

KAFFEEPAUSE

**Was uns interessiert
in Sport und Business.**

**Alle Interviews.
Alle Fragen.
Alle Antworten.**



Torsten Schäfer und André Fuhr

VORWORT

„Man sagt, als Leistungssportler stirbt man zweimal – wenn die Karriere endet, beginnt ein neues Leben.“

Franzisca Hauke, Welt- und Europameisterin, Marketingexpertin

Diese Aussage bringt auf den Punkt, worum es in der Reihe „Kaffeepause – Was uns interessiert in Sport und Business“ geht: um Menschen, die über den Sport hinausdenken. Um Persönlichkeiten, die gelernt haben, mit Druck umzugehen, Verantwortung zu übernehmen und sich immer wieder neu zu erfinden – auf und neben dem Spielfeld.

Unsere kurzen Interviews zeigen, dass Erfolg selten geradeaus verläuft. Es geht um Mut zum Neuanfang, um Führung, Kommunikation, Markenbildung – und um die Frage, wie sportliche Erfahrungen Denken und Handeln auch im beruflichen Umfeld prägen können.

Ob im Leistungssport, im Management oder in kreativen Projekten: Die Prinzipien bleiben ähnlich – Klarheit, Teamgeist, Lernbereitschaft und die Fähigkeit, in entscheidenden Momenten Haltung zu zeigen.

In dieser Zusammenfassung sind alle Antworten im Original wiedergegeben, um den authentischen Ton und die persönliche Perspektive jedes Gesprächs zu bewahren.

Diese Sammlung vereint die stärksten Gedanken unserer bisherigen Gäste – ehrlich, inspirierend und persönlich. Sie lädt dazu ein, beim nächsten Kaffee kurz innezuhalten und zu fragen: Was treibt mich an – im Spiel, im Beruf, im Leben?

André und Torsten - das Team von SPIEL INTELLIGENT!

Wir verzichten bewusst auf gendergerechte Schreibweisen. Nicht aus Ignoranz, sondern zugunsten einer besseren Lesbarkeit und flüssigen Sprache. Selbstverständlich sind alle Menschen gemeint – unabhängig von Geschlecht, Herkunft oder Funktion.

ERSTES FAZIT

Ist es Ende Oktober, nach nur sechs Wochen der Interview-Arbeit, zu früh für ein Fazit? Wir denken: NEIN!

Von Handball bis Triathlon, von Boxring bis Fußballplatz, von Leichtathletik bis Hockey – die bisherigen Gesprächspartner der „Kaffeepause“ verkörpern die ganze Vielfalt des Spitzensports. Sie haben zusammen Olympiagoldmedaillen, Welt- und Europameistertitel, nationale und internationale Meisterschaften, Pokalsiege und Rennen gewonnen. Gemeinsam stehen sie für über 160 Siege und weitere Podestplätze. Und für ebenso viele Geschichten über Leidenschaft, Teamgeist, Rückschläge und Comebacks.

In den Gesprächen begegnen sich Welten aus Leistung, Verantwortung und Menschlichkeit. Viele unserer Gäste sind heute als Unternehmer, Trainer, Speaker oder Mentoren aktiv und bringen ihre Erfahrungen aus dem Sport in die Wirtschaft und Gesellschaft ein. Sie sprechen über Führungsverantwortung, Motivation, mentale Stärke und darüber, was es bedeutet, Entscheidungen unter Druck zu treffen – auf dem Spielfeld ebenso wie im Business.

Was viele unserer Gäste auch verbindet, ist ein starkes soziales Bewusstsein. Zahlreiche Interviewpartner engagieren sich in Stiftungen, Bildungs- und Nachwuchsprojekten, unterstützen mentale Gesundheitsinitiativen oder setzen sich für Chancengleichheit im Sport ein. Ob durch Vereinsarbeit, eigene Programme oder Mentoring – sie geben etwas von ihrer Erfahrung zurück und nutzen ihre Reichweite, um andere zu inspirieren und zu fördern. Dieses Engagement zeigt eindrucksvoll, dass Spitenleistungen nicht am Spielfeldrand enden, sondern dort beginnen, wo Verantwortung übernommen wird.

Die „Kaffeepause“ zeigt, dass sportlicher Erfolg weit mehr ist als Medaillen. Es geht um Werte, Haltung, Lernen und den Mut, immer wieder neu anzufangen. Wir freuen uns nicht nur über das überwältigende Feedback der ersten Ausgaben, sondern auf die vielen jetzt folgenden Veröffentlichungen.

GÄSTELISTE

Dirk Beuchler

Klaudia Grudzien

Francisca Hauke

Marco Kehrenberg

Jörg Lützelberger

Christian Schenk

Konrad Wilczynki



Dirk Beuchler

Deutscher Handballspieler und -trainer.

Kreisläufer, mehrere Stationen u.a. bei SG Wallau/Massenheim, TuS Nettelstedt und in Spanien. Viele nationale Titel (Meister, DHB-Pokal) und internationale Erfolge (Spanischer Meister, Europapokal der Pokalsieger etc.). Aktiv in der Trainerlaufbahn u.a. bei TBV Lemgo, VfL Gummersbach, TuS Nettelstedt.

Seit Mai 2018 ist er als Vermögensberater tätig.

Teamaufbau und Talentförderung
Du baust aktuell ein eigenes Beratungsteam auf. Welche Prinzipien aus dem Leistungssport helfen dir dabei?

Wir achten zuerst auf die Werte des neuen Partners. Wir möchten ihn umfassend kennenlernen, um sicherzustellen, dass er gut zu uns ins Team passt. Einfach gesagt: „Wir müssen zu ihm passen – und er zu uns.“ Wenn jemand in unser Finanzteam wechseln möchte, gehe ich davon aus, dass er eigenverantwortlich und mit Fleiß seine neuen Aufgaben angeht. Auch im Profi-Handball ist es entscheidend, ob die Charaktere im Team harmonieren. Beim TuS Nettelstedt hatten wir einmal zwei sehr dominante Spieler, die nicht zusammengepasst haben – das hat sich auf das gesamte Team ausgewirkt. Es entstanden zwei „Lager“, die trotzdem einen gemeinsamen Weg auf dem Feld finden mussten... das war alles andere als einfach.

