



Der Hamburger Alexander Zverev (links) nach seinem Sieg über Roger Federer

## »Ich bin doch noch ein kleiner Junge«

Alexander Zverev spielt furioses Tennis. Hoffnungsträger zu sein ist schmeichelhaft – und gefährlich **VON KILIAN TROTIER**

Wie lange ist ein Sportler ein Talent? So lange, bis er sein Idol geschlagen hat. Könnte man im Fall von Alexander Zverev sagen. Zverev ist ein Hamburger Tennisspieler, von dem viele schon seit einigen Jahren behaupten, er werde der beste deutsche Profi seit Boris Becker. Alexander Zverev galt lange als Ausnahmetalent. Am vergangenen Wochenende wurde aus dem Ausnahmetalent ein Topspieler: Zverev besiegte Roger Federer – jenen Roger Federer, dessen Siege in Wimbledon Zverev als Kind und als Jugendlicher vor dem Fernseher bestaunte. 7:6, 5:7 und 6:3. Nach zwei Stunden und sechs Minuten verwandelte Zverev beim Halbfinale des Turniers in Halle den Matchball. Er jubelte nicht, er ließ sich nicht auf den Rasen sinken. Er lief zum Netz, umarmte Federer und sagte hinterher: »Gegen ihn zu gewinnen ist etwas, was ich mir nie vorstellen konnte.«

Alexander Zverev ist angekommen im Weltklasse-Tennis. Er gehört nach diesem Wochenende zu den besten dreißig Spielern der ATP-Tour. Unter den besten 50 der Welt ist er mit 19 Jahren der Jüngste. Er gehört jetzt dazu. Und das ist kein Zufall.

Zverev kommt aus einer Familie, in der es außer Tennis eigentlich nichts geben kann, so viel Zeit wie sie mit dem Sport verbrachten. Die Großmutter: Tennisspielerin. Die Mutter: Tennisspielerin. Der Vater: Profi-Tennisspieler, der für die UdSSR im Mannschaftswettbewerb Davis Cup antrat. Der Bruder: Profi-Tennisspieler, der schon zu den besten 50 Spielern der Welt gehörte, sich dann aber häufig verletzte. Vater und Mutter trainierten den Bruder. Man könnte sagen: Er war der Vorläufer für das größte Talent in der Familie, für den Jüngsten von allen. Denn auch Alexander Zverev wird von seinen Eltern trainiert.

Alexander Zverev war immer früher dran als alle anderen. Er stand auf dem Tennisplatz, da war der Schläger noch größer als der Körper. Der Körper aber wuchs schnell: 1,98 Meter ist er heute groß, beste Voraussetzungen für einen Sport, bei dem ein wuchtiger Aufschlag allein schon Spiele entscheiden kann. Der Junge mit dem schlaksigen Körper und den langen Haaren gewann rasch Turniere, erst in Deutschland, dann in der ganzen Welt. 2013 erreichte er beim Juniorenturnier der French Open das Finale. Ein Jahr später gewann er die Australian Open der Junioren. 2014 wechselte er zu den Senioren und kämpfte sich in der Weltrangliste unter die besten 200. 2015 kam er unter die Top 100. Jetzt steht er auf Platz 28.

Alexander Zverev, der kommende Superstar? Scheint nur noch eine Frage der Zeit. Aber Vorsicht! Selbst bei einem wie Zverev, dem bislang vieles gelang in seiner Karriere, muss es nicht so weitergehen, wie es be-

gonnen hat. Das warnende Beispiel ist ausgerechnet ein anderer Hamburger Tennisspieler, dessen Laufbahn schon geplant wurde, das sein Kopf kaum das Netz überragte: Tommy Haas. Auch Haas war einer der Auserwählten, über die es früh hieß, er werde der neue Boris Becker. Auch Haas gewann viel in jungen Jahren. Dann aber verletzte er sich häufig und wurde nie der, für den ihn viele hielten. Keinen einzigen Titel bei einem Grand-Slam-Turnier holte er in seiner Karriere.

