
- kancelářské vybavení
- automobil

Zapůjčený materiál:

- stoly a židle pro zapisovatele při utkáních
- lavičky pro diváky
- velká magnetická tabule pro zveřejňování informací
- odpadkové koše

Pronajatý materiál:

- zvuková technika
- videotechnika
- veškeré zázemí pro občerstvení

K zajištění bezpečného příjezdu účastníků turnaje došlo k dohodě s Technickými službami města Liberec, které poskytly dopravní značení pro lepší informovanost a dostupnost místa konání.

S dostatečným předstihem se musely zakoupit ceny, trofeje, medaile a diplomy. Na samotný turnaj bylo vytištěno cca 200 zápisů o utkání, které jsou důležité ke statistikám zápasů. Pro turnaj byl vytištěn také informační bulletin v počtu cca 60 výtisků.

Na tuto sportovní akci bylo vyrobeno 80 propagačních triček, která si během turnaje mohl kdokoliv zakoupit.

9.8 Propagace akce

Propagace turnaje proběhla jednak tištěnou formou v regionálním tisku, kde byly uveřejněny upoutávky na turnaj, dále pomocí dvoujazyčných webových stránek turnaje www.mega-mini-liberec.cz a na webu házenkářského svazu.

Tato sportovní akce je propagována již při přihlašování jednotlivých týmů, při kterém dochází ke kontaktu mezi organizačními pracovníky klubů.

10 Vlastní realizace

10.1 Zahájení akce

Akreditace

Prezentace proběhne dne 21. června 2007 v budově Odborného učiliště a Praktické školy v Jablonecké ul. 999 a v den zahájení turnaje 22. června 2007 v areálu turnaje ZŠ Dobiášova v Liberci, nejpozději do 11 hod. [3]

Slavnostní ceremoniál

Pořadatelé tento ceremoniál zařadili až po odehrání základních skupin, neboť družstva přijíždí na turnaj v různý čas podle jejich rozlosování, a v tento moment je jistota, že už všechny týmy budou v místě konání. Tento čas je organizátory využit k součtu bodů v základních skupinách, podle kterých budou družstva následně rozdělena do skupin nadstavbové části turnaje.

10.2 Průběh akce

Hrací systém

1. fáze – základní část – základní skupiny

Družstva jsou rozdělena do 4 základních skupin (bílá, červená, modrá a zelená) po 7 družstvech. V základních skupinách se hraje systémem každý s každým a každé družstvo odehraje 6 utkání. Ve skupině je odehráno 21 utkání, celkem pak 84 utkání. Utkání základních skupin turnaje skončí během dopoledne druhého hracího dne a bude následovat slavnostní ceremoniál turnaje.

Hraje se dle platných pravidel házené a hracího řádu. Při rovnosti bodů rozhoduje vzájemné utkání, dále rozdíl ve skóre a nakonec větší počet vstřelených branek. Pokud se ani v tomto případě nerozhodne, následují sedmimetrové hody v sériích po třech hodech. Pokud ani ty nerozhodnou, následuje náhlá smrt. Hrací doba utkání základních skupin je 2 x 10 minut. Vyloučení v utkáních základních skupin je na 2 min. Time out v základních skupinách si může vzít každé družstvo pouze jeden za celé utkání, při sedmimetrových hodech se čas nezastavuje, ostatní time outy určují rozhodčí. V případě kontumace skončí utkání výsledkem 12:0. [3]

2. fáze – nadstavbová část

Podle pořadí v základních skupinách určí turnajový systém zařazení družstev do dalších bojů v turnaji. Družstva, která se umístí na 1. až 4. místě v základních skupinách postupují do dvou skupin (E a F) po osmi družstvech. Družstva, která se umístí na 5. až 7. místě v základních skupinách se utkají ve dvou skupinách (G a H) po šesti družstvech.

Ve skupinách v nadstavbové části se hraje systémem každý s každým a utkání soupeřů ze základních skupin se započítávají. Družstva ve skupinách E a F odehrají 4 utkání celkem a ve skupinách G a H odehrají 3 utkání celkem. Celkově se v nadstavbové části odehraje 84 utkání.

