

Gründen im Netzwerk

Es ist einer der Kardinalfehler bei vielen Gründungen: Möglichst viel und alles allein anbieten zu wollen: Viele Produkte oder Leistungen bringen mehr Umsatz als wenige, und wenn ich Arbeiten abgebe, verzichte ich auf eigenen Umsatz. Was als einfache Gleichung stimmen mag, hat schon manchem start up Unternehmen fast das Genick gebrochen. Wie es von Beginn an in uns mit einem professionellen Netzwerk funktioniert, hat unser Gründermagazin-Experte Emil Hofmann bei seinem Besuch im oberbayerischen Weßling bei Sabine Breuer von Safety Steps erfahren.

GM: Frau Breuer, Sie haben mit Ihrem jungen Unternehmen Safety Steps relativ schnell Fuß gefasst. Gab es sowas wie eine Initialzündung für die Gründung?

Sabine Breuer: Der Circus Krone benötigte eine Fachkraft für Arbeitssicherheit, die sich auch im Zeltbau und in der Veranstaltungssicherheit auskennt. Ich habe daher schnell gegründet, um diese spannende Aufgabe im größten reisenden Circus weltweit übernehmen zu können. Danach hat es sich sehr zügig herumgesprochen dass ich in der Arbeitssicherheit tätig bin, auch durch meine Tätigkeit als Prüferin bei der IHK. Somit konnte ich einige Kunden gewinnen.

GM: Nun beschäftigen Sie sich ja in erster Linie mit Fragen des Arbeitsschutzes, Sie erstellen auch Gefährdungsbeurteilungen und haben es mit sehr komplexen – auch gesetzlichen – Vorgaben zu tun. Hatten Sie keine Angst vor dieser Herkulesaufgabe?

Sabine Breuer: Wer Angst hat sollte nie Arbeitsschützer werden. Viele Anforderungen sind mit einer systematischen Herangehensweise gut zu

bewältigen. Gerade umfangreiche und komplexe Themen tragen dazu bei, die Arbeitsplätze und mögliche Gefährdungen noch präziser zu betrachten. Ich bin in dem was ich tue sehr sicher und gebe damit auch meinen Kunden 100

Prozent Rechtssicherheit im Arbeitsschutz und die Gewissheit, den Gesundheitsschutz der Beschäftigten gewährleisten zu können. Dazu verfüge ich über ein Kollegen-Netzwerk, das ich um Rat fragen kann. Den Erfahrungsaustausch halte ich für sehr wichtig. Auch die Berufsgenossenschaften und die DGUV stehen mir jederzeit mit Konzepten und Hilfen zur Seite.

GM: Ein klar erkennbarer Schwerpunkt ist die Sicherheit im Umfeld von Veranstaltungen und Events bis hin zur Pyrotechnik. War nicht spätestens hier die Hinzunahme von Experten nötig?

Sabine Breuer: Ich bin staatlich anerkannte Meisterin für Veranstaltungstechnik. Diese Qualifikation wird bei Veranstaltungen ab einer gewissen Größe oder in Theatern gesetzlich gefordert. Aufgrund meiner langen Erfahrung im Theater und Veranstaltungsbereich bringe ich diese Expertise mit. Bei pyrotechnischen Effekten muss natürlich

ein Fachmann hinzugezogen werden. Und alles was die Statik betrifft, wie das Hängen von Traversen über Bühne und Publikum, das sogenannte Rigging, wird von einem Experten durchgeführt.

GM: Nun haben Sie in Ihrem Netzwerk sogar einen Arbeitsmediziner, dazu kommen Gutachter und Sachverständige, Prüfer und Ingenieure. Alle in Ihrem Team haben ja noch ihre eigenen Firmen. Wie läuft denn in einer solchen Gruppe die Kommunikation?

Sabine Breuer: Wir sind alle vernetzt, beruflich wie auch privat. Ich lege großen Wert darauf, ausschließlich mit Menschen zusammen zu arbeiten auf die ich mich zu einhundert Prozent verlassen kann und deren Fähigkeiten ich kenne. Gerade während der Pandemie stehen wir in stetigem Austausch, was Schutzkonzepte und deren Umsetzung betrifft. Jeder hat seine eigene Firma aber alle sind wir in derselben Branche tätig, so dass ein ständiges berufliches Miteinander gegeben ist. In der komplexen Veranstaltungssicherheit kämpft man sonst allein auf verlorenem Posten. Und im Umfeld des Arbeitsschutzes ist der enge Austausch mit einem Arbeitsmediziner zwingend erforderlich.

GM: In den so genannten „Corona-Zeiten“ standen Sie sicher vor besonderen Herausforderungen, was das Thema Arbeits- bzw. Gesundheitsschutz angeht, oder?

