

Von der Taktik

Teil 1: Grundlagen

Ich rede hier über die Situation 50,100 oder 200 Kämpfer führen zu müssen.
Nicht über das „10 Leute auf dem Feld - was nun?“- Spielchen!

Ich möchte hier versuchen, meine Ansichten, wie man Truppen anwendet, und was dafür notwendig ist, damit man diese überhaupt anwenden kann, zu beschreiben.

Viele Anführer meinen, sie könnten mit Taktik die Qualität ihrer Truppe bzw. deren Nichtvorhandensein ausgleichen. Das ist falsch!

In unserem Sport ist es so, dass die klassischen Mittel, um eine schlechte Truppe in die Lage zu versetzen, besseren Gegnern zu widerstehen, so gut wie nie angewendet werden können.

Wir können das Gelände nicht verstärken und uns den Ort des Gefechts nicht aussuchen. Wir müssen da kämpfen, wo der Veranstalter die Schlacht haben möchte, nicht dort, wo ein „echter“ Truppenführer mit der ihm zur Verfügung stehenden Truppe kämpfen würde.

Es ist daher, damit man sich überhaupt tatsächlich einen Gedanken über Taktik machen kann, notwendig, sich über die zur Verfügung stehenden Truppe und deren notwendige Eigenschaften eine Vorstellung zu machen!

Grundlage jeder Führung ist Kommunikation. Grundlage der Kommunikation ist ein einheitliches Verständnis dessen, was kommuniziert wird. Daher hier vorab die wichtigsten Begriffe und deren Bedeutung.

Begriffe: Truppe: die Zusammenstellung einer Seite für die Schlacht. Eine Seite hat eine Truppe.

Gegner: wir spielen ein Spiel, das auf Gewinnen ausgelegt ist; wir haben daher einen Gegner und keinen Feind.

Kämpfer: Der, der tatsächlich kämpft, unabhängig von seinem Geschlecht.

Runner: Englisch, diese Kämpfer stellen für uns von der Funktion das dar, was tatsächlich Reiter oder Plänkler waren.

Gruppe: Mannschaft, die meist/ oft zusammen trainiert (hoffentlich).

Anführer: Chef einer Gruppe bzw. Chef einer Truppe.

Linie: Die häufigste Kampfformation in unserem Kampfsport.

Linienvverständnis: die Fähigkeit des Kämpfers, sich in die Situation des Ganzen und die Aktionen in seinem unmittelbaren Umfeld einzuordnen und daraus eine Handlung abzuleiten.

Kolonne: Eine Bewegungsformation, die mehr tief als breit aufgestellt ist. Aus ihr entwickelt sich die Angriffsformation.

Gefecht: Ein Durchgang einer Schlacht, insofern es mehrere davon gibt.

Schlacht: Die Summe von Gefechten, die in unmittelbarem zeitlichem Zusammenhang stehen.

Taktik: Die Lehre von der Anwendung der Truppe im Gefecht mit dem Ziel, die Überlegenheit über den Gegner an der entscheidenden Stelle zu erringen.

Lineartaktik: Die Truppe steht im wesentlichen in einer langen Linie.

Kolonnentaktik: Die Truppe steht in Kolonnen auf dem Feld und bewegt sich mehr tief als breit Aufgestellt auf den Gegner zu.

Strategie: Die Lehre von der Anwendung aller Mittel, um ein längerfristiges Ziel zu erreichen. Für uns in der Schlacht ohne Belang. Jedoch von großer Bedeutung für die zielgerichtete Entwicklung einer Gruppe oder einer Veranstaltung.

Plan: Die Vorstellung davon, was wann und wo auf dem Feld geschehen soll.

Anlage: Der Aufbau der Truppe auf dem Schlachtfeld, um die Umsetzung des Plans zu gewährleisten.

Aufmarsch: Aufstellung der Truppe auf dem Schlachtfeld aus der Bewegung.

