



Familienunternehmer aus Überzeugung

Der 13. Teil der OWi-Serie „Hidden Champions“ stellt die **Rippert Anlagentechnik GmbH & Co. KG** aus Herzebrock-Clarholz vor. Maßgeschneiderte Anlagen im Bereich der **Oberflächentechnik** sowie für die Luftreinhaltung und der Bau von Industrieventilatoren bilden die **drei Säulen des Familienunternehmens**.

□ **Die Büste des Seniorchefs** Paul Rippert (1931 bis 1998) hat einen Ehrenplatz im Eingangsbereich der Rippert Anlagentechnik. Die Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens aus Clarholz ist eng verbunden mit dem Firmengründer. Heute leitet sein Sohn Thomas als Geschäftsführender Gesellschafter die Geschicke des Unternehmens in der zweiten Generation. Sein Wunschberuf? „Ich glaube, meinem Vater war eher klar als mir, dass ich in den Betrieb einsteige“, sagt der 46-Jährige und schmunzelt. Nach einer Maschinenbaulehre studierte der verheiratete Vater von zwei Söhnen (zehn und sechs Jahre alt), zunächst Wirtschaftswissenschaften, sah sich im Bereich Projektierung/Vertrieb.

Doch dann erlitt sein Vater einen Schlaganfall. Ein Wendepunkt auch im Leben von Thomas Rippert, der so bereits mit Anfang 20 ins Unternehmen einstieg: „Der Druck war schon groß“, gesteht er und betont, dass er viel von seinem Vater gelernt habe. Werte wie Bodenständigkeit, kundenorientiertes Handeln und vor allem Unabhängigkeit habe ihm sein Vater mit auf den Weg gegeben: „Kaufe nur, was du auch bezahlen kannst. Ein Prinzip, nach dem ich auch heute noch handle.“ Ein weiteres Erfolgsrezept des Familienunternehmens: Antizyklisches Handeln und das Verbleiben der Schlüsseltechnologien im eigenen Haus: „Immer dann, wenn wir etwas weniger zu tun hatten, haben wir unsere Waffen geschärft und inves-

tiert, in Maschinen und Hallen“, verrät Rippert, der guten Service am Kunden für enorm wichtig hält. So ist das Unternehmen auch samstags geöffnet, zudem stellt eine Hotline sicher, dass ein 24-Stunden-Service gewährleistet wird.

Mit über 300 Mitarbeitern entwickelt Rippert umweltschonende und energiesparende Anlagen für die Produktionsprozesse seiner Kunden in fast allen Industrien im In- und Ausland – von der Planung, über die Montage bis hin zur Wartung. Drei Unternehmensbereiche bilden die Säulen der Rippert Anlagentechnik. 70 Prozent entfallen auf den Bereich Oberflächentechnik, 20 Prozent auf die Luftreinhaltung und zehn Prozent auf Industrieventilatoren. Rippert: „Mein Vater war ursprünglich viel für die Möbelindustrie tätig, die früher in Ostwestfalen einen Schwerpunkt bildete. Um seine Geschäftsidee zu realisieren, lieh er sich damals von seinem Schwiegervater Geld. Er hat 1966 quasi in der Garage angefangen, seine 'Verwaltung' war im Wohnzimmer untergebracht“, erinnert sich der Sohn.

Zunächst spezialisierte sich das Unternehmen auf Entstaubungs- und Lackieranlagen. 1973 gelang der Durchbruch, als Paul Rippert während einer Skandinavien-Reise die Generalvertretung für eine Filteranlage erhielt. „Seinerzeit gab es neue Richtlinien bezüglich der Luftreinhaltung, die Fabriken brauchten Filteranlagen. Wir hatten dadurch ein Alleinstellungsmerkmal“, beschreibt Thomas Rippert die Anfangsjahre. 1975 beschäftigte sein Vater bereits 70 Mitarbeiter, durch die Möbelkrise Anfang der 80er-Jahre erhielt das Unternehmen den zweiten großen Wachstumsschub. Rippert: „Im Lauf der Jah-



Moderne Fertigung: Großzügige und helle Produktionshallen zeichnen das Unternehmen aus.

Nasslackierung: Für die Firma Uvex entwickelte Rippert eine Lackieranlage für Skihelme und -brillen.



Geschäftsführender
Gesellschafter:
Thomas Rippert (46)



re haben wir uns dann mehrere Standbeine geschaffen, neue Produkte entwickelt und in gute Fachleute investiert.“

Das Hauptstandbein des Familienunternehmens bildet heute der Bereich der Oberflächentechnik. „Im Prinzip bauen wir Anlagen, auf denen unsere Kunden ihre Produkte optisch veredeln können. Es gibt viele Gründe, warum Dinge lackiert werden, das können Kunststoff- aber auch Stahlteile sein. Das Wichtigste an einer guten Lackierung ist das, was man nicht sieht. Die Bauteile müssen fettfrei und sauber sein, sonst hält die ganze Beschichtung nicht“, betont Rippert. Hinter den Anlagen made by Rippert verbirgt sich stets komplizierte Technik, weshalb Kundens Schulungen zum Service dazu gehören. Wichtig sei es, den Spagat hinzukriegen zwischen den unterschiedlichen Aufträgen; auch heute noch zählen viele Handwerker zu den Stammkunden. Rippert: „Wir sind klein genug, um nah am Kunden zu sein, aber auch groß genug, um große Aufträge abzuwickeln“, erklärt der Firmenchef. Neben kleineren Anlagen im Wert von 15.000 Euro wickelt das Unternehmen auch Projekte bis zu einem Wert von zehn Millionen Euro ab.

