

Kicker aus Kairo unter Vertrag

Die Eschweiler Firma **Feer betreut Profi-Fußballer**, veranstaltet sportliche Großereignisse und berät in Sachen Sportrecht. Auch in Ägypten aktiv.

VON UNSEREM MITARBEITER
PAUL SANTOSI

ESCHWEILER. Geschäftsideen machen schon lange nicht mehr vor Grenzen halt. Ein besonderes türkisch-deutsches Joint Venture auf dem Gebiet des Sports bilden vier Männer seit Beginn des Jahres 2001 in Eschweiler. Anwalt Ralph Willms, Geschäftsführer Frank Cho sowie die beiden Brüder und

beim Bau eines Sportzentrums – wir kümmern uns drum.“

Das beste Beispiel für die Arbeit von Feer ist die Zusammenarbeit mit dem ägyptischen Spitzen-Fußballteam Al-Ahly aus Kairo, das als eine Art „Bayern München“ des afrikanischen Kontinents gilt. Fußball hat in Ägypten einen ebenso hohen gesellschaftlichen Stellenwert wie hierzulande. Davon konnten sich Ralph Willms und Feer-Geschäftsführer Frank Cho selbst zu Beginn des Jahres überzeugen, als sie für einige Tage in Kairo waren und dort ihr Konzept mit Erfolg vorstellten.

Stadionneubau

Der ägyptische Renommier-Club erhält nun Rechtsberatung für einen umfangreichen Stadionneubau sowie das richtige Know-how für ein international besetztes Spitzenturnier im Sommer dieses Jahres sozusagen direkt aus Eschweiler. Darüber hinaus kicken die Al-Ahly-Sportler in diesem Jahr auch bei einigen Freundschaftsspielen in Deutschland.

„Das ist die sonnige Seite des Geschäfts“, sagt Frank Cho. „Leider teilen wir als Spielerberater und -betreuer kein besonders gutes Image im eigenen Land. In den Medien tauchen viele Kollegen meist als windige, unseriöse Typen auf.“ Im Fußball werde eine Menge Geld umgesetzt. Geradezu obszön hohe Werbe- und TV-Gel-



Erfolgreiche deutsch-türkische Zusammenarbeit im Sportgeschäft: (v.l.) Frank Cho, Ersin und Ertem Özdemir sowie Ralph Willms. Foto: Paul Santosi

der sorgen für inflationäre Effekte, begleitet von unangenehmen Randerscheinungen wie Wettbetrug und Korruptions-Skandal.

Dennoch, die Bundesliga bleibt ein starker Magnet für Spieler aus dem Ausland. „Hier setzen wir mit unserer Vermittlungsarbeit an und geben Nachwuchstalente zu verstehen, dass ein angehender Profi mehr besitzen muss, als Athletik und Ballgefühl“, so Frank Cho. „Disziplin, soziales Engagement und vor allem Bildung kann man einem Profi heutzutage

schon abverlangen. Wer mit seinen Füßen Geld verdienen will, muss vor allem etwas im Kopf haben.“

Der Konkurrenzdruck auch für junge deutsche Spieler bleibt hart. An Bilder von hysterischen Eltern am Spielfeldrand, die das Wort Ehrgeiz etwas zu intensiv interpretieren, könne man sich nur schwer gewöhnen. Ein Aachener Gymnasiast hat vor kurzem Folgendes hochgerechnet:

Die Chance, bei rund 6,3 Millionen angemeldeten Spielern im DFB zu einem der etwa 1000 Profis

„Wer mit seinen Füßen Geld verdienen will, muss vor allem etwas im Kopf haben.“

GESCHÄFTSFÜHRER FRANK CHO

zu gehören, liegt bei 1:6336. Keine guten Aussichten also ohne professionelle Betreuung? Nicht ohne die richtigen Kontakte, sagen die

Macher von Feer. Networking heißt auch hier das Zauberwort. Spieler wie Unternehmen leben von Kontakten und sind keine einsamen Inseln im wirtschaftlichen Ozean.

Dazu gehört ein langfristiges Konzept, sagt Ralph Willms: „Wir nehmen jüngere Spieler mit einer Rundum-Betreuung unter Vertrag und kümmern uns um das richtige Networking. Aber vor allem lassen wir unsere Kunden auch dann nicht im Regen stehen, wenn der Erfolg mal ausbleibt.“



Geschäftsmänner Ersin und Ertem Özdemir gründeten die Firma Feer an der Rue de Wattlelos. Das Unternehmen versteht sich als Allround-Agentur für die Vermittlung und Betreuung von Profi-Fußballern. Darüber hinaus veranstaltet Feer auch sportliche Großveranstaltungen und berät Kunden in Sachen Sportrecht.

„Ein ziemlich weites Feld“, so Ralph Willms, der sich schon früh in seiner beruflichen Karriere spezialisiert hat. „Sei es Merchandising, Kontaktpflege oder Beratung