



RALF RÜHLEMANN

„ALLES MUSS SINN MACHEN“

Als Ralf Rühlemann in das väterliche Unternehmen Kasper & Richter einstieg, hatte er bereits zehn Jahre in den USA gelebt, dort ein Studium absolviert und in Deutschland Berufserfahrung gesammelt. Sukzessive hat er das Produktportfolio des Herstellers feinmechanischer Präzisionsinstrumente sinnvoll weiterentwickelt: Heute liefert das Unternehmen hochwertige Instrumente zum Messen und Zählen, optische Produkte, Reisezubehör sowie Artikel für Outdoor und Fitness. Vieles, darunter die weltweit für ihre Qualität bekannten Profi-Kompass, wird noch immer in Deutschland produziert.

Kompass, Schrittzähler, Stoppuhren, Karten- und Pulsmesser, Fahrradcomputer, Timer, Wind- und Höhenmesser, Barometer, Thermometer, Fadenzähler, Stückzähler, Lupen, Ferngläser und mehr – was auch gemessen, gezählt und angezeigt werden kann, Kasper & Richter hat höchstwahrscheinlich das entsprechende Instrument dafür. Wen die Vielfalt der Begriffe zunächst verwirren mag, der ist nach dem Studium des übersichtlichen Hauptkatalogs garantiert bestens informiert und versteht, wie das umfangreiche Sortiment an Präzisionsinstrumenten aufgebaut ist: Gliedert nach den Bereichen Orientierung,

Fitness, Zeitmessung, Optik, Wetter, Reise, Messtechnik und Schlüsselanhänger findet der Handel dort Artikel, die im Alltag und Beruf, bei Sport und Freizeit zum Einsatz kommen. Sie machen viele Aktivitäten sicherer und entspannter, erleichtern die Orientierung und sind auf Reisen nicht wegzudenken. Was uns besonders auffällt: Die im Katalog gezeigten und dort sehr gut erklärten Produkte sind durchweg anspruchsvoll und decken ganz spezielle Bedürfnisse ab. Und sie alle haben eines gemeinsam: Sie sind von hohem Nutzwert. Deswegen ist die Marke K&R auch im Fachhandel, in Kaufhäusern und

Outdoor-Geschäften für ihre funktionalen und pffifigen Produkte in hoher Qualität bekannt. Auch bei Versandhäusern, Versendern und Online-Shops sind K-&R-Artikel erfolgreich gelistet. Von jeher eine wichtige Vertriebsschiene ist auch der Werbeartikelhandel, dem K&R viele Anregungen für Kampagnen und außergewöhnliche Aktionen bietet.

DAS SORTIMENT IST CHEFSACHE

Die Gestaltung des Produktportfolios nimmt Ralf Rühlemann sehr ernst. Deswegen nimmt er diese Aufgabe auch selbst in die Hand: „Ausgehend von unserer traditionell gewachsenen Kernkompetenz, der Herstel-

lung feinmechanischer Präzisionsinstrumente, stehen wir immer wieder vor der Herausforderung, dieses Portfolio zu erweitern und dem Zeitgeist anzupassen. Vor allem der Werbeartikelhandel verlangt nach Innovationen und Ideen. Wie schon mein Vater gehe ich dabei nach der Maxime vor: Alles Neue muss zum bestehenden Angebot passen, hohen Gebrauchswert haben und Sinn machen!“ Kasper & Richter ist Spezialist für Präzisionsgeräte und hat damit seit Firmengründung 1920 mit Erfolg eine Nische bedient. Bei aller Kreativität und Innovationskraft – keinesfalls will Rühlemann das Angebotsprofil verwässern. Das wäre auch ausgesprochen unklug, denn mit seinen einzigartigen Artikeln hat sich K & R inzwischen eine Alleinstellungsposition erobert, die es zu erhalten und auszubauen gilt. Doch bevor wir auf die heutige Strategie näher eingehen, blicken wir auf die vorige Generation zurück.

ALTE KAUFMANNSFAMILIE

Ralf Rühlemann stammt aus einer Kaufmannsfamilie, die mehrere Generationen im Lebensmittel-Groß- und -Einzelhandel tätig war. Schon sein Großvater betrieb in Thüringen einen Lebensmittel-Großhandel mit eigener Kaffeerösterei. Als sich jedoch der Mauerbau abzeichnete, ließ die Familie 1952 alles zurück und siedelte in den Westen über, ins nur wenige Kilometer entfernte Meiningen. „Dort fing mein Großvater wieder von vorne an und baute noch einmal ein Geschäft auf, inzwischen unterstützt von meinem Vater, Gerhard Rühlemann. Das lief so lange gut, bis Handelsketten wie Edeka in den Markt drängten – mit dem Ergebnis, dass kleinere Geschäfte aufgeben mussten. So hat auch er schließlich an einen Größeren verkauft.“ Gerhard Rühlemann indes wollte sich in dieser Situation nicht geschlagen geben und dachte über neue Geschäftsfelder nach. Dabei kam ihm der Zufall zu Hilfe: Er erfuhr, dass der Hersteller feinmechanischer Messinstrumente Kasper & Richter mangels Nachfolge zum Verkauf steht. Der Kaufmann zögerte nicht lange und so ging das Unternehmen in den Besitz der Familie Rühlemann über. Voller Elan nahm er die

Geschicke seiner neuen Firma in die Hand und setzte viele Ideen zukunftsweisend um.

