

KAFFEPAUSE

**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.“

Franziska 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 Spitzenleistungen 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

Axel Schulz

Daniela Bleymehl

Christian Schwarzer

Dr. Monika Frenger

Nicky Verjans

Klaudia Grudzien

Ralf Weber

Francisca Hauke

Konrad Wilczynki

Marco Kehrenberg

Christian Zeitz

Torben Kietsch

Dr. Tom Kossak

Roland Königsdorfer

Jörg Lützelberger

Kim Oszvald-Renkema

Christian Schenk



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 harmonisieren. 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-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.



Daniela Bleymehl

Daniela ist sechsfache Siegerin auf der Langdistanz-Triathlon-Strecke (u. a. IRONMAN Germany Frankfurt und Challenge Roth). Dazu war sie deutsche Meisterin auf der Mitteldistanz.

Sie verbindet ihre Profi-Sportkarriere mit ihrem Familienleben als Mutter und nutzt Sport als Lebens- und Leistungsprinzip.

Der Einstieg ins Triathlon-Universum

Du startest deine sportliche Karriere als Schwimmerin, wechselst früh zum Triathlon und wirst Siegerin beim IRONMAN Mallorca. Wie hat dieser Übergang dein Denken verändert und was war dein persönlicher Moment, in dem du realisiert hast: „Das kann mein Beruf werden“?

Zwischen dem Start als Schwimmerin und dem Sieg beim IRONMAN Mallorca liegen viele Kapitel. Der Wechsel zum Triathlon bedeutet mehr Vielseitigkeit und auch mehr Eigenverantwortung. Es geht ständig darum, Entscheidungen zu treffen, Prioritäten zu setzen und mit Unsicherheiten umzugehen – körperlich wie mental. Leistung entsteht dabei nicht nur im Training, sondern im Zusammenspiel aus Alltag, Regeneration und Kopf. Genau das hat mich schon immer gereizt. Es gab keinen einzelnen Schlüsselmoment, sondern war eher ein schleichender Prozess, an dessen Ende die Entscheidung stand, mein Leben konsequent darauf auszurichten und Verantwortung sowie Risiken bewusst anzunehmen.

Ausdauerleistung trifft Geschäftsmodell

Die Langdistanz-Triathlon verlangt Monate der Vorbereitung, Planung, Regeneration – wie überträgst du diese Prinzipien in deine wirtschaftlichen Aktivitäten oder Projekte? Welche Rolle spielen Trainings- bzw. Prozessmanagement, Zielgrenzen und Kontinuität in deinem Business-Alltag?

Mein „Business-Alltag“ ist aktuell noch 100% der Sport. Aber ich denke, die Prinzipien der Langdistanz lassen sich direkt ins Berufsleben übertragen: klar definierte Ziele, gute Planung und Prozessmanagement sind die Basis. Wie im Training geht es nicht um maximale Intensität zu jedem Zeitpunkt, sondern um Kontinuität und die richtige Dosierung. Regeneration könnte man beschreiben als ein bewusstes Abstandnehmen, um strategisch besser denken und bessere Entscheidungen treffen zu können. Zielgrenzen helfen, den Fokus zu halten und Überlastung zu vermeiden. Am Ende entsteht nachhaltiger Erfolg – im Sport wie im Unternehmertum – durch langfristiges Denken und konsequentes, strukturiertes Arbeiten.

Team im Einzelsport und Netzwerk im Business

Obwohl Triathlon eine Einzelsportart ist, betonst du: Familie, Sponsorenteam, Coaching-Struktur sind entscheidend. Wie hat dieses Umfeld deinen Erfolg ermöglicht – und was bedeutet das für Führungskräfte, die oft allein Entscheidungen treffen, aber dennoch Netzwerke brauchen?

Triathlon wirkt nach außen wie ein Einzelsport, funktioniert aber nur mit einem starken Team im Hintergrund. Familie, Coaches und Partner geben Halt, Feedback und oft genau den Perspektivwechsel, den man selbst gerade nicht hat. Dieses Umfeld macht es möglich, sich auf das Wesentliche zu fokussieren. Für Führungskräfte ist das ähnlich: Entscheidungen trifft man am Ende allein, aber ihre Qualität entsteht im Austausch. Ein gutes Netzwerk entlastet, schärft den Blick und macht langfristig erfolgreicher.

Zitatfrage zur inneren Haltung

Du sagst: „Triathlon ist für mich nicht nur der schönste Sport der Welt, sondern eine Lebenseinstellung: die Bereitschaft, Herausforderungen so anzunehmen, wie sie kommen.“ Wie würdest du diese Einstellung in Bezug auf Business-Herausforderungen oder Unternehmenswachstum übersetzen?

Ich denke, auch im Business geht es darum, Herausforderungen nicht als Störfaktor zu sehen, sondern als Teil des Weges. Wachstum verläuft, wie sportliche Leistung, selten linear und verlangt die Bereitschaft, sich anzupassen, Verantwortung zu übernehmen und auch unbequeme Phasen auszuhalten. Statt auf perfekte Bedingungen zu warten, geht es darum, mit dem zu arbeiten, was gerade da ist, und daraus die bestmögliche Lösung zu entwickeln. Wie im Sport erfordert nachhaltiges, unternehmerisches Wachstum Offenheit und Klarheit im Umgang mit Herausforderungen.

Fehler, Schwäche zeigen & Wachstum ermöglichen

In einem Rennen hattest du eine heftige Krise – laut deiner Aussage: „... mein worst race ... ich endete im Krankenhaus“. Wie hast du diese Erfahrung genutzt, um stärker zu werden – und was würdest du Unternehmern raten, die ähnliche Tiefpunkte erleben?

Mein „Business-Alltag“ ist aktuell noch 100% der Sport. Aber ich denke, die Prinzipien der Langdistanz lassen sich direkt ins Berufsleben übertragen: klar definierte Ziele, gute Planung und Prozessmanagement sind die Basis. Wie im Training geht es nicht um maximale Intensität zu jedem Zeitpunkt, sondern um Kontinuität und die richtige Dosierung. Regeneration könnte man beschreiben als ein bewusstes Abstandnehmen, um strategisch besser denken und bessere Entscheidungen treffen zu können. Zielgrenzen helfen, den Fokus zu halten und Überlastung zu vermeiden. Am Ende entsteht nachhaltiger Erfolg – im Sport wie im Unternehmertum – durch langfristiges Denken und konsequentes, strukturiertes Arbeiten.

Zukunft, Engagement und Wirkung über das Rennen hinaus

Du bist nicht nur Profi-Athletin, sondern auch Vorbild, Coachin und Mutter. Wie siehst du deine wirtschaftliche Rolle künftig? Welche Projekte und Themen sind dir wichtig, damit dein Einfluss über die Ziellinie hinaus wirkt?

Für mich geht es nicht nur darum, selbst Leistung zu zeigen, sondern andere auf ihrem Weg zu unterstützen und meine Erfahrung weiterzugeben. Wichtig sind Projekte, die echte Wirkung haben, zum Beispiel Menschen zu motivieren, sich gesund und bewusst zu bewegen, oder Themen wie Trainings- und Prozessplanung verständlich zu machen. Es geht mir darum, dass mein Engagement über die Ziellinie hinaus spürbar ist, ohne mich dabei selbst in den Vordergrund zu stellen.

Darüber hinaus

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

Leistungssport lehrt einen, sehr zielgerichtet und fokussiert zu sein, manchmal fast egozentrisch. Für mich gehört aber genauso dazu, Verantwortung zu übernehmen. Mir ist es wichtig, Mut zu machen – besonders Frauen und Nachwuchsathletinnen. Ich möchte zeigen, dass Spitzenleistung, Familie und persönliche Weiterentwicklung kein Widerspruch sind. Viele Frauen zweifeln nach der Geburt eines Kindes an sich. Doch es ist möglich, Familie und Leistungssport zu verbinden und unseren Kindern damit Stärke, Leidenschaft und Selbstvertrauen vorzuleben.



Dr. Monika Frenger

Monika ist promovierte Sportwissenschaftlerin und seit 2023 Vorsitzende des Vereinsrats beim 1. FC Kaiserslautern. Als Multisportlerin (u. a. Schwarzgurt in Taekwondo, Europameisterin im Arnis, Sieg beim Palma Marathon 2021) und heutige Lehrkraft am Sportwissenschaftlichen Institut in Saarbrücken verbindet sie Praxis, Forschung und Führung. Ihr Motto: Sportliche Dynamik in Strukturen übersetzen und Wirkung in reale Prozesse bringen.

Wissenschaft trifft Organisation

Als Lehrkraft am Sportwissenschaftlichen Institut bist du in Forschung und Lehre tätig. Wie beeinflusst deine wissenschaftliche Perspektive heutige Vereins- und Managementkultur im Sport?

Die wissenschaftliche Perspektive verbindet Tradition und Innovation im Sport. Sie ermöglicht es, Vereins- und Managementstrukturen reflektiert zu gestalten, Entwicklungen kritisch zu bewerten und Entscheidungen nachhaltig zu treffen. Als Lehrkraft arbeite ich mit der nächsten Generation von Fachkräften im ständigen Austausch, während ich in der Forschung häufig mit älteren Akteurinnen und Akteuren zusammenarbeite. Dadurch verkörpere ich gewissermaßen eine Brückengeneration – eine Perspektive, die in Sportorganisationen meiner Wahrnehmung nach oft fehlt und die den Dialog zwischen Erfahrung und Fortschritt fördert.

„Ich lebe damit nicht nur in einem wissenschaftlichen Elfenbeinturm, sondern erlebe auch die Praxis.“

Dieses Zitat zeigt deine Mischung aus Theorie und Praxis. Wie gelingt es dir, beiden Bereichen gerecht zu werden und warum ist beides wichtig?

Diese Verbindung von Forschung und Anwendung ist für mich gar nicht so kompliziert, wie es manchmal gemacht wird: Wissenschaft liefert die Grundlagen für fundiertes Handeln, während Praxis die Theorie erdet und mit Leben füllt. In der Lehre arbeite ich eng mit Studierenden zusammen und bringe aktuelle Forschung in reale Kontexte ein. Zugleich fließen Praxiserfahrungen aus Vereinen und Organisationen zurück in meine wissenschaftliche Arbeit und die Lehre. So entsteht ein wechselseitiger Lernprozess, in dem beide Bereiche voneinander profitieren und Innovation im Sport erst möglich wird.

Team hinter dem Einzelerfolg

Du betreibst verschiedene Einzelsportarten selbst. Welche Rolle spielt das Umfeld (Trainer, Abteilungen, Organisation) für deinen Weg – und was bedeutet das für Unternehmen, die Leistung entwickeln wollen?

