



Christian Miele ist Gründer und Inhaber des inzwischen weltweit größten Tennisartikel-Händlers Tennis-Point. Am Wochenende schlug er bei den Usedom Open in Zimowitz auf. Der 44-Jährige aus Nordrhein-Westfalen ist gem in MV.

FOTO: RONALD BRUNHOLD

Tennis-Riese plant „Vorzeige-Verein“ in Mecklenburg-Vorpommern

Der Inhaber des weltweit größten Tennisartikel-Händlers, Christian Miele, ist gern an der Ostsee / Deshalb will er jetzt hier mit seinem Unternehmen Tennis-Point etwas aufbauen

Von Alexander Loew

Zimowitz. Christian Miele ist ein Großer in der globalen Tennis-Szene. Als Gründer und Inhaber des inzwischen weltweit größten Tennisartikel-Händlers Tennis-Point mit Sitz in Herzberg (Nordrhein-Westfalen) jettet der 1,96-Meter-Mann regelmäßig zu den Grand Slam-Turnieren und hat Top-Stars wie Roger Federer oder Serena Williams unter Vertrag. Ende der 1980-er und Anfang der 1990-er zählte Miele zu den besten deutschen Tennis-Juniorern. Am Wochenende schlug er in Zimowitz bei den Usedom Open auf, einem der größten Tennisturniere für Senioren in Deutschland. Die OZ nutzte die Gelegenheit zum ausführlichen Gespräch mit dem 44-Jährigen.

Herr Miele, Sie spielen bereits zum vierten Mal bei den Usedom Open. Warum sind Sie so gern hier?
Einmal zur persönlichen Verbundheit. Ich kenne Hendrik Dreikmann (ehemals Nr. 30 der Tennis-Welt Rangliste, d. Red.), mit dem ich in der Jugend gespielt habe, sehr gut. Ebenso habe ich ein enges Verhältnis zu Peter Schmidt – und die beiden haben das Turnier ja gegründet. Außerdem ist der Ort an der Ostsee ideal. Ich kann den Start hier mit einem Urlaub verbinden. Meine Oma, meine Eltern, meine Frau und unsere zweiwöchige Tochter sind auch dabei. Wir gehen an den Strand, entspannen, gucken Tennis und ich spiele zwischendurch.

Die Usedom Open sollen sogar das Turnier sein, das Sie mit Ihrem Unternehmen Tennis-Point am stärksten unterstützen.
Nicht ganz. Wir unterstützen schon sehr zu einige andere Turniere stark – auf Profi-Ebene zum Beispiel Halle

oder Rom. Aber im Amateur-beziehungswise – Altersklassenbereich ist es tatsächlich das Turnier, bei dem wir am meisten machen. Ich finde, die Veranstaltung hat es einfach verdient – da stecken so viel Arbeit und Engagement dahinter.

Sie haben während der Usedom Open mit dem Präsidenten des Tennisverbandes MV, Dieter Bursche, über gemeinsame Projekte gesprochen. Haben Sie hier ein konkretes Ziel vor Augen?
Wir möchten mitteilen, in Mecklenburg-Vorpommern einen Meister-Verein der Zukunft zu bauen – und mit unserem Know-how zeigen, wie man einen Verein gezielt nach vorn bringen kann.

Was heißt das genau?
Erst mal wollen wir eine Struktur organisieren, mit der man Erfolg haben kann. Das liegt an mit WLAN auf der Anlage und geht weiter mit dem Aufbau eines guten Trainernetzwerks – denn für alle Vereine gibt es ja darum, Mitglieder zu bekommen, um etwas aufbauen zu können. Früher hat man den Fehler gemacht, dafür hauptsächlich in Kindergärten zu gehen, Talente zu

sichten – und gehofft, dass möglichst viele hängen bleiben. Das ist dann oft verpufft. Unsere Erfahrungen zeigen, dass man sich vor allem um die 15- bis 35-Jährigen kümmern muss, um Leben in einen Verein zu bringen. Bedeutet, im Unternehmen gehen, regelmäßig offenwohnen gehen, Spielstunden anbieten, auch die Trainer bezahlen, die das begleiten. Und eine Menge zu machen auf dem Gebiet Digitalisierung, Platzbohlen im Internet, sich online präsentieren, am besten über eine App.

