

High-tech-Kameras und Hochdruck statt langer Handschuhe

Rohre reinigen und reparieren ist längst nicht alles, was die Regh-Gruppe für ihre Kunden tut

Das Friedhelm Tillmanns aus tiefster Überzeugung selbst mit über 25-jähriger Berufserfahrung sagt „Jede Baustelle ist anders, immer erwartet uns etwas absolut Unvorhersehbares“, überrascht unsere Redakteurin Jennifer Beenen nicht (mehr): Sie hat den Prokuristen der Oberhausener Regh-Unternehmensgruppe einen Vormittag lang begleitet und kleine und große Unwägbarkeiten bei der Arbeit von Rohrreinigern und -verlegern erlebt – von der Wespenattacke über eine verwirrte Briefträgerin bis hin zu einem kleinen Stein mit großer Wirkung.

Wer um sieben Uhr das Regh-Betriebsgelände an der Schenkendorfstraße in Oberhausen betritt, sieht über 20 Lkw und Bullis mit den leuchtenden Aufschriften RRR Rohrreinigung Regh, RRS Rohr-Reparatur Service oder Badtechnik stehen. „Wir schicken unsere Teams im Halbstundentakt los, damit wir auf dem Hof und mit der Materialausgabe überhaupt zurecht kommen“, gesteht Friedhelm Tillmanns. Deshalb ist das Unternehmen mit seinen 80 Mitarbeitern auch auf der Suche nach einem Nachmieter für das bisherige Firmengelände, denn „wir planen, für rund 1,5 Mio. Euro im Gewerbegebiet Kaisergarten neu zu bauen.“ Wie aufs Stichwort rauscht Pierre Ludigkeit, der Enkel des Firmengründers und als Mitgeschäftsführer in der Regh-Gruppe tätig, mit einem kurzen Gruß vorbei. „Der Neubau ist sein großes Projekt“, schmunzelt Tillmanns.

Etwas länger fallen die Gespräche beim morgendlichen Rundgang aus. Wo erhält man am günstigsten und kurzfristig dieses oder jenes Baumaterial? Hat sich das Problem auf der Baustelle von gestern

Abend erledigt? Läuft die Callcenter-Software endlich richtig? Tillmanns hat auch im übertragenen Sinne „viele Baustellen“ – und ist deshalb froh, kompetente Mitarbeiter z.B. in der Auftragsannahme zu haben. „Hier sitzen Menschen mit Callcenter-Erfahrung. Und das ist auch gut so: Man muss freundlich, aber bestimmt und natürlich fachlich gut drauf sein.“ Hunderte Anrufe – jeder für sich natürlich brandeilig und ein absoluter Notfall – landen hier zu Hochzeiten. Die gelben Magnetpunkte, welche die Baustellen kennzeichnen, sind auf der Landkarte in 40 Städten im und um das Ruhrgebiet verteilt. „Beim Starkregen Mitte August war der Rhein allezeit mit gelben Punkten gesäumt“, erzählt der Prokurist. Die Aufträge werden an die zehn Einsatzfahrzeuge weitergegeben, „jedes Team wickelt im Schnitt täglich acht Aufträge ab“. Er wirbt um Verständnis, dass dem Kunden nicht immer eine exakte Ankunftszeit der Handwerker genannt werden kann. „Zum einen kann man nie sagen, wann der vorherige Auftrag fertig wird, zum anderen brauchen wir für jeden Einsatz unterschiedliches Werkzeug, so dass wir nicht immer das regional nächste Fahrzeug schicken können.“ Dafür stehen RRR und RRS 24 Stunden am Tag auf Abruf. Denn Notfälle gibt es viele, z.B. kürzlich das verstopfte WC in jenem Restaurant, in dem gerade eine Hochzeit gefeiert wurde.

Nach einem Abstecher ins Büro, um die wichtigsten Mails zu checken, setzt sich Tillmanns ins Auto. „Derzeit übernehme ich urlaubsbedingt die Aufgaben eines Meisters – aber auch sonst bin ich immer wieder vor Ort, um die wichtigsten Baustellen zu begutachten.“ Nachdem die erste Station abgehakt ist – in einem bislang feuchten Bottroper Keller verlegt RRS Abwasserrohre und Senke neu – fährt Tillmanns nach Essen. Hier war ein klitzekleiner Stein Anstoß für eine nunmehr beachtliche Baustelle. Weil in einem Kellerabgang das Wasser stehen blieb, wurde das Abflussrohr mit



