



... ICH BIN DRIN!

...EIN GEFLÜGELTES WORT IST ES GEWORDEN, DAS ZITAT EINES WERBETRAILERS FÜR AOL IN DEN SPÄTEN 90ERN. SCHON DAMALS LIESS SICH DER AUSNAHMESPORTLER GERN FÜR DIE WERBEZWECKE EINSpannen. SEINE UNGEHEURE POPULARITÄT VERDANKT ER JEDOCH SEINEN LEISTUNGEN AUF DEM CENTER COURT

Wer bei Gottschalk eine Wette verliert, der kann sich auf was gefasst machen. Kuhstall ausmisten zum Beispiel. Oder, wie bei der ersten Sendung in diesem Jahr, den Mozart mimen. Sicher kein Zufall im Jahr des 250. Geburtstags des König der Gummibärchen aus Salzburg sendet - Mozarts Geburtsstadt. Dieser Mozart jedoch, der nicht glauben wollte, dass ein elf Jahre alter Junge mit einem Einrad drei Achterschleifen fahren und dabei mit Golfschlägern einen Golfball in der Luft halten kann, dieser Mozart heißt

Ja, und Lebensart darf man getrost dem einem wie dem anderen unterstellen. Zum Beispiel in Form dunkelhaariger Schönheiten. Becker hat schon seit geraumer Zeit den Center Court mit dem Platz vor der Kamera getauscht, Medien-Rummel statt Tennis. Und ist dort, wie es scheint, so erfolgreich wie ehemals. Von AOL bis Mercedes-Benz; von Feltus bis Setlur: Becker kennt die Stars von TV, Musik-Business und Mode, wirbt als Sympathieträger für Weltkonzerne. Und seine regelmäßige Medienpräsenz schraubt den Marktwert in die Höhe. Das ist im Prinzip das Gleiche wie früher, als die ganze Nation

anderswo auf dieser Welt. Als Bum-Bum-Boris errang er Siege bei den ganz großen Tennisturnieren dieser Welt, eroberte die Herzen seiner Landsleute und trat mit Steffi Graf einen Tennis-Boom ungeahnten Ausmaßes los. Begonnen hat das alles 1985, im fünften Jahr der DAZ-Zeitrechnung. Als jüngster Spieler aller Zeiten und als erster Deutscher überhaupt steht er in Wimbledon im Finale und gewinnt. Eine Sensation! Der 1967 geborene Leimener legt einen kapitale

len Senkrechtstart hin. Ein Jahr zuvor mit dem Erreichen des Finales bei den Australian Open erstmals in Erscheinung getreten, ist er mit 17 schon ganz oben. Ihn kennzeichnet ein druckvolles, offensives Spiel, seine hart geschlagene Vorhand lehrt alsbald die Tenniswelt das Fürchten. Dank seiner emotionalen Art, seinem außergewöhnlichen Engage-

ment, das ihn auch dem letzten Ball noch hinterherhechten lässt, avanciert der Lieblingssohn der Deutschen schnell zum Publikumsliebling. Und er zeigt, was in ihm steckt: sieben Mal erreicht er das Finale in Wimbledon, aus dem er drei Mal als Sieger (1985, 1986, 1989) hervorgeht. 1992 gewinnt er im Doppel zusammen mit Michael Stich olympisches Gold. Hinzu kommen noch die ATP-Weltmeisterschafts-Titel in den

Boris Becker. Bei näherer Betrachtung entdeckt man da sogar Gemeinsamkeiten. Nicht, dass wir der Feder von Boris Becker die eine oder andere Oper zu verdanken hätten. Aber klar doch: der führte seinen Tennisschläger mindestens so souverän, wie Mozart seine Zauberflöte!

gebannt auf den Fernseher stierte, wenn er spielte, bei den Australian Open, bei den US-Open, in Wimbledon oder



TEXT UND LAYOUT: PETER LEUTEN • FOTOS: DAIMLERCHRYSLER AG, AH BORIS BECKER • INTERVIEW: AH BORIS BECKER



Im Jahr Fünf der DAZ-Zeitrechnung passiert es: Ein Deutscher steht im renommiertesten Tennisturnier der Welt im Endspiel und gewinnt. Nie zuvor hatte ein Deutscher dort das Finale erreicht.

Im zarten Alter von 17 Jahren steht ein gewisser Boris Becker aus dem kleinen Städtchen Leimen plötzlich im Mittelpunkt des Interesses und bannt die Menschen an den Fernseher. In den folgenden Jahre erfährt Tennis als Sport eine ungeheure Popularität.



AUTOHAUS BORIS BECKER Seit 1993 sorgt Beckers Autohaus für die Präsenz des gute Sterns in Vorpommern und für dringend benötigte Arbeitsplätze

Frage: Mit welcher Motivation haben Sie vor mehr als 12 Jahren Ihre Autohäuser eröffnet, wie kommen Sie zur Autobranche?
Becker: Zum einen gibt es die persönlichen Verbindungen zu Mercedes-Benz seit meiner Kindheit. Mein Großvater war als Fahrer des Oberbürgermeisters von Heidelberg mit einem Mercedes unterwegs. Auch mein Vater ist schon immer Mercedes-Fahrer gewesen. Somit hat Mercedes-Benz von Kindesbeinen an eine große Rolle für mich gespielt.

Zum anderen wollten wir in den neuen Bundesländern auch etwas für junge Menschen tun, die nach der Schule einen Ausbildungsplatz suchen. Wo lassen sich Azubis besser ausbilden als in einem Kfz-Betrieb, und zwar technisch wie auch kaufmännisch. Mittlerweile sind in den Betrieben ca. 165 Arbeitsplätze geschaffen worden, die ausschließlich von Mitarbeitern aus der Region besetzt sind.
Frage: Neben der geschäftlichen Seite, Herr Becker, haben Sie auch persönliche Bindungen an die Autohäuser?

Becker: Natürlich gibt es die. Die Häuser sind Teil des Lebenswerkes meines Vaters, der schon während meiner aktiven Tenniszeit nach Möglichkeiten gesucht hat, Standbeine für meine finanzielle Zukunft zu schaffen. Er hat in den ersten 5 Jahren maßgeblich zum Aufbau der Häuser beigetragen. Seit dem Ende meiner aktiven Tenniszeit kümmere ich mich persönlich um die Belange der Autohäuser und stehe in regelmäßigem Kontakt mit der Geschäftsführung, um die weitere Entwicklung zu erörtern und Investitionsentscheidungen zu treffen.

Frage: Welche Erwartungen haben sich bereits erfüllt, was wollen Sie noch erreichen?
Becker: Ziel ist es, das Autohaus als kompetenten dienstleistungsorientierten Mehrmarkenhändler in der Region Vorpommern zu etablieren. Die Marke Mercedes-Benz vertreten wir seit 12 Jahren sehr erfolgreich. Smart und Chrysler/Jeep sind die Schwestermarken aus dem DaimlerChrysler-Konzern. Was

liegt also näher, als die Fahrzeuge dieser Marken ebenso in die Angebotspalette miteinzubeziehen, um in dem preissensiblen Markt der neuen Bundesländer zusätzliche Chancen auf Wachstum zu haben, damit die vorhandenen Arbeitsplätze gesichert werden und weitere hinzukommen können.
Frage: Welches Auto fahren Sie am liebsten?
Becker: Ich bin ein Fan der M-Klasse, die mir aufgrund ihrer Vielseitigkeit und ihres Designs besonders am Herzen liegt.

