



Foto: André Zwick für DIE ZEIT/www.andrezwick.com (l.); Stefan Metzke/ampers (m.); Can Meroy/picture-alliance/dpa (r.)

WAS BEWEGT ...

Titus Dittmann?

Die Welt soll ihm applaudieren

Er ist der größte Skateboard-Händler Europas. Vor ein paar Jahren wollte er an die Börse, um sein Ego zu befriedigen. Dabei verlor er fast sein Unternehmen **VON TOBIAS ROMBERG**

Herr Eberhard Dittmann, 60 Jahre alt, Unternehmer aus Münster, hat zu einem Mittagessen eingeladen. Das klingt gediegen, altersgemäß und fast ein bisschen spießig, doch es kommt anders.

»Ich hoffe, du fällst nicht um. Aber wir müssen heute improvisieren, das irgendwie anders machen«, sagt Dittmann zu Beginn des Treffens. Improvisieren und das Irgendwie-anders-Machen sind so etwas wie Prinzipien im Leben von Eberhard Dittmann, den alle Titus nennen und der so etwas ist wie der Vater der deutschen Skateboard-Szene.

Aber dieser Vater hat an diesem Tag beinahe den Geburtstag seines einzigen Sohnes vergessen. Deswegen, sagt Dittmann, müsse er nun spontan und dringend und um 13 Uhr in einem vornehmen Gasthof in Münster-Handorf speisen. So sei nun mal die Familientradition. »Mit 60 wird man halt senil«, sagt er lachend und kokettiert, wie später noch oft, mit seinem Alter. Was bleibt ihm auch anderes übrig als Methusalem in einer Szene, die größtenteils entweder pubertiert oder studiert.

Als Referendar brachte er Skateboards mit in die Schule

Titus Dittmann ist sichtlich älter geworden. Früher trug er mal wilde Oberlippenbärte, inzwischen aber einen kurzen Vollbart, in dem das Grau dominiert und der ihn aussehen lässt wie Reinhard Mey oder Überlebenskünstler Rüdiger Nehberg. Der drahtige Körperbau, die kantigen Gesichtszüge, ein paar Falten um die wachen Augen – sie passen ins Bild.

Diese Bretter, sie hätten ihn vor einigen Jahren fast ruiniert. Eine Zeit lang ging es für Dittmann und sein Unternehmen ums wirtschaftliche Überleben. Doch der Skateboard-Vater hat sich wieder aufgerappelt. So wie es Skater tun, wenn ihnen ein Trick misslingt. Diese Bretter, sie haben ihn in Sphären gebracht, die er in seinem gelernten Beruf niemals erreicht hätte.

1980 macht Lehramtsstudent Eberhard Dittmann – dem der kleine Bruder wegen einer römisch anmutenden Frisur einst den Spitznamen Titus gegeben hatte – in Münster sein zweites Staatsexamen. Er will sich, als weltweit Erster, wissenschaftlich mit dem Einsatz von Skateboards im Schulunterricht beschäftigen. Es ist ein Tabubruch, und Titus muss viel Überzeugungskraft aufbringen, um einen Dozenten zu finden, der seine Arbeit betreut. Skateboarden ist zwar schon Jahre zuvor in Deutschland angekommen, doch es fristet ein Nischendasein. Von vielen wird das Rollbrettfahren als Kinderkram abgetan, als vorbeigehende Mode.

Beginnen hatte alles am Münsterschen Aasee. Dort hatte Dittmann einen Skater gesehen und Feuer gefangen: »Ich habe sofort die Kraft des Geräts gespürt – und welche Ausdrucksmöglichkeit es hat.« Er wird diese Subkultur in den nächsten Jahrzehnten aufpäppeln, formen, ausstatten, bekleiden und unterhalten.

