

KAFFEPAUSE

Was uns interessiert
in Sport und Business.

Fragen von



André

und



Torsten

Antworten von

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.



Kaffeepause mit **Torsten Schäfer** und **André Fuhr**



Torsten

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.



Torsten

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

Am Anfang war der Mut auszuprobieren und die Ausdauer dranzubleiben entscheidend. Nicht jede Idee zündet sofort und da hat es mir geholfen, dass es für Sportler ein völlig normaler Vorgang ist nach einer Niederlage zu analysieren was nicht gepasst hat und sofort mit neuer Energie weiterzuarbeiten. Nach über 5 Jahren ist die wichtigste Erkenntnis für mich, dass gute Strategien und Konzepte zwar notwendig sind für nachhaltige Erfolge. Entscheidend ist allerdings die persönliche Entwicklung meiner Klienten und letztendlich die persönliche Entwicklung die ich selbst als Coach erziele. Die Grundlage dafür ist eine positive innere Haltung zum lebenslangen täglichen Lernen.



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?



André

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 Unternehmens-umfeld – diesen Entwicklungsprozess? Welche Tools oder Mechanismen nutzt du, um Potenziale zu erkennen und zu realisieren?



André



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.



Torsten

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.





Torsten

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?

Ich wurde im Januar 2009 als Handballspieler arbeitslos, da mein Verein insolvent war und der Insolvenzverwalter mich vor die Tür setzte. Ich schrieb eine SMS an den Geschäftsführer des VfL Gummersbach. Ich fragte ihn, ob ich den Rest der Saison für Gummersbach spielen dürfe und versprach nicht über Geld zu verhandeln. Am nächsten Morgen rief er mich an. 4 Monate später holte ich mit dem VfL den ersten von 3 aufeinander folgenden europäischen Titeln.

Diese Erfahrung lässt mich auch heute noch sehr positiv mit Rückschlägen umgehen.

Es gilt: „Statt Jammern. Aktiv werden.“



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?




André



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.



Lieber Jörg, vielen herzlichen Dank für deine Zeit, deine Offenheit und die inspirierenden Einblicke – sowohl in deine sportliche als auch in deine unternehmerische Welt. Für deine zukünftigen Projekte, sowohl im Sport als auch im Business, wünschen wir dir viel Energie, Erfolg und erfüllende Begegnungen!

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