

Vom Zufall zur Weltklasse: Janine Flock über Mut, Mindset und Medaillen

Janine Flock, Olympiasiegerin im Skeleton, spricht über ihren Weg an die Weltspitze, über Leistungsdruck, Sponsoring und die zentrale Rolle mentaler Stärke. Am 27. April 2026 wird sie bei Sport & Marke Teil der Diskussion „Vom medialen Spotlight zur Daueraufmerksamkeit – aber wie?“ sein.

Interview mit Janine Flock

Sie wollten Polizistin werden, Skeleton hat sich in Ihrer Jugend „ergeben“. Die Polizei ist ein sicherer Arbeitgeber, als Profi mit dem Kopf voran so schnell wie Autos auf der Autobahn einen Eiskanal runterfahren wirkt da nicht sonderlich sicher. Wie entdeckt man das Talent dafür?

Janine Flock: Ich wusste gar nicht, dass ich dieses Talent habe. In der 4. Klasse Hauptschule hat uns unser sehr sportaffiner Lehrer diese Möglichkeit gegeben es auszuprobieren. Ich wollte eigentlich nur einen Tag schulfrei haben und habe mich gemeldet. Was Skeleton überhaupt ist, wussten wir alle eigentlich nicht. Nach einer Einschulung sind wir schon am Schlitten gelegen und sind runtergefahren – mit rund 80km/h! Ich war die Schnellste, und Euphorie sowie Neugier hatten mich gepackt. Also habe ich mich beim Verein angemeldet. Als ich dann später beim ersten Training war, wollte ich eigentlich nicht hin und war ganz aufgelöst. Ich verspürte keine Euphorie, meine Mama musste mich motivieren. Als ich dann am Start war, hatte ich richtig Angst und Herzklopfen. Nachdem ich mich überwunden hatte, war das Gefühl wieder da und die Neugier hat mich zum Dranbleiben motiviert. Dann ging es Schlag auf Schlag. Weder meine Eltern noch ich hätten damit gerechnet, dass daraus ein Leistungssport werden könnte.

Wie entwickelt sich der Ehrgeiz, das Hobby zum Beruf zu machen?

Flock: Ich habe eine Lehre im kaufmännischen Bereich absolviert. Die Ausbildungsstelle hat mich unterstützt. Ich durfte meinen Urlaub im Winter nehmen oder hatte mehrere kurze Tage hintereinander, wenn in der Nähe ein Wettkampf war, und konnte so teilnehmen. Das war aber eher Freizeitgestaltung. Nach der Lehrabschlussprüfung habe ich in der Gemeinde Rum gearbeitet und mit den ersten Europacup-Rennen wurde alles intensiver. Ich habe zusätzlich Überstunden gemacht, um noch mehr Zeitausgleich für Wettkämpfe und Trainings zu haben. Dabei hat man mich gut unterstützt. Mit den ersten Erfolgen habe ich gemerkt, dass ich im internationalen Vergleich gut bin – damit nahm aber auch das Ausmaß des Trainings zu. Ich habe zwei Jahre immer sehr früh zu arbeiten angefangen, bin gleich nachher zum Training gefahren und spät heimgekommen. Das geht eine Zeit lang gut, aber irgendwann stößt man an seine Grenzen.

Dann ging es ins Heeressportzentrum.

Flock: Mein erster Athletiktrainer meinte, ich könnte mich dort bewerben. Das war der Punkt, an dem ich mich entscheiden musste, ob ich Spitzensportlerin werden will oder nicht, weil ich, wie erwähnt, sonst null Freizeit mehr hatte. 2009 wurde ich aufgenommen und los ging's. Es hat mir sehr getaugt, dass ich quasi täglich die Ergebnisse meiner Arbeit gesehen habe.

Das Heeressportzentrum zahlt eine Basis, das reicht, wenn man 20 Jahre ist. Wie viel Sponsoren braucht es, um bis Mitte 30 eine Trendsportart in einer Randsportart zu betreiben?

