Das Team der Rönne Technik GmbH

„Wir werden für lange Zeit gut zu tun haben“

Über die Erfolgsgeschichte eines Schüttorfer Traditionsunternehmens sprechen Henrik Schulte-Bernd und Ingo Hensel. Die beiden leiten die Geschicke der Rönne Technik GmbH, die heute über diverse Standbeine im Bereich der Gebäudetechnik verfügt.

Herr Schulte-Bernd, Herr Hensel, mit fast 70 Jahren am Markt ist die Rönne Technik GmbH ein echtes Traditionsunternehmen im Landkreis Grafschaft Bentheim …
Henrik Schulte-Bernd: … stimmt, das Unternehmen hat eine lange Tradition in Schüttorf. Es wurde nach dem Zweiten Weltkrieg gegründet und über zwei Generationen von der Familie Rönne geleitet. 2001 haben wir das Unternehmen dann übernommen und mit einer veränderten Ausrichtung weitergeführt.

Was haben Sie verändert?
Schulte-Bernd: Bis 2001 lag der Schwerpunkt auf dem klassischen Elektro-Geschäft – sprich all den Dingen, die von der Waschmaschine über die Lampe bis zum Stecker anfallen. Nach 2001 haben wir das Unternehmen stärker auf Unternehmenskunden ausgerichtet, sodass die Entwicklung immer weiter in Richtung komplexe Gebäudetechnik ging und weg von der einfachen Haushalts-Technik. Heute übernehmen wir als Komplettanbieter komplexe Haustechnikprojekte von der Planung bis zur Umsetzung.
Elektrotechnik, Daten- und Netzwerktechnik, Sicherheitstechnik, Kommunikationstechnik, Kältetechnik, Klimatechnik, Lüftungstechnik und Photovoltaik – das sind die zentralen Standbeine Ihres Unternehmens heute. Wie ist es zu dieser sehr breiten Ausrichtung gekommen?
Schulte-Bernd: Basis und verbindendes Element ist die Elektrotechnik. Dadurch, dass ich zuvor eine Zeit lang im Bereich Melk- und Kühltechnik gearbeitet habe, war es naheliegend, im eigenen Unternehmen auch ein Standbein in der Klimatechnik aufzubauen. Und von da war der Schritt in die Kälte- und Lüftungstechnik nicht mehr weit. Im Verbund mit den anderen Bereichen decken wir heute circa 80 Prozent der gesamten Gebäudetechnik ab. Tendenz steigend: Durch die Einstellung eines Heizungsbaumeisters haben wir das Portfolio vor kurzem noch um den Bereich Heizung und Sanitär erweitert.

Wie hat sich Ihr Unternehmen mit diesen vielen Standbeinen entwickelt?
Hensel: Sehr positiv. 2001 hatten wir acht Mitarbeiter und zwei Auszubildende. Heute beschäftigen wir 65 Personen. Parallel sind je nach Auftragslage 20 bis 30 externe Kräfte für uns auf den Baustellen im Einsatz.

Was sind Ihre Hauptzielgruppen?
Schulte-Bernd: Das sind primär gewerbliche Bauherren, Investoren und Projektierer, die verschiedene Gewerbeimmobilien vom Bürobau bis zur Produktionsstätte planen. Mit der Rönne Melksysteme sprechen wir aber nach wie vor auch die Landwirtschaft an.

Was unterscheidet Sie vom Wettbewerb?
Schulte-Bernd: Im Wesentlichen ist das tatsächlich die Vielzahl unserer Standbeine. In der Konstellation, in der wir im Markt unterwegs sind, gibt es sowohl regional als auch überregional nicht sehr viele Unternehmen. Wie bereits gesagt, bieten wir schon heute 80 Prozent der gesamten Haustechnik im Komplettpaket und unsere Vision ist es, wirklich die komplette Haustechnik als einzelnes Gewerk aus einer Hand zu realisieren.
Hensel: Das bringt uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil: Dadurch, dass wir alle Einzelbereiche bearbeiten, gibt es die am Bau üblichen Probleme nicht, die sich an den immer komplexeren Schnittstellen zwischen den einzelnen Gewerken ergeben. Es gibt aber noch einen weiteren entscheidenden Vorteil, der sich für uns und unsere Kunden aus der Bündelung der Standbeine ergibt.

