

Petri Heil!

Vom Ingenieurstudium an der Montanuni Leoben zur Selbstständigkeit mit "Mark's Flyfishing" - wie es Bergbaufachmann Markus Kaaser an die Fjorde Islands verschlagen hat.

Der Kärntner Fliegenfischer hatte die Gelegenheit am Haken und angelte sich den Weg in die Selbstständigkeit. Mit seiner Liebe zur Fischerei machte er es für sich möglich, sein eigener Chef mit vielen Freiheiten und einem großzügigen und individuellen Angebot für seine Kunden zu sein. Von Fliegenfischerkursen bis hin zur optimalen Ausrüstung ist für jeden Geschmack etwas dabei.

18.02.2019, 8:38



Vom Ingenieurstudium an der Montanuni Leoben zur Selbstständigkeit mit "Mark's Flyfishing" - wie es Bergbaufachmann Markus Kaaser an die Fjorde Islands verschlagen hat.

1. Beschreiben Sie Ihr Unternehmen in 3-4 Sätzen!

Ich habe mir zwei Standbeine aufgebaut: Zum einen betreibe ich eine Fliegenfischerschule, in der ich Kurse für alle Könnensstufen sowie Gewässerführungen für Einzelpersonen und Kleingruppen im Alpe-Adria-Raum anbiete. Für Abenteuerlustige gibt es fünf- bis zehntägige "Fishing Trips", das heißt, wir fahren gemeinsam ans Mittelmeer um uns Thunfisch zu angeln oder machen in den Gewässern Irlands Jagd auf Lachs, Hecht und Brown Trout. Für Unternehmen, die ihre Mitarbeiter oder Kunden dazu einladen möchten, biete ich auch Incentives an. Zum anderen betreibe ich ein Geschäft für Fliegenfischerausrüstung, in dem ich neben individueller Beratung auch das gesamte Equipment rund ums Fliegenfischen und -binden anbiete.

2. Aus welchem Grund haben Sie sich gerade für diesen Beruf entschieden?

Ausschlaggebend für diesen Beruf war vor allem meine Begeisterung für die Fliegenfischerei und der Wille, meine eigenen Konzepte in die Praxis umzusetzen. Gott sei Dank gibt es dafür im Bereich des Fliegenfischens ausreichend Raum. Nicht zu vergessen sind meine technische Ausbildung und Berufspraxis, die für den systemischen Geschäftsaufbau sehr hilfreich waren.

3. Was macht es für Sie einzigartig, selbstständig zu sein?

Die wesentliche Komponente ist die Selbstverwirklichung und der Wille "etwas zu bewegen". Das heißt, man setzt seine eigenen Pläne und

Vorstellungen in die Tat um und ist damit selbst für den Erfolg oder Misserfolg verantwortlich. Die Möglichkeit zu einer flexiblen Zeiteinteilung hat natürlich auch ihre Reize.

4. Wie haben sich Ihre Produkte/Dienstleistungen von denen der Konkurrenz ab?

Ein Schlüssel dazu ist sicher die Individualität. Bei meinen Personal-Trainings und auch in Kleingruppen stelle ich mich sehr speziell auf die Bedürfnisse des Kunden ein. Zusätzlich habe ich durch meine umfangreiche Kenntnis zu Gewässern und Infrastruktur die Möglichkeit, meine Leistungen zeitlich und örtlich sehr flexibel anzubieten. Durch meinen technischen Background und mittlerweile 25-jähriger Fliegenfischerpraxis habe ich einen großen Vorteil beim Vermitteln von Wurftechniken, wie auch bei der optimalen Abstimmung von Geräten.

5. Was würden Sie als größten Erfolg Ihrer Unternehmerlaufbahn bezeichnen?

Der größte Erfolg ist für mich, dass ich mein Hobby zum Beruf machen konnte und davon leben kann. Mit der Zeit habe ich mir einen soliden Stammkundenstock aufgebaut, der laufend durch Neukunden ergänzt wird. Großer Erfolg ist meist eine Summe von vielen kleinen Erfolgen.

6. Und was als größte Niederlage?

Gerade am Anfang der Unternehmerlaufbahn kam es vor, dass ich kleine Niederlagen als große empfand. Zum Beispiel wenn ich Möglichkeiten verpasste oder taktische Fehlentscheidungen traf. Doch das sind Fehler, die man machen muss und aus denen man lernt.

7. Welchen Ratschlag würden Sie Menschen geben, die jetzt in die Selbstständigkeit starten?

Das Wichtigste ist, dass für die Tätigkeit ein starkes Feuer brennt. Und dann braucht man selbstverständlich klare Ziele und gegebenenfalls einen Businessplan, denn als gelernter Techniker finde ich es gut zu planen. Dabei sollte man aber nicht vergessen, dass ein Unternehmer immer flexibel bleiben muss und sich den geänderten Bedingungen anpassen sollte. Außerdem würde ich empfehlen, nicht alles irgendwo abzukupfern, sondern eigene Konzepte zu entwickeln. In der Anfangsphase ist man oft noch blauäugig und sollte sich deshalb einen befreundeten/bekanntem Unternehmer oder Coach zur Seite nehmen, der einem Tipps gibt und auf die wichtigsten Sachen aufmerksam macht.

8. Würden Sie heute etwas anders/besser machen als zur Zeit der Unternehmensgründung?

Ja, aufgrund der gewonnenen Erfahrung würde ich mich früher um das Social-Media Marketing und um Internetwerbung kümmern.

9. Was zeichnet einen guten Unternehmer aus?

Für mich persönlich muss ein guter Unternehmer Leidenschaft und Biss haben, damit er seine Ziele konsequent verfolgen und umsetzen kann. Dabei ist es wichtig, stets den Überblick über das eigene Unternehmen und die Mitbewerber zu behalten.

10. Was sind Ihre Pläne/Wünsche für die Zukunft?

Auf der vorhandenen Basis möchte ich mein Unternehmen ausbauen und gegebenenfalls in neue Bereiche vordringen. Falls nötig werde ich dazu künftig auch Mitarbeiter aufnehmen. Kärnten würde ich dabei gerne als Standort behalten, weil es der schönste Platz zum Leben ist.

Das könnte Sie auch interessieren



Die Wolle, die zum Dünger wird

Wohin mit der Wolle? Die Lösung des Problems: Pellets als Dünger. So wurde aus Landwirt Martin Weitschacher ein Unternehmensgründer. [➤ mehr](#)



Das 30. Jahr war bisher eines der verrücktesten

Enorme Preissteigerungen, Lieferengpässe und ungewöhnlich viele Aufträge: Zimmermeisterin Ulrike Kavalir-Kofler erlebt ein turbulentes 30-Jahr-Jubiläum. [➤ mehr](#)

