

„Wandern bringt dich ins Jetzt zurück“

Christian Hlade steht im zentralen Meetingraum seines Büros in Graz und macht den Krieger. Verbiegt sich zur Kobra, baut sich zur Brücke um, wackelt als Baum und beugt sich zum Hund.

Es ist Dienstagfrüh. Traditionellerweise wird dieser Tag in der Zentrale des von Hlade vor 16 Jahren gegründeten Reiseveranstalters Weltweitwandern mit einer (freiwilligen) Yoga-Einheit begonnen. Die gewünschte Ruhe wird von Pressluftgehammere gestört. Draußen werken Bauarbeiter an einer großzügigen Erweiterung der Unternehmenszentrale.

Sie bauen gerade Ihr Firmenheadquarter in Graz aus, wollen sich mitarbeitermäßig hier von derzeit 24 verdoppeln und liebäugeln mit einem gezielten Markteintritt im süddeutschen Raum. Ein steiler Wachstumspfad, den Sie da mittelfristig entlangwandern wollen. Wandern scheint demnach weiterhin ein gutes Geschäft zu sein.

CHRISTIAN HLADE: Ja, die allgemeine Entwicklung der Gesellschaft spielt uns in die Hände. Man hat das Gefühl, dass die Veränderungsgeschwindigkeit immer schneller wird. Das fordert aber auch uns selbst. Wir können uns als Unternehmen ja nicht aus der Zeit herausstellen, auch wir müssen schnell agieren, auch wenn unser Produkt, das Wandern, langsam ist. Aber als Unternehmen darfst du nicht träge sein, sonst hält man sich nicht lange. Umgekehrt darf man aber nicht jede Mode sofort mitmachen, sonst verliert man den eigenen Charakter.

Wie filtert man?

Durch Reflexion, Reflexion, Reflexion. Ganz viel nachdenken.

Ihr Unternehmen ist schon einmal schnell gewachsen – bis Sie die Notbremse gezogen haben. Damals haben wir uns nach ei-

INTERVIEW. Der Grazer Reiseveranstalter Weltweitwandern wandert auf einem eiligen Wachstumspfad. Firmengründer Christian Hlade über Gefahren der Expansion, Bürokratie-Kanonen und seine Position als „Satellit“.

Von Klaus Höfler

ner Wachstumsphase, in der wahnsinnig viel gelungen ist, durch den Übermut des Gelingens angebotsseitig verzettelt. Wir haben unser Programm um Kletter-, Yoga-, Foto-, Mountainbike-Reisen usw. erweitert. Das hat die Mitarbeiter narrrisch gemacht, aber das Firmenwachstum nicht wirklich befeuert, weil es zwar viel war, aber nicht wirklich funktioniert hat. Das gesunde Wachstum kam weiterhin von den traditionellen Wanderreisen – nur hätten wir uns das fast auch verbaut, weil die Energie durch ein Zersplittern der Aufmerksamkeit abgesaugt wurde. Wir haben uns dann wieder auf unser Kerngeschäft fokussiert.

Jetzt stehen die Zeichen wieder auf Wachstum. Sie selbst haben sich aber aus dem operativen Tagesgeschäft ein bisschen zurückgenommen. Warum?

Vor eineinhalb Jahren ist mir die Firma fast um die Ohren geflogen. Es war schrecklich. Meine Analyse, die immer erst im Nachhinein gelingt, hat folgendes Bild ergeben: Als leidenschaftlicher Gründer steht man zu einer gewissen Entwicklungsphase dem eigenen Unternehmen im Weg. Wenn man da nicht auf die Seite tritt, wird es gefährlich. Jetzt habe ich eine Geschäftsführerin eingestellt,

die die Koordinierungsaufgaben übernommen hat und auf Regeln und Hierarchien und Verantwortungsaufteilung mit Blick auf die Ressourcen achtet. Ich selbst arbeite als Satellit am Unternehmen, aber nicht im Unternehmen und suche mir meine Spielfelder außerhalb in meiner Zukunftswerkstatt.

Wie schwer ist das Loslassen?
Einfach ist es nicht. Ich muss es permanent üben.

Was ist eigentlich das Erfolgsgeheimnis von Wandern? Es ist doch – provokant formuliert – furchtbar langsam und ziemlich langweilig.