Auch im Einzelsport ist Leistung niemals rein individuell. Ich wäre ohne mein Umfeld – Trainer, Freunde, Unterstützer – nicht zu der Person geworden, die ich heute bin. Menschen haben mich begeistert, begleitet und getragen. Besonders eindrücklich war meine Bestzeit über 10 km, bei der ein Freund das Tempo vorgab und wir den Erfolg gemeinsam erreichten. Er hatte damals mehr an mich geglaubt als ich selbst. Ob im Sport oder in Organisationen – echte Mitsreiter und ein unterstützendes Umfeld sind die Grundlage für Entwicklung und Erfolg.

Führung in Sportvereinen –

Wirtschaftlich denken

Welche wirtschaftlichen Denkweisen sind im Vereinsmanagement heute zentral – und inwiefern hilft dir deine Sport- und Wissenschaftserfahrung bei der wirtschaftlichen Ausrichtung von Sportorganisationen?

Wirtschaftliches Denken im Sport erfordert die Fähigkeit, emotional aufgeladene Themen mit Distanz und Urteilsfreiheit zu betrachten. Die Wissenschaft lehrt genau diese Form des Denkens: komplexe Zusammenhänge zu analysieren, Perspektiven zu wechseln und Muster zu erkennen. Diese Haltung ermöglicht es, über Gewohntes hinauszudenken und neue, tragfähige Wege für die wirtschaftliche und organisatorische Entwicklung von Sportvereinen zu eröffnen.

Mehr als Medaillen

Als Sportlerin hast du Erfolge gefeiert, aber auch andere Wege gewählt. Wie definierst du Erfolg heute – und wie übersetzt du diese Definition in deine Funktionärs- und Führungsrolle?

Erfolg bedeutet für mich heute mehr als reine Ergebnisse. Natürlich bereitet es mir nach wie vor Freude, eigene Ziele zu erreichen und sauber über die Ziellinie zu kommen. Doch zunehmend erfüllt mich, wenn durch mein Handeln der Raum entsteht, in dem andere glänzen können – wenn der „Dancefloor“ bereitet ist. Mich macht es glücklich, die Freude der Mitglieder bei einem gelungenen Event zu sehen oder zu beobachten, wie sich Menschen, mit denen ich arbeite, entwickeln und über sich hinauswachsen. Erfolg ist für mich heute gemeinsames Gelingen.

Werte als Wettbewerbsvorteil

Welche Werte leiten dich im Sport und heute in der Vereins- und Wissenschaftsarbeit? Und wie lassen sich diese Werte in wirtschaftlich orientierte Prozesse integrieren, ohne an Authentizität zu verlieren?

Ich bin im Kampfsport sozialisiert – Fairness und Respekt sind daher die Werte, die mich bis heute leiten. Respektlosigkeit fällt mir schwer zu ertragen, weil sie dem widerspricht, was für mich den Kern von Zusammenarbeit ausmacht: den anderen als Menschen zu sehen und mit Wertschätzung zu begegnen. In meiner Arbeit ist es mir wichtig, diesen respektvollen Umgang auch in wirtschaftlich geprägte Prozesse einzubringen. Das mag in einer leistungsorientierten Umgebung manchmal naiv wirken, doch hier kommt meine Ausdauer zum Tragen – ich glaube fest daran, dass man mit Haltung, Fairness und Respekt auf lange Sicht weiterkommt.

Darüber hinaus

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

Mich beschäftigt, wie wir die Kluft zwischen Wissenschaft und Praxis überwinden können. Oft fehlt auf beiden Seiten das Verständnis für die Perspektive der anderen – dabei entsteht echte Innovation nur im Zusammenspiel. Ähnlich sehe ich den Generationendialog: Wir brauchen die Erfahrung der Älteren ebenso wie den Mut der Jüngeren. Wenn alle nur rennen oder alle nur bremsen, geht die Richtung verloren – Fortschritt braucht Balance.



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?

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!

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?

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.

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?

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.

Führung im Wandel

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

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?

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.

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?

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 dieses 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.

Darüber hinaus

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

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 :)



Franzisca 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?

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.

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?

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.

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?

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.

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?

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?

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 sichtbar 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.

on 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.

Mut zu Ecken & 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?

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.

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.



Torben Kietsch

Torben ist studierter Sport- und Betriebswirt, der über Jahre hinweg Führungsverantwortung im Profisport übernommen hat - unter anderem als Geschäftsführer bei HSG Blomberg-Lippe und heute als Leiter Sponsoring & Vermarktung bei DIE RECKEN TSV Hannover-Burgdorf. Er verbindet sportliches Denken mit ökonomischem Handeln, hat starke Partner- und Vermarktungsstrukturen aufgebaut und engagiert sich zudem in Nachhaltigkeits- und Netzwerkprojekten.

Führung und Vertrieb

Du hast früher bei HSG Blomberg-Lippe als Geschäftsführer gearbeitet und betreust heute Sponsoring & Vermarktung bei den Recken. Wie war für dich der Übergang vom klassischen Vereins-Management mit sehr vielfältigen Aufgaben in eher marketing- und vertriebsorientierte Rollen?

Der Übergang ist mir leichtgefallen, denn der Bereich Sponsoring & Vermarktung ist sicherlich eine meiner Kernkompetenzen. Diese war bei der HSG ohne Zweifel sehr wichtig, jedoch musste ich hier ja auch weitere Felder bestellen. Seit April 2023 kann ich mich nun sehr auf dieses Themenfeld fokussieren, was bei den RECKEN auch nicht anders möglich ist, denn unsere Partnerschaften nehmen hier noch mal eine ganz andere Dimension ein. Wir zählen an die 400 Sponsoren, die wir direkt betreuen, zu unserem Netzwerk. Im Bereich des Mikrosponsorings kommen noch einmal 500 Unternehmen dazu.

Wirtschaftlichkeit

Vereine und Sportorganisationen stehen wirtschaftlich unter Druck. Welche Geschäftsmodelle oder Vermarktungsstrategien, die du bei HSG Blomberg-Lippe eingeführt hast, bringst du heute bei den Recken erneut ein und welche neuen Ansätze verfolgst du?

Ich würde es weniger als Strategie, denn als wichtige und nicht zu ersetzende Basis eines jeden Vermarktungsansatz ansehen: Das Einbringen von Herzblut und Fleiß. Aber natürlich sollte auch das Kerngeschäft passen: dass man als Handballverein attraktiven Sport bietet. Sich von den Ergebnissen ein Stück weit unabhängig zu machen, indem man ein spannendes Netzwerk bietet und als Verein, samt der handelnden Personen und Spielerinnen/Spieler, einen nahbaren und sympathischen Auftritt hat, ist ebenfalls wertvoll.

Zitatfrage

Du sagtest einmal über die HSG Blomberg-Lippe: „Unser Team ist auf dem Platz dafür bekannt, immer weiter zu fighten. Auch jetzt wollen wir schnell wieder aufstehen ...“ Wie überträgst du diese sportliche Comeback-Mentalität konkret auf Marketing- und Sponsoringprojekte?

Es liegt in der Natur des Sports, dass man mit Niederlagen umgehen muss. Und das ist selbstverständlich auch in der Vermarktung so.

Auch hier hat man zu verkraften, dass Partner z.B. aufgrund von anderen Schwerpunkten Budgets kürzen – oder sich aus wirtschaftlichen Gründen ein Engagement nicht mehr leisten können. Wir nehmen dies dann im wahrsten Sinn des Worts sportlich, versuchen auch mit ehemaligen Sponsoren im guten Dialog zu bleiben, um irgendwann ein gemeinsames Comeback feiern zu können.

Netzwerk und Partner

Netzwerke spielen in deinem Werdegang eine große Rolle. Welche Rolle spielt strategisches Netzwerk- und Partner-Management heute bei den Recken, und wie beurteilst du seinen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg?

Wie schon erwähnt, wollen wir uns bei den RECKEN ein Stück weit unabhängig vom sportlichen Erfolg machen. Wir sind ein attraktives Business-Netzwerk, auch wenn wir mal mehrere Parteien hintereinander verlieren und nicht im Top-Bereich performen. Unser eigenes Partner-Netzwerk bringen wir über die gesamte Saison hinweg immer wieder zusammen, dies ein- bis zweimal im Monat – und in verschiedenen Formaten. Die Qualität und Quantität unserer Sponsorenevents wird absolut goutiert und spricht sich im Sinne des Empfehlungsmarketings auch herum. Neben unseren eigenen Veranstaltungen sind wir als RECKEN sehr häufig auch im Kontext von anderen Netzwerken präsent und sind so für bestehende und potenzielle Partner ansprech- und sichtbar. So ist es uns möglich, unsere Kontakte stetig zu pflegen und auszubauen, was zweifellos darauf einzahlt, dass sich unsere Partneranzahl trotz wirtschaftlich angespannter Zeiten kontinuierlich erhöht.

Entwicklung und Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist für euch ein klarer Wert – z. B. die Aktion mit über 2.000 neuen Bäumen im RECKEN-Wald. Wie wichtig ist es dir, dass Sportveranstaltungen und Vereins-Marken über das Spielfeld hinaus Wirksamkeit zeigen und wie lässt sich das wirtschaftlich sinnvoll umsetzen?

Der Sport mit seinen „Playern“ hat eine gesellschaftliche Verantwortung. Und dieser Verantwortung sind wir uns als RECKEN absolut bewusst. Mit Aktionen wie z.B. dem RECKEN-Wald versuchen wir aufzuzeigen, dass wir als Gemeinschaft viel erreichen können. Wir wollen untermauern, dass, wenn jeder einen kleinen Beitrag leistet, viel Gutes geschaffen werden kann. Dies machen wir aus voller Überzeugung! Dass dies bestimmt auch nicht zum Nachteil unseres Images ist, ist ein positiver Beipackzettel – aber nicht unsere erste Intention.

Werte und Druck

Wenn du auf deine Werte schaust – Kooperation, Verantwortung, Wachstum – wo siehst du diese in konkreten Projekten umgesetzt, und wie gehst du damit um, wenn wirtschaftlicher Druck und diese Werte in Spannung geraten?

Ich denke, dass man sich gerade bei steigendem Druck auf seine Werte als Leitfaden besinnen sollte. Ob rund um das Thema Nachhaltigkeit, unserem sich erweiternden Netzwerk oder auch der Steigerung der Bekanntheit der RECKEN: Teamwork und die Macht der Gemeinschaft – ob innerhalb der Geschäftsstelle und/oder im Zusammenspiel mit den Partnern – ist dabei eigentlich immer ein gewinnbringender Begleiter.

Darüber hinaus

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

Der Sport – ob in der Breite oder in der Spitze – kann durchaus als „Kitt für die Gesellschaft“ fungieren. Wir als RECKEN wollen dabei als positives Beispiel vorangehen, sind dabei aber natürlich nur ein kleiner Teil des gesamten Sport-Kosmos. Wenn wir so aber z.B. Kinder für den Handball, oder generell den Sport begeistern können, haben wir schon viel erreicht, denn Sport schafft Raum für Identifikation und Integration.