Hraje se dle platných pravidel házené a hracího řádu. Při rovnosti bodů rozhoduje vzájemné utkání, dále rozdíl ve skóre a nakonec větší počet vstřelených branek. Pokud se ani v tomto případě nerozhodne, následují sedmimetrové hody v sériích po třech hodech. Pokud ani ty nerozhodnou, následuje náhlá smrt. Hrací doba utkání základních skupin je 2 x 10 minut. Vyloučení v utkáních základních skupin je na 2 min. Time out v základních skupinách si může vzít každé družstvo pouze jeden za celé utkání, při sedmimetrových hodech se čas nezastavuje, ostatní time outy určují rozhodčí. V případě kontumace skončí utkání výsledkem 12:0. [3]

3. fáze – utkání o umístění v turnaji – finálová utkání

Ve třetím hracím dni se odehrají utkání o umístění v turnaji. O umístění se utkají družstva podle umístění ve skupinách v nadstavbové části turnaje. Družstva na prvním a druhém místě odehrají nejprve semifinálová utkání, a to systémem první z jedné skupiny s druhým z druhé skupiny a naopak. Celkem se odehraje 16 utkání. Po skončení všech utkání proběhne slavnostní vyhlášení výsledků všech družstev.

Hraje se dle platných pravidel házené a hracího řádu. Pokud se v řádné hrací době nerozhodne, následují sedmimetrové hody v sériích po třech hodech. Pokud ani ty nerozhodnou, následuje náhlá smrt. Hrací doba v utkáních o umístění je 2x10 min. s dvouminutovou přestávkou. Vyloučení v utkáních o umístění je na 2 min. Time out v utkáních o umístění si může vzít každé družstvo jeden za poločas, zastavení času při sedmimetrových hodech a ostatní time outy určují rozhodčí. V případě nenastoupení družstva do utkání se družstvo posouvá na poslední místo v pořadí turnaje. [3]

10.3 Ukončení akce

Vyhlášení výsledků a slavnostní ukončení

Po skončení finálového utkání se všechna družstva nastoupí a dojde k vyhlášení výsledků a předání cen pro nejlepší týmy.

Družstvo na 1. místě obdrží trofej Megacup Minihandball Liberec 2007. Družstva na prvních třech místech obdrží medaile a diplomy. Družstva na ostatních místech obdrží diplom a věcné ceny.

Současně budou vyhodnoceni tři nejlepší střelci, hráči a brankáři turnaje. Dle hodnocení trenérů a organizačního štábu budou vyhlášeni ještě házenkářské naděje a nejmladší hrající účastník turnaje.

Vítězové v Megacup Minihandball Liberec 2007:

1. SSK Talent 90 Plzeň
2. HBC TC Jičín A
3. Jiskra Zruč n/S.
4. .A.S.A. HK Město Lovosice

Ihned po vyhlášení výsledků a předání cen, ředitel turnaje slavnostně ukončí celý turnaj.

Likvidační práce

Po skončení turnaje je zapotřebí sklidit všechnen materiál a uklidit celý areál. Na těchto pracech se podílí většina pořadatelů akce, kterým skončením turnaje odpadli povinnosti, které měli během turnaje. Podle dohody s partnery a institucemi, od kterých byl materiál pronajat, je materiál odvážen nebo uschován v budově v areál místě konání.

11 Ekonomická stránka akce

Jednou z nejdůležitější složkou realizace sportovní akce je finanční rozpočet. Protože se jedná o neziskový turnaj, celá akce je rozpočtem limitována.

Hlavním zdroje příjmů plynuly ze sponzoringu, reklamy a také z grantových prostředků města Liberec a Libereckého kraje. Tato část příjmů byla určena na podporu turnaje, tím pádem účastníci turnaje neplatili úplnou cenu za ubytování, stravování a doprovodné akce.

11.1 Příjmy

Příjmy lze rozdělit na tři hlavní složky:

- partneři
- granty
- startovné

11.1.1 Partneři

Zdroje od partnerů závisí na naší předložené nabídce protivýkonů. Návrhy těchto protislužeb počítají s rozdílnou podporou akce za rozdílné služby od sponzorovaného. V nabídce pro potencionální sponzory byla uplatněna fotodokumentace z předešlých ročníků.

Vzor smlouvy se sponzory je v příloze č. 2.