Strategie und Planung
Im Sport entscheidet oft die nächste Aktion, in der Finanzwelt die nächste Marktbewegung. Wie gehst du mit Unsicherheiten um?

Im Handball kann man eine schlechte Aktion schnell vergessen machen – das Spiel ist schnell, man hat kaum Zeit zum Nachdenken. Wichtig ist, den Fokus rasch wiederzufinden. Da ich in kurzer Zeit alle wichtigen Prüfungen bei der IHK Bielefeld als Finanzberater absolviert habe, kann ich unsere Privat- und Firmenkunden umfassend beraten und betreuen. Durch die Allfinanzberatung besprechen wir bei Marktbewegungen stets mehrere Themen gemeinsam. Gerade in der heutigen Zeit ist es wichtig, Kunden schnell zu informieren, wenn bedeutende Entscheidungen oder Veränderungen anstehen.

Leistung und Nachhaltigkeit
Leistungssport ist fordernd, Vertrieb ebenfalls. Wie sorgst du dafür, dass du und dein Team langfristig gesund und leistungsfähig bleiben?

Im Sport ist jeder selbst verantwortlich. Der eine macht mehr Sport, der andere weniger – jeder hat seine eigenen Vorlieben. Bei uns im Team haben alle einen Bezug zum Sport, und das merkt man auch an der Teamharmonie. Um leistungsfähig zu bleiben, versuche ich regelmäßig Sport zu treiben, mir bewusst Auszeiten zu nehmen und im Urlaub möglichst wenig oder gar kein Handy zu nutzen. Man muss nicht immer erreichbar sein.

**Verantwortung und
Rollenverständnis**

**Wie hat sich dein Rollenverständnis
vom Sport zum Business verändert
– und welche Parallelen siehst du?**

Es gibt viele Parallelen zwischen Leistungssport und Business: Teamgeist, Loyalität, Wertschätzung, Respekt, Zuverlässigkeit, Ehrgeiz und der gemeinsame Erfolg. Deshalb sind viele ehemalige Sportler auch in der freien Wirtschaft erfolgreich. Auch hier gilt: „Nur im Team ist man erfolgreich!“

Kommunikation und Vertrauen

**Finanzberatung basiert auf
Vertrauen – genauso wie Teamplay.
Wie stellst du sicher, dass deine
Kommunikation klar und
transparent bleibt?**

Das Wichtigste für mich ist, authentisch zu sein und zu bleiben. Worte und Taten müssen übereinstimmen – so entsteht Vertrauen bei Teampartnern und Kunden. Ein Austausch auf Augenhöhe ist essenziell. Natürlich muss der Trainer im Handball oder ich als Büroleiter am Ende eine Entscheidung treffen. Aber es ist deutlich einfacher, Themen umzusetzen, wenn man die Rückendeckung des Teams spürt. Deshalb ist mir eine offene Gruppenkommunikation im Büro genauso wichtig wie Einzelgespräche mit meinen Teampartnern. In diesen Gesprächen geht es nur um sie – sie können ehrlich und offen ihre Meinung sowie konstruktive Kritik äußern. Als Büroleiter/Trainer muss man vieles im Blick behalten, um die beste Entscheidung für das Team zu treffen.

Netzwerk und Beziehungen

**Du bringst dein Sport-Netzwerk mit
in die Finanzwelt. Wie nutzt du
diese Stärke, und was können
Unternehmen davon lernen?**

Ich nutze mein Netzwerk – ob privat oder aus dem Sport – so oft wie möglich. „Nur wer kein Netzwerk hat, hat ein Problem.“ Ich treffe mich regelmäßig mit Unternehmern bei Business-Meetings – das ist für mich sehr wichtig. In der Finanzbranche ist es nicht leicht, sich zu etablieren – das braucht Zeit. Ich erwarte nicht, dass aus jedem Treffen sofort Umsatz entsteht. Mein Ziel ist eine langfristige Zusammenarbeit. Unternehmer sollten sich regelmäßig austauschen, ihre Herausforderungen besprechen und sich gegenseitig unterstützen – davon profitieren alle Seiten. Daraus entstehen dann Win-Win-Situationen. Ich liebe es, Unternehmen zu unterstützen und sie in ihrer Zukunft zu begleiten. Leider fehlt einigen KMU-Chefs die notwendige Zeit, die sie eigentlich bräuchten, um ihre Unternehmen weiterzuentwickeln. Ich wünsche mir einen regelmäßigen Austausch hier in Lübbecke mit vielen Unternehmern – dieses Netzwerken würde alle voranbringen.



Klaudia Grudzien

Klaudia ist eine ehemalige Bundesliga-Spielerin im Damen-Basketball und heutige Co-Trainerin und Strategieentwicklerin. Nach einem Karriereende infolge eines Kreuzbandrisses gewann sie 2022 die Deutsche 3×3-Meisterschaft und wechselte erfolgreich in Führungs- und Nachwuchsrollen.
Heute nutzt sie sportliche Leistungserfahrung, um Teams und Organisationen langfristig wirksam weiterzuentwickeln.

Karriereübergang gestalten
Du musstest deine Profi-Karriere durch Verletzungen früh neu gestalten. Sicher ein Wendepunkt. Wie hast du den Übergang vom aktiven Spiel zur Coaching- und Führungsperspektive erlebt?

Wirtschaftliches Denken im Sport
Welche wirtschaftlichen Denkweisen nutzt du heute als Co-Trainerin und Strategin und inwiefern half dir deine aktive Zeit als Sportlerin beim Aufbau dieser Perspektiven?

Zitatfrage
Du sagtest: „Ich benötige ein Umfeld, dem ich voll und ganz vertrauen kann.“ Wie prägt dieses Leitmotiv deine heutige Arbeit mit Teams und Organisationen?

