„Titus"-Gruppe

Geld und Spaß rollen beim Skaten auf der Straße

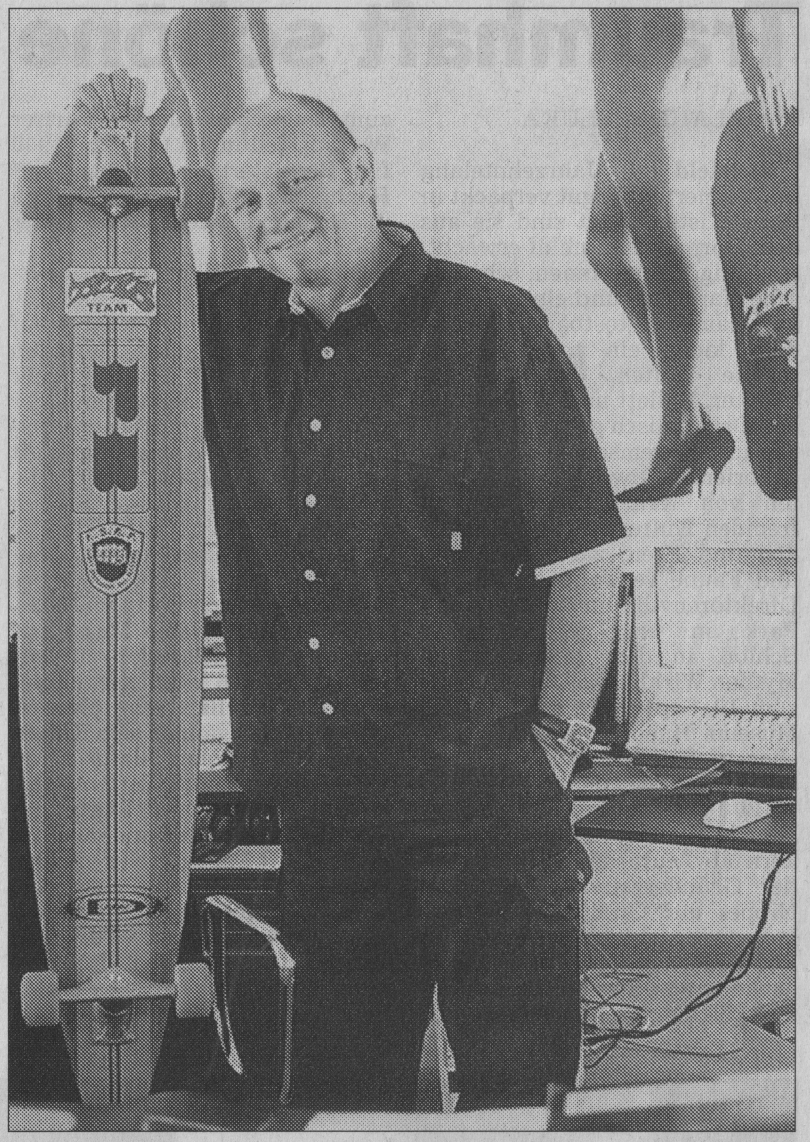
Münster (gl). Nicht für die Schule hat Eberhard „Titus" Dittmann gelernt, sondern fürs Wirtschaftsleben. Aus einem kleinen Skateboard-Verkauf hat der frühere Münsteraner Studienrat ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz in Höhe von 60 Millionen Mark geschaffen.

Sechs Stunden Zeitverschiebung stehen Titus Dittmann ins Gesicht geschrieben, ein gelegentliches Gähnen kann sich der 52jährige nicht verkneifen. „Bin erst vor einigen Stunden aus den USA zurückgekommen – Gespräche mit Lieferanten. Etwas anstrengend", lächelt Dittmann müde. Leger in Skaterkluft gekleidet, wirft er einen Blick sowohl auf die aktuelle Umsatzkurve der Titus-Gruppe als auch auf die Vergangenheit, in der er viel bewegt hat oder besser gerollt ist. Münster, 1975. Am Hittorf Gymnasium befindet sich der Referendar Eberhard Dittmann, von seinem Bruder schon im Kindesalter „Titus" gerufen, in der Ausbildung. Für das aus den USA stammende Skateboarding hat der angehende Lehrer ein Faible, und schließlich gründet er die erste Skateboard AG für Schüler. Der rasante Fahrspaß auf dem dünnen Brett mit vier Rädern zieht immer mehr Jugendliche in ihren Bann. „Münster ist damals die deutsche Hauptstadt des Skateboardings gewesen", erinnert sich Dittmann. Dennoch blieb die neue, exotische Sportart in der allgemeinen Gunst in Deutschland weit hinter dem Fußball zurück. Dittmann hat jedoch nie die Massenbewegung gesucht. Nur für seine Schüler flog er nach Kalifornien, um dort Skateboards zu kaufen. Aus den gelegentlichen Mitbringseln entwickelte sich ein kleines Handelsgeschäft, in das er nach eigenen Worten „mehr oder weniger zufällig hereinrutschte". 1980 schließlich gründete er unter dem Namen seiner Frau Brigitta seinen ersten Einzelhandel. Vier Jahre später gab Dittmann seinen Lehrerberuf auf und baute das Geschäft aus. Der Grundstein für ein erfolgreiches Unternehmen war gelegt.

Münster 1999. Dittmann blickt auf sein „House of Titus": Dahinter verbergen sich vier Einzelgesellschaften, die im Groß- und Einzelhandel tätig sind. Die Produktion erfolgt in den USA und Asien. Neben Skateboards besteht das Verkaufsprogramm aus Sportschuhen und Bekleidung. Skater können ihre Ware über eine europaweit einheitliche Telefonnummer per „Mailorder" bestellen. Darauf ist Dittmann stolz: „In diesem Bereich sind wir in Europa die größten und besten. Im Zuge des Euro bauen wir diesen Zweig aus."

Neben diesem Vorhaben steht die Ausweitung der Franchise-Kette. Derzeit gibt es acht Franchise-Nehmer in Deutschland. Insgesamt hat die Titus-Gruppe nach eigenen Angaben im vergangenen Jahr mit 80 000 Kunden einen Bruttoumsatz von 50 Millionen erwirtschaftet; 1999 soll der Betrag auf 60 Mio. steigen.

Das Geheimnis des Erfolgs liegt in Dittmanns Verständnis für jugendliche Belange. Denn das Produkt Skateboard zu verkaufen, hat eigene Regeln, die sich nicht in feste Formeln fassen lassen. Trotz der positiven Entwicklung hat „Titus" zwar weniger bei den Luftsprüngen des Skatens, dafür zumindest menschlich stets Bodenkontakt behalten. Zusammen mit seinem 16jährigen Sohn fährt er regelmäßig Skateboard, denn der Spaß darf nicht zu kurz kommen. Das Geschäft ist für den gelernten Pädagogen zuvorderst Idealismus gewesen: „Das Geld ist nie die Triebfeder für mich gewesen, sondern die Erfahrung, etwas auf die Beine zu stellen und etwas Kreatives geleistet zu haben." Bei den jährlichen Skateboard-Worldcups steht Dittmann stets im Mittelpunkt der Jugend. Die Nachwuchsskater sehen ihn als Vater des Skateboardings. Und diesen Status genießt Dittmann sichtlich. **Rüdiger Theiselmann**



Mit Skatern zum Erfolg: Bereits im Jahr 1980 gründete Titus Dittmann seinen ersten Einzelhandel, den „Titus Rollsport", heute Kultladen für Skatefans aus aller Welt. Bild: Theiselmann