Generálním partnerem turnaje se stala firma ONE SPORT s.r.o.. Hlavními partnery turnaje byly společnosti Erima a Centrum Babylon Liberec. Dalším partnerem akce byla společnost RADEK SPORT s.r.o. České Budějovice, která poskytla sportovní vybavení pro první tři družstva v turnaji. Turnaj podpořila řada dalších menších partnerů a sponzorů.

- Generálnímu sponzoru byla protislužbou za podporu turnaje věnována jedna stránka v informačním bulletinu, dále je v tomto zpravodaji na jiném místě zveřejněno její logo s označením generální partner. Na všech třech hřištích je umístěn reklamní panel firmy (obr. č. 2) a během slavnostního

ceremoniálu bylo ohlášeno jméno firmy jako generální partner Megacup Minihandball Liberec 2007.

- Hlavní partneři turnaje měly reklamní panely na všech hřištích a jejich loga byla uveřejněna v informačním bulletinu s označením hlavní partner turnaje.
- Drobní sponzoři mají k dispozici reklamní plochy u hřišť, ne však v takové velikosti a lukrativním místě jako generální a hlavní partneři.



Obr. č. 2: ukázka reklamních ploch na hřišti

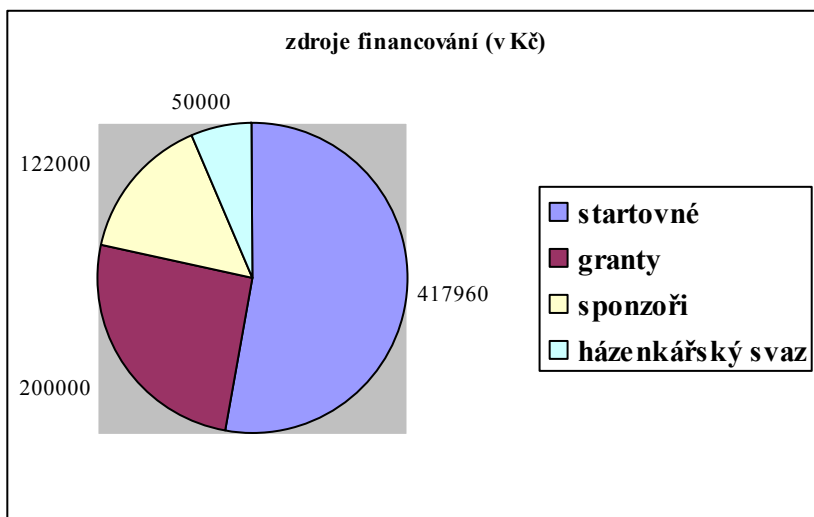
11.1.2 Grantové prostředky

Akci významnou měrou podporuje Magistrát města Liberec a Liberecký kraj. Tyto instituce jsou označeny na webových stránkách turnaje jako významný partner akce a v informačním bulletinu jsou umístěna jejich loga.

Stránka partnerů umístěných ve zpravodaji turnaje je v příloze č. 3.

11.1.3 Startovné

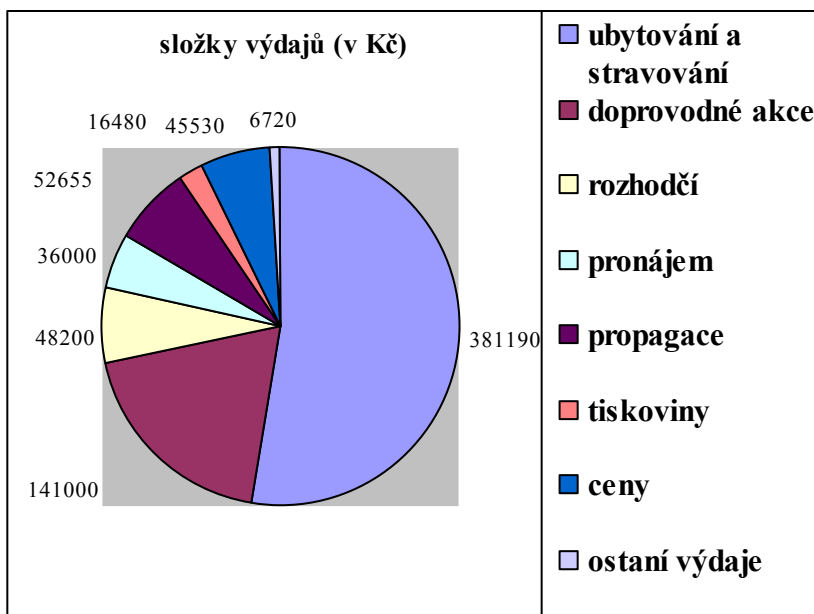
Do této části rozpočtu bylo zahrnuto jak samotné startovné, tak i poplatky účastníků za ubytování, stravování a doprovodný program. Proto se částka za startovné může zdát dosti vysoká.