Führung im Wandel
Wenn du Trainingspläne heute gestaltest oder Talente betreust, welche Führungsprinzipien leitest du aus deiner aktiven Zeit ab?

Der Übergang fiel mir nicht leicht. Obwohl ich nebenberuflich immer Teams gecoacht habe, von u7 bis zur Regionalliga, war das endgültige Ende eine schwierige Entscheidung. Mit viel Selbstfürsorge und Geduld konnte ich einen angenehmen Übergang zum Berufsleben finden. Das Vertrauen meines Arbeitgebers Rudi Kampa hat mir sehr geholfen die Transition zum Berufsleben zu lernen. Danke Rudi!

Im Grunde alles was ich über die letzten 25 Jahre lernen durfte. Vor allem meine Führungsqualitäten auszuleben. Dadurch Verantwortung zu übernehmen, Entscheidungen zu treffen und auch mitzuteilen, wenn Dinge überfordernd sind. Die Teamfähigkeit ist eine der wichtigsten Qualitäten. Meine Rolle zu kennen, die Anderen in ihren Rollen performen und wachsen zu sehen und gemeinsam Wege zu finden. Zu wissen, dass Ereignisse bzw. Veränderungen ein Teil des Prozesses sind und mich daran anpassen zu können und vor allem mein eigener Umgang ist eine spannende Komponente.

Zu dem Satz stehe ich noch nach wie vor. Ich kenne meine Qualitäten und meinen Einfluss auf und im Team und zeitgleich bin ich mir meiner Begrenzungen bewusst. Man braucht nicht 5 (oder mehr) gleiche Personen, Organisationen brauchen Menschen die unterschiedliche Kompetenzen haben und wissen wie sie diese bestmöglich einbringen können.

Wenn ich mit Talenten arbeite, dann ist es mir wichtig, dass die Athletinnen sich ernstgenommen fühlen und mir vertrauen können. Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist meine absolute Devise und ich setze darauf, den SpielerInnen ihre Selbstverantwortung aufzuzeigen und ihr Selbstbewusstsein zu stärken. Ich weise Sie daraufhin, wie wichtig mentale Stärke ist und das Umgang mit Konflikten dazugehört. Technik ist natürlich auch ein Baustein und alles andere kommt mit der Zeit. Dran bleiben!

Lebenslanges Lernen

Was tust du persönlich, damit du in der Sport- und Business-Welt nicht stehen bleibst, sondern dich weiterentwickelst und lernst?

Gesundheit und mentale Balance

Dein Kreuzbandriss war ein Wendepunkt deiner Karriere, ein Einschnitt. Wie hat sich dein Verständnis von körperlicher und mentaler Regeneration seitdem verändert, und welche Rolle spielt dieses Verständnis heute in deiner Arbeit mit Teams und deinem Leben?

Darüber hinaus

Gibt es ein Thema, ein Projekt oder eine Erfahrung, die Dir persönlich wichtig ist und die Du hier noch teilen möchtest?

Tolle Frage! Ich kümmere mich viel um mich selbst und gehe mit mir wohlwollend und fordernd um. Ich lese viel, versuche dauernd neue Sportarten aus, versuche mich im Kreativen und lasse Fehler zu, um daraus zu lernen.

Ich habe lange das Zusammenspiel von mentaler und physischer Regeneration nicht umsetzen können. Um meinen Körper habe ich mich gut gekümmert, viel Nachsorge betrieben und musste mich tatsächlich im Februar 2025 auf Grund von Dauerschmerzen erneut operieren lassen. Im Laufe diesen Jahres konnte ich den mentalen Aspekt immer mehr ausbauen und bin sehr stolz auf mich und unfassbar dankbar für die Hilfe, die ich bekommen habe. Das ist ein lebenslanger Prozess den ich weiterhin pflegen möchte. Für mein Arbeitsleben nehme ich mit, dass Grenzen zu setzen wichtig ist. In Kommunikation zu bleiben und ehrlich mitzuteilen, wenn ich selbst nicht in der Lage bin zu liefern.

Ich bin sehr dankbar für meinen bisherigen Karriereverlauf und was ich alles lernen durfte. Ich nehme viel mit und freue mich, auf alles Weitere was noch kommen wird :)



Franziska Hauke

Sie ist ehemalige Hockey-Nationalspielerin, Hallen- Weltmeisterin, Europameisterin und Olympia Bronze-Gewinnerin. Jetzt ist sie im Bereich Social Media & PR im Fitness- und Gesundheitssektor tätig. Sie hat den Wechsel vom Leistungssport ins Marketing erfolgreich gemeistert und verbindet strategisches Kommunikationsdenken mit sportlicher Erfahrung. Als Speakerin und Mentorin setzt sie sich für Sportförderung, Selbstmarketing und Perspektivwechsel ein.

**Vom Spielfeld in die Markenwelt
Du hast den Schritt vom Hockeyfeld
ins Marketing gemacht – wie hat
sich dein Rollenverständnis dabei
verändert und was war dein
wichtigster Lernpunkt beim
Übergang?**

Vom Ende zum Anfang
„Man sagt, als Leistungssportlerin
stirbt man zweimal“. Dieses Zitat
hast du geprägt. Wie hast du den
Moment erlebt, in dem dein
sportliches Hauptkapitel endete –
und wie hast du dich neu orientiert?

Strategisches Denken im Alltag
Im Leistungssport war dein Alltag
minutiös getaktet. Wie überträgst
du heute diese Planung, Struktur
und Schnelligkeit in deine Rolle im
Social Media- und PR-Management?

Teamarbeit vs. Projektarbeit
Im Sport warst du Teil eines festen
Teams – im Marketing arbeitest du
in Projekten mit wechselnden
Partnern. Was kannst du aus deiner
aktiven Zeit für heutige Team- und
Projektstrukturen mitgeben?

