



## HIER GEWINNEN DIE SIEGER AM MEISTEN

WETTKAMPF	PREISGELD FÜR DEN SIEGER
Triple Crown	1.000.000 US\$
Ironman Hawaii	120.000 US\$
WTS-Gesamtsieg	83.500 US\$
Ironman-70.3-WM	45.000 US\$
Challenge Roth	40.000 US\$
Challenge-Gesamtsieg	30.000 US\$
WTS Gold Coast, Ironman Frankfurt, Ironman Cairns, Challenge Samorin, Ironman Texas, Ironman South Africa	je 30.000 US\$
Embrunman	25.000 €
Ironman Mar del Plata, Super League, Xterra-WM, Escape from Alcatraz, Ironman 70.3 St. George	je 20.000 US\$

Daten aus 2018 / Quelle: trirating.com

Bei der Ironman-WM nimmt der Gewinner neben der Finisher-Medaille 120.000 US-Dollar Preisgeld mit nach Hause – so viel wie sonst bei keinem Triathlon-Wettkampf.



Trainingslager auf Trauminseln, Wettkämpfe unter Palmen und den Arbeitsalltag mit Schwimmen, Radfahren und Laufen verbringen: Das sind die schönen Seiten im Leben eines Triathlonprofis. Doch was bleibt von der Romantik, wenn man mit dem Sport seinen Lebensunterhalt finanzieren muss? Und für wen funktioniert das überhaupt?

TEXT - MARVIN WEBER

**M**it einer kleinen Deutschland-Fahne in der Hand läuft Patrick Lange am 13. Oktober 2018 die letzten Meter des Ironman Hawaii, bejubelt von unzähligen Zuschauern am Streckenrand und an den Bildschirmen. Dann wird er langsamer, geht die letzten Schritte. Ein kurzer, beinahe ungläubiger Blick auf die Zeitanzeige und dann reißt er das Zielbanner in die Höhe. Als erster Athlet knackt er an diesem Tag die magische Acht-Stunden-Marke beim legendären Dreikampf auf Hawaii. Szenen und Bilder, die um die Welt gehen und für viele Triathleten Ansporn sind, selbst eine Profikarriere ins Auge zu fassen.

Doch mit Triathlon seinen Lebensunterhalt zu verdienen, ist schwer. Selbst an der Spitze des Eisbergs werden Triathleten nicht über Nacht zu Multimillionären. Nur zwölf Tage später erklärt Lange bei Markus Lanz, dass die 120.000 Dollar Preisgeld zwar auf den ersten Blick viel Geld sind, am Ende aber wohl gerade einmal etwas mehr als die Hälfte bei ihm ankommt. „Da gehen erst einmal 30 Prozent Quellensteuer ab, nach der Umrechnung in Euro ist es auch noch einmal weniger und dann muss ich von dem Geld auch noch alle laufenden Kosten bezahlen“, erklärt Lange dem Moderator. „Ich will mich nicht beschweren, aber ohne Sponsoren funktioniert das natürlich nicht“, fügte er hinzu.

Von denen hat Lange spätestens seit seinem dritten Platz auf Hawaii im Jahr 2016

eine. Doch der Weg zu treuen Unterstützern, die vielleicht nicht nur ein paar Laufschuhe bereitstellen, sondern auch für eine finanzielle Basis oder gar Wohlstand sorgen, ist ein langer und steiniger.

Das kann auch Felix Rüdiger, Manager von Langes größtem Kontrahenten, Jan Frodeno, bezeugen. Rüdiger und Frodeno kennen sich seit mehr als 15 Jahren, sind besten Freunde. Nach dem Olympiasieg im Jahr 2008 ist Rüdiger nicht mehr nur Freund, sondern auch Berater, Manager, Sekretär, Fotograf oder auch Kritiker. Nach dem Triumph in Peking prasselten die Anfragen von Sponsoren nur so auf die beiden herein. „Wir haben damals eher aufgepasst, was wir nicht machen und eher Sachen abgelehnt. Du kannst als Olympiasieger bei jeder Supermarkt-Eröffnung eine Autogrammstunde geben oder zu Schlag den Raab gehen und dort voll auf die Presse kriegen“, sagt Rüdiger. Aber eben genau das wollten sie vermeiden. „Wir haben uns nicht für den schnellen Euro verramscht. Das ist auf den ersten Blick vielleicht doof, auf den zweiten jedoch besonders wertvoll.“ So habe man den Wert der „Marke Frodeno“ bereits am Anfang hochgehalten. „Du kannst nicht Kik und Jaguar gleichzeitig auf dem Trikot tragen“, sagt Rüdiger.

