

Samstag, 18.04.2009

DORTMUNDER ZEITUNG

Der Schlüssel zum Erfolg

Jahrhundertauftrag Berliner Reichstag bescherte Weckbacher viele Folgeaufträge

Es war ein Jahrhundertauftrag für Weckbacher, der so manche weitere Tür öffnete: Am 19. April 1999 streckte Bundestagspräsident Wolfgang Thierse den sieben Kilo schweren Übergabeschlüssel für das Berliner Reichstagsgebäude den Kameras entgegen. Im Hintergrund posierte auch Dirk Rutenhofer, Geschäftsführender Gesellschafter von Weckbacher.

Das Dortmunder Sicherheitstechnikunternehmen hatte die historische Sehenswürdigkeit mit Zehntausenden von Schließzylindern ausgestattet. Auftragswert: rund 2,5 Millionen Mark (etwa 1,28 Millionen Euro). Drei weitere Niederlassungen und Aufträge für eine Vielzahl renommierter Objekte folgten dem Vorzeigeprojekt in den nächsten zehn Jahren. Der Umsatz verdreifachte sich von fünf Millionen Mark auf acht Millionen Euro, die Mitarbeiterzahl kletterte von 22 auf 38.

Die grassierende Wirtschaftskrise schockt Weckbacher nicht, lässt die Ziele aber auch nicht in den Himmel wachsen: „Unser Ziel ist es, den Umsatz von 2008 zu halten“, so Michael Mainz, der gemeinsam mit Rutenhofer



Das Foto von der Schlüsselübergabe mit Wolfgang Thierse vor dem Berliner Reichstag zielt das Büro von Michael Mainz (l.) und Dirk Rutenhofer.

RN-Foto Menne

die Firma führt. Die beiden haben auch früher schwierige Zeiten überstanden. Als Mainz vor 17 Jahren das 1946 gegründete Unternehmen übernahm, war es ins Trudeln geraten. „Das waren Zeiten, in denen die Banken jeden Monat anriefen und die Zahlen haben wollten“, sagt Rutenhofer. Da tue es gut, wenn sie heute anriefen und sagten „wir möchten sie gern bei dem Projekt begleiten“.

Weckbacher macht rund 15 Prozent des Umsatzes mit privaten Kunden, die übrigen 85 Prozent sind Unternehmen und davon die Hälfte öffentliche Auftraggeber. „Viele Firmen scheuen sich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen“, weiß Rutenhofer. Das Procedere sei ihnen zu aufwändig, die Preise zu schlecht. Doch wenn man „alle Tricks und Kniffe“ kenne, könne man durchaus gute

Geschäfte mit der öffentlichen Hand machen, weiß Rutenhofer mittlerweile.

Der blickt zurzeit mit Michael Mainz Richtung Norden, gen Hamburg. Dort soll nach Berlin, Maintal bei Frankfurt und Stuttgart eine weitere Niederlassung gegründet werden. „Voraussetzung dazu ist allerdings qualifiziertes Personal, das erst einmal gefunden werden muss“, so Mainz. ■ kiwi