

NIEDERRHEIN MANAGER

Wirtschaft. Regional. Spannend.

REGIO
MANAGER



REIMANN



Ausgabe 04 - 6. Jahrgang - € 6,90

REIMANN
Exzellenz
in Stahl

B2B-RANKINGS
Rechtsanwälte, Sanitär &
Heizung Holzhändler u.a.

FAMILY-BUSINESS
Töchter-Nachfolge und
Familienstrategie

NEUE SERIE
Marketing für den
Mittelstand



Jürgen Kreutzer, Inhaber & Geschäftsführer

Exzellenz in Stahl

Von Mönchengladbach aus liefert die Reimann GmbH in die ganze Welt.

„Seit über 40 Jahren stehen wir für exzellente Lösungen für die Stahl-, Aluminium- und Energiebranche. Darauf sind wir mehr als stolz.“ Mit diesen Worten drückt Jürgen Kreutzer, Geschäftsführer der Reimann GmbH, aus, was die Maxime des Unternehmens ist: hochwertige und innovative Produkte zu entwickeln. 2004 wurde Jürgen Kreutzer Geschäftsführer bei Reimann, 2007 übernahm

er die Gesellschafteranteile von Peter Reimann, der das Unternehmen 1972 gegründet hatte, zu 100 %. Seither hat sich vieles bewegt, bei Reimann. Angefangen als kleine Schlosserei mit nur wenigen Mitarbeitern, ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen. Und vom reinen Stahlbauer zum Spezialisten für Edelstahlfertigung, Blechverarbeitung sowie für die Sanierung von Industrieöfen geworden.

Mehr als 65 Mitarbeiter wickeln heute komplexe Industrieprojekte für namhafte Kunden ab. Reimann zählt zu den wichtigen Zulieferern für den Anlagenbau, und das nicht nur in Deutschland. Mittlerweile agiert das Unternehmen weltweit, sogar bis nach Russland, Afrika und Asien wurden bereits Aufträge abgewickelt. Trotz seiner weltweiten Tätigkeit ist Reimann dem Niederrhein von Beginn an verbunden. Gegründet in Wachtendonk und seit 1975 in Mönchengladbach ansässig, unterstützt Reimann heute das Schützenwesen und Brauchtum in der Region sowie verschiedene kleinere Sportvereine, u.a. den RSC Blitz 1932 in Schiefbahn und den SC 08 Schiefbahn. Und natürlich schlägt das Herz für Borussia Mönchengladbach, deren Businessclub-Partner Reimann seit 2012 ist.

Qualität und Flexibilität als Stärke

„Excellence in industrial solutions“ – mit diesem Claim verbindet Reimann den Anspruch, seinen Kunden ein kompetenter und verlässlicher Partner zu sein. Nachhaltige Qualität und damit Sicherheit für die Investitionen sind Ziele der Arbeit. Dass Qualität für das Unternehmen das A und O ist zeigt sich unter anderem auch in den verschiedensten Zertifizierungen, die Reimann besitzt. Damit garantiert der Mittelständler die Einhaltung anerkannter Standards und regelmäßige, unabhängige Kontrollen. Für Jürgen Kreutzer ist gerade für mittelständische Unternehmen neben der Qualität aber auch die Flexibilität ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Große Konzerne, die Arbeiten an Unternehmen wie Reimann auslagern, erwarten größtmögliche Flexibilität und ein hohes Engagement von ihren Auftragnehmern. Reimann arbeitet seit einigen Jahren für verschiedene Konzerne im In- und Ausland. So ist es an der Erftstraße keine Seltenheit, dass auf Kundenwunsch auch an Weihnachten oder an Feiertagen produziert oder beim Kunden vor Ort montiert wird. „Unsere Kunden schätzen diese Flexibilität sehr und meine Mitarbeiter sind äußerst motiviert und engagiert, sodass wir noch nie Schwierigkeiten hatten, Aufträge auch an Feiertagen abwickeln zu können.“

Experten für Ofensanierung

Bereits seit einigen Jahren schon ist einer der Schwerpunkte bei Reimann der Geschäftsbereich Ofensanierung, damit einhergehend auch die Technischen Isolierungen. 2013 be-