Friedhelm Tillmanns begutachtet mit einem Mitarbeiter eine Baustelle in Essen (Foto: Beenen)

tels modernster Kameratechnik untersucht – RRR hält dafür Kameras auf Fahrzeugen, aber auch integriert in flexiblen Schläuchen bereit. Der Stein wurde ausfindig gemacht und mit einer Hochdruck-Wasserdüse beseitigt. Trotzdem lief das Wasser nicht ab, so dass weiter gesucht wurde. „Weil das Abflussrohr in einem Abhang verlief, mussten wir ein schweres Gerät hinzuziehen. Dann standen zwei Bäume im Weg, die ein Landschaftsgärtner fällen musste.“ Tillmanns schmunzelt bei dieser Erzählung – „so viel zum Thema Unwägbarkeiten an der Baustelle“. Endlich wurde der Fehler geortet: Ein Schacht war viel zu niedrig angelegt, rund anderthalb Meter Erde über ihm aufgetürmt. Tillmanns Truppe stockte den Schacht mitsamt neuem Gullideckel auf, jetzt muss nur noch die Erde wieder angefüllt werden. Dazu nimmt der 54-jährige Prokurist den Hebel selbst in die Hand und spielt den Baggerfahrer. „Das mache ich zum ersten Mal“, ruft er begeistert. Obwohl: „Die Jungs können das natürlich viel besser.“

„Was machen die Stiche?“, fragt Tillmanns auf der nächsten Baustelle besorgt einen seiner Mitar-

beiter. Diesen hatten am Tag zuvor sieben Wespen gestochen, als er beim Baggern in ein Erdwespennest stieß. Offensichtlich schmerzen sie nicht, denn der kräftige Mann rammt schon wieder beherzt die Schaufel in die Erde. „Das ist ein Malocher“, raunt Tillmanns. Zusammen mit dem filigranen Kollegen, der „Schächte wie Kunstwerke mauern kann“, bilde er ein perfektes Team. „Unsere Mitarbeiter brauchen vielseitige Fähigkeiten: Mauern, installieren, pflastern oder eben den Bagger führen.“ Und Briefkästen versetzen – was bei der Postbotin zunächst für Verwirrung sorgte. Denn vor dem 30-Parteien-Mietshaus stand ein Monstrum an Briefkästen – „leider genau an der Stelle, wo wir den Rohrbruch geortet haben“, berichtet der RRS-Mitarbeiter seinem Chef. Deshalb wurde kurzerhand der Kasten abmontiert, mithilfe des Baggers angehoben und einige Meter weiter wieder „eingepflanzt“. Das freiliegende Beton-Fundament kann dann aufgestemmt und das defekte Rohr freigelegt werden. Aus den Fenstern beobachten schon die Nachbarn neugierig die Baustelle – „ach so, soziale Kompetenz brauchen unsere

Mitarbeiter natürlich auch“, ergänzt Tillmanns. Denn ständig kommen Bewohner, um zu erfahren, warum um Himmels Willen der Briefkasten abmontiert wird. „Das müssen sie nicht nur einmal am Tag erzählen – und gleichzeitig für Verständnis wegen des Lärms werben.“

Die Werbung für seine Branche, in der nicht mehr nur mit langen Handschuhen an stinkenden Abflüssen, sondern mit höchst anspruchsvoller Technik gearbeitet wird, ist Tillmanns wichtig. Sehr erfolgreich bildet er im noch jungen Berufsbild „Fachkraft für Rohr-, Kanal- und Industrieservice“ aus. „Unsere Leute brauchen mathematisches Verständnis für Berechnungen, aber auch eine hohe Auffassungsgabe für die vielen gesetzlichen Anforderungen und auch Regeln zur Unfallverhütung.“ So ist heute ein ehemaliger Azubi von RRR nach weiteren Fortbildungen gemeinsam mit einer Diplom-Geologin für die Videoanalyse verantwortlich. Dabei identifizieren die zertifizierten Kanalanierungsberater Schäden z.B. durch Undichtigkeit, Korrosion, Verformung, Risse oder Wurzeleinwuchs. Dies zum Klischee einer „miefigen“ Angelegen-

heit: Obwohl auf dem Regh-Betriebsgelände Container mit Schutt aus modrigen Kellern, Kloschüsseln oder alten Rohren stehen, gibt es nur einen einzigen Ort, wo es tatsächlich ein klein wenig riecht: in unmittelbarer Nähe der drei Container, die zu Fettabscheidern umgebaut wurden. Denn Tillmanns Truppe holt bei Gastronomie-Betrieben und Fleischereien das Brauchwasser ab, das auf dem Betriebsgelände zu einer zähen Fettröhre entwässert und anschließend zur Deponie gefahren wird.