Ja, Wandern ist langweilig im Sinne von „eine längere Weile im Hier und Jetzt sein“. Aber wenn ich nur mehr in Höchstgeschwindigkeit durchs Berufsleben und den Familienalltag rausche, dann bringt das eine gewisse Sinnleere. Da muss man dann stoppen und bewusst verlangsamten. Wandern funktioniert als dieser Gegenpol zu unserer schnellen Welt. Es bringt dich ins Hier und Jetzt zurück. Wandern bringt eine „Erhöhung der Detailschärfe“: Das Staunen über eine Blume am Wegesrand, das Berührtwerden von schöner Landschaft, Licht und Wolkenstimmungen und all die schönen Be-

gegnungen, die sich sehr oft nur durch die Langsamkeit des Gehens entwickeln.

Also ein Kontrapunkt zum allgegenwärtigen Optimierungsmotto: „Alles muss immer effizienter und schneller passieren“.
Das ist eh o. k. so. Aber in unserer hektischen Betriebsamkeit übersehen wir dann sehr oft das, was uns wirklich glücklich machen kann. Hier schafft Wandern einen wichtigen Ausgleich. Man kann entschleunigen, um sich wieder zu „besinnen“. Beim Gehen kommt man mit sich selbst in Kontakt.

Zurück zum Geschäft: Wie geht's der Branche?

Was uns wirklich viel Arbeit beschert, sind diverse EU-Verordnungen, die jetzt beginnen, auf uns zuzurollen. Beispielsweise die Datenschutzgrundverordnung, die einem verbietet, Fotos von Menschen zu veröffentlichen, wenn man nicht deren Einverständnis hat. In der Reisebranche ist das schwierig. Wobei: Wir haben in unserem Markenprozess schon Jahre vor der DSGVO beschlossen, dass wir eigentlich keine Fotos von Menschen verwenden wollen, die wir nicht kennen. Auf die typischen Kinderfotos, die natürlich grandiose Motive sind, verzichten wir weitgehend, weil das irgendwie entwürdigend ist. Es hat etwas von Raub und Zoo. Und das wollen wir nicht.

Die Guides vor Ort haben damit wohl erhöhten Aufklärungsbedarf bei den Kunden.

Ja, auch für unsere Guides wächst der bürokratische Aufwand mit irgendwelchen Listen, die ausgefüllt und unterschrieben werden müssen. Die verstehen das gar nicht.

Verstehen Sie es?

Nicht verstehe das Motiv der Verordnungen, die Persönlichkeitsrechte des Einzelnen besser zu

schützen. Allerdings erlebt man halt, dass es parallel in den sozialen Medien weiterhin fast keine Einschränkungen gibt. Gewürgt werden stattdessen Shiatsu-Therapeuten mit 50 Kunden, die durch die Verordnung in heillosen Aufregung sind. Da wird mit Kanonen auf Kleinunternehmer geschossen.

Seit 1. Oktober gilt zudem die neue Pauschalreiserrichtlinie. Wie sehr trifft Sie das?

Ich will nicht nur jammern. Aber wir müssen die Kundenentgelte höher besichern. Das geht schon bei einem kleinen Unternehmen wie unserem mit einem Jahresumsatz von zehn Millionen Euro über die Millionengrenze.

Umweltschutz, Klimaschutz ...

beschäftigen uns natürlich. Das schauen wir permanent, was wir wo tun können. Aber wir sind aus den Klimaschutz- und CSR-Initiativen ausgestiegen, weil ich gemerkt habe, dass wir dort immer nur über den Flugverkehr sprechen – das ist unbefriedigend. Wir konzentrieren uns stattdessen auf unsere Sozialprojekte, wo wir nachhaltig in unserem Spielraum agieren können und Schulen in Nepal, im indischen Himalaya und in Marokko unterstützen.

Weitwanderer

Christian Hlade, eigentlich Architekt, hat sich 2002 seinen Lebensraum erfüllt und das auf Wanderreisen spezialisierte Unternehmen Weltweitwandern gegründet. Heute bietet man Reisen in 84 Länder, hat bisher über 33.000 Kunden betreut, die insgesamt 2,7 Millionen Kilometer gegangen sind.

Über einen eigenen Verein – Weltweitwandern wirkt – werden Schulprojekte im indischen Himalaya, in Nepal und Marokko unterstützt.

FOTO: WWW.KANZAI

„Beim Gehen kommt man mit sich selbst in Kontakt“, sagt Christian Hlade. Als Unternehmer trifft er aktuell auf „eine Welle von Vorschriften, die auf uns zurollt“

