

Mach's doch anders!

SPASS UND ERFOLG ALS UNTERNEHMER

Martin Zagler | Irena Pfaffl

© 2023 Martin Zagler/Irena Pfaffl

Illustration: Marina Mittermayer

Umschlaggestaltung: Marina Mittermayer

weitere Mitwirkende: Peter Wagner

Druck und Vertrieb im Auftrag Martin Zagler: Buchschmiede von Dataform Media GmbH, Wien

www.buchschmiede.at - Folge deinem Buchgefühl!

Besuche uns online



ISBN:

978-399152-001-6 (Paperback)

978-3-99152-000-9 (Hardcover)



Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und Martin Zagler unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

WIDMUNG

Dieses Buch ist für alle, die sich mehr Realität in der Unternehmerwelt wünschen, unverblümt von Erfahrungen lesen möchten, Franchise aus einem neuen Blickwinkel kennenlernen möchten, sich überlegen, ein Unternehmen zu gründen, oder aber auch für all jene bestehenden Unternehmer, die mit ihrer Situation nicht so glücklich und erfolgreich wie gewünscht sind. Wir möchten Mut machen, denn den braucht es in einer sich immer schneller verändernden Welt.

INHALT

Vorwort	10
Einleitung	14
Kapitel 1: Unternehmer werden, Unternehmer sein	19
Wie alles begann (1969).....	19
In die Baubranche wider Willen (1989).....	21
Die schwärzeste Zeit für die Seele oder Als ich täglich „Darth Vader“ im Spiegel sah (1989–1996)	24
Bruchlandung und eine Erkenntnis (1996).....	26
Yes, I will (1996)	30
Firmenfusion und „Machtübernahme“ (1997)	33
Trial & Error – wer oder was sind wir eigentlich? (1999–2007)	34
Das Buch, das mein Leben veränderte (2005)	41
Tokio oder Das „Toyota Production System“ im Baugewerbe (2008–2010)	42
Weihnachtssopping in New York und „Kacke“ aus der Dusche (2012)	44
Raus aus der Baubranche (2013).....	46
Namens- und Identitätswechsel? (2016)	50
Wie habe ich das alles überlebt?	54
Das Post-it als Realitäts-Check für Unternehmerideen	56

Kapitel 2: Gemeinsam statt einsam – erste „Fehlversuche“ und Learnings	58
Das ewige alte Leiden der Unternehmer und Selbstständigen ..58	
Freiheiten und Abhängigkeiten	59
Selbst und ständig als Ausrede und Totschlagargument	61
Angst und Sorgen vs. Lust und Spaß	63
„Wunderwuzzi“ or what!?	64
Keinen Bock mehr	67
Erfahrung: Lose Kooperationen sind uncool	69
Ausnahme in wenigen Teilbereichen: Die Austria Bau (ABAU)	71
Nächster Anlauf: Mehrere Firmen unter einer gemeinsamen Marke	75
ARGEN: Zwar eine hohe Verbindlichkeit, aber ...	76
Der Gesellschaft und der Branche etwas zurückgeben	78
Regionaler Handwerksbetrieb – Erfolgsmodell der Zukunft oder Sterben auf Raten? (2016)	81
Kapitel 3: Franchise it!	84
Franchise: „Fetzenlaberln“ und „Panier“ – oder noch was anderes?	84
Franchise – nur für riesige Unternehmen oder auch für Kleinunternehmer?	88
Franchise – das Unwort, das keine „good vibrations“ auslöst	91
Skepsis gegenüber Franchise	94
Die Lösung der Probleme: Franchise, oder nicht?	99

Warum gerade Franchise?	100
Abnabelung und Trennung vom Stammbetrieb oder „Die drei ziehen aus“	109
Know-how-Abfluss im Stammbetrieb (ohne dass wir es mitbekommen haben)	111
Erfolgsrelevante Prozesse – was will sie?	113
Aufbau eines Franchisesystems – die verschiedenen Phasen .	114
Vorphase	114
Entwicklungsphase	114
Roll-out	114
Wachstumsphase	115
Cash is king – wie finanziert man den Aufbau und die ersten Jahre?	117
Franchise-Highspeed vs. Speed kills.....	119
Trainings und Ausbildungen – das Herz des Franchisesystems	121
Grundausbildung für neue Franchisepartner	121
Ausbildungen für alle neuen Mitarbeiter	122
Weiterführende Ausbildungen	122
„Nein, Martin!“	123
Die ersten Franchisepartner oder Wie sie uns gefunden haben, obwohl wir noch gar nicht gesucht hatten.....	125
Unsere neuen Franchisepartner – einst und jetzt.....	128
Einzelne Franchisepartner entwickeln sich nicht wie geplant – what to do?	131
Our Way of Franchise – was machen wir anders?	133