Flock: Es ist schwierig, den finanziellen Aufwand in Zahlen zu gießen. Skeleton ist prinzipiell kein günstiger Sport. Als ich angefangen habe, war vieles anders als heute. Der Verband hatte noch

nicht die jetzige Struktur, vieles war auf ehrenamtlichen Tätigkeiten aufgebaut. Mein erster Schlitten war ein alter Stahlschlitten um zweieinhalbtausend Euro. Den hat mein erster Sponsor gezahlt – ein Bekannter meiner Cousine. Der finanzielle Rahmen hängt stark von der jeweiligen Zielsetzung ab. Um international zur absoluten Weltspitze zu gehören, ist ein hoher Qualitätsanspruch in vielen Bereichen unerlässlich. Und dieser geht mit entsprechenden Investitionen einher. Umso dankbarer bin ich für meine Partner, die mich insbesondere im Equipment-Bereich maßgeblich unterstützen. Gerade im Stahlbereich sind die Rohstoffkosten sehr hoch, zudem erfordern Entwicklung und Optimierung aufwendige Prozesse, wie zum Beispiel die Herstellung spezieller Fräsvorrichtungen, präziser Fräsarbeiten oder die Entwicklung aerodynamischer Parameter. Allein mein Olympiaschlitten kostet rund 20.000 Euro, wohlgemerkt ohne die dazugehörigen Entwicklungskosten, die sich zusätzlich auf etwa 100.000 Euro belaufen.

Ich denke, die sportliche Geschichte mit den Spielen in Sotschi, wo ein Drohbrief auftauchte bis zum Drama in Pyeongchang, als um 0,02 Sekunden Edelmetall verpasst wurde, ist gut dokumentiert. Was kann man aus Ihrer Sportgeschichte, die mit Gold endete, lernen? Kann man aus so einem Miniunterschied überhaupt etwas lernen?

Flock: Aufmerksamkeit ist immer sehr ergebnisorientiert. Darum ist sie für eine Nischensportart nie nachhaltig. Welcher Aufwand dahintersteckt, sieht man ebenfalls nie. Dieser ist enorm und bei uns im Sport hat man die Medaille wegen der Dauer eines Blinzeln - oder nicht. Ich sehe aber durchaus Parallelen zur Wirtschaft. Man hat Zielsetzungen und muss sich damit auseinandersetzen, was passiert, wenn es nicht nach Plan läuft. Bei mir lief es nie nach Plan. Ich musste immer lösungsorientiert arbeiten und Umwege gehen. Entscheidend ist, wie man damit umgeht. Ich arbeite mit einem Mentalcoach, der mich seit Jahren dabei unterstützt. Es reicht heutzutage auch nicht mehr, nur Athletin zu sein. Du musst dich um dein Trainerumfeld kümmern, Teambuilding ist extrem wichtig, Kommunikation muss richtig sein, die Basis offen und vertrauensvoll. Außerdem muss man sich mit Material und Equipment befassen, Prozesse kontinuierlich optimieren, Sponsoren betreuen, und dann noch für Sichtbarkeit sorgen. Das zeigt: Erfolg ist nie allein, sondern das Produkt eines gut abgestimmten Teams und kontinuierlicher Arbeit.

Wie herausfordernd ist es, in der Trenddisziplin einer Nischensportart Sichtbarkeit zu generieren?

Flock: Weil ich mich als Athletin nicht in jedem Bereich auskennen kann, habe ich Spezialisten. Es gibt beispielsweise einen Trainer für den Start und einen Experten für das Material. Darum habe ich seit vielen Jahren mit Daniel Winkler auch einen Medienbetreuer. Diese Art von Beratung ist auch notwendig. So kann ich meinen Partnern auch Zahlen vorlegen, den Wert der Sichtbarkeit belegen und somit deren Zahlungen rechtfertigen. Denn ein Sponsoring soll eine Win-Win-Situation für beide Seiten sein, keine Liebhaberei. Das muss man als Athletin eben aktiv mitgestalten, weil man in der Hinsicht Verantwortung trägt. Viele SportlerInnen könnten in dem Bereich mehr machen und sollten mutig sein, sich dem anzunehmen und zu investieren. Es zählt nicht mehr nur die eigene Leistung, man muss auch alle Begleitthemen abdecken.

Tun sich Männer mit der Werbewirtschaft leichter?