Clash: Der erste Zusammenstoß der beiden Seiten.

Krisis: Phase des Gefechts vor dem Zusammenbruch oder der Chaosphase. Wird auch die Gezeitenwende genannt.

Zusammenbruch: Zusammenbruch der unterlegenen Seite.

Chaosphase: Zusammenbruch der Organisation auf beiden Seiten in Folge der Krisis. Es gewinnt meist die Seite, die sich am schnellsten wieder organisiert.

Reserve: Teile einer Truppe, die dazu verwendet werden um eine taktische Situation zu erzeugen, zu nutzen oder zu bereinigen. In aller Regel etwa 20-30% der Kämpfer einer Seite. Wird niemals sofort in den Kampf geworfen.

Teil 2: Von den Kämpfern

Wir können folgende Tatsache klar herausstellen: Unsere Kämpfer sind keine Soldaten! Sie sind freiwillige Sportler, die anfangen weil es ihnen Spaß macht, und verschwinden, wenn sie nicht hinter der Sache stehen. Die Kämpfer müssen Spaß haben, sonst kippt die Moral, und es wird „mit den Füßen abgestimmt“.

Die Moral des Einzelnen ist ausschlaggebend für seinen Willen zum Einsatz.

Ein Kämpfer muss daher unbedingt auch kämpfen wollen!

Weiterhin sollten folgende Eigenschaften vorliegen:

- Sehr gute Kondition
- Perfekte Waffenbeherrschung
- Unfehlbares Linienverständnis
- Mannschaftsfähigkeit auch in kritischen Situationen
- Blindes Vertrauen auf die Richtigkeit der Anweisungen der Anführer
- Selbständiges Handeln auch ohne Befehl, wenn dies notwendig wird.

Wie viele Kämpfer, die diese Anforderungen erfüllen, kennen wir?

Keinen!

Kurz und Gut- die perfekte Kampfmaschine gibt es nicht.

Wir können die Kämpfer entsprechend ihrer Fähigkeiten und ihrem Erfahrungsstand einteilen.

Ich unterscheide vier Typen von Kämpfern:

Runner: ein schnellen Läufer, der alleine oder in einer kleinen Gruppe arbeiten kann. Entweder selbst sehr erfahren oder aber von sehr erfahrenen Kämpfern geführt. Runner haben den Überblick und können sowohl offensiv als auch defensiv eingesetzt werden. Ein guter Runner kann in der Linie ein kompletter Versager sein.

Kampfschweine: Kämpfer, die über Erfahrung und Einsatzwillen verfügen und die Leute um sie herum stabilisieren und mitziehen können. Sie scheuen sich auch vor harten Aktionen wie Durchbrüchen etc. nicht, können sich aber auch wenn nötig geordnet zurückziehen.

Linienkämpfer: Sie machen eine ordentliche Arbeit, können sich selbst und auch andere schützen und dem Gegner auch gefährlich werden, brauchen aber andere, die sie mitziehen. Sie bilden das Rückgrat jeder Linie! Etwa 60% der Kämpfer fallen in diese Kategorie.

Personen: Personen, die weder sich selbst noch andere schützen können und in der Linie ein Problem darstellen. Sie haben auf dem Schlachtfeld nichts zu suchen, sind aber allgegenwärtig.

Aus der Einteilung der Kämpfer können wir den sinnvollen Einsatz des Einzelnen ableiten.

Grundsatz: Gute Leute muss man haben!

Teil 3: von den Gruppen

Die Gruppe ist die Heimat des Kämpfers. Sie bildet ihn aus und stellt sein unmittelbares Umfeld dar.

Gruppen sind soziale Systeme. Sie wachsen auf, gedeihen und können auch wieder untergehen.

Streitigkeiten innerhalb von Gruppen können deren Kampfwert negativ beeinflussen. Darüber muss man Bescheid wissen, bevor man eine Gruppe einsetzt!

