

Wie in Onkel Toms Hütte

Afrikanische Fußballer werden von ihren Managern in Deutschland wie Sklaven gehalten

Als Roger Milla aus Kamerun zur Eckfahne trabte, um dort seine Hüften wie ein Revuegirl zu wiegen, jubelte die Fachwelt. Der viermalige Torschütze bei der Weltmeisterschaft in Italien warb mit kreisenden Lenden für Fußball aus Afrika.

Die Botschaft kam auch im Lande des Weltmeisters an. Sieben schwarze Profis kicken inzwischen in den Bundesligen mit, so viele wie nie zuvor. Und in deutschen Stadien, wo exotische Fußballer bisher mit einem schimpansenartigen „Uhhh, Uhhh“ von den Fans begrüßt, mit rassistischen Verbalinjurien („Schlagt die Neger tot“) belegt oder mit Bananen beworfen wurden, sind Millas Erben jetzt zu gefeierten Werbeträgern ihrer Klubs aufgestiegen. Das Fachblatt *Kicker* entdeckte gar „schwarzes Gold aus Afrika“.

So schlägt Souleyman Sane im Wattenscheider Lohrheidestadion nach jedem Tor einen Salto – „den habe ich extra geübt“. Die Fans danken dem gelernten Konditor aus dem Senegal: „Aber bitte mit Sane.“ Wenn Trainer Hannes Bongartz die Stimmung im Revier anheizen will, wechselt er auch noch Ali Ibrahim aus Ghana ein. „Mit den beiden“, sagt Bongartz, „haben wir



Profi Yeboah, Freundin Tesha, Berater*: „Verraten und verkauft“



Wattenscheids Stürmer Sane
„Viele wollen uns verarschen“

unglaublich an Popularität gewonnen.“

Bei Preußen Münster bauen die Fans auf den Ghanaer Acquah („Henry do it“), in Saarbrücken preist Trainer Klaus Schlappner Jonathan Akpoborie aus Nigeria: „Der wird ein Großer.“ Ob im Ruhrgebiet, wo bei Schalke 04 demnächst Nana Yaw Amaning stürmt, oder beim FC Chemnitz, wo Torjäger Ojokojo Torunarigha wirkt – überall müssen sich die Zuschauer an neue, zungenbrecherische Spielernamen gewöhnen.

Der Star unter den Farbigen aber ist unbestritten Anthony Yeboah, über den Oskar Lafontaine einst kalauerte: „Der einzige Schwarze, der mir sympathisch ist.“ Mit Trommeln und Transparenten

* Harald Dubberke, Joachim Leukel.

(„Ak Waaba“ – willkommen) feiern die Frankfurter Fans den schnellen Stürmer, der zu Saisonbeginn vom 1. FC Saarbrücken kam. „Der Tony“, weiß Vizepräsident Bernd Hölzenbein, „wird unser neuer Publikumsliebbling.“

Doch die Hochkonjunktur beschert den Technikern aus Afrika, denen *Sport-Bild* ein Ballgefühl bescheinigt, von dem „Jürgen Kohler ein Fußball-Leben lang träumen wird“, nicht automatisch ein sorgenfreies Dasein in der deutschen Wohlstandsliga. Der neuen „Black Power“ (*Hamburger Morgenpost*) geht es wie einst den Baumwollpflückern in den amerikanischen Südstaaten: Sie werden von dubiosen Managern in totaler Abhängigkeit gehalten, „wie Leibeigene“, so ein Insider.

Wie fest der Griff ist, mit dem die Helfer ihre „schwarzen Perlen“ (*Kicker*) umklammern, läßt sich besonders gut in Frankfurt beobachten. Sobald Yeboah den Rasen verläßt, gesellt sich regelmäßig ein solariengebräunter

Mann mit gediegener Goldrandbrille, hellem Anzug und greller Krawatte zu ihm: Joachim Leukel, 43, ein vornehmlich in Hessen tätiger Spielerberater. Abwechselnd wirkt auch der ehemalige Streifenpolizist Harald Dubberke, 50, als Bewacher.

Yeboah ist dem Duo gleich nach seiner Ankunft im Frühjahr 1988 in die Hände gefallen. Er unterzeichnete einen Beratervertrag, in dem eine Klausel ihn zu einer Vertragsstrafe von 100 000 Mark verpflichtet, falls er sich den Anordnungen seiner Manager widersetzt.