Sabine Breuer: Ja, die Herausforderungen bezogen sich nicht nur auf die bauliche und organisatorische Umsetzung der Schutzkonzepte wie das Anbringen von Plexiglasscheiben oder Zutrittsregelungen, sondern auch auf die Erstellung der Gefährdungsbeurteilungen und die Unterweisungen der Beschäftigten. Hier war ich oft im Einsatz, weil meine Kunden auch durch das Handeln der Regierung sehr verunsichert und ängstlich waren. In erster Linie musste ich immer ein Auge auf den Gesundheitsschutz der Beschäftigten haben und auf die sichere Umsetzung der nötigen Schutzmaßnahmen.

GM: Sehen Sie für Ihr Team neue Geschäftsfelder - vielleicht verstärkt in der Schulung von Mitarbeitern?

Sabine Breuer: Wir gehen gerade verstärkt das Thema Psychische Gefährdungsbeurteilung an. Hier finden Workshops in den Betrieben vor Ort statt, die ich mit einer Kollegin durchführe. Zur Veranstaltungssicherheit wie auch zu Corona- Schutzkonzepten für Events bereite ich gerade mit einem Kollegen eine Schulung für Veranstalter und Verantwortliche vor.

GM: Werden Sie Ihr Netzwerk weiter ausbauen und mit zusätzlichen Fachkräften verstärken?

Sabine Breuer: Natürlich. Aktuell habe ich noch zwei Wunschkandidaten im Blick. Die Anforderungen meiner Kunden wachsen, also muss ich deren Erwartungen auch erfüllen. Aber nicht die Größe des Netzwerks ist für mich entscheidend, sondern die Kompetenz.

GM: Worin sehen Sie – jetzt nach den Erfahrungen, die Sie gemacht haben – die größten Vorteile eines

solchen Zusammenschlusses?

Sabine Breuer: Als Einzelkämpfer kann man wenig ausrichten. Der immer komplexer werdende Arbeitsschutz muss gelebt werden. Das funktioniert nur im Team und in einem guten Zusammenspiel. Der größte Vorteil ist das Know-how der einzelnen Personen. Jeder verfügt über Kompetenzen, die zusammen ein perfektes Leistungsportfolio ergeben.

GM: Über welche Wege kommen Sie an Ihre Kunden? Setzen Sie sowohl auf Offline- als auch auf Online-Marketing oder nutzen Sie ganz andere Kanäle?

Sabine Breuer: Meine Kunden habe ich bisher meistens aus Empfehlungen gewonnen. Viele sind durch die Corona Pandemie finanziell betroffen. Daher setze ich derzeit auch auf Förderungen, um potentiellen Kunden einen Anreiz zu bieten, eine kostengünstige Leistung in Anspruch nehmen zu können. Ansonsten versuche ich, über die klassischen Wege auf mich aufmerksam zu machen also mit einem guten Internetauftritt oder den gezielten Einsatz von Präsentationsmappen. Aktuell gestalten wir einen Auto-Anhänger, nutzen also das, was man Verkehrsmittelwerbung nennt. Effektiv ist auch das Verteilen von Visitenkarten bei Vorträgen, Schulungen oder Messen.

GM: Wo sehen Sie sich und Ihr Netzwerk in drei bis fünf Jahren, wenn das Wachstum so weitergeht?

Sabine Breuer: Ich habe mich bewusst für die Form des Einzelunternehmens mit einem Netzwerk aus externen Mitarbeitern entschieden. Ich bin Arbeitsschützerin, daher weiß ich, wie wichtig eine ausgeglichene Work-Life-Balance ist. Viele Mitbewerber nehmen jeden Auftrag an und verfügen nicht über die personellen Kapazitäten. Das möchte ich vermeiden. Ich arbeite gerne für kleine und mittelständische Unterneh-



Setzte von Beginn an auf ein schlagkräftiges Netzwerk: Sabine Breuer, die Gründerin von Safety Steps.

men, bin aber auch immer wieder in größeren Firmen und Organisationen unterwegs. In drei bis fünf Jahren sehe ich mich als gesundes Unternehmen, das mit einem wertvollen Netzwerk an Mitarbeitern seine Kunden zuverlässig und gewissenhaft berät. Dass zwischen- durch auch mal durchgeschnauft werden muss, gehört dazu.

GM: Abschließend bitte noch einen Tipp für unsere Leser bezüglich eines stabilen Netzwerkaufbaus. Wie funktioniert's wirklich?

Sabine Breuer: Augen und Ohren offen halten. In Gesprächen mit Kollegen findet man sehr schnell heraus, ob jemand ein Blender ist oder wirklich was auf dem Kasten hat. Viele erfolgreiche Kontakte konnte ich auf Seminaren und Veranstaltungen knüpfen. Einfach Visitenkarten austauschen und in Kontakt bleiben. Da halte ich mit dem Werbeslogan einer österreichischen Bank: „Reichtum entsteht durch Gespräche mit Menschen“, wobei sich der Reichtum hier in erster Linie auf das Leistungsportfolio und das Wissen bezieht. Wenn am Ende die Kasse auch noch stimmt – umso besser.

GM: Vielen Dank für das Gespräch.

Info: www.safety-steps.de