

„Du musst Lust haben, zu gewinnen“

Früherer Sportmanager Thorsten Storm und seine Frau Franca sind mit ihren Agenturen auch für die Baubranche tätig

Jan Wrege

Das Rampenlicht hat Thorsten Storm verlassen, die Manager-Uniform hängt im Schrank. Dem 56-Jährigen genügen Freizeitkleidung, ein Telefon und zwei große PC-Monitore, um seine Unternehmen zu führen. „Für mich ist es ein Luxus, dass ich mich nicht mehr jeden Tag in einen Anzug zwängen muss“, sagt Storm.

Noch mehr genießt der frühere Sportmanager, dass er nicht mehr durch Europa jetten muss: „Davon brauchte ich mal eine Pause, vor allem wegen der Familie.“ Zoom und Google Meet verbinden ihn in seinem Haus in Molfsee mit der Welt. Da bleibt mehr Zeit für Gemeinsamkeit mit Ehefrau Franca, die überdies Geschäftspartnerin ist, und den drei Kindern.

Nach wie vor mischt Thorsten Storm im Sport mit, doch schon vor Jahren hat er begonnen, sich zu diversifizieren. „Mein Schwerpunkt hat sich mit der Zeit verlagert. Weg von der Trainingshalle hin zum Business.“

Storm konzentriert sich heute auf seine eigentliche Stärke: Menschen, Unternehmen und Projekte miteinander verbinden. „A und B zusammenbringen – das war schon immer mein Thema.“ Er betreibt er zusammen mit seiner Frau Franca die FTS GmbH, die weit über den Sport hinaus aktiv ist. Die Kommunikations-, Beratungs- und Vermarktungsagentur und die dazugehörige Filmproduktion viewport.one GmbH befasst sich auch mit großen Immobilienprojekten, ökologischem Bauen und zeitgemäßem Personalrecruiting für die Baubranche.

„Wir haben ein großes Bauunternehmen als Kunden. Da wird händeringend Nachwuchs gesucht, jedes Jahr 20-30 Azubis. Diese Zielgruppe erreicht man fast nur noch über soziale Netzwerke, die wir entsprechend bespielen“, berichtet Storm. Um sämtliche Kanäle – digital und analog – nutzen zu können, arbeiten die Storms eng mit der Kieler Kreativ- und Digitalagentur dreizunull zusammen.

Mehr als drei Jahrzehnte hat der Handball das Leben von Thorsten Storm bestimmt. Als Bundesligaspieler (1985 bis 1990) war er eher Mitläufer, als Manager trieb er die rasante Professionalisierung dieses Sports im neuen Jahrtausend maßgeblich mit voran. Der gebürtige Nordfriese wurde als Geschäftsführer der Spitzenclubs SG Flensburg-Handewitt, Rhein-Neckar Löwen und THW Kiel zu einer der bekanntesten Figuren der Szene.



„Wir sind ein Team“ – Die Eheleute Franca und Thorsten Storm sind auch Geschäftspartner.

Foto: viewport.one/Philipp Lamp-Köppe

Das ergab sich so. Storm kann Bühne, aber er drängt sich nicht in den Vordergrund. Öffentliche Auftritte erledigt er nüchtern und klar – die Rampensau ist nicht seine Rolle. Storm ist nur auf wenigen der Bilder von den vielen Siegesfeiern in Flens-



Erfolgsduo: Trainer Kent-Harry Andersson und Manager Thorsten Storm gewannen 2004 mit der SG Flensburg-Handewitt deutsche Handball-Meisterschaft.

Foto: Living Sports/Sascha Klahn

burg, Mannheim und Kiel zu finden. Das Verhältnis zu den Fans seiner Vereine blieb unterkühlt. Storm traf manch unpopuläre Entscheidung – um des Erfolges willen, was nicht immer verstanden wurde. Und manchmal konnte er die Lorbeeren aus der Entwicklung gar nicht mehr selbst ernten.

2019 kam der endgültige Wechsel in die Selbstständigkeit. Er hörte als Geschäftsführer des THW Kiel auf, blieb dem Handball-Rekordmeister aber verbunden. In einem Joint Venture mit dem größten Sportvermarkter in Deutschland, Sport Five, hält Storms FTS Concept bis 2026 die exklusiven Vermarktungsrechte für den THW Kiel. Und nach wie vor vertritt Storm die Belange des Vereinshandballs gegenüber den internationalen Verbänden als Vorstandsmitglied des von ihm 2003 mitgegründeten Forum Club Handball.