Ein Jahr später unterschrieb der inzwischen populäre Yeboah sogar eine Zusatzvereinbarung, die Erhöhung der

er Leukel für die tägliche Betreuung der weitgehend entmündigten Klientel an.

Wie Yeboah gehen auch andere Spieler vom Schwarzen Kontinent mit ihrer Unterschrift äußerst gutgläubig um. Sie unterzeichneten Beraterverträge, die in kompliziertem Geschäftsendglossar oder gar nur in Deutsch abgefaßt sind. Die meisten dieser Kontrakte, sagt Stefan Lottermann von der Vereinigung der Vertragsfußballer (VdV), sind „Knebelverträge“, mit denen die Spieler „verraten und verkauft“ würden. Stürmer Sane weiß: „Viele wollen uns versarschen.“

Die schwarzen Kicker werden oft wie Stückgut gehandelt. So zieht derzeit der



Berater Hoppen, Klient Kessack: „Hochachtung vor Kolonialherren“

Vertragsstrafe auf 500 000 Mark. Mit bescheidenem Stolz berichtet Vertragspartner Dubberke, daß ihn Yeboah als „Godfather“ anrede: „Das bedeutet, daß ich vom Himmel als sein zweiter Vater eingesetzt worden bin.“

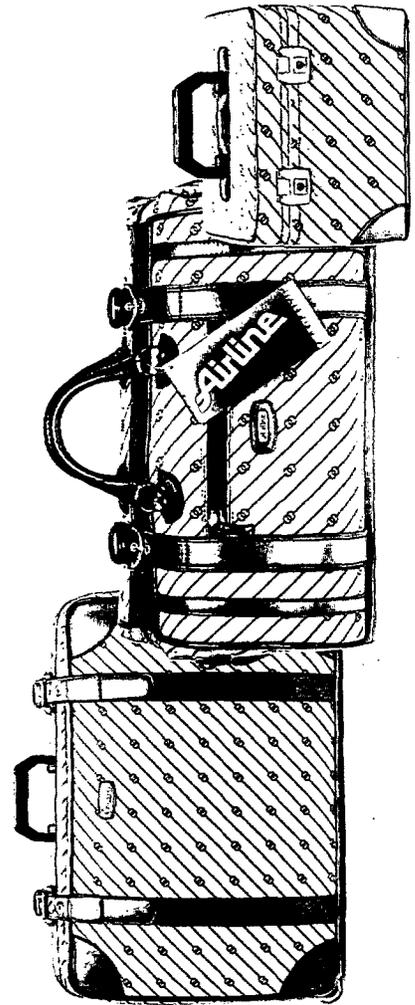
Dubberke gewann das Vertrauen des Ghanaers schnell, schließlich gilt er in den Entwicklungsländern als „beste Adresse“. Der Afrika-Kenner wirkt jetzt als Präsident der von ihm gegründeten International Sports Academy (Insa) in Seeheim-Jugendheim bei Darmstadt. Die Organisation bildet Sport-Übungsleiter für die Dritte Welt aus, erst unlängst hat der vielseitige Dubberke „fünf Sambier zu Aerobic-Trainern gemacht“.

Finden sich unter den Insa-Absolventen talentierte Kicker, vermarktet er sie auch mal an deutsche Klubs. Weil Dubberke nach eigener Einschätzung „keine Ahnung von Fußball“ hat, heuerte

Versicherungsvertreter Willi Hoppen, 40, aus Linz am Rhein mit dem Kameruner Nationalspieler Maboang Kessack von Klub zu Klub. Der Mann von der Hamburg-Mannheimer, der seinen Nebenjob „nicht wegen schöner blauer Augen“ betreibt, preist unverhohlen die Willfährigkeit seines Schützlings an: Der „WM-Löwe“ Kessack sei gerade wegen seiner „Hochachtung“ vor den „ehemaligen Kolonialherren“ ideal für deutsche Vereine.

Makler wie Hoppen nutzen bei ihren Transaktionen die oftmals chaotischen Zustände in den Fußballverbänden Afrikas. So kaufte Hoppen Spieler wie Acquah und Torunarigha für je rund 30 000 Mark in bar von ihren Heimatklubs frei. „Am liebsten“, weiß Hoppen, „nehmen die englische Pfund.“

Die grauhaarige Eminenz im Transfergeschäft, Wolfgang Fahrian, betreibt den An- und Verkauf von farbigen Kik-



Airline[®]

Reisegepäck im internationalen Stil

Zum Beispiel das exclusive, mehrteilige

Reisegepäck-Set „Roma“

Klassischer modischer Chic · grundsolide verarbeitet · außerordentlich strapazierfähig · leicht · dezente Farben.

