



IMPULSVORTRAG

SPIEL INTELLIGENT!

Was Vereine und Verbände
über Unternehmen wissen sollten.



SPIEL
INTELLIGENT!

Sponsoring beginnt im Vertrieb

Vereine, Unternehmen, Zusammenarbeit und Sponsoring – Die entscheidende Verbindung

Erfolg im Sport braucht Leidenschaft, Visionen, Ideen, Ehrenamt und Organisation – aber ohne finanzielle Unterstützung durch Partner aus der Wirtschaft stoßen Vereine schnell an Grenzen.

Viele Vereine sehen Sponsoring noch immer als „Spende“. In Wahrheit ist es aber ein strategisches Investment. Unternehmen sponsern nicht aus reiner Sympathie – sie tun es, wenn Sponsoring ihnen hilft, Aufträge zu generieren, Kunden zu gewinnen und Marken zu stärken.

Für Vereine und Verbände ist es entscheidend, die Denk- und Arbeitsweise von Unternehmen zu verstehen. Denn nur wenn ein Unternehmen erfolgreich verkauft, stehen Budgets – etwa für Sponsoring – überhaupt zur Verfügung. Hinter jedem Umsatz steckt eine Vielzahl von Aktivitäten, Strategien und Zeitachsen im Vertrieb. Wer als Verein nachvollzieht, wie Unternehmen Aufträge generieren, kann Sponsoring-Angebote gezielt entwickeln und als echte Win-Win-Partnerschaft gestalten.

Genau hier setzt unser Impulsvortrag an: Wir zeigen Vereinen und Verbänden, wie Unternehmen ticken, wie Vertrieb wirklich funktioniert – und wie Sportorganisationen daraus lernen können, um langfristig starke Partnerschaften aufzubauen.



Bevor wir das Spiel anpfeifen

Wir wollen aufzeigen, wie Spielintelligenz im Zeitalter der Veränderung neue Formen annimmt. Doch wenn wir vom Teamsport lernen, stellt sich die Frage: Was ist Teamsport eigentlich? Sind es nur die großen, medial präsenten Spiele wie Fußball, Basketball, Eishockey oder Handball? Oder gehören nicht auch der Ruder-Achter, die Leichtathletik-Staffel, der Tischtennisspieler, das Tennis-Doppel mit ihren Coaches oder der Turner mit seinem Trainer dazu? Selbst im Business zeigt sich: Auch Einzelne brauchen ein starkes Umfeld, das sie trägt.

Wir wollen mit diesem Impulsvortrag alle Formen von Teams ansprechen – im Sport und in der Geschäftswelt.

Zugleich haben wir bewusst einen Fokus gewählt: Handball und Vertrieb als Spiegel und Lernfeld. Nicht zufällig, sondern bewusst: aus persönlicher Erfahrung, fachlicher Nähe und inhaltlicher Stärke. Doch die Prinzipien, die hier beschrieben werden – Zusammenspiel, Verantwortung, Taktik, Haltung – gelten ebenso für viele andere (Team)-Sportarten. Überall dort, wo Menschen sich aufeinander verlassen, gemeinsam Ziele verfolgen und im ständigen Wechselspiel von Aktion und Reaktion bestehen müssen, lassen sich die Einsichten übertragen.

**Ein Team ist nicht die
Summe von Individualisten,
sondern das Zusammenspiel
von Entscheidungen.**



Erfolg im Vertrieb entsteht nicht durch Zufall. Er entsteht durch Zusammenspiel, Timing, Vertrauen, Kommunikation und Rollenverständnis.

Eigenschaften, die man nicht nur in der Business-Literatur vermutet – sondern auch auf dem Spielfeld. Wer je ein dynamisches Handballspiel gesehen hat, weiß: Jeder Pass, jede Entscheidung, jede Bewegung hat Bedeutung.

Die Impulse

- Das Spielfeld: Warum Vereine und Verbände Teamsport sind – und welche Rolle jeder darin spielt.
- Vier Erfolgsprinzipien: Kommunikation, Vertrauen, Klarheit, Timing – das Herzstück erfolgreicher Mannschaften.
- Neue Spielregeln: Transformation im Sport – wie Vereine Chancen in Veränderungen nutzen.
- Der Abschluss: Vom Nebeneinander zum Miteinander – Inspiration für Vereins- und Verbandsarbeit.

