

## Spielerberater exklusiv: Viel mehr als nur Geldeintreiber

Spielerberater haben einen schlechten Ruf, weil viele gar nicht wissen, was alles in ihren Aufgabenbereich fällt. Goal hat sich mit drei von ihnen unterhalten.

Ein unscheinbares Münchner Büro im ersten Stock. Es riecht nach Putzmittel und Kaffee, nur ein Schild unten bei den Klingeln weist den Weg. In seinem kleinen Büro empfängt Werner Müller (Name von der Redaktion geändert). "Dass ich einen Spieler von 1860 [München] betreue, dürfen Sie schreiben", sagt er mit bayrischem Einschlag, seinen Namen will er nicht lesen.

Er, das ist ein Mann Mitte 50, graue Haare, Sneakers, Sonnenbrille im Haar. Er sitzt hinter einem kleinen, aufgeräumten Schreibtisch, den "er fast nie benutzt". Denn Müller ist von Beruf Spielerberater, "da kommt man schon rum". Er redet von seinen Spielern als "meine Jungs", ist vorrangig für Zweitliga-, Drittliga-, und U19-Spieler zuständig und Teil einer Agentur, die auch ein Büro in Hamburg hat und deren prominentester Spieler sogar Länderspiele gemacht hat.

Warum die Geheimnistuerei, warum nicht durch die Medien kostenlos Werbung machen? "Es gehört zu meinem Profil als Berater, auch einfach mal die Klappe zu halten. Ich habe nicht unbedingt viel Nettos über meine Kollegen zu sagen. Da muss das dann nicht sein, dass mich morgen einer anruft und sagt: 'Was hast Du da denn verzapft?'"

### "Ziel ist der optimale Vertrag"

Es ist erstaunlich, dass er nicht versucht, einige Klischees über Spielerberater geradezurücken. Gerade in Zeiten, in denen Mino Raiola als allmächtiger Herrscher seine Spieler und Trainer auf dem europäischen Kontinent hin und her schiebt und dafür Millionen einsackt. In Zeiten, in denen kaum jemand Berater nicht für geldgierige Egozentriker hält.

Dass der Beruf viel mehr ist als das, macht Müller sofort klar: "Eigentlich ist das total spannend. Denn den Vereinen geht es nur um Knete, darum das Gehalt gering zu halten. Wir sorgen dafür, dass diese jungen Burschen nicht über den Tisch gezogen werden."

"Ziel ist immer, für jeden Spieler den optimalen Vertrag abzuschließen – und dabei muss es nicht vorrangig um Geld gehen", bestätigt Arthur Beck, Bruder des Fußball-Profis Andreas und Spielerberater, gegenüber **Goal**. Und genau das ist das Problem.

Dass es vielen eben genau darum geht. Und dafür gehen sie über Leichen, treiben in der Presse den Marktwert nach oben.

### **"Wie eine Heirat"**

"Ich kenne eine Menge Leute, denen die Spieler schießegal sind. Die sich bei Jugendspielen rumtreiben und den Eltern der Jungs Flausen in den Kopf setzen. Das ist ein dreckiges Geschäft." Er zündet sich eine Zigarette an, man merkt, dass er ein wenig frustriert ist.

"Es muss immer passen zwischen Spieler und Verein, sonst macht der Deal keinen Sinn. Selbst der mächtigste Mann seiner Branche, Mino Raiola, sieht das ähnlich: "Ein guter Transfer ist wie eine Heirat. Man kommt zusammen, weil man sich gegenseitig mag und attraktiv findet. Ich bin der Kuppler, der weiß, welche Bedürfnisse die andere Seite hat", sagte er im *11-Freunde*-Interview.

### **"Einige Idioten ziehen die Branche in den Dreck"**

"Die Leute denken dann, dass alle so sind, dass der Beruf an sich schmutzig ist. Viele wissen gar nicht, wieviel Zeit wir mit unseren Spielern verbringen und wie wir sie unterstützen." Warum ärgert ihn es so sehr, dass seine Branche in Verruf ist? "Es ärgert mich, weil einige Idioten etwas, das wichtig und gut ist, in den Dreck ziehen."

Dass sich der Beruf des Spielerberaters nicht in den Hinterzimmern von Klubs abspielt, bestätigt Beck: "Der weit größere Part meiner Arbeit ist die ständige Betreuung der Spieler. Und da hängt es von jedem Einzelnen ab, wie intensiv er diese Betreuung benötigt. Da geht es dann um Dinge wie Versicherungen, Bankgeschäfte, Wohnung ..."