Dr. Tom Kossak

Tom ist promovierter Sportpsychologe und Partner der Sportpsychologie München. Er betreut Spitzenathletinnen und -athleten sowie nationale Mannschaften im Eishockey und Ski Alpin, und unterstützt Führungskräfte in Performance-Kontexten. Sein Fokus: mentale Stärke, Teamresilienz und die Übertragung sportlicher Erfolgsprinzipien in Organisationen.

Sportliches Mindset im Business

Du arbeitest mit Top-Athletinnen, Nationalteams und Führungskräften. Welche Denkweisen sind im Business ähnlich wie im Sport, und wie überträgst du deine Methoden auf beide Felder?

Im Sport wie im Business geht es darum, Leistung gesund zu entwickeln. Beide Welten kennen Druckmomente, aber im Unternehmen steht oft die langfristige Leistungsentwicklung im Vordergrund – also wie man Stress und Energie über längere Zeit managt. Im Sport bereiten wir uns oft auf diesen einen Moment X vor, aber im Business ist es eher ein Marathon als ein Sprint.

Strukturiertes Umfeld

Als Sportpsychologe hast du erkannt: Erfolg braucht mehr als Talent. Erfolg braucht System. Gestaltest du beim Athleten-Coaching Systeme, die auch in Unternehmen gelten könnten?

Erfolg ist nie nur die Leistung eines Einzelnen – selbst im Einzelsport nicht. Ein gutes System hat immer ein klares Ziel, definierte Rollen und ein gemeinsames Commitment. Und genauso wie im Sport braucht es im Unternehmen diesen Teamspirit und ein starkes Vertrauen. Wenn all das zusammenkommt, entsteht ein System, das sowohl im Sport als auch im Business zum Erfolg führt.

Zitatfrage

Du sagtest: „Mentale Stärke ist kein Zufall. Mentale Stärke ist trainierbar.“ Wie lebst du dieses Motto konkret mit deinen Klientinnen und Klienten aus beiden Bereichen?

Ich verstehe das Gehirn wie einen Muskel, den man trainieren kann. Durch wiederholtes Üben bestimmter mentaler Routinen werden neuronale Bahnen gestärkt, und mit der Zeit wird das Abrufen dieser mentalen Stärke ganz selbstverständlich. Wenn man mentales Training nicht als einmaligen Trick sieht, sondern als etwas, das man kontinuierlich übt, dann entsteht eine stabile Basis. So wird es leichter, Leistung gezielt abzurufen, ohne dem Zufall ausgeliefert zu sein.

Führung im Kopftraining

Welche Führungsprinzipien leitest du aus deiner Arbeit im Spitzensport ab – etwa im Umgang mit Druck, Fehlern oder Dynamik – und wie vermitteln sie sich im Unternehmenskontext?

Ob im Sport oder im Unternehmen, viele Prinzipien gelten in beiden Welten. Vertrauen in Form von psychologischer Sicherheit ist die Basis dafür, dass Menschen offen miteinander umgehen und sich weiterentwickeln können. Nur wenn sich Menschen trauen, auch kritische Themen offen anzusprechen, kann echte Entwicklung stattfinden. Ein genauso wichtiges Führungsprinzip basiert auf der Self-Determination Theory: Wenn wir die Grundbedürfnisse der Menschen erfüllen, bleiben sie intrinsisch motiviert.

Entwicklung statt Momentaufnahme

Mentales Training reduziert sich nicht nur auf den Saisonhöhepunkt. Wie begleitest du Menschen nachhaltig, damit sie nicht nur punktuell und einmalig 100 % geben, sondern langfristig leistungsfähig bleiben?

Es ist unglaublich spannend, Menschen über viele Jahre zu begleiten, weil sich psychologische Entwicklungen langfristig entfalten und immer weiter stabilisieren. Ich liebe es, diese mentale Stärke planmäßig und nachhaltig aufzubauen, egal ob im Sport oder in anderen Feldern. Gerade im Unternehmenskontext spielen Themen wie Energie- und Stressmanagement eine zentrale Rolle, um langfristige Leistungsfähigkeit zu sichern.

Selbstreflexion und Weiterentwicklung

Du arbeitest mit Menschen in Hochleistungssituationen. Wie sorgst du selbst dafür, dass du in einer sich wandelnden Welt sport- und businessorientierter Anforderungen nicht stehen bleibst?

Ich bereite jeden Vortrag und Workshop individuell vor und integriere immer neue Impulse. Für mich ist es wichtig, wissenschaftlich auf dem Laufenden zu bleiben und gleichzeitig alles praxisnah umzusetzen. Ich lese aktuelle Studien, höre Podcasts, tausche mich mit Kollegen aus und gehe auf Fachkonferenzen. So bleibe ich am Puls der Zeit und kann mich auch an große Veränderungen wie die KI-Revolution anpassen. Letztlich geht es darum, gemeinsam mit den Menschen flexibel zu bleiben und ihre Bedürfnisse ernst zu nehmen, gerade in einer Welt, die sich ständig verändert.

Gesundheit und mentale Balance

In deiner Arbeit geht es nicht nur um Leistung, sondern auch um Gesundheit und Balance. Wie vermittelst du dieses Verständnis an die Menschen, mit denen du arbeitest?

Für mich sind Leistung und Gesundheit keine Gegenspieler. Gerade in meiner Arbeit mit Chirurgen erlebe ich, wie augenöffnend es ist zu erkennen: Nur wer Energie hat, kann Leistung bringen. Wer sich mit starkem Willen ins Burnout arbeitet, hat Leistung missverstanden. Wie beim Handyakku – wer nur mit 20 % startet, darf sich über Erschöpfung nicht wundern. Kleine, alltagstaugliche Energierituale und der bewusste Umgang mit Energieräubern sind der Schlüssel zu nachhaltiger Leistungsfähigkeit.

Darüber hinaus

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

Besonders freue ich mich über den Start unserer neuen App myinnerplay. Sie hilft nicht nur Athleten, gezielt die Emotionen zu erzeugen, die Spitzenleistung ermöglichen. Denn Gefühle steuern unser Verhalten – wer sie beeinflussen kann, hat Einfluss auf seine Leistung. Mit der App wird das erstmals greif- und überprüfbar. Das ist nur der erste Schritt – wir entwickeln sie mit dem Feedback der Nutzer weiter und freuen uns über Unterstützer, die dieses Projekt spannend finden.



Roland Königshofer

Roland ist dreifacher Weltmeister im Steher-BahnradSPORT, Rundfahrts-Gesamt- und Etappensieger auf der Straße sowie Olympiateilnehmer mit 2.200 gefahrenen Rennen. Nach einer langen Karriere im Sportsmarketing bei adidas Austria gründete er ein eigenes Unternehmen für Rennrad-Fahrtechnik-trainings und Fahrrad Sicherheitsschu-lungen „cycle safety & race performance“. Seine Mission: Radfahren durch Fahrtechnik sicherer und besser machen.

☕ Kaffeepause Spezial – Sicherheit, die Leben verändert

Manchmal reicht ein einziges Gespräch, um zu spüren, wie wichtig Sicherheit auf zwei Rädern für unser tägliches Leben ist. Was oft wie ein technisches Detail wirkt, entscheidet in Wahrheit über Vertrauen, Kontrolle und echte Freiheit im Straßenverkehr. Genau deshalb widmen wir diesem Thema ein **“Kaffeepause Spezial”** – klar, nahbar und mit tiefem Praxisbezug.



**Vom Weltmeister zum
Sicherheitsexperten**

Du hast als Profisportler auf Höchstniveau erfolgreich Rennen gefahren. Was hat dich inspiriert, nach deiner Karriere eine Firma zu gründen, die sich auf Sicherheit und Fahrtechnik spezialisiert? Und wie unterscheidet sich diese „Mission“ von sportlichem Wettbewerb?

Mit 59 erstmals zu gründen war für mich der einzig sinnvolle Weg. Warum nicht genau das machen, was ich wirklich kann? Nach 25 Jahren im Sportsmarketing konnte ich ohne Tunnelblick zurück zu meinen Wurzeln: Wissen weitergeben, das Radfahren sicherer macht. Und gleichzeitig etwas Neues schaffen – eine definierte Fahrtechnik fürs Rennrad. Denn anders als beim Skifahren oder Bergsteigen gibt es dafür kein Ausbildungssystem und keine spezialisierten Trainer. Genau diese Lücke werde ich schließen.

Vom Profialltag ins Business

Dein Übergang von der aktiven Radsportkarriere über Marketing bei adidas hin zur Selbstständigkeit klingt konsequent, aber nicht einfach. Welche Erfahrungen aus dem Sport helfen dir heute in der Unternehmensführung? Was war für dich der größte Lernschritt?

Weltmeister wurde ich durch Konsequenz – und genau diese Haltung prägt heute mein Unternehmen. Im Straßenradsport erkenne ich viele Basics, die noch nicht ausgeschöpft sind, und entwickle dafür Lösungen. Im Business heißt das: alltägliche Abläufe neu denken und konsequent verbessern. Mein größtes Learning? Als Einzelunternehmer trage ich die volle Verantwortung – für alles. Unterstützung hole ich mir, aber die Richtung bestimme ich selbst. Nachhaltig erfolgreich bleibt man nur, wenn man auch hier konsequent bleibt.

Technik statt Gefühl

Du sagst: „Ein gutes Fahrgefühl haben viele, eine echte Fahrtechnik nicht.“ Wie würdest du für Laien den Unterschied erklären? Warum ist das gerade für Hobbyradler entscheidend?

Physikalisch und psychologisch fundierte Fahrtechnik kannst du im Straßenverkehr nicht erlernen – dort fehlt die Möglichkeit, sich darauf zu konzentrieren, und es bleibt kein Platz für Fehler. Deshalb fahren die meisten nur mit Fahrgefühl. Doch echte Fahrtechnik basiert auf klaren Prinzipien und Methoden.

Für Rennradfahrende ist das entscheidend: Nur Fahrtechnik garantiert Sicherheit und Performance – Fahrgefühl allein reicht nicht!

Verantwortung im schnellen Umfeld

Als ehemaliger Weltmeister weißt du um die Gefahren von Geschwindigkeit und Risiko. Du hast öffentlich kritisiert, dass der Radsport in Sachen Sicherheit „um Jahrzehnte hinterherhinkt“. Welche Schritte wären nötig, um das für Profisportler und Freizeitradler zu ändern?

