

RAUTECH

30 JAHRE GESCHICHTE

30 JAHRE
RAUTECH



RAUTE
C

30 JAHRE GESCHICHTE



30 Jahre Automatisierungs- und Prozessleittechnik GmbH

(1991 - 2021)

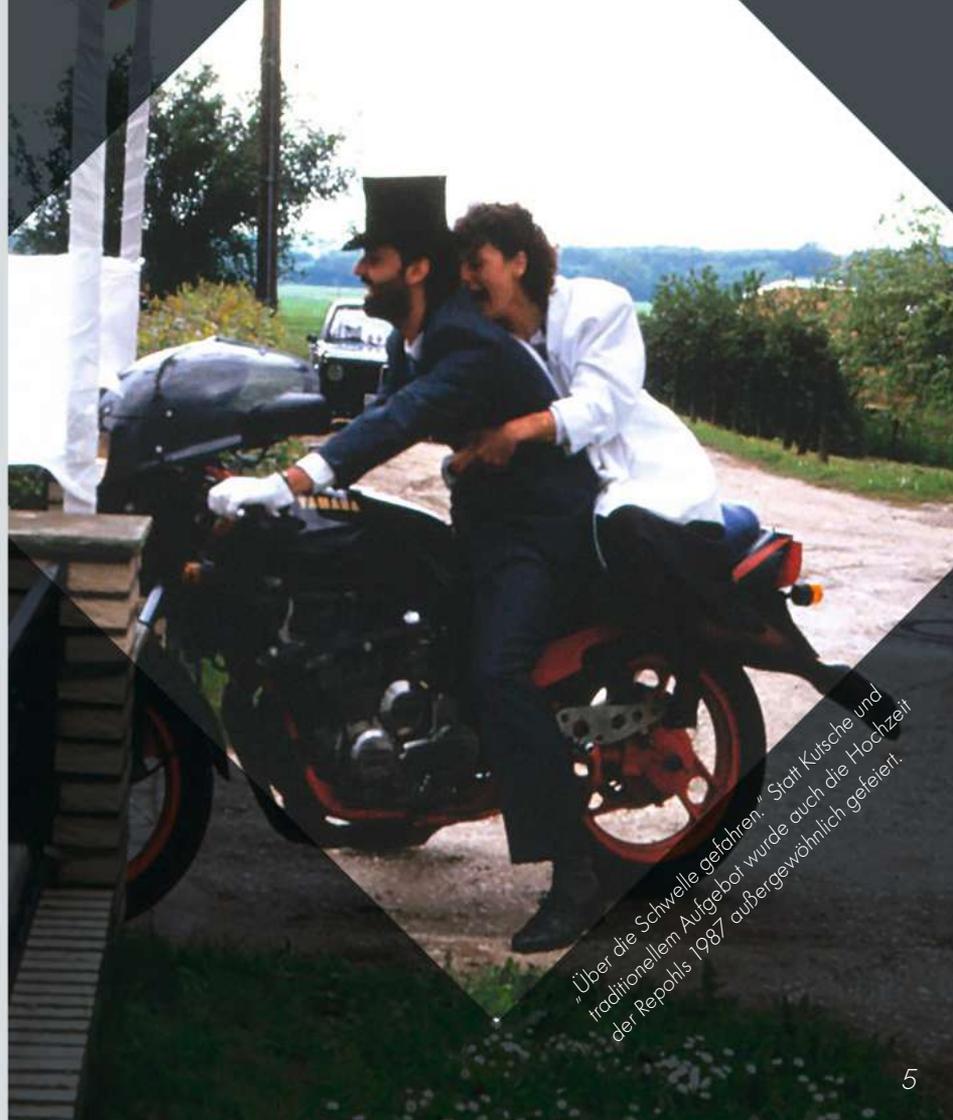
*Bernd, Ulrike
und Vincent
Repohl*





EIN MUTIGER SCHRITT IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Am 19. Dezember 1991 gründeten Ulrike und Bernd Repohl die RAUTEC Automatisierungstechnik GmbH für „Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Automatisierungs-, Regelungs- und steuertechnischer Anlagen“ sowie der dazugehörigen Software. Damit geben die beiden dem nur wenige Monate zuvor gegründeten „Ingenieurbüro Bernd Repohl“ einen tragfähigen institutionellen Rahmen und verwirklichen ihren Traum eines eigenen Unternehmens. Der eingängige Name „RAUTEC“ setzt sich zusammen aus „Repohl AUtomatisierungs TEChnik“



„Über die Schwelle gefahren.“ Statt Kutsche und
traditionellem Aufgebot wurde auch die Hochzeit
der Repohls 1997 außergewöhnlich gefeiert.

PORTRAIT



Ulrike Repohl, geborene Treutler, wurde am 27. März 1958 in Bielefeld geboren. Nach der Mittleren Reife machte sie bei der Deutschen Bank eine Ausbildung zur Bankkauffrau und arbeitete im Anschluss bei verschiedenen Banken.

Bernd Repohl wurde am 13. Januar 1959 in Heepen geboren. Nach Haupt- und Berufsfachschule machte er eine Ausbildung zum Elektroinstallateur und verpflichtete sich 1978 vier Jahre zur Bundeswehr.

Die Fortbildung zum Luftfahrzeug-Elektronikmaat an der Marineortungsschule (MOS) in Bremerhaven weckte seinen Ehrgeiz: Noch während der Bundeswehrzeit holte er die Mittlere Reife an der Abendschule nach, erwarb im Anschluss die Fachhochschulreife und studierte schließlich Elektrotechnik mit der Fachrichtung Energietechnik an der FH Bielefeld.



1980, zweiwöchiges Nato-Manöver
im westlichen Mittelmeer auf dem
britischen Flugplatz Gibraltar.
Technischer Dienst an der
Breguet Atlantic
(Seefernaufklärer).

PORTRAIT

2005, Regional-
messe Forum
Maschinenbau
Ostwestfalen (FMB).



- Spezialisiert auf ...
- Branch ...
- Fulls ...
- Part ...
- 00



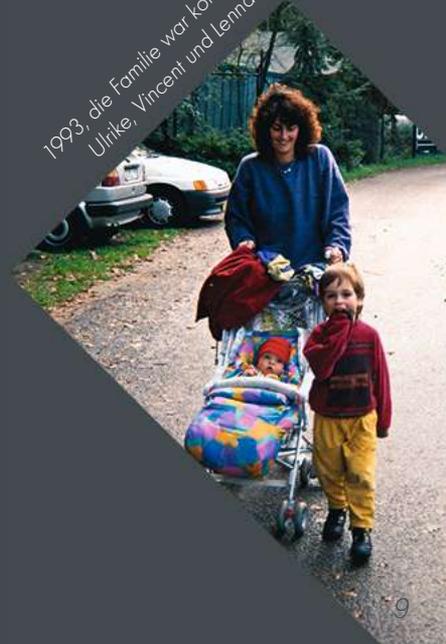
- Unsere
Lei
- SPS-, NC- und Robot
 - Visualisierungssystem
 - Fehlerdiagnosesystem
 - PC-Datenbank, und
 - Radiofrequenz-Ident
 - Transponder als mo
 - Industrie- und Feldb
usw.) zur Kopplung
(vom Shop floor bis
 - Bildverarbeitungssy
 - Messtechnik
 - Antriebstechnik
 - Funk- und IR-Datenü

Als Nachbarskinder in Oldentrup wuchsen Ulrike und Bernd gemeinsam auf. Während der Bundeswehrzeit Bernds im Jahre 1982 wurden sie ein Paar und heirateten 1987. Nachdem Bernd Repohl zwei Jahre bei der Firma Troester Erfahrungen im Projekt- und Auslandsgeschäft gesammelt hatte, verwirklichte er 1990 seinen langjährigen Traum und machte sich mit einem eigenen Ingenieurbüro selbstständig. Ulrike verließ 1989, als der erste Sohn (Vincent) geboren wurde, die Bank und unterstützte ihren Mann in der neuen Firma. Gemeinsam überführten sie das Ingenieurbüro in die RAUTEC GmbH. Während Ulrike

Repohl sich um die kaufmännische Seite kümmerte, war Bernd Repohl für die Entwicklung und Programmierung der Anwendungen verantwortlich. 1993 wurde der zweite Sohn Lennard geboren und Ulrike Repohl zog sich 1995 aus der Geschäftsführung zurück, um sich stärker um ihre Söhne kümmern zu können. Sie arbeitet jedoch weiterhin im Unternehmen und kümmert sich um die Verwaltung und das Personalmanagement.

