

Sportkarriere: vom Hindernis zum Plus im Berufsleben

Galt in der Schweiz eine Spitzensportkarriere beim Einstieg ins Berufsleben lange als Stigma, zeichnet sich ein Paradigmenwechsel ab. Zahlreiche Unternehmen rekrutieren gezielt (ehemalige) Spitzensportler als Mitarbeiter und Kader. Parallel dazu werden Berufssportler, gerade aus Sportarten, wo

viel Geld fließt, von der Finanzindustrie verstärkt als Kundenzielgruppe erkannt und behandelt. Die Schnittmenge dieser beiden Trends führt auch zu einem neuen Karrieremuster: Sportler, die den Sprung in die Karriere danach geschafft haben, betreuen Sportler, zum Beispiel im Private Banking.



**Von Cécile Unholz
und Thomas W. Hofer**
Taylor Hofer International, Zollikon

«Höher – weiter – schneller»: Die Devise des Gründers der Olympischen Spiele der Neuzeit, Baron Pierre de Coubertin, umschrieb lange Zeit die hauptsächlichen Anforderungen an einen Spitzensportler. Die physischen Qualitäten sind nach wie vor der wichtigste Erfolgsfaktor im Leistungssport. Und wer Erfolg haben will, muss, wie dies auch früher bereits der Fall war, über ein überdurchschnittliches Mass an Ehrgeiz, Willen und Durchsetzungsvermögen verfügen. In der Tat sind sich Spitzensportler, und dabei insbesondere jene aus den Einzelsportarten, gewohnt, Ziele zu setzen und diese konsequent zu verfolgen. Sie geben sich nicht mit kleinen Erfolgen zufrieden und haben den notwendigen «Biss», sind belastbar und leistungs-

bereit. Sie wissen, was sich dank zielstrebigem Einsatz und Beharrlichkeit erreichen lässt. Sie holen das Maximum aus ihren Talenten bzw. den verfügbaren Ressourcen heraus – auch wenn Charakterzüge wie «Fighting Spirit» oder «Winning Spirit» gerade den Schweizern häufig abgesprochen werden. Ausserdem lernen die meisten Sportler während ihrer Karriere auch Niederlagen zu verkraften und mit Rückschlägen umzugehen.

Gleiche Zielstrebigkeit für die Karriere danach

Die zunehmende Professionalisierung und Kommerzialisierung sowie die stetig wachsende mediale Begleitung im Sport haben die Bedeutung weiterer Fähigkeiten verstärkt. Heute ist der Sportler mit Vorteil nicht nur schnell oder stark sowie ehrgeizig, sondern kann sich auch gut vermarkten; er macht eine überzeugende Figur vor

Kamera und Mikrofon und pflegt einen intensiven Kontakt mit Zuschauern und Fans ebenso wie mit Sponsoren und Geschäftspartnern. Von dieser «Lehre» als Botschafter in eigener Sache lässt sich nach der Sportkarriere genauso zehren wie von den Fertigkeiten und Eigenschaften, auf denen der Sport als Lebensschule generell aufbaut. Der Rucksack der Sportler in Sachen Sozialkompetenz ist somit gut gefüllt, während sie sich die benötigte berufliche Sachkompetenz zuerst aneignen müssen.

Der Übertritt vom sportlichen Schaufenster in den «Alltag» stellt eine Zäsur dar. Indessen arbeiten die meisten Leistungssportler mit unverändertem Ehrgeiz und gleicher Zielstrebigkeit wie in der aktiven Laufbahn auch an ihrer zweiten Karriere. Der moderne Spitzenathlet mit einer langfristigen Perspektive ist gezwungen, die Planung der beruflichen Zukunft frühzeitig in Angriff zu nehmen. Die Mechanismen des Profisports bringen es mit sich, dass die Zeit danach bereits während der aktiven Karriere vorbereitet werden muss. Je nach Sportart bleiben den Athleten gerade einmal 5 bis 15 Jahre, während denen sie auf höchstem Niveau bestehen können. In dieser Zeit gilt es, die richtigen Weichenstellungen vorzunehmen und allenfalls auch den finanziellen Grundstock für die berufliche Laufbahn zu legen – vorausgesetzt, man ist in einer Disziplin aktiv, die einen Vermögensaufbau ermöglicht. Und vorausgesetzt, man ist gut beraten und verliert nicht postwendend die Mittel, die dank erfolgreicher sportlicher Tätigkeiten erworben wurden – ein Umstand, der offensichtlich nicht allzu selten war und ist.

Sportlicher Hintergrund als berufliches Asset

Das Potential bei der beruflichen Entwicklung ehemaliger Spitzensportler wurde über lange Zeit höchst kritisch beobachtet, Vorurteile waren an der Tagesordnung. Den vormaligen kraftstrotzenden Athleten, gewieften Taktikern oder subtilen Technikern traute man in der Berufswelt des Alltags wenig zu. Fitness-Instruktor oder Aussendienstmitarbeiter in einigen Branchen sind Beispiele von Berufen, für die der Stammtisch die Sportler als prädestiniert betrachtete. In der jüngeren Zeit hat diesbezüglich ein Paradigmenwechsel stattgefunden – zuerst und am deutlichsten im angelsächsischen Ausland, doch immer klarer auch in der Schweiz. Es wird anerkannt, dass die Befähigungen und Eigenschaften, die für den sportlichen Erfolg unabdingbar sind, auch im beruflichen Alltag wertvolle Assets darstellen.

