

# Vernetzte Hilfe

Botschafter Diego Benaglio  
und CEO Martin Zinser.

**Rund um den Leistungssport gibt es viele Herausforderungen, die Sportmenschen zu lösen haben. Die im April 2020 lancierte Firma Sportlifeone mit Botschafter Diego Benaglio verfolgt das Ziel, Athletinnen und Athleten vor, während und nach ihrer Karriere zu begleiten. Sie sollen nach dem Rücktritt zuversichtlich und balanciert in den nächsten Lebensabschnitt starten können.**

TEXT: ANDY MASCHKEK, FOTO: PIUS KOLLER

Das Problem ist längst erkannt. Spitzensportler ordnen während Jahren alles dem Sport unter und versuchen, sämtliche Hindernisse zu überwinden. Die Karriere endet mal früher, mal später, freiwillig oder gezwungenermassen – und plötzlich warten neue Herausforderungen. Die Idee, Sportler auf diesem Weg zu begleiten, ist nicht revolutionär. Das neu gegründete Unternehmen Sportlifeone versucht nun, diese Thematik möglichst professionell und umfassend anzugehen. Dazu gekommen ist es eher zufällig. Martin Zinser besuchte im Frühjahr 2016 den Kurs CAS-Sportmanagement in St. Gallen und Gelsenkirchen und drückte gemeinsam mit Ex-Spitzensportlern wie Fussballer Christoph Spycher oder den Eishockeyprofis Claudio und Sandro Moggi die Schulbank. Immer wieder kam die Thematik auf, dass es keine Angebote gibt für Leistungssportler, die einen nahtlosen Übergang in die Berufskarriere suchen. «Dieses Themenfeld interessierte und

inspirierte mich. Nach 30 Jahren im Journalismus war ich auf der Suche nach einer neuen, spannenden Aufgabe und hatte an dieser Thematik den Narren gefressen», sagt Zinser, der zuvor 23 Jahre für das Schweizer Fernsehen tätig gewesen war.

## Über 150 Gespräche

Über Ex-Radprofi Alex Zülle habe er erfahren, dass sich auch Roger Bigger, ehemaliger Präsident des FC Wil, Finanzchef der Swiss Football League und Inhaber des Vermögensberatungsunternehmens azemos partner ag, diesbezüglich Gedanken macht. «Wenig später kamen wir zusammen und fanden heraus, dass wir am gleichen Thema herumstudierten. Roger war durch seine Kunden aus dem Sport inspiriert, die ihm sagten, dass sie ein breiteres Angebot bräuchten.» Dieses erste Treffen im August 2016 war quasi die Geburtsstunde des neuen Geschäftes. In den folgenden Jahren entwickelten Zinser und Bigger ihre Idee

weiter. «Wir führten in dieser Zeit rund 150 Gespräche mit Leuten aus dem Sport, der Wirtschaft, Eltern, Nachwuchssportlern, Profis, Topverdienern oder «Randsportlern» und haben so die Idee zu unserem Business-Paket geschnürt», so Zinser.

Grosses Netzwerk  
Sportlifeone adressiert sich an Menschen, die in einem Lebensabschnitt auf den Sport setzen. Damit sind Nachwuchs-Leistungssportler vor der grossen Karriere, Elite- und Profisportler in der Blüte ihrer Laufbahn, aber auch Ehemalige sowie Sportfunktionäre gemeint. Mittlerweile engagieren sich auf der Dienstleistungsplattform Sportlifeone acht Firmen, welche ein breites Spektrum abdecken und über ein grosses, teilweise internationales Netzwerk verfügen, was eine Rundum-Betreuung ermöglicht (siehe Box). Sportlifeone will die von Sportverbänden oder Agenturen angebotenen Leistungen professionell ergänzen, da diese spätestens nach Ende einer Karriere auslaufen. «Themen wie Vermögen, Versicherung, Steuern oder mentale Gesundheit haben eine sehr private Färbung», meint Zinser, «weshalb sie längerfristig verankert sein sollten.» Ein unausweichliches Thema, das bei jedem Leistungssportler früher oder später kommt, ist der berufliche Neubeginn nach der Sportkarriere. Sportlifeone hat sich für diese Thematik den Schweizer Marktführer geangelt; das Unternehmen von Rundstedt, das in der ganzen Schweiz über neun Standorte verfügt, hat sich kurz vor Weihnachten ins Netzwerk Sportlifeone integriert. Von Rundstedt verfügt über exzellente Beziehungen in den Schweizer Arbeitsmarkt und garantiert dafür, dass Sportlerinnen und Sportler den Schritt ins zweite Berufsleben professionell vorbereiten und aufgleisen können. Daniela Torre, die bei Swiss Olympic den Aufbau des Bereichs Karriereplanung mitaufgebaut und sich dann vor zwei Jahren mit ihrer Firma Sport Excellence selbständig gemacht hat, unterstützt von Rundstedt im Aufbau spezifischer Sportkompetenz.