Seit dem Einstieg seines Sohnes Vincent im Jahr 2015, zieht sich Bernd Repohl Schritt für Schritt aus der Leitung des Unternehmens zurück.

1993, die Familie war komplett:
Ulrike, Vincent und Lennard.





Mann

afraun be

Kunden

Typisches Kautschuk-
walzwerk, hier werden
die Kautschukmischungen
homogenisiert.

Seit seiner Jugend ist Bernd Repohl begeisterter Motorradfahrer. Zwischen 1985 und 1990 fuhr er bei vielen Rennen der sogenannten Battle of Twins-Serie (Motorräder mit Zweizylinder-Motoren) um Meisterschaftspunkte. Bei den Deutschen Meisterschaften in Colmar-Berg (Luxemburg) erreichte er 1988 den sehr guten vierten Platz (B-Lizenz-Twins).

AM ANFANG STAND DIE TECHNIK-BEGEISTERUNG

Nach seinem Studium der Elektrotechnik, Fachrichtung Energietechnik, hatte Bernd Repohl zwei Jahre Berufserfahrung bei dem Maschinenbau-Unternehmen Troester gesammelt. Ende 1990 gründete er dann sein eigenes Ingenieurbüro. Sein ehemaliger Arbeitgeber Troester, der Maschinen für die Gummi-Industrie produzierte, war sein guter erster Kunde. Seine Frau, die gelernte Bankkauffrau Ulrike Repohl, übernahm die kaufmännischen Angelegenheiten. Schon Ende 1991 gewann Bernd Repohl einen ehemaligen Schul- und Studienkollegen als ersten Mitarbeiter, und das Ehepaar überführte das Büro in eine GmbH.

Auf und neben der Rennstrecke – Bernd Repohl holt stets das Beste raus.





Lernen aus unvorhersehbaren Veränderungen -
Staub abklopfen und weiter geh'n. Auch als
Unternehmer braucht man „Stehaufqualitäten“.

ERFAHRUNGEN

Mit einer Adressenliste der IHK machte sich Ulrike Repohl an die Akquise. Potentielle Kunden mussten angerufen und überzeugt werden. Nach und nach erweiterte sich so die Angebotspalette: Über die Firma Münzer + Diehl aus Overath arbeitete RAUTEC auch

für die „Deutsche Gelatine-Fabriken Stoess AG“ (heute GELITA AG), dem Weltmarktführer in der Gelatineproduktion.

Hinzu kamen Kunden aus der Gummi-Industrie, der Chemie- und Pharmabranche sowie Maschinenbauer mit besonderen Anforderungen aus zahlreichen Bereichen.





**Absturz der
Industrieproduktion
in Deutschland**

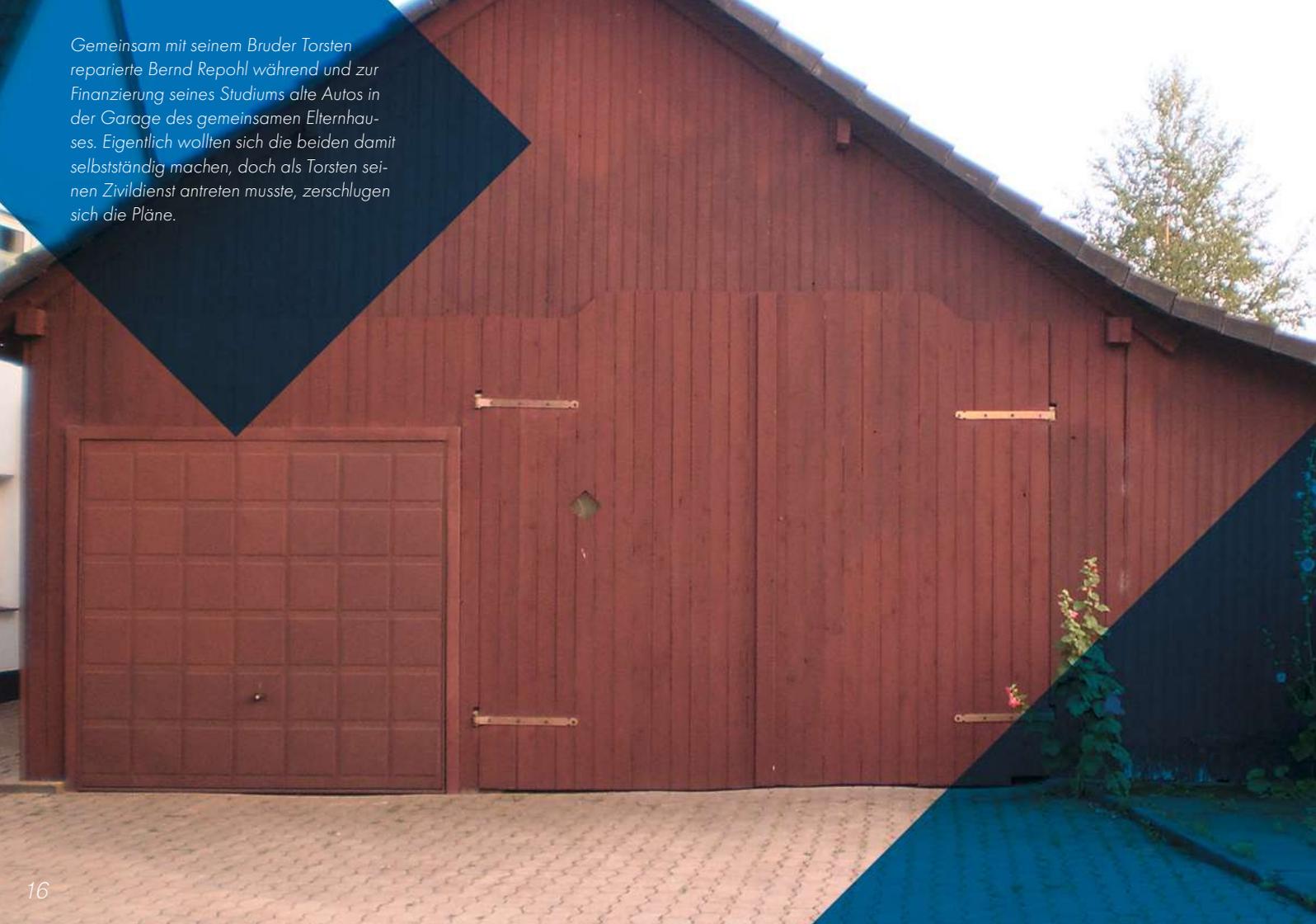


KRISENBEWÄLTIGUNG

Zunächst entwickelte sich das junge Unternehmen gut. Doch mit der Konjunkturkrise des deutschen Maschinenbaus ab 1993 tauchten erste größere Schwierigkeiten auf. Der Boom der Wiedervereinigung war verflogen, nun kämpften die Hersteller mit dem Einbruch der Exportwirtschaft.

