

## Zehn Jahre erfolgreich am Markt und immer noch Pläne ohne Ende

Wer beim Weg in die Selbstständigkeit immer noch zweifelt, sollte mal einen Blick auf die Erfolgsgeschichte von Matthias Dührsen werfen. Vor zehn Jahren besuchte er das Gründungscamp im CAT. Die Beratung und die Zukunftsaussichten gefielen ihm – also gründete er die Solarreinigung + Service Nord. Was als „One-Man-Show“ begann, ist heute ein wachsendes Unternehmen mit zehn Mitarbeitenden. Wie er sich seinen Traum verwirklichte, was ihm half und ihn bei der Stange hält, hat er uns erzählt.



***Frage: Moin Herr Dührsen, als Sie sich vor zehn Jahren selbstständig gemacht haben, was hat Sie damals angetrieben?***

**Dührsen:** Erneuerbare Energien haben mich eigentlich schon immer interessiert. Außerdem war es mein Ziel, selbstständig zu arbeiten, und zwar in meiner eigenen Firma. Damals im Jahr 2011 boomte der Bau von Solaranlagen schon wegen der umfangreichen staatlichen Förderung. Es herrschte eine Art Goldgräberstimmung. Doch der Service danach, also Reinigung und Pflege der Anlagen, fehlte. Ich habe daher mein Geschäftsmodell auf Nachhaltigkeit und Langlebigkeit der Solaranlagen ausgerichtet.

***Frage: Und wie hat Ihnen das CAT beim Start geholfen? Oder haben Sie das Gründungscamp nur als Pflichtveranstaltung gesehen?***

**Dührsen:** Das CAT-Team hat mir vor allem kaufmännischen Input gegeben und in diesem Bereich viele Grundlagen vermittelt. In der Gründungsphase und auch danach hat es mich als richtiger und wichtiger Ansprechpartner professionell und optimal begleitet. Sowohl durch das CAT als auch durch den Maschinenring bin ich gut vernetzt und habe viele Kontakte.

***Frage: Lassen Sie uns doch mal einen Blick auf Ihre Geschäftsmodell werfen. Womit machen Sie denn heute Umsatz?***

**Dührsen:** In Bereich der Solarreinigung sind wir seit 2014 spezialisiert auf Solarparks. Später wurden dann einige Maschinen umgebaut; so konnten wir auch eine Tunnelreinigung, Fassadenreinigung und auch Dachreinigung anbieten. Mittlerweile haben wir zahlreiche Spezialmaschinen. Und der Fuhrpark umfasst sechs Transporter, fünf Roboter, einen 40-Tonner Sattelzug und drei Hubsteiger. Neben mir arbeiten bereits zehn Mitarbeiter im Betrieb.

***Frage: Gibt es sonst noch Neuerungen?***

**Dührsen:** Ja, wir haben unsere bisherigen Geschäftsmodelle modifiziert, weil im Winter weniger Arbeit im Zusammenhang mit Solarreinigung anfällt. Da wir höhentaugliche Mitarbeiter und Maschinen haben, wurde der Bereich Baumfällarbeiten mit in unser Leistungsspektrum aufgenommen. Diese Tätigkeiten

fallen überwiegend im Herbst und Winter an. Zum Beispiel können wir dann bis zu 35 Meter hohe Bäume fällen.

**Frage: Lassen Sie uns über die aktuelle Lage sprechen. Hat Corona Ihnen sehr zugesetzt.**

**Dührsen:** Glücklicherweise hat die Corona-Pandemie keinen allzu großen Einfluss auf unseren Umsatz gehabt. Lediglich die Reinigung der Solarparks in Frankreich – für die wie schon vor Jahren den Zuschlag erhalten hatten - war in der Tat schwierig. Die so entstandenen Umsatzeinbrüche konnten wir jedoch kompensieren. Außerdem haben wir mittlerweile einen sehr großen Bestand von etwa 2300 Stammkunden. Und jährlich kommen noch rund 400 weitere Kunden hinzu, sodass wir mittlerweile gut aufgestellt sind.

**Frage: Sie sehen also optimistisch in die Zukunft. Wenn Sie jetzt Bilanz ziehen müssten, würden Sie sagen, dass es sich gelohnt hat, sich selbstständig zu machen?**

**Dührsen:** Um es ganz klar zu sagen: Die Entscheidung war richtig. Der Schritt in die Selbstständigkeit hat sich auf jeden Fall gelohnt, auch wenn die Anfangsphase natürlich sehr anstrengend war und ich mit einer 50-Stunden-Woche kaum ausgekommen bin. Ich denke, jeder Gründer muss einfach für seine Sachen „brennen“. Und man muss immer wieder neue Ideen entwickeln. Wichtig ist auch die Netzwerkarbeit, die sich langfristig auszahlt. Es ist einfach super, wenn man sieht, wie das eigene Unternehmen wächst. Das ist ein tolles Gefühl, das mich schon ein wenig mit Stolz erfüllt hat.

**Frage: Was würden Sie jungen Existenzgründern, die sich jetzt selbstständig machen oder in der Planung sind, gern mit auf den Weg geben?**

**Dührsen:** Da gibt es sicher so einiges. Zunächst: Qualität hat ihren Preis! Wir waren von Beginn an teurer als die Konkurrenz. Aber ich habe an den höheren Preisen und vor allem an der sehr guten Qualität festgehalten. Viele Mitbewerber von damals sind mittlerweile nicht mehr am Markt. Mit unserem Konzept haben wir uns durchgesetzt – mittlerweile schon im zehnten Jahr. Meine Mitarbeiter werden übrigens an diesem Erfolg in Form von Leistungsprämien beteiligt. Insgesamt kann ich zukünftigen Jungunternehmen mit auf den Weg geben: Habt Mut zur Lücke. Und: Qualität setzt sich durch. Man braucht dafür zwar oftmals einen langen Atem; der aber wird dann auch belohnt.

*Ein sehr schönes Schlusswort, herzlichen Dank!*

**Kontaktdaten:**

Solarreinigung + Service Nord  
Gut Trenthorst 3, 24211 Lehmkuhlen  
Marschstraße 49a, 25704 Meldorf  
Mobil: 0160 / 984 942 08  
Mail: [info@srsnord.de](mailto:info@srsnord.de)  
Internet: <https://www.srsnord.de/>

Weitere Einblicke erhalten Sie hier:  
<https://youtu.be/-mrXzHkSn8>  
<https://youtu.be/RpPI30cN86c>