Als Boris Becker zum ersten Mal Wimbledon gewann, war er 17 Jahre alt. Zverev ist mit 19 heute einer der jüngsten Spieler im Profi-Tennis. Das zeigt: Im Gegensatz zum Fußball, wo immer jüngere Spieler die wichtigsten Positionen besetzen, ist Tennis ein Sport, in dem es selbst für die größten Nachwuchshoffnungen Jahre dauert, bis sie die Weltspitze erreichen.

Zverev weiß das. Und sagt: »Ich bin doch noch ein kleiner Junge.« Im Grunde hat er damit natürlich recht: Er ist im Vergleich zu Roger Federer und Rafael Nadal noch sehr jung. Seit einiger Zeit macht dieser kleine Junge aber bei den Großen mit – und merkt, dass er noch viel lernen muss.

Im Finale von Halle verlor er am Sonntag gegen den dreizehn Jahre älteren Florian Mayer in drei Sätzen. Dass er bei der Siegerehrung die Schale für den Zweitplatzierten lustlos wie einen Pappbecher vom Fastfood-Laden in die Kamera hielt, zeigt, wie enttäuscht er war – und wie ehrgeizig er ist. Aber auch das ändert nichts an den Fakten: Zum zweiten Mal stand Zverev im Finale eines ATP-Turniers, zum zweiten Mal konnte er nicht gewinnen.

Wenn am Montag das Turnier in Wimbledon beginnt, soll deshalb auch niemand erwarten, dass Zverev dort ins Finale stürmt. Es wäre ein weiterer Schritt, würde er die dritte Runde erreichen und damit eine Runde weiterkommen als im vergangenen Jahr. Sein Vorteil: Weil Zverev nun zu den besten 30 Spielern der Welt gehört, ist er erstmals bei einem Grand-Slam-Turnier gesetzt und wird in den ersten beiden Runden nicht gegen Topgegner antreten müssen.

Und dann? Folgen die US Open und die Australian Open und die French Open und wieder Wimbledon, und wenn Zverev sich weiter so entwickelt, wie er es bislang getan hat, wird er in drei bis vier Jahren bei all diesen Turnieren zu den Favoriten zählen.

»Ich bin überzeugt, dass er in die Top Ten kommt, aber er will mehr erreichen«, sagt Roger Federer über Alexander Zverev. Federer sagt aber auch: »Ich will auf den Jungen nicht zu viel Druck ausüben.«

Denn Federer weiß auch: Das Schwierigste im Sport ist nicht, Erfolg zu haben. Das Schwierigste im Sport ist, konstant Erfolg zu haben.

# Auf allen Viren

BSE, Ebola, Zika – für eine Hamburger Firma keine Katastrophe, sondern ein Geschäft **VON JARKA KUBSOVA**

Erst waren es Gerüchte, dann erschienen die ersten Veröffentlichungen in Fachjournalen: In Polynesien hatte es Ausbrüche des Zika-Virus gegeben, später auch in Mikronesien. Normalerweise kommt der Erreger fast ausschließlich im tropischen Afrika vor. Nun war er offenbar gewandert.

Wenn irgendwo auf der Welt so etwas geschieht, schaut ein Mann in Hamburg-Altona genau hin: Klingt das ab, oder sind immer mehr Menschen betroffen? Das fragt sich Ulrich Spengler. Spengler ist Chef von Altona Diagnostics, einer Firma, die Nachweisverfahren für Infektionskrankheiten herstellt. Im Falle von Zika war sich Spengler schnell sicher: Das wird eine Epidemie. Er rief seine Mitarbeiter zusammen und sagte: Wir brauchen einen Test. Das war vor zwei Jahren.

Ulrich Spengler macht ein Geschäft, wenn Menschen leiden. Wenn viele Menschen leiden. Bricht eine Epidemie aus, wollen alle so schnell wie möglich wissen: Bin ich infiziert oder nicht? Diesen Nachweis bietet Spengler. Das Schwierige an seinem Job: die Epidemien vorherzusehen.