kam Reimann den Auftrag, für ein namhaftes Unternehmen der Aluminiumindustrie den mechanischen Teil eines Vorwärmofens zu fertigen und am Kundenstandort zu montieren – das größte Projekt der Firmengeschichte. Ein Blick auf die Dimensionen lässt Art und Umfang des Auftrages erahnen: der gefertigte Ofen ist 16 Meter breit, acht Meter tief und acht Meter hoch, 10.000 Einzelteile wurden montiert, das Gewicht des Ofens beträgt 390 Tonnen. Über einen Projektzeitraum von knapp einem Jahr hat Reimann den Auftrag mit einem Gesamtvolumen von mehreren Millionen Euro abgewickelt – Jürgen Kreuzer weiß, dass dies nicht ohne die reibungslose Teamarbeit seiner Mitarbeiter hätte gelingen können. Ganz bewusst hatte er daher für das Projekt ein besonderes Team zusammengestellt, das auch in den Folgeaufträgen unverändert geblieben ist. In der Sanierung vorhandener Ofenanlagen sieht der Geschäftsführer eine wirtschaftlich attraktive Alternative für Kunden im Vergleich zum Neubau eines Ofens, auch dann, wenn es sich um eine Komplettsanierung handelt. „Sanierte Öfen arbeiten ebenso effizient wie neue, wenn sie entsprechend isoliert und mit neuer Brenner-technik ausgerüstet sind“. Reimann bietet sowohl die Sanierung von Tief- und Stoßöfen als auch die Sanierung von Bundglühöfen und Durchlaufanlagen an. Dabei ist die Konstruktion und Vorfertigung bis zu 64 Tonnen in eigener Werkstatt eine der Stärken des Unternehmens. Bei der Ofensanierung spielt die technische Isolierung eine zentrale Rolle: Große Wärmeverluste beim Anlagenbetrieb sollen vermieden werden. Je älter ein Ofen ist, umso mehr bricht die Isolierung weg und er arbeitet energetisch ineffizient. Reimann kann für neue Isolierungen oder auch für eine neue Brenner-technik sorgen. Speziell ausgebildete Mitarbeiter ermitteln hierbei Wärmeverluste am Ofen mit Wärmekameras.

Edelstahlfertigung eröffnet neue Branchen

Von Anfang an ist das Unternehmen auch in der Blechverarbeitung tätig. Dank eines modernen Maschinenparks können an der Ertfstraße Laser-, Abkant- und Walzarbeiten durchgeführt werden, sowohl für Einzel- als auch Serienaufträge. Jüngst hinzugekommen bei Reimann ist die Edelstahlfertigung. Startschuss für den neuen Geschäftszweig war ein Großauftrag für Suchspulen eines Kunden aus der Lebensmittelbranche. Reimann hat Suchspulen in Serie gefertigt

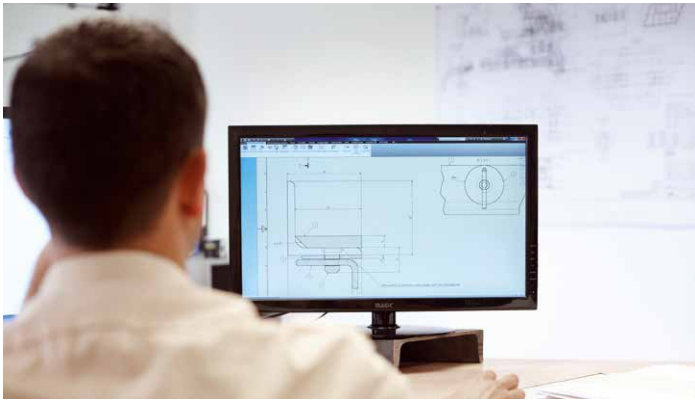


und dabei von den in den letzten Jahren erweiterten Produktionskapazitäten profitiert. Denn: hier ist eine Just-in-Time-Fertigung gefragt. Edelstahl eignet sich aufgrund seiner besonderen hygienischen Eigenschaften, aber auch dank seiner Korrosions- und Säurebeständigkeit besonders für den Einsatz in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie. Darüber hinaus sieht Jürgen Kreuzer aber auch künftige Projekte in weiteren Branchen. Eine Besonderheit der Edelstahlfertigung bei Reimann ist die Oberflächenbehandlung mit Glasperlenstrahlen. Ähnlich dem Sandstrahlen handelt es sich hierbei um ein Druckluftstrahlverfahren, indem anstelle von Sand kleine Glaskügelchen als Strahlmittel verwendet werden. Durch die Glasperlenstrahl-

len erhalten die Produkte eine seidenmatte Oberfläche, die so auch gereinigt und homogenisiert wird. Reimann erfüllt damit weitere Anforderung der Lebensmittelindustrie.