Flock: Es gibt sicherlich Unterschiede. Aber man kann die Partnerschaften aktiv gestalten und sich überlegen, was passen könnte. Glaubwürdigkeit spielt eine große Rolle. Ich persönlich möchte mich mit dem Partner identifizieren. Darüber hinaus bevorzuge ich eher weniger, dafür langfristige Partnerschaften zu haben, damit ein Mehrwert erzielt werden kann. Der kurzfristige Erfolg ist schön und den braucht es auch jedoch wirken die Geschichten, die man gemeinsam erzählt, weit

über den einzelnen Moment hinaus und schaffen langfristigen Nutzen auf beiden Seiten.

Der Verband spielt gerade abseits der medialen Aufmerksamkeit eine große Rolle. Die machen nicht immer beste Schlagzeilen. Sie hatten ebenfalls Themen mit dem Bob- und Skeletonverband.

Flock: Es gab meine Erfolge, aber die habe ich als Einzelkämpferin geschafft. Eigentlich sollte der Verband die Rahmenbedingungen für sportlichen Erfolg schaffen, aber vor einiger Zeit gab es schlechte Strukturen. Das hat sich wieder gelegt. Aber es ist eine grundlegende Strukturfrage des organisierten Sports: Die Vereine wählen den Vorstand, der über den Spitzensport entscheidet. Viele Vereine, die nicht aktiv sind oder weit weg von Leistungssport, haben Stimmrecht. Dieses System stelle ich in Frage. Weil es mehr Strukturen auf Bundes- und Landesebene gibt als gemeinsame Strategien. Letztlich geht auch um die Wertigkeit von Sport. Die Fördergeldvergabe, die immer wieder geändert wird, führt dazu, dass es zu wenig Planungssicherheit gibt. Der Verband ist auf externe Geldgeber angewiesen. Mit etwas mehr Zeit und personeller Unterstützung ließe sich das Sponsoring noch gezielter betreuen und das volle Potenzial ausschöpfen. Da könnte man noch viel mehr sagen, aber auf den Punkt gebracht: Eine engere Zusammenarbeit zwischen Land, Bund und Verbänden ist entscheidend, um stabile Rahmenbedingungen zu schaffen, die AthletInnen langfristig fördern.

Der österreichische Staat fördert alle Sportarten, andere Länder fördern gezielter. Was wäre Ihrer Meinung nach besser?

Flock: Es gibt viele Sportarten, die sich dafür eignen, dass sie in der Jugend gemeinsam trainiert werden. Mein Sport hat viel mit Leichtathletik und Kraftsport zu tun. Es könnte viel ineinandergreifender und breiter gearbeitet werden. Von dieser Breite profitiert dann die Spitze. Die Spezialisierung kommt erst nach dem Jugendalter. Es wäre schon einmal gut, wenn Skeleton, Bob und Rodeln verbandsübergreifend zusammenarbeiten, um bessere Ergebnisse zu erzielen.

Sie sind mit 36 Jahren Österreichs älteste Siegerin bei Winterspielen. Wie gehen Sie mit den nachdrängenden Sportlern und Sportlerinnen und sich selbst um?

Flock: Ich merke, dass es Unterschiede und andere Herangehensweisen gibt. Das gehört sich so. Neue Generationen haben andere Eigenschaften und Sichtweisen. Am Ende geht es immer um das Gleiche: Wer etwas erreichen will, muss 100 Prozent geben.

Diese Erfahrung der Routiniers ist überall wertvoll, oder?

Flock: Man muss sich schon während der aktiven Zeit damit auseinandersetzen, was man beruflich danach machen will. Ich halte mir gewisse Dinge offen. Wenn man einen zu strikten Plan hat, ist man zu wenig flexibel und sieht Chancen vielleicht nicht. Ich habe durch meine sportliche Karriere und tolle Wegbegleiter gelernt, die wichtigen Dinge herauszufiltern. Ohne Leistungssport wäre das wohl nicht in der Form passiert.

Über den Kongress: Sport & Marke ist Österreichs führender Sportbusiness Kongress und findet am 27. April 2026 im Hilton Vienna Danube Waterfront in Wien statt. Die Veranstaltung richtet sich an Entscheider aus Sport, Wirtschaft und Medien, darunter Vereine, Verbände, Marken, Sponsoren und Agenturen. Im Fokus stehen aktuelle Trends rund um Sponsoring, Digitalisierung und Vermarktung sowie der Austausch auf höchstem Branchenniveau.

Weitere Informationen unter: www.sport-marke.at