Die Veranstalter wurden bereits teilweise in die Pflicht genommen – da hat sich schon etwas bewegt. Jetzt ist es an der Zeit, dass auch die Rennfahrerinnen und Rennfahrer, bis hinein in die Hobby- und Tourenszenen, selbst Verantwortung übernehmen. Fahrtechniktraining ist dabei ein zentraler Punkt, für den ich mich kompetent fühle. Nach vielen hundert Absolvent:innen ist es jedes Mal erfüllend zu sehen, dass wirklich alle innerhalb eines Tages die Basics erlernen und anwenden können. Das einhellige Feedback lautet: ‚Warum hat mir das alles noch niemand erzählt?‘ und ‚Gamechanger!‘

Zielgruppen & Wirkung

Deine Angebote richten sich von Einsteigern über Hobbysportler bis Profis. Wie differenzierst du Trainingsmethodik und Kommunikation? Welche Ziele hast du, um Sicherheit breit im Markt zu etablieren?

Bei mir gibt es keine Leistungsgruppen. In einem Kurs waren ein Anfänger und die Olympiasiegerin im Straßenrennen – beide haben von Grund auf gelernt. Der Unterschied liegt in der Geschwindigkeit der Umsetzung: Profis können die Inhalte meist schneller anwenden und haben dadurch mehr Zeit für die Perfektionierung. Dass dieses Konzept funktioniert, glauben viele noch nicht – deshalb muss ich es erst bekannt machen. Mundpropaganda hilft dabei enorm. Demnächst gibt es erste Gespräche mit einem Global Player.

Team – auch wenn es Einzelsport ist
Radsport wie der BahnradSPORT oder Einzelrennen gelten als „Einzelsport“. Trotzdem ist dein Erfolg ohne Unterstützer, Trainer und Umfeld nicht denkbar. Wie wichtig war und ist das Team hinter dem Athleten? Und wie überträgst du diese Erkenntnis heute auf deine Trainingsangebote?

Ausgenommen vom Einzelzeitfahren ist Radsport ein echter Teamsport. So komplex, dass es in immer mehr Bereichen Spezialisten braucht. Diese Erkenntnis übertrage ich direkt auf meine Trainingsangebote: Von grundlegend neuen Herangehensweisen bis hin zur Micro-Exzellenz vermittele ich Sicherheit, Performance und Fahrspaß. Damit erreicht man seine Ziele – egal ob Sieg in einem Pro-Race oder das erfüllende Absolvieren einer Ausfahrt. Fahrtechniktraining ist dabei zielführender als Profi-Equipment im Hobbyeinsatz oder Profi-Piloten ohne Flugschein. Beides absurd.

Vision für nachhaltige Mobilität

In Städten, mit E-Bikes und vielen Neuradlern: Wie stehst du zu der Rolle, die dein Sicherheitstraining im Kontext von urbaner Mobilität und nachhaltigem Verkehr spielen kann?

Meine Fahrrad-Sicherheitsschulungen für alle Radfahrenden basieren auf Erfahrungen aus rund 600.000 Kilometer im Sattel. Motto: Gefahren erkennen und sich selbst nicht in Gefahr bringen. Wer bestimmte Abläufe bewusst durchgespielt hat, gerät später nicht mehr in kritische Situationen. Selbst die von mir im Rennsport entwickelte Bremstechnik lässt sich in einer vereinfachten Version nach wenigen Übungen anwenden und ermöglicht deutlich effektiveres Bremsen, ohne die Kontrolle zu verlieren. Urbane Mobilität mit mehr Sicherheit.

Marke & Glaubwürdigkeit

Als mehrfacher Weltmeister und ehemaliger Manager bei adidas hast du große Marken erlebt. Wie baust du Glaubwürdigkeit und Vertrauen in deinem eigenen Unternehmen auf? Wie unterscheidest du dich vom allgemeinen Markt für Rad- oder Sicherheitstraining?

Aus beiden Bereichen weiß ich: Glaubwürdigkeit entsteht durch Leistung und Konsequenz. Genau das übertrage ich auf mein Unternehmen. Der Unterschied zum Markt: Ich vermittele nicht nur Fahrgefühl, sondern echte Fahrtechnik – fundiert, nachvollziehbar erklärt und vorgezeigt, vieles einzigartig und es kann jeder sofort umsetzen. So entsteht Vertrauen und Sicherheit, die Radfahren nachhaltig besser machen.

Gesundheit & mentale Stärke

Radfahren kann physisch und mental fordernd sein, sowohl im Leistungssport als auch im Alltag. Wie sorgst du heute für deine eigene Balance? Welchen Stellenwert hat mentale Gesundheit für dich und deine Trainingskunden, gerade in Zeiten hoher beruflicher und privater Belastung?

Radfahren fordert Körper und Kopf gleichermaßen. Heute achte ich bewusst auf Balance: Bewegung, klare Routinen und auch mal Tempo herausnehmen. Mentale Gesundheit hat für mich und meine Teilnehmenden hohen Stellenwert – gerade in Zeiten beruflicher und privater Belastung. Fahrtechniktraining hilft, weil es Struktur gibt und Vertrauen schafft. Wer Kontrolle hat, bleibt gelassen und gewinnt mentale Stärke, die weit über den Sport hinaus wirkt.

Darüber hinaus

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

Absolut: Wer hochambitionierte Rennradfahrende kennt, sollte ihnen diese Seiten dringend empfehlen – denn die meisten haben nicht bis hierher gelesen. Typische Reaktion: ‚Das brauch ma net - wir trauen uns eh schnell einen Berg runterfahren...‘ Frauen sind im Gegensatz dazu viel aufgeschlossener – sie tun nichts, was unnötig gefährlich ist. Der Klassiker: Ein Mann schenkt seiner Frau den Kurs, weil sie ihm nicht schnell genug bergab fährt. Am Ende überredet sie ihn mitzumachen – er startet widerwillig und ist schon nach kurzer Zeit völlig baff, was er alles nicht kann oder weiß.



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 Profispieler 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? Selten 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?

Gelungene 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 gelotst 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.



Kim Oszvald-Renkema

Kim ist ehemalige Volleyball-Nationalspielerin (Niederlande) und heutige Geschäftsführerin der Volleyball Bundesliga (VBL), verantwortlich für Vertrieb und Sportentwicklung. In ihrer aktiven Karriere gewann sie mehrmals den DVV-Pokal mit Allianz MTV Stuttgart und spielte auch in Italien. Nach dem Karriereende war sie Sportdirektorin bei ihrem ehemaligen Club, bevor sie im Mai 2025 in ihre neue Führungsrolle bei der VBL wechselte.

Vom Spielfeld zur Führung

Du warst erfolgreiche Profi-Volleyballerin, bevor du ins Management gegangen bist. Welche Erfahrungen aus deiner aktiven Zeit helfen dir heute besonders in deiner Rolle als Geschäftsführerin?

Ganz gleich, welcher Profisport: Die Grundpfeiler des Erfolgs sind überall gleich: Disziplin, Leidenschaft, Durchhaltevermögen, Talent und Fleiß. Im Mannschaftssport kommen Teamgeist und Fair Play als entscheidende Faktoren hinzu. Diese Werte haben mich als Spielerin geprägt und genau diese Prinzipien versuche ich heute auch in meiner Rolle als Geschäftsführerin jeden Tag vorzuleben und weiterzugeben.

Vision für die VBL

In deiner neuen Position leitest du die Bereiche Vertrieb und Sportentwicklung. Was ist deine langjährige Vision für die Volleyball-Bundesliga?

Wir sind im Volleyball auf einem sehr guten Weg, weiter zu wachsen und uns zu stabilisieren. Wir brauchen langfristig wieder einen geregelten Auf- und Abstieg in den Ligen. Wir brauchen auch Aufmerksamkeit außerhalb unserer Volleyball-Bubble und starke Partner, die den Sport gemeinsam mit uns weiterentwickeln. Zudem haben wir seit Mai eine neue Strategie im Vertrieb, die auf Storytelling und strategische Partnerschaften ausgerichtet ist. Wir interpretieren das Sponsoring neu.

Sponsoring & Partnerschaften

„Wir brauchen mehr starke Unternehmen, die diese Sportarten finanziell unterstützen.“ So hast du es formuliert. Welche Verantwortung siehst du bei Partnern, die in den Volleyball investieren? Welche Herausforderungen gibt es beim „Produkt Sportberatung“ und wie unterscheidet sich hier dein Ansatz von klassischen Sport- oder Trainerangeboten?

Wir müssen unsere geschaffenen Werte und Stärken klar kommunizieren. Wir müssen die Partner davon überzeugen, wie vorteilhaft es ist, mit uns eine strategische Partnerschaft einzugehen. Wenn das gelingt, sind wir auf einem guten Weg. Unternehmen, die in den Volleyball investieren, übernehmen mehr als nur eine finanzielle Rolle. Sie werden zu Partnern, die Verantwortung für die nachhaltige Entwicklung, Glaubwürdigkeit und Zukunft der Liga mittragen.

Kommunikation & Leadership

Wie wichtig ist dir eine offene Feedback- und Kommunikationskultur im Verband? Welche Rolle spielt dabei dein eigenes sportliches Erbe?

Diese Frage lässt sich ganz einfach mit dem Leitbild der VBL erklären. Es hängt in dicken Lettern an der Wand im VBL-Center in Berlin. „Jeder trägt Eigenverantwortung“. Wir wollen alle transparent, fair und wertschätzend miteinander umgehen. Das sind Werte, die ich im Sport bereits in der Jugend gelernt habe. Diese Werte wollen wir hochhalten und in die Gesellschaft transportieren.

Herausforderungen & Krisenmanagement

In deinem ersten Jahr als Liga-Geschäftsführerin standest du bereits vor kontroversen Themen, z. B. Lizenzvergabe. Wie gehst du mit solchen Belastungen um – und was treibt dich an, weiterzumachen?

Dass Potsdam die Lizenz zurückzugeben hat, hat keiner leichtgenommen. Allerdings bin ich in diesen Fragen nicht der erste Ansprechpartner. Der Lizenzierungsbereich obliegt meinem Kollegen in der Geschäftsführung, Daniel Sattler. Eines kann ich sagen: Es gab leider keinen anderen Weg. Gleichwohl sind wir zuversichtlich, in und mit Potsdam über die Jahre einen gesunden Standort zu entwickeln. Mit solchen Belastungen und Herausforderungen umzugehen, gehört für mich im Spitzensport dazu.

Gesundheit & Leistung

Du hast deine Spielerkarriere wegen körperlicher Leiden beendet. Wie prägt diese Erfahrung heute deinen Führungsstil – insbesondere bei Themen wie Belastungsmanagement im Spitzensport?

Einer meiner besten Trainer kannte das Wort Belastungsmanagement gar nicht. Er hat ganz intuitiv die richtige Balance zwischen Trainingsreiz und Erholung gefunden. Unser Stil ist es, durch eine transparente Kommunikation und eine Kultur des Zuhörens zu führen. Mitarbeiter sind aufgefordert, sich rechtzeitig zu melden, wenn es an ihre Grenzen geht. Ich selbst arbeite so, wie ich es im Spitzensport gewohnt bin: nicht nach der Stechuhr.