NEUE MÄRKTE ERSCHLOSSEN

Gerhard Rühlemann erschloss schon bald die USA als Exportmarkt für die feinmechanischen Erzeugnisse. Die USA waren damals in vielerlei Hinsicht Vorbild für Deutschland, viele Trends kamen von dort. So schaute er sich im Land gründlich um und entdeckte den Schrittzähler, ein in den USA bereits etabliertes Produkt, bei uns noch völlig unbekannt. Es schien besonders geeignet, die Produktpalette zu erweitern. Er baute in Orlando, Florida, eine Schwesterfirma auf, produzierte und vertrieb dort Schrittzähler, die in Europa als Innovation einschlugen. In dieser Zeit brachten sich die Unternehmenszweige diesseits und jenseits des Atlantiks gegenseitig voran, denn man profitierte hier wie dort von den jeweils aktuellen Trends. In dieser Phase begann auch der Aufbau des Vertriebs über den Werbeartikelhandel. „Schon damals war meinem Vater klar, dass der Werbeartikelhandel für interessante Produkte aufgeschlossen ist. Er war jedoch gleichermaßen überzeugt, dass man sich vom gängigen Werbeartikelangebot abheben muss, um Erfolg zu haben. Der Schrittzähler, bei dem wir bis heute fast eine Alleinstellung im Markt haben, war das erste Produkt der neuen Generation, dann kamen Stoppuhren und Kompass dazu.“ In diesen Segmenten besitzt K & R bis heute umfassendes Know-how und hat sich als Spezialist am Markt etabliert.

STUDIENJAHRE IN DEN USA

Ganz dem Zeitgeist der späten Siebziger gemäß waren die USA auch für Ralf Rühlemann das Land seiner Träume, wo er unbedingt hin wollte. Dass die Familie dort geschäftlich präsent war, erleichterte das Vorhaben natürlich sehr. Also brach er nach dem Abitur nach Orlando auf. Damals wie heute gilt: Was er macht, macht er richtig. Und so setzte er auf seine Schulbildung noch zwei Jahre High School drauf und absolvierte anschließend das College (vier Jahre), ebenfalls in Orlando. Noch heute schwärmt er von dieser Zeit, die ihn in vielerlei Hinsicht weitergebracht hat. Unter

anderem hat er in den USA sein Französisch vertieft und war so gut darin, dass er ein Jahr an einer Partnerschule in Paris verbringen durfte. Um dann die amerikanische Universität besuchen zu können, musste er zwei Jahre Berufspraktika vorweisen. Für einen jungen Mann, der perfekt in Sprachen ist, war es natürlich kein Problem, in Deutschland adäquate Stellen zu finden, und so sammelte er Berufserfahrung bei adidas und René Lézard. Zurück in den USA, schloss er zwei weitere Jahre später die Uni mit dem MBA ab. Als Ralf Rühlemann mit 29 Jahren, nach insgesamt zehn Jahren in Amerika, nach Bayern zurückkehrte, fiel ihm die Umstellung nicht leicht, denn das soziale Gefüge und die Einstellungen der Menschen sind schon sehr unterschiedlich. Seine Rückkehr beschreibt er so: „Die Amerikaner sind leistungsbetonter, und obwohl sie weniger Sicherheiten haben, sind sie oft fröhlicher und ausgeglichener als wir Europäer.“ Kaum hatte er sich wieder in Deutschland eingelebt, wurde sein Vater krank und brauchte Unterstützung in der Firma. Dieser Herausforderung stellte sich der Sohn gerne und so wuchs er rasch ins Unternehmen hinein. Er setzte die behutsame Sortimentenerweiterung seines Vaters fort, der sich nach und nach aus der Firma zurückzog.

VIELSEITIGES PRODUKTPORTFOLIO

Inzwischen hat Ralf Rühlemann sein Unternehmen sowohl als zuverlässigen und flexiblen Hersteller und Zulieferer für die Industrie wie auch als Partner des Fachhandels und des Werbeartikelhandels positioniert. Rein feinmechanische Produkte werden noch heute in Deutschland hergestellt. Heute ist Kasper & Richter die größte deutsche Manufaktur von Kompassen, Schrittzählern und Kartenmessern. Artikel, die dieses Kernsortiment sinnvoll ergänzen, werden zugekauft. Ein besonders erwähnenswertes Produkt aus eigener Produktion sind High-End-Kompass, die seit Jahrzehnten unter anderem an die Nato geliefert werden. Sie zeichnen sich durch eine thermoelastische Fluidkapsel aus und liefern dadurch auch bei extremen Temperaturen noch genaueste Ergebnisse. Eben-

RALF RÜHLEMANN IN PERSON



Was war heute Morgen Ihr erster Gedanke?

