



Der Schlüssel zum Erfolg

Text: Michael Westerhoff
 Bild: Lutz Kampert

Nein, ein Angeber ist Dirk Rutenhofer nicht. Eher ein Musterbeispiel westfälischer Bescheidenheit: „Wir bieten doch nur Produkte von geringem Interesse.“ Dabei stehen Rutenhofer alle Türen offen – die des Axel-Springer-Hauses, der Botschaft der Vereinigten Arabischen Emirate, ja sogar die des Reichstages und des Bundeskanzleramtes ...

Gezieltes Understatement gehört zum Repertoire des 40-jährigen Geschäftsführers von Weckbacher Schließsysteme. Dabei hat Rutenhofer aus einem lokalen Dortmunder Traditionsunternehmen, das kurz vor der Pleite stand, eine der führenden deutschen Firmen für Sicherheitstechnik geformt. Kaum ein Schloss im Berliner Regierungsviertel, das Rutenhofer nicht montieren ließ. Insgesamt 40 000 Zylinder.

„Dabei sein ist alles“, nach diesem ambitionsarmen olympischen Motto, so Rutenhofer, habe er sich 1998 um den Auftrag für den

Reichstag beworben – und dann auch die Ausschreibung gewonnen. Ein Auftrag, der sich als Schlüssel für Erfolg und Expansion von Weckbacher entpuppte. Erst ein Jahr zuvor hatte der junge Firmenchef den gewagten Plan gefasst, vom regionalen Platzhirsch zur nationalen Größe aufzusteigen. Eine Idee, die schon andere Unternehmen der Branche vor ihm hatten. Und gehörig Schiffbruch erlitten. Zum Beispiel die damalige VEBA-Tochter Raab Karcher, die nur sehr glücklos am Markt agierte.

Die Sicherheitstechnik-Branche ist nach wie vor mittelständisch geprägt und sehr stark lokal ausgerichtet. Große Unternehmen mit bundesweiter Ausdehnung oder sogar Global Player? Fehlanzeige. „Es gibt vielleicht 20 Wettbewerber, die deutschlandweit um Aufträge buhlen“, beschreibt Rutenhofer den Markt. „Der Rest sind Ein- oder Zweipersonen-Betriebe, Papa nimmt an der Theke die Aufträge an, Mutti macht hinten die Schlüssel. Oder umgekehrt.“

Was darf es sein? Dirk Rutenhofer feilt am Haustürschlüssel und an der Zutrittskontrolle im Regierungsviertel

Dass Rutenhofer, Sohn eines Metzgermeisters, schon in jungen Jahren ein Überflieger war, würde ihm nie über die Lippen kommen. „Ach, ich wusste mit 15 nach der Hauptschule überhaupt nicht, was ich machen soll“, beschreibt Rutenhofer seine ersten Schritte ins Berufsleben: „Nur ins Stahlwerk, oder Kfz-Mechaniker werden, das wollte ich nicht“. Stattdessen begann der jugendliche Dirk eine kaufmännische Ausbildung in einem Beschlagtechnik-Unternehmen.

Offenbar mit großem Erfolg, auch wenn Rutenhofer in seiner typischen Manier darüber schweigt. Schon mit 23 hatte er die alten Hasen im Unternehmen überholt und übernahm als Chef eine Ausgründung. Schon früh hatte Rutenhofer bemerkt, dass Sicherheitstechnik längst ein Thema für private Hausbesitzer war, nicht nur für große Konzerne. So positionierte der leidenschaftliche Steppentänzer die neue Safetec 1988 ausschließlich für Privatkunden.

1992 verschmolz Rutenhofer Safetec mit Weckbacher. Als er als Prokurist anheuerte, stand das Unternehmen mit 50-jähriger Tradition mit dem Rücken an der Wand. Rutenhofer, der privat eher den schönen Künsten wie Rossini-Opern zugeneigt ist, schlug einen nüchtern-harten Sanierungskurs ein, entließ einen Teil der Belegschaft und strukturierte radikal um.

1997 dann die Idee zur bundesweiten Expansion. In Berlin wird ein Zweigbüro eröffnet, das auch die Aufträge der Bundesregierung gegen 14 Konkurrenten an Land zog. „In Berlin-Brandenburg sind wir schon stark“, betont Rutenhofer. Auch in der Rhein-Main-Region sind die Weckbacher gut im Geschäft. Anfang des Jahres wurde deshalb dort eine Zweig-Niederlassung gegründet.

Seit dem radikalen Schnitt Anfang der 90er-Jahre ist das Unternehmen wieder von 13 auf 24 Mitarbeiter gewachsen. Ein große Zahl, denn in der Schlüssel-Branche werden die

meisten Aufträge mit Sub-Unternehmern realisiert. Auf den Baustellen im Regierungsviertel tauchen keine Weckbacher-Mitarbeiter auf. Nach Erstellung des Konzeptes wird die Montage örtlichen Firmen überlassen, die Produktion der Schlüssel erfolgt ebenfalls extern.

Statt breit und ausschweifend über die Vorzeige-Aufträge der Regierung zu plaudern, erläutert Rutenhofer lieber die neuesten Entwicklungen auf dem Sicherheitstechnik-Markt. Zum Beispiel die Innovation, die sein Unternehmen beim Deutschen Beamtenbund in Berlin installiert hat. Das intelligente Schließsystem ist dank kleiner Transponder, die die Mitarbeiter am Schlüsselbund tragen,



gleichzeitig Zutrittskontrolle und Zeiterfassungssystem. „Na ja“, gibt der Herr der Schließsysteme dann doch noch mit leisem Tonfall zu, „in unserer Liga dürften wir wohl die Nase vorn haben“.

Wie auf ein Stichwort verabredet, klingelt in Rutenhofers Büro plötzlich das Telefon. Am Apparat: Ein Verwaltungschef einer großen Uni-Klinik aus dem süddeutschen Raum. Indiz dafür, in welche Richtung Weckbacher weiter wachsen will: „Ja im Süden, in Bayern oder Baden-Württemberg bräuchten wir noch ein Büro. Und eine Zweigniederlassung in Hamburg wäre auch nicht übel.“ Wer Rutenhofer kennt, weiß, Pläne dafür liegen längst in der Schublade.

www.weckbacher.de