Darüber hinaus

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

Ich glaube, ich kann da für alle Teamplayer sprechen. Der Sport ist so eine wunderbare Sache, dass er Menschen aus unterschiedlichen Ländern, mit unterschiedlichen Religionen oder Ethnien zusammenbringt und verbindet. Man gewinnt und verliert zusammen. Man leidet und feiert zusammen. Dadurch entstehen oft so starke Bindungen und Freundschaften, die ein Leben lang halten und tragen. Dafür bin ich sehr dankbar.



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 einschneidendes negatives Erlebnis? Wie bist du mit Druck und Erwartungshaltungen 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?

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

Ausblick und Werte

Zehnkämpfer werden nur als Einzelsportler wahrgenommen. Welchen Einfluss hat das Team im Hintergrund (Trainer, Physio, usw.) für den Erfolg?

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

Darüber hinaus

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

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



Axel Schulz

Er ist einer der bekanntesten deutschen Schwergewichtsboxer, der in den 1990er-Jahren internationale Anerkennung erlangte. Er stand mit Größen wie George Foreman und Wladimir Klitschko im Ring und beeindruckte durch Fairness, Kampfgeist und seine Fähigkeit, nie aufzugeben.

Nach seiner aktiven Karriere etablierte er sich als Unternehmer, Speaker und Markenbotschafter.

Unsere „☕ Kaffeepause“-Interviews entstehen mit Respekt vor dem wichtigsten Gut unserer Gesprächspartner: ihrer Zeit. Deshalb versenden wir unsere Fragen per E-Mail. Mit der Möglichkeit, in Ruhe zu antworten, Gedanken zu sortieren und Erfahrungen reflektiert zu teilen. So entstehen ehrliche, dichte und oft überraschend persönliche Einblicke.

Umso besonderer sind die Momente, in denen ein Gespräch direkt und persönlich stattfinden kann. Wenn Stimme, Pause und Emotion mitschwingen. Wenn aus Fragen ein Dialog wird. Dieses Interview mit Axel Schulz ist genau so entstanden – unmittelbar, offen und mit der Energie eines echten Gesprächs. Man spürt den Unterschied. Und genau das macht diese Ausgabe der „☕ Kaffeepause“ besonders.



Herausforderung WM-Gürtel

Du hast gleich mehrere Male um den Schwergewichts-Titel gekämpft. Wie prägt einen dieser Kampf, wenn der ganz große Triumph ausbleibt?

Der Kampf um einen WM-Gürtel lässt einen nicht einfach los – vor allem dann nicht, wenn man ihn mehrmals vor Augen hatte und am Ende doch leer ausgeht. Diese Niederlagen wirken nach, sie bleiben im Kopf. Gerade im Schwergewicht weißt du: Oft gibt es nur diese eine Chance.

Beim Kampf gegen George Foreman war mir von vornherein klar, dass ich nur mit einem Knockout Weltmeister werden kann. Alles andere hätte nicht gereicht. Trotzdem war das einer meiner besten Kämpfe. Ich habe alles investiert, körperlich und mental, und wusste, dass ich sportlich mithalten kann. Auch wenn das Ergebnis am Ende anders aussah.

Der Kampf gegen Francois Botha hat mich besonders geprägt. Später kam heraus, dass er gedopt war. In dieser Phase habe ich viel von meinem Glauben an den Boxsport verloren. Ich habe gelernt, welchen enormen Einfluss starke Promoter im Hintergrund haben und wie wenig der sportliche Gedanke manchmal zählt. Nach diesem Kampf stand ich plötzlich allein da. Ohne Trainer, ohne Umfeld, ohne Unterstützung.

Was mir geblieben ist, war ein Satz eines engen Kumpels, der mich aufgebaut hat: „Du hast nur einen Kampf verloren.“

Dieser Satz hat mir geholfen, die Dinge einzuordnen. Der WM-Gürtel war außer Reichweite. Aber die Erfahrung aus diesen Kämpfen hat mich stärker gemacht und meinen Blick auf den Sport für immer verändert.

Und trotz dieser Rückschläge durfte ich später noch einmal gegen Michael Moorer um die Weltmeisterschaft boxen. Das hat mir gezeigt: Wenn du dranbleibst, bekommst du manchmal doch noch eine weitere Chance auf der größten Bühne.

Unternehmer nach dem Boxerleben

Wie kam es zu deinem Einstieg in unternehmerische Projekte?

Inwiefern profitierst du noch heute von deiner Zeit im Ring?

Nach dem Boxen bin ich nicht mit einem großen Masterplan ins Unternehmertum gestartet. Ich bin da eher reingerutscht, sondern fast zufällig. Am Anfang standen ein paar eigene Soßen, die ich entwickelt habe, einfach weil ich Lust darauf hatte und wissen wollte, ob daraus mehr werden kann. Daraus ist Schritt für Schritt etwas Größeres entstanden: Gemeinsam mit einem Hersteller habe ich weitere Produkte entwickelt. Unter meinem eigenen Namen, der Marke „Axel Schulz“. Die ersten Schritte im Vertrieb habe ich selbst gemacht. Direktkontakt mit dem Lebensmitteleinzelhandel, keine Umwege. Ich habe ganz bewusst meinen Namen eingesetzt – und auch das Boxer-Klischee gespielt.

Mein Standardsatz war oft: „Hallo, hier ist Axel Schulz. Ja, genau der Boxer. Sie müssen langsam sprechen, ich habe früher viel auf die Birne bekommen.“ Das hat Türen geöffnet, Gespräche entspannt und mir die Chance gegeben, überhaupt gehört zu werden.

Aus den anfänglichen Grillsaucen sind mit der Zeit echte Gourmetprodukte geworden. Heute sprechen wir von weit über 20 eigenen Patenten für Rezepturen, und weitere Produkte sind bereits in Planung. Der Weg dorthin war allerdings nicht einfach. Hochwertige Grillsaucen im Lebensmitteleinzelhandel zu platzieren – zwischen günstiger Massenware – ist eine echte Herausforderung. Das musste ich lernen, genauso wie Positionierung, Geduld und Durchhaltevermögen.

Was mir aus dem Ring bis heute hilft, ist genau das: dranbleiben, einstecken können, wieder aufstehen. Im Boxen wie im Business gewinnst du nicht jeden Kampf. Aber wenn du an deine Idee glaubst, dich weiterentwickelst und bereit bist, auch mal Treffer zu nehmen, dann kannst du dir auch außerhalb des Rings etwas Eigenes aufbauen. Und erfolgreich damit sein.

Marke und Werte

Als Markenbotschafter für verschiedene Firmen verkörperst du heute mehr als nur Kampferfahrung. Welche Werte stehen für dich im Mittelpunkt? Wie bringst du sie in deinem Business ein?

Für mich ist das relativ einfach: Authentizität ist alles. Ich stehe nur für Produkte und Projekte, hinter denen ich wirklich stehe – nicht nur „für die Kohle“. Die Leute merken sofort, ob jemand etwas ernst meint oder nur eine Rolle spielt. Genau das bringe ich auch ins Business ein: ehrlich sein, greifbar bleiben und nur Dinge machen, die zu mir und meinen Werten passen.

Gesundheit und Regeneration

Boxen ist physisch brutal, aber die mentale Ausdauer ist oft der entscheidende Faktor. Was hat sich in deinem Bewusstsein für körperliche und mentale Gesundheit nach der Karriere verändert?

Nach dem Ende meiner Karriere hat es ehrlich gesagt eine Zeit gedauert, bis ich wieder ein echtes Bewusstsein für meinen Körper entwickelt habe. Während der aktiven Zeit funktionierst du, Schmerzen gehören dazu, Regeneration ist Mittel zum Zweck. Erst mit Abstand kam die Erkenntnis zurück, dass Gesundheit nichts Selbstverständliches ist. Heute gehe ich ganz anders damit um. Ich achte auf Ernährung, backe sogar mein eigenes Brot, mache regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen und gehe ins Fitnessstudio. Die Gewichte sind längst nicht mehr die aus meiner aktiven Zeit. Und das ist auch völlig okay. Es geht nicht mehr darum, stärker zu sein als jemand anderes, sondern darum, langfristig fit zu bleiben. Körperlich wie mental.

Neudefinition von Erfolg

Wie hat sich dein Erfolgsempfinden verändert – vom Ring-Champion zur Business-Persönlichkeit?

Mein Verständnis von Erfolg hat sich nach der aktiven Zeit komplett verändert. Im Boxen ist alles auf einen klaren Moment ausgerichtet: drei, vier Monate Vorbereitung, dann dieser eine Kampf. Gewinnen oder verlieren, dazwischen gibt es wenig Grautöne. Erfolg ist messbar, laut und sofort sichtbar.

Im Business funktioniert das ganz anders. Heute sind es die kleinen Schritte, die zählen. Ein neues Produkt zu entwickeln, es in einem überschaubaren Rahmen vorzustellen, Feedback zu bekommen. Und dann Stück für Stück den flächendeckenden Vertrieb aufzubauen. Das fühlt sich weniger spektakulär an als ein WM-Kampf, ist aber mindestens genauso anspruchsvoll.

Ich habe gelernt, langfristiger und strategischer zu denken. Nicht alles auf eine Karte zu setzen, sondern Prozesse aufzubauen, die wachsen dürfen. Erfolg ist für mich heute kein einzelner Moment mehr, sondern die Summe vieler richtiger Entscheidungen. Vielleicht leiser als früher, aber deutlich nachhaltiger.

Unternehmerisches Risiko

Wie gehst du mit Risiko und Rückschlag um und wie hilft dir deine Sportvergangenheit dabei?

Meine Sportvergangenheit hilft mir enorm, mit Risiken und Rückschlägen im Business umzugehen. Im Boxen lernst du früh, dass nicht jeder Kampf nach Plan läuft. Du kassierst Treffer, gehst zu Boden. Aber entscheidend ist, ob du wieder aufstehst und daraus lernst. Genau dieses Mindset nehme ich heute mit in unternehmerische Entscheidungen. Ein gutes Beispiel ist ein Projekt, bei dem wir gemeinsam mit einem Partner Pfannen verkauft haben – kombiniert mit meinen Soßen und als Gimmick mit einem kleinen Boxhandschuh. Die Idee war stark, die Resonanz grundsätzlich gut, aber es gab auch Reklamationen. Der Verkaufszyklus der Pfannen passte schlicht nicht zur Mindesthaltbarkeit der Soßen. Das war ein klassischer Fehler, den man erst erkennt, wenn man mitten drin steckt.

Statt den Kopf in den Sand zu stecken, haben wir das gemeinsam mit den Produzenten sauber aufgearbeitet. Ich habe dabei viel gelernt. Auch darüber, wie Produkte im Teleshopping funktionieren: schneller, direkter, intensiver. Und vor allem habe ich verstanden, wie wichtig die eigene Präsenz ist. Die Menschen wollen ein Gesicht sehen, jemanden, der für das Produkt steht.