Je größer die Gruppe, umso schwerer lassen sich Entwicklungen vorhersehen.

Eine Mannschaft, die in der Vergangenheit gut war, muss dies nicht auf ewig bleiben.

Eine Mannschaft, die in der Vergangenheit immer schlecht war, muss das nicht auf ewig bleiben.

Es ist von größter Wichtigkeit, die Entwicklungen im Auge zu behalten und diese zu berücksichtigen.

Gruppen müssen gemeinsam trainieren und über einen inneren Zusammenhalt verfügen, der auch in der Schlacht, auch wenn Gefechte verloren wurden, noch funktioniert.

Gruppen kämpfen nur gut, wenn die Kämpfer in einer Gruppe einander vertrauen.

Gruppen kämpfen mit anderen Gruppen nur gut zusammen, wenn sie diesen vertrauen.

Nur wenn man über Gruppen verfügt, die tatsächlich zusammenarbeiten wollen, kann eine Truppe errichtet werden.

Eine Gruppe sollte über den notwendigen Waffenmix verfügen um im Gefecht die ihr gestellten Aufgaben zu erfüllen.

Erstrebenswert ist es, etwa ein Drittel der Gruppe mit Zweihandwaffen, ein Drittel der Gruppe mit Einhandgeräten und ein Drittel mit Schwert, Axt, Schild auszustatten. Eine Gruppe muss ihren Waffenmix der gestellten Aufgabe anpassen können.

Die Gruppe muss das Zusammenwirken der eigenen und der gegnerischen Waffen kennen und geübt haben. Die Kämpfer innerhalb einer Gruppe müssen sich gegenseitig vor der Waffenwirkung des Gegners schützen können.

Kommunikation ist im Gefecht innerhalb einer Gruppe von größter Wichtigkeit.

Die Kämpfer müssen untereinander Informationen austauschen und besondere Aktionen in kurzen Worten ankündigen. Dies muss geübt und immer wieder geübt werden. Dies ist der Weg, um als Gruppe im Gefecht zu funktionieren.

Die Gruppe ist die kleinste Einheit, auf die der Anführer Zugriff haben sollte. Was innerhalb der Gruppe passiert, ist Sache der Gruppe. Ausnahme ist das Herauslösen von einzelnen Spezialisten. Dies sollte aber unter Berücksichtigung der Kampfkraft der Gruppe und in Abstimmung mit dieser geschehen.

Grundsatz: Ohne funktionierende Gruppen geht gar nichts!

Teil 4: Von den Anführern

Anführer tragen entweder die Verantwortung für eine Gruppe oder für eine Truppe, d.h. für eine Seite während des Schlachtverlaufs.

Sie sind Ansprechpartner für alle Funktionsträger und für ihre Gruppe.

Sie werden von ihren Unterführern unterstützt. Die Aufgaben der Unterführer müssen klar und eindeutig geregelt werden. Die Unterführer sind oft die Träger der Initiative.

Es ist vorteilhaft, für besondere Aufgaben einen besonderen Anführer abzustellen.

Anführer müssen darauf achten, dass sie führen und erst dann kämpfen, wenn es wirklich notwendig ist. Wer selbst kämpft verliert schnell den Überblick.

Anführer von Gruppen müssen:

Ihre Mannschaft trainieren.

Ihre Mannschaft organisieren.

Ihre Mannschaft auf die Schlacht vorbereiten.

Ihre Mannschaft in die Anlage einpassen.

Ihre Mannschaft motivieren.

Ihre Mannschaft im Gefecht führen.

In das Gefecht wenn nötig persönlich eingreifen.

Anführer von Truppen müssen:

Einen Plan für das Gefecht abwägen. Dies auch zusammen mit anderen.

Sich für einen Plan entscheiden.

Eine Anlage formulieren.

Eine Anlage umsetzen.

Den Einsatz der Truppe befehligen.

Den Ablauf des Planes überwachen und wenn nötig gegensteuern.