Auch der Freizeitrend Esports gehört in einer Kooperation mit dem TV Sender und Medienhaus der ProSieben AG in München zu den internationalen Projekten der FTS Concept. Mindestens gleichrangig

neben die Leidenschaft für den Sport ist bei Storm das Interesse an anderen spannenden Projekten getreten. Das hat er mit seiner Frau Franca gemeinsam.

Die diplomierte Schauspielerin ist die starke Frau hinter dem prominenten Mann. Sie lernten sich zu Storms Flensburger Zeit kennen, gingen gemeinsam

„Niederlagen sind schmerzlich, können aber schlauer machen. Man steht auf und weiter geht's.“

Thorsten Storm
Inhaber FTS Concept

nach Mannheim. Er kümmerte sich um das Handball-Start-up „Rhein-Neckar Löwen“, sie suchte und fand bald Aufgaben, die enorme Eigendynamik entwickelten. Aus der Mitarbeit an einem Videoclip für die Löwen erwuchs ein Job beim Sender Baden-TV. „Da habe ich von Nachrichten bis Sporttalks alles Mögliche gemacht“, erzählt Franca Storm. Wertvolle Erfahrungen,

ren Marinegeländes. Der Dünenpark List soll Geld verdienen mit Ferienimmobilien und im Gegenzug Seegensreiches für die Gemeinde finanzieren: bezahlbare Wohnungen für Einheimische, Sanierung der Schwimmhalle auf dem Gelände und eine Kita. Was sich nach einem guten Deal für alle anhört, stieß zunächst auf enormen Widerstand: zu groß, zu teuer, zu unsicher. Storms Auftrag: Wege öffnen, Zweifler überzeugen. „Dort entstehen 70 schöne Ferienhäuser und 300 Wohneinheiten mit limitiertem Mietspiegel, damit sich Insulaner mit einem kleinen Budget dort eine Wohnung leisten können“, erklärt Storm. „Es ist ein absolutes Vorzeigekonzept für Sylt“. Dafür hat er Influencer, Entscheider, Sylter Bekannte und VIP's mobilisiert und will mit dem Team des Dünenparks bald auch potenzielle Käufer werben.

„Du musst Lust haben, zu gewinnen. Lust, eine Ausschreibung zu gewinnen, einen Kunden zu gewinnen und für die Kunden zu gewinnen. Immer auf der Jagd – jeden Tag. Das habe ich aus dem Sport mitgenommen“, sagt Thorsten Storm über seine Motivation.

Ein Gewinn für seine Wahlheimat soll auch das „Kieler Ding“ werden. Das ist eine Idee gegen das viel beklagte Sterben der Innenstädte. „Der Onlinehandel geht nicht wieder weg. Also muss man für in Schiefelage geratene Innenstadtimmobilien eine zeitgemäße Nutzung finden“, sagt Storm. Daher arbeitet er mit der Home United Gruppe zusammen, die für Gewerbeimmobilien in ganz Deutschland ein neues Format entwickelt. In der Kieler Holstenstraße soll das Gebäude der ehemaligen Anson's-Filiale bald wieder mit prallem Leben erfüllt werden. Auf 5000 Quadratmetern entstehen Büros für Kurz- oder Dauermiete, Tagungsräume, Shops, Gastronomie, Eventlocation, Fitness-Studio.

Das Konzept ist bereits als „Hamburger Ding“ seit 2019 erfolgreich und daher ist Storm zuversichtlich: „Ich bin Partner des „Kieler Ding“ und werde diesen Standort sehr eng begleiten und in Kiel mit etablieren.“

Bei alledem kommt ihm sein Hintergrund als Leistungs- und Mannschaftssportler zugute. „Alle Beteiligten müssen überzeugt sein, dass die Strategie für ein Vorhaben die richtige ist. Das habe ich im Sport gelernt“, sagt Storm. „Und – ohne Arbeit wird's nichts. Du musst trainieren und richtig kämpfen. Niederlagen sind schmerzlich, können aber schlauer machen. Man steht auf und weiter geht's.“