Graf č. 1: zdroje financování (v Kč)

11.2 Výdaje

Největší položkou na výdajové straně rozpočtu je ubytování a stravování, což je dáno počtem účastníků akce. Další velkou částku zahrnují doprovodné akce, do kterých nemůžeme počítat jen samotný doprovodný program, ale také společenské večery pro hosty, rozhodčí, vedoucí družstev a trenéry. Další složky výdajů jsou oproti těmto již poměrně drobné, což nastiňuje graf č. 2.



Graf č. 2: složky výdajů (v Kč)

11.3 Konečné vyúčtování akce

Po ukončení akce je zhotoveno konečné vyúčtování akce, ve kterém jsou uvedeny přesné částky všech výdajů a příjmů, které byly zahrnuty do příprav a realizace akce. Tento rozpočet se dále porovnává s předběžným rozpočtem. Výsledkem by měl být kladný nebo nulový rozdíl těchto rozpočtů. Naplnění rozpočtu ukazuje graf č. 3.

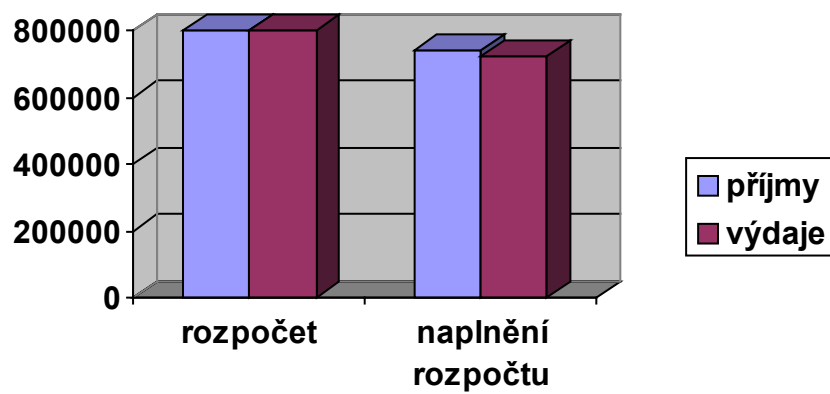
Výdaje:

- ubytování a stravování	381 190,-
- rozhodčí	48 200,-
- doprovodné akce	141 000,-
- pronájem	36 000,-
- propagace a propagační materiály	52 655,-
- tiskoviny	16 480,-
- ceny	45 530,-
- ostatní výdaje	6 720,-
CELKEM	727 775,-

Příjmy:

- startovné	42 000,-
- sponzoři	122 000,-
- grantové prostředky	200 000,-
- příjem ze svazu na rozhodčí	50 000,-
- poplatky za ubytování	87 960,-
- poplatky za stravování	209 250,-
- poplatky za doprovodný program	78 750,-
CELKEM	739 960,-

Naplnění rozpočtu



Graf č. 3: naplnění rozpočtu (v Kč)

12 Zhodnocení a vlastní návrh zlepšení

Doba konání:	21. – 24. 6. 2007
Místo konání:	Areál ZŠ Dobiášova, Liberec
Počet zúčastněných týmů:	28
Počet účastníků:	450
Počet organizátorů:	43

Protože hlavním cílem tohoto turnaje byla propagace libereckého házenkářského klubu, lze tento turnaj označit za úspěšný. Potvrdil se velký zájem týmů o účast v tomto turnaji, který byl dokonce větší než pořadatel očekával. V tomto ohledu lze do budoucna uvažovat o rozšíření počtu startujících týmů

Po sportovní stránce byl turnaj kvalitně obsazen. Naprostá většina týmů patří v této kategorii k nejlepším v republice, proto zápasy provázela vysoká herní úroveň.