Genau das ist heute mein Anspruch. Ich will selbst das Gesicht meiner Produkte sein, Verantwortung übernehmen und greifbar bleiben. Rückschläge gehören dazu. Im Sport wie im Business. Entscheidend ist, ob man sie als Niederlage sieht oder als Lektion für den nächsten Schritt.

Darüber hinaus

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

Nach meiner aktiven Karriere war mir schnell klar, dass mein Name mehr sein soll als eine Erinnerung an den Boxsport. Ich versuche bewusst, ihn für Dinge einzusetzen, die mir wirklich am Herzen liegen. Besonders wichtig ist mir mein Engagement als Botschafter für das Kinderhospiz Bärenherz in Leipzig www.baerenherz-leipzig.de. Dort erlebst du hautnah, was wirklich zählt und wie viel man mit Aufmerksamkeit, Zeit und Unterstützung bewirken kann. Daneben gibt es Projekte, bei denen sich Engagement und Freude verbinden.

Ein Beispiel ist „Partysanen Golf“, bei dem wir Spaß, Sport und Gemeinschaft zusammenbringen, unter anderem mit ehemaligen Handballspielern. Was locker beginnt, hat eine ernste Wirkung: Allein im letzten Jahr konnten wir auf diesem Weg 36.000 Euro gezielt für Spendenprojekte einsetzen. Solche Erfahrungen erden mich. Sie erinnern mich daran, wie privilegiert mein eigener Weg war. Und dass Erfolg am Ende auch bedeutet, etwas zurückzugeben. Wenn ich mit meinem Namen Türen öffnen und Menschen helfen kann, dann ist das für mich heute ein sehr ehrlicher und erfüllender Teil meines Lebens.



Christian Schwarzer

Christian gehört zu den prägendsten Gesichtern des deutschen Handballs. Als Kreisläufer war er über zwei Jahrzehnte das Rückgrat der Nationalmannschaft, mit der er Olympiasilber, den WM- und EM-Titel gewann. Nach seiner aktiven Karriere übernahm er Verantwortung als Co-Trainer und Nachwuchscoach beim DHB. Heute ist er gefragter Referent, Motivator und Experte für Teamperformance, Kommunikation und Führung.

Vom Kreis ins Coaching

Christian, du hast als Spieler über 300 Länderspiele bestritten. Wie war der Übergang vom aktiven Handballer zum Trainer – und was hat dich an dieser neuen Rolle besonders gereizt?

Mir hat schon immer die Arbeit mit Kindern und Jugendlichen, sehr viel Spaß gemacht und als nach meinem Karriereende die Anfrage von Heiner Brand kam, beim DHB als Jugendkoordinator und Jugendbundestrainer zu arbeiten, war es der perfekte Übergang. Erfahrungen weiterzugeben, macht Spaß.

Teamführung unter Druck

Als Kreisläufer warst du zentraler Verbindungspunkt zwischen Abwehr und Angriff. Welche Führungsprinzipien aus dem Handball lassen sich deiner Meinung nach direkt auf erfolgreiche Teams im Business übertragen?

Ich denke ein gutes Team, braucht eine klare Hierarchie und die Aufgaben sollten klar verteilt sein. Allerdings sollte eine Führungspersönlichkeit auch bereit sein, Verantwortung abzugeben, denn beim Handball bist du als Trainer, in gewissen Phasen handlungsunfähig und musst deinen Führungsspielern vertrauen.

Motivation & Selbststeuerung

Du sagst: „Erfolg entsteht, wenn jeder seine Rolle kennt und lebt.“ Wie gelingt es, diese Klarheit auch in Organisationen zu schaffen, in denen Strukturen oft weniger greifbar sind als in einer Mannschaft?

Ich denke mein Führungsstil ist immer gleichgeblieben und ist von Respekt und Wertschätzung geprägt, denn das sind für mich die wichtigsten Grundlagen. Mir hat immer sehr imponiert, wie Heiner Brand gelernt hat und bereit war, Verantwortung abzugeben und die Spieler auch in wichtigen Phasen, entscheiden zu lassen. Vertrauen in die Führungsspieler, war hier die nötige Grundlage.

Lernen aus Rückschlägen

Du hast erlebt, wie man sich nach Enttäuschungen, etwa einem verlorenen Finale, wieder aufrichtet. Welche Strategien helfen, in Phasen des Misserfolgs die Motivation zu halten?

Die Grundlage der Motivation, ist sich immer wieder neue Ziele zu setzen und das ist nach Niederlagen am einfachsten, denn die möchte man nicht so oft erleben. Zusätzlich ist es auch hier sehr wichtig, auf die Erfahrungen jedes Einzelnen zurückzugreifen. Positives Denken und die Erinnerung an vorherige Erfolge, helfen in diesen Momenten sehr.

Marke und Persönlichkeit

Heute bist du auch als Speaker und Coach aktiv. Wie wichtig ist es für ehemalige Spitzensportler, eine persönliche Marke zu entwickeln – und welche Werte möchtest du dabei selbst vermitteln?

Nicht jeder ist der Typ dazu und möchte seine Erfahrungen teilen, aber mir macht es sehr viel Spaß, über mein Leben zu erzählen und Erfahrungen weiterzugeben. Dabei ist mir sehr wichtig, in allen Bereichen authentisch zu sein und jeden mit dem nötigen Respekt zu behandeln.

Teamdynamik im Wandel

Der Handball hat sich in den letzten 20 Jahren stark verändert: mehr Tempo, mehr Analyse, mehr Daten. Was bedeutet das für die Führungskultur – und wie bleibst du dabei authentisch?

Ich durfte ja diese Entwicklung teilweise miterleben und auch im Falle der schnellen Mitte, etwas mitprägen, als wir mit dem TBV Lemgo damit begonnen haben. Die Frage ist aber auch immer, muss man bei allem Neuen dabei sein, oder kann man auch mit den Grundlagen die früher gut waren, auch heute erfolgreich und authentisch sein.

Gesellschaftliches Engagement

Du setzt dich für Nachwuchsförderung und Fairness im Sport ein. Welche Rolle spielt gesellschaftliche Verantwortung im modernen Spitzensport – und wie kann sie in der Wirtschaft stärker gelebt werden?

Der Nachwuchs ist unsere Zukunft und das Thema Fair Play im Sport, ist die Grundlage für ein vernünftiges Miteinander. Da Sportler oftmals Vorbilder sind und somit einen großen Einfluss auf ihre Umwelt haben, sollten sie sich dieser Verantwortung immer bewusst sein. Außerdem sollte man die exponierte Stellung dazu nutzen, um Anderen zu helfen, denen es nicht so gut geht.

Darüber hinaus

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

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.



Nicky Verjans

Nicky ist ein ehemaliger niederländischer Handball-Nationalspieler, der vor allem durch seine Zeit in der Bundesliga bekannt wurde. Er hat u.a. bei der HSG Nordhorn-Lingen gespielt, mit der er den EHF-Pokal gewinnen konnte. Mit Spielintelligenz und Führungsstärke prägte er über Jahre das Geschehen auf Rechtsaußen. Heute ist er in vielfältigen Rollen rund um den Handball aktiv. Als Teamplayer, Coach und Impulsgeber für die nächste Generation.

Vom Spielfeld zur Seitenlinie

Du hast als Spieler viele Jahre auf höchstem Niveau gespielt. Was war für dich die größte Herausforderung, nach dem Karriereende eine neue berufliche Rolle zu finden?

Ich habe mich schon während meiner aktiven Karriere intensiv mit der Zeit danach beschäftigt und unter anderem ein Bachelor- und ein Masterstudium absolviert. Nach dem Karriereende brauchte ich zunächst etwas Abstand vom Handball und vom Sportbusiness. Mit der Zeit wurde aber immer klarer, dass ich in der Welt des Sports bleiben möchte. Da ich innerhalb dieser Welt viele Interessen habe, war und ist es manchmal eine Herausforderung, die richtige Balance zwischen klarem Fokus und der Vielfalt an Projekten und Aufgaben zu finden.

Mentale Stärke

Handball ist ein Spiel voller Dynamik, Tempo und Druck. Wie hast du gelernt, in entscheidenden Momenten ruhig und fokussiert zu bleiben? Und hilft dir das heute im Berufsalltag?

Ich bin sehr dankbar für alles, was ich durch den Leistungssport gelernt habe. Viele dieser Lektionen wurden mir erst nach dem Karriereende wirklich bewusst. Ich konzentriere mich auf mich selbst und auf die Faktoren, die ich aktiv beeinflussen kann. Ich bereite mich bestmöglich vor und verliere meine Ziele nicht aus den Augen. Wenn ich dann mein Bestes gebe, weiß ich, dass ich alles getan habe, was möglich war.

Teamdynamik neu gedacht

Was macht für dich ein gutes Team aus, wenn man nicht mehr gemeinsam auf dem Spielfeld steht, sondern z. B. in Projekten oder Organisationen arbeitet?

Wie im Sport geht es auch im Berufsleben nicht darum, die besten Einzelspieler zusammenzustellen, sondern ein Team so aufzustellen, dass jede Rolle optimal besetzt ist und das Teamergebnis im Vordergrund steht. Wichtig ist, dass sich jede Person in ihrer Rolle wohlfühlt und Verantwortung übernehmen kann. Das klingt einfach, wird aber in der Praxis, im Sport wie auch im Business, häufig nicht umgesetzt.

Zitatfrage

Du hast einmal gesagt, „Erfolg ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von Konsequenz und Vertrauen.“ Wie wichtig sind diese beiden Faktoren für dich, auch außerhalb des Sports?

Das sind die logischen nächsten Schritte nach der richtigen Teamzusammenstellung. Wenn jeder seine Rolle gefunden hat und die Ziele klar sind, braucht es Vertrauen in den Prozess sowie Konsequenz und Disziplin in der täglichen Umsetzung. Gerade am Anfang läuft selten alles wie geplant, und meistens dauert es länger, als man denkt.

Comeback und Neuanfang

Du bist zur HSG Nordhorn zurückgekehrt – diesmal mit anderer Verantwortung. Wie hat sich dein Blick auf den Verein und auf den Sport verändert?

Es war keine einfache Entscheidung: Bleibe ich in der ersten Liga und nehme häufige Vereinswechsel in Kauf oder gehe ich zurück nach Nordhorn, wo ich mich mit meiner Familie wohlfühle und mich neben dem Handball ideal auf meine berufliche Zukunft vorbereiten kann? Bei meiner Rückkehr war meine persönliche Mission eine andere als in den ersten fünf Jahren. Ich hatte mittlerweile viel Wissen über das Sportbusiness aufgebaut und dadurch hat sich meine Rolle als Kapitän und Führungsspieler auf und neben dem Feld auch geändert.