So stellt denn für weitsichtige Unternehmen eine frühere sportliche Karriere kein Hindernis, sondern ein Plus bei der Rekrutierung dar. Die Finanzindustrie als Beispiel hat dies erkannt und rekrutiert immer mehr Leute aus dem Umfeld des Spitzensports, vor allem für die Bereiche Kundenbetreuung sowie Marketing und Sponsoring. Gerade im Umgang mit anderen Spitzensportlern verfügen die Ex-Sportler über eine hohe Glaubwürdigkeit wie sonst kaum jemand, kennen sie doch deren spezifischen Bedürfnisse und ihre Umgebung aus eigener Erfahrung.

Ex-Sportler: neue Klientel für Privatbanken

Diese Glaubwürdigkeit ist insofern von Bedeutung, als – parallel zum gestiegenen Renommee der (ehemaligen) Spitzensportler als potentialreiche Berufsleute – die finanziell erfolgreichen Sportler im Private Banking zusehends als eigene Zielgruppe angesprochen werden. Für Privatbanken stellen sie auch in der Schweiz ein wachsendes Kundensegment dar, das – im Einklang mit dem internationalen Trend – seit geraumer Zeit intensiver umworben wird. Hierzulande haben sich bekanntlich zahlreiche erfolgreiche Spitzensportler niedergelassen,

denen der Sport ein mehr als respektables Auskommen verschafft (hat) und die durchaus dem oberen Privatkundensegment oder den High Net Worth Individuals zuzurechnen sind. Darunter fallen neben vereinzelt einheimischen Stars vor allem internationale Sportgrössen, beispielsweise Formel-1-Rennfahrer wie Michael Schumacher, Kimi Räikkönen und Jacques Villeneuve oder die grössere Anzahl von Tennisprofis, die neben den landschaftlichen Reizen und der Beschaulichkeit auch das milde Steuerklima der Schweiz und das ausgezeichnete Angebot an Finanzdienstleistungen schätzen gelernt haben.

Besondere Anforderungen in der Kundenbetreuung ...

Die Ausrichtung auf die spezifischen Anforderungen der sportiven Klientel hat ein neues Profil für Kundenberater zur Folge. Idealerweise verfügen die Berater und Relationship Manager ebenfalls über einen entsprechenden Hintergrund im Sport. Somit betreuen idealerweise Ex-Leistungssportler, welche den Sprung in die Karriere danach geschafft haben, ihre noch aktiven Kollegen. Dies geschieht häufig in enger Zusammenarbeit mit den zuständigen Sportmanagementfirmen. Sie sind mit den besonderen Bedürfnissen der zu betreuenden Sportler, den Rahmenbedingungen und dem Umfeld der Sportwelt besser vertraut als die Berater mit der klassischen Laufbahn. Darüber hinaus kommt ihnen in der Regel ein ausgedehntes einschlägiges Netzwerk zugute, was die Glaubwürdigkeit genauso stärkt und

den Aufbau eines engen Vertrauensverhältnisses mit den Kunden erleichtert.

... und an externe Dienstleister

«Mitmachen kommt vor dem Rang» ist ebenfalls ein Leitspruch, der Baron de Coubertin zugeschrieben wird. Keineswegs zutreffend ist er im Fall der dem Private Banking vor- bzw. nachgelagerten Dienstleistungsbranchen. Das Spezialistentum ist dort genauso matchentscheidend wie im Sport. Beispielsweise hat sich im Executive Search eine wachsende Nische mit einem hohen Spezialisierungsgrad herauskristallisiert. Berater, die in den Welten von Wealth Management und Sport gleichermaßen zu Hause sind, d.h. idealerweise ebenfalls auf eigene Erfahrungen im Spitzensport zurückgreifen können, können am besten mit der spezifischen Aufgabenstellung umgehen. Sie sind mit dem Kosmos der Kandidaten enger vertraut und sprechen auch deren Sprache. Darüber hinaus stellen mit «sports-driven» assoziierte Attribute wie dynamisch, beharrlich, ehrgeizig oder jede Herausforderung annehmend für sie eine Selbstverständlichkeit dar.

Die Notwendigkeit der Spezialisierung, um Spitzenergebnisse erzielen zu können, hat Baron de Coubertin ebenfalls erkannt: «Damit hundert ihren Körper bilden, müssen fünfzig Sport treiben. Und damit fünfzig Sport treiben, müssen sich zwanzig spezialisieren. Damit sich aber zwanzig spezialisieren, müssen fünf zu überragenden Gipfelleistungen fähig sein.» ■

A Career in Sports: From Obstacle to Asset in Business

While for a long time a career in sports was more of a stigma than an asset in business, a fundamental change is underway. More and more companies specifically recruit former top athletes for their staff and management. Top athletes, in particular in individual sports, are used to setting goals and doing everything to reach them. They are ready to perform and have a fighting spirit. These are character traits most of them keep once they step out of the limelight and into the world of business – a valuable asset for many far-sighted companies. At the same time, successful athletes in sports where a lot of money can be made have been recognized as an interesting new target group in the financial sector. It is well known that Switzerland is home to many current and former athletes who have made a fortune and now enjoy the benign geographical and tax environment as well as excellent financial products and services. Ideally executive search consultants and relationship managers at banks have the same background as these sportsmen to be able to cater to their specific needs.