Auf dem Spielfeld war meine Rolle klar: Teil eines Teams, fokussiert auf das gemeinsame Ziel. Im Marketing geht es mehr um Kommunikation, Strategie und Geschichten – aber die Werte bleiben dieselben. Wichtigster Lernpunkt für mich war: Auch abseits des Sports kann man mit Energie, Disziplin und Teamgeist Großes bewegen.

Genau so habe ich den Moment erlebt, als mein Kapitel im Hockey endete – ein Abschied von einem Leben, das alles bestimmt hat. Es war eine Mischung aus Wehmut, aber auch Vorfreude auf Neues. Für mich war klar, dass ich mir Strukturen schaffen muss, um wieder einen roten Faden im Alltag zu haben. Social Media, PR und die Arbeit bei David Lloyd haben mir dabei geholfen, mich neu zu orientieren: Ich konnte meine Leidenschaft für Sport und Gesundheit weiterleben, gleichzeitig neue Fähigkeiten entwickeln und mich als Eigenmarke weiter entfalten. Es fühlte sich wie ein neues Kapitel an, bei dem ich vieles aus dem Sport mitnehme – Disziplin, Durchhaltevermögen, Teamgeist – und auf andere Weise einsetze.

Im Leistungssport war jeder Tag durchgetaktet – Training, Wettkampf, Regeneration. Diese Struktur hilft mir heute enorm: Ich plane Projekte strategisch, reagiere schnell auf Trends und behalte auch in hektischen Situationen den Überblick. Die Disziplin und das schnelle Umdenken aus dem Sport lassen sich perfekt auf Social Media und PR übertragen.

Selbstmarketing zielt oft auf die direkte Vermarktung der eigenen Person. Aber genau das ist selten der Grund, warum Menschen zu mir kommen. Viel häufiger geht es darum, neue Wege zu gehen, Dinge auszuprobieren oder überhaupt erstmal herauszufinden, was zu ihnen passt. Und genau das ist für mich der Kern einer authentischen Marke: Nicht das Nachmachen von dem, was gerade Reichweite bringt, sondern das Finden des eigenen Weges.

Lernen für Unternehmen

Du leitest heute Kommunikation im Fitness-/Gesundheitsbereich – welche Vorteile hast du durch deine sportliche Herkunft im Markenaufbau und welche Hürden hast du erlebt?

Als Sportlerin habe ich gelernt, wie wichtig Disziplin, Teamgeist und klare Ziele sind – genau das hilft mir heute beim Aufbau von Marken. Ich sehe Marken wie Teams: Man arbeitet gemeinsam, gibt alles und feiert jeden kleinen Erfolg. Die Herausforderung war, dass sich Erfolge hier nicht immer sofort zeigen wie im Sport – aber genau das hat mir gezeigt, wie wertvoll Geduld, Strategie und Ausdauer wirklich sind. Rückschläge gehören dabei genauso dazu wie im Sport: Sei es eine verlorene Partie, eine Verletzung oder im Berufsleben ein Projekt, das nicht wie geplant läuft. Ich habe gelernt, solche Momente anzunehmen, daraus zu lernen und immer wieder neu zu starten – mit derselben Energie, die mich auch auf dem Feld angetrieben hat.

Zukunft und Einfluss

Du engagierst dich heute als Mentorin und für Nachwuchs im Sport- und Gesundheitsbereich: Welche Rolle spielen Markenbildung und Medienkompetenz deiner Ansicht nach für die nächste Generation von Athletinnen und Athleten?

Für die nächste Generation von Athletinnen und Athleten ist Medienkompetenz heute so wichtig wie das Training selbst. Social Media bietet eine unglaubliche Chance, die eigene Geschichte zu erzählen, Menschen zu inspirieren und Sichtbarkeit zu schaffen – aber nur, wenn man weiß, wie man sich authentisch und professionell präsentiert. Als Mentorin sehe ich, wie viel Selbstbewusstsein und Freiheit es gibt, wenn junge Sportlerinnen lernen, ihre Marke bewusst zu formen und ihre Botschaften selbst in die Hand zu nehmen. So können sie nicht nur sportlich, sondern auch persönlich wachsen und eine echte Wirkung erzielen – auf und neben dem Spielfeld.

Darüber hinaus

Gibt es ein Thema, ein Projekt oder eine Erfahrung, die Dir persönlich wichtig ist und die Du hier noch teilen möchtest?

Die Bewerbung Hamburgs für Olympia ist für mich ein unglaublich spannendes Projekt, weil es zeigt, wie Sport eine Stadt, Menschen und Gesellschaft bewegen kann. Für Athletinnen und Athleten bietet so ein Event enorme Chancen – von der Sichtbarkeit über neue Netzwerke bis hin zur Inspiration für die nächste Generation. In meiner Rolle im Social Media- und PR-Bereich kann ich dazu beitragen, diese Geschichten erlebbar zu machen und Begeisterung zu transportieren. Olympia ist weit mehr als Wettkämpfe – es ist eine Plattform, die Sport, Kultur und Gemeinschaft zusammenbringt, und genau das macht die Bewerbung für Hamburg so besonders.



Marco Kehrenberg

Marco hat in der niederländischen Eredivisie Handball gespielt und begleitet heute Sportler, Trainer und Organisationen als Experte für strategisches Sportmarketing. Mit seiner Plattform SPORT IQ arbeitet er an Themen wie Markenaufbau, Sponsoring und Kommunikation – immer mit dem Ziel, Persönlichkeiten zu stärken und den Sport professioneller aufzustellen.

**Vom Spielfeld ins Marketing
Wie hat Dich Deine Zeit als
Handballprofi geprägt – und welche
Erfahrungen von damals fließen
heute in Deine Arbeit bei SPORT IQ
ein?**

Handballprofi klingt vielleicht etwas zu groß. Finanziell war es das nicht, vom Aufwand her aber auf jeden Fall. Der Spagat zwischen Training, Studium und dem Leben zwischen Deutschland und den Niederlanden hat mich geprägt. Ich weiß, wie herausfordernd der Alltag im Leistungssport ist und kann mich dadurch heute gut in die Realität von Profisportlern hineinversetzen.