Vater der Skater

Titus Dittmann hat schon viele Titel bekommen: Papst, Pionier oder gar **Franz Beckenbauer der deutschen Skateboard-Szene**. Fest steht, dass er das Skateboard in Deutschland massentauglich gemacht hat. Das Fahren auf den rollenden Brettern ist Sport und zugleich **Jugendkultur**, für manche sogar eine Lebenseinstellung. Gelegentlich steht Titus Dittmann noch selbst auf dem Skateboard, zum Brötchenholen etwa.

Früher tingelte Dittmann als Popstar durch die Medienlandschaft und trat zum Beispiel bei MTV auf. Heute konzentriert er sich auf das operative Geschäft. Derzeit hat die **Titus Dittmann GmbH** 80 Mitarbeiter, 28 Franchise-Läden, vier Outlet-Shops sowie einen großen Internetversandhandel. Der Umsatz summierte sich 2008 auf 40 Millionen Euro. Damit dürfte das Unternehmen auch heute die größte Skateboard-Handelskette Europas sein. Die Firma ist allerdings erheblich geschrumpft: In Zeiten der Börseneuphorie beschäftigte Dittmann 550 Mitarbeiter und kam 2002 auf einen Jahresumsatz von 90 Millionen Euro.

Dittmann ist sozial engagiert, er hat etliche Millionen in Projekte für seine Szene gesteckt. Zuletzt ließ er in seinen Shops altes Equipment für die Aktion **Skateistan** sammeln. Dabei handelt es sich um eine von dem Deutsch-Australier **Oliver Percovich** (Foto unten mit einem afghanischen Mädchen) in Kabul gegründete Skateboardschule, die Kinder verschiedener Schichten und ethnischen Gruppen zusammenbringen soll.



Titus, der Unangepasste und Experimentierfreudige, der phasenweise sogar der Nationalmannschaft im Drachenfliegen angehört, schleppt die Bretter schon während seines Referendariats am Wilhelm-Hittorf-Gymnasium in Münster in die Schulsporthalle. Wie zu erwarten, hagelt es Kritik der Vorgesetzten, doch er findet Unterstützer und erste Jünger. Für sie fliegt er nach Kalifornien und kauft dort Skateboards ein. Erst ist es so etwas wie ein »soziales Engagement«, dann kommerzialisiert er das Ganze und gründet eine kleine Firma, die er nebenbei mit Freunden betreibt, dazu einen Skatepark und ein Showteam.

Nach dem zweiten Staatsexamen hält er es vier Jahre lang als Lehrer für Erdkunde und Sport aus. Dann, 1984, wirft er hin. »Ich habe schon am ersten Schultag zu meiner Frau gesagt: »Entweder die Schule geht an mir kaputt, oder ich gehe an der Schule kaputt«, erzählt er. Es kommt nicht so weit. Dittmann und die Schule trennen sich einvernehmlich, wie es so schön heißt.

Ein Vierteljahrhundert nach diesem Entschluss sitzt er lässig im Chefessel der Titus Dittmann GmbH in einer alten Maschinenbaufabrik. »Der Lehrerberuf hat unheimlich viel Spaß gemacht. Aber die Konventionen waren schlimm, mein Engagement war nicht gern gesehen, weil ich den Schnitt kaputt gemacht habe«, sagt er. Dann schaut er auf die Uhr. Er muss in einer halben Stunde zum Geburtstagsmittagessen seines Sohnes, und so hechelt er nun durch seine Lebensgeschichte.

Als seine Zöglinge eigene Läden aufmachten, war das Monopol weg

Von 1984 an setzt er also voll auf die Bretter, die für ihn die Welt und viel Geld bedeuten. Er wird Geschäftsmann, macht einen ersten Laden in Münster auf. Aber die Sache wird größer. Ansehend ist er der Einzige, der damals in Europa im größeren Stile diese Sportgeräte verkauft. Gern erzählt Titus Dittmann, dass er schon immer »ein Talent fürs Dealen« hatte. Als Teenager ist er der Erste mit eigenem Auto. Er chauffiert seine Freunde für zehn Pfennig pro Kilometer. »Sie haben mich behandelt wie ihren Untergebenen. Aber das war mir egal. Schließlich habe ich ihr Geld bekommen.«

Und so fädelt er auch in den achtziger Jahren einen Deal nach dem anderen ein, wird in Deutschland zum Monopolisten für Skateboards und das nötige Zubehör. Die Anhänger der neuen Sportart pilgern jetzt von weit her zu Titus, der Geräte aus Kalifornien importiert und eigene Boards baut.