### **Wie wird man Berater?**

Wenn man Beck und Müller so über ihren Beruf reden hört, fragt man sich unwillkürlich, wie man das überhaupt wird, Spielerberater. Ein Beruf, den man als 11-Jähriger in das Poesiealbum des Nachbarkindes schreibt, ist er sicher nicht.

"Indem man einen Bruder hat, der Fußballprofi ist. Da muss ich gar keinen Hehl daraus machen, dass Andreas der Impuls war. Aber eben nur der Impuls. Ich habe den Beruf dann in einer Agentur von der Pike auf gelernt – und mir durch jahrelange Arbeit ein großes Netzwerk aufgebaut", antwortet Beck. Was ist mit Müller, nicht verwandt mit einem seiner Profi-Namensvetter?

"Ich habe BWL studiert, war bei meinem Verein lange als Funktionär tätig. Durch einen

Zufall habe ich dann über den Vertrag eines jungen Spielers geschaut, weil er mich darum gebeten hat. Daraus wurde eine Zusammenarbeit, die ich immer weiter ausgebaut habe." Impulse, Zufälle prägen den Werdegang der Berater. Und natürlich Geschick.

### **"Der Spieler muss es fühlen"**

Denn auch das stört Müller sehr, dass so getan wird, als würde er sein Geld mit Nichtstun verdienen. Dabei braucht es "Menschenkenntnis, Empathie, Hartnäckigkeit und Verhandlungsgeschick". "Uns ist regelmäßiger Kontakt sehr wichtig. Der Spieler ist gut aufgehoben – und das muss er auch fühlen", so Beck, der ebenfalls das Zwischenmenschliche hervorhebt.

Müller steckt sich eine zweite Kippe an. "Es gab einen Spieler, der mit 19 zu einem norddeutschen Klub gewechselt ist. Dort hatte er große Schwierigkeiten, Heimweh und auch auf dem Platz lief es nicht." Er macht kreisende Armbewegungen beim Erzählen. "Also bin ich da hin und habe erstmal zwei Wochen im Hotel bei ihm gewohnt. Eben weil er mir nicht scheißegal ist, sondern es in meiner Verantwortung liegt, ihm zu helfen."



*Jürgen Knappenberger (l.), Hannah Kluwe (M.) und Carsten Meyer sind die Köpfe von*

## *Spirit Kommunikation*

### **Geld regiert die Welt?**

Der Spielerberater als helfender Samariter, als gute Seele, die den Spielern in allen Lebenslagen hilft? Das kommt mir geschönt vor. Müller: "Natürlich verdiene ich mein Geld damit. Aber das muss nicht heißen, auch mal was zu leisten, wobei der Rubel nicht rollt." Die rollenden Rubel, die Eingänge auf das eigene Konto, das Geld scheint der Ausgangspunkt aller Probleme zu sein, aller existierenden und aller den Beratern angedichteten.

"Mit Geld kommt die Gier. Man will mehr und versucht dann, seinen Spielern bei einem Verein unterzubringen, der nicht seine Kragenweite ist. Man zerstört die Spieler. Ich und meine Kollegen, die gewissenhaft arbeiten, sehen uns dann mit Kritik konfrontiert", erklärt Müller weiter. Er habe überhaupt kein Problem mit einem Mann wie Raiola, nur mit dessen immerwährender Präsenz.

### **Ein Profi schweigt**

"Ein guter Berater ist Profi", sagt er. Beck sieht das genau so: "Der Spieler wird professionell betreut. Auch wenn der eine oder andere glaubt, solche Dinge alleine oder nur mit Familienangehörigen lösen zu können. Aber das sollte man wirklich Profis überlassen und sich stattdessen auf seine Kernkompetenz Fußball konzentrieren. Das Auto lässt man schließlich auch beim Fachmann reparieren."

Das Problem: "Ein Profi leistet gute Arbeit und setzt nicht jeden Tag Gerüchte in die Welt", so Müller. Jürgen Knappenberger, Becks Kollege, zu dem wir später noch kommen, sieht das ähnlich: "Wir mögen es nicht, wenn sich jemand über uns oder unsere Arbeit öffentlich äußert. Das halten wir für keinen guten Stil. Und daran halten wir uns natürlich auch umgekehrt." Es geht dabei nicht grundsätzlich um das Sprechen mit der Presse, sondern um ausgeplauderte Interna, um öffentliche Kritik an Vertragspartnern.

Ob man auf der ganz großen Bühne aber nicht dieses Extravagante mitbringen müsse, um sich gegen gewiefte Präsidenten und launischen Stars zu behaupten, will ich von Müller wissen. "Nein, überhaupt nicht. Es gibt astreine Berater, die einige der besten Spieler der Welt betreuen. Gerade in Deutschland werden viele Weltklasse-Spieler von echten Profis betreut, die einen exzellenten Ruf haben."