Z finančního hlediska pořadatel zajistil dostatek financí k pokrytí všech nákladů a díky dostatku zdrojů mohl být realizován bohatý doprovodný program, který byl z vyjádření zástupců týmů příjemným zpestřením celého turnaje.

Velkou výhodou pro organizátory bylo, že tento ročník turnaje byl v pořadí již 7., takže mohli využít zkušeností z předešlých ročníků. To se odrazilo v kvalitní organizaci a poměrně hladkém průběhu turnaje, i když v personálním obsazení lze najít rezervy.

V průběhu turnaje však došlo i k několika problémům, proto bych je zde chtěl vyjmenovat a navrhnout jejich řešení.

- Jelikož se tato akce nepořádá za účelem zisku, ale zejména jako reklama samotného pořadajícího klubu, marketing a především její vlastní propagace není rozvinuta v tak velké míře. Větší propagací akce lze předpokládat vyšší zájem sponzorů o turnaj a tím pádem i získání většího počtu finančních a materiálních zdrojů, které by se daly využít k podpoře samotného turnaje. Lepší propagace akce by zároveň přilákala více návštěvníků a to by mohlo přispět k rozšíření hráčské základny zejména v nejmladších kategoriích.
- Ve druhém hracím dni turnaj narušilo nepříznivé počasí. Důsledkem této události bylo zpoždění začátku jednotlivých utkání a tím pádem došlo ke kolizi v časovém harmonogramu turnaje. Protože v areálu v místě konání je hala s házenkářskými parametry a vybavením, řešení vidím v přesunu

turnaje do této tělocvičny. Zde je však hřiště jen jedno, oproti třem venkovním, proto je nezbytné vytvořit alternativní časový harmonogram této varianty a pozměnit hrací systém tak, aby bylo možné celý turnaj dohrát v hale.

- Ačkoliv byla akce po organizační stránce hodnocena kladně, drobné komplikace zavinilo zapojení nekvalifikovaných pomocníků z řad rodičů zúčastněných dětí. To způsobilo několik menších problémů zejména v kvalitě odvedené práce. V tomto směru se jako lepší řešení nabízí zapojit do organizace pouze kvalifikované pracovníky z řad členů a činovníků libereckého klubu házené.
- Během turnaje je v místě konání velké množství materiálu. Areál se nachází ve středu města a je volně přístupný. V průběhu turnaje nebyla nijak zajištěna ochrana areálu. Nastává tedy riziko poničení či odcizení jakéhokoli majetku, proto by měl pořadatel zajistit lepší ochranu celého areálu.
- Z pohledu financí se výpočet výše startovného jeví jako zbytečně složitý. Startující týmy zaplatí poměrně vysoké startovné, které je následně rozděleno na uhrazení nákladů na samotný turnaj a dále na příspěvky na ubytování a stravování. V tomto případě by bylo jednodušší, kdyby týmy zaplatily určené startovné pro turnaj, a další náklady spojené s ubytováním a stravováním účastníků by byly plně v režii týmů. To by přispělo k lepší orientaci nejen organizátorů, ale především by měly jednotlivé týmy lepší přehled o svých výdajích.

13 Závěr

Hlavním cílem práce byl popis organizace házenkářského turnaje Megacup minihandball Liberec 2007. Dílčími cíly byl rozbor managementu a marketingu a jejich úloha ve sportu a následná aplikace těchto činností na organizaci turnaje, který byl podrobně rozebrán po organizační, finanční a sportovní stránce.

V první části byl na základě získaných informací z použité literatury vypracován teoretický základ pro přípravu a realizaci sportovní akce. Tato teoretická část obsahuje zároveň stručný vývoj házené a veškeré její formy, čímž je tento sport velmi specifický.

Při vyhodnocování turnaje jsem čerpal z jednak z informací, které mi poskytl Ing. Zdeněk Radosta, a také z poznatků, které jsem získal v průběhu turnaje.

