

Jürgen Klopp

— Genossenschaftsmitglied seit 2005 —

1 zu 1

EIN GESPRÄCH



Jürgen Klopp ist erfolgreicher Bundesligatrainer, beliebter TV-Kommentator und der wohl bekannteste Kappenträger Deutschlands. Für uns ist er aber noch viel mehr: einer von uns. Jürgen Klopp gehört zu den über 17 Millionen Menschen in Deutschland, die als Teilhaber ihrer Genossenschaftsbank von den einzigartigen Vorteilen unserer Mitgliedschaft profitieren. Und das nicht erst seit Kurzem, sondern schon seit 2005.

Gut beraten. Besser beraten. Genossenschaftlich beraten.

Als Botschafter für unsere genossenschaftliche Beratung steht Jürgen Klopp zu Werten wie Fairness, Nachhaltigkeit und Solidarität. Oder Fair Play, Nachwuchsarbeit und Teamwork, wie man im Fußball sagen würde. Diese bilden die Grundlage für unsere tägliche Arbeit mit Menschen und verbinden uns mit dem zweimaligen Meistertrainer auf besondere Weise.

Welche Gemeinsamkeiten es noch zwischen Jürgen Klopp und der genossenschaftlichen Idee der Volksbanken Raiffeisenbanken gibt, erfahren Sie auf den kommenden Seiten.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.



Unsere Historie

Die Volksbanken Raiffeisenbanken sind im 19. Jahrhundert aus gemeinnützigen Selbsthilfeeinrichtungen entstanden. Bis heute sind wir in besonderer Weise im regionalen Wirtschaftsleben verwurzelt. Diese Nähe zu den Menschen prägt unser Selbstverständnis und sorgt dafür, dass wir bodenständig sind und bleiben. Eine weitere Besonderheit der genossenschaftlichen Idee: Unsere Mitglieder sind gleichzeitig unsere Kunden und können die Geschäftspolitik ihrer Bank mitbestimmen.

Jürgen Klopp, sind Sie eigentlich so locker, bodenständig und sympathisch, wie Sie sich im Fernsehen immer geben?

Also das Bild, das andere Menschen von mir haben, das trifft's natürlich nicht im Kern. Ich bin natürlich nicht dieser fantastische Kerl, der zum einen der weltbeste Trainer ist, zum anderen der beste Mensch überhaupt. Natürlich ist es mir lieber, dass die Menschen eher einen positiven Blick auf mich haben als einen negativen. Aber ich bin einfach nur ein ganz normaler Kerl, der einen außergewöhnlichen Beruf hat. Außergewöhnlich insofern, dass ich von der ganzen Welt beobachtet werde. Aber das lässt mich trotzdem ruhig schlafen und entspannt mein Leben und hebt mich nicht auf eine andere Stufe. Ich werde manchmal gefragt, ob es schwer ist, Bodenhaftung zu bewahren. Ehrlich gesagt: Ich finde nichts leichter. Wenn du ein halbwegs intelligenter Mensch bist, dann kannst du das alles einschätzen.





Wie hoch ist der Konkurrenzkampf innerhalb der Mannschaft?

Konkurrenzkampf ist eigentlich nicht wirklich das richtige Wort. Konkurrenten innerhalb einer Mannschaft kann es eigentlich nicht geben. Das heißt, man ist Teil einer Mannschaft, und die hat nun mal mehr als 20 Spieler, elf können aber nur anfangen. Das wiederum heißt, dass sich durch die Qualität des Spielers, der die gleiche Position spielen könnte, die Drucksituation erhöht. Man muss dann einfach mehr leisten, um die gleiche Situation zu haben wie beispielsweise im Jahr zuvor.

Waren Sie schon immer eine Führungsfigur?

Ich war schon elf Jahre als Spieler in Mainz, darunter eine relativ lange Zeit als Mannschaftskapitän. Schon davor war ich so was wie eine Art Vertrauensperson für die anderen Spieler. Und das Sprachrohr. Ich habe die Ansprachen auf Weihnachtsfeiern gehalten. (lacht)

Unser Engagement

Vertrauen ist die Basis jeder langen, erfolgreichen Partnerschaft. Und dieses Vertrauen muss man sich erarbeiten, weshalb unsere Mitarbeiter immer ganz genau zuhören. Dann finden sie gemeinsam mit Ihnen die perfekte Lösung, damit Sie Ihre Wünsche erfüllen und Ihre Ziele erreichen.



Wie wurden Sie eigentlich Bundesligatrainer?

Eine normale Trainerkarriere verläuft ja so, dass man einfach irgendwo in der dritten, vierten, fünften Liga einsteigt. Man übernimmt eine Mannschaft, zeigt dort gute Leistungen und hat Glück, wenn irgendjemand sagt: Der ist so gut, den nehmen wir eine Liga hoch. Ich bin in der zweiten Bundesliga eingestiegen. Das gibt's eigentlich gar nicht. Ich habe im Studium darauf abgezielt, dass ich irgendwann mal in dem Bereich arbeiten könnte. Und meine ganze Zeit als Profi hat darauf abgezielt. Ich war immer jemand, der mitgedacht und zugehört hat. Dementsprechend wusste ich, von wem ich viel lernen wollte und von wem ich wenig lernen wollte.

