



# Herausforderung Spitzensport und dann...



**Spitzensport ist mehr als eine Lehre/ Studium. Es ist ein Beruf, bei welchem junge Menschen die Berufung zum Beruf gemacht haben. Jedoch endet dieser Beruf zwangsläufig mit 30-35 Jahren. Was kommt danach? Der Körper oder die Konkurrenz führen zum Ende der sportlichen Karriere und dann stehen weitere 30 Jahre Arbeitsleben an. Nur wenige können sich finanziell abgesichert zurücklehnen und dies obwohl unter Umständen viel Geld verdient wurde. Beispiele sind die ganz wenigen, welche in speziellen Sportarten wie Tennis, Golf, Fussball, Eishockey, etc. sehr, sehr viel verdienen: Roger Federer, Tiger Woods, Ronaldo, etc. – dies sind aber grosse Ausnahmen, denn das Gros im Spitzensport verdient in etwa gleich viel wie ein studierter Manager in einer guten Position. Mit dem Unterschied, dass der Manager dies bis 65-jährig hat – wenn er reüssiert.**

**Text: Armin Baumann**

Persönlich hatte ich mich zwischen meinem 16. und 20. Altersjahr zweimal für Spitzensport oder Beruf zu entscheiden: Mit 13 Jahren wurde ich in der Leichtathletik in verschiedenen Disziplinen kantonaler Meister und meine Resultate waren bis zum besagten 16. Lebensjahr Schweizer Spitzenwerte. Zwischenzeitlich war ich im nationalen Jugendkader und zusätzlich spielte ich noch mit meinen Kollegen Handball. Bei letzterem riss mein Seitenband im Fuss. Dies bewog mich ganz zum Handball zu wechseln. Denn eine Verletzung in einer Einzelsportart wirft die Karriere mehrere Monate zurück, was in einer Mannschaftsportart durch die Kollegen getragen werden kann. Ich setzte voll auf Spitzensport und absolvierte noch nebenbei eine Lehre. Zwischenzeitlich spielten wir in der höchsten Juniorenliga vorne mit und in meinem letzten Jahr – vor dem Sprung in die Nationalliga – riss meine Achillessehne – der finale Entscheid Sport noch als Hobby zu betreiben und mich auf Studium und Beruf zu konzentrieren. Wir hatten in den 70/80er-Jahren seitens des Sportclubs die Unterstützung oder Wissenstransfer bezüglich beruflicher Weiterentwicklung nicht. Der Fokus war auf die sportliche Ebene gelegt.

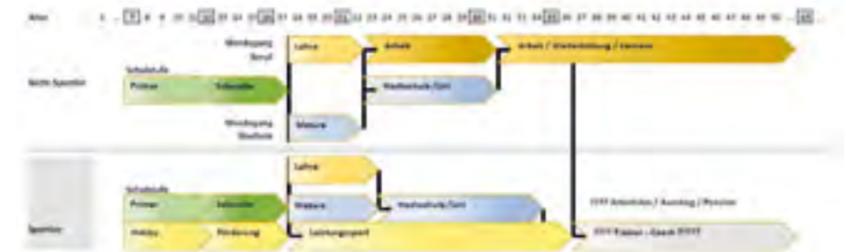


Die grosse Herausforderung im Spitzensport ist der Verzicht auf Frei- und Auszeit. Denn um Spitzenresultate zu erzielen und sich zu verbessern sind tägliche Trainings und Ruhephasen unabdingbar – nebst dem Talent, der Freude und Glück um erfolgreich an der Spitze mitzumischen. Im Weiteren sind finanzielle Mittel notwendig zum Leben, für den Sport und die verbundenen Reisen was auch bereits in den Jugendjahren mehrere bis hunderttausend Franken, je nach Sportart, ausmachen kann. Entweder finanzieren dies die Eltern oder man hat jemand der sich um das Sponsoring respektive die Geldbeschaffung kümmert. Auch wird ein Umfeld benötigt, das dem Sportler den Rücken freihält, damit sich dieser vollumfänglich auf seinen Sport fokussieren kann. Und dieses Umfeld muss auch honoriert werden. Dann gibt es Sportarten, bei welchen die Sportler – und dies speziell in der Schweiz – sehr wenig bis gar nichts verdienen. Wären sie mit ihrer Sportart im Ausland, könnten sie wiederum aber sehr viel verdienen. Dies sind zum Beispiel Handball, Volleyball, Basketball um nur einige zu nennen.