An entscheidender Stelle persönlich eingreifen.

Kämpfen, jedoch erst wenn das Gefecht eindeutig verloren oder eindeutig gewonnen ist.

Es gibt keinen echten Unterschied in den Aufgaben des Anführers einer Gruppe und des Anführers einer Truppe!

Es geht nur um ein Mehr an Verantwortung.

Verantwortung bedeutet auch, die Verantwortung für das Scheitern zu übernehmen.

Nichts ist schlechter, als dem Kämpfer die Verantwortung für den Misserfolg aufzuerlegen. Er wird dadurch demotiviert und fühlt sich - zu Recht - ungerecht behandelt. Denn er hat nicht den Plan gemacht.

Führung muss man wollen. Leider wollen viele Anführer aber nur den Ruhm, doch nicht die Last, und lasten diese dann lieber anderen auf.

Gruppenanführer müssen sich in die Truppe einpassen. Tun sie das nicht und verfolgen ihren eigenen Plan, gefährden sie das Ganze, denn jeder andere verlässt sich darauf, dass jede Gruppe das tut, was sie soll.

Grundsatz: Gewonnen wird gemeinsam, verloren wird allein!

Teil 5: Von Gelände und vom Wetter

Pläne werden meist auf einer mehr oder weniger ebenen Tischplatte aufgemalt.
Das Gefechtsfeld ist aber so gut wie nie eben.

Es weist Steigungen und Schmalstellen, Feuchtgebiete und aufgewühlten Untergrund auf.

Es kann regnen, stürmen und schneien. Die Sonne kann brennen oder es ist kalt ohne

Ende.

Man sollte bedenken, dass

Kämpfer in der Hitze schneller ermüden. Nasse

Kämpfer schlechter kämpfen als trockene. Menschen

schneller bergab als bergauf laufen.

Schmalstellen gut zu verteidigen sind, aber auch einen Flaschenhals darstellen, der die Entwicklung der Truppe behindert und von Gegner ausgenutzt, sogar diese unmöglich machen kann.

Runner in tiefem Boden nicht vorwärts kommen und Linien dort zerreißen.

Ein Zaun, Bach oder Dornengestrüpp im Rücken oder in der Flanke zwar diese Seite sichert, aber falls man dort hineingedrückt wird jedes verschieben von Verstärkungen unmöglich wird.

All diese Umstände können genutzt und gegen den Gegner gekehrt werden.

All diese Umstände können, wenn man sie nicht beachtet und in seinen Plan einrechnet, dazu führen, dass man seiner Seite ein Bein stellt, ohne es vorher zu merken.

Um seine Truppe auf dem Feld erfolgreich zu bewegen, muss ein Anführer in jedem Fall, bevor er dort kämpft, das Gelände beurteilen und sich über das zu erwartende Wetter klar werden. Er sollte dabei auch die Situation durch die Brille des Gegners einschätzen.

Er muss beide Sichtweisen in seinem Plan berücksichtigen.

Ansonsten kann er eine wirklich böse Überraschung erleben.

Grundsatz: Die Umstände beeinflussen alles.

Teil 6: Von der Zeit

Nicht nur das Gelände, auch die Zeit muss in den Plan eingerechnet werden.

Die folgenden Fragen muss sich ein Anführer immer stellen:

Wie lange benötigt meine Truppe, um wo auf dem Feld zu sein?

Wie lange dauert es, bis ein Einsatz den gewünschten Erfolg zeitigen wird?

Wie lange werden meine Runner benötigen, um an welcher Stelle des Schlachtfeldes zu sein?

Wie lange benötigt meine Reserve, um wo einzugreifen?

Bei diesen Überlegungen muss man sich immer klar machen, dass der Gegner ebenfalls in Bewegung ist und seinen Plan umsetzen möchte.

Deshalb muß man sich auch dieselben Überlegungen zu den möglichen Aktionen des Gegners machen.

