

Ideen: Was der Europa-Park Firmen lehrt

Mitbegründer Roland Mack gibt dem Lions-Club Einblicke in sein Unternehmen

Von A. Lothar Häring

TUTTLINGEN - Roland Mack hatte schon gut eine Stunde über die Erfolgsgeheimnisse des Europa-Parks und die daraus folgenden Lehren für mittelständische Firmen referiert, da kam er noch auf die Zukunft zu sprechen. Es war ein kurzer, aber bemerkenswerter Satz. Roland Mack sagte: „Ich glaube, wir müssen künftig wieder mehr über Ehrlichkeit, Anstand und Transparenz reden.“

Michael Baur, Präsident des gastgebenden Tuttlinger Lions-Clubs, stellte den Gast vor etwa 80 Zuhörern am Donnerstagabend im Aesculapium als „Deutschlands Spaßvogel Nummer 1“, als „Visionär“ und „Vorzeige-Unternehmer“ vor.

Mack begann mit einem überraschenden Geständnis. Eigentlich, so verriet er, sei der Europa-Park in seiner jetzigen Form eher ein Produkt des Zufalls. Eigentlich hätten sein Vater und er damals - zu Beginn der 70er-Jahre - einen Betreiber gesucht, um die Fahrgeschäfte aus dem Stammwerk in Waldkirch testen zu können. Doch sie wurden für verrückt erklärt. Keiner wagte das Risiko, Banken sträubten sich, lokale Honoratioren sprachen von Hochstapelei, Zeitungen titelten vom „Pleitegeier über Rust“. „Am Schluss standen der Vater und ich alleine da“, berichtete der heute 61-Jährige. Diese Erfahrungen haben ihn geprägt. Zu Zeiten, als die damalige EWG noch aus sechs Ländern bestand, einigten sich Vater und Sohn Mack auf den Namen Europa-Park.

„Wir haben auch diese Größe nicht geplant“, gestand der geschäftsführende Gesellschafter. Beim Start, 1975, hätten drei Leitmotive im Vordergrund gestanden: Qualität, Innovation und Emotion. „Wir wollten nicht der Größte sein, sondern unsere Gäste zufrieden stellen.“ Daraus sei ein dynamisches Wachstum entstanden.

„Wir müssen am Puls der Zeit sein, müssen ein Gespür für unsere Kunden und Gäste finden, müssen Trends erkennen, die richtigen Rückschlüsse ziehen und bereit sein, jeden Tag dazu zu lernen“, erklärte Roland Mack und illustrierte es an zwei Beispielen: Die Firma Mack komme aus dem Maschinenbau - jetzt stehe sie für Deutschlands größten Hotelstandort mit 4000 Betten und Deutschlands größten Gastronomiebetrieb an einem Ort. Und wenn ihm



Hoch hinaus geht der Europa-Park - in jeder Beziehung.

FOTO: ARCHIV

vor zehn Jahren einer eine Winter-Öffnung empfohlen hätte, dann hätte er gesagt „nie und nimmer“ - jetzt registrierte man in dieser Zeit eine halbe Million Besucher.

Deshalb gehörten Mut, Entschlossenheit und das Risiko zu den weiteren Erfolgsstrategien dazu, aber ebenso Leidenschaft, Emotion, Marktbeobachtung und nicht zuletzt Bodenständigkeit. Immer wieder werde unterschätzt, wie sehr die Familie Mack mit neuen Ideen ins Risiko gehe. Allein in den nächsten beiden Jahren beliefen sich die Investitionen auf 75 Millionen Euro. „Stillstand ist Rückschritt.“

Die große Linie und Details

Wie es nicht gehe, erklärte Mack, zeige sich an Investoren, die Konkurrenz-Unternehmen aufkauften und nur auf die Optimierung der Rendite schauten. Ein weiteres Negativ-Beispiel sei der Vergnügungspark, den das Land Rheinland-Pfalz am Nürburgring mit 300 Millionen Euro Steuergeldern gebaut habe, und wo

nicht einmal die aus den USA importierte Achterbahn funktionierte. Das Gegenbeispiel sei der Europa-Park: „Unser Unternehmen hat ein Gesicht, nämlich die Familie Mack, und wir haben alles ohne einen Cent Subvention erreicht“, betonte Mack.

Er ist ein Perfektionist und kümmert sich notfalls um jedes Detail im Park. Dass er auch ein Kommunikationstalent ist und auch darin ein Teil seines Erfolgs begründet ist, zeigte er nicht nur an diesem Abend. Roland Mack konnte bisher noch mit allen Bundes- und Landesregierungen, und auch bei Grün-Rot kennt er keine Berührungängste. Er habe sich bei einem Gespräch mit Winfried Kretschmann über den hohen Grad der Übereinstimmung gewundert. Und er hat eine Idee: Vielleicht gelinge jetzt der ICE-Anschluss nach Rust. Als die Debatte um die Erbschaftssteuer in die heiße Phase ging, drohte der, den Park zu verkaufen. Es lief dann in seinem Sinne.

Roland Mack hat vorgesorgt: Seinen beiden Söhne, die längst im Ge-

schäft mitarbeiten, hat er einen Teil vererbt, und der Park hat noch 140 Hektar Entwicklungsfläche.

Auf die Frage, wie er seine Mitarbeiter motiviere, antwortete er: „Die beste Motivation ist das Vorleben, auch wenn es nicht immer einfach ist.“ Letztlich laufe das Erfolgsgeheimnis auf eine einfache Formel hinaus: „Man muss die Menschen mögen.“

Mehr Touristen als auf Mallorca

Der Europa-Park ist mit zuletzt 4,4 Millionen Besuchern pro Jahre der größte Freizeitpark Deutschland und der größte saisonale weltweit. Zum Vergleich: Die Ferieninsel Mallorca lockt jährlich 3,5 Millionen deutsche Urlauber an. Mit über 3100 Mitarbeitern setzt der Park 250 Millionen Euro im Jahr um. Mehr als 8000 Arbeitsplätze hängen indirekt am Europa-Park. (här)