Welcher ist das?
Ingo Hensel: Werden die Gewerke einzeln beauftragt, ist es in der Regel so, dass zwei Bussysteme eingebaut werden: Eins zur Steuerung der Elektrotechnik und eins für den Bereich Heizung, Sanitär, Lüftung und Klima. Es entsteht also eine doppelte Struktur, die angesichts der heutigen technischen Möglichkeiten nicht erforderlich ist. In den Komplett-Projekten, die wir realisieren, nutzen wir nur ein Bussystem für beide Bereiche. Und die Erfahrungen, die wir damit machen, sind ausschließlich positiv – insbesondere für die Kunden, die so eine viel effizientere Technik bekommen und dabei gleichzeitig Kosten einsparen.
Schulte-Bernd: Nicht zu vergessen: Die Brandlast ist mit nur einem Bussystem deutlich geringer als mit zwei Systemen. Diese Mehrwerte sind für uns ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. In den vergangenen Monaten und Jahren haben wir diverse Projekte auf diese Weise als Komplettanbieter umgesetzt und so viel Zuspruch erfahren.

Was waren die wichtigsten Meilensteine Ihrer Unternehmensentwicklung seit 2001?
Hensel: Bis 2004 waren wir im Schüttorfer Stadtkern ansässig. Da wir nach 2001 kontinuierlich gewachsen sind und die Kapazitäten am alten Standort relativ begrenzt waren, haben wir 2004 eine Im-

Klimatechnik ist ein wichtiges Standbein bei Rönne Technik.

mobilie an der Industriestraße 26 gekauft und bezogen. Nach dem Ausbau der Lagerflächen passten die Rahmenbedingungen zunächst sehr gut, aber es dauerte nicht lange, bis die Büroflächen wieder knapp wurden und wir intern umbauen mussten. Nachdem wir dann zwischenzeitlich sogar Container vor die Tür stellen mussten, gab es abermals Handlungsbedarf.

Schulte-Bernd: Daher haben wir 2014 auch nicht lange gezögert als wir von der Stadt Schüttorf das Angebot für eine deutliche größere Gewerbefläche an der Textilstraße bekamen. Wir haben dort noch einmal komplett neu gebaut und nach dem Einzug Anfang 2015 habe ich mir die Frage gestellt habe, ob wir das Ganze nicht viel zu groß geplant haben.

Und?

Schulte-Bernd: Mittlerweile sind wieder alle Büros belegt, sodass wir schon wieder neue Räumlichkeiten schaffen mussten.

Wo sehen Sie die Hauptgründe für das kontinuierliche Wachstum der vergangenen Jahre?

Hensel: Neben der Hochkonjunktur am Bau, die uns sicher auch in die Karten spielt, liegt das hauptsächlich an der bereits angesprochenen Gewerke-übergreifende Ausrichtung. Hinzu kommt, dass wir unseren Kunden komplette Konzepte für ihre Haustechnik bieten und in der Summe sehr lösungsorientiert und kostenbezogen arbeiten.

Schulte-Bernd: So haben wir in den vergangenen Jahren viele neue Kunden gewonnen, darunter große Unternehmen wie die Emsland Group in Emlichheim, oder die Firma Packners bei uns in der Nachbarschaft, die uns dann wiederum bei ihrem Partnerunternehmen Prowell empfohlen hat. Das Schöne ist, dass die meisten Kunden, die wir im Laufe der Jahre gewonnen haben, immer wieder auf uns zukommen, weil sie so gut mit unserer Arbeit zufrieden sind. Eine bessere Auszeichnung gibt es nicht.

Wer in so vielen Standbeinen wie Sie unterwegs ist, muss auch in vielen Standbeinen auf dem Laufenden bleiben. Wie stellen Sie das sicher?

Hensel: Indem wir sehr viel Geld und Engagement in die Aus- und Fortbildung unserer Mitarbeiter und unserer aktuell 14 Azubis investieren. Die Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital und dementsprechend stellen wir uns auch auf. Fortbildung ist dabei nur eine Komponente. Ein anderer, wichtiger Aspekt ist das Arbeitsklima, das aus meiner Sicht bei uns auch sehr gut ist.

Woran liegt das?

Schulte-Bernd: Wir setzen bewusst auf flache Hierarchien. Bei uns darf sich jeder einbringen und jeder hat die Möglichkeit, beruflich voran zu kommen. Nicht zu vergessen: Wir haben für unsere Mitarbeiter eine eigene, sehr flexible, berufliche Altersvorsorge eingerichtet, die nicht an einen externen Dienstleister oder Versicherer gekoppelt ist.

Was bringt das Ihren Mitarbeitern?

Schulte-Bernd: Sie bekommen eine sichere Altersvorsorge, die eine Verzinsung mit zwei Prozent garantiert. Hinzu kommt, dass die Beiträge der teilnehmenden Mitarbeiter wirklich eins zu eins in die Altersvorsorge einfließen. Abschläge wie sie bei Versicherungen üblich sind, gibt es bei uns nicht.