Airline finden Sie in Fachgeschäften und guten Warenhäusern.

Airline Lederwaren Keller & Kern GmbH & Co. KG · Postfach 2107 · D-6053 Obertshausen 2

D O N ' T
C R A C K
U N D E R
P R E S S U R E



Präzision, Ausdauer, Widerstandskraft. Qualitäten, die man braucht, um jederzeit Höchstleistung zu bringen. So wie der TAG-Heuer Chronograph s/el. Auf die Zehntelsekunde exakt arbeitet er und besitzt die Stoppfunktionen Addition und Zwischenzeit. Ist wasserdicht bis 200 Meter. Hat eine doppelt gesicherte, verschraubte Krone. Einen einseitig verstellbaren Drehring. Und kratzfestes Saphir-Glas.



TAG-HEUER
SWISS MADE SINCE 1860

Erhältlich beim gehobenen Fachhandel.
Prospekte und Bezugsnachweis durch:
TAG-Heuer Vertrieb Deutschland
Residenzstraße 11
8000 München 2

kern nach einer besonders ausgefeilten Methode. Ihm arbeiten der dunkelhäutige Düsseldorfer Bundesligaprofi Anthony Baffoe und dessen Onkel Andy Quist zu. Der ghanaische Arzt besorgt auf Anforderung oder zuweilen auch auf eigenes Risiko afrikanische Spieler und verschafft ihnen drei Monate währende Touristen-Visa.

Baffoe, Diplomatensohn und in Deutschland geboren, wird den Neuankömmlingen als großes Vorbild präsentiert und plaudert mit den Spielern schon mal ein wenig im vertrauten Dialekt Fanti. Währenddessen kümmert sich Fahrian um finanzkräftige Vereine, wohin Quist seine Schützlinge dann im Daimler zum Probespiel chauffiert.

Zuweilen kommt es gar vor, daß Spieler auch unangemeldet vor dem Haus ohne Türschild stehen. Denn der Eibenweg 3c in Köln-Rodenkirchen ist in Ghana eine bekannte Anlaufadresse für karriere-willige Kicker. Ihnen rät Baffoe stets, auch in der Fremde „einen Clan zu gründen“. Quist achtet zudem streng darauf, daß der Kontakt zu Deutschen gering gehalten wird.

Die ganze Fürsorge des Rodenkirchener Clans genießen seit Dezember letzten Jahres Nana Yaw Amaning und Richard Naawu. Zuerst wurden beide zum Vorspielen zu Fortuna Köln geschickt. Dort fielen sie aber nur auf, weil sie sich, als Kälteschutz, Plastiktüten unter die Schienbeinschützer schoben.

Zu Saisonbeginn fand Fahrian mit Schalke 04 und dem Oberligaklub Viktoria Köln doch noch zwei Arbeitgeber. Obwohl die Ghanaer, weil schon ein halbes Jahr ohne Verein, nach Fifa-Statuten keine Ablösesumme kosten, zahlten beide Klubs zusammen rund 45 000 Mark.

Daß Quist einen der Spieler sogar geschlagen haben soll, um ihn zur Unterzeichnung eines Vertrages zu zwingen, bestreitet Neffe Tony: „Alles Quatsch.“

Amaning und Naawu müssen noch froh sein, nicht an Insa-Chef Dubberke geraten zu sein. Sonst wäre es ihnen womöglich ergangen wie Nana Eshun und George Arthur. Die vermeintlichen Talente diente Dubberke einigen Klubs ohne Erfolg an, ehe er sie in der Provinz unterbrachte: „Um mein Konto wieder glatt zu bekommen“, so Dubberke, ließ er sich von Wormatia Worms ein Darlehen über 100 000 Mark auszahlen.

Jetzt klagt Vereinsvorsitzender Manfred Brassens, „über den Tisch gezogen“ worden zu sein. Denn die beiden Ghanaer hocken in einer Bauernkate in Flörsheim-Dalsheim, kosten die finanzschwache Wormatia monatlich rund 2000 Mark, sind nicht stark genug für die Amateurelf und folglich auch nicht, wie geplant, weiterzuveräußern.