Deswegen sei es umso wichtiger, auch noch in heutiger Zeit, Angebote abzulehnen. „Bisher hat sich das im Endeffekt immer gelohnt, weil ein wenig später dann ein anderer



**SICH TREU  
ZU BLEIBEN,  
ZAHLT SICH  
EINFACH AUS.**  
FELIX RÜDIGER



Sponsor ins Gespräch kam, der viel besser zu uns passte. Sich treu zu bleiben, zahlt sich einfach aus“, sagt Rüdiger.

Auch in Zeiten, als Frodeno noch nicht Partner wie Canyon, Allianz, Mercedes oder Breitling an seiner Seite hatte, habe er immer versucht, das verdiente Geld möglichst sinnvoll einzusetzen. So hatte er bereits 2008 einen Athletiktrainer, der ihn beim Training in Südafrika begleitete. „Das hat Jan damals sicherlich 1.500 bis 2.000 Euro gekostet und war zu dieser Zeit richtig viel Geld“, sagt Rüdiger. Und anstatt noch einmal ein paar Tausend Euro mehr in der Tasche zu haben, entschied sich Frodeno in seiner Weltcup-Zeit lieber dazu, über Sponsoren ein Upgrade im Flieger zu bekommen, um entspannt am Wettkampfort anzukommen.

Mehr als zehn Jahre später sind Beträge wie die Kosten für den Trainerstab nicht mehr die entscheidenden Ausgaben. Wie viel Frodeno im Jahr verdient, bleibt nach wie vor ein sicheres Bankgeheimnis. In einem Artikel im Magazin Focus war einmal die Rede von 2,5 Millionen Euro Jahresverdienst. „Das wäre dann ein erfolgreiches Jahr“, kommentiert Rüdiger die Summe. Doch gehe von dem Geld auch viel in Zukunftsinvestitionen. Sowohl Frodeno als auch Rüdiger hätten auch abseits des Sports mit Beteiligungen für die Zukunft vorgesorgt. So verkaufen sie bei-

spielsweise unter der Marke „Frodissimo“ seit Jahren Espresso, Caps und T-Shirts und sind auch ein wichtiger Teil des Kölner Triathlonlabels Ryzon. „Uns treibt es immer wieder an, neue Wege zu gehen und auch mal etwas zu riskieren“, sagt Rüdiger. „Wir machen das jedoch nicht nur des Geldes wegen, wichtiger ist, dass wir hinter der Marke stehen und diese zu uns passt – sonst kann man keine echten Geschichten erzählen. So hat Kaffee beispielsweise immer ein großes Thema in Jans Leben gespielt.“

Wichtig sei für das Duo immer, und das betont Rüdiger mehrfach, dass man sich treu bleibe. Auch die Mitgliedschaft im immer wieder umstrittenen Team „Bahrain Endurance 13“ habe man nicht einfach so durchgewunken. Das sei eine lang durchdachte Entscheidung gewesen. „Für uns steht dabei im Vordergrund, den Sport im Land voranzubringen und Jan konnte in den vergangenen Jahren dort viele positive Entwicklungen beobachten“, sagt Rüdiger. Der moralische Zeigefinger, der bei dem Thema immer wieder schnell gehoben werde, sei nicht immer angebracht. „Jan selbst hat in dem Land einen konkreten positiven Einfluss auf den Sport und dessen Wachstum gehabt und steht nicht für politische Entscheidungen oder religiöse Denkmuster“, sagt Rüdiger. „Bei manch anderen Athleten

bin ich mir immer nie ganz sicher, wen oder was sie überhaupt darstellen wollen“, so der Manager. Bei Lionel Sanders sei er sich hingegen absolut sicher: „Der steht fürs Extreme und das kommt in Amerika und in der Szene gut an.“

Und auch Entscheidungen abseits von Sponsorenverträgen und Marketingdeals seien für die finanzielle Zukunft eines Profisportlers von großer Bedeutung: „Wenn man außerhalb der Szene wahrgenommen werden will, dann muss die PR auch dazu passen. So haben wir beispielsweise schon immer um Interviews in der „Zeit“ oder der „Süddeutschen Zeitung“ gekämpft und nicht jedem Triathlon-Magazin das zehnte Interview gegeben“, sagt Rüdiger. „Uns, und vor allem Jan, wird nichts geschenkt. Er präsentiert sich viel und nimmt sich für die Partner und Sponsoren auch viel Zeit. Es ist halt nicht damit getan, seinen Namen und ein Bild abzugeben und ein Logo auf irgendeinen Rennanzug zu kleben. Es ist so viel mehr, wer das versteht, kann auch Geld verdienen“, sagt Rüdiger.