Lernen von Niederlagen

Was war einer der prägendsten Rückschläge deiner Karriere? Was hast du daraus für dein späteres Leben gelernt?

Jeder Sportler erlebt Niederlagen, die auch Jahre später noch schmerzen. Für mich sticht besonders die Niederlage im Europapokalfinale 2009 gegen Valladolid heraus. Nach einer turbulenten Saison mit vielen Abgängen und einem sehr schmalen Kader hatten wir es dank außergewöhnlicher mannschaftlicher Geschlossenheit bis ins Finale geschafft, obwohl uns niemand mehr etwas zugetraut hatte. Das hat mir gezeigt, dass auch mit einem kleinen Team viel möglich ist, wenn jeder seine Rolle kennt, an die gemeinsame Mission glaubt, alles dafür gibt, professionell arbeitet und bereit ist, täglich die Extrameile zu gehen. Oft ist mehr machbar, als viele „Experten“ von außen erwarten.

Darüber hinaus

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

Mein aktueller Fokus liegt auf meiner eigenen Firma, in der ich das Projekt- und Partnermanagement für Technologieprojekte in Zusammenarbeit mit Sportclubs und Verbänden übernehme. Ich sehe im Sport noch enormes Potenzial, da die technischen Möglichkeiten und auch die Erwartungen kontinuierlich steigen. Gleichzeitig ist es für viele Organisationen kaum noch möglich, alle nötige Expertise und Kapazitäten intern abzudecken. Ich bin froh, dass ich mit dieser Philosophie richtig lag und in den ersten zehn Monaten bereits einige großartige Projekte umsetzen und mit vielen spannenden (Sport-) Organisationen zusammenarbeiten durfte.



Ralf Weber

Ralf ist Geschäftsführer der Mantos Int. Food GmbH, einem führenden Hersteller für Geflügel-Convenience-Produkte in Eisenach. Unter seiner Leitung hat sich das Unternehmen als zuverlässiger Private-Label-Partner positioniert und engagiert sich sichtbar im regionalen Sport-Sponsoring. Er kombiniert operative Management-Expertise mit einem klaren Fokus auf Markenpräsenz, Regionalität und partnerschaftliche Zusammenarbeit.

KAFFEPAUSE diesmal mit einer kurzen Einleitung

Frage in mein Netzwerk: "Ich suche einen Unternehmer für ein Interview, der die SPIEL INTELLIGENT!-Philosophie verkörpert."

Rückmeldung aus dem Sportmarketing

Moin Torsten, das ist dein Mann in der Kategorie „Herzblut-Sponsor“. Der ist Hauptsponsor beim Handball in Eisenach und beim Volleyball in Suhl.

Und der geht darin sowas von auf, fiebert und feiert da Vollgas mit!

Ich kenne ihn nicht und hab auch leider keine direkte Verbindung

für ein Intro, aber du kannst ihn ja einfach mal anfunken 👍

Vom Produkt zur Marke

Du führst ein Produktionsunternehmen mit Fokus auf Handelsmarken. Welche Schritte waren für euch entscheidend, um aus einem Produktionsbetrieb eine erkennbare Marke zu machen - und wie misst ihr den Erfolg dieser Transformation?

Für uns war wichtig zu zeigen, dass ein Handelsmarken-Produzent trotzdem ein klares Profil haben kann.

Entscheidend waren drei Schritte:

- Markenkern schärfen: Wofür stehen wir? Qualität, Regionalität, Verlässlichkeit.
- Transparenz zeigen: Einblicke in Produktion, Prozesse und unsere Herkunft.
- Region aktiv leben: Durch Sport-Sponsoring und Partnerschaften in Thüringen sichtbar werden.

Den Erfolg messen wir an neuen Kunden, stabilen Partnerschaften, unserer regionalen Bekanntheit und daran, dass wir als Arbeitgeber attraktiver werden.

Kurz: Weniger reden, mehr zeigen – so wird aus Produktion Marke.

Sichtbarkeit durch Partnerschaften

Das Sondertrikot mit Produktabbildungen hat Aufmerksamkeit erzeugt. Wie beurteilst du den Spagat zwischen kreativer Markenpräsenz und Authentizität. Und welche Learnings gibst du anderen Entscheidern mit?

Das Sondertrikot hat gezeigt, wie stark kreative Partnerschaften wirken können – solange sie authentisch bleiben. Für uns war entscheidend, dass das Motiv nicht künstlich wirkt, sondern zur Region, zum Verein und zu unserem Produkt passt. Genau dann entsteht echte Aufmerksamkeit statt Werbung „um jeden Preis“.

Mein Fazit:

Kreativität ja – aber immer nah an der eigenen Identität und an dem, was Fans und Umfeld nachvollziehen können.

Meine Learnings für Entscheider:

- Authentisch bleiben: Nur umsetzen, was wirklich zu Marke und Partner passt.
- Mut zur Idee: Auffallen darf man – solange es ehrlich wirkt.
- Gemeinsam denken: Jede Aktion funktioniert besser, wenn Verein und Unternehmen sie gemeinsam entwickeln.
- Region mitnehmen: Wenn sich Menschen wiederfinden, entsteht echte Wirkung.

Kurz gesagt: Kreativität öffnet Türen – Authentizität entscheidet, ob jemand auch durchgeht.

Nachhaltigkeit & Produktionsethos

Inwiefern spielt Nachhaltigkeit in Beschaffung, Produktion und Verpackung eine Rolle? Wie stellt ihr Balance zwischen Kosten, Qualität und Verantwortung her - und welche Schritte sind noch geplant?

Nachhaltigkeit ist für uns längst kein Zusatzthema mehr, sondern Teil unserer täglichen Entscheidungen – in der Beschaffung, in der Produktion und in der Verpackung. Das zeigen wir auch transparent in unserem ESG-Report.

In der Beschaffung setzen wir auf geprüfte Lieferanten, kurze Wege, verlässliche Tierwohl-Standards und konsequente Qualitätskontrollen.

In der Produktion optimieren wir kontinuierlich unsere Energieeffizienz, reduzieren Ausschuss und investieren in moderne Technologien, die Ressourcen sparen. Bei der Verpackung arbeiten wir verstärkt mit recyclingfähigen und materialreduzierten Lösungen, ohne Kompromisse bei Produktsicherheit oder Haltbarkeit.

Die Balance zwischen Kosten, Qualität und Verantwortung entsteht durch klare Prioritäten: Wir entscheiden nicht „billig gegen nachhaltig“, sondern prüfen, wo nachhaltige Lösungen wirtschaftlich sinnvoll und gleichzeitig qualitätssichernd wirken. Oft ist genau diese Kombination langfristig die wertvollste.

Geplante Schritte:

- Weitere Reduktion von Kunststoffanteilen in der Verpackung
- Noch präzisere CO₂-Messung in allen Unternehmensbereichen
- Investitionen in energieeffiziente Anlagen und erneuerbare Energien

Kurz gesagt: Nachhaltigkeit ist für uns kein Projekt, sondern ein Prozess — und wir machen jedes Jahr messbare Fortschritte.

Partnerschaften skalieren

Wie entscheidet ihr, ob ein Verein oder eine Veranstaltung Partner würdig ist? Welche Kriterien nutzt ihr, um die Wirkung einer Partnerschaft zu bewerten?

Für uns steht am Anfang immer die Frage:

Passt der Partner zu unseren Werten, unserer Region und unserem Selbstverständnis? Wir unterstützen nur Vereine und Veranstaltungen, die authentisch zu unserer Marke, unserer Herkunft und zu unseren ESG-Prinzipien passen.

Unsere wichtigsten Entscheidungskriterien:

- Regionale Verbundenheit: Engagement in Thüringen hat Priorität.
 - Werte & Auftreten: Der Verein muss Fairness, Teamgeist und Verantwortung leben.
 - Zielgruppen-Passung: Die Partnerschaft soll unsere Marke sinnvoll sichtbar machen.
 - Seriosität & Professionalität: Struktur, Organisation und Auftreten müssen stimmig sein.
 - Gemeinsame Story: Es muss eine echte Verbindung geben – nicht nur ein Logo auf einer Bande.
 - Wie wir die Wirkung bewerten:
 - Reichweite & Sichtbarkeit: Social Media, Medienpräsenz, Fan-Interaktion.
 - Markenwahrnehmung: Wie stark vermittelt die Partnerschaft unsere Werte?
 - Regionale Resonanz: Feedback aus Umfeld, Wirtschaft und lokaler Community.
 - Aktivierungsmöglichkeiten: Nutzen wir die Partnerschaft wirklich gemeinsam?
 - Langfristiger Mehrwert:
 - Aufbau von Vertrauen, Beziehungen und Arbeitgebermarke.
-
- Kurz gesagt:
 - Eine Partnerschaft ist dann würdig, wenn sie nicht nur sichtbar ist, sondern etwas verbindet — uns, die Region und die Menschen.

Teamführung und Unternehmenskultur

Welche konkreten Maßnahmen seht ihr im Alltag, um Teamgeist, Engagement und Verantwortungsübernahme im Betrieb zu fördern? Gibt es Best Practices, die sich besonders bewährt haben?

Teamgeist entsteht bei uns durch klare Kommunikation, echte Beteiligung und tägliche Wertschätzung.

Konkrete Maßnahmen:

- offene, kurze Team-Updates
- Mitarbeitende aktiv in Verbesserungen einbinden
- Verantwortung statt Kontrolle
- schnelle Anerkennung guter Leistungen
- kleine gemeinsame Rituale im Alltag

Bewährte Best Practices:

- Ideenrunden direkt am Production Floor
- Mentoring für neue Kolleginnen und Kollegen
- transparente Abläufe, damit jeder seine Rolle versteht

Kurz: Wenn Menschen mitreden, mitgestalten und gesehen werden, wächst Teamgeist automatisch.

Vom Sport lernen

Welche drei Prinzipien aus dem Sport lassen sich direkt auf eure Produktions- und Vertriebsarbeit übertragen? Gibt es ein Beispiel, in dem eine sportliche Denkweise eine betriebliche Herausforderung löste?

Drei Prinzipien aus dem Sport, die wir direkt übernehmen:

- Team vor Ego: Erfolg entsteht nur, wenn alle Positionen zusammenspielen – von Produktion bis Vertrieb.
- Konsequente Vorbereitung: Gute Planung, saubere Prozesse und Training machen den Unterschied im Tagesgeschäft.
- Schnelles Reagieren: Wie im Spiel zählt Flexibilität, wenn Kund*innen kurzfristig neue Anforderungen haben.

Ein Beispiel:

Als ein Großkunde sehr kurzfristig eine Sortimentsumstellung brauchte, haben wir wie ein Sportteam agiert: schnelle Rollenverteilung, klare Kommunikation, Fokus auf das gemeinsame Ziel. Ergebnis: Produktion, Logistik und Vertrieb haben die Umstellung in Rekordzeit umgesetzt – ohne Qualitätsverlust.

