

K&E im Gespräch mit Gunther Schulz

Prävention gegen Heuschrecken



Mechanik mit Mehrwert: Äußerst ambitioniert und engagiert für den Unternehmensaufbau ist Gunther Schulz schon sehr lang: Seit 1984 hat er die von ihm gegründete R.A. Rodriguez GmbH geführt; jetzt hat der inzwischen 60-jährige die Firma im Rahmen eines Management-Buy-outs zu 100 Prozent übernommen

Er will „Mehr Handlungsspielraum für kundenorientierte Ausrichtung“ und zugleich „dauerhaft die Übernahme durch ein externes Unternehmen nach dem Heuschreckenprinzip ausschließen.“ Gunther Schulz, Geschäftsführer der bisherigen R.A. Rodriguez GmbH in Eschweiler, hat zum 1. Juli 2008 die deutsche Tochter des gleichnamigen amerikanischen Vertriebsunternehmens für Antriebstechnik übernommen. Die Gesellschaft firmiert seither unter Rodriguez GmbH. K&E sprach mit dem neuen Eigentümer über die Hintergründe dieses Management-Buy-outs.

K&E: Herr Schulz, wie kam es zu Ihrer Entscheidung, die Firma zu übernehmen?

Gunther Schulz: Verschiedene Faktoren haben mich dazu bewogen. Einen der wichtigsten Gründe sehe ich in dem freieren unternehmerischen Handeln, das mir künftig möglich ist. Für mich spielt neben dem differenzierten Produktportfolio der Ausbau der internen Fertigung eine wesentliche Rolle. Ich will vermeiden, dass zu einem späteren Zeitpunkt eine Führungskraft das Ruder übernimmt, die den Betrieb

„Jetzt mehr Handlungsspielraum für die kundenorientierte Ausrichtung“ Warum Gunther Schulz bei der Rodriguez GmbH in die Rolle des geschäftsführenden Gesellschafters geschlüpft ist.

nicht in meinem Sinne fortführt – dazu würden beispielsweise die Konzentration auf bestimmte Produktgruppen und ein verstärkter Fokus auf den reinen Vertrieb gehören. Gleichfalls soll eine eventuelle Übernahme durch ein externes Unternehmen nach dem Heuschrecken-Prinzip dauerhaft ausgeschlossen sein.

K&E: Sie tragen sich mit dem Gedanken, die Fertigung in Eschweiler weiter auszubauen!

Gunther Schulz: Würden wir das Unternehmen auf den reinen Vertrieb fokussieren, könnte das den Rückbau der Fertigung nach sich ziehen. Abgesehen von dem ziemlich wahrscheinlichen Abbau von Arbeitsplätzen und einem reduzierten Angebot hätte dies auch eine erhebliche Einschränkung der kundenspezifischen Services zur Folge. Der Bereich der Fertigung gehört seit zehn Jahren zum Standort in Eschweiler und wurde für mehr Flexibilität und Handlungsspielraum im Unternehmen implementiert. So können beispielsweise Führungswellen schnell auf das applikationsspezifische Maß getrennt werden. Mit den Kapazitäten unserer Fertigung können wir die Endbearbeitung von Führungswellen und Kugelgewindetrieben maßgeschneidert, bei kurzen Lieferzeiten für die Anwender und mit hohem Qualitätsanspruch realisieren.

K&E: Warum liegt Ihnen die Fertigung so besonders am Herzen?

Gunther Schulz: Wir haben kontinuierlich in den Auf- und Ausbau der Fertigung investiert, was heute

vor allem unseren Kunden zugute kommt: Der Faktor Zeit ist aufgrund des starken Booms und der anhaltend hohen Nachfrage im Maschinen- und Anlagenbau wichtiger denn je; kurze Lieferzeiten und eine hohe Liefertermintreue haben inzwischen einen hohen Stellenwert in der Zusammenarbeit mit Zulieferern. Für uns birgt dieser Bereich ein erhebliches Wachstumspotenzial. Und nicht zu vergessen sind die zusätzlichen Arbeitsplätze, die wir durch den Ausbau der Fertigung schaffen.

K&E: Welche Auswirkungen ergeben sich denn beispielsweise für das Rodriguez-Vertriebsbüro in Marbach?

Gunther Schulz: Zu dem Management-Buy-out gehören auch die Niederlassung Süd in der Nähe von Stuttgart, das französische Vertriebsbüro St. Germain En Laye bei Paris sowie die Rodriguez-Deutschland-Tochter ICB International Customized Bearings, die 2002 in Charlotte, North Carolina/USA, gegründet wurde. Es bleibt also alles erhalten; ein Splitting oder eine Schließung standen nie zur Diskussion.

K&E: Was ändert sich für die Kunden?