„ICH WAR IMMER JEMAND, DER MITGEDACHT UND ZUGEHÖRT HAT. DEMENTSPRECHEND WUSSTE ICH, VON WEM ICH VIEL LERNEN WOLLTE UND VON WEM ICH WENIG LERNEN WOLLTE."

Unser Team

Solidarität ist ein zentraler Wert unserer genossenschaftlichen Idee. Oder Teamwork, wie man im Fußball sagen würde. Und dieses Teamwork nutzen wir, um voneinander zu lernen und immer die passenden Finanzprodukte für unsere Kunden zu finden: Wir arbeiten eng mit unseren Partnern der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken zusammen. Dazu gehören die Bausparkasse Schwäbisch Hall, R+V Versicherung, Union Investment, easyCredit, DZ PRIVATBANK, DZ BANK, WGZ BANK, WL Bank, Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank, VR LEASING und die Münchener Hypothekenbank eG.

ERFOLG

„UND ALS ICH DANN TRAINER WURDE, HABE ICH JA NICHT ZU IHNEN GESAGT: »SO, AB JETZT MÜSST IHR MICH SIEZEN UND TRAINER SAGEN«, SONDERN ICH WAR EINER VON IHNEN.“

Wie hat sich die Beziehung zu Ihren Kollegen verändert, als Sie urplötzlich Trainer wurden?

Wir waren 2001 Tabellenletzter, abgeschlagen, und trotzdem waren wir kein zerstrittener Haufen. Wir mochten uns alle gerne. Und als ich dann Trainer wurde, habe ich ja nicht zu ihnen gesagt: „So, ab jetzt müsst ihr mich siezen und Trainer sagen“, sondern ich war einer von ihnen. Ich habe die erste Zeit sogar noch mit ihnen in der Kabine gesessen. Man musste mich zwingen aus meinem Doppelzimmer auszuziehen. Ich hatte immer ein Doppelzimmer mit einem, der jetzt mein Spieler war.



Ich war sein Trainer. Da hat man mir gesagt: „Ihr könnt nicht zusammen auf einem Zimmer liegen.“ Klar habe ich die Entscheidungen getroffen, aber ich habe mit den Jungs viel gesprochen. Ich kannte sie besser als jeder andere. Ich wusste, was sie bewegt. Ich wusste, was sie umtreibt. Und es war leicht, sie mitzunehmen auf diese Reise. Es war ein total spannendes Projekt.

Unsere Region

Da unsere über 1.100 Genossenschaftsbanken und rund 13.000 Geschäftsstellen in jeder Region Deutschlands zu Hause sind, sehen wir in unseren Kunden nicht nur Kunden, sondern Nachbarn – und sogar Teilhaber. Denn über 17 Millionen unserer 30 Millionen Kunden sind gleichzeitig Mitglieder ihrer Genossenschaftsbank – darunter auch Jürgen Klopp. Und unsere Mitarbeiter sind Teil der Region, Bewohner des Ortes, kurz: einer von ihnen.



„ICH VERSPRECHE NUR, WENN WIR UNS KENNENLERNEN, DASS ICH IHN MEHR FÖRDERN WERDE, ALS JEMALS ZUVOR EIN TRAINER IHN GEFÖRDERT HAT.“



Sie sind eine Autoritätsperson für Ihre Spieler und trotzdem wirkt es so, als wären Sie ihr Kumpel. Wie kriegen Sie das hin?

Es ist nicht so, dass alle Spieler, mit denen ich jemals zusammengearbeitet habe, sagen würden, dass sie mich sensationell gut finden. Da sind schon auch ein paar dabei, die das Gefühl haben, nicht hundertprozentig richtig von mir behandelt worden zu sein. Das muss man lernen, dass der Anspruch, es tatsächlich allen recht machen zu wollen, nicht funktioniert. Vor allem muss man ganz nah am Menschen bleiben. Wenn ich mich bei der Aufstellung gegen einen Spieler entscheide, dann formuliere ich das ihm gegenüber so: Das ist nur für den Moment. Ich verspreche ja nicht, dass er alle Spiele machen wird, dass er bei mir der Größte wird und wenn um uns herum alles zusammenbricht, er immer noch auf dem Feld stehen wird. Sondern ich verspreche nur, wenn wir uns kennenlernen, dass ich ihn mehr fördern werde, als jemals zuvor ein Trainer ihn gefördert hat. Dass ich mir mehr Mühe geben werde mit ihm, als jemals zuvor sich jemand mit ihm Mühe gegeben hat. Dafür verlange ich aber, dass er mehr Einsatz zeigt, als er jemals zuvor gezeigt hat. Das finde ich relativ einfach. Ich freue mich wahnsinnig mit den Jungs, wenn sie sich weiterentwickeln.