Doch Ende der achtziger Jahre flacht der Boom in Deutschland ab. Titus Dittmann erlebt seine erste Krise, die er heute gar nicht mehr als Krise bezeichnen will, weil eine weitaus schlimmere noch folgen sollte. Der Vater der Skateboard-Szene kämpft mit seinen pubertierenden Zöglingen: Seine Mitarbeiter werden flüchtig, gründen eigene Unternehmen – vorbei ist für Dittmann auf einmal das heitere Monopolistenleben. »Ich war damals stinksauer, weil einige nicht nur Know-how,

sondern auch gleich Lieferanten und Kundenstämme mitgenommen haben«, sagt er. Doch ein guter Vater müsse auch verzeihen können.

Das Unternehmen fängt sich wieder. Der Monopolist lernt das Leben mit der Konkurrenz, Dittmann gründet eine Marketingabteilung und eine weitere Firma für den süddeutschen Markt, den er den Wettbewerbern nicht kampflos überlassen will. Snowboards sind der neue große Hit, doch Dittmann bleibt den rollenden Brettern treu, konzentriert sich wieder mehr auf den Einzel- als auf den Großhandel. 1998 wirft er ein neues Printmedium auf den Markt namens *Magalog*, eine Kombination aus Magazin und Katalog – der Versandhandel blüht.

Doch etwas schwelt in ihm. Es sind wohl die alten Wunden, aus der ersten Krise, aufgerissen von ehemaligen Mitarbeitern, die dem Meister den Rücken gekehrt haben. Er, der sein ganzes Leben um Anerkennung gekämpft hat (»Ich will, dass die Welt für mich klatscht!«), er will es der Skater-Szene noch einmal zeigen.

Heute, zehn Jahre nachdem er seinen verheerenden Plan fasste, fällt es Dittmann schwer, über seine damaligen Motive zu sprechen. Er spielt an seiner Brille, zupft an seiner Mütze. Eines wolle er klarstellen, er habe es nicht aus Geldgier getan: »Es ging um mein Ego, Kohle ist mir egal.« So bestimme meistens Sinnhaftigkeit sein Verhalten, nicht Gewinnmaximierung. Obwohl ihm klar sei, dass er als Unternehmer die Verpflichtung habe, Gewinne zu erzielen, um Arbeitsplätze zu sichern: »Ich nenne das Gewinnorientierung und nicht Gewinnmaximierung. Das ist ein sozialer Akt.«

Er hat über die Jahre immense Beträge in die Skater-Szene gesteckt, Weltmeisterschaften ausgerichtet und soziale Projekte gestartet, die sich selten finanziell gelohnt haben. »Schuldgefühle haben mich getrieben, denn mir wurde oft vorgeworfen, ich würde den Jugendlichen mit Trendartikeln das Geld aus der Tasche ziehen.« Social Marketing als probates Mittel gegen das schlechte Gewissen eines Erfolgreichen.

Doch Corporate Social Responsibility, als dessen heimlichen Erfinder sich der keineswegs bescheidene Dittmann sieht (»Ich wusste ja nicht, dass das mal ein eigener BWL-Zweig wird«), interessiert ihn Ende des Jahrzehnts kaum noch. Er will dorthin, wo die ganz Großen spielen. Er will an die Börse. Und so holt er im Jahr 2000 Investoren ins Boot, die nur der Umsatz interessiert, die nicht wissen und nicht wissen wollen, was ein Olie ist oder ein Alley-Oop oder das Vertskaten.