**Markenbildung als Notwendigkeit
Du sagst: „Eine gute
Markenbildung ist nicht die Kür,
sondern eine Überlebensstrategie
des Sports.“ Wie können Vereine
und Spieler konkret davon
profitieren?**

Der Sport lebt ja nicht nur von Leistung, sondern auch von Wahrnehmung. Eine starke Marke, sei es für Organisationen oder für Einzelsportler, sorgt dafür, dass Menschen hängenbleiben - Fans, Sponsoren, Medien. Für Vereine bedeutet das mehr Relevanz und Reichweite, für Spieler mehr Kontrolle über ihre Karriere und mehr Chancen, auch abseits des Spielfelds Wert zu schaffen.

**Authentizität als Schlüssel
Was macht für Dich eine
„authentische Marke“ im Sport aus
– und wie unterscheidet sich das von
reinem Selbstmarketing?**

Ecken und Kanten sind kein Risiko, sondern eine echte Chance, für Sportler genauso wie für Führungskräfte. Wer sichtbar sein will, muss unterscheidbar sein. Das gelingt nicht durch Anpassung, sondern durch ein klares Profil. Gerade in einer Welt, in der viele gleich wirken, fällt auf, wer für etwas steht und dabei auch mal aneckt.

**Mut zu Ecken und Kanten
Du erwähnst Handballspieler wie
Silvio Heinevetter oder Pascal Hens,
die durch ihre Persönlichkeit
Marken geworden sind. Wie wichtig
ist es für Athleten (und vielleicht
auch Führungskräfte), bewusst
Ecken und Kanten zu zeigen?**

Selbstmarketing zielt oft auf die direkte Vermarktung der eigenen Person. Aber genau das ist selten der Grund, warum Menschen zu mir kommen. Viel häufiger geht es darum, neue Wege zu gehen, Dinge auszuprobieren oder überhaupt erstmal herauszufinden, was zu ihnen passt. Und genau das ist für mich der Kern einer authentischen Marke: Nicht das Nachmachen von dem, was gerade Reichweite bringt, sondern das Finden des eigenen Weges.

Lernen für Unternehmen

Welche Prinzipien aus dem Markenaufbau im Sport lassen sich 1:1 auf Unternehmen übertragen, die ihre Mitarbeiter oder Führungskräfte sichtbarer machen wollen?

Wie im Sport lässt sich auch in Unternehmen Sichtbarkeit nicht verordnen. Du kannst Mitarbeitenden nicht einfach vorschreiben, wie sie kommunizieren sollen. Das muss zu ihrer Persönlichkeit passen. Es geht also nicht um Vorgaben, sondern um Enablement: Orientierung geben, die richtigen Fragen stellen, Stärken sichtbar machen.

Von der Breite profitieren
In Interviews betonst Du, dass auch Zweitliga-Spieler oder Trainer mit Social Media Marken aufbauen können.
Was können Unternehmen aus diesem „Bottom-up“-Ansatz lernen?

Ich betone immer wieder: Allein sportlicher Erfolg führt nicht automatisch zu öffentlicher Relevanz. Und genau das gilt auch für Unternehmen. Auch wer nicht zur ‚ersten Liga‘ gehört, kann eine starke Marke aufbauen - wenn klar ist, wofür man steht und wie man das nach außen trägt. Entscheidend ist nicht die Größe, sondern die Fähigkeit, Haltung, Stärken und Persönlichkeit strategisch zu kommunizieren.

Darüber hinaus

Gibt es ein Thema, ein Projekt oder eine Erfahrung, die Dir persönlich wichtig ist und die Du hier noch teilen möchtest?

Ein Projekt, das mir besonders am Herzen liegt, ist meine "Spielzug"-Kolumne bei [handball.net](#). Dort gebe ich Amateurvereinen im Handball praktische Tipps zu Marketing, Kommunikation und Vereinsarbeit und ordne Beispiele aus der Praxis ein. Ich spreche dafür regelmäßig mit Menschen aus der Vereinswelt, die mit viel Engagement großartige Projekte umsetzen. Es gibt so viele gute Ansätze da draußen und ich freue mich riesig, diese teilen und multiplizieren zu dürfen.



Jörg Lützelberger

Er ist ehemaliger Bundesliga-Kreisläufer und mehrmaliger Europapokalsieger, der über 550 Profispiele bestritt. Nach seiner aktiven Karriere wechselte er in den Trainer- und Managementbereich, absolvierte die EHF-Mastercoach-Ausbildung und übernahm u. a. seit 2025 das Traineramt bei HG Saarlouis. Parallel gründete er sein eigenes Beratungs- und Coaching-Unternehmen und ist Co-Owner bei myTACTICS.de – Anbieter für vollständig individualisierbare Taktikboards im Sport.

Kompass deines Denkens

Du sagst, „What's Important Now?“ sei der Kompass deines Denkens und Handelns. Wie übersetzt sich dieser Leitsatz konkret in deine Arbeit als Unternehmer und Berater im Umfeld von Handball & Coaching?

Danke für die Einladung. Das WIN-Akronym ist nur eine von vielen Orientierungshilfen. Es erinnert mich daran in hektischen Situationen gut zu priorisieren und ganz bewusst zu unterscheiden, was in meiner Kontrolle liegt und was nicht. Gerade zu Beginn meiner Zusammenarbeit mit neuen Klienten ist das häufig ein wesentlicher Punkt, da ich oft auf Trainer oder Funktionäre treffe die gestresst und überfordert sind. An mehreren Fronten gleichzeitig für die Aufrechterhaltung des Status Quo kämpfen, anstatt überlegt Veränderungsprozesse in Gang zu setzen.