Das schlug über den immer noch wichtigsten Kunden Troester auch auf die RAUTEC durch, die sich gezwungen sah, nach neuen Auftraggebern Ausschau zu halten.

Gemeinsam mit seinem Bruder Torsten reparierte Bernd Repohl während und zur Finanzierung seines Studiums alte Autos in der Garage des gemeinsamen Elternhauses. Eigentlich wollten sich die beiden damit selbstständig machen, doch als Torsten seinen Zivildienst antreten musste, zerschlugen sich die Pläne.





1986, Bernd Repohl's erste Rennmaschine, eine Moto Guzzi LeMans ging an den Start.

EIN ZWEITER ANTEILSEIGNER

Trotz einiger Erfolge erwies sich die Positionierung der RAUTEC GmbH am Markt zunehmend als schwierig. Die Idee lag nahe, Ulrike bei der Gewinnung von Neukunden zu entlasten. 1995 nahm Bernd Repohl deshalb einen erfahrenen Verkaufsexperten als geschäftsführenden Gesellschafter und Anteilseigner (zu 50%) in die Firma mit auf.

2003, Kunststoffmesse Ostwestfalen. Bernd Repohl mit Kolleginnen von der HMR.





2008, es fanden regelmäßige Veranstaltungen statt,
die durch die Mitarbeiter selbst organisiert wurden.





1997, bescheidene Anfänge, Edelstahl-
bedienkasten für die Kosmetikindustrie.

EINSTIEG IN DEN SCHALTSCHRANKBAU

Nachdem gelegentlich Kunden angefragt hatten, ob RAUTEC auch den Schaltkasten zum Projekt bauen könnte, begann die RAUTEC wenig später mit dem eigenen Schaltschrankbau und erweiterte so die Angebotspalette. Die Firma war nach wie vor im Elternhaus von Bernd Repohl untergebracht, den Schaltschrankbau mit seinen zwei Mitarbeitern richtete man in der ehemaligen Werkstatt ein, die Bernd Repohl und sein Bruder früher für die Reparatur von Autos und Motorrädern genutzt hatten. Nun programmierte die RAUTEC nicht mehr nur die Steuerung von Produktionsanlagen, sie lieferte auch die dazugehörigen Schaltanlagen.



ERSTE GROSSPROJEKTE

Mit den vergrößerten Kapazitäten konnte die RAUTEC nun auch Großprojekte abwickeln: Für die Mündener Gummiwerke projektierte die Firma das neue Leitsystem „RAUTEC BLS“ (Batch-Liniensystem) zur Auftrags- und Rezepturverwaltung sowie Chargen- und Produktionsdatenerfassung bei der Gummierstellung. Die EK-Servicegroup (Einkaufsgemeinschaft, Marketingverbund und Kompetenznetzwerk für den Einzelhandel) installierte eine neue Intra-logistik-Anlage und deren von der RAUTEC programmiertes „Gehirn“ sorgte dafür, dass die konfektionierten Lieferkisten auch zum richtigen

LKW gelangten. Für die Kunststoffsparte von Kannegiesser ermöglichte die Steuerungstechnik der RAUTEC die dreidimensionale Strangablage der Kunststoffextrusion. Die Stadtwerke Münster gehörten Mitte der 1990er Jahre ebenso zu den Kunden wie auch Stowe und Dow Corning Spezialfette.





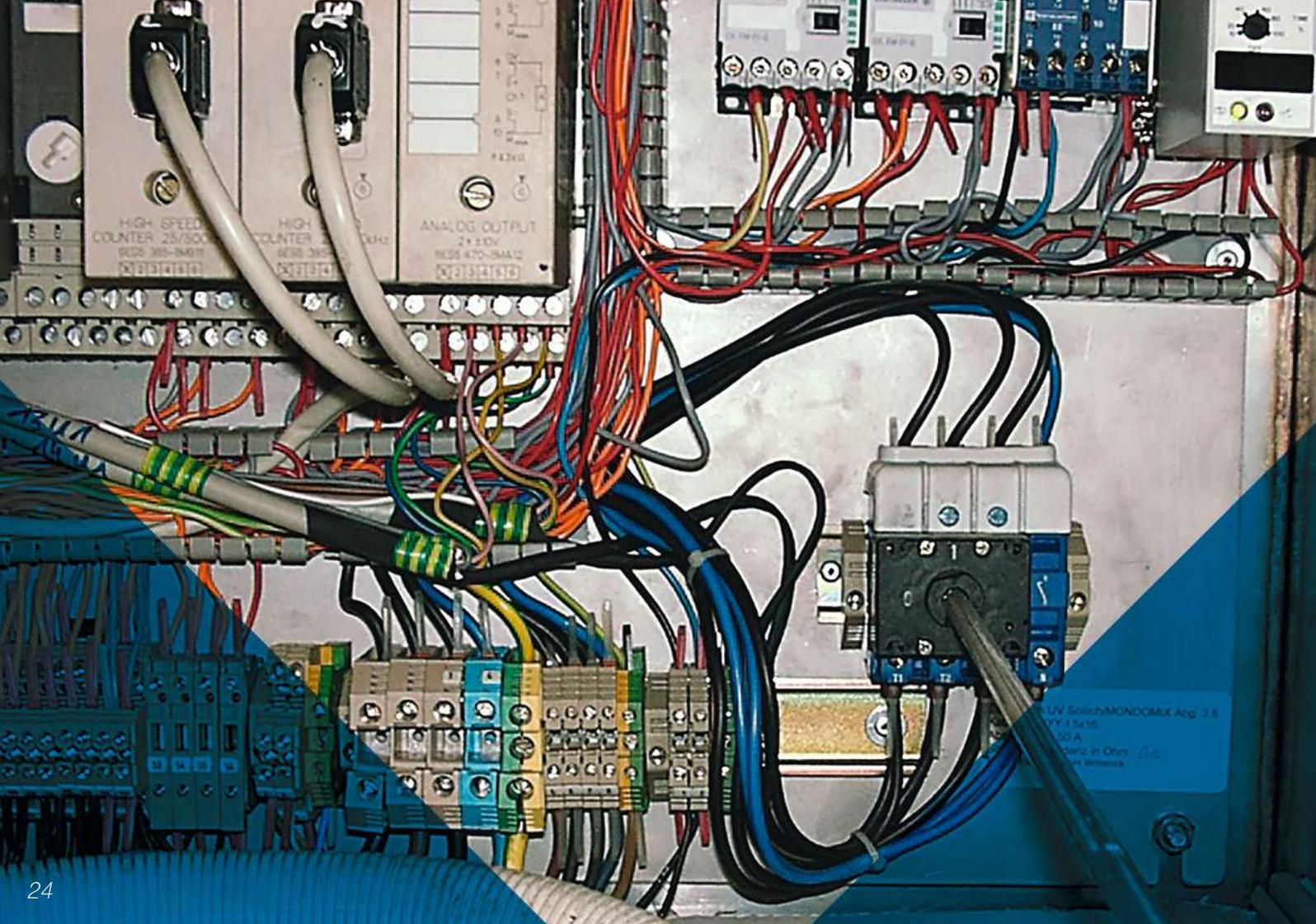
Jenapharm Glasanlage - Projekt aus dem Jahr 2002.
Alle Behälter und Verrohrungen sind aus Glas.
Auf der Anlage werden Arzneimittelwirkstoffe
hergestellt.