Zu den Kunden zählen namhafte Firmen wie Nobilia, Wincor Nixdorf, Interlübke, Claas, Hella, Trumpf oder Hettich.

Es sind die vielen Details, die auffallen, wenn man sich als Gast bei Rippert aufhält: So fährt der Betriebsleiter während des Rundgangs durch die Produktionshallen fröhlich grüßend auf dem Fahrrad vorbei, während der Mittagspause erlischt das Licht in den Hallen, um Energie zu sparen, es herrscht kein Krawattenzwang. Kunden, die sich den Betrieb ansehen möchten, sind jederzeit willkommen.

„**Ich halte ein gesundes, unabhängiges Familienunternehmen** für die beste Geschäftsform“, sagt Rippert, dem es wichtig ist, dass sich jeder Kunde bei ihm wohl fühlt: „Ich halte nicht viel davon, wenn Unternehmen viel Geld in die Optik stecken, aber am Ende nichts dahinter steckt. Ich bin zum Beispiel stolz auf unsere Fassade aus den 70er Jahren, auch wenn sie nicht mehr modern ist. Wir haben daher nur in sinnvolle Maßnahmen wie Dämmung investiert, denn wir wollen in unserem Unternehmen Nachhaltigkeit leben.“ So ist es für ihn selbstverständlich, dass viele Teile der Inneneinrichtung in seinem Unternehmen von Kunden stammen, die diese mit Anlagen aus dem Hause Rippert lackiert haben – seien es Stühle, Tische oder die Fernseher für Präsentationszwecke.

Zum guten Ton gehören für ihn auch ergonomische Arbeitsplätze für seine Mitarbeiter, ebenso legt er Wert auf saubere Firmenkleidung und einen guten Maschinenpark. Zurzeit investiert Rippert wieder „einige Millionen Euro“ in den Bau neuer Hallen, in

moderne Blechverarbeitungstechniken und ein Technikum. Dass sei er auch seinen Kunden schuldig, unter denen sich viele Hidden Champions befinden: „Die kaufen sich in der Regel nur das Beste. Wenn sie sich für eine Anlage aus unserem Haus entscheiden, können sie sich sicher sein, dass sie gute Qualität erhalten. Die ist zwar in der Anschaffung teurer, aber über die Jahre gesehen lohnt sich der Kaufpreis allemal, sei es durch die Vermeidung von Abfall oder Einsparungen im Energiebereich, die mit unserer Technik realisiert werden können“, verspricht der Unternehmer. Man müsse sich immer wieder dem Wettbewerb stellen. Und dass das eine tägliche Herausforderung ist, weiß Rippert nur zu gut: „Denn es gibt nichts, was man nicht noch besser machen kann.“

> **Silke Goller**

i HINTERGRUND

**RIPPERT ANLAGENTECHNIK
GMBH & CO. KG**

Gründung: 1966 durch Paul Rippert
Mitarbeiterzahl: 300, davon 32 Auszubildene

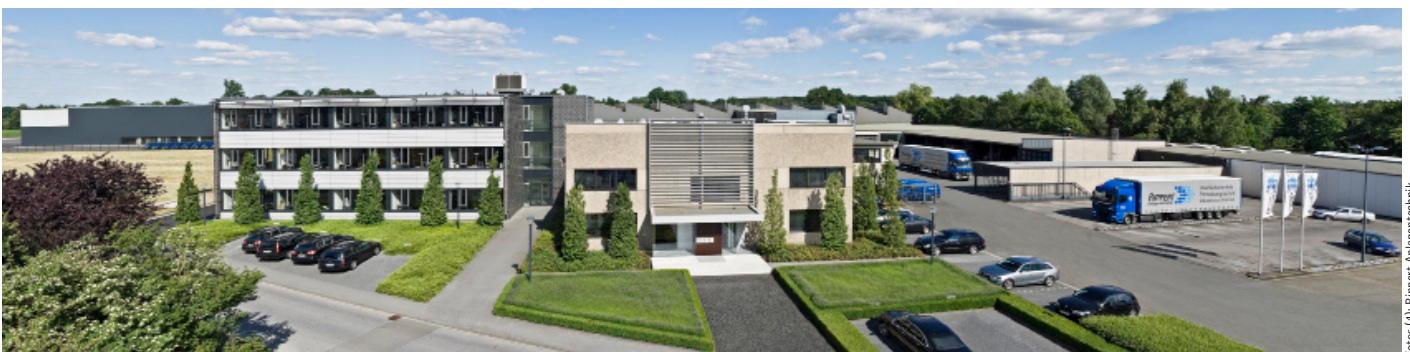
Stammwerk: 54.000 m² in Clarholz, davon überbaut 23.500 m², insgesamt fünf Standorte, darunter ein Werk in Feldkirchen, Österreich

Kerngeschäft: Herstellung von Anlagen für Oberflächen-, Entstaubungs- und Umwelttechnik

Umsatz: 61 Millionen Euro in 2009

g WEB-LINK

www.rippert.de



Zuhause in Clarholz: Die Rippert Anlagentechnik GmbH & Co. KG.

Fotos (4): Rippert Anlagentechnik