Was leisten wir als Franchisezentrale – anderes als ursprünglich gedacht!	136
Die zwei Neuen – frischer Wind und neue Ziele	138
Der Turbo-Boost in unserer Entwicklung: Die Corona-Krise.	142
„We are the champions“ – zumindest ein bisserl	146
Der Weg zur Weltherrschaft (oder so etwas Ähnliches)	148
Ist Franchise für jeden Unternehmertyp geeignet?.....	150
Interessiert? Wie wählen Sie ein für Sie passendes Franchisesystem aus?	152
Und so schließt sich der Kreis	155

Mach's doch anders!

Vorwort

von Nikolaus Förster

Unternehmer werden? Etwas Eigenes starten? Gar selbst ins Risiko gehen? Für die allermeisten Menschen – ob in Österreich oder in Deutschland – ist dies eine absurde Idee. Für weit mehr als 90 % von ihnen kommt eine Selbstständigkeit nicht infrage. Sie geben sich damit zufrieden, „abhängig beschäftigt“ zu sein, und schätzen die vermeintliche Sicherheit einer Festanstellung.

Ihnen gegenüber stehen Unternehmer, die mit großem Elan in die Selbstständigkeit starten, anfängliche Erfolge erzielen, aber dann langsam am eigenen Leibe erleben, worauf sie sich eingelassen haben: Sie müssen Produkte entwickeln, Vertriebskanäle aufbauen, Marketingkampagnen entwerfen, mit Geschäftspartnern verhandeln, Mitarbeiter führen und nicht zuletzt das eigene Geschäftsmodell immer wieder anpassen, um Wettbewerber auf Distanz zu halten und auf dem Markt zu bestehen. Kurz: Sie müssen Alleskönner sein – *Mission: Impossible*. Und so gesellt sich zur Lust am Gestalten oft der Frust angesichts all der Zwänge, die einen beherrschen. Die ersehnte Freiheit zeigt ihre Kehrseite: Man ist selbst und ständig verantwortlich und kommt irgendwann an seine körperlichen, oft auch an seine psychischen Grenzen.

Kein Wunder, dass so viele Unternehmer scheitern. Die Überlebensrate von Gründern ist ernüchternd. Bereits ein Jahr nach dem Start, so die jüngsten Zahlen des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn, muss ein Viertel der Newcomer aufgeben; nach fünf Jahren sind in Deutschland nur noch 37 % von ihnen im Geschäft. In Österreich ist die Überlebensrate nach Austria-Statistik-Daten mit etwa 49 % etwas besser. Dies ändert aber nichts daran, dass es nur den wenigsten Gründern gelingt, Firmen aufzubauen, die langfristig Erfolge feiern und Bestand haben. Solche ernüchternden Zahlen

tragen mit dazu bei, die ohnehin weit verbreitete Angst vor dem Scheitern zu befeuern. Wer will sich dem ohne Not aussetzen?

Unser Wohlstand und die Weiterentwicklung unserer Gesellschaft hängen aber wesentlich davon ab, dass Menschen unternehmerisch denken und agieren. Vor diesem Hintergrund gewinnt Martin Zaglers Buch einen besonderen Wert. Mit der Schilderung, wie er sein stark wachsendes Franchisesystem SOLUTO entwickelt hat, wirbt er für eine besondere Spielart des Kapitalismus: „behütetes Unternehmertum“. Attraktiv kann dieser Ansatz für zwei Gruppen sein:

- für all die Angestellten, die sich nach mehr Gestaltungsfreiheit sehnen, aber davor zurückschrecken, ganz auf sich allein gestellt zu sein;
- und für die zahllosen Unternehmer, die mit der Gründung einer Firma zwar ihre neu gewonnene Unabhängigkeit schätzen gelernt haben, sich angesichts der Widrigkeiten aber wünschen, stärker auf erprobte Werkzeuge und Unterstützung zurückgreifen zu können.

„Das erspart ihnen nicht nur jede Menge Frust und verschwendete Zeit- und Geldressourcen, sondern vermittelt ihnen auch ein Gefühl des Aufgehobenseins“, beschreibt Martin Zagler die Vorteile guter Franchisesysteme.