Gunther Schulz: Sie können weiterhin auf die differenzierten Qualitätsprodukte aus den Bereichen Precision Bearings, Customized Bearings, Lineartechnik und Automotive zählen. Sie profitieren zudem von dem bereits erwähnten freieren unternehmerischen Handeln, durch das wir Produktangebot und damit verbundene Services konse-



Im März dieses Jahres wurde eine weitere Fünf-Achs-CNC-Maschine geordert; damit umfasst der Maschinenpark derzeit sieben Fräs- und Drehmaschinen. Das differenzierte Produktspektrum soll erhalten bleiben – siehe dazu den Bericht „Spaß an der Fertigung“, erschienen im Heft 4-2008

quent und nachhaltig gezielt auf die Märkte bzw. Kundenbedürfnisse ausrichten und Trends sowie sich ändernden Rahmenbedingungen bestmöglich entsprechen können.

K&E: Wie wurde die Übernahme innerhalb der Belegschaft aufgenommen?

Gunther Schulz: Ausgesprochen positiv. Die Rodriguez-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind hoch motiviert und fühlen sich dem Unternehmen sehr verbunden. Durch die Übernahme wurden Standorte und Arbeitsplätze langfristig gesichert, was das gute Betriebsklima und das Engagement der Belegschaft verstärkt.

Aus deren Zufriedenheit und zukunftsfähigen Perspektiven resultiert ja nicht zuletzt eine Leistungsstärke, die im Endeffekt wiederum unseren Kunden Vorteile bietet. Die Begeisterung der Mitarbeiter für die Materie, deren Innovationsfähigkeit und Engagement leisten einen ganz wesentlichen Beitrag zum Erfolg und Wachstum eines Unternehmens. Denn Kreativität, Ideen und Innovationskraft sind die Triebfedern in Forschung und Produktentwicklung.

K&E: Wie geht es nun weiter?

Gunther Schulz: Wie gewohnt voller Tatendrang und Energie. Die Geschäftsführung für den Bereich „Vertrieb und Technik“ obliegt weiterhin meiner Verantwortung. Wirtschaftsingenieur Jochen Remmert hat als zweiter Geschäftsführer die Leitung des Bereichs „Finanzen und Fertigung“ übernommen, für den er bereits seit zweieinhalb Jahren bei Rodriguez zuständig ist. Wir werden den Fokus weiterhin auf die kundenspezifische Fertigung ausrichten und wollen in diesem Bereich wachsen.

K&E: Was sind Ihre Planzahlen?

Gunther Schulz: Für das laufende Jahr ist eine Umsatzsteigerung von rund 12,5 Prozent auf 45 Millionen geplant. Vor dem Hintergrund des bislang realisierten und zukünftigen Wachstums wird aktuell der Standort in Eschweiler um Büro- und Lagerflächen erweitert, nachdem wir bereits in 2005 und 2007 je eine zusätzliche Produktions- und Logistikhalle angebaut hatten. Zudem sollen in den nächsten vier Jahren knapp 20 neue Stellen geschaffen und besetzt werden. Und wir streben für diesen Zeitraum ein Wachstum von etwa 20 Mio. Euro an.

Der zweite Mann:
Seit dem 1. Juli 2008 zeichnet Wirtschaftsingenieur Jochen Remmert als zweiter Geschäftsführer bei der Rodriguez GmbH, Eschweiler für den Bereich „Finanzen und Fertigung“ verantwortlich



Das Unternehmen firmiert nun unter Rodriguez GmbH. Aktuell wird der Standort in Eschweiler um zusätzliche Lager- und Büroflächen erweitert. Nachdem in 2007 der Umsatz 40,2 Mio. Euro betragen hat, wird für die nächsten vier Jahre ein Wachstum von etwa 20 Mio. Euro angestrebt.

Unternehmenshintergrund

Die Rodriguez GmbH beschäftigt insgesamt 105 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 84 davon sind am Standort in Eschweiler tätig, der seinen Ursprung Mitte der 70er-Jahre in einem Ingenieurbüro hat. Im Zuge des erfolgreichen Vertriebs von hochwertigen Antriebskomponenten wie den Kaydon-Dünninglagern hat Gunther Schulz 1984 die GmbH gegründet und das weltweite Exportgeschäft für die R.A. Rodriguez, Inc. in New York abgewickelt.

Bis heute hat er die deutsche Tochter zu einem leistungsstarken Systemlieferanten mit einem Jahresumsatz von 40,2 Mio. Euro in 2007 und einer eigenen Fertigung aufgebaut. Seit gut zehn Jahren gehört dazu auch eine eigene Fertigung, die kontinuierlich ausgebaut wird. Im März dieses Jahres wurde eine weitere Fünf-Achs-CNC-Maschine geordert; damit umfasst der Maschinenpark derzeit sieben Fräs- und Drehmaschinen.