

Interview mit einem erfolgreichen Gründer - Markus Wasserle

Das folgende Interview mit Markus Wasserle (MW) wurde am 28.01.2018 von Carolin Wolf (CW) Wolf&Oberkötter Personal- und Organisationsentwicklung durchgeführt.

CW: Markus, Du arbeitest und lebst in Kaufering, Nähe München, und bist Gründer von insgesamt vier Unternehmen.

MW: Ja, mittlerweile beschäftige ich 270 Mitarbeitende und wir haben einen Jahresumsatz von 6,5 Millionen. Ziel sind im Jahr 2025 500 Mitarbeitende.

CW: Welche Firmen hast Du gegründet? Wie war Dein Weg?

MW: In die Selbstständigkeit gestartet bin ich 2004 im Alter von 23 Jahren mit der Gebäudereinigung Wasserle GmbH. 2009 kam die Ausbildungsmesse Landsberg GbR dazu, die jährlich mit einem festangestellten Mitarbeiter zwei Ausbildungsmessen organisiert. 2011 habe ich die Deutsche Tiefgaragen Reinigungsgesellschaft GmbH ausgegründet. Und im Jahr 2017 habe ich dann das Kletter- und Bolderparadies am Lech GmbH eröffnet.

CW: Was ist Deine treibende Kraft?

MW: Mir ist es wichtig, dass das Image der Gebäudereinigung positiver wird. Daneben sind mir menschenwürdige und gute Arbeitsplätze ein zentrales Anliegen.

CW: Wie erklärst Du Dir Dein Wachstum?

MW: Wachstum funktioniert über Weiterempfehlung und Spezialisierung innerhalb einer Branche.

CW: Wie hast Du gegründet?

MW: Bei der ersten Firma hatte ich 3000 Euro Eigenkapital und einen Kellerraum meiner Vermieterin. Für die Ausbildungsmesse, die ich auch als mein Hobby bezeichnen würde, habe ich kein Kapital benötigt. Bei der Kletterei war eine 4 Millionen netto Finanzierung nötig und hier brauchten wir einen Businessplan für die Finanzierung.

CW: Was war das Motiv für die Erstgründung mit 23 Jahren?

MW: Ich wollte eine eigene Firma haben. Ich wollte selber Entscheidungen treffen.

CW: Jede Gründung beinhaltet einen Schritt ins Ungewisse. Du hast ihn vier Mal gemacht.

WM: Der leistbare Verlust war bei der Kletterhalle am größten. Allerdings je besser in Kooperationen gearbeitet wird und je mehr Menschen Interesse haben, das die Unternehmung gut läuft, umso sicherer wird der Erfolg. Ich kann über Kooperationen Ungewissheit minimieren.

CW: Also lautet eine Empfehlung in Kooperationen zu investieren.

MW: Ja, genau. Auf der Suche nach Kooperationspartnern sind hilfreiche Fragen: Wer mach bis jetzt so etwas? Wer macht es am besten? Wie kann man es kombinieren, so dass beide etwas davon haben?

CW: Worauf achtest Du bei den Kooperationen?

MW: Es kommt darauf an, Kooperationsmöglichkeiten zu erkennen und vor allem dann ins Handeln zu kommen, also den ersten Schritt zu tun und zum Telefonhörer zu greifen. Gelegenheiten umsetzen - das macht den Unterschied aus.

CW: Haben sich die Kooperationen im Laufe der Zeit verändert?

MW: Anfangs waren die Kooperationen auf Personen bezogen, heute auf Systeme / Unternehmen, diese sind deutlich tragfähiger.

CW: Worauf achtest Du, wenn Du Kooperationen abschließt?

MW: Ich hinterfrage die Motivation des Kooperationspartners und versuche vom anderen her zu denken. In der praktischen Umsetzung heißt das, dass die Kooperationen kurze Kündigungsfristen haben und die Vereinbarung gilt, dass - wenn sich Gewinn einstellt - dieser geteilt wird.

CW: Was sind aktuelle Beispiele für Kooperationen?

MW: Bei der Kletterhalle gibt es Kooperationen mit dem Deutschen Alpenverein, mit dem Kino nebenan, mit einem Escape Room Anbieter, um nur einige Beispiele zu nennen.

MW: Es ist wesentlich langwieriger und auch wesentlich weniger rentabel alleine.

CW: Im Sinne von Effectuation, was war das stärkste angewandte Prinzip?

MW: Partnerschaften und Kooperationen auf Augenhöhe

CW: Geht immer alles glatt?

MW: Natürlich nicht. Es ist so wie das Wetter: Man muss es nehmen wie es ist.

CW: Was ist Dir in der Mitarbeiterführung wichtig?

MW: Zunächst einmal das Vorleben meinerseits. Und dann aber eindeutige Bereiche schaffen: solche, in denen es klare Vorgaben gibt ebenso wie solche, in denen Vorgaben nur Richtlinien sind und in denen aktives Mitdenken eingefordert wird.

CW: Mit Blick auf die Mitarbeiter, was lässt sich hierzu sagen?

MW: Mein Wachstum war nur mit motivierten und qualifizierten Mitarbeitern möglich. Mir ist ein gutes partnerschaftliches Miteinander wichtig. Ich betrachte meine Mitarbeiter als meine internen Kooperationspartner.

CW: Ich habe gehört, Du bietest auch Wohnraum an?

MW: Ja, für meine Mitarbeiter ist bezahlbarer Wohnraum oft ein Engpass. Und so haben wir schon seit längerem das Angebot, dass wir anbieten, Wohnungen zu mieten und dann unter zu vermieten oder bei Bedarf auch nur die Kautions zur Verfügung zu stellen. Daneben vermieten wir sieben Mitarbeiterwohnungen und stellen unser ehemaliges Haus für eine Mitarbeiter WG zur Verfügung.

CW: im Alltag bestimmt nicht einfach...

MW: Je mehr Du in den Lebensbereich der Menschen eingreifst, umso wichtiger ist eine gute Kommunikation miteinander und natürlich im Vorfeld die genaue Prüfung, wer passt zu uns.

CW: Kommen wir noch einmal zu einem wichtigen Gründerthema, dem Umgang mit Zufällen...

MW: Es ist entscheidend, den Zufall immer im Blick zu haben und mitzudenken. Den Zufall gibt es. Alles entsteht im Fluss.

CW: Was wäre Deine Zusammenfassung?

MW: Alles entsteht im Fluss. Der Zufall ist immer mit dabei. Denken in Kooperationen und Blick auf das, was möglich ist.

CW: Was möchtest Du nicht mehr missen?

MW: Nicht missen möchte ich das Unternehmertum. Mit vielen Menschen zusammenarbeiten. Im Team neue Herausforderungen bewältigen. Und ich möchte andere auch ermutigen für die aktive Verantwortungsübernahme, den Weg in die Selbstständigkeit bzw. in das Unternehmertum.

CW: Dir dann noch weiterhin viel Erfolg und herzlichen Dank.