UMSATZSTEIGERUNG ZU HOHEM PREIS

Auch wenn nach dem Eintritt des neuen Teilhabers in die Geschäftsführung der Umsatz der RAUTEC zunahm, erwies sich die Zusammenarbeit mit ihm als zunehmend schwierig. Da die RAUTEC inzwischen am Markt bekannt war, ergaben sich neue

Kundenkontakte auch ohne die Tätigkeit des Partners. Die Qualität ihrer Steuerungen vor allem für Maschinen für die Gummi-Industrie sowie zahlreiche Sonderanlagen hatte sich herumgesprochen. Die Mehrheit ihrer Neukunden gewann die RAUTEC über Mund-zu-Mund-Propaganda. Auch stand die Fremdbeteiligung Bernd Repohls Wunsch nach Unabhängigkeit im Wege. Ulrike Repohl hatte dem neuen Geschäftspartner ohnehin von Beginn an eher skeptisch gegenübergestanden. Allerdings konnte Bernd Repohl die Anteile nicht zurückkaufen, da sein Partner nicht zum Verkauf bereit war.





1999, Modernisierungsprojekt in
einer Mischerei-Schaltanlage.

DER NEUE PARTNER: HMR

Mit der 1982 gegründeten Firma HMR in Weinheim, ebenfalls ein Anbieter von Automatisierungstechnik, fand Bernd Repohl einen Partner, mit dem sich der Ausstieg aus der ungeliebten Allianz verwirklichen ließ.

Mit dem neuen Gesellschafter gründete Bernd Repohl 1998 die Firma HMR RAUTEC, in die er das operative Geschäft der alten Firma überführte. So konnte er sich nicht nur von seinem ehemaligen Teilhaber trennen, sondern die RAUTEC vergrößerte auch ihr Geschäftsgebiet und trat als Teil der HMR-Gruppe nun überregional am Markt auf.

Die Inhaber der HMR wiederum wollten über die Anbindung kleinerer Partnerfirmen die Unternehmensnachfolge regeln. Nach Ausscheiden der geschäftsführenden Gesellschafter von HMR sollten die Geschäftsführer der kleineren Partner in die HMR-Leitung nachrücken.



2001, Bedienpanel einer
Kautschukmischanlage bei AVK in Dänemark.



2005 bis 2011, Steuerungsentwicklung für Komponenten
Lackieranlagen inkl. Farbversorgung.



DIE RICHTIGE STRATEGIE FINDEN

Um dem größeren Geschäftsgebiet gewachsen zu sein, benötigte die RAUTEC eine stärker strategisch ausgerichtete Geschäftsleitung. Bernd Repohl zog sich deshalb zunehmend aus dem operativen Projektgeschäft zurück und konzentrierte sich auf eine steuernde Geschäftsführung zur Weiterentwicklung der Firma.

Der Schaltschrankbau erwies sich allerdings zunehmend als risikoreiches Geschäft.

Während bei größeren Aufträgen, die schnell realisiert werden mussten, die Zahl der Mitarbeiter kaum ausreichte, gab es auch immer wieder Durststrecken, in denen die Abteilung nicht ausgelastet war.

2005 schloss die RAUTEC den zunehmend unrentablen Schaltschrankbau. Nach weiteren Einschnitten schrumpfte die Belegschaft von 16 auf unter 10 Mitarbeiter.





GESTÄRKT AUS DER KRISE

Die weltweite Wirtschafts- und Finanzkrise von 2008/2009 sorgte zwar für Auftragsstornierungen, aber die Einbußen waren nur vorübergehend und die RAUTEC konnte Kurzarbeit vermeiden. Neue Kunden und Projekte federten die Finanzkrise ab: 2008 gewann RAUTEC einen bekannten Süßwarenhersteller als Kunden, für den bis heute auch komplexe Großprojekte abgewickelt werden.

So plante die RAUTEC beispielsweise für Kochanlagen einer Bonbonfabrik neben der Prozessleittechnik auch die Schaltanlagen. Ebenfalls 2008 stieg die RAUTEC in das Projekt „CargoBeamer“ ein.

Dieses System für den unbegleiteten kombinierten Güterverkehr ermöglicht einen automatischen Parallelumschlag an allen Waggons eines Zuges. Dabei werden LKW-Sattelaufleger mit Hilfe von Transportwannen, so genannten „JetModulen“, automatisiert auf die CargoJet-Güterwagen verschoben. Die parallele Horizontalverladung eines ganzen Zuges sorgt dafür, dass der gesamte Umschlagvorgang nur 15 Minuten dauert.

Seit 17 Jahren ist Südtirol ein regelmäßig besuchtes Wanderrevier von Bernd Repohl. Bevorzugt werden ruhige und abgelegene Regionen.



DER HMR-VERBUND AM SCHEIDEWEG

2008 wurde aufgrund des soliden Wachstums der Raum im Elternhaus von Bernd Repohl knapp. Bislang hatte es noch gereicht, mit viel Einfallstreichtum neue Büros und Arbeitsräume zu improvisieren, zumal viele Mitarbeiter bei der Inbetriebnahme der Anlagen außer Haus arbeiteten. Nun aber platzten die Räume aus allen Nähten. Noch 2009 begann die RAUTEC deshalb mit dem Bau eines neuen Firmengebäudes: Das Wohnhaus erhielt einen Anbau mit hellen Test- und Konferenzräumen, in denen die Steuerungen getestet werden können. 2011 wurde der Anbau bezogen.

Die RAUTEC hatte alle Herausforderungen gemeistert und war zu einem kerngesunden Unternehmen mit hochmotivierten Mitarbeitern und einem breiten, zufriedenen Kundentamm herangewachsen.

Doch nun tauchten Schwierigkeiten innerhalb des HMR-Verbundes auf: In der Muttergesellschaft gab es immer mehr Diskussionen über die Strategie und Unternehmensnachfolge, deren Klärung eigentlich eines der Motive für die Gründung der HMR RAUTEC gewesen war.

Rückbesinnen auf die eigenen Anfänge.



PORTRAIT



Vincent Repohl wurde am 17. Oktober 1989 in Bielefeld geboren. Nach seinem Abitur begann er 2009 in der RAUTEC im Bereich IT zu arbeiten und übernahm zusätzlich kaufmännische Tätigkeiten.

Zwischen 2011 und 2015 studierte er BWL an der Fachhochschule Bielefeld. Während eines Praktikums bei einem Start-up beschloss er die Übernahme des Familien-Unternehmens und trat nach seinem Bachelor-Abschluss als Angestellter für Vertrieb und Systemadministration in die RAUTEC ein.

Mit seinem Eintritt trieb Vincent maßgeblich die Herauslösung der RAUTEC aus der HMR voran, die 2016 gelang. Seit Januar 2020 ist er neben seinem Vater der zweite Geschäftsführer der RAUTEC, zuständig für Vertrieb, IT und Strategie.



RAUTEC

Wieder in Familienhand

Die HMR RAUTEC Automatisierung und Prozesstechnik GmbH, Bielefeld, firmiert rückwirkend zum 1. Januar 2016 unter dem Namen RAUTEC Automatisierungs- und Prozessleittechnik GmbH.

Passend zum 25-jährigen Firmenjubiläum erfolgt die Rückführung zu einem inhabergeführten Familienunternehmen. Geschäftsführer Bernd Repohl setzt damit ein Zeichen für die Realisierung zukünftiger Unternehmensziele: den planmäßigen Generationswechsel in der Führung, gesundes Wachstum und kundenorientierte Kooperationen.

„Wir haben uns intensiv mit unserem Unternehmen beschäftigt und für die nächsten zehn Jahre eine Strategie mit elementaren Bausteinen entwickelt“, erläutert Bernd Repohl, Kopf des Unternehmens seit seiner Gründung im Jahr 1991. Die Umfirmierung selbst ist

dabei ein erster wichtiger Schritt, bedeutet sie doch, dass das Unternehmen wieder in Familienhände gelegt wird. Gleichzeitig ist sie die Basis, um den mittelfristigen Generationenwechsel vorzubereiten. Damit der Prozess der Stabübergabe möglichst fließend verläuft, ist Sohn Vincent Repohl bereits seit 2009 aktiv in die Abläufe des Unternehmens eingebunden. „Die persönliche Kontinuität in der Unternehmensführung ist für einen Betrieb unserer Größenordnung von existenzieller Bedeutung. Durch einen langfristig vorbereiteten und über Jahre angelegten Übergang innerhalb der Familie können wir dies für unsere Mitarbeiter und Kunden optimal gewährleisten“, erläutert Bernd Repohl, der auch Regionalvorsitzender von Ostwestfalen-Lippe im Verband „Die Familienunternehmer e.V.“ ist.