Hensel: Zudem können die Kollegen ihre Altersvorsorge viel flexibler gestalten, als das bei einem herkömmlichen Versicherungsprodukt der Fall wäre. Wenn das Geld einmal knapp ist, können sie problemlos aussetzen. Auf der anderen Seite können sie aber auch außer der Reihe Geld einzahlen oder sich angefallene Überstunden auf die Altersvorsorge anrechnen lassen.

Schulte-Bernd: Auch die spätere Auszahlung kann flexibel nach den individuellen Wünschen des Mitarbeiters erfolgen. Man kann sich die Gesamtsumme auszahlen lassen oder eine Ausschüttung in monatlichen Raten vereinbaren. Wer möchte, kann sich das Geld aber auch über einen mehrjährigen Zeitraum auszahlen lassen – wir richten uns hier komplett nach den Wünschen der jeweiligen Mitarbeiter, die so für sich die beste steuerliche Lösung finden können.

Wie kommt das bei den Mitarbeitern an?

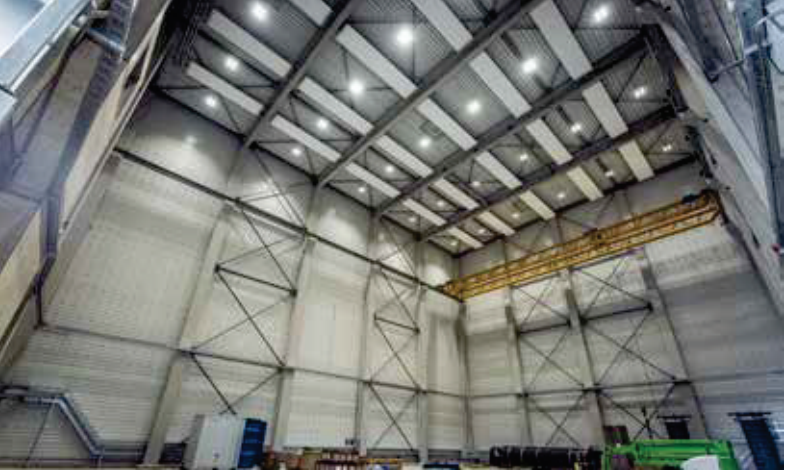
Hensel: Die große Teilnehmerzahl zeigt, dass das sehr gut ankommt. Tatsächlich werden wir durch die Gelder, die über das Vorsorgemodell zur Verfügung stehen, schon bald in der Lage sein, eigene Investitionsprojekte zu verwirklichen.

An was für Projekte denken Sie dabei?

Schulte-Bernd: Wir denken da an Projekte, die zum einen eine sichere Rendite für die uns anvertrauten Gelder bringen und die zum anderen aber auch eine zusätzliche Auslastung für unser Unternehmen bringen. Denkbar wäre beispielsweise die Beteiligung an einem Wohngebäude oder einem Supermarkt, zu dem unser Unternehmen die Haustechnik beisteuert. Hier gibt es einige gute Möglichkeiten, die wir nun gezielt in Angriff nehmen werden.

Welche Bedeutung hat für Sie der Standort in der Grafschaft – speziell der Standort in Schüttorf?

Hensel: Natürlich haben wir 2004 im Zuge des ersten Umzugs alle Optionen geprüft, dabei ist jedoch schnell klar geworden, dass es für uns kaum einen besseren Standort gibt: Durch die direkte Anbindung an die Autobahnen können wir unsere Kunden, die in der Regel in einem Radius von 100 Kilometern um uns herum beheimatet sind, sehr gut erreichen. Besser geht es nicht.



Einblicke in die Arbeit der Rönne GmbH

Wo sehen Sie die größten Entwicklungschancen für Ihr Unternehmen?
Schulte-Bernd: Kundennähe ist auch in unserem Bereich das A und O. Daher wird es für uns künftig noch wichtiger sein, einen optimalen Kundendienst mit hochwertigen Service- und Wartungsleistungen bieten zu können.

Wie wollen Sie das in Angriff nehmen?
Schulte-Bernd: Wir haben bereits im vergangenen Jahr vier Mitarbeiter und das Inventar des Elektrounternehmens Cosinus in Schüttorf übernommen. Der Betrieb wurde aufgegeben und die Mitarbeiter bilden nun unter der Führung des ehemaligen Cosinus-Chefs, Norbert Schulte, zusammen mit zwei unserer Kollegen den Kern unserer neuen Kundendienst-Abteilung. Das war ein wichtiger Schritt.

