

„Vom Dorfverein zur internationalen Marke – Leadership, das wirklich wirkt.“

Herr Rotthaus, Sie haben große Vereine wie den VfB Stuttgart, die TSG Hoffenheim und Bayer 04 Leverkusen geprägt und den deutschen Profifußball über Jahre hinweg mitgestaltet. Was war Ihr Antrieb?

Jochen Rotthaus: Ich wollte nie einfach nur verwalten – ich wollte gestalten. Mein Antrieb war immer die Verbindung von Emotion und Struktur, von Leidenschaft und wirtschaftlicher Klarheit. Bei der Bavaria Film habe ich gelernt, wie man mit Geschichten Menschen bewegt. Im Fußball konnte ich das mit meiner strategischen Ader verbinden: Marken entwickeln, Reichweite vergrößern, Strukturen professionalisieren – aber immer mit echtem Herzblut.

Sie gelten als der „Macher“ hinter dem Aufstieg der TSG Hoffenheim. Was war dort Ihr Erfolgsprinzip?

Jochen Rotthaus: Wir haben in Hoffenheim nicht einfach einen Verein geführt – wir haben ihn von Grund auf neu erschaffen. Aus einer Vision wurde Realität. Infrastruktur, Personal, Prozesse, Nachwuchsarbeit, Marke, Monetarisierung – alles wurde neu gedacht und hochprofessionell umgesetzt. Dabei ging es nie um kurzfristige Erfolge, sondern um Nachhaltigkeit. Die TSG ist bis heute ein international anerkanntes Fußballunternehmen – entstanden aus einer Idee, viel Mut und konsequenter Führungsarbeit.

Sie haben in Ihrer Karriere mit Konzernen, Familienunternehmen, Mittelständlern und Start-ups zusammengearbeitet – und bewegten sich dabei auf unterschiedlichsten Hierarchiestufen. Was hat Sie in diesen sehr verschiedenen Systemen besonders geprägt?

Jochen Rotthaus: Diese Vielfalt ist ein echter Schatz. Ich habe gelernt, mich schnell und sicher in sehr unterschiedlichen Unternehmenskulturen zu bewegen – vom DAX-Konzern bis zum inhabergeführten Familienbetrieb. Ob es um effiziente Strukturen, umsetzbare Visionen oder wirtschaftliche Neuausrichtungen ging: Ich war nie der externe Beobachter, sondern immer in verantwortlicher Rolle mittendrin. Besonders prägend war dabei meine Zusammenarbeit mit Dietmar Hopp – als SAP-Gründer, Unternehmer und Milliardär war er mein Gesellschafter, ich sein Geschäftsführer. Seine starke Vision, etwas völlig Neues zu schaffen, hat uns alle mitgerissen – mich eingeschlossen. Und sein empathischer Führungsstil, mir größtmögliche unternehmerische Freiheit zu geben, hat mich zu Extremleistungen motiviert. Dieses Vertrauen hat es mir ermöglicht, neue Wege zu gehen, Verantwortung zu übernehmen und mit meinem Team etwas Außergewöhnliches aufzubauen. Diese Erfahrung prägt mein Handeln bis heute – strategisch, führungsstark und immer mit dem Ziel, das Beste möglich zu machen.

Was können Unternehmenslenker aus Ihrer Karriere mitnehmen?

Jochen Rotthaus: Eine ganze Menge. Der Transfer ist offensichtlich: Wie entwickle ich aus dem Nichts eine leistungsfähige Organisation? Wie bringe ich Menschen hinter eine Vision? Wie gehe ich mit Widerständen um? Wie baue ich Teams, Strukturen und Prozesse auf

Weltklasse-Niveau? Was heißt genau „Vertrieb“ also wie monetarisiere ich das Ganze intelligent? Das sind Fragen, die Entscheider überall beschäftigen – und auf die ich sehr konkrete Antworten habe.

Was bedeutet für Sie heute moderne Führung?

Jochen Rotthaus: Führung ist heute vor allem eines: die Fähigkeit, andere zu begeistern – nicht durch Lautstärke, sondern durch Klarheit, Haltung, Partizipation, Gönnen-können und echtes Interesse an Menschen. Gerade in Transformationsphasen braucht es keine Manager, sondern souveräne Leader. Persönlichkeiten, die Orientierung geben, inspirieren und Verantwortung übernehmen. Ich hatte das Glück, in meiner Laufbahn viele dieser Situationen zu meistern – und gebe dieses Wissen heute weiter.

Herr Rotthaus, Sie sind nicht nur Berater, sondern auch ein gefragter Keynote-Speaker. Was unterscheidet Sie auf der Bühne von anderen Rednern?