Was dieses Buch aus der Menge der Managementbücher heraushebt, ist die ungewöhnliche Offenheit, mit der Martin Zagler seinen eigenen Weg beschreibt – mit allen Höhen und Tiefen. Was er als Prinzip für gute Kooperationen beschreibt, nämlich „bedingungslose Transparenz“, das beherzigt er auch in diesem Buch: Er nennt Namen und Zahlen, beschreibt glückliche Begegnungen, die ihm neue Perspektiven eröffneten, aber auch ernüchternde Erlebnisse, die er durchstehen musste. Auch sie waren wertvoll, weil sie ihm zeigten, was *nicht* funktioniert. Mitte der 1990er-Jahre schlitterte er gar in eine Insolvenz. Doch statt bei der Erklärung für das unternehmerische

Desaster auf externe Faktoren zu verweisen und die Schuld bei anderen zu suchen, beschreibt er seine eigene Verantwortung: „Die einzig wahre Ursache für das wirtschaftliche Scheitern des Unternehmens war: ICH. ICH war der Geschäftsführer, ICH hatte strategische Fehlentscheidungen getroffen bzw. hatte ICH lange auch NICHT entschieden, ICH hatte kein ausreichendes Controlling implementiert und vieles andere mehr.“

Auch wer nichts mit Brand- und Wasserschäden, mit Rohr- und Kanalsanierungen zu tun hat oder zu tun haben will, wird in diesem Buch auf seine Kosten kommen. Warum? Weil Zagler am Beispiel von SOLUTO unternehmerische Prinzipien beschreibt, die für jede Branche relevant sind. Er führt beispielsweise vor Augen, wie wertvoll es ist,

- keinen ganzen Bauchladen an Dienstleistungen anzubieten, sondern sich gezielt zu spezialisieren – und in dieser Nische eine herausragende Qualität anzubieten;
- das Ganz-oder-gar-nicht-Prinzip zu beherzigen, also wichtige Projekte nur mit Menschen umzusetzen, die wirklich mit Herzblut dabei sind;
- stets klare Spielregeln zu verabreden – und sie auch konsequent umzusetzen;
- Krisen gezielt zu nutzen, um Veränderungen anzustoßen („Ich liebe Krisen!“);
- die Augen nicht einfach vor Problemen zu verschließen, sondern diese schnell zu beheben, was keineswegs selbstverständlich ist. Erfolg, schreibt Zagler, mache „selbstgefällig, unkritisch und träge“;
- stets offen und ehrlich zu agieren und Kooperationen und Partnerschaften nur auf der Grundlage gemeinsamer Werte und Ziele einzugehen;
- und – last but not least – regelmäßig die Kennzahlen und die Liquidität im Blick zu behalten.

Ob positive oder negative Ereignisse: Martin Zagler saugt förmlich auf, was er als Unternehmer erlebt – immer im Bestreben, aus seinen Erfahrungen zu lernen. Selbst seine Insolvenz beschreibt er im Nachhinein als „die beste wirtschaftliche Lernkurve“, die er „je erleben durfte“.

Wahrscheinlich ist es diese grenzenlose Neugierde, die uns beide als Unternehmer verbindet. Im Herbst 2017, ein Jahr, bevor Martin Zagler mit dem Franchising begann, meldete er sich bei uns in Hamburg, um Mitglied im impulse-Netzwerk zu werden und – wie Tausende anderer Inhaber und Geschäftsführer – von den Erfahrungen anderer zu profitieren. Ich erinnere mich noch gut, wie er ein Jahr später gemeinsam mit Mitautorin Irena Pfaffl und anderen Unternehmern aus dem Netzwerk nach Hamburg kam, um die Zentrale des Handelskonzerns Otto zu besuchen und dort aus erster Hand zu erfahren, wie sich ein Kulturwandel in einem Team organisieren lässt. Oder wie wir uns 2019 bei einem weiteren impulse-Netzwerktreffen im fränkischen Heroldsberg trafen, um von Schwan-Stabilo-Chef Sebastian Schwanhäüßer zu erfahren, wie es ihm gelungen war, seine Geschäftsfelder deutlich auszuweiten – auf der Grundlage gemeinsamer Werte und einer klaren Vision. Am Ende seiner Präsentation vor den impulse-Mitgliedern projizierte Schwanhäüßer, der das Familienunternehmen in fünfter Generation führt, ein berühmtes Zitat aus Dostojewskis Roman *Die Brüder Karamasow* an die Wand: „Das Geheimnis der menschlichen Existenz liegt nicht nur darin, am Leben zu bleiben, sondern etwas zu finden, wofür es sich zu leben lohnt.“

Wer dieses Buch liest, wird spüren, mit welcher Leidenschaft Martin Zagler sein Unternehmen aufgebaut hat und weiterentwickelt – in der Überzeugung, etwas zu tun, was im doppelten Sinne Werte schafft.