Warum?
Hensel: Weil wir praktisch mit jedem größeren Projekt auch einen Wartungsvertrag abschließen. Das ist ein wachsender Geschäftszweig, den die anderen Abteilungen nicht mehr so ohne Weiteres mitbearbeiten konnten. Hinzu kommt, dass wir Kunden über Serviceleistungen langfristig an uns binden können.

Gibt es auch technische Potenziale, die Sie künftig noch stärker ausschöpfen wollen?
Hensel: Ein Thema, das aus meiner Sicht große Potenziale birgt, ist die Elektromobilität. Zum einen, weil es in den meisten Gebäuden bis dato keine Ladeinfrastruktur gibt. Zum anderen aber auch, weil es viele offene Fragen in diesem Kontext gibt. Wir arbeiten daher schon heute daran, marktfähige Lösungen für einige dieser Fragen zu finden.

Wo sehen Sie Ihr Unternehmen in zehn Jahren?
Schulte-Bernd: Ich bin fest davon überzeugt, dass unsere Zukunftsaussichten sehr gut sind. Die Elektrotechnik ist in nahezu allen Bereichen auf dem Vormarsch. Wenn wir diesen Weg konsequent mitgehen und uns weiterhin innovativ im Markt positionieren, werden wir für lange Zeit gut zu tun haben. Natürlich wird es in dem einen oder anderen Teilbereich Schwankungen geben, aber auch da hilft uns unsere breite Ausrichtung. Etwaige Rückgänge konnten bislang immer durch Zuwächse in anderen Be-

■ Hoch- und Tiefbau ■ Wasserbau ■ Industrial Services

seit 1890 JAN KWADE & SOHN

Gemeinsam Zukunft gestalten.

Seit über 125 Jahren im Geschäft, sind wir nie müde geworden, uns mit Kompetenz, Flexibilität und Vielseitigkeit für unsere Kunden zu engagieren.

Wir haben die Erfahrung und die Leidenschaft, um auch in Zukunft erfolgreich für Sie voran zu gehen.

Jan Kwade & Sohn KG
jan@kwade-sohn.de
Emlichheimer Straße 41
49824 Ringe
www.kwade-sohn.de

© www.freiSign.de

reichen wieder ausgleichen werden. Ich bin mehr als zuversichtlich, dass uns das auch künftig gelingen wird.

Hensel: Auch die personellen Weichenstellungen, die für den künftigen Erfolg sehr wichtig sind, nehmen wir bereits vor. Auch wenn Herr Schulte-Bernd und ich noch recht weit vom Rentenalter entfernt sind, ist es uns ein großes Anliegen, den Fortbestand unseres Unternehmens frühzeitig zu sichern. Daher sprechen wir schon heute sehr intensiv mit mehreren Kollegen, die die Nachfolge im Unternehmen übernehmen wollen. Es sieht also alles danach aus, dass die Rönne Technik auch in zehn Jahren noch sehr erfolgreich am Markt vertreten sein wird.

RÖNNE TECHNIK GMBH

Rönne Technik GmbH
Textilstraße 16
48465 Schüttorf
Tel. (05923) 90 22 70
info@roenne-technik.de
www.roenne-technik.de

LEIDENSCHAFT + FACHLICHE KOMPETENZ

Rohr- und Metallbau Busch GmbH
Zwienskamp 9, 49828 Osterwald
Telefon 05941 20595-0
E-Mail info@rmb-busch.de
Online www.rmb-busch.de

rmb busch
Rohr- und Metallbau

Von der Kunst über Geld zu sprechen und dabei an den Menschen zu denken

Wir tun mehr für Sie. Denn wir rechnen in Euro, Cent und Zufriedenheit.

Die Spiekermann & CO AG gehört zu den bundesweit führenden unabhängigen Vermögensverwaltern. Erwarten Sie also ruhig ein wenig mehr von uns.

- Klassische Vermögensverwaltung
- Individuelle Finanzpläne und Altersvorsorge
- Liquiditätsmanagement und Anlagekonzepte für Unternehmen und institutionelle Mandanten
- Begleitung von Stiftungen
- Beratung zu komplexen Fragestellungen „rund ums Geld“

Osnabrück
Rolandstraße 10 · D-49078 Osnabrück
Tel. 0541 33588-0 · Fax 0541 33588-33

Münster
Hafenweg 14 · D-48155 Münster
Tel. 0251 2707799-0 Fax 0251 2707799-33

Nordhorn
Kokenmühlenstr. 16a · D-48529 Nordhorn
Tel. 05921 30458-0 · Fax 05921 30458-33

Bielefeld
Obernstraße 39 · D-33602 Bielefeld
Tel. 0521 30566-0 · Fax 0521 30566-20

SPIEKERMANN & CO AG
Ihre unabhängigen Vermögensbetreuer

www.spiekermann-ag.de