

„Wir wollen angreifen und wachsen“

Die Reinigungsbranche gehört zu den Gewinnern der Corona-Krise. Einer davon ist Daniel Baumann, der sich einen starken Partner aus München ins Boot geholt hat.

Main-Kinzig-Kreis (el). Die Reinigungsbranche gehört zu den Gewinnern der Corona-Krise. Von diesem Kuchen, auf den deutschlandweit an die 24000 Reinigungsbetriebe spekulieren, kann sich die Gebäudereinigung Daniel Baumann in Zukunft ein noch größeres Stück abschneiden. So die Hoffnung, die für den Horbacher Unternehmer mit dem Schritt verknüpft ist, mit der Münchener Dr.-Hoffmann-Gruppe einen starken Partner ins Boot zu holen, der seit November 2022 als hundertprozentiger Gesellschafter fungiert.

„Wir wollen wachsen und uns weiterentwickeln“, stellt Daniel Baumann klar, dass er als regionaler Betrieb nicht etwa den Rückzug antritt, sondern sich durch diese Partnerschaft vielmehr auf Expansionskurs befindet. „Wir wollen angreifen“, sagt der Horbacher selbstbewusst. In ihm sei der Wunsch nach einem starken, überregionalen Partner schon länger gereift, da er die Verantwortung für ein solches Unterfangen nicht allein habe tragen wollen. Als wichtiges Bindeglied in dieser strategischen Partnerschaft, im Zuge derer man gemeinsam neue Märkte zu erobern hofft, tritt der Frankfurter Investor Beyond Capital Partners auf.

„Wir setzen uns für den deutschen Mittelstand ein“, gibt deren Geschäftsführer Christoph Kauter Einblick in die Ausrichtung des Unternehmens, das unter anderem auf Hilfestellung und Organisation bei Veränderungsprozessen spezialisiert ist und das dafür benötigte Kapital zur Verfügung stellt. Man sehe sich als Sparringspartner für den Mittelstand, pflichtet auch Nico Strott, Investment Direktor bei Beyond Capital Partners, bei. Auf diese Weise sei das unternehmerische Risiko auf breitere Schultern verteilt, erklärt Strott. Man habe noch keine Firma gekauft, der es schlecht gehe, und man halte stets Ausschau nach regionalen Champions. Strott: „Sie sind es, die wir wollen.“ Der Finanzexperte ist überzeugt: Eine Investition wie diese in Verbindung mit einer starken und verlässlichen Bindung zu einem überregionalen Dienstleister könne ein wichtiger „Türöffner“ für ein regional tätiges Unternehmen sein.



Freuen sich über die konstruktive Zusammenarbeit (von links): Nico Strott, Daniel Baumann, Kevin Sastalla, Irina Felchle und Christoph Kauter.

FOTO: SCHEMUTH

Das ist es auch, was sich Daniel Baumann vom neuen Gesellschafter erhofft – mehr Objekte, eine größere Reichweite, die von Hessen über Bayern bis nach Unterfranken reicht. „Wir wollen stärker wachsen und noch mehr Ausschreibungen gewinnen“, gibt der 39-Jährige die Marschroute vor, die auch vorsieht, dass sich der Mitarbeiter-Pool von bisher 223 auf 400 erhöht hat. Daraus ergibt sich weiteres Zukunftspotenzial, das man ausschöpfen möchte. Gleichzeitig ist es Baumann ein Anliegen, auch weiterhin ein wertschätzender Arbeitgeber zu sein, der Geld in die Hand nimmt, um in die Weiterbildung seiner Mitarbeiter zu investieren. Denn sie seien das Kapital, auf dem ein solides Unternehmen fuße.

Damit sich Baumann in Zukunft noch mehr um die Akquisition neuer Unternehmenskunden kümmern und diesbezüglich wichtige Kontakte knüpfen kann, hat er das operative Geschäft und das Qualitätsmanagement noch stärker in die Hände von Bereichsleiter Kevin Sastalla gelegt. Personalfragen und die diesbezügliche Betreuung liegen im Kompetenzbereich von Irina Felchle. Weitere Zukunftsthemen, die – so die Hoffnung – eine strukturelle Aufwertung des Betriebs mit seinem derzeit etwa 7 Millionen Euro Jahresumsatz nach sich ziehen werden:

Digitalisierung, E-Mobilität und Mitarbeiterentwicklung. So arbeite man laut Baumann derzeit an der Einführung des papierlosen Büros und stelle den Mitarbeitern Schulungen und Weiterbildungen in Aussicht, um noch flexibler auf Kundenwünsche reagieren zu können. Dazu arbeite man an einer Verbesserung des IT-Systems, um das bestehende Netzwerk noch besser abbilden zu können. „Uns ist daran gelegen, neue Großkunden zu gewinnen“, so Baumann. Das gelinge mit dem Know-how und der 30-jährigen Erfahrung eines Partners wie der Dr. Hoffmann Gruppe.

Dass der Trend aufwärts zeigt, ist überall zu spüren. Gerade erst hat Baumann die Zusage der Kreissparkasse Gelnhausen erhalten, all ihre Objekte zu reinigen. Bei all den anstehenden Aufgaben sei es beruhigend, einen Partner an seiner Seite zu wissen, der die gleiche Einstellung und Philosophie vertrete wie man selbst und darüber hinaus über exzellente Referenzen verfüge, so Baumann.

Zu den zahlreichen Referenzobjekten der Dr.-Hoffmann-Gruppe zählen auch erste Häuser der öffentlichen Verwaltung wie etwa die Bayerische Staatskanzlei, die Stadtwerke München und die Schlossanlage Nymphenburg. Man sei daran interessiert, ein gemeinsames Netz-

werk aufzubauen, von dem beide Partner profitieren könnten, verspricht sich Daniel Baumann viel von diesem nächsten Kapitel in seiner Unternehmensgeschichte, die 2008 begonnen hat.

Corona sei so etwas wie ein Katalysator für seinen Betrieb gewesen. Das Bewusstsein der Menschen für Hygiene und alles, was damit verbunden sei, habe sich nach der Pandemie noch stärker in den Köpfen verankert und so der Branche zu einem anderen Level verholfen, auch in der Außenwahrnehmung. Ein weiterer Faktor, der zum Branchenaufschwung beigetragen hat: Mit dem gestiegenen Erwerb und Ausbau von Flächen geht ein erhöhter Reinigungsbedarf einher. Der Landrat habe den Expansionskurs, auf dem sich das Freigerichter Unternehmen befinde, bereits gewürdigt. Thorsten Stolz habe vor Kurzem selbst vorbeigeschaut, um sich ein Bild zu machen, so Baumann, der auch weiterhin auf seine Stärken setzt. „Man muss präsent sein, es braucht einfach Zeit, sich am Markt zu etablieren“, hat ihn die Erfahrung gelehrt. Ein weiteres sichtbares Zeichen, dass sein Plan aufgegangen ist: Der Umzug von Freigericht zur neuen Firmenzentrale der Gebäudereinigung Daniel Baumann in Lützelhausen soll im Sommer erfolgen.