Jochen Rotthaus: Ich spreche nicht *über* Leadership, Vertrieb oder Veränderung – ich *habe* sie gelebt. Mein Vortrag ist kein theoretisches Konstrukt, sondern basiert auf meiner eigenen beruflichen Realität. Ich nehme das Publikum mit auf eine sehr persönliche, inspirierende Reise durch meine Karriere, insbesondere durch meine prägende Zeit bei der TSG Hoffenheim. In nur 2 Jahren haben wir mit einem klaren Zielbild, harter Arbeit und konsequenter Strategie einen kleinen Dorfverein zu einem der modernsten Fußballunternehmen Europas entwickelt – dieser Abschnitt wurde auch vom ZDF in der vielbeachteten Doku „Das Leben ist kein Heimspiel“ begleitet.

Meine Stärke als Speaker liegt darin, komplexe Zusammenhänge nachvollziehbar und emotional aufzuladen. Ich schaffe es, über den Fußball und meine Erfahrungen in der Film-, Medien- und Startup-Welt einen tiefen Transfer in die unternehmerische Realität der Zuhörer zu ermöglichen – unabhängig von Branche oder Hierarchieebene. Mit meinem authentischen Stil, viel Energie, charismatischer Präsenz und echter Begeisterung für Menschen gelingt es mir, die Themen rund um Leadership, Vertrieb, Transformation, Markenaufbau und Unternehmenskultur lebendig zu machen.

Ob es um emotionales Verkaufen, um den Aufbau leistungsfähiger Organisationen, Krisenfestigkeit, Recruiting oder die Entwicklung belastbarer Netzwerke geht – mein Vortrag bietet konkrete Learnings, ehrliche Einblicke und motivierende Impulse. Ich glaube fest daran: Wer Menschen wirklich begeistern will, muss sie spüren, mitnehmen und inspirieren – genau das ist mein Anspruch auf der Bühne.

Sie gelten auch als ausgewiesener Sales-Experte. Welche Prinzipien verfolgen Sie im Vertrieb – und wie gelingt es Ihnen, Menschen dauerhaft zu überzeugen?

Jochen Rotthaus: Vertrieb ist für mich weit mehr als ein Prozess – es ist Leidenschaft, Persönlichkeit und Überzeugungskraft. Ich habe ein stark ausgeprägtes Service- und Kundenverständnis in meiner DNA. Ich bin davon überzeugt, dass eine positive Ausstrahlung,

Begeisterungsfähigkeit und authentische Präsenz helfen, Menschen auf Augenhöhe zu erreichen und dauerhaft zu gewinnen. Wer verkaufen will, muss Menschen mögen, ihnen zuhören, dranbleiben und vor allem den echten Willen zum Abschluss haben – auch gegen Widerstände. Genau das bringe ich in Unternehmen ein: Ich schule Sales-Teams, inspiriere Führungskräfte und etabliere ein professionelles Vertriebsverständnis, das nicht auf kurzfristige Erfolge, sondern auf nachhaltige Beziehungen ausgerichtet ist. Dazu öffne ich mit meinem exzellenten Netzwerk gezielt Türen – oft zu Entscheider-Ebenen, die schwer zugänglich sind. Diese Kombination aus Erfahrung, Haltung und Zugang macht den Unterschied.

Wie sieht Ihr aktueller Wirkungskreis heute aus?

Jochen Rotthaus: Heute bin ich als strategischer Unternehmensberater, Keynote-Speaker und als Sparringspartner für Führungspersönlichkeiten aktiv. Ich vermittele und unterstütze Entscheiderinnen und Entscheider insbesondere dabei, sich (beruflich) neu zu positionieren, ihr volles Potenzial zu entfalten und gezielt Wachstumschancen zu realisieren. Mein Fokus in der Beratung liegt dabei auf den zentralen Hebeln: Vertrieb, Marketing und Kommunikation – also genau dort, wo Markt und Wirkung zusammenkommen. Ich helfe Unternehmen, ungenutzte Ertragspotenziale zu erschließen, ihre Sichtbarkeit zu erhöhen und Gewinne nachhaltig zu steigern. Besonders wertvoll: Mein über Jahrzehnte gewachsenes, belastbares Netzwerk auf Top-Level. Ob Wirtschaft, DAX-Konzerne, Mittelstand, Politik oder Gesellschaft – ich kenne die relevanten Akteure persönlich und kann dadurch wirkungsvolle Verbindungen schaffen, die oft entscheidend für echten Fortschritt sind.

Vielen Dank für das Interview