»Es war ein klarer Deal. Sie stecken Millionen rein und kriegen noch mehr Millionen wieder raus«, sagt Titus. So ist 2002 ein Rekordjahr mit aufgeblähten Zahlen: 90 Millionen Euro Umsatz, 36 Franchise-Shops, 550 Mitarbeiter in mehr als einem Dutzend Tochterunternehmen.

Doch der andauernde Niedergang der Börse lässt die Träume zerplatzen. Nach uns die Sintflut, denken die Investoren. Sie wollen das Unternehmen zerlegen, Lizenzen verkaufen. Titus Dittmann merkt erst spät, dass er über die Jahre schlechend

entmachtet worden ist. »Ich war zu arrogant. Ich dachte, dass ohne den großen Titus hier eh nichts läuft«, sagt er. Er sitzt damals mit zwei Vertretern der Investoren im Aufsichtsrat und muss zusehen, wie der Vorstand, den er mit seiner Frau Brigitta dominiert hat, erweitert wird. Seine Macht schwindet, Berater strömen ins Unternehmen. 2005 macht die Titus AG mehr als zehn Millionen Euro Verlust. Titus' Credo – »Die Herausforderung ist die Glaubwürdigkeit auf der Straße« – ist im Unternehmen und in der Szene nicht mehr viel wert.

Die Sache muss wieder in die Hände der Familie. Findet er. Ende 2006 beschließen die Dittmanns, alles auf eine Karte zu setzen. Sie verpfänden Haus und Lebensversicherungen und kaufen die Firma wieder zurück: Die Aktiengesellschaft wird am 9. März 2007 eine GmbH, Logistik und Großhandel werden abgestoßen. Kerngeschäft ist nun wieder der Einzelhandel.

»Manchmal mache ich schon gute Sprüche«

»Das war für mich die einzige Möglichkeit«, sagt Titus. Er lehnt sich zurück: »Ist ja alles gut gegangen.« – »Mist. Wir müssen los. Der Geburtstag.« Beim Ritt durch die Geschichte hat er die Gegenwart vergessen. Fünf Minuten noch bis zum Mittagessen seines Sohnes. Der »Lord of the Board« eilt zu einem Ford Ranger 3.0 TDCI, einem Firmenwagen in der Größe eines Panzers.

Beschleunigung sei sein Lebensmotto, hat Dittmann kurz zuvor erklärt. Jetzt nimmt er die erste Ampel bei Rot und sagt: »Jetzt lieber Ärger mit der Polizei als mit meiner Frau.«

Er lacht lauthals. »Manchmal mache ich schon gute Sprüche.«

Titus Dittmann hat sich einmal als ängstlichen Menschen beschrieben. Dabei zählen Fallschirmspringen, Downhillskaten und Autorennen zu seinen Hobbys. Er fliegt auch bald für ein soziales Projekt nach Afghanistan. »Angst ist für mich etwas Positives. Durch Angst lerne ich meine Grenzen kennen. Ich hätte nie den falschen Mut, über die Grenzen meiner Leistungsfähigkeit zu gehen.« Durch seine Hobbys habe er sich oft mit seinen Grenzen auseinandergesetzt, »nur deswegen konnte ich letztlich die Krise überstehen.«

In dieser Phase habe bei ihm ein Urinstinkt gewirkt. Er habe alles Nebensächliche ausgeblendet. »Ich war absolut fokussiert auf ein Ziel: das Überleben«, sagt er und setzt zum Überholen an. »Wir arbeiten heute mit positivem Cashflow und sind operativ im schwarzen Bereich«, ergänzt der Geschäftsführer Dittmann sachlich.

Er kommt fünf Minuten zu spät zur Geburtstagsfeier. Der Sohn wird an diesem Tag 26 Jahre alt. Er ist längst aus dem Schatten des Vaters getreten. Einer von denen, die bei Titus gelernt und dann ihren eigenen Skateboard-Handel aufgemacht haben.

Aber Titus Dittmann ist nicht sauer auf diesen Konkurrenten aus der eigenen Familie. Wie könnte er auch? Der Sohn hat ja den Papa in der Krise mit einem Kredit gestützt.