Diese Erfahrung hat auch David Breuer machen müssen. Der Triathlonprofi aus Köln hat im Oktober 2018 mit Platz 16 seine erste Langdistanz ins Ziel gebracht. Im Jahr 2014 löste er zum ersten Mal die Ironman-Profizenz und schaffte es unter anderem 2016 zur Ironman-70.3-WM im australischen Mooloolaba. Zuvor ging der heute 27-Jährige den klassischen Weg über das Kadersystem. Mit 16 Jahren stand der Wechsel ins Sportinternat nach Saarbrücken an den Olympiastützpunkt an. „Damals war es nur Schwimmen, Radfahren und Laufen und ich hatte noch eine sehr romantische Vorstellung von einer Zukunft mit Wettkämpfen und Trainingslagern“, sagt Breuer. „Der harte Alltag sieht jedoch ganz anders aus.“

Der Wechsel auf die längeren Distanzen, abseits des geregelten Saisonalltags innerhalb des Kadersystems, sei ein schwerer Schritt für ihn gewesen. „Darauf wurde ich nie richtig vorbereitet und mir war vorher nie so klar, dass man komplett auf sich allein gestellt ist“, sagt er. Besonders der Kontakt zu befreundeten und erfahrenen Athleten

wie Andreas Raelert oder Nils Frommhold habe ihm in dieser Übergangsphase eine erste Orientierung gegeben. Doch auch heute ist ein Leben, das vom Triathlonsport finanziert wird, noch in weiter Ferne. „Die Sponsorsuche gestaltet sich nach wie vor schwierig. Ich muss immer noch um jeden Pfennig kämpfen“, sagt Breuer. Besonders der Radladen des Vaters sei eine wichtige Stütze, ohne die das Profi-Dasein nicht möglich sei. Neben Trainingseinheiten und Wettkämpfen steht Breuer zwei- bis dreimal in der Woche auch selbst im Radladen. Zusätzlich arbeitet er noch im Kölner Ryzon-Shop. „Ich schaue, dass so nebenbei immer noch ein bisschen was reinkommt“, sagt er. Zwischen 15 und 20 Stunden kommen so wöchentlich ungefähr zusammen. Aber vor allem die Halbtagsschichten im Radladen seien auch immer wieder eine Kontaktbörse, um potenzielle neue Partner zu finden. „Manchmal muss man auch etwas Glück haben. So habe ich seit Ende 2018 einen weiteren Sponsor, der mir ein wenig unter die Arme greift.“

Doppeltes Langdistanz-Debüt: David Breuer (links) und Tobias Drachler haben beim Ironman Barcelona 2018 ihr erstes Rennen über die 226 Kilometer gefinisht.

**CHALLENGE ST. PÖLTEN**  
wearetriathlon!

**24. Mai 2020**  
OLYMPIAZENTRUM NÖ

STARTGELD: Tier 1: 209 Euro  
SPECIAL OFFER: 189 Euro  
für die ersten 500 Athleten

SPORT.LAND. N st.pölten

INFOS UND ANMELDUNG:  
[www.challenge-stpoelten.com](http://www.challenge-stpoelten.com)

## Die TOPVERDIENER AUS DEM JAHR 2018

ATHLET	PREISGELD
Mario Mola	199.500 US\$
Vincent Luis	159.300 US\$
Patrick Lange	134.485 US\$
Sebastian Kienle	103.014 US\$
Richard Murray	99.850 US\$
Henri Schoeman	91.400 US\$
Jan Frodeno	90.000 US\$
Michael Weiss	89.000 US\$
Kristian Blummenfelt	87.150 US\$
Bart Aernouts	85.175 US\$

ATHLETIN	PREISGELD
Daniela Ryf	201.000 US\$
Katie Zaferes	177.400 US\$
Vicky Holland	166.100 US\$
Lucy Charles	165.000 US\$
Anne Haug	92.500 US\$
Georgia Taylor-Brown	78.800 US\$
Ashleigh Gentle	73.461 US\$
Kirsten Kasper	73.250 US\$
Yvonne Van Vierken	71.255 US\$
Mirinda Carrafee	66.000 US\$

Quelle: tri-irating.com



Einer der bisher größten Erfolge von Nils Frommhold: der Sieg 2015 in Roth. Im darauffolgenden Jahr gehörte Frommhold bereits zum Team Erdinger Alkoholfreit.