Die richtige Berechnung der Dauer eines Ereignisses stellt die größte Schwierigkeit für einen Anführer dar.

Im Ideal reagiert ein Anführer nicht auf den Gegner. Er agiert aufgrund dessen, was in 5,10 oder 15 Sekunden passieren wird.

Grundsatz: Verlorene Zeit kann niemals aufgeholt werden.

Teil 7: Vom Gegner

Der Gegner stellt eine wesentliche Größe in jeder Planung dar.

Grundsätzlich muss man einen Gegner einschätzen und dessen Stärken und Schwächen objektiv berücksichtigen.

Jede Information über dessen Organisation und innere Verfassung ist von Vorteil.

Man muss sich immer ganz am Anfang die Frage stellen:

Was würde ich tun wenn ich meine Truppe schlagen will und ich seine Truppe führen würde.

Man soll niemals davon ausgehen, dass der Gegner in seiner Planung einen Fehler macht.

Man darf dem Gegner aber auch nie mehr Respekt zollen, als er verdient hat.

Grundsatz: Der Gegner ist niemals dümmer als man selbst!

Teil 8: Von der Planung

Hat man sich über alle vorherigen Punkte Klarheit verschafft beginnt der eigentliche Planungsprozess.

Hierzu kann man entweder alle Anführer einer Truppe oder eine Anzahl von Kompetenzträgern einer Truppe zu einem Kriegsrat einberufen.

Es ist niemals vorteilhaft den Schlachtplan allein zu entwickeln da man in diesem Fall oft wesentliches übersieht oder unwesentliches zu Hauptsache erklärt.

Die letzten Entscheidungen liegen immer beim Anführer einer Truppe.

Es ist angeraten sich bei der Planung des Gefechts / der Schlacht an den klassischen Prinzipien des Krieges zu orientieren.

1. Klare Zielsetzung - richte jede Aktion auf ein eindeutig definiertes, entscheidendes und erreichbares Ziel aus. In unserem Fall immer letztendlich die Vernichtung des Gegners! Vergibst Du Zwischenziele, stelle sicher, dass klar ist, wie es danach weitergehen soll.
2. Offensives Handeln - ergreife unbedingt die Initiative. Bewahre sie und nutze diese für deinen Zweck aus. Bewusstes Zuwarten kann auch dazu dienen die Initiative zu erringen! Ohne Offensive am Ende kein Erfolg.
3. Schwerpunktbildung - ziehe die Wirkung überlegener Kampfkraft an der entscheidenden Stelle und zum entscheidenden Zeitpunkt zusammen.
4. Ökonomie der Kräfte - verwende alle verfügbare Kampfkraft in der möglichst wirksamsten Weise. Verwende nur so viele Kräfte wie unbedingt notwendig für Nebenaufgaben. Du hast nie genug Leute, um überall stark zu sein.
5. Manöviere - bringe den Gegner auf dem Schlachtfeld in eine für ihn nachteilige Position. Sei beweglich und schnell, auch im Einsatz deiner Reserven.
6. Einheit der Anstrengungen - stelle in jedem Fall sicher, dass alle Einheiten deinem Kommando folgen und alle Einheiten den gleichen Plan verfolgen.
7. Sicherheit - erlaube dem Gegner nie, unerwartete Vorteile zu erlangen. Habe immer einen Plan B. Sichere deine Aktionen mit deinen Reserven.
8. Überraschung - schlage den Feind zu einem Zeitpunkt, an einem Ort oder auf eine Art, die er nicht erwartet. Sei nicht berechenbar.
9. Einfachheit - erstelle klare, unkomplizierte Pläne und erteile eindeutige Befehle. Ein Plan der missverstanden werden kann, wird missverstanden werden.

Hieraus ergeben sich Organisation, Formation, Reservenbildung und die vorteilhafte taktische vorgehensweise.

Grundsatz: kein Plan überlebt den ersten Kontakt mit dem Gegner!

Typical military tactic maneuvers