Je potřeba si uvědomit, že tato akce byla pořádána k ukázce libereckého házenkářského klubu a pro pobavení a sportovní vyžití dětí. Z analýzy turnaje vyplynul fakt, že nešlo pouze o samotnou sportovní akci, ale zároveň byl úspěšně zapojen projekt Mladí rozhodčí, který byl připraven pro mladé, začínající rozhodčí, kteří na tomto turnaji dostali možnost složit rozhodcovské zkoušky. Jelikož je turnaj určen pro děti, velká pozornost v přípravě akce byla kladena na doprovodný program. Zejména spolupráce se zábavním centrem Babylon byla pro účastníky turnaje příjemným zpestřením.

Tuto práci jsem si vybral zejména proto, že se již dlouhou dobu aktivně věnuji sportu, ať už samotnému sportování, ale hlavně organizačnímu zajišťování sportovních akcí, k čemuž mi téma zpracované v této práci umožnilo získat množství poznatků a nových zkušeností.

Výsledky této práce mohou sloužit jako pomocný materiál při organizaci dalšího ročníku házenkářského turnaje, ale i k uspořádání podobných turnajů nejen v házené.

Seznam použitých zdrojů

Literatura

- [1] ČÁSLAVOVÁ, E. *Management v tělesné výchově* : (vybrané kapitoly). 2. vyd. Praha : Karolinum, 2007. ISBN 978-80-246-0050-5.
- [2] KUBIAS, S. *Úvod do managementu – 2007*. Liberec : Technická univerzita v Liberci, 2007. ISBN 978-80-7372-237-1
- [3] Liberec Handball. *Informační bulletin*. Liberec, 2007
- [4] NOVOTNÝ, J. *Ekonomika sportu*. Praha : ISV, 2000. ISBN 80-85866-68-4
- [5] PERIČ, T. *Sportovní příprava dětí*. Praha : Grada Publishing a.s., 2004
ISBN 80-247-0683-0
- [6] Přednášky z předmětu Sportovní management, Fakulta pedagogická Technické univerzity v Liberci, 2006. Vyučující: PaedDr. Jindřich Martinec
- [7] TŮMA, M.; TKADLEC, J. *Házená*. Praha : Grada, 2002. ISBN 80-247-0219-3