Markantes Markenzeichen: Im Einteiler mit Lederhosen-Optik war Lukas Krämer 2016 schnellster Agegroup-er auf Hawaii.

Bei der Suche nach neuen Unterstützern setze er vorwiegend auf lokale Unternehmen und Partner. Doch auch das gestalte sich nicht immer ganz leicht. „Wenn ich einen lokalen Bauunternehmer auf dem Trikot trage, verkauft er wohl kein Haus mehr, wenn ich nur bei Rennen in Spanien an den Start gehe“, sagt Breuer. So sei es für ihn wichtig, dass er seinen Sponsoren etwas zurückgeben könne. Aus diesem Grund sei er immer wieder bei Wettkämpfen in der Heimat am Start.

Und auch beim Thema Markenbildung und Selbstvermarktung ist der Kölner Nachwuchs-Profi weit vorn mit dabei. Unter dem Spitznamen „Rocket Dave“ präsentiert er sich auf der eigenen Homepage und unter dem gleichnamigen Hashtag in den sozialen Medien. „Leute wie mich, auf meinem Niveau, gibt es in Deutschland sicherlich zehn bis 15. Irgendwo muss man einfach versuchen, sich abzusetzen.“ Neben den Trainingseinheiten in den drei Disziplinen müsse man auch schauen, dass die Homepage stehe oder der Instagram-Account aktiv gefüttert werde. „Es ist viel mehr als der reine sportliche Aspekt“, sagt Breuer. Gedanken daran, die Profikarriere wieder an den Nagel zu hängen, habe es schon öfter gegeben, verrät er. Dennoch wolle er sich noch etwas Zeit geben: „Ich werde Anfang Juli 28 Jahre alt und möchte noch wissen, wo die Reise hingeht. Wenn ich dann aber mit 33 oder 34 merke, dass sich nichts geändert hat, muss ich auch so ehrlich zu mir selbst sein und die Sache beenden“, sagt Breuer.

An der Seite von David Breuer am 7. Oktober beim Ironman Barcelona vergangenen Jahres stand auch Tobias Drachler. Für

ihn war das Rennen dort ebenfalls die erste Langdistanz der Karriere. Drachler landet am Ende vier Plätze weiter vorn im Ranking und finisht sein Debüt über die 226 Kilometer mit Reifenproblemen auf Platz zwölf. Drachler ist seit 2016 Profi und geht nun mit der Unterstützung von Sven Borghoff das Projekt „TD3“ an. Das Ziel: in den kommenden drei Jahren so erfolgreich zu sein, dass spätestens 2021 auch finanziell etwas für den 28-Jährigen herauspringt. Ein weiteres ambitioniertes Vorhaben und Teil des Projekts: der Sprung unter die besten Triathleten Deutschlands. Ähnlich wie bei Breuer muss auch Tobias Drachler sehen, womit er momentan den Triathlonsport finanziert. Nach dem Studium an der Kölner Sporthochschule stieg er als Trainer und Leistungsdiagnostiker bei Pro Athletes ein, wurde wenig später dort auch Anteilseigner: Zum Nebenverdienst macht er dort zurzeit immer noch Leistungsdiagnostiken, betreut zudem noch bis zu 20 Athleten. Rund 20 Arbeitsstunden kommen so laut Drachler ungefähr zusammen. „Wenn man nicht in der absolut ersten Reihe steht, ist es sehr schwer, als Triathlet Geld zu verdienen. Ich kenne viele Profis, die sich nebenher etwas dazuverdienen“, sagt Drachler. „Mit Profitum hat das eigentlich wenig zu tun.“