Kontinuierliches Wachstum als Familienunternehmen

Der Ausbau der Produktpalette entspricht der kontinuierliche Expansion, auf die Jürgen Kreuzer seit vielen Jahren setzt. So zog der Betrieb in 2009 an die Ertfstraße 73. „Das alte Betriebsgelände an der Breite Straße in Rheydt bot uns einfach nicht genügend Möglichkeiten zur Expansion. Größere Projekte waren nur schwer und mit großen Belastungen auch für die Mitarbeiter durchführbar“, schildert ▶



Jürgen Kreuzer die Beweggründe für die Betriebsverlagerung. „An der Erftrstraße haben wir die nötigen Flächen für unseren Betrieb schnell gefunden und hatten genug Reservefläche für eine schrittweise Erweiterung, die wir damals bereits ins Auge gefasst hatten“. Die Produktionsfläche wurde daher zusätzlich in den Jahren 2011 und 2014 erweitert. 2015 wurde dann Halle 3 fertiggestellt, mit insgesamt 15t Krankkapazität und einem speziell für die Edelstahlfertigung eingerichteten Arbeitsplatz. Reimann verfügt nun über eine gesamte Produktionsfläche von fast 5.000m². „Die erweiterten Produktionskapazitäten bieten uns die Chance, weitere Großprojekte und neue Projekte, wie eben die Edelstahlfertigung für die Lebensmittelindustrie oder die Pharmaindustrie, professionell durchzuführen.“ Auch in den Maschinenpark hat der Mittelständler in den letzten Jahren kontinuierlich investiert. Reimann besitzt moderne Abkant- und Walzmaschinen sowie eine TRUMPF TruLaser 3040. Dass energieintensive Betriebe dabei in puncto Nachhaltigkeit nicht hintenanstehen müssen, beweist die Photovoltaikanlage, die Reimann flächendeckend auf den Hallendächern installiert hat. Schon vor der Energiewende hat Kreuzer die Zeichen der Zeit erkannt und auf erneuerbare Energien gesetzt und kann so seinen eigenen Strombedarf selbst decken. Ein weiterer Meilenstein der Firmengeschichte ist der erste Messeauftritt in 2010, auf der ALUMINIUM in Essen. Die dortige Präsenz hatte den Kundenkreis für

Reimann nochmals erweitert, folgerichtig war das Unternehmen in 2014 wieder mit einem eigenen Stand auf der ALUMINIUM vertreten und wird auch in diesem Jahr dabei sein und dann vor allem die Ofensanierung sowie die Edelstahlfertigung vorstellen. Neben allem Wachstum legt Reimann aber auch Wert auf Tradition. „Wir sind immer noch ein Familienunternehmen: Mitarbeiter und Geschäftsleitung fühlen sich gleichermaßen mit Reimann verbunden, wir haben viele langjährige Mitarbeiter und kennen auch die Familien unserer Mitarbeiter sehr gut.“ Passend dazu wurde das 40-jährige Bestehen in 2012 auch gemeinsam mit Mitarbeitern, Kunden und Gästen aus Politik und Wirtschaft ausgiebig gefeiert.

Für die Zukunft gerüstet

Über die künftige Entwicklung der Branche sorgt Jürgen Kreuzer sich. Der konstruktive Stahlbau in Deutschland wird es aus seiner Sicht schwer haben. Vor allem Billigimporte aus China sieht er als Gefahr für den deutschen und europäischen Markt. „Die Preise fallen rapide ab, Drittland Importe aus Ländern wie Russland oder der Ukraine nehmen zu, gleichzeitig aber steigt die allgemeine Nachfrage nach Stahl nur gering.“ Für den Reimann Geschäftsführer ist klar, dass nur die Unternehmen am Markt bestehen werden, die mit Qualität überzeugen und größtmögliche Flexibilität bieten. Beides sieht er auch in Zukunft als Maßgabe für Reimann an. Aber nicht nur

Dumpingpreise und überschüssige Stahlmenge am Markt sind eine Herausforderung für das mittelständische Unternehmen. Auch der Fachkräftemangel wird in den nächsten Jahren eine noch gravierendere Rolle spielen. Stand heute leidet Reimann glücklicherweise unter den Auswirkungen noch nicht, das Unternehmen sorgt vor und bildet regelmäßig selber aus. Reimann hat sich über die Jahre einen guten Ruf erarbeitet, Bewerber kommen häufig selbst auf den Mittelständler zu. Zudem pflegt Jürgen Kreuzer intensive Kontakte zu Schulen in der Region und auch die Arbeit im Netzwerk ist ihm wichtig. „Wir sind gut vernetzt und haben Kontakt zu befreundeten Unternehmen, über die wir auch schon einmal Empfehlungen zu Bewerbern bekommen.“ Die Zukunft seines Unternehmens sieht Jürgen Kreuzer optimistisch. In vielerlei Hinsicht hat er die Weichen gestellt, künftigen Herausforderungen zu trotzen. Neben der Erweiterung des Portfolios und neu erschlossenen Branchen werden es vor allem die Mitarbeiter sein, die Reimann in den nächsten Jahren tragen und voranbringen. ■

KONTAKT



Reimann GmbH

Erftrstraße 73 · 41238 Mönchengladbach

Telefon: 02166/133068-0 · Telefax: 02166/133068-33

info@reimann-gmbh.com · www.reimann-gmbh.com