Die wichtigsten Herausforderungen sind aber nebst dem Sport die Aus- und Weiterbildung wie auch bereits in der Aktivzeit des Sports sich persönlich – also nicht nur über seine Manager – über das Sportnetzwerk hinaus mit der Wirtschaft zu vernetzen. Dies bedeutet, dass sich der Sportler bereits in der Jugend auseinandersetzt welches seine beruflichen Ziele nach der Karriere sein werden und

sich entsprechend einer Lehre und/oder Studium parallel widmet. Dabei soll er sich auch mit erfahrenen Personen austauschen um die Möglichkeiten zu erkennen. Heute ermöglichen einige Sportclubs ihren Jugendlichen eine Lehrstelle zu erhalten und unterstützen die Schützlinge in deren beruflichen Laufbahn. Für solche, die studieren wollen und können, bieten sich Sportgymnasien an. Beispiele dazu sind in Davos, Kanton Aargau und das Feusi in Bern. Hier muss der Sportler wie auch sein Verein gewillt sein, dass unter Umständen ein Ortswechsel notwendig zu vollziehen ist. Dies soll keine Hürde sein, da es allen Beteiligten zugutekommt. Somit hat der Jugendliche bis zu seinem 20. Altersjahr eine abgeschlossene Berufslehre oder Matura. Dies ist die Basis für die sportbegleitende Weiterbildung respektive das Studium um sich die weitere Basis für den Berufsalltag nach seiner Karriere zu legen. Trotz seinem Sportfokus soll er die Ausbildung weiterziehen und sich nicht mit der ersten Stufe der Bildung zufriedengeben. Diesen Ehrgeiz sich weiterzuentwickeln hat ein Sportler eigentlich in seinen Genen.

Ein Spitzensportler wie auch ein Unternehmer sind sehr Ziel fokussiert und arbeiten täglich hart für ihren Erfolg. Der Sportler startet als Ich-Firma, welche durch sein Sportinteresse in der Jugend hervorgerufen wurde. Allmählich wandelt sich diese Ich-Firma zum Kleinunternehmen indem sich um den Sportler herum «Mitarbeiter» bilden, die ihn unterstützen: Familienmitglieder, Trainerstab, Lehrer/Ausbildner, Manager, Sponsoren und sonstige Berater (Ärzte, Ernährung...). Die meisten dieser «Mitarbeiter» haben den Fokus dem Sportler in seiner aktiven Zeit die bestmögliche Plattform, um seine sportlichen Ziele zu erreichen, zu ermöglichen. Was dem Sportler aber fehlt ist die frühzeitige Begleitung für den Sportaus- und den beruflichen Einstieg. Auch sollte sich der Sportler frühzeitig mit wirtschaftlichen Protagonisten vernetzen. Dies bedeutet nebst den Aktivitäten für Sponsoren sich auch mit weiteren Unternehmern zu verknüpfen. Kurzum soll er seine Freizeit einsetzen sich in Netzwerken zu bewegen und zeigen.



# Sauberkeit mit persönlicher Garantie

Von 0 auf 100  
in 10 Jahren.

Hysen Maliqi, Inhaber



Unsere Mitarbeiterinnen  
haben den Bogen raus.

Fatima Da Costa,  
Verantwortliche  
im Shopville



**Blue service**  
FACILITY SERVICE  
REINIGUNGEN  
HAUSWARTUNGEN

Blueservice AG  
info@blueservice.ch  
www.blueservice.ch

**Allpura**

Verband Schweizer Reinigungsunternehmen  
Association des entreprises suisses en nettoyage  
Associazione delle imprese svizzere di pulizia

**ZÜRICH**  
Roswiesenstrasse 102  
8051 Zürich  
Tel +41 44 320 01 25  
Fax +41 44 320 01 27

**VOLKETSCHWIL**  
Juchstrasse 1  
8604 Volketswil  
Tel +41 44 945 01 28  
Fax +41 44 320 01 27

Damit unsere  
Kunden eine  
gute Bilanz  
ziehen können.