Vom Spieler zum Geschäftsführer
Der Übergang vom aktiven Profi-Spieler bis zum Cheftrainer und Geschäftsführer/ Coach eines eigenen Beratungsunternehmens – welche unternehmerischen Denkweisen und Erfahrungen aus dem Leistungssport haben dir bei dieser Transformation am meisten geholfen?

Die notwendige Disziplin, Struktur zu behalten, auch in Stresssituationen, hat mich sicher ausgezeichnet. Selbst unter großem Druck konnte ich antrainierte Bewegungsmuster abrufen. In der Wirtschaft geht es heute vor allem darum, auf sich verändernde Märkte, Anforderungen und Bedürfnisse kreativ zu reagieren. Struktur, Disziplin, Konsequenz, aber auch Teamgeist sind hier ebenso Erfolgsfaktoren. Es gibt „no I im Team“. Unsere Ziele können wir nur gemeinsam erreichen. Eigenschaften wie Flexibilität, Resilienz und mentale Stärke werden in Unternehmen immer wichtiger. Letztlich muss ein moderner Leader seine Mitarbeiter begeistern und mitnehmen, auf dem Weg zu den gemeinsamen Zielen.

Consulting und Coaching

Als Gründer von Handball Consulting bist du ja nicht mehr „nur“ Trainer, sondern Dienstleister und Anbieter von Analyse-, Coaching- und Fortbildungsleistungen.

Welche Herausforderungen gibt es beim „Produkt Sportberatung“ und wie unterscheidet sich hier dein Ansatz von klassischen Sport- oder Trainerangeboten?

Mein Ansatz war und ist es, statt fertiger Pakete tatsächlich für jeden Kunden die optimale Dienstleistung zu entwickeln. Also die Leistung die, gemessen an der Zielstellung, den Umfeldbedingungen und dem Budget, die besten Entwicklungen verspricht. Im Fall von Handball-Coaches hat es mich gestört, dass die meisten Fortbildungen sehr zeitintensiv und kostspielig waren, außer etwas Inspiration für das alltägliche Handeln der TrainerInnen jedoch wenig bewirkten. Die Herausforderungen in Handball-Vereinen sind seit Jahren sehr ähnlich, die Umfeldbedingungen unterscheiden sich, wenn man genauer hinschaut, jedoch erheblich. Auch hier geht es mir darum echte Hilfe zu leisten und die handelnden Personen zu befähigen mit Freude an den gemeinsam erarbeiteten Zielen zu arbeiten.

Prozess und Entwicklung

Bei deinen Referenzen wird hervorgehoben, dass du „Teams entwickelst und Menschen für gemeinsame Ziele begeisterst“. Wie steuerst du in wirtschaftlichen Kontexten – etwa im Vereins- oder Unternehmensumfeld – diesen Entwicklungsprozess? Welche Tools oder Mechanismen nutzt du, um Potenziale zu erkennen und zu realisieren?

Gibt es eine Zielstellung hinter der alle stehen? Seltener bekomme ich auf diese Fragen ein klares Ja. Ein Knotenpunkt im Handball sind Reibungsverluste zwischen Bezahlten und Ehrenamtlichen. Das sind komplexe systemische Situationen, für die es keine Patent-Lösung gibt. Während sich die Motive der einzelnen Personen unterscheiden dürfen, sollten die Zielstellungen für alle klar sein. Erst wenn ein Bild gibt, mit dem sich alle identifizieren, sprechen wir über Strategien und Konzepte. Dafür gibt es nicht das eine Tool. Je nach Umfeld können das Workshops oder Coachings sein. Häufig begleite ich Klienten über längere Zeit, in der wir im Austausch mal tagesaktuelle, mal strategisch kritische Entscheidungen reflektieren oder sie sich einen Rat holen können. Das hat sich als wirkungsvoll und beliebt herauskristallisiert.

Konzepte und Organisationsentwicklung

Als Trainer arbeitest du nicht nur sportlich, sondern hast auch organisations- und strukturverändernd gewirkt. Wie beurteilst du den Wert solcher Struktur- und Prozessinvestitionen aus unternehmerischer Sicht?

Gelingene Veränderungen, also solche die von allen Handelnden mitgetragen werden, sind grundlegend. Je tiefer sie in eine Organisation eingreifen und je mehr Mitarbeiter, Trainer, Betreuer, Helfer, Eltern, Fans usw. aus ihren Gewohnheiten gelöst werden sollen, umso anspruchsvoller sind diese Prozesse. Die Angestrebten Veränderungen sollten auf kritische Nachfragen bis hin zu aktiver Abwehrhaltung vorbereitet sein. Einfachheit und eine gute pro-aktive Kommunikation sind essenziell. Auch sollte genau überlegt werden, ob ein neues Konzept lieber schrittweise oder in einem Vorgang umgesetzt wird. Ohne Veränderung gibt es keine Entwicklung. Es ist wichtig zügig erste Erfolge zu erzielen und diese auch sichtbar zu machen. Denn Menschen glauben am meisten an das, was sie sehen. Selbstvertrauen, Identifikation und Motivation steigen mit jedem Teilziel, das man erreicht.

Wendepunkte

Jeder Karriereweg kennt

Wendepunkte: Welche Zeiten waren für dich besonders prägend (z. B. Verletzungen, Rückschläge, neue Rollen) und wie hast du gelernt, mit Umbrüchen umzugehen und daraus Chancen zu generieren?

Mein Ansatz war und ist es, statt fertiger Pakete tatsächlich für jeden Kunden die optimale Dienstleistung zu entwickeln. Also die Leistung die, gemessen an der Zielstellung, den Umfeldbedingungen und dem Budget, die besten Entwicklungen verspricht. Im Fall von Handball-Coaches hat es mich gestört, dass die meisten Fortbildungen sehr zeitintensiv und kostspielig waren, außer etwas Inspiration für das alltägliche Handeln der TrainerInnen jedoch wenig bewirkten. Die Herausforderungen in Handball-Vereinen sind seit Jahren sehr ähnlich, die Umfeldbedingungen unterscheiden sich, wenn man genauer hinschaut, jedoch erheblich. Auch hier geht es mir darum echte Hilfe zu leisten und die handelnden Personen zu befähigen mit Freude an den gemeinsam erarbeiteten Zielen zu arbeiten.