Im Zusammenhang mit dem Generationenwechsel steht ein weiterer Baustein der Zukunftsstrategie: das Wachstum des Unternehmens. Mittelfristig kann und soll sich die Mitarbeiterzahl verdoppeln. „Unser Unternehmen ist gesund aufgestellt, die Auftragslage sehr gut und der Markt für Automatisierung in der verfahrenstechnischen Industrie groß. All dies lässt positive Zahlen für die Zukunft erwarten“, erläutert Repohl die Gründe für seine Expansionsziele.

Um diese Entwicklung konsequent fortschreiben zu können, wird RAUTEC auch zukünftig in Netzwerken agieren, ohne dass Fremdunternehmen den neuen Status als inhabergeführtes Familienunternehmen re-



» Familienunternehmen auf Wachstumskurs: Bernd Repohl, Ulrike Repohl und Sohn Vincent Repohl «

lativieren. Einzig beteiligter Partner ist mit 20 Prozent Firmenanteil die BETRON Control Systems GmbH. Die Zusammenarbeit mit der HMR Automatisierung und Prozesstechnik in Weinheim läuft auf operativer Ebene weiter. Darüber hinaus kooperiert RAUTEC mit Projektpartnern, die das eigene Leistungsspektrum im Sinne einer ganzheitlichen Kundenlösung sinnvoll ergänzen. ■

■ Weitere Informationen: www.rautec.de

EIN PLANVOLLER ÜBERGANG

Während sich die Schwierigkeiten innerhalb der HMR mehrten, zeichneten sich bei der RAUTEC in Bielefeld neue Perspektiven für den Generationenwechsel ab: Vincent, der älteste Sohn von Ulrike und Bernd Repohl, vereinbarte mit seinen Eltern, langsam in die Unternehmensführung einzusteigen. Noch während seines BWL-Studiums übernahm er Aufgaben im IT-Bereich.

Als sich diese Zusammenarbeit als zukunftsfähig erwies, erarbeiteten Vater und Sohn 2013 ein Strategiepapier für die kommenden zehn Jahre: Bis 2021 sollte Vincent vollständig die Geschäftsführung über-

nehmen. Gleichzeitig sollte das Unternehmen nachhaltig wachsen, wofür bis 2023 zehn neue Mitarbeiter eingestellt und durch Umbau des alten Wohnhauses neue Büroflächen gewonnen werden sollten.

Nach Abschluss seines Studiums trat Vincent Repohl 2015 in Vollzeit ins Unternehmen ein. Das brachte auch eine Systematisierung der Geschäftsabläufe, denn Prozesse mussten nun besser kommuniziert und transparenter gestaltet werden.

Als eine seiner ersten Aufgaben implementierte Vincent Repohl ein neues CRM-System (Kundenbe-

ziehungsmanagement), mit dessen Hilfe ein systematisierter Vertrieb mit eigenständigen Routinen der Kundenansprache entstand. 2017 übernahm Vincent die Vertriebsleitung. Gleichzeitig stellte Bernd Repohl seinen Sohn allen Geschäftspartnern vor und betraute ihn mit weiteren Aufgaben.





Berni Repohl's wahre Leidenschaft! Seit er mit 9 oder 10 Jahren ein altes Moped zum laufen gebracht hatte, hat ihn die Faszination Motorrad nicht mehr losgelassen. Bevorzugt ist er auf den Rennstrecken in Deutschland und den umliegenden Ländern unterwegs.

ZURÜCK IN DIE EIGENSTÄNDIGKEIT

Nach seinem Eintritt in die Geschäftsführung leitete Vincent Repohl zusammen mit seinem Vater die Herauslösung der RAUTEC aus der HMR-Gruppe ein. Denn während bei der RAUTEC die Weiterführung als Familienunternehmen gesichert war, war die Nachfolgeregelung bei der HMR immer noch umstritten.

Bernd und Vincent Repohl wollten aber nicht mehr für andere arbeiten, sondern wieder eigenständig und selbst verantwortlich sein. In den Verhandlungen gelang es Bernd Repohl, sich mit den Partnern zu einigen: Ende August 2016 wurden die Anteile der HMR an

der RAUTEC zurückgekauft und die HMR RAUTEC verschmolz mit der alten RAUTEC. Rückwirkend zum 1. Januar 2016 änderte das Unternehmen seinen Namen wieder in RAUTEC Automatisierungs- und Prozessleittechnik GmbH.

Mit der befreundeten BETRON Control Systems GmbH aus Enger fand sich ein Partner, der sich mit 20 Prozent beteiligte.



Congineer Group

**MIT
INNOVATIVEN
IDEEN AN
DIE SPITZE.**



CONGINEER-GROUP
GEMEINSAM STARK

NEUE NETZWERKE SCHAFFEN

Diese Zusammenarbeit legte darüber hinaus den Grundstein für den Aufbau eines Netzwerks verschiedener Systemanbieter. Bis Januar 2018 schlossen sich die vier Firmen BETRON Control Systems, BETRON Electronic Systems, Schaltanlagenbau H. WESTERMANN und RAUTEC

zur „Congineer-Group“ zusammen, die nun die gesamte Wertschöpfungskette in den Bereichen Elektronik und Steuerungstechnik abbildet – von der Beratung, Planung und verschiedensten Ingenieursleistungen über die lösungsorientierte Umsetzung bis zur Implementierung individueller, maßgeschneiderter Lösungen: Das gemeinsame Dach ermöglicht Angebote aus einer Hand, gemeinsam lassen sich Messauftritte wie beispielsweise bei der HMI besser und gewinnbringender umsetzen. Mit mehr als 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie 20 Millionen Euro Umsatz ist die Congineer-Group inzwischen ein wichtiger Player am Markt.



BETRON | Control Systems
Development | Production | Service

**SCHALTANLAGENBAU
WESTERMANN**
Automation | Schaltanlagenbau | Kabelverdrahtung

RAUTEC
Automatisierungs- und Prozesslösungen GmbH

BETRON | Electronic Systems
EMS | Sourcing | Service



Die Neuorganisation der RAUTEC war so erfolgreich, dass sämtliche 2013 im Strategiepapier formulierten Zehn-Jahres-Ziele wie der Zuwachs an Umsatz und Mitarbeitern, der erneute Ausbau der Büroflächen oder die Akquise neuer Kunden bereits nach fünf Jahren erreicht wurden.

Einen maßgeblichen Anteil an diesen Erfolgen haben die RAUTEC-Mitarbeiter, die mit hoher Verlässlichkeit und Eigenverantwortung arbeiten. Die gute Teamarbeit erleichterte nicht nur den Einstieg Vincent Repohls, sie federte auch schwierige Zeiten ab, z.B. als der technische Leiter 2018 kündigte oder als Bernd Repohl

2019 gesundheitsbedingt drei Wochen ausfiel.

Seit 2013 plant die RAUTEC auch wieder verstärkt die Anwerbung neuer Mitarbeiter und stellte mit Nils Neugebauer 2013 den ersten Studenten eines praxisintegrierten „Dualen Studiums“ ein. Das Projekt war erfolgreich: Nils Neugebauer blieb auch nach seiner Ausbildung und hat inzwischen die technische Leitung übernommen.

