

9. Oktober 2014



www.startup-report.de

Im Interview mit Hans-Jürgen Schwarzer: Norbert Ruths von der ESR Bolender Haustechnik GmbH
IM INTERVIEW: NORBERT RUTHS, GESCHÄFTSFÜHRER DER ESR-BOLENDER HAUSTECHNIK GMBH IN LANGENLONSHEIM

Fragen, die sich sicher mancher Gründer schon einmal gestellt hat: "Was macht einen erfolgreichen Unternehmer aus?", "Welcher Mensch füllt diese Rolle aus?" Wir sprachen mit Norbert Ruths, Gründer und Inhaber der ESR-BOLENDER Haustechnik GmbH in Langenlonsheim. Aber bitte lesen Sie selbst.

NORBERT RUTHS

Norbert Ruths ist Geschäftsführer der ESR-BOLENDER Haustechnik GmbH in Langenlonsheim. Anlässlich seines Beitritts in der Regionalinitiative Rhein-Nahe-Hunsrück e.V. haben wir mit ihm und seiner Frau gesprochen und stellen den Unternehmer nun hier vor.

WARUM GRÜNDET NORBERT RUTHS?

Was bewegte Norbert Ruths dazu, sich zu verselbständigen, ein Unternehmen zu gründen und die „angenehme und bequeme“ Position des Angestellten zu verlassen? Es ist das, was dem deutschen Unternehmer als ****Vorurteil**** vorausseilt: der Drang nach Perfektion. Die beste Lösung für den Kunden. Erstklassige Beratung, die sich nicht am Lagerbestand, sondern am Bedarf des Kunden und aktueller Technologie orientiert, Zuverlässigkeit im Produktionsprozess, Termintreue, Qualität in Planung und Arbeitsergebnis. Deutsche Wertarbeit eben.

ERFOLG WIE IM BILDERBUCH? NICHT NUR, ABER AUCH.

Vor 27 Jahren, also im Jahr 1987, entschließt sich Norbert Ruths dazu, seine Vorstellungen von Qualität und Ausführung auf Basis des eigenen Unternehmens umzusetzen und gründet das Unternehmen „Elektro Starick Ruths“ (kurz: ESR). Die Gründung erfolgt ausschließlich mit Eigenmitteln. Die zufriedenen Kunden zahlen schnell, das macht es leichter und erübrigt den Gang zur Bank.

Im Jahr 2000 übernimmt Norbert Ruths das Binger Unternehmen BOLENDER und findet in der Zusammenführung der beiden Unternehmen eine neue, wenn auch unerwartete Herausforderung. Sein Qualitätsdenken setzt sich durch. ESR-BOLENDER ist jetzt eine Einheit.

WAS TREIBT NORBERT RUTHS AN?

Seine Neugier treibt ihn an, sich stets mit neuester Technologie auseinander zu setzen. Was bewegt die Menschen? Welche Technologien sind den Menschen im Bereich der Haustechnik gerade wichtig? Welche werden ihnen in den nächsten Jahren wichtig sein? Welche Systeme sind offen? So gehörte ESR-BOLENDER beispielsweise zu den ersten Unternehmen, die Wärmepumpen planten und installierten. Claudia Ruths hält ihr Ohr an den Puls der Zeit, evaluiert Trends.

Kompetenz zeigen ist ihm wichtig: Wann immer ein Kunde anruft, ist ein Mitarbeiter zur Stelle, der Fragen kompetent beantworten kann. Das ist ein hoher Anspruch, wie jeder Manager weiß. Für Norbert Ruths fällt das unter Basics. Qualitätsstandards erhalten heißt für ihn aber auch, permanent Informationen aufzunehmen. Auf Messen, im Kreis der Unternehmerkollegen in der Innung, in Online-Foren, durch Weiterbildung und durch gezieltes Trendscouting.

MENSCH IM MITTELPUNKT

Aus dem „Denglischen“ stammt der Begriff des Stakeholders (=Interessengruppe, Anspruchsberechtigter). Die Stakeholder bilden einen wichtigen Teil von Norbert Ruths Weltanschauung. Seine Kunden zählt er natürlich dazu – Industrie und Kommunen ebenso wie „Frau Müller mit dem tropfenden Wasserhahn aus Freiweinstein“. Kundendienst + Kundennähe + Zuverlässigkeit zeichnen ihn im Markt aus.

Auch die Mitarbeiter sind Stakeholder. Familiär geht es zu, es menschtelt – trotz der hohen Ansprüche an Leistung und Qualität. Das ist Norbert Ruths wichtig und der Erfolg gibt ihm recht: das angenehme Betriebsklima bindet gute Mitarbeiter – auch in Zeiten des Fachkräftemangels. Dafür tut er viel. Er macht Aktionen in Schulen und kooperiert mit Hochschulen.

Neben der Berufsausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik und zum/zur Bürokaufmann/-frau im Handwerk bildet er in Kooperation mit der FH Bingen Anlagenmechaniker aus, die im Dualen Studium ihren Bachelor of Science (B.Sc.) – Ingenieur für Energie- und Prozesstechnik – erwerben.

Stakeholder sind auch die Unternehmerkollegen in der Innung. Natürlich möchte Norbert Ruths expandieren. Jedoch mit Maß und Ziel. Eine großflächige Akquisition im Revier der Innungskolle-

gen würde gegen seine Grundsätze der Loyalität verstoßen: „das ist denen ihrs, das ist unsers.“ Der Zusammenhalt im Kreis der Unternehmerrkollegen ist ihm wichtiger als rücksichtsloses Wachstum. Letztlich versteht er sich als Kollege und Partner und möchte es auch bleiben. Eine Bastion der Werte in unserer schnelllebigen Zeit.

Stakeholder sind auch die Mitglieder der Regionalinitiative Rhein-Nahe-Hunsrück. Der Austausch mit anderen Unternehmern der Region ist ihm wichtig und er hat bereits sehr gute Erfahrungen mit dem BVMW gesammelt. Der Beitritt zur Regionalinitiative war da nur noch ein konsequenter Schritt.

WAS MACHT SIE AUS?

Norbert Ruths versteht sich als Vermittler zwischen den Welten, ist Visionär + Macher. Er vermittelt zwischen Kunden und Techniker – auch und vor allem auf der menschlichen Seite. Er ist jemand, zu dem Mitarbeiter auch mal mit Problemen kommen können. Da existiert viel Vertrauen. Seine Frau ist für ihn der kreative Vordenker, er erdet die vielen guten Ideen wieder, die besten werden umgesetzt. Beide sind ein gutes Team.

Jeder Mitarbeiter ist für Ruths ein eigenes Individuum mit allen seinen Ecken und Kanten. Solange aber das Regelwerk des Unternehmens eingehalten wird, hat jeder seinen Ermessensspielraum. Mitdenken ist nicht nur erlaubt, es ist die Eintrittskarte.

Wie schafft man diesen Spagat zwischen Vision und Alltag? Ruths erfindet sich immer wieder neu, wechselt die Blickwinkel, sucht sich den roten Faden. Keine vorgefasste Meinung haben, sondern offen auf das reagieren, was kommt.

Was möchte man in der Regionalinitiative umsetzen? Erstmal erkunden, was einen erwartet. Nicht Reindrängen – sehen, wo man erwünscht ist. Neue Impulse aufnehmen und auch an andere geben. Ein gegenseitiges Geben und Nehmen also.

Wir bedanken uns für das angenehme Gespräch. Das Interview führte Hans-Jürgen Schwarzer.

Bildnachweis: © ESR-BOLENDER.

Erschienen bei www.startup-report.de