

5/2009

8. Dezember, 13. Jahrgang

PVHmagazin



Jan Rüggeberg, Teilhaber und Beirat der August Rüggeberg GmbH & Co. KG und Mitglied des E/D/E Partnerbeirates

HAUPTTHEMA: HOHE BETEILIGUNG BEIM „BRANCHENTREFF SPEZIAL“. **JAN RÜGGERG IM**

INTERVIEW: „WIRTSCHAFT BEWÄLTIGT IHRE PROBLEME SELBST.“ **E/D/E INTERN:** „AZUBI DES

JAHRES“ ERSTMALS GEEHRT. **MITGLIEDER:** MASCHINEN-GRUPP VERWIRKLICHT IDEEN.



August Rüggeberg GmbH & Co. KG, Marienheide

„Wirtschaft bewältigt ihre Probleme selbst“ Eine Vertrauenskrise darf es nicht geben

Erfahrungen, Meinungen, Positionen: Das PVH Magazin bittet Mitglieder des E/D/E Partnerbeirates zum Interview. Diesmal Jan Rüggeberg, Teilhaber und Beirat der August Rüggeberg GmbH & Co. KG in Marienheide.

PVH Magazin: PFERD ist eine der führenden Marken für Qualitätswerkzeuge und weltweit vertreten. Die Wiege des Familienunternehmens stand vor mehr als 200 Jahren in Ennepetal-Altvoerde. Wie kam es 100 Jahre später zur Verlagerung des Unternehmens, ausgerechnet nach Marienheide?

PVH Magazin: Durch welche Schritte entwickelte sich das Unternehmen August Rüggeberg weiter?

Jan Rüggeberg: Entscheidend war wohl der technologische Schritt vom reinen zum maschinengebrienen Handwerkzeug. Mein Großonkel soll dafür die entscheidende Idee gehabt haben, als er einmal vom Zahnarzt kam. Dort hatte ihn der Zahnbohrer auf den Gedanken gebracht, maschinell angetriebene Fräser auch im Handeinsatz im Handwerk und in der mechanischen Industrie einzusetzen. Das war der Startschuss für die Fertigung rotierender Werkzeuge,

der Schrupp- und Trennschleifscheiben in den 50er und 60er Jahren weitgehend verschlafen und die Bedeutung des Vertriebs über den PVH lange unterschätzt. Sie verkauften meist weiter direkt an die Industrie. Unsere Flexscheiben und Tools sowie die zugehörigen Antriebe wurden aber von den Handwerkern und der Kleinindustrie begeistert aufgenommen, ersparten sie ihnen doch den mühevollen und zeitaufwändigen Einsatz von klassischen Feilen und Metallsägen.

PVH Magazin: Ihre Verbindung mit dem E/D/E hat eine lange Geschichte

„Wir sind da ganz gelassen ...“

Jan Rüggeberg: Das hatte mit der Erweiterung der Produktion zu tun. Rüggeberg fertigte ursprünglich landwirtschaftliche Werkzeuge. Das Spitzenprodukt waren Feilen, die damals noch – größtenteils in Heimarbeit – per Hand von so genannten Feilenhauern gehauen wurden. Die Verlagerung nach Marienheide hatte mit der besonderen Verkehrssituation zu tun: Dort war ein Eisenbahnknotenpunkt entstanden, der sowohl die Anlieferung des Stahls aus dem Ruhrgebiet erleichterte als auch unsere Distribution zu erweitern half, und die meisten Feilenhauer saßen im Raum Marienheide-Lindlar.

PVH Magazin: Im Bergischen gab es zu der Zeit eine handwerkliche Tradition in der Metallverarbeitung. Im Sauerland war das vermutlich aber ganz anders. Wie gestaltete sich damals die Suche nach Mitarbeitern?

Jan Rüggeberg: Anfänglich hatten wir keine Schwierigkeiten. Aber in den 60ern des vergangenen Jahrhunderts bekamen wir ein ernstes Problem. Wir fanden einfach nicht genügend Fachkräfte. Die mussten zum Teil aus dem Ruhrgebiet, nach dem Motto „Arbeiten im Grünen“, angeworben werden. Wir haben dafür in Marienheide sogar Häuser und Wohnungen gebaut, um für zusätzliche Attraktivität zu sorgen.

angetrieben zuerst ausschließlich mit den von PFERD neu entwickelten biegsamen Wellen. Auf die patentierten Rotorfräser folgten dann Schleifstifte, Polierwerkzeuge und nach dem Krieg Schrupp- und Trennschleifscheiben. Wir sind seither die Spezialisten für maschinengebriene Freihandgeräte für Rottierfräser, Schleif- und Polierwerkzeuge und Trennschleifscheiben. Das war und ist unsere erfolgreiche Geschäftsidee!

PVH Magazin: Welchen Anteil hatte das E/D/E an der Entwicklung des Unternehmens?