Das Zika-Virus, von dessen Ausbruch Spengler vor zwei Jahren erfuhr, breitete sich rasend schnell aus. Heute kommt es in 40 Ländern vor, allein in Brasilien gibt es derzeit 1,5 Millionen Infizierte. Mit einer Verschleppung in die USA ist zu rechnen, und selbst in Deutschland, wo seit ein paar Wochen Meldepflicht besteht, wurden erste Fälle registriert. Spenglers Schnelltest war als erster auf dem Markt. Inzwischen hat er eine Verkaufserlaubnis für die USA, für Lateinamerika wird sie geprüft.

Es ist eine Geschichte, die sich wiederholt: Sars, Vogelgrippe, Schweinegrippe, Mers und Ebola – kaum ist eine Seuche in der Welt, hat Altona Diagnostics das passende Testverfahren parat. Die Seuchen kennt jeder. Aber die Firma, die sie diagnostiziert, kaum einer. Altona Diagnostics ist eine dieser Firmen, die *hidden champions* genannt werden. Sie hat keine Dependence am Jungfernstieg, sie hat ihren Sitz in einer der wenigen brachliegenden Ecken Altonas, zwischen Jüdischem Friedhof und Polizeistation Mörkenstraße. Zwei mittelhohe Gebäude, 120 Mitarbeiter – mehr braucht Spengler nicht, um die großen Pharmafirmen regelmäßig vorzuführen. Wenn die beginnen zu entwickeln, wird in Altona längst verkauft. Wie das sein kann?

Erklärt das jüngste Beispiel: Pharmagigant Johnson & Johnson hat gerade gemeldet, einen Test für Ebola zu haben. Jetzt – fast ein Jahr nach dem letzten großen Ausbruch! Altona Diagnostics, Umsatz rund 10 Millionen Euro, war viel schneller auf dem Markt als Johnson & Johnson, Umsatz 70 Milliarden Dollar. Der wesentliche Unterschied: John-

son & Johnson begann nach Ausbruch der Seuche mit der Testentwicklung. Altona Diagnostics schon einige Jahre zuvor. Auf Verdacht. »Das ist ein Teil unseres Geschäftsmodells«, sagt Spengler. »Wir antizipieren.« Und manchmal machen sie ein Produkt, ohne zu wissen, ob es sich verkauft.

Für einen Ebola-Test zum Beispiel sah Spengler selbst nicht viel Potenzial. »Wenn mir vor fünf Jahren jemand gesagt hätte, dass es einen so großen Ausbruch geben würde, ich hätte ihn für verrückt erklärt«, sagt er. Aber er hörte auf die Signale in Fachkreisen und entwickelte den Test trotzdem. Der Ebola-Ausbruch 2014 wurde der größte in der Geschichte. In manchen Monaten kam der Test aus Altona mehr als 50 000 Mal zum Einsatz.

Dass ein Unternehmen wie Altona Diagnostics ausgerechnet in Hamburg entstanden ist, verdankt sich einer Einrichtung, die hier schon sehr viel länger existiert: dem Bernhard-Nocht-Institut für Tropenmedizin. Nur wenige andere Institute in Deutschland bieten ihren Mitarbeitern die wissen-



Der Unternehmer Ulrich Spengler entwickelt Tests für Epidemien, noch bevor sie ausbrechen

schaftliche und technische Basis, um sich derart intensiv mit Tropenkrankheiten auseinanderzusetzen. Spengler hat hier vor Jahren die eigentlich geplante Laufbahn als Arzt aufgegeben, um sich der Forschungs- und Laborarbeit zu widmen.

»Mich hat die Arbeit dort gefangen genommen«, sagt er. Und er erkannte: Die exotischen Krankheiten werden von den Pharmafirmen vernachlässigt, das Geschäft damit scheint ihnen nicht lohnenswert.