### VIELE EHRENAMTLICHE UNTERSTÜTZER

Mittlerweile hat Drachler immerhin zwei Sponsoren, die ihn finanziell unterstützen und ihm dabei helfen, den Profialtag aufrechtzuerhalten. Unter anderem ein baden-württembergisches Unternehmen aus dem Bereich Dämmstoffe, das ihn mit einem „gewissen Betrag“ pro Jahr aushilft. Schwimmbadeintritt, Trainer, Startgelder, Lizenzen, Trainingslager, Flüge, Hotels oder die teure Rennmaschine: alles notwendige Investitionen in der Profiwelt des Dreikampfs, die finanziert werden müssen. „Das, was mir vielleicht noch an Sponsoren fehlt, kann ich durch viele Menschen wettmachen, die mich ehrenamtlich oder gegen geringe Bezahlung unterstützen. Das ist meine Trumpfkarte“, sagt Drachler. So könne er sich beispielsweise seinen Schwimmtrainer zu den sonst üblichen Konditionen überhaupt nicht leisten. Und auch Sven Borghoff, selbst Triathlet, der ihn in Sachen Vermarktung unterstützt, mache den Job „nur für Gottes Lohn“. Sorgen um die Miete oder einen vollen Kühlschrank habe er keine, dennoch: „Wenn ich meine Rennmaschine heute vor die Wand fahre, dann hätte ich erst einmal ein großes

FOTOS - Frank Wechsel



Problem. Auch wenn es letztendlich wohl verschiedene Parteien geben würde, die mir aus der Misere helfen würden“, sagt Drachler.

Ähnlich wie bei David Breuer sei es in drei Jahren Zeit für ein erstes Zwischenfazit. Dann zeige sich, ob die angemeldete Ich-AG des Profitriathleten Tobias Drachler auch rentabel ist. Um weitere Unterstützer zu finden, sei er sehr froh, Sven Borghoff an seiner Seite zu haben. „Ich bin selbstbewusst und weiß auch, was ich kann, aber ich haue nicht auf jeder Triathlonparty Leute an, um sie nach Geld zu fragen“, sagt Drachler. Und auch das Thema Social Media sei nicht unbedingt eine Lieblingsbeschäftigung. „Ich bin nicht der typische Profitriathlet, der jeden Morgen seine Kaffeemaschine fotografiert“, sagt er. „Vielleicht bin ich da auch etwas zu steif.“ Aus diesem Grund sei nun auch Borghoff an seiner Seite, um ihn bei diesem Thema ein wenig aus der Reserve zu locken.

Um einen gewissen Bekanntheitsgrad muss Lukas Krämer spätestens seit seinem Agegroup-Sieg auf Hawaii im Lederhosen-Einteiler im Jahr 2016 nicht mehr kämpfen. Nachdem er regelmäßig als Agegroup-er bei den Wettkämpfen in den Top 10 der Profis landete, entschied er sich dazu, es ebenfalls als Profi zu versuchen. Ohne Job es geht bei Krämer jedoch auch

nicht. Neben dem Triathlon ist er Feuerwehrmann in München und hat dort seine Stelle mittlerweile auf 50 Prozent reduziert. Für ihn bedeutet das meist ein 24-Stunden-Dienst pro Woche. Das sei gut mit Trainingslagern und Wettkämpfen vereinbar, weil er in intensiveren Zeiten auch einmal weniger Dienste schieben könne und diese dann beispielsweise in den Ferien nachhole. Ohne die Feuerwehr würde es jedoch nicht funktionieren. „Wenn es gut ginge, könnte ich gerade so meine Miete vom Sport bezahlen“, sagt Krämer. Mit mittlerweile 34 Jahren sei es aber auch nicht mehr der Plan, den Job für den Triathlon komplett aufzugeben. „Wenn ich 21 Jahre alt wäre, könnte ich mir noch überlegen, in Frodeno-Manier durchzustarten.“

Für Krämer läuft es bei der Sponsorsuche, trotz sportlicher Erfolge, eher mittelmäßig: „Je besser ich werde, desto weniger Sponsoren habe ich eigentlich“, sagt er. Eine Erklärung dafür habe er noch nicht gefunden. Momentan habe er einen Sponsor, der ihn mit ein paar Hundert Euro im Monat unter die Arme greift. „Damit könnte ich mir zumindest die Reise nach Hawaii im Oktober leisten“, sagt Krämer. Wie viel Geld er aus eigener Tasche in den Sport buttere, sei schwer zu beziffern. Nur so viel sei klar: Der Sport gleiche den Gehaltsausfall bei der Feuer-

## HEADSWEATS® Professional Headwear



Alle Kopfbedeckungen gibt es mit individuellem Logo (Druck oder Stick) ab 36 Stück. Einfach anfragen!

### TEAM SHIRTS



Eigenes Design

Schon ab 24 Stück

Singlets Funktions-Shirts Armlinge



Ausführliche Infos zu unserem Triathlon-zubehör sowie ein Händlerverzeichnis erhalten Sie unter Tel. 07661-981977 oder

Headswaits.de

powered by

It's Running  
WHATEVER U NEED



Team Erdinger dominiert in Buschhütten: Die Plätze eins bis drei gingen im Rennen der Frauen in diesem Jahr an Athletinnen im blauen Einsteiler.