Zum Portfolio des Unternehmens gehören Speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS), Prozessleittechnik und Hardwareplanung.

Seit 2007 ist die RAUTEC zertifizierter „Siemens Solution Partner Automation Drives“. Die Belegschaft ist mittlerweile auf 25 Mitarbeiter gewachsen, deren Einsatz bei der Planung und Programmierung von den Kunden ebenso geschätzt wird wie bei oft wochenlangen Inbetriebnahmen komplexer Produktionsanlagen auf der ganzen Welt. Allein 2019 wurden 86 Projekte erfolgreich abgeschlossen.



GEMEINSAM AUF ZU NEUEN UFERN

30 JAHRE
RAUTEC

WIEDER ZU 100 PROZENT EIN FAMILIENUNTERNEHMEN

Das nachhaltige Wachstum der letzten Jahre ermöglichte es Vincent und Bernd Repohl, Ende 2019 die 20 Prozent Firmenanteile von der BETRON zurückzukaufen. Dadurch ist die RAUTEC heute wieder ein zu 100 Prozent selbstständiges Familienunternehmen.

Im Jahr 2019 fing auch der zweite Sohn von Bernd Repohl, Lennard Repohl (27), an, seine Technikerarbeit für den Abschluss der Ausbildung zum staatlich geprüften Elektrotechniker an der Fachschule für Technik in Bielefeld im elterlichen Unternehmen zu schreiben. Die Arbeit wurde im Frühjahr 2020 mit Erfolg abgeschlossen. Damit

sammelte auch Lennard die ersten Erfahrungen und erlebte die Abläufe im aktiven Betrieb des Familienunternehmens hautnah.

Bestimmend für die Arbeitsweise der RAUTEC ist die Leidenschaft für erfolgreiche Dienstleistungen: Projekte werden pragmatisch, team- und lösungsorientiert umgesetzt. Schon als Einzelkämpfer in seinem Ingenieurbüro freute sich Bernd Repohl über die Zufriedenheit seiner Kunden nach der erfolgreichen Umsetzung eines Projekts. Auf seinem Weg vom Zwei-Personen-Betrieb zu einem Unternehmen mit 25 Mitarbeitern musste er diese Herangehensweise auf die Steuerung des

gesamten Unternehmens übertragen. Das brachte gelegentlich Reibungsverluste, doch erwies sich die Strategie als erfolgreich: Heute sieht sich die RAUTEC als Experte für innovative und passgenaue Lösungen auch für ungewöhnliche Aufgaben.

Auch Junior-Chef Vincent Repohl legt großen Wert auf die Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter, die sich mit ihren Projekten und dem Unternehmen identifizieren. Im Mittelpunkt steht nicht Wachstum um jeden Preis, sondern verantwortungsvolles Wirtschaften, das zufriedene Kunden, die Freude an der eigenen Gestaltungskraft und wirtschaftlichen Erfolg miteinander verbindet.



CORONA

Die große Corona-Krise des Jahres 2020 traf natürlich auch die RAUTEC, wenn auch mit einem halben Jahr Verspätung, denn die erteilten Aufträge liefen natürlich weiter. Auch der Auftragseingang sank nur moderat. Allerdings waren wichtige Wartungsarbeiten und Inbetriebnahmen, etwa in Tschechien oder Polen, wegen der Grenzschließungen monatelang nicht mehr möglich und die Anlagen vor Ort standen still.

Die RAUTEC reagierte besonnen: Zunächst einmal bauten die Mitarbeiter Überstunden und alten Urlaub ab. Erst ab Juni/Juli folgte Kurzarbeit

– und dann auch nur 15 Prozent. Die flexiblen gesetzlichen Rahmenbedingungen erleichterten das sehr. Wer immer konnte, arbeitete im Homeoffice und fuhr von dort aus allein oder im Zweierteam zum Kunden. Selbst das vierköpfige CargoBeamer Team traf sich nur noch virtuell.

Gleichzeitig brachte die Krise aber auch die Digitalisierung der Kommunikation voran. Die Video-Konferenzen funktionierten besser als Bernd Repohl erwartet hätte. Und schließlich gab es auch Kunden, die gut durch die Krise kamen und die RAUTEC mit Aufträgen versorgten: Der Süßigkeiten-Hersteller Storck

beispielsweise investierte 2020 permanent in den Ausbau seiner Produktion. In Krise und Lockdown trösten sich die Menschen eben gerne mit Süßigkeiten.



Grüße zum
Jubiläum, über
die wir uns sehr
freuen.

Bernd und ich, wir kennen uns ja schon seit den 90er Jahren des vergangenen Jahrhunderts. Schnell haben wir seinerzeit entdeckt, dass wir für unser gemeinsames Hobby, dem Motorradfahren, doch viel zu wenig Zeit erübrigen. Bernd hatte mich dann auf ein paar Tage zum Rennstreckentraining nach Poznan (Polen) eingeladen und wir hatten eine unvergesslich schöne Zeit.

Wer hätte damals gedacht, dass wir über 10 Jahre später dann unser größtes gemeinsames Projekt auch in Polen realisieren würden. Mit RAUTEC haben wir dann in 2019 die Automatisierung für eine neue Schokoladenfabrik erfolgreich realisiert.

Auf diesem Weg möchten wir uns nochmal für die gelungene Zusammenarbeit bedanken.

Wir gratulieren der Familie Repohl zum Jubiläum und wünschen ihnen mit der Firma sowie den Mitarbeitern weiterhin alles Gute.

Gerhard Wellmann
Geschäftsführender Gesellschafter / CEO
Wellmann Anlagentechnik GmbH



Liebe Firma RAUTEC,

wir gratulieren zum 30. Firmenjubiläum!
Ihr automatisiert unsere CargoBeamer – Technik
seit 10 Jahren, zuverlässig, mit Einsatz und
Engagement und „Köpfchen“, und wir wünschen
uns viele weitere Jahre gute Partnerschaft!

Hans-Jürgen Weidemann,
im Namen des ganzen CargoBeamer-Teams.

CargoBeamer-Waggons werden „per Mausclick“ vollautomatisiert
mit LKW-Sattelauflegern be- und entladen. Im Bild: Erste Versuche
zum Öffnen der Waggon-Seitenwand 2012, automatisiert durch
RAUTEC – Sebastian Salomo hat das im Griff.



Seit 15 Jahren sind wir zusammen
geschäftlich unterwegs, zunächst
mit Bernd Repohl, später auch mit
seinem Sohn Vincent.

Wir reisen immer schnell. Denn die
Begeisterung für Hochgeschwindig-
keitsfahrten auf deutschen Auto-
bahnen verbindet uns, ebenso wie
der tiefste Wunsch, für unsere
gemeinsamen Kunden immer die
passendste individuelle Lösung
zu finden.

So macht Partnerschaft Spaß:
vertraut, schnell, individuell und
zum Vorteil aller Beteiligten.
Zusammen sind wir mehr!

Mit freundlichen Grüßen/
Best regards,
Christian May
CT Datentechnik GmbH



Die RAUTEC ist eine wunderbare Erfolgsstory!

Wunderbar aufgrund der Eheleute Repohl, die das Unternehmen auf die Beine gestellt haben und es verstanden haben die zu diesen Beinen gehörenden Füße auf dem Boden zu halten. Ich hatte und habe die Ehre, einen Teil dieser Erfolgsstory aus unmittelbarer Nähe zu begleiten – erst als Kollege des Bernd Repohl vor Unternehmensgründung, dann als Partner in gemeinsamen Projekten und heute als Freund der Familie.