Spengler sah die Lücke, fand schnell Mitstreiter und gründete 1998 seine erste Firma Artus Diagnostics. Das Fundament: Test-Kits, eine Art Fertigbackmischung, mit dem Labore einfach, schnell und sicher regelmäßig vorkommende Infekte feststellen können. Schon zwei Jahre nach der Gründung merkte Spengler, dass sein Geschäftsmodell funktionieren kann.

Er hatte von Schweizer Kollegen die Lizenz für einen BSE-Test gekauft. In Großbritannien trat die Rinderkrankheit zu dieser Zeit sehr häufig auf, in den Niederlanden und der Schweiz gab es ebenfalls erste Fälle. »Man musste davon ausgehen, dass es auch in Deutschland erkrankte Tiere gab«, sagt Spengler. Aber er verkaufte den Test kaum: Niemand wollte Rinder prophylaktisch untersuchen lassen. BSE – das war die sture Haltung – durfte es

einfach nicht geben. Erst ein Jahr später beschloss Edeka Nord, sein Fleisch testen zu lassen. Nach drei Wochen lag der erste positive Befund vor, der erste BSE-Fall in Deutschland. Spenglers Tests waren plötzlich überall gefragt: »Was dann hier los war, war irre«, sagt Spengler. Aus den 10 Proben pro Woche wurden 4000 am Tag.

Ohne den Test seines Unternehmens durfte kein Stück Fleisch verkauft werden. Aber die Firma war da gerade mal ein Kleinbetrieb mit zwölf Mann. An allem herrschte Mangel: an Personal, an Material. »Wir haben dann quasi einen ganzen Jahrgang Technischer Assistenten eingestellt«, sagt Spengler.

Spengler dachte, er hätte es geschafft. Aber dann rüsteten die Länder ihre eigenen Labore auf, bald durften nur noch sie die Diagnose von BSE durchführen. Spenglers Geschäftsgrundlage war in Gefahr.

Auf dem Markt blieb die Firma trotzdem attraktiv. Als das auf molekulare Diagnostik spezialisierte Unternehmen Qiagen ein Übernahmeangebot machte, verkauften Spengler und seine Partner Artus Diagnostics nach langem Zögern für 39,2 Millionen Dollar.

Spengler war plötzlich reich. »Aber das Arbeiten war nicht mehr das Gleiche«, sagt er. Eineinhalb Jahre begleitete er die Integration, dann ging er. Nahm eine Auszeit. Und hielt es nicht lange aus. »Mit 39 in Rente zu gehen, das erschien mir zu langweilig.« Spengler wollte wieder ins Geschäft mit Testverfahren. 2007 gründete Spengler neu. Fast die Hälfte der alten Mannschaft kam zu ihm zurück. Forschung und Entwicklung, Produktion, alles findet seitdem in Altona statt. Anfang 2015 sind die Labormitarbeiter ein paar Hundert Meter weiter runter in die Königstraße gezogen, in größere Räume. Altona Diagnostics wächst.

Das berechenbare, sichere Geschäft sind wie früher die Testverfahren für verbreitete Krankheiten. Dazu kommen immer wieder die Treffer bei Epidemien. Sie helfen nicht nur wirtschaftlich. Spengler ist auch der Imagegewinn wichtig. Dass die Leute sagen: »Schau mal, wieder die Leute aus Altona.« Denn was in der Branche geredet wird, gibt den Ausschlag in diesem Geschäft.

Spengler und seine Kollegen sind eng vernetzt mit Virologen, Tropenmedizinern, Forschungsinstituten. Sie lesen Journale, und sie sind immer im Gespräch mit Fachkollegen und Abnehmern. Das passiert informell, wenn sie mit den Mitarbeitern des Bernhard-Nocht-Instituts ein Bier trinken gehen oder am Wochenende im St.-Pauli-Stadion. Das passiert auf Kongressen oder bei Treffen, die sie lange planen.

So suchen sie, was noch nicht da ist. So wollen sie herausfinden, was kommen kann.

ANZEIGE

## Sonntags-Shopping

03.07.2016

13–18 Uhr

Musik liegt in der Luft

Programm



City Management Hamburg

citymanagement-hamburg.de