Kurz gesagt: Sportliche Denkweise sorgt bei uns für Tempo, Klarheit und echtes Miteinander.

Darüber hinaus

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

Ja, ein Thema liegt mir besonders am Herzen: die Weiterentwicklung unserer Region durch starke, verlässliche Partnerschaften. Ob in Produktion, Sport oder sozialen Projekten – es entsteht enorm viel, wenn alle Beteiligten gemeinsam handeln.

Besonders wichtig ist mir aktuell ein Punkt:

Der Entscheidungsbaum im Sponsoring-Umfeld vieler Vereine muss dringend modernisiert werden.

Klare Strukturen, transparente Prozesse und eine professionelle Organisation sind entscheidend, damit Partnerschaften nachhaltig funktionieren.

Dazu gehört auch, dass eine starke Persönlichkeit den Verein führt – jemand, der Verantwortung



Konrad Wilczynski

“Conny” ist ein ehemaliger österreichischer Handballnationalspieler, der als Linksaußen 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 vor auszudenken.

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?

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.

Darüber hinaus

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

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.



Christian Zeitz

Christian ist ehemaliger Profi-Handballer, Weltmeister, Europameister und Silbermedaillengewinner bei den Olympischen Spielen. In seiner Vereins-karriere gewann er mit dem THW Kiel u. a. 9 mal die Deutsche Meisterschaft und 3 mal die Champions League.

Seit dem Ende der aktiven Handball-Zeit ist er Geschäftsführer einer Marketingagentur und Host eines Handball-Podcasts.

Vom Nachwuchs-Talent zum Weltmeister

Du bist bereits im Alter von sechs Jahren in den Handballsport gestartet und hast dann unter anderem den Weltmeistertitel 2007 gewonnen. Was waren die Schlüsselmomente auf diesem Weg?

Schon als Kind war mir klar, dass ich Handballprofi werden will – das stand sogar in meinem Poesiealbum. Ich habe mit sechs Jahren angefangen, einfach weil ich den Ball, das Spiel und das Miteinander geliebt habe. Später wurde mir bewusst, wie hart der Weg wirklich ist: mehr Training, mehr Druck, weniger Freizeit. Der Moment, als ich aus der Junioren-Nationalmannschaft ausgeladen wurde, weil ich ein paar Kilos zu viel hatte, war ein Tiefpunkt – da hätte alles vorbei sein können. Aber genau das hat in mir etwas ausgelöst. Ich wollte zeigen, dass ich stärker bin. Ich habe an mir gearbeitet, mich durchgebissen – und das war der Wendepunkt. Der Wechsel nach Kiel hat mir dann die Tür zum Profihandball geöffnet. Dort habe ich gelernt, was es bedeutet, alles zu geben – jeden Tag. 2007, bei der Heim-WM, kam schließlich der Moment, von dem ich als Kind geträumt hatte. Der Titel, das Finale in Köln, diese Gänsehaut – das war die Erfüllung eines Traums, für den sich jeder Rückschlag gelohnt hat.

Teamleistung im Sport-Umfeld

Handball ist zwar Mannschaftssport, aber oft wird das Individuelle hervorgehoben. Du galtst als „linker Hammer“ im Rückraum. Wie viel Erfolg war tatsächlich Teamleistung – Trainer, Management, Umfeld – und was kann das für Unternehmen heißen, in denen viele Einzelakteure agieren?

Ich war der „linke Hammer“ – ja, individuelles Können und Training zählen. Aber im Handball entscheidet das Team: Mitspieler spielen Pässe, schaffen Lücken, stimmen Spielzüge ab. Ohne Team kein Erfolg. Beim THW Kiel und in der Nationalmannschaft habe ich gelernt: Teamleistung geht weit über Zusammenspiel hinaus. Dasselbe gilt für Unternehmen: Wer seine Rolle kennt, Verantwortung übernimmt und gemeinsam an Zielen arbeitet, wird stark. Einzelne können glänzen, gewinnen tut immer das Team – auf dem Spielfeld wie im Job.

Gesundheit und mentale Stärke

Du warst bekannt für deine enorme körperliche Intensität auf dem Spielfeld. Wie hast du gelernt, mit der ständigen Belastung umzugehen? Und wie gelingt es dir heute, als ehemaliger Spitzensportler, Körper und Kopf im Gleichgewicht zu halten?

Die Belastung im Profisport war enorm: Meisterschaft, DHB-Pokal, Champions League, dazu Nationalmannschaft, WM und EM. Nach den Olympischen Spielen 2008 und 166 Länderspielen für Deutschland merkte ich, dass mein Körper nicht mehr konnte. Mit 28 war ich für Handball-Verhältnisse im besten Alter – aber Dauerbelastung, angeschlagene oder verletzte Einsätze, das Hamsterrad mit drei Spielen pro Woche – es war einfach normal, es durchzuziehen. 2008 habe ich meine Nationalmannschaftskarriere beendet, um meinem Körper mehr Regeneration zu gönnen. Heute ist Handball nicht mehr mein tägliches Geschäft, aber Sport ist geblieben: tägliches Laufen, Fitness, Bewegung helfen mir, Körper und Kopf im Gleichgewicht zu halten, ausgeglichener und entspannter zu sein.

Karriereende und Neuorientierung

Dein Rückzug vom Profisport war geprägt von Umbruch und neuen Rollen, u.a. als Geschäftsführer einer Marketingagentur. Wie hast du diesen Übergang erlebt? Was war für dich die größte Herausforderung?

Der Übergang vom Profisport in neue Rollen war für mich ein großer Umbruch. Plötzlich fiel alles weg, was vorher selbstverständlich war: feste Trainingspläne, Spieltermine, eine klare Tagesstruktur – im Profisport ist vieles für dich organisiert. Auf einmal war ich komplett auf mich selbst gestellt und musste meine eigene Struktur neu entwickeln. Eine der größten Herausforderungen war für mich, das gewohnte Teamgefühl zu ersetzen. Man vermisst die Mitspieler, mit denen man oft mehr Zeit verbracht hat als mit der eigenen Familie – das Zusammensitzen in der Kabine, das Reden über alles Mögliche, das gemeinsame Lachen. Gleichzeitig musste ich mich beruflich neu aufstellen. Schon im letzten Jahr meiner Karriere habe ich meinen Trainerschein gemacht, und danach folgten zwei Jahre Studium. Nach so vielen Jahren als Profi plötzlich wieder die Schulbank zu drücken – das war für mich wirklich die größte Herausforderung. Aber genau dadurch habe ich enorm viel gelernt. Was mir sehr geholfen hat, waren die Fähigkeiten aus dem Sport: Teamarbeit, klare Strukturen, Verantwortung übernehmen. Nur bestand mein Team nun nicht mehr aus Mitspielern, sondern aus Mitarbeitenden, Kunden und Partnern. Ich habe versucht, das Beste aus beiden Welten zu verbinden – Bewährtes aus dem Sport mitzunehmen und gleichzeitig Neues zu lernen und zu wachsen.

Zitatfrage zur Wirkung

Du sagst: „Ich habe immer alles gegeben.“ Wie würdest du diese Aussage heute im Kontext von Unternehmens- oder Teamführung formulieren – also: Was heißt hier „alles geben“?

Ich war eigentlich zu klein für meine Position im Handball – als Rückraumspieler musste man damals groß gewachsen sein. Trotzdem habe ich mich durchgebissen, mich auf meine Weise durchgesetzt und meinen eigenen Stil entwickelt. Mit dieser Herangehensweise konnte ich erfolgreich spielen und zeigen, dass Wille und Durchhaltevermögen oft wichtiger sind als die idealen Voraussetzungen.

Darüber hinaus

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

Ein Thema, das mir persönlich sehr am Herzen liegt, ist der Frauenhandball in Deutschland. Meine Frau ist Marketing Managerin bei den FRISCH AUF Frauen, und dadurch bekomme ich jeden Tag hautnah mit, mit wie viel Engagement dort gearbeitet wird – und wie groß gleichzeitig die Herausforderungen sind. Ich setze mich dafür ein, dass Frauenhandball die gleiche Aufmerksamkeit und Wertschätzung erhält wie der Männerhandball. Die Erfolge der Nationalmannschaft und auch die Entwicklung hier in Göppingen zeigen, was möglich ist. Damit diese positive Bewegung weitergeht, brauchen wir jedoch bessere Rahmenbedingungen und mehr echte Unterstützung. In Deutschland wird oft viel geredet und diskutiert. Ich bin überzeugt: Es braucht weniger Diskussionen und mehr konkretes Handeln. Wenn wir etwas verändern wollen, müssen wir anpacken und Dinge wirklich voranbringen – auf und neben dem Spielfeld.

NACH DEM SPIEL

Unsere Partner – Die Menschen und Marken hinter dem Zusammenspiel

Auf den nächsten Seiten begegnen Sie den Unternehmen, die uns nicht nur unterstützen, sondern mit uns an der Weiterentwicklung von SPIEL INTELLIGENT! arbeiten. Marken, die den Wert echter Geschichten erkennen – Geschichten von Mut, Rückschlägen, Comebacks und der Intelligenz des Teamplays.

Ohne diese Partner gäbe es viele dieser Gespräche nicht. Sie geben uns den Raum, Stimmen hörbar zu machen, Perspektiven zu öffnen und Menschen zu inspirieren, die den Sport und die Wirtschaft bewegen.

Danke für Vertrauen, Rückenwind und gemeinsamen Gestaltungswillen.

Lernen Sie nun die Unternehmen kennen, die mit uns den nächsten Schritt gehen – Seite für Seite, Gespräch für Gespräch.

Fit-Otel & IN:MIND - Gesundheit, die unterwegs wirkt

Fit-otel steht für gesunde Leistungsfähigkeit auf Geschäftsreisen. Die Plattform verbindet Hotels, die Bewegung, Regeneration und Ernährung bewusst fördern – damit Menschen auch unterwegs in ihrer Balance bleiben. Gemeinsam mit IN:MIND entsteht eine Expertenbörse für ganzheitliche Gesundheit. Dort zeigen sich Trainer und Spezialisten für alle zentralen Säulen der Prävention: Kraft, Ausdauer, funktionelle Bewegung, Schlaf, Stresskompetenz, mentale Stärke und Ernährung.

Fit-otel & IN:MIND – weil echte Leistung im Gleichgewicht entsteht.

Und weil Gesundheit dann wirkt, wenn Menschen sie selbst erleben und aus eigenem Antrieb in ihr Leben integrieren.



Gesund reisen



IN:MIND

info@fit-otel.de

+49 228-1847320

www.fit-otel.de



www.axel-schulz.com



**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

Fotos: Tasse Christian Schenk: Stefan Warter
Eigen/KI, pixabay.com