Werte

Werte spielen eine große Rolle in deiner Arbeit , etwa „Liebe zum Detail“, „Offenheit für neue Impulse“, „Bereitschaft, sich ständig anzupassen“. Wie beeinflussen diese Werte heute deine Führungs- und Unternehmerrolle und wie vermittelst du sie deinen Klienten oder Mitarbeitenden?

Da sind Glaubenssätze, die ich in mir trage. Manche seit meiner Kindheit wie „Ich kann alles schaffen, wenn ich das will.“ Andere habe ich im Erwachsenenalter bewusst formuliert, wie „Veränderungen sind etwas Gutes“. Unsere Glaubenssätze sind maßgebend dafür, wie wir auf die Welt und das Leben reagieren. Jeder Mensch trägt sie in sich. Viele sind sich ihren inneren Überzeugungen allerdings gar nicht bewusst. Oft blockieren uns negative oder schlecht formulierte Glaubenssätze. Es geht für mich nicht darum meine Überzeugungen zu vermitteln, sondern gut zuzuhören, die richtigen Fragen zu stellen. Die Essenz von Coaching ist für mich, Menschen zu unterstützen, ihr Potenzial zu erkennen und eigenständig wirksam zu werden.



Christian Schenk

Olympiasieger im Zehnkampf 1988 in Seoul. Mehrfache EM- und WM-Medaillen in den frühen 1990er Jahren.

Nach der Sportkarriere: Studium, TV-Kommentator beim ZDF, Unternehmer im Sport- und Gesundheitsmarketing CSS; u.a. Sporthilfe Elite-Forum, Meeting-Direktor ISTAF, „Champions4me“ by Eurocard, Berufsorientierungscamps Erkenne Deine Stärken.
Vorsitzender allinklusiv Rostock e.V – der Allianz für soziale Verantwortung.

Zehnkampf und Business
Der Zehnkampf verlangt
Vielseitigkeit und
Anpassungsfähigkeit. Welche
Parallelen siehst du dazu im
heutigen Wirtschaftsleben?

Ich sehe da schon einige Gemeinsamkeiten: Leistungsorientierung, Veränderungsbereitschaft, Anpassungsfähigkeit, Planung und Strategie. Außerdem geht es immer darum, die richtigen Ressourcen zu finden und einzuschätzen, den Mut aufzubringen, zum notwendigen Risiko- oder Changemanagement. Erfolgreiche Menschen gehen mit der Zeit, finden neue Wege und Optionen. Und selbstverständlich spielen in beiden Bereichen auch Teamfähigkeit und Kooperation bedeutende Rollen.

Olympiasieg und Höchstleistung
Du wurdest 1988 Olympiasieger –
was hat dich damals stark gemacht,
und wie lässt sich diese Erfahrung
heute noch auf Teams in
Unternehmen übertragen?

Die notwendige Disziplin, Struktur zu behalten, auch in Stresssituationen, hat mich sicher ausgezeichnet. Selbst unter großem Druck konnte ich antrainierte Bewegungsmuster abrufen. In der Wirtschaft geht es heute vor allem darum, auf sich verändernde Märkte, Anforderungen und Bedürfnisse kreativ zu reagieren. Struktur, Disziplin, Konsequenz, aber auch Teamgeist sind hier ebenso Erfolgsfaktoren. Es gibt „no I im Team“. Unsere Ziele können wir nur gemeinsam erreichen. Eigenschaften wie Flexibilität, Resilienz und mentale Stärke werden in Unternehmen immer wichtiger. Letztlich muss ein moderner Leader seine Mitarbeiter begeistern und mitnehmen, auf dem Weg zu den gemeinsamen Zielen.

Neuanfänge gestalten
Vom Leistungssportler zum
Unternehmer. Sicher kein ganz
einfacher Schritt. Gibt es etwas, das
du Anderen mit auf dem Weg geben
möchtest?

Ich finde, die Superkompensation aus dem Sport lässt sich auch in die Wirtschaft übertragen. Fleiß wird belohnt, tägliche Anstrengung lässt dich deine Ziele erreichen. Ich zitiere mal Wilhelm von Humboldt: „Bilde dich selbst und wirke auf andere ein.“ Das könnte eine gute Maxime sein.

**Umgang mit Druck und
Rückschlägen**
Sportliche Karrieren kennen nicht
nur Höhen. Was war ein einschnei-
dendes negatives Erlebnis? Wie bist
du mit Druck und Erwartungs-
haltungen nach Rückschlägen
umgegangen?

1994 meine Karriere frühzeitig beenden. Das war schon ein großer Rückschlag, ein Tiefpunkt, mit Frustration und Hoffnungslosigkeit. Aber letztlich ist ja gerade der Umgang mit Rückschlägen und Niederlagen Teil des Sports. Kritisch zu reflektieren, dann resilient und mental gestärkt daraus hervorgehen. Da ist ein professionelles Umfeld sehr hilfreich.

Inklusion und gesellschaftliche Verantwortung

Du engagierst Dich stark im Bereich Inklusion und soziale Projekte. Was bedeutet Erfolg für dich in diesem Bereich?

Ausblick und Werte

Zehnkämpfer werden nur als Einzelsportler wahrgenommen.

Welchen Einfluss hat das Team im Hintergrund (Trainer, Physio, usw.) für den Erfolg?

Darüber hinaus

Gibt es ein Thema, ein Projekt oder eine Erfahrung, die Dir persönlich wichtig ist und die Du hier noch teilen möchtest?

Ich schaue mit Dankbarkeit und Demut auf meine Karriere. Auch deshalb möchte ich etwas zurückgeben.