Wie soll denn der Verein benannt werden, der in den Genuss Ihrer Unterstützung kommt?
Da möchten wir dem Verband in MV die Freiheit überlassen, wie er das regelt. Möglich wäre ein Wettbewerb, bei dem sich die Vereine bewerben können. Wenn der Kandidat benannt ist, zeichnen wir das Ganze über einen bestimmten Zeitraum auf, so dass wir für alle anderen Vereine eine Art Vorzeige-Klub haben. Dann kann sich jeder abschauen. Wenn ich das mache, passiert das, und so weiter. So kann ein Projekt entstehen, das einfach nachzumachen ist und allen hilft.

440 Mitarbeiter, 120 Millionen Jahresumsatz – das ist Tennis-Point

Tennis-Point (Hauptstadt in NRW) gilt als global größter Tennisartikel-Fachhändler. Neben dem Online-Handel betreibt das Unternehmen zahlreiche Läden. Darunter den mit 1600 Quadratmeter größten Tennis-Stores der Welt in Essen. Das 1999 von Christian Miele gegründete Unternehmen beschäftigt inzwi-

sehen 440 Mitarbeiter, der Jahresumsatz liegt laut Firmenhäber bei rund 120 Millionen Euro. Seit Ende 2016 ist die milliardenschwere Signa Holding (u. a. Immobilien) Mehrheitsanteilseigner bei Tennis-Point, das wiederum ein Teil von Sports United (Zusammenschluss verschiedener Sportarten) ist.

Bedeutet das von Ihrer Seite auch starke finanzielle Unterstützung für den Verein?

Es geht nicht darum, das große Geld auszugeben, sondern mit Erfahrungen und Kontakten zu helfen. Aber wir sind bereit, die Kraft reinzusetzen, denn wenn die Tennis-Gemeinde wächst, haben wir alle etwas davon. Wir sind jedenfalls ab morgen bereit zu starten.

Da Sie selbst als kleine Junge angefangen haben, kennen Sie sich im Tennis gut aus und machen sich für Ihren Sport begeistern können. Ja, andauernd. Ich glaube zum Beispiel, dass wir Padel, eine Form von Kleinfeld-Tennis, in Deutschland land drohend nach vorn bringen müssen. Das ist schneller zu erlernen als das „große Tennis“, macht Rusempfang und kann daher gerade für Anfänger eine „Einstiegsdroge“ und später eine gute Ergänzung zum Tennis sein. In Spanien gibt es dafür schon 12.000 Plätze, bei uns über nur 50. Ich finde auch gut, wenn wir mehr mit neuen Turnieren experimentieren – zum Beispiel Mannschaftsspiele nach Feierabend, die in zwei Stunden erledigt

sind – zwei Einzel und ein Doppel, mit Punkten für die Rangliste. Wir brauchen mehr Angebote, die man mit Familie gut in seinen Alltag integrieren kann. Ich selbst mag auch Samstag und Sonntag investiert, aber das ist nicht mehr jedermanns Sache heute.

Ihr Unternehmen ist in den 21 Jahren seit Gründung nur gewachsen: Wie sind Sie bisher durch die Corona-Krise gekommen?
Der März und April waren schon hart. Es würde ja erst mal gar kein Tennis mehr gespielt – und deshalb war kaum Nachfrage für Artikel wie Schläger, Grillfächer und Tennis-Socken. Da wir merken jetzt aber enorme Nachholbedürfnisse. Das Geschäft zieht an. Und wir registrieren, dass es viele neue Interessenten für Tennis gibt. Wahrscheinlich auch, weil man Tennis fast kontaktil spielen kann, was gerade in der aktuellen Zeit attraktiv ist. Diesen Schwung sollten wir auffangen, ich halte eines neuen Tennis-booms für möglich, wenn wir es den Menschen einfach machen, anzufangen und in unsere Vereine zu kommen.

Wie zufrieden sind Sie denn im Moment mit Ihrem eigenen Tennis?
Ich habe, ganz ehrlich, vor den Usedom Open nur einmal in dieser Saison gespielt. Da bin ich mit meinem Hobby-Einstieg in Zimowitz sehr zufrieden. Ich komme einfach selbst auf den Platz, da meine Arbeitstage derzeit oft zwei Stunden haben und wir so viel anschließen. Zum Beispiel wollen wir auch in den USA aktiv werden. Aber ich nehme mir Zeit vor, bald wieder mehr auf dem Platz zu stehen. Ich liebe so viele Sportarten, aber am Ende ist Tennis doch die allerbeste, weil sie dich körperlich und mental so fordert.

M
P
R
B
S
M
e
B
k
b
u
D
d
n
e
r
w
e
s
t
i
c
h
t
d
g
k
k
a
n
a
b
d
e
Z
a
l
e
R
b
u
r
g
s
c
h
a
b
e
n