Auch der Transfer des Anthony Yeboah wurde für Billigimporteure Dubber-



Spielerberater Fahrian
Schwarzes Gold

ke letztlich zu einem einträglichen Geschäft: Zwar warfen Malaria-Anfälle und Formkrisen den Stürmer des 1. FC Saarbrücken anfänglich schwer zurück, doch als Yeboah so viele Tore schoß, daß sich Erstligaklubs wie der 1. FC Köln für ihn interessierten, wuchs auch Dubberkes Fürsorge wieder. Denn für den Mann, in den Saarbrücken ehemals 250 000 Mark investiert hatte, gingen aus der Bundesliga plötzlich Angebote in Millionenhöhe ein. Und daran mochte auch Menschenfreund Dubberke („Ich bin Idealist“) partizipieren.

Doch Yeboah, 1989 im Saarland zum Sportler des Jahres gekürt, wollte in Saarbrücken bleiben. Am 29. Mai, nachmittags um drei, sollte er den Vertrag (Jahresgehalt: 350 000 Mark) unterschreiben, den er mit der Klubführung abends zuvor ausgehandelt hatte.

Als Yeboah nach dem Morgentraining in seine Wohnung kam, warteten Dubberke und Leukel bereits auf ihren „Sklaven“ (Trainer Schlappner). Im Schlepptau hatten sie Eintracht Frankfurts Manager Klaus Gerster und den Vizepräsidenten des ghanaischen Fußballverbandes. Das Quartett überzeugte den Kicker im Hauruck-Verfahren davon, daß die Eintracht der „sportlich interessanteste“ Verein sei.

Als der von aufmerksamen Nachbarn alarmierte Abteilungsleiter des 1. FC Saarbrücken eintraf, luden die Manager Yeboah gerade ins Auto und „verschleppten“ (Schlappner) ihren Klienten – eine moderne Variante von Onkel Toms Hütte.

Die Saarbrücker sahen Yeboah, obwohl er noch vier Wochen bei ihnen unter Vertrag stand, nicht wieder. Frank-

furt überwies schließlich eine Ablösesumme von 1,1 Millionen Mark.

Schätzungen über die Höhe des Honorars, das Dubberke von der Eintracht forderte, gehen weit auseinander. Während Unterhändler Leukel („Ich bin ja nicht die Mutter Teresa“) nur von einer „angemessenen Summe“ spricht, halten Insider Beträge bis zu einer halben Million Mark für realistisch.

Der Manager des Bundesligisten Karlsruher SC, Carl-Heinz Rühl, der ebenfalls mit Dubberke und Leukel in Sachen Yeboah verhandelte, berichtet von „450 000 Mark, die als Ablöseforderung des ghanaischen Verbandes deklariert werden sollten“ – zusätzlich zu der zwischen den Klubs zu vereinbarenden Transfersumme. Ähnliche Forderungen wurden auch gegenüber den ebenfalls interessierten Klubs aus Dortmund und Uerdingen erhoben.

250 000 Mark in bar, so Rühl, wären gleich bei Yeboahs Unterschrift fällig gewesen. Da jedoch alle offiziellen Transferrechte am Spieler beim 1.FC Saarbrücken lagen, konnte aus Ghana gar keine Forderung mehr bestehen. „Wer das Geld bekommen sollte“, sagt Rühl, „kann man nur vermuten.“ Die drei Vereine winkten ab.

Daß die Frankfurter eine ähnliche Forderung von Leukel und Dubberke erfüllt haben, ist nicht bewiesen. Eintracht-Manager Gerster beantwortet diesbezügliche Fragen nur kurz angebunden: „Kein Kommentar.“

Das Frankfurter Finanzamt aber scheint der Theorie vom schwarzen Nebengeschäft offensichtlich zu glauben. Im Juli durchsuchten Steuerfahnder die Wohnung Leukels.

Autorennen

Stracks in die Tagesthemen

Weil sich kaum jemand für die Siege der Silberpfeile interessiert, drückt Mercedes seine Erfolge mit viel Geld ins Fernsehen.

Der Mann von Mercedes war eigens zum Jubeln nach Mittelengland gereist. Pkw-Vorstand, Jürgen Hubbert, wollte sehen, wie die beiden Mercedes-Rennwagen die Konkurrenz in Grund und Boden fuhren.