Zehnkämpfer sind grundsätzlich erst einmal Individualisten. Aber nur mit einem hochwertigen, kompetenten, motivierten Team im Rücken kann der Athlet erfolgreich sein. Es bedarf neben der Unterstützung durch Freunde und Familie Experten für unterschiedliche Bereiche. Dazu gehören

Ich plane ein neues Start-Up, den Aufbau einer „Allianz für soziale Verantwortung“.



Konrad Wilczynki

“Conny” ist ein ehemaliger österreichischer Handballnationalspieler, der als Linkssaußen aktiv war und mit Vereinen wie Bregenz (Meister und Pokalsieger) und Füchse Berlin Erfolge feierte. Er absolvierte über 130 Länderspiele und übernahm nach der Karriere Management- und Unternehmer-rollen. Heute lenkt er strategisch Sportorganisationen und ist Gründer von zwei eigenen Unternehmen (Padelzone GmbH & Sportbox GmbH).

Wirtschaft und Sport verbinden

Welche wirtschaftlichen Denkweisen nutzt du heute als Manager oder Unternehmer, die dir schon als aktiver Spieler geholfen hätten?

Im Sport lernst du schnell: Erfolg braucht Strategie und Teamgeist. Heute nutze ich genau das im Business – klare Ziele, Vertrauen ins Team und schnelle Entscheidungen, wenn es drauf ankommt. Planung ist wichtig, aber Instinkt oft entscheidender. Im Rückblick hat mir dieses unternehmerische Denken als Spieler geholfen, nicht nur zu reagieren, sondern vorauszudenken.

Zitatfrage

Du sagtest: „Im Profihandball zählt nicht nur das Individuum, sondern das Umfeld, das es trägt.“ Wie lebst du dieses Motto heute im Management?

Im Management zählt das Umfeld mehr denn je. Ein starkes Team trägt Ideen, fängt Fehler ab und sorgt dafür, dass Visionen Realität werden. Ich sehe mich heute weniger als Anweiser, mehr als Begleiter. Denn wie im Sport gilt: Das Individuum glänzt nur, wenn das Umfeld Energie gibt und Verantwortung mitträgt.

Führung im Wandel

Wie haben sich deine Führungsprinzipien vom Spieler über den Manager bis zum Unternehmer entwickelt?

Als Spieler war Führung oft laut und direkt. Später als Manager wurde sie strategischer, mehr Zuhören, weniger Ego. Heute als Unternehmer ist sie vor allem eines: wertebasiert. Vertrauen, Offenheit und klare Ziele sind entscheidend. Führung ist kein Titel, sondern eine Haltung, die Menschen befähigt, Verantwortung zu übernehmen.

Lernprozess Karriereende

Der Übergang aus dem Leistungssport ist oft anspruchsvoll. Wie hast du diesen Schritt gestaltet und was rätst du anderen?

Das Ende der Spielerkarriere war kein Bruch, sondern ein Übergang. Ich habe versucht, dieselbe Leidenschaft ins Business zu bringen, nur anders kanalisiert. Der Schlüssel liegt darin, neugierig zu bleiben und Neues zu lernen. Mein Rat: Sieh das Karriereende nicht als Abschied, sondern als Startschuss für ein neues Spielfeld.

Werte, die bleiben

Wie haben sich deine Werte vom aktiven Sportler zur heutigen Rolle verändert – und was steht heute im Mittelpunkt?

Disziplin, Leidenschaft und Teamgeist begleiten mich seit dem Sport. Doch heute steht der Mensch stärker im Mittelpunkt. Früher zählte Leistung, heute zählt Wirkung. Ich frage mich: Wie schaffen wir Mehrwert für andere? Diese Haltung verbindet Sport und Unternehmertum, beide brauchen Menschen, die Verantwortung übernehmen und Energie weitergeben.

Gesundheit und mentale Balance

Im Profihandballbank war Belastung allgegenwärtig – wie haben sich deine Ansprüche an körperliche und mentale Gesundheit im Lauf der Jahre verändert, und wie beeinflusst das heute dein Arbeits- und Privatleben?

Darüber hinaus

Gibt es ein Thema, ein Projekt oder eine Erfahrung, die Dir persönlich wichtig ist und die Du hier noch teilen möchtest?

Früher war Belastung ein Zeichen von Stärke. Heute weiß ich, Regeneration ist Teil der Leistung. Mentale Gesundheit ist kein Nice-to-have, sondern Voraussetzung für Erfolg, im Sport wie im Job. Ich achte bewusster auf Pausen, Bewegung und Fokus. Nur wer in Balance ist, kann langfristig Leistung bringen. Unser Körper ist unser Kapital.

Darüber hinaus

Gibt es ein Thema, ein Projekt oder eine Erfahrung, die Dir persönlich wichtig ist und die Du hier noch teilen möchtest?

Mich bewegt das Thema gesellschaftliche Verantwortung im Sport. Wir reden oft über Erfolge, zu selten über Wirkung. Sport kann Brücken bauen zwischen Generationen, Kulturen und Wirtschaft. Genau da sehe ich meine Aufgabe: Menschen zusammenzubringen und gemeinsam Projekte zu schaffen, die Energie freisetzen und bleiben.

Da ich mich persönlich, bzw. wir als Team der Handball All Stars, sehr um Charity Projekte kümmern um anderen zu helfen, stehen für mich Kinderprojekte an erster Stelle. Hier bin ich z.B. als Schirmherr der Ronald McDonald Kinderhilfe Stiftung und auch als Botschafter der Bernd Jung Stiftung tätig.



Wenn auch du Lust hast, deine Erfahrungen zu teilen und Teil unserer Kaffeepause zu werden – schreib uns einfach! Wir sind gespannt auf deine Einblicke und was dich in Sport und Business bewegt.

Torsten Schäfer

📞 +49 162 6030358

✉️ torsten@spielintelligent.de

Windacher Str. 6 | 86922 Eresing

André Fuhr

📞 +49 170 4737328

✉️ andre@spielintelligent.de

Reineburgstr. 21 | 32312 Lübbecke

🌐 www.spielintelligent.de