Unser Nachwuchs

Die Förderung unseres regionalen Nachwuchses ist uns ein besonderes Anliegen. Deshalb bilden die Volksbanken Raiffeisenbanken jährlich über 4.000 junge Menschen in allen Regionen aus und begleiten sie auf ihrem Weg in die Berufswelt. Und das mit Erfolg: Die Volksbanken Raiffeisenbanken sind Träger des vom Berliner trendence Institut vergebenen Qualitätssiegels „Top-Arbeitgeber 2011“.







Und schimpfen Sie auch manchmal mit Ihren Spielern?

Das passiert in der Halbzeit. Man muss manchmal eine Mannschaft wecken. Aber ich glaube nicht daran, dass die Angst vorm Verlieren dich eher zu einem Sieger macht als die Lust auf Gewinnen. Und die Lust auf Gewinnen ist das, um was es geht. Das weckt die Gier in dir. Das macht dich aus. Das lässt dich leicht laufen. Das lässt dich leicht über deine eigentlichen Möglichkeiten hinauswachsen. Das macht dich besonders stark. Und diese Lust aufs Gewinnen, die tobt in mir. Und das ist das, was ich versuche in Worten und Gesten und Gesichtsausdrücken meinen Jungs mit auf den Weg zu geben. Wie sehr es sich lohnt, für den maximalen Erfolg sich komplett zu verausgaben. Das ist das, was zählt. Im Leben wie im Fußball.



„MIT MEINEM TRAINERTEAM DISKUTIEREN WIR AUF AUGENHÖHE UND FRAGEN UNS DANN: WIE GEHEN WIR DAS AN?“



Kriegen Sie Unterstützung, wenn es um wichtige Entscheidungen geht?

Eigentlich entscheide ich alleine. Gut, es wird über alles gesprochen. Mit meinem Trainerteam diskutieren wir auf Augenhöhe und fragen uns dann: Wie gehen wir das an? Aber entscheiden muss am Ende immer ich. Wenn eine schwere Entscheidung zu treffen ist, ist natürlich auch niemand da, der dann sagt: Ja, das finde ich auch. Entscheidungen hat man alleine zu treffen, fertig. Da muss man durch.

Unsere Beratung

Vertrauen zwischen unseren Mitarbeitern und den Menschen in der Region kann nur entstehen, wenn man offen, auf Augenhöhe und vor allem verständlich miteinander spricht. Das macht unsere genossenschaftliche Beratung so fair und lässt unsere Mitglieder und Kunden leichter ihre Ziele erreichen.



Der Druck im Fußballgeschäft ist riesig. Wie gehen Sie damit um?

Ich glaube, das hilft schon mal, an die ganze Sache einfach optimistisch ranzugehen. Es gibt ja nur drei Möglichkeiten: optimistisch, realistisch, pessimistisch. Ich glaube, wir gehen realistisch ran und mit einer gesunden Portion …



… weil wir davon überzeugt sind, dass wir das, was wir machen, auch können. Und dann steigen wir auch in mittel- und langfristige Planungen ein, was Infrastruktur angeht – was man hier und da verändern könnte. Und das lässt uns in aller Ruhe arbeiten. Wir sind mit uns insofern im Reinen, dass wir wissen: Mehr zu tun ist jetzt nicht möglich, weil der Tag auch für uns nach 24 Stunden endet. Und wir sind ständig damit beschäftigt, Dinge zu entwickeln und zu verbessern. Deshalb ist der Druck von außen auch nicht so wichtig.

Was macht Ihnen eigentlich am meisten Spaß am Trainerjob?

Der Umgang mit den Jungs. Dieses tägliche Arbeiten mit einer Ansammlung von Hochbegabten, die unglaublich gute Voraussetzungen haben und mit der richtigen Anleitung daraus eine ganz, ganz große Karriere stricken können. Das ist tatsächlich das, was mir sehr viel Spaß bereitet. Und die Möglichkeit, im Wochenrhythmus ein Endspiel zu spielen, wo es um alles geht – wenn auch nur gefühlt. Denn darum geht es: im entscheidenden Moment die bestmögliche Leistung abzurufen. Und das ist im Fußball möglich.

Unser Beitrag

Bei den Volksbanken Raiffeisenbanken steht immer der Mensch mit seinen ganz persönlichen Wünschen im Mittelpunkt. Und damit unsere Kunden und Mitglieder ihre Ziele erreichen können, planen und beraten wir langfristig. Diese Nachhaltigkeit zeichnet unsere werteorientierte, genossenschaftliche Beratung aus.

„UND DANN STEIGEN WIR AUCH GLEICH IN MITTEL- UND LANGFRISTIGE PLANUNGEN EIN, WAS INFRASTRUKTUR ANGEHT, WAS MAN HIER UND DA VERÄNDERN KÖNNTE.“


Jürgen Klopp,
Genossenschaftsmitglied
seit 2005
„DIE LUST AUFS GEWINNEN, DIE IN MIR TOBT.“
Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.
Wir machen den Weg frei.
was-uns-antreibt.de/klopp
Volksbanken
Raiffeisenbanken



Weitere Informationen erhalten Sie in den Filialen der Volksbanken Raiffeisenbanken oder auf **vr.de/beratung**

Volksbanken Raiffeisenbanken