

KAFFEPAUSE

Was uns interessiert
in Sport und Business.

Fragen von



André

und



Torsten

Antworten von **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 Trainer-
laufbahn u.a. bei TBV Lemgo, VfL
Gummersbach, TuS Nettelstedt.
Seit Mai 2018 tätig als Vermögensberater.



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



André



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!“



Torsten

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



Wir achten zuerst auf die Werte des neuen Partners. Wir möchten ihn umfassend kennenlernen, um sicherzustellen, dass er gut zu uns ins Team passt. Einfach gesagt: „Wir müssen zu ihm passen – und er zu uns.“

Wenn jemand in unser Finanzteam wechseln möchte, gehe ich davon aus, dass er

eigenverantwortlich und mit Fleiß seine neuen Aufgaben angeht.

Auch im Profi-Handball ist es entscheidend, ob die Charaktere im Team harmonieren. Beim TuS Nettelstedt hatten wir einmal zwei sehr dominante Spieler, die nicht zusammengepasst haben – das hat sich auf das gesamte Team ausgewirkt. Es entstanden zwei „Lager“, die trotzdem einen gemeinsamen Weg auf dem Feld finden mussten... das war alles andere als einfach.

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



André



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.

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



André

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.





Torsten

Leistung & 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.



Torsten

Netzwerk & 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.





Vielen Dank, lieber Dirk, für deine spannenden Einblicke in eine Karriere zwischen Handballfeld und Business. Wir wünschen dir weiterhin viel Erfolg bei deinen beruflichen Projekten und alles Gute für deine private Zukunft.

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