

Vernetzte Vorsorge für Eishockeyprofis



Martin Zinser mit Diego Benaglio...

Rund um den Leistungssport gibt es viele Herausforderungen, die Spielerinnen und Spieler zu lösen haben. Die im April 2020 lancierte Firma sportlifeone mit den Botschaftern Diego Benaglio, Pascal Zuberbühler und Raphael Diaz 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. Viele Eishockeyaner haben dieses Angebot entdeckt.

Text: Andy Maschek
Fotos: Pius Koller, zVg

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 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 Janick Steinmann, 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.

Ober 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 Gruppe, 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 Rundumbetreuung 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, Recht 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 zehn Standorte verfügt, gehört ebenfalls zum Netzwerk. 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.



...und mit Raphael Diaz.

Die Idee ist mittlerweile in der Praxis «angekommen». Er spüre, dass das Angebot gefragt sei, sagt Martin Zinser. «Wir zählen heute bereits über 60 Eishockeyspieler, die Mitglied geworden sind – von jungen, hoffnungsvollen Talenten aus Swiss League-Klubs bis hin zu Nationalspielern mit NHL-Vergangenheit.» Effiziente Unterstützung erhält sportlifeone dabei von dem in der Szene bestens verankerten Ueli Schwarz, der als Türöffner agiert. «Wir tun in der Schweiz alles für die sportliche Entwicklung unserer Spieler», weiss Schwarz, «mit sportlifeone kümmert sich nun erstmals ein privater Anbieter um die Dinge rundherum – und das über die Karriere hinaus.» Die Eishockeyprofis nehmen erste Dienstleistungen bereits in Anspruch und haben es in der Kabine auch schon weitererzählt. «Das ist für unser Netzwerk natürlich die beste Werbung», freut sich 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 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 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 die Website sportlifeone.ch besucht, sieht in der Mitglieder-Galerie illustre Namen, 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 uns auch die «Grossen» brauchen.»



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 unabhängigen Partnerfirmen und ihre Spezialgebiete:

- azemos Gruppe (Vermögens- und Immobilienberatung)
- ADB Altorfer Duss & Beilstein (Steuerberatung)
- Bertenghi & Partner AG (Versicherungsbroker)
- Nigon Rechtsanwälte | Notariat (Rechtsberatung)
- von Rundstedt & Partner AG (Karriereberatung)
- mind2win (Sportpsychologie)
- by the way communications AG (Kommunikationsberatung)
- sports connect GmbH (Mediencoaching)

info@sportlifeone.ch
www.sportlifeone.ch