Tillmanns ist ein Mann zum Anfassen, der aber auch selbst anpackt. Das imponiert seinen Mitarbeitern, auf deren Wellenlänge er ebenso sprechen kann wie im Zwirn mit Bankern oder Lieferanten. Anders als seine Geschwister hat er kein Alter gemacht, sondern wollte lieber „Geld verdienen“ und eine Lehre zum Groß- und Außenhandelskaufmann machen. Im Ausbildungsbetrieb kam er Anfang der 1970er-Jahre schon mit Datenverarbeitung und Programmierung in Berührung. Als Firmengründer Hans Regh 1981 einen EDV-Fachmann suchte, fing Tillmanns als Branchenfremder im 15-Mann-Betrieb an. Nach einer Fortbildung zum Bilanzbuchhalter stieg er zum kaufmännischen Leiter und später zum Prokuristen auf. „Großes Vertrauen“ prägte sein Verhältnis zur Eigentümer-Familie. So verwirklichte er vor einigen Jahren seinen Traum, ein Unternehmen für die Komplettanierung von Wohnungen zu gründen. „Da wir über die Rohr-Sanierung gute Kontakte zu Wohnungsbaugesellschaften halten, war die Baugesellschaft ‚Bestbau‘ der logische nächste Schritt.“ Das Vertrauen, das er selbst erfahren hat, gibt er respektvoll an seine Mitarbeiter weiter, die er immer „erst mal machen“ lässt. „Eigentlich müsste jeder von Euch ein ‚S‘ für Supermann auf dem T-Shirt tragen“, ruft Tillmanns einem Monteurstropper auf dem Hof zu, bevor er sich zum ersten Mal an diesem Tag allein in sein bescheidenes Büro zurückzieht.

Jennifer Beenen, UVG

Info

Regh Holding
Schenkendorfstraße 45-47
46047 Oberhausen
Telefon: 0208 8806544
www.regh-gruppe.de

Keramag trotz der Krise

Passgenaue Lösungen für das Konjunkturprogramm

Sanitärkeramik aus Wesel zeichnet sich durch Qualität und gute Ideen aus: Das Unternehmen Keramag an der Abelstraße entwickelt auch Lösungen für Kinder, Behinderte und Senioren; passgenau für Vorhaben des Konjunkturprogramms.

Das Unternehmen ist seit vielen Jahren Mitglied im UVRN Unternehmerverband Ruhr-Niederrhein und extrem erfolgreich auf seinem Gebiet: Die Firma trotz der Krise mit Qualität und guten Ideen.

Produktionsleiter Martin Szafarczyk und Betriebsrat Michael van de Sand stellten vor kurzem ihren Gästen, darunter Landrat Dr. Ansgar Müller und DGB-Landesvorsitzender Guntram Schneider, an der Abelstraße einen gut laufenden Betrieb vor. Zwar würden weniger Stücke produziert als 2007, dafür aber seien sie komplizierter. Das bräuchte die gleiche Menge Personal. Mittel- und Luxusklasse, darauf hat sich die seit 100 Jahren in Wesel ansässige Keramag spezialisiert und bietet individuelle Lösungen bis runter zu Serien von gerade mal zehn Stück. „Fast schon wie eine Industriemanufaktur“, sagt Szafarczyk.

Szafarczyk und van de Sand erläuterten die wechselvolle Geschichte des Hauses, das heute mit der finnischen Sanitec Group dem schwedischen Investorfonds EQT gehört. Und sie erläuterten die Kampagne, mit der Keramag seit gerau-

mer Zeit auf Lösungen aufmerksam macht, die für Vorhaben aus dem Konjunkturprogramm II geeignet sind – zum Beispiel mitwachsende Waschtische und WCs für Kindergärten und Schulen sowie behindertengerechte Anlagen. „Wir haben ein gutes Paket und stellen auch Hilfe von Architekten, wenn es nötig ist“, sagte van de Sand. Die Keramag-Kampagne zielt auf Planer und Handwerker.

„Wir stellen hier her, warum sollen wir nicht hier auch unsere Produkte vermarkten? Das sichert Arbeitsplätze“, sagte der Betriebsrat und nannte auch Dinge, die ihm aktuell innerbetrieblich wichtig sind: maschinelle Hilfe zum Heben der schweren Teile. Noch immer werde vieles von Hand umgesetzt, doch müssten die Kräfte – Stichwort Rente mit 67 – noch einige Jahre erhalten bleiben. Michael van de Sand: „In zehn Jahren haben wir 100 Leute, die 55 Jahre und älter sind.“



Qualität als Merkmal: Mitarbeiter Hermann Schult bereitet in der Gießerei WC-Schüsseln auf den Ofen vor (Foto: Karin Koster)

Landrat Müller zeigte sich beeindruckt von Keramag, war zuversichtlich, dass der Betrieb gut durch die Krise kommt und warb um Mit-

gliedschaft im Förderverein für die neue Fachhochschule. Dies könne sich lohnen, sagte Produktionsleiter Szafarczyk. DGB-Chef Schnei-

der erklärte: „Das Konjunkturpaket wirkt. Es muss nur relativ schnell umgesetzt werden. Das Geld muss im Dorf bleiben.“ Fritz Schubert

Info

KERAMAG Keramische Werke AG
Abelstraße 12
46483 Wesel
Telefon: 0281 2020
www.keramagwesel.de