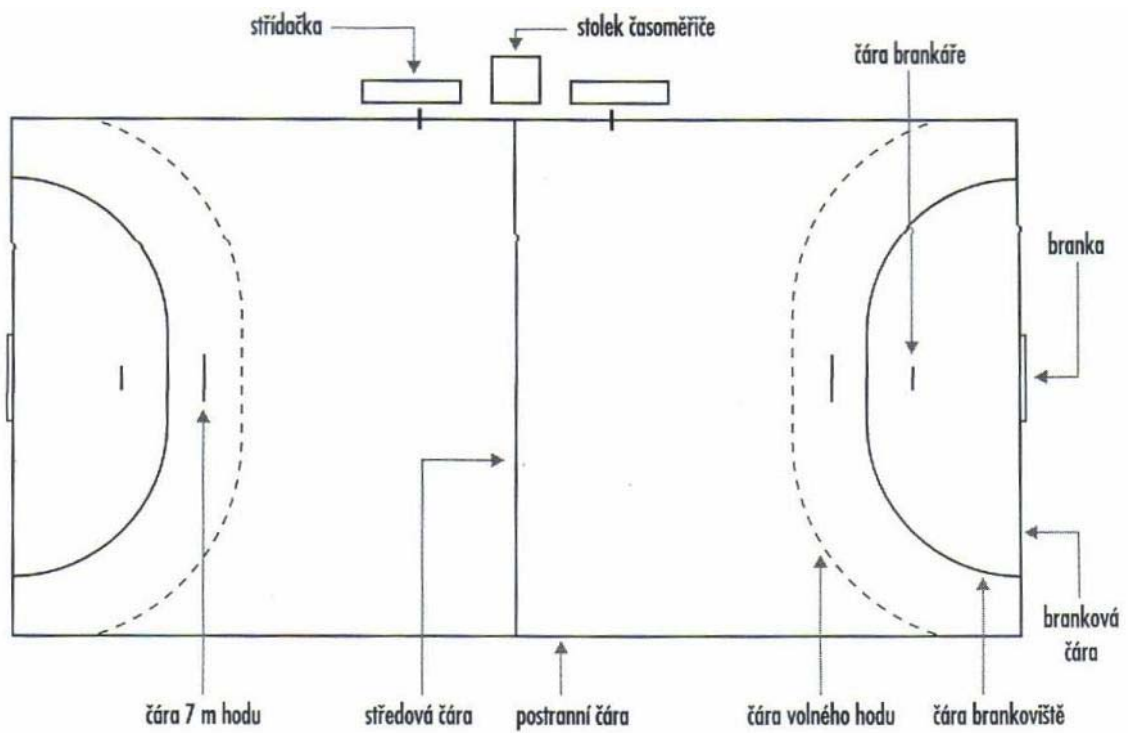
Ostatní zdroje

- [8] Český svaz házené [online]. c1999- [cit. 2009-03-22]. Dostupný z WWW: <http://www.chf.cz/chf/index.php?PAGE=cesky_svaz_hazene/07_historie/historie_hazene.htm&iq=2>.
- [9] Mega mini Liberec: zázemí klubu [online]. c2002- [cit. 2009-05-10]. Dostupný z WWW: <<http://www.liberechandball.cz/?s=menu&id=11&lang=CZ>>.
- [10] Mega mini Liberec: informace o turnaji [online]. c2002- [cit. 2009-04-28]. Dostupný z WWW: <<http://www.mega-mini-liberec.cz/?s=menu&id=2&lang=CZ>>.

Seznam příloh

Příloha Č. 1	Hřiště na házenou
Příloha Č. 2	Vzor smlouvy se sponzory
Příloha Č. 3	Stránka informačního bulletinu s partnery akce

příloha Č. 1: Hřiště na házenou



příloha Č. 2: Vzor smlouvy se sponzory

SMLOUVA O DÍLO

č. 0/2008

při zajišťování a provádění reklamy

Objednatel:

Obchodní jméno:
Sídlo:

Zastoupený:

IČO:
DIČ:
Bankovní spojení:
číslo účtu

dále jen „objednatel“ na straně jedné

Zhotovitel:

Obchodní jméno:
Sídlo:

Zastoupený:

IČO:
DIČ:
Bankovní spojení:
číslo účtu
variabilní symbol

dále jen „zhotovitel“ na straně druhé

uzavírají

ve smyslu ustanovení § 526 a násl. obchodního zákoníku tuto
smlouvu o dílo při zajišťování a provádění reklamy takto:

1. Předmětem smlouvy je zajišťování a provádění reklamní činnosti zhotovitelem tímto způsobem:
Umístění reklamního panelu dodaného objednatelem v době pořádání akcí sportovního klubu a to :
„XXX“
v blízkosti hrací plochy.
2. Za účelem splnění výše uvedeného cíle se zhotovitel zavazuje propagovat obchodní jméno a logo objednatele. Konkrétní provedení reklam, jakož i způsob propagace při akci, musí být odsouhlasen zmocněncem objednatele.
3. Objednatel se zavazuje:
za propagační činnost v zájmu objednatele a za práce s tím spojené zaplatit zhotoviteli
odměnu ve výši Kč XXX/ jednorázově,
která je splatná do 14 dnů od podpisu smlouvy.
4. Tato smlouva se uzavírá na jednorázovou akci.
5. K zajištění operativního styku smluvních stran a kontroly sjednaných podmínek ustanovují smluvní strany tyto zmocněnce:
za objednatele:
za zhotovitele:
6. Tato smlouva nabývá platnosti dnem podpisu oprávněných zástupců obou smluvních stran. Její změny, úpravy či doplňky mohou být provedeny pouze písemného dodatku. Smlouva je vyhotovena ve 2 stejnopisech, po jednom vyhotovených pro každou smluvní stranu.

V Liberci, dne XXX

.....
Za objednatele

.....
Za zhotovitele

příloha Č. 3: Stránka informačního bulletinu s partnery akce



Pořadatelé turnaje jsou
Sportovní klub a generální partner



LIBEREC HANDBALL



ONE SPORT

Turnaj je významně podporován

Magistrátem města Liberec

Libereckým krajem



Hlavními partnery turnaje jsou společnosti



a turnaj podpořila řada významných partnerů a sponzorů