Das von den Eheleuten Repohl geprägte Verständnis für Kunden und Projekte hat sich m.E. erfolgreich auf Mitarbeiter und Folgegeneration übertragen, weshalb sich mein Wunsch für mindestens weitere 30 erfolgreiche RAUTEC-Jahre wahrscheinlich erfüllen wird.

Alles Gute und weiterhin viel Erfolg!

Dipl.-Ing. (U) Thomas Drinkuth
Vertriebsbeauftragter
Vertriebs- und Service-Center WEST (RG-W)

Den Netzwerker Bernd Repohl lernte ich auf der Messe Forum Maschinenbau kennen. In einem gemeinsamen Personalentwicklungs-Check stellte sich der Bedarf nach grundlegender Personal- und Unternehmensentwicklung heraus. Damals kümmerte sich Ulrike Repohl um die Verwaltung und Finanzen, Bernd Repohl erledigte Vertrieb und Koordination.

Gemeinsam entwickelten wir die Vision für das Unternehmen mit der Kernfrage: Wo stehen wir in 10 Jahren? Nicht die Profitmaximierung sollte im Fokus stehen, sondern die Beständigkeit und unternehmerische Verantwortung für die Kunden und Mitarbeitenden.

Im Jahr 2012 nahmen wir die Zusammenarbeit im Rahmen des Förderprogramms „Potenzialberatung NRW“ wieder auf. In der Zwischenzeit hatte RAUTECH die Vision schon vor der Zeit erreicht, neue Mitarbeiter/innen eingestellt, ein neues Bürogebäude gebaut und Vincent Repohl trat in das

Unternehmen ein. Gemeinsam gestalteten wir eine realitätsnahe Strategie für 2023 mit entsprechenden Abwehrstrategien in Bezug auf Gefahren. Die Vision 2023 enthielt die konkrete Geschäftsübergabe an Vincent Repohl, den Aufbau eines systematischen Vertriebs, die kontinuierliche Einarbeitung von 10 neuen Mitarbeiter/innen sowie konkrete Umsatzziele, an denen der Erfolg gemessen werden sollte.

Mit dem Förderprogramm Unternehmenswert Mensch kümmerten wir uns Mitte 2014 um Themen wie Führung, bereichsübergreifende Teamkommunikation, Qualifikationsplanung bis hin zum Ausgleich zwischen Familie und Beruf. Die Mitarbeiter/innen engagieren sich damals wie heute stark für das Unternehmen. Dies liegt an der hohen Beteiligungs- und Vertrauenskultur im Unternehmen.

Als Berater danke ich an dieser Stelle für das langjährige Vertrauen, die Chance innovative Konzepte einzubinden und vor allem für

die immer freundlich konstruktive Zusammenarbeit. Die Entwicklung im Unternehmen brachte viele Erfolge und eine ganz besondere Kultur. Die Darstellung zeigt, wie effektiv und identitätsstiftend externe Personalentwicklung ist. Im Vergleich zu Großunternehmen braucht RAUTEC den Vergleich nicht zu scheuen. Die langjährige Treue der Mitarbeiter/innen und hohe Selbstständigkeit zeigt, wie glücklich diese mit dem Arbeitgeber sind. Herzlichen Glückwunsch zum 30-jährigen Jubiläum und ich wünsche viel Erfolg und beständiges Wachstum in der Zukunft.

Frank Ehnes

Frank Ehnes | Personalentwicklung



Der Tag, an dem ich Bernd Repohl kennengelernt habe, lässt sich genau ermitteln: Es war der 17. Juni 1999, Beginn des Meetings 09:30. So akkurat verrät es mir auf alle Fälle ein Protokoll, das ich in meinen Unterlagen gesucht und gefunden habe.

Es ging um das Kick-Off-Meeting für den Neubau einer komplexen fördertechnischen Anlage bei einem Großhändler für den Einzelhandel – natürlich in Bielefeld. Wir beide waren vom Auftragnehmer des Projektes für bestimmte Teilgewerke „angeheuert“ worden. Wir hatten nun also eine Zweckgemeinschaft zu bilden und zum Wohle unseres Kunden zusammenzuwirken. Im Projekt entstand schnell gegenseitige Wertschätzung, und daraus wurde schon bald eine Geschäftsfreundschaft.

Bernd war zum Zeitpunkt unseres Kennenlernens bereits knappe 10 Jahre selbstständig und somit ein gestandener Unternehmer. Ich selbst hatte erst einige Monate davor den sicheren Hafen einer Ange-

stellentätigkeit gegen das abenteuerliche, aber auch freie Leben des Selbstständigen eingetauscht – ich war unternehmerisch also noch völlig grün hinter den Ohren. Natürlich habe ich stets neugierig verfolgt, wie er die Dinge anpackt und mir dabei eine Menge Dinge abschauen können.

Zu Beginn sind wir uns primär über unseren gemeinsamen Kunden immer wieder begegnet, den wir in Projekten, aber auch im Vertrieb unterstützen durften. Im Laufe der Zeit sind aber auch viele davon unabhängige Anknüpfungspunkte entstanden: Anfangs waren diese vor allem fachlicher Natur: Da ich ohnehin bis heute großen Respekt vor Bernds Fachwissen habe, habe ich ihn immer wieder um Rat gefragt. Schnell haben wir dann begonnen, uns über den Markt und potenzielle Kunden auszutauschen. Bernd war auch hier immer sehr offen, obwohl er mir als potenziellem Wettbewerber auch hätte misstrauen können. Schließlich kamen persönliche und private Themen zur Sprache: Anfangs die

auf- und heranwachsenden Kinder, später die eigenen Hobbies (schnelle Fahrzeuge haben es uns beiden angetan), heute geht es bereits um die Frage: Wie soll es im Alter weitergehen? Über zwei Jahrzehnte lang freue ich mich nun schon auf jedes Gespräch und jedes Treffen.

Eine Festschrift anlässlich eines Jubiläums ist eine prima Gelegenheit um einmal auszurücken, was ich an Dir schätze, lieber Bernd: Es ist Deine Offenheit, Deine Ehrlichkeit, das Bodenständige, das Authentische: Ich habe bei Dir stets das Gefühl, dass Du genau das machst, was Du willst. Du gehst in aller Ruhe Deinen eigenen Weg und hetzt nicht Dingen hinterher, nur weil andere das auch tun.

So einfach das klingt, so schwierig und ungewöhnlich ist das gerade für einen Unternehmer, der schließlich stets existenziell darauf angewiesen ist, anderen zu gefallen – damit er von ihnen Aufträge bekommt.
Bleib wie du bist!

P. S.: Zum 15-jährigen Jubiläum meines eigenen Unternehmens haben wir vor einigen Jahren einen Kalender mit 15 Monatsblättern veröffentlicht. Jeden Monat haben wir mit Foto und Text einen Menschen vorgestellt, der für mein Unternehmen wichtig war. Auch Bernd Repohl war damit einverstanden, dass wir ihn vorstellen.

Lorenz Arnold
MGA GmbH

Bernd Repohl Geschäftsfreund und Motorradenthusiast

Der Bielefelder Elektroingenieur Bernd Repohl ist ein ausgewiesener Fachmann in der Automatisierungstechnik und realisiert mit seinen 15 Mitarbeitern der HMR RAUTECH GmbH Steuerungs- und Automatisierungslösungen im Maschinenbau und der Verfahrenstechnik. Ein Schwerpunkt ist dabei die Gummindustrie. In der er selbst einst seine ersten beruflichen Schritte unternahm. Durch ein Projekt in einer ganz anderen Branche hingegen, in der Intra-logistik bei einem Bielefelder Distributor, lernten er und MGA einander im Jahre 1999 kennen und schätzen. Seitdem profitieren beide von der engen Zusammenarbeit von der jeweiligen Kompetenz des anderen.