Dr. Nikolaus Förster ist geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmernetzwerks impulse. www.impulse.de

Einleitung

„Unternehmertum ist geil.“ Das meine ich wirklich so. Als Unternehmer kann ich herumspinnen, eigene Ideen umsetzen, ohne andere fragen zu müssen, und wenn ich mit meinen Leuten Erfolge erziele, ist das ein tolles Gefühl. Wenn ich daher gefragt werde: „Und, was machen Sie so beruflich?“, antworte ich durchaus mit Stolz: „Ich bin Unternehmer.“ Das klingt für viele Menschen toll und erstrebenswert. Ist es auch. Auf der einen Seite.

Es gibt aber auch eine andere Seite – und die ist der Grund, warum so viele Menschen dann doch vor diesem Abenteuer zurückschrecken. Unternehmer zu sein ist eben auch damit verbunden, ein hohes finanzielles Risiko einzugehen, schlimmstenfalls die eigene Existenz aufs Spiel zu setzen und große Verantwortung für sich und andere zu tragen. Und für viele ist Unternehmertum gleichbedeutend damit, unter massivem Druck zu arbeiten und die vielen Sorgen, Unsicherheiten und schwierigen Entscheidungen, die mit einem Unternehmen einhergehen, meist mit sich allein ausmachen zu müssen, weil es an der Spitze verdammt einsam sein kann. Diese Einsamkeit überschattet dann des Öfteren auch die positiven Momente und Vorteile der Selbstständigkeit.

All diese „negativen Nebenwirkungen“ habe ich selbst erlebt, denn ich bin seit mittlerweile über 30 Jahren Unternehmer. Nach anfänglichem Dilettieren samt einem kräftigen Dämpfer mit Insolvenzantrag und gerichtlichem Ausgleich bin ich mit meiner Firma zwar geschäftlich erfolgreich, aber die meiste Zeit über fand ich die Unternehmerrolle trotz positiver Zahlen und eigener positiver Grundeinstellung einsam und anstrengend. Ich war über weite Strecken meines Unternehmerdaseins innerlich unzufrieden und frustriert und habe daher immer wieder Versuche unternommen, mit anderen zu kooperieren. Diese Kooperationsversuche haben aber nie so funktioniert,

wie ich mir das gewünscht hätte. Bis ich dann endlich vor einigen Jahren ein System fand bzw. gemeinsam mit zwei anderen entwickelt habe, das mir nun eine völlig neue Form des Unternehmertums ermöglicht. Eine Art von Unternehmertum, das jetzt auf vielen Schultern ruht, mir wieder richtig Spaß macht, bei dem ich extrem innovativ sein kann und mich gleichzeitig auf vielfältige Weise entlastet fühle. Noch dazu empfinde ich diese Art von Unternehmertum als erfolgreicher, als ich es allein je hätte sein können, denn heute lebe ich ohne all die negativen Nebenwirkungen, unter denen ich lange gelitten habe.

In diesem Buch werde ich Ihnen auf hoffentlich anregende Weise erzählen, wie ich ursprünglich zum Unternehmer geworden bin, welche Erfahrungen und Fehler ich auf meinem Weg gemacht, welche Erkenntnisse ich dabei gewonnen habe und welche Lehren sich daraus vielleicht auch für andere ziehen lassen. Ich werde im Detail beschreiben, wie und warum meine verschiedenen Kooperationsversuche fehlgeschlagen sind und wie ich schließlich eine für mich neue, höchst befriedigende Art von Unternehmertum entdeckt habe. Eine Art, die täglich demonstriert, wie die Grundidee „Gemeinsam statt einsam“, gepaart mit einer bestimmten Grundhaltung, nicht nur viele negative Aspekte vermeiden kann, sondern auch wirtschaftlich erfolgreich ist und sich jeden Tag einfach wieder toll anfühlt!