### **Eine Branche wie "ein Schlachtfeld"**

Und der Ruf in der Branche ist viel wert, er ist die Visitenkarte. Am besten gewinnt man Klienten durch direkte Empfehlung, sagt Beck und Kollege Knappenberger: "Der Ruf [der Branche] hat einen Vorteil – und zwar für alle, die gewissenhaft arbeiten. Die stechen da schnell heraus." Also alles gut für die Müllers, Becks und Knappenbergers?

Nicht ganz. Müller drückt seine Zigarette aus und reibt die Handinnenflächen zusammen. "Durch die Aasgeier reagieren einige Vereine inzwischen aggressiv, engagieren Anwälte, um sich abzusichern. Jedes Vertragsdetail ist ein harter Kampf. Es gibt inzwischen sogar Vereine, die versuchen, normale Vertragsdetails durch Fallen zu umgehen. Die Branche ist wie ein Schlachtfeld. Das war früher anders, da saß man schon mal bei einem Weißbier zusammen und hat einen fairen Vertrag ausgehandelt.

Die Berater haben einen schlechten Ruf wie nie, seit sie in dieser Anzahl auftauchten – und dennoch brauchen die Spieler sie gleichzeitig dringend wie nie. Denn von allen Seiten werden sie beäugt, Social-Media-Auftritte gnadenlos ausgeschlachtet. Hier kommt Jürgen Knappenberger, der zusammen mit seinen Kollegen Carsten Meyer und Hannah Kluwe, *Spirit Kommunikation* betreibt, ins Spiel.

### **Berater der anderen Art**

Sie sind Berater der anderen Art: "Und der Medienberater kümmert sich um die komplette Kommunikation", erklärt Knappenberger gegenüber **Goal**. "Sprich: Kontakte zu Journalisten, Briefings, Interview-Vorbereitung und Autorisierung, Soziale Medien ..." Es ist eine zweite Welt, die immer mehr an Wert gewinnt. Das weiß auch Müller. "Die Sozialen Medien haben vieles verändert. Die Spieler können nun direkt mit den Fans interagieren. Dabei in ein Fettnäpfchen zu treten, kann immer passieren.

Es ist ein wachsendes Feld, die Kommunikations-Berater sind gefragt wie nie. Deshalb sind Knappenberger und Spirit eine Ergänzung zu herkömmlichen Beratern wie Beck. Die einen managen die Kommunikation, der andere die Verträge. Vollzeit-Betreuung der Profis in Reinkultur. "Wir kennen uns seit fast einem Jahrzehnt. Das Vertrauen ist da. Und das wurde noch nie ausgenutzt. Und ich bin davon überzeugt, dass das auch so bleibt", sagt Beck über ein Modell, das in Zukunft kaum noch wegzudenken sein wird.

Und auch hier lauern Gefahren, wie sie Müller bei Götze gegeben sah, bevor er seine Berater wechselte und seine Familie übernahm. "Mario Götze warb auf einmal für Produkte. Sein Social-Media-Kanal wurde für eigennützige Zwecke missbraucht", sagt Müller. "Der Spieler ist das Sprungbrett für viele, um Geld zu verdienen. Und genau das läuft falsch!" Er zögert, ringt mit den Worten: "Deshalb ist ein Raiola vielleicht ein

Großkotz, aber sicher nicht das Problem. Denn ihm liegen seine Spieler am Herzen. Das Problem sind die vielen Idioten, die auch ein Stück vom Kuchen haben wollen!"

### **"Ein geiler Job"**

Hinter Müller hängt eine Postkarte an einer Magnettafel. Kurz bevor ich das Büro verlasse, nimmt er sie ab und zeigt sie mir. "Lieber Ludwig", steht da handgeschrieben, "ich hoffe, es geht Dir gut. Liebe Grüße von Deinem Lieblingsspieler!" Unterschrieben hat ein ehemaliger U-Nationalspieler. Einer, der im Urlaub nur an die Leute denkt, die ihm nahe stehen. Dass sein Spielerberater dabei ist, zeigt die andere Seite eines viel kritisierten Berufs.

"Ich gehe jeden Tag gerne zur Arbeit. Das können viele andere nicht behaupten. Ich habe einen geilen Job. Wenn da nicht die ganzen Idioten wären." Bevor ich endgültig gehe, gibt er mir noch ein Dokument, auf dem die von ihm betreuten Spieler stehen. "Falls Sie mal Lust haben, was zu schreiben", sagt er und grinst, als würde er wissen, dass es auch die "Idioten" nicht anders gemacht hätten.