Jan Rüggeberg: Wir sind dem E/D/E sehr dankbar, denn es war und ist für uns ein wichtiger Eingangstor zum PVH und zur Vermarktung unserer neuen Werkzeuge im Handwerk und in der Industrie. Die klassischen Hersteller von keramischen Schleifscheiben, heute teilweise unsere größten Wettbewerber, haben die Entwicklung

„Die Zusammenarbeit mit dem E/D/E spielt für den Vertrieb eine entscheidende Rolle.“



und reicht bis in die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. Welche Bedeutung hat das E/D/E heute für Sie?

Jan Rüggeberg: In Deutschland spielt die fruchtbare Zusammenarbeit mit dem E/D/E weiterhin eine entscheidende Rolle. Selbstverständlich folgen wir dem E/D/E auch auf seinem Weg in die europäischen Märkte, wobei man berücksichtigen muss, dass wir in Europa in den meisten Märkten mit eigenen Vertriebsorganisationen bereits vertreten sind. Das bringt manche Überschneidungen mit sich, die wir im Einzelfall besprechen und regeln müssen. Aber wir arbeiten als langjährige Partner vertrauensvoll zusammen und finden daher immer eine für alle Seiten gute Lösung.

PVH Magazin: Das E/D/E versteht sich als Mittler zwischen Lieferanten und seinen Mitgliedern. Wo tun sich in diesem Verhältnis Grenzen auf?

Jan Rüggeberg: Aus der Sicht eines Markenherstellers stellt die Entwicklung der Eigenmarken eine besondere Herausforderung dar. Sie richtet sich gegen den Anspruch und die Vormachtstellung der Marke. Übrigens tun wir uns selbst deswegen mit der Entwicklung von Zweitmarken sehr schwer. Aber auch bei diesem Thema haben wir bislang mit dem E/D/E immer Absprachen und Kompromisse gefunden.

PVH Magazin: Welche Bedeutung hat es für Sie, dass sich dabei zwei Familienunternehmen gegenüber stehen?

Jan Rüggeberg: Eine sehr große. Die persönlichen Beziehungen spielen eine entscheidende Rolle. Das sind über viele Jahre gewachsene Verbindungen. Diese sind lösungsorientiert und werden getragen von gegenseitigem Respekt vor der Verantwortung

jedes Unternehmers. Daraus ist ein Vertrauen entstanden, auf das jede Seite bauen kann. Sollte es mal zu Unstimmigkeiten oder zu einem Konflikt kommen, dann kommen wir mit dem Willen zusammen, gemeinsam eine tragfähige Lösung zu finden. Der Goodwill auf beiden Seiten ist extrem wichtig.

PVH Magazin: Wie fördern Sie den Kontakt zu Ihren Kunden?

Jan Rüggeberg: Der ist die Basis unseres Geschäftes. Wir haben eine flächendeckende Partnerorganisation, und wir pflegen den Kontakt zu unseren Kunden. Wir wollen als Dienstleister stets präsent sein, selbst da, wo Verbände wie das E/D/E uns einen Teil der Arbeit abnehmen. Das erwarten unsere Kunden von uns, zumal wir unseren Anspruch hochhalten, sie in allen Anwendungsfragen zu unterstützen und individuelle Lösungen zu entwickeln. Bei unserem Geschäft geht es längst nicht mehr darum, nur Premium-Werkzeuge herzustellen und zu verkaufen. Wir müssen alle Impulse aus der Praxis aufgreifen und in Innovationen verwandeln. Wir müssen Support und Unterstützung leisten. Wir müssen diejenigen, die unsere Werkzeuge einsetzen, schulen. Ja, wir müssen den einzelnen Fachhändler auf den Einsatz unserer Tools vorbereiten und beim Marketing unterstützen. Außerdem müssen wir eine Lieferfähigkeit von etwa 98 Prozent garantieren und zwar in ganz Europa durch modernste Eurologistik.

PVH Magazin: Das beschreibt anspruchsvolle Aufgaben, die von qualifizierten Fachkräften übernommen werden. Ist es schwer hier in Marienheide entsprechende Fachleute zu finden?

Jan Rüggeberg: Nein, eigentlich nicht. Zum einen haben wir einen treuen Mitarbeiterstamm, auf den wir uns verlassen können. Rund ein Viertel unserer Mitarbeiter in Marienheide ist bereits in der dritten oder vierten Generation bei Rüggeberg. Fluktuation ist kein Thema für uns. Darüber hinaus sorgen wir dafür, dass wir unsere Mitarbeiter entwickeln und aufbauen. Wir bieten eine sehr gute und solide Ausbildung. In Marien-



Gegenseitiger Respekt: Die Zusammenarbeit mit dem E/D/E ist stets lösungsorientiert.



„Für einen Markenhersteller ist die Eigenmarkenpolitik eines Verbandes eine Herausforderung.“



„Viele Märkte sind ungesättigt. Das Problem sind die durch die Krise verunsicherten Investoren.“

heide haben wir in jedem Jahr zwischen 55 und 65 Auszubildende, von denen wir die meisten übernehmen und jährlich etwa 20 neue Auszubildende einstellen. Aus dieser Quelle rekrutieren wir unseren eigenen Nachwuchs.