Im Kern rede ich hier von einem Partnerkonzept, bekannt unter dem Begriff „Franchisesystem“. Wenn es Ihnen, sobald Sie den Begriff „Franchise“ hören, so geht wie mir, als ich erstmals mit Franchise in Berührung kam, dann denken Sie wahrscheinlich gerade: „Oh Gott, Franchise! Nein danke, das interessiert mich nicht.“ In diesem Fall verbinden Sie diesen Begriff möglicherweise mit Knebelverträgen, einer übermächtigen Franchisezentrale, starren Regeln und vielen Vorschriften, die Unternehmertum beschneiden. So etwas gibt es tatsächlich. Aber eben nur bei jenen Franchisesystemen, die ich als veraltet bezeichne und die das vermissen lassen, worum es mir

hier geht. Daher werde ich Ihnen später auch zeigen, wie und woran Sie solche „veralteten“ Systeme konkret erkennen, um in der Folge einen weiten Bogen darum machen zu können.

Ergänzend fließen Betrachtungen und Erfahrungen von Irena Pfaffl in dieses Buch ein. Sie hat als 18-jährige Berufsanfängerin, direkt nach Abschluss ihrer Reifeprüfung, das SOLUTO-Franchisesystem maßgeblich mitaufgebaut und gestaltet. Dabei hat sie alle Entwicklungsphasen sowie deren Höhen und Tiefen mit- und überlebt. Heute ist Irena Head of Marketing in der SOLUTO-Zentrale und managt ein jährliches Marketingbudget in der Höhe von 800.000 Euro.

Was uns am Herzen liegt: Dieses Buch ist kein Plädoyer für Franchise, es ist ein Plädoyer für Unternehmertum. Genauer gesagt für eine Art „behütetes Unternehmertum“, bei dem eben nicht alles auf den eigenen Schultern lastet, sondern auf mehrere verteilt ist, und bei dem man als Unternehmer nicht ständig das Gefühl hat, nicht zu genügen.

Es würde mich sehr freuen, wenn Sie sich einfach mal zu Gemüte führen, was ich Ihnen gleich erzählen werde, das mit Ihren persönlichen Erfahrungen vergleichen und sich dann ein eigenes Urteil bilden. Wenn Sie dabei plötzlich Lust verspüren sollten, sich mit der hier beschriebenen Art von Unternehmertum näher zu beschäftigen – toll! Wenn nicht, ist das genauso in Ordnung. Schließlich geht es mir hier um kein allein selig machendes Rezept, das für jeden gleichermaßen passen muss. Es geht mir vielmehr um einen Zugang zum Unternehmertum, der meiner eigenen Erfahrung nach viele Vorteile mit sich bringt und hilft, jede Menge von dem „Scheiß“ zu vermeiden, der mich und Tausende andere Unternehmerkollegen jahrzehntelang frustriert, gärgert und deprimiert hat. Was für mich passt, muss keineswegs auch für Sie passen. Allerdings könnte Sie der eine oder andere Punkt zumindest auf neue Ideen bringen und inspirieren, wie Sie Ihr

Unternehmertum künftig mit mehr Freude und weniger Ängsten und Sorgen leben können. Oder – falls Sie noch darüber nachdenken, ob Sie den Schritt zum Unternehmer überhaupt wagen sollen – das Buch zeigt Ihnen vielleicht eine konkrete Alternative zur vorherrschenden Realität des extrem anstrengenden „Alles hängt an mir“-Unternehmerdaseins auf.

In Kapitel 1 schildere ich Ihnen im Schnelldurchlauf, wie ich überhaupt zu einem Unternehmen gekommen bin und wie ich dann einige Jahre später aufgrund einer veritablen Krise erstmals wirklich zum Unternehmer wurde. Dabei erspare ich Ihnen auch nicht die zahlreichen negativen Nebenwirkungen, mit denen ich in dieser Zeit zu kämpfen hatte und die mich dazu gebracht haben, mich erstmals nach alternativen Ansätzen des Unternehmertums umzuschauen.

In Kapitel 2 beschreibe ich einige dieser alternativen Kooperationsversuche samt meinen Erklärungen, warum sie nicht die erhofften Resultate gebracht haben. Dazu zähle ich auch meine ersten Kontakte mit Franchise, meine vielen Vorurteile diesem Ansatz gegenüber, die sich auch immer wieder mal bestätigt haben, und die ersten Schritte, um in der Folge unser eigenes Franchisekonzept – „Our Way of Franchise“ – zu entwickeln und aufzubauen.