Hoffentlich hat unser Hund – ein junger Golden Retriever – nicht schon wieder sein Bett zerlegt ...

Wann war Ihr Tag ein guter Tag?

Wenn es ein guter Tag für die ganze Familie war.

Was bringt Sie in Hochstimmung?

Gutes Wetter in den Alpen.

Und was bringt Sie auf die Palme?

Komplizierte Menschen.

Was verzeihen Sie sich am ehesten?

Ein Genussmensch zu sein und oft auch so zu handeln.

Wie können Sie die Zeit vergessen?

Beim Mountainbiken mit meinem Sohn.

Vier Wochen Zwangsurlaub. Wohin geht's?

Auf jeden Fall dorthin, wo es keinen Handy-Empfang gibt.

Wofür geben Sie gern Geld aus?

Für gute Lebensmittel.

Lassen Sie sich von Werbung verführen?

Aber natürlich, das ist doch der Sinn guter Werbung.

Wann ist ein Werbeartikel ein guter Werbeartikel?

Wenn er so nachhaltig wirkt, dass ich unbewusst, auch noch nach Monaten oder Jahren, tatsächlich an diese eine Firma denken muss, von der ich ihn bekommen habe.

Der beste, den Sie je bekommen haben?

Ob es der beste war, kann ich nicht sagen, aber ich mag ihn sehr: Während meines Studiums in den USA habe ich einen echten, hangenähten Major-League-Baseball bekommen. Jedenfalls benutze ich ihn nach all den Jahren im Sommer immer noch recht oft und er hat mir schon viel Freude bereitet. Eben gute Qualität.

falls nur bei K&R erhältlich: edle, nostalgische Messinstrumente wie beispielsweise der schwere Peilspiegelkompass aus Messing oder der Sextant in der Edelh Holzbox, alle nach alten Vorbildern handgefertigt aus hochwertigen Materialien. Einsetzbar sind all diese Kostbarkeiten als individuelle Anerkennung oder wertvolle Prämien. Oder die historischen Schutzbrillen – das ideale Präsent für Motorrad- und Cabrio-Fahrer. Allein an diesen Beispielen erkennt man die Bandbreite des Produktportfolios. Ralf Rühlemann hierzu: „In allen Pro-

duktbereichen gibt es alle Preisklassen vom einfachen, funktionalen Artikel bis zum differenzierten Produkt für den Fachhandel. Mit unseren Produkten kann man viele Marketingideen umsetzen.“

EINFACH BIS HIGH-END: PRODUKTE, DIE WIRKEN

Hier weist Rühlemann auf die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten der Artikel hin: „Slogans und Verkaufsargumente, die zum Beispiel mit Vorwärtskommen, Schritt halten, Erfolg haben, klar Sehen, Durchblick, Motivation, Bewegung und Sport, Gesundheit, Reisen, Orientierung, Abenteuer und vielem mehr zu tun haben, werden mit unseren Produkten lebendig.“ Auch als Prämien eignen sich K-&R-Produkte bestens. Das hat auch das Bundesgesundheitsministerium erkannt und über Jahre hinweg seine Kampagne für mehr Bewegung nicht nur mit prominenten Testimonials, sondern auch mit Schritt- und Kilometerzählern von K&R verstärkt. Rühlemann selbst macht vor, wie es geht: Er ist ein leidenschaftlicher Skifahrer, der auch gerne Mountainbike fährt und täglich mit seinem Hund in der Natur unterwegs ist.

HERSTELLERKOMPETENZ UND SERVICE

Keine Frage, dass K&R als Hersteller dem Kunden dank größter Flexibilität individuelle Lösungen sowie hervorragenden Service bietet. Produkte können nach Kundenwunsch gestaltet werden, zum Beispiel durch Beschriftungen aller Art, Logoanbringung in allen Techniken, Materialfarben, aber auch durch individuelle Skalen und Zifferblätter sowie Verpackungsdesigns. Auch komplette Neuentwicklungen können realisiert werden. Die fachliche Beratung von der Planung einer Kampagne entlang der gesamten Produktionskette bis zur Durchführung von Projekten gehört zum Serviceangebot. Auf Wunsch werden auch Lagerung, Versand und logistische Abwicklung übernommen. Dank des Know-hows des Spezialisten sind auch Reparaturen und Garantieservice möglich. Termintreue und Zuverlässigkeit vor dem Hintergrund einer 90-jährigen Firmengeschichte sind selbstverständlich. Ein hohes Qualitätsniveau, sowohl der Eigenproduktionen wie auch der Importartikel, wird durch Prüfung in hauseigenen Testanlagen sichergestellt. In der Herstellerkompetenz, der Serviceorientierung und der Spezialisierung auf Präzisionsinstrumente mit hohem Gebrauchswert sieht Ralf Rühlemann auch die Zukunft seines Unternehmens. Und genau diese Kompetenzen und Alleinstellungsmerkmale kann der Werbeartikelhandel für sich nutzen, um sich mit seinem Angebot von der Masse abzuheben. <