PVH Magazin: Welche Bedeutung hat dabei Ihre Unternehmenskultur?

Jan Rüggeberg: Hier im Unternehmen kennt jeder jeden. Hier herrscht die typische Kultur eines Familienunternehmens: Nähe und persönliche Beziehung. Die Mitarbeiter können sich auf uns verlassen. Das lässt sich auch daran ablesen, dass wir keine Auseinandersetzungen mit dem Betriebsrat haben. Hier werden selbst in einer wirtschaftlich schwierigen Situation, wie wir sie aktuell haben, keine Mitarbeiter entlassen. Wir haben zwar Kurzarbeit eingeführt, aber wir vermitteln jedem, dass wir fest davon überzeugt sind, dass es im nächsten Jahr wieder aufwärts geht.

PVH Magazin: Wirtschafts- und Finanzkrise machen Ihnen keine Sorgen?

Jan Rüggeberg: Wir sind gut aufgestellt. Wir haben alle Kosten auf den Prüfstand gestellt und alle erforderlichen Maßnahmen ergriffen. Daher bleiben wir gelassen. Wir bauen darauf, dass sich der Markt bereinigen wird und wir, sobald es wieder anzieht, umso mehr zu tun haben werden. Natürlich sind wir wie alle Unternehmen von der Krise betroffen. Dieses Geschäftsjahr werden wir einen Umsatzrückgang kumuliert von knapp unter 25 Prozent zu beklagen haben.

PVH Magazin: Wie schätzen Sie die Maßnahmen ein, die die Politik ergriffen hat, um das Problem in den Griff zu bekommen?

Jan Rüggeberg: Volkswirtschaftlich gesehen ist da so einiges blanker Unsinn. Die Programme sind aber so angelegt, dass alle etwas davon haben.

Innovation: Combi-Click nennt sich das neueste System von PFERD.

Ich bin der Auffassung, dass die Wirtschaft ihre Probleme selbst bewältigen wird. Für eines sollte aber gesorgt werden, nämlich dass es nicht wieder zu einer Finanzkrise kommt. Eigentlich waren die Voraussetzungen so, dass es nicht zu einer Rezession hätte kommen müssen. Viele Märkte sind ungesättigt. Insofern ärgern wir uns, dass wir uns mit



Mit klassischen Feilen hat alles begonnen: Heute ist das Unternehmen ein Global Player.

Kostenreduktion beschäftigen müssen, obwohl wir wachsen wollen und wachsen könnten. Die Märkte sind da, aber die Investoren verunsichert.

PVH Magazin: Woraus ziehen Sie Ihre Zuversicht?

Jan Rüggeberg: Krisen inspirieren auch die Kreativität und motivieren zu größeren Leistungen. In der Regel geht man gestärkt aus einer Krise hervor. Außerdem haben wir so viele Innovationen in der Pipeline, dass ich ganz optimistisch in die Zukunft schaue. Unsere Ingenieure sind in dieser Zeit nicht untätig: Wir verbessern weiter unsere Prozesse, optimieren unsere Maschinen, die wir übrigens meist selbst entwickelt und gebaut haben, und wir haben neue Produkte entwickelt. Daher sehe ich auch keinerlei Anzeichen von Resignation oder Schwarzmalerei in unserem Unternehmen. Das beweist auch der gerade fertig gestellte Neubau mit über 4000 Quadratmetern Produktionsfläche in Marienheide.

[bo] Fotos: Jakob Studnar

PFERD – August Rüggeberg GmbH & Co. KG, Marienheide: Unangefochtene Kompetenz bei Qualitätswerkzeugen

Die Spezialwerkzeuge unter dem Zeichen des springenden Pferdes sind weltweit gefragt. Das Familienunternehmen August Rüggeberg GmbH & Co. KG ist ein Global Player. Unter der Marke PFERD werden Qualitäts-Werkzeuge für die Oberflächenbearbeitung und zum Trennen von Werkstoffen, vorwiegend zum Einsatz mit handgeführten Werkzeugantrieben gefertigt.

Neben der Zentrale und am Produktionsstandort

Marienheide werden noch an sechs weiteren Standorten im In- und Ausland etwa 7500 verschiedene Werkzeuge gefertigt. Das Unternehmen beschäftigt weltweit etwa 1700 Mitarbeiter und macht einen Umsatz von rund 220 Millionen Euro.

Das breite und in sich abgestimmte Sortiment richtet sich an Industrie- und Handwerkskunden. Es wird von einer Vertriebsorganisation begleitet, die mit einem kundenorientierten Partnerkonzept vor Ort für Support, Schulung, Marketing und Service sorgt. So entstehen aus den Anforderungen der Praxis immer neue, individuelle Spezialwerkzeuge und Produktinnovationen. Die Werkzeuge werden auch unter den Hightech-Bedingungen der Luft- und Raumfahrtindustrie, bei der Automobilherstellung, im Schiffsbau und speziell im Bau von Pipelines eingesetzt.