Was in der Theorie gut tönt, muss nun in der Praxis «ankommen». Er denke schon, dass das Angebot gefragt sei, sagt Martin Zinser. «Wenn wir unsere Idee jeweils vorstellen, sagen fast alle: «Das ist eine sehr interessante Sache.» Gleichzeitig spüre ich teilweise noch die Skepsis bei Sportlern, die während ihrer Profikarriere von vielen Anbietern kontaktiert werden. Da sich im Leistungssport auch schwarze Schafe tummeln, die vornehmlich für den eigenen Nutzen etwas aus den Sportlern herausholen wollen, sind Sportler verständlicherweise vorsichtig geworden.» Er sehe es als Prozess. Dass man zuerst vom Angebot höre, sich damit auseinandersetze und dann merke, dass es hilfreicher, umfassender und durchdachter ist als alles, was es bisher schon gegeben hat. «Die beste Werbung ist dann, wenn zufriedene Kunden von ihren guten Erfahrungen berichten und ihre Kollegen überzeugen», sagt Zinser.

## Boutique ohne Kaufzwang

Wenn sich ein Sportler für eine Mitgliedschaft entscheidet, bezahlt er dafür keine Gebühr und geht keine Verpflichtungen ein. Er ist in der Sportlifeone-Community dabei, wird an Events eingeladen und verfügt über einen Sofortzugang zu den acht Partnerunternehmen. In kostenlosen Erstgesprächen erfährt er, wieviel seine gewünschte Leistung kostet. «Jedes Anliegen ist individuell, alle Lösungen sind massgeschneidert», erklärt Zinser. Man muss sich Sportlifeone als Boutique vorstellen, in der man sich als Mitglied frei bewegen kann. Unter den vielen Artikeln

sucht sich der Kunde das zusammen, was er gerade braucht. Aber man kann auch Mitglied sein, ohne Leistungen zu beanspruchen – der Sportler geht keinerlei Risiken ein. Wer heute die Website sportlifeone.ch besucht, sieht, dass die Mitglieder-Galerie gewachsen ist und Sportlerinnen – wie beispielsweise Alina Granwehr – und Sportler aus allen Bereichen umfasst, wobei sich die Mehrheit der Mitglieder nicht öffentlich zeigen will. «Wir verfolgen den olympischen Gedanken und wollen allen helfen», erklärt Zinser. «Aber wir können den «Kleinen» nur helfen, wenn auch die «Grossen» uns brauchen.» Botschafter Diego Benaglio, langjähriger Torhüter der Schweizer Fussball-Nationalmannschaft, ist überzeugt, dass der eingeschlagene Weg richtig ist. Zumal sich Sportlifeone nicht in Sportfragen einmisch: «Wir wollen uns auf jene acht Bereiche konzentrieren, die wir hundertprozentig beherrschen. Ich kenne unsere Partner teilweise seit Jahren und kann sie wärmstens weiterempfehlen.» •



## DAS ANGEBOT

- Beratung und Begleitung von Sportlerinnen und Sportlern vor, während und nach der Karriere.
- Frühzeitige Unterstützung beim Übertritt in die neuberufliche Karriere oder die Selbstständigkeit.
- Vernetztes Denken und Handeln, massgeschneiderte Lösungen.
- Ergänzung der Leistungen von Verbänden und Management-Agenturen.

## Die acht Partnerfirmen und ihr Spezialgebiet

- azemos partner ag (Vermögensberatung)
- ADB Altorfer Duss & Beilstein (Steuerkanzlei)
- Bertenghi & Partner AG (Versicherungsbroker)
- Nigon Rechtsanwälte | Notariat (Anwaltskanzlei)
- von Rundstedt & Partner Schweiz AG (Newplacement & Karriereberatung)
- mind2win (Sportpsychologie)
- by the way communications AG (Marketing & Kommunikation)
- sports connect GmbH (Mediencoaching)

info@sportlifeone.ch  
www.sportlifeone.ch