Andrea Kohler  
Administration und  
Rechnungswesen



Persönliche Vernetzung ist so wichtig wie die Aus- und Weiterbildung. Oft gilt die Meinung, dass sich über soziale Netzwerke wie z.B. Facebook ein Networking realisieren lässt. Die Macht des persönlichen, aufrichtigen Kontakts wird dabei unterschätzt. Einen solchen aufzubauen benötigt Zeit, Aufwand und Pflege und ist nicht jedermanns Sache – und dies insbesondere in der heutigen hektischen und schnelllebigen Zeit. Am Anfang jeder Vernetzung steht der persönliche Kontakt und somit die persönliche Beziehung. Jeder Mensch muss sich sein eigenes Netzwerk erarbeiten und aufbauen. Dies mit eigenem, persönlichem Elan, wobei man dabei auf bestehende Netzwerke zugreifen kann und soll. Der persönliche Kontakt ist die Basis für den Aufbau des Vertrauens, was wiederum die Grundvoraussetzung dafür ist ein Geschäft oder eine Arbeitsstelle zu erhalten. Beim persönlichen Kontakt gilt es selbst durch Kompetenz zu überzeugen und das Gegenüber zu unterstützen ganz nach dem Motto: «Wer ernten will muss säen!» Dies bedeutet

für den Spitzensportler, um nach seiner Karriere eine gute Basis für eine Anstellung/Aufgabe zu erhalten, sich frühzeitig mit Wirtschaft-Protagonisten wie zum Beispiel Unternehmern gezielt zu vernetzen. Dabei gelten vier Schritte sich ein erfolgreiches Netzwerk aufzubauen:

1. Anlässe evaluieren, an welchen ich interessante Personen treffen kann.
2. Gezielt und wiederkehrend Anlässe besuchen um persönlich Menschen mehrmals zu treffen.
3. Beim persönlichen Gespräch Interesse dem Gegenüber signalisieren. Es gilt kein «Verkaufsgespräch» zu führen, sondern sich auf bescheidene Art und Weise interessant zu machen. Bei Sympathie sind Koordinaten auszutauschen.
4. Nach Erhalt der Koordinaten kann nach ein paar Tagen der Person signalisiert werden, dass es uns gefreut hat sie kennengelernt zu haben und man sich sehr gerne mal für ein weiterführendes Gespräch wieder treffen möchte. •



## Fazit

Für Sportler, wie auch Arbeitende, ist die stetige Aus- und Weiterbildung die Grundlage für das weitere Berufsleben. Beim Spitzensportler muss dies sportbegleitend erfolgen. Um erfolgreich im Arbeitsumfeld zu bestehen, bedingt sich frühzeitig und laufend zu vernetzen und die entsprechenden Netzwerke zu pflegen. Der Sportler muss bereits während seiner Karriere beginnen sich mit wirtschaftlichen Protagonisten zu vernetzen und so seinen Sportausstieg und den beruflichen Einstieg zu sichern. Dazu müssen Sportclubs/-verbände und Manager den Spitzensportler entsprechend beraten, unterstützen und begleiten.

Der Spitzensportler darf sich nicht auf seinen sportlichen Lorbeeren ausruhen, denn er muss sich seinen beruflichen Erfolg nach seiner Karriere erarbeiten und bestätigen. Dies ist genau gleich wie während seiner sportlichen Laufbahn.

**Anlass zum Thema: KMU SWISS Forum**  
**Ort:** TRAF0 Halle Baden

**Thema:** Herausforderungen 2030 – Realität oder Fiktion

**Datum:** 21. März 2019 (08.45-17.00)

Referenten und Referentinnen berichten aus ihren Erfahrungen und Erlebnissen. Dies sind unter anderem:

Dr. Mascha Santschi (Juristin), Patrizia Laeri (Journalistin), Dr. Fritz Zurbrugg (Schweizerische Nationalbank), Philippe Rebord (Chef der Armee), Andreas Münch (Migros Genossenschaftsbund), Jürg Zwahlen (Birchmeier Sprühtechnik) und Dr. Urs Lehmann (Swiss-Ski) mit ca. zwei Ski-Protagonisten

Anmeldung: [www.kmuswiss.ch/forum](http://www.kmuswiss.ch/forum)