Versiert ist Bernd Repohl auch auf dem Asphalt: Begeistert von allem, was einen Motor hat und mit statischer Leistung und ordentlichem Drehmoment aufwarten kann, nutzt Bernd Repohl seine freie Zeit, um mit Leidenschaft und Können seinen Motorrädern Auslauf zu gewähren. Dies aber nicht nur durch den malerischen Teutoburger Wald, der vor seiner Haustüre liegt: Gerne auch auf der Rennstrecke, die Maschine bereitet mit Sicks und allerlei mehr Zutaten eines echten Renners. »Das erfordert natürlich volle Konzentration und ist deshalb wunderbar geeignet, nach einer arbeitsreichen Woche den Kopf wieder richtig freizubekommen«, beschreibt der 54-jährige seine Leidenschaft.

www.rautech.de

11. Neujahr 63. Heilige Drei Könige

Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31

Hallo Ulrike, hallo Bernd,

ich gratuliere Euch beiden zu 30 Jahre RAUTEC. Wir hatten stets eine gute Zusammenarbeit und haben einige schöne Projekte gemeinsam abgewickelt.

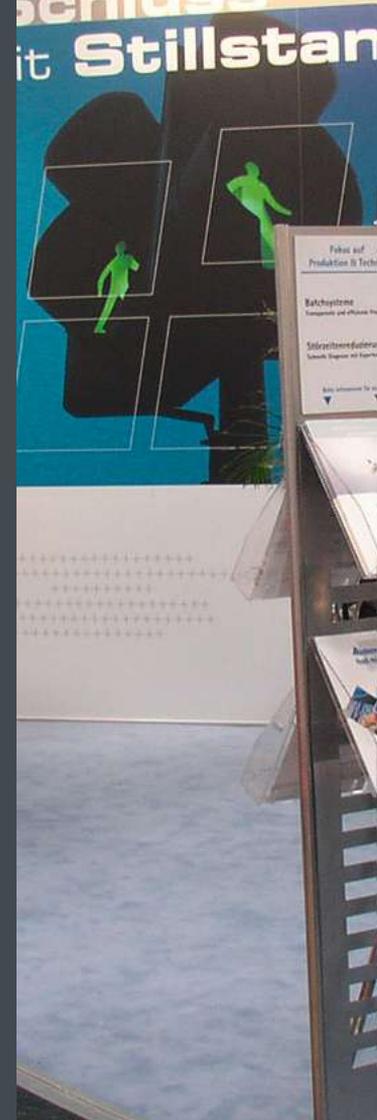
Ich hoffe, wenn auch in letzter Zeit die Kontakte etwas weniger werden, dass auch in Zukunft der ein oder andere Austausch stattfinden wird.

Aber nicht nur das Geschäftliche war wichtig, wir hatten auch den einen oder anderen schönen Abend, wie u.a. das Firmentreffen in Bielefeld, die Jahresabschlussfeiern in Weinheim oder Bötzingen und noch so einige andere schöne Abende, auf die ich gerne zurückblicke.

Ich wünsche Euch weiterhin viel Erfolg und auch Gesundheit.

Liebe Grüße aus Weinheim

Peter Allgeier





Wir schätzen an der Firma RAUTEC die Verlässlichkeit und Genauigkeit und bedanken uns ganz herzlich für die langjährige gute Zusammenarbeit auf dem gemeinsamen Weg von Freelance 2000 bis PCS7 V9.0.

Viel Erfolg bei Ihrer Arbeit!

**Stephan Jochmann,
AUGUST STORCK KG**

Grüße zum Jubiläum

Über sein Familienunternehmen hinaus ist Bernd Repohl engagiert und vernetzt. Seit 2009 ist er Mitglied beim Verband DIE FAMILIENUNTERNEHMER. Nach kurzer Schnupperphase hat er sich im Regionalkreis-Vorstand eingebracht und seine Kreise in ganz NRW und der Bundeshauptstadt gezogen. Im Jahr 2016 wurde er zum Vorsitzenden des Regionalkreises Ostwestfalen-Lippe gewählt und löste mich als langjährigen Vorsitzenden ab. Er ist selbst lieber im Hintergrund, aber treibt mit Ruhe und Beharrlichkeit das ganze Team an, zu dem ich weiterhin gerne gehöre. Durch sein Engagement sind DIE FAMILIENUNTERNEHMER in der Region

Ostwestfalen-Lippe aktiv und präsent. Bernd pflegt die Kontakte zu anderen Familienunternehmern, für sich und zum Nutzen des Verbands. Seine Leistung für die soziale Marktwirtschaft ist beachtlich.

Gleichzeitig ist er ein verlässlicher Freund und ein Vorbild – sicherlich auch für seinen Sohn Vincent im Vorstand von DIE JUNGEN UNTERNEHMER.

Herzlichen Dank für die schöne Zusammenarbeit und weiterhin viele erfolgreiche Jahre!
W. Arndt Bertelsmann
DIE FAMILIENUNTERNEHMER



Zum 30-jährigen Firmenjubiläum der RAUTEC GmbH gratuliert die IHK Ostwestfalen den Gesellschaftern, der Geschäftsführung und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ganz herzlich. Sie alle blicken mit Stolz auf eine erfolgreiche Firmengeschichte eines inhabergeführten Familienunternehmens zurück.

Gerade der Erfindergeist der Familienunternehmer hat maßgeblich dazu beigetragen, Ostwestfalen zu einer der wirtschaftsstärksten Regionen in Deutschland zu machen. Die Familienunternehmen sind das Herzstück unserer ostwestfälischen Wirtschaft, die sich durch ihre Vielfalt und ihre lange Tradition auszeichnen.

Dazu gehören Standorttreue ebenso wie gesellschaftliches und persönliches Engagement der Unternehmerfamilie. Ich danke Herrn Bernd Repohl für seine Mitarbeit im IHK-Außenwirtschaftsausschuss zur Förderung der Internationalisierung unserer Region.

Für die Zukunft wünsche ich dem Jubiläums-Unternehmen weiterhin alles Gute, volle Auftragsbücher und viel Erfolg auf den Märkten.

Harald Grefe
Stv. Hauptgeschäftsführer
der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld



Benchmarks für eine erfolgreiche Zusammenarbeit:

- 100+ Gemeinsame Projekte**
- 80+ erfolgreiche Inbetriebnahmen**
- 25+ Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit**
- 20+ in verschiedenen Ländern**
- 50+ zufriedene Kunden**

Jahrzehnte arbeiten wir zusammen. Die maßgeschneiderte Steuerungs- und Prozeßtechnik von RAUTEC zu den individuellen Lösungen für die Schüttgut-, Rohstoff- und Flüssigkeitshandhabung von Meyer hat sich einen Namen im Anlagenbau gemacht.

Weltweit haben unsere Mitarbeiter viele Kilometer hinter sich gebracht, mit vereintem Know-How das Optimum für den Kunden realisiert und die Anlagen zum laufen gebracht. Dabei wurden viele Abende gemeinsam verbracht und Freundschaften geknüpft.

Wir gratulieren zu 30 Jahren RAUTEC – Automatisierungslösungen und freuen uns, diese Kooperation in den nächsten Jahrzehnten weiterzuführen.

Dr.-Ing. Adam Zaboklicki
MEYER PlantTec GmbH

IMPRESSUM

RAUTEC Automatisierungs- und Prozessleittechnik GmbH

Bechterdisser Straße 70
33719 Bielefeld

Telefon: +49 521 92476-0
Fax: +49 521 92476-21
Web: www.rautec.de
E-Mail: rautec@rautec.de

Konzeption & Gestaltung:

ZPLUSM
DIE MARKETING AGENTUR.

Z PLUS M DIE MARKETING AGENTUR KG
ADUCHTSTRASSE 7 · 50668 KÖLN
zplum.de