Doch als die Boliden die Ziellinie passiert und die Prototypen-Weltmeister-

schaft vorzeitig für die Stuttgarter Autobauer entschieden hatten, blieb die Stimmung gedämpft und die Schwaben-Equipe weitgehend unter sich:

Während Zuschauerinteresse und Sponsorengelder für die Formel 1 rasant wachsen, waren die „Silberpfeile“, die Lieblingsspielzeuge des motorsportbegeisterten Mercedes-Chefs Werner Niefer, selbst nach dem Titelgewinn vielen Zeitungen nur Kurzmeldungen wert.

Für das Fürstentum Mercedes ist das ein unerträglicher Zustand. Schließlich hat die Rennfahrerei den Zweck, der Marke ein sportliches High-Tech-Image zu verpassen. Gegen das Desinteresse des Publikums setzt Daimler-Benz ein bewährtes Mittel ein: Mit viel Geld drängen die Schwaben ins Fernseh-

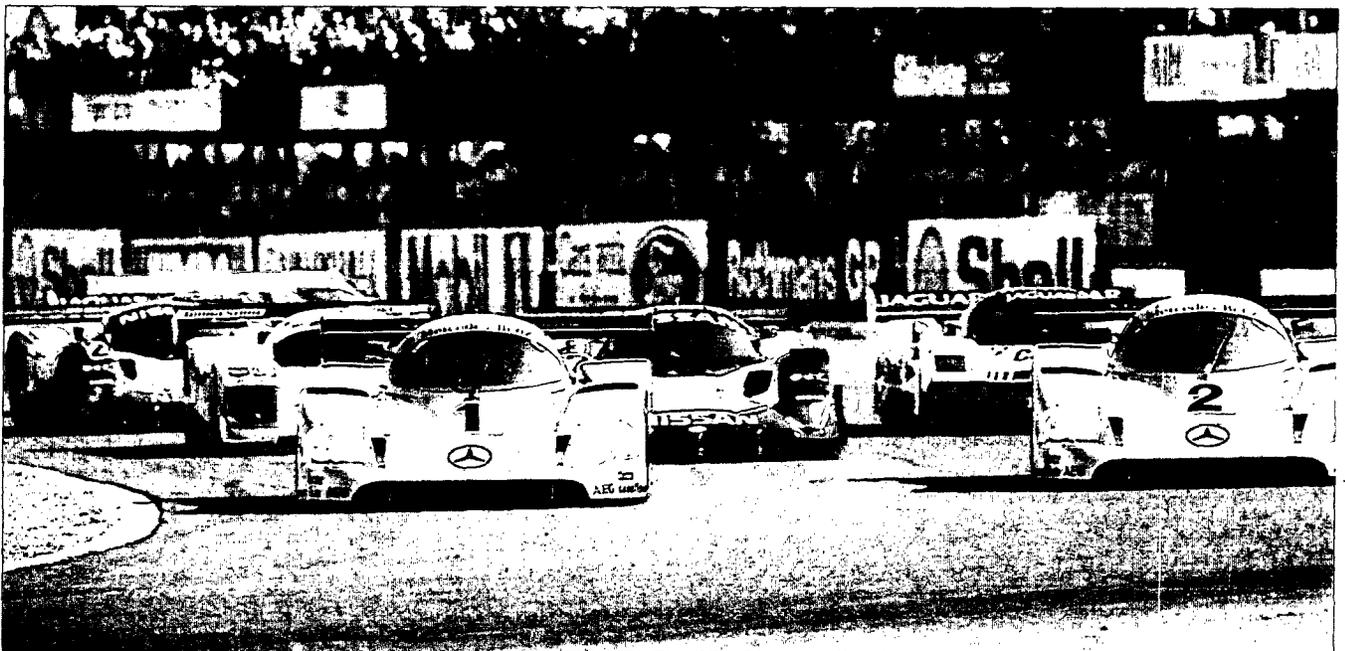
sehen. Für die Vermarktung des Motorsports genehmigte der Vorstand einen Etat von elf Millionen Mark im Jahr. Daß journalistische Gepflogenheiten dabei auf der Strecke bleiben, ist kein Mercedes-Problem – die Fernsehanstalten lassen es mit sich machen.

Wenn es etwa darum geht, einen Beitrag ins Fernsehen zu hieven, ist Mercedes stets mit Rat, Tat und Geld behilflich. Schon beim ersten Auftritt der Silberpfeile im vorigen Jahr in Suzuka (Japan) orga-



Mercedes-Chef Niefer (r.): „Professionelle Promotion“

* Mit Teamchef Sauber.



Mercedes-Silberpfeile in Donington: „Das Gewurstel mit den Fernsehrechten“