Um Triathlon ausüben zu können, habe sich Frommhold bereits nach der Schule Unterstützer und Sponsoren gesucht. Auch während der Zeit im Kadersystem habe er einige Partner gehabt. „Mir war es wichtig, dass meine Eltern mir nicht meine Carbon-Räder finanzieren müssen“, sagt er. Mittlerweile rechnet Frommhold mit Fixkosten zwischen 15.000 und 20.000 Euro für eine Saison als Triathlonprofi. „Wenn man die richtigen Rennen gewinnt, geht es schnell ins Sechsstellige und diese Beträge sind kein Problem. Dann ist das ein geiles Geschäft. Wenn man jedoch nicht mehr auf dem Podium landet, ist das Stück des Kuchens sehr viel kleiner“, sagt er. Und auch den Wettkampf auf Hawaii müsse man sich erst einmal leisten können. „Da geht man schnell einmal mit einem fünfstelligen Betrag in Vorkasse. Wenn man dann nicht unter die besten Zehn kommt, zahlt man das Rennen schnell aus eigener Tasche“, sagt er.

Frommholds Hauptsponsor Erdinger ist seit rund 20 Jahren im Triathlonsport aktiv, das Team gibt es seit etwas mehr als zehn Jahren. „Wir wollen, dass unsere Athleten uns gegenüber loyal sind. Im Gegenzug helfen wir ihnen natürlich auch durch schlechtere Phasen. Wir versuchen, unsere Athleten auf ihrer kompletten Karriere zu begleiten“, sagt Wenke Kujala, sportliche Leiterin des Teams. Und auch die Förderung des Nachwuchses hat sich die Brauerei seit einigen Jahren auf die Fahne geschrieben. Neben den Grundlagen für das Dasein als Jungprofi inklusive Trainingslager oder Rennmaschine gehe es Erdinger vor allem darum, den Nachwuchs auf eine gewisse Selbstständigkeit vorzubereiten. So gehören beispielsweise auch Social-Media-Training oder das Schreiben einer Rechnung zur „Ausbildung“.

Erdinger sieht diese Ausbildung als Investitionen in die Zukunft. Aus den Nachwuchshoffnungen sollen die Weltklasseprofis von morgen werden. Und vielleicht erwächst aus ihnen auch ein neuer Hawaii-Sieger, der auf dem Alii Drive in Kailua-Kona wieder im blauen Einsteiler zur Weltmeisterschaft läuft. ●

wehr durch die fehlenden 50 Prozent nicht aus. Im Gegenteil: Die Feuerwehr müsse den Sport mittragen. „Finanziell gesehen bin ich eigentlich ein Agegrupper. Manche Dinge rechnet man sich halt selbst schön“, sagt er. „Wie berechne ich die Woche Urlaub nach dem Trainingslager? Ist das privates Vergnügen oder doch auch irgendwie eine Ausgabe für den Triathlon?“

Dennoch gebe es im Vergleich zu vielen anderen Sportarten keinen Grund, sich zu beschweren: „Die Schwimmer zum Beispiel sind richtig arme Schweine. Wir haben wenigstens im Triathlon den Vorteil, dass unsere Sportart bei mehreren Wettkämpfen im Jahr eine gewisse Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit bekommt.“

Diese Aussage würde Nils Frommhold wohl bestätigen: „Meine kleine Schwester hat mal die Champions League im Hockey gewonnen und der Verein konnte es sich eigentlich nicht einmal leisten, zum Wettkampf zu fahren“, sagt er. Diese Sorgen hat der Sieger der Challenge Roth von 2015 nicht. Der 32-jährige Familienvater von zwei Kindern gehört nun im vierten Jahr zum Team Erdinger Alkoholfrei. Doch auch bei der Brauerei aus Erding gibt es keine unbefristete Anstellung auf Lebenszeit. Befristete Verträge sind Normalität. „Man ist als Sportler immer nur so gut wie das letzte Resultat. Man muss lernen, mit diesem Risiko klarzukommen“, sagt Frommhold. Doch sei er in den vergangenen Monaten in der Verletzungsphase sehr froh über die Loyalität von Erdinger und auch seiner weiteren Sponsoren gewesen. „Ich habe nie das Gefühl gehabt, dass Erdinger Athleten fallen lässt, die schon einmal sportlich erfolgreich gewesen sind“, sagt er.