Die Zielgruppen

- Verantwortliche, Gestalter und Visionäre
- Vereinsvorstände & Abteilungsleiter
- Trainer:innen & Betreuer:innen
- Verbandsfunktionäre & Entscheider im Sport
- Ehrenamtliche, die Teams entwickeln und Veränderung gestalten

Teams, in denen die Protagonisten miteinander statt nebeneinander agieren, sind schnell, effektiv und erfolgreich.

Das gilt nicht nur auf dem Spielfeld, sondern auch in der Vereinsarbeit, in Verbänden und in der Führung von Mitarbeitern und Ehrenamtlichen. Teams, die miteinander statt nebeneinander agieren, sind schneller, effektiver und erfolgreicher – und sichern so die Zukunft ihrer Organisation.

Der Nutzen

- Motivation und Inspiration für Trainer, Funktionäre und Vereinsführungen
- Praktische Beispiele aus Sport und Organisation, die sofort wirken
- Klare Impulse für Zusammenarbeit, Nachwuchsförderung und nachhaltige Vereinsentwicklung
- Ein emotionaler Vortrag, der hängen bleibt – und neue Energie in den Verein bringt

Die Keyfacts

- Dauer: ca. 60 Minuten
- Format: Keynote / Impulsvortrag
- Sprache: Deutsch, auf Wunsch Englisch
- Stil: Emotional, praxisnah, inspirierend
- Geeignet für: Vereins- und Verbandstagungen, Trainerfortbildungen, Mitgliederversammlungen, Sportkonferenzen



Die Spieler

Torsten Schäfer

25+ Jahre Erfahrung in Vertrieb und Führung - 13 Jahre Geschäftsführer, 7 Jahre Bereichsleiter, 6 Jahre Vertriebsleiter – in Konzern, Mittelstand und Start-Up.

Leidenschaft: Teamsport als Modell für erfolgreiche Führung.



André Fuhr

20 Jahre Trainer Frauenhandball-Bundesliga, Sport-Mental-Coach. Master-Abschluss Coaching und Personalentwicklung. Lehrer, Trainer, Coach, Autor

„Wer aufhört zu lernen, hat bereits aufgehört, gut zu sein.“



Autoren von „SPIEL INTELLIGENT! – Was Unternehmen vom Teamsport lernen können.“

Aber jetzt: auf in die Sporthalle. Stellen Sie sich bitte kurz eine Szene vor: Es sind noch 11 Sekunden zu spielen. Das Handballspiel steht unentschieden, die Halle kocht, die Spieler schauen zu Ihnen als Trainer. Sie wissen: Jetzt entscheidet sich alles. Was würden Sie tun? Einen letzten, ausgefeilten Spielzug ansagen – oder vertrauen Sie darauf, dass Ihr Team die richtige Entscheidung trifft?

Genau das ist die Frage, die uns auch in Unternehmen immer wieder begegnet. Kunden sind dynamisch, Märkte drehen sich, manchmal innerhalb weniger Tage. Wir als Führungskräfte müssen entscheiden: Geben wir klare Kommandos – oder vertrauen wir auf die Spielintelligenz unseres Teams?



**Machen Sie Ihre
Mannschaft
spielintelligent!**

„Bringen Sie Ihre Veranstaltung ins Spiel!“

Unser Impulsvortrag liefert Energie, Klarheit, neue Blickwinkel, veränderte Sichtweisen und Teamgeist – ideal für Ihre nächste Tagung oder Stand-alone.

Jetzt anfragen und Termin sichern:

Torsten Schäfer

☎ +49 162 6030358

✉ torsten@spielintelligent.de

André Fuhr

☎ +49 170 4737328

✉ andre@spielintelligent.de

🌐 www.spielintelligent.de

Windacher Str. 6 | 86922 Eresing

Reineburgstr. 21 | 32312 Lübbecke

Zur besseren Lesbarkeit verwenden wir in dieser Broschüre das generische Maskulinum. Begriffe wie „Trainer“ oder „Mitarbeiter“ beziehen sich selbstverständlich auf Personen jeden Geschlechts. Diese sprachliche Entscheidung dient allein der Klarheit und Übersichtlichkeit. Unsere Haltung ist inklusiv – unser Stil funktional.