Kapitel 3 befasst sich dann detailliert mit dem Aufbau unseres eigenen Systems und mit all dem, was wir in den ersten Aufbaujahren gelernt haben. Dazu kommen zahlreiche Empfehlungen, was Sie alles tun bzw. vermeiden können, falls Sie einen ähnlichen Weg beschreiten wollen. Unternehmertum, wie ich es heute lebe, ist um vieles entspannter und befriedigender als früher. Falls Sie bereits darüber nachgedacht haben, selbst Unternehmer werden zu wollen – aber eben nicht gern allein –, oder falls Sie bereits Unternehmer sind und nach einem Weg suchen, die typischen „beschlissenen Nebenwirkungen“ loszuwerden und nach jahrelangem Kampf und Frust

Mach's doch anders!

wieder Lust und Spaß am Unternehmersein empfinden wollen, dann finden Sie hier vielleicht die nötige Inspiration, diesen Weg auch tatsächlich zu beschreiten. Auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen: einfach deshalb, weil (diese Art von) Unternehmertum echt genial ist und Spaß macht!

Kapitel 1:

Unternehmer werden, Unternehmer sein

Wie alles begann (1969)

Ich wurde am 19. September 1969 in Wien geboren. Mein Vater war zu diesem Zeitpunkt Polier bei einer Baufirma, meine Mutter kümmerte sich um mich und meine zwei Jahre ältere Schwester Barbara. Wir lebten zu fünft, gemeinsam mit meiner Tante, in einer 46 m² großen Gemeindewohnung im 22. Wiener Gemeindebezirk. Ich kann mich nur mehr bruchstückhaft an meine ersten drei Lebensjahre in dieser Wohnung erinnern, aber die Erinnerungen sind von Liebe und Familienleben geprägt. Als ich dreieinhalb Jahre alt war, zogen wir nach Schwechat (nahe Wien) in ein Einfamilienhaus, das mein Vater, meine Mutter und mein Onkel Edi zur Gänze mit ihren eigenen Händen gebaut hatten.

Meine Mutter, 1944 geboren, wuchs auf einem kleinen Bauernhof im Waldviertel auf. Mit diesem verknüpfte ich auch meine schönsten Kindheitserinnerungen. Jedes Jahr war ich mit meiner Schwester einige Wochen in den Ferien bei Oma und Opa auf dem Bauernhof. Wir spielten mit den Dorfkindern und gingen mit Oma Heidelbeeren pflücken und Schwammerl bzw. Pilze suchen. Mit Opa durfte ich mit seinem alten, orangefarbenen Steyr-Traktor in den Wald fahren, der ihm gehörte, und „Holz machen“. Die ersten Jahre gab es nur ein Plumpsklo im Hof, nur einmal in der Woche, am Sonntag, wurde die Badewanne eingelassen, und wir badeten, natürlich alle im selben Wasser. Zuerst meine Schwester und ich, dann Oma und zum Schluss Opa (ob das für ihn dann noch einen Reinigungseffekt hatte, ist fraglich). Diese jährlichen Sommeraufenthalte lehrten mich, im Nachhinein

betrachtet, ein gewisses Maß an materieller Bescheidenheit.

Mein Vater wurde ebenfalls 1944 geboren und stammte aus ärmlichen Verhältnissen. Er war mit seinen acht Geschwistern in Baden aufgewachsen, sein Vater war Kriegsinvalide, seine Mutter schwer herzkrank. Laut seinen Erzählungen erlegten seine größeren Brüder, um satt zu werden, mit einem Flobertgewehr des Öfteren Raben und anderes Getier, das anschließend gegrillt wurde. Mein Vater konnte aufgrund der wirtschaftlich prekären Lage der Familie die Pflichtschule nicht beenden und begann bereits im Alter von 14 Jahren mit einer Maurerlehre.

Als er im Alter von 20 Jahren meine Mutter kennenlernte, brachte sie ihm laut ihren Erzählungen Rechnen und Schreiben bei, das er bis dahin nur mäßig bis gar nicht beherrscht hatte. In der Polier- und später in der Baumeisterschule bildete er sich weiter, weil er es zu etwas bringen wollte. 1978 machte er sich mit einer Baufirma selbstständig. 1984 kaufte er ein weiteres Bauunternehmen, das bereits seit 1947 bestand – und zum „Urunternehmen“ unseres jetzigen Franchisesystems wurde.