

Das Herz in beide Hände nehmen und packen, was sich anbietet

Urs Ritter aus Kaiseraugst versteht Krisensituationen als Chance und hat so den Durchbruch geschafft

Vor 11 Jahren stand Urs Ritter aus Kaiseraugst auf der Strasse. Er hatte gerade seinen Job verloren. Die Aussichten waren für den Maschinenkonstrukteur nicht gerade rosig. Heute leitet er, zusammen mit seiner Frau Rösi, die Ridem AG in Kaiseraugst, welche Profilblech herstellt. Der 49-Jährige ist überzeugt, dass es kreative Wege gibt, um sich aus Krisensituationen heraus zu arbeiten.

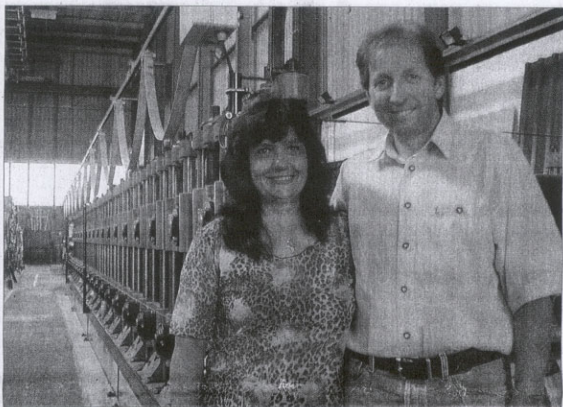
CHRISTINE AMRHEIN LOOSLI

Herr Ritter, die Ridem AG ist ein eindrückliches Unternehmen. Kaum zu glauben, dass vor elf Jahren davon noch nichts stand.

Urs Ritter: Ja, tatsächlich. Als ich 1991 auf der Strasse stand, war das für mich ein Hammerschlag. Ich arbeitete damals als Produktionsleiter in einer grossen Profilblech-Firma und hatte 75 Personen unter mir. In diesen Jahren hatten zahlreiche Betriebe gegen die Rezession zu kämpfen und entliessen Leute. Auch bei uns fanden Entlassungen statt. Weil ich der Meinung bin, dass es kreativere Wege gibt, um wieder in Schwung zu kommen, überwarf ich mich mit der Geschäftsleitung und stand innerhalb von zehn Minuten auf der Strasse.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, die Ridem AG zu gründen?

U. Ritter: Ich habe Maschinenmechaniker gelernt, anschliessend Maschinenzzeichner und dann die Maschinenkonstruktorenschule in Basel und Bern besucht. Eine Zeitlang habe ich Lehrlinge ausgebildet, aber damit habe ich den Kontakt zur Produktion und zur Wirtschaft verloren. Und ich bin nun mal davon begeistert, aus geradem Blech starkes Blech zu machen! Ich wurde Betriebs- und später Produktionsleiter in einer grösseren Firma. Als ich arbeitslos wurde, habe ich mich zuerst bei verschiedenen Firmen beworben. Aber es gibt nicht viele Betriebe, die in der Schweiz Profilblech herstellen. Ich fand nichts. Meine beiden Kinder waren damals noch schulpflichtig und ich wusste weder ein noch aus. Da sagte ein Freund zu mir: «Stell doch selber Profilblech her. Das kannst du!» Zuerst schnittelte ich den Kopf, aber der Gedanke liess mich nicht mehr los. Ich bin technisch veranlagt, meine Frau kaufmännisch... Damit ich über das Geld der Pensionskasse verfügen konnte, gründete ich zusammen mit meiner Frau die Ridem AG und fing an, zu planen. Auf dem Papier entstand eine Maschine mit drei Profilen und 20 Stationen. Dadurch ist ein schneller, effizienter Profilwechsel



Rösi und Urs Ritter (Ridem AG) vor der Maschine, die ihr Leben veränderte

Foto: cam

gewährleistet. Für die Maschine habe ich 14 europäische Patente erhalten. Aber dann ging die Geldsuche los: Ich brauchte 400 000 Franken. Eine Bürgschaft ging in die Hose. Zu guter Letzt erhielt ich das Geld aufgrund meiner Lebensversicherung von der Neuen Aargauer Bank. Ich stand also mit meinem Leben für meine Pläne ein. In einer Garage in Hölstein baute ich dann den Prototypen. Als man sah, dass er funktionierte, floss auch das Geld. Eine Halle fand ich beim Transport-Unternehmen von Bruno Planzer. Er vertraute mir und es kam zum Mietvertrag. In der Halle musste ich zuerst das Betonfundament legen, bevor ich die 100 Tonnen schwere Maschine konstruieren konnte. Im August 1993 konnte sie dann endlich in Betrieb genommen werden.

Und von diesem Moment an lebten Sie wie die Maden im Speck?

U. Ritter: Nein. Nur deswegen stellten sich natürlich keine Kunden ein. Ein Freund riet mir, in der «Tierwelt» zu inserieren, weil gerade Landwirte und Tierhalter oft kleinere Mengen Profilblech benötigen. Das bewährte sich einigermassen. Bis 1999 hatte ich einen Umsatz von 1,9 Millionen Franken jährlich. Aber der Durchbruch kam mit

dem Sturm Lothar. Zahlreiche Ställe und andere Gebäude waren abgedeckt worden, die Tiere standen im Regen und die grossen Firmen hatten während der Feiertage geschlossen. Wir brachen kurzerhand unsere Ferien ab und arbeiteten wie verrückt. In diesem Jahr hatten wir den Umsatz verdoppelt und zahlreiche, treue Kunden gewonnen.

Wie viele Leute arbeiten bei Ihnen?

U. Ritter: Bis Anfang 2000 waren wir bloss zu zweit. Heute arbeiten wir zu fünf Vollzeit und dann haben wir noch eine Aushilfe. Meine Leute waren Arbeitslose. Zum einen waren sie sofort verfügbar, zum anderen wollte ich anderen eine Chance bieten, da mir im Leben auch viel Glück beschieden war. Meine Mitarbeiter haben gute Löhne und ich stehe mit ihnen an der Maschine. Wir sind wirklich glücklich und gerüstet für die Zukunft, obwohl wir während der elf Jahre unseres Bestehens auch schlimme Rückschläge einstecken mussten.

Sie haben eine erstaunliche und schöne Unternehmensgeschichte. Welches ist ihr Erfolgsrezept?

U. Ritter: Zum einen hatte ich natürlich viel Glück: Meine Frau und gute Freunde standen auch in schweren Zei-

ten zu mir. Inzwischen bin ich seit 26 Jahren verheiratet und zwischen uns sind vermutlich noch keine fünf bösen Worte gefallen. Wir ergänzen uns wunderbar, jeder kann seine Stärken ausschöpfen. Zum anderen muss man den Mut haben, das zu packen, was sich anbietet und das Herz in beide Hände nehmen. Ich bin überzeugt, dass Handwerk auch heute einen goldenen Boden hat, sofern man sorgfältig arbeitet. Über schlechte Arbeit wird schneller geredet, als über gute.

Aber die Zeiten sind schlecht, jede Woche verlieren viele Menschen ihre Stelle und eine gewisse Resignation macht sich breit. Was meinen Sie dazu?

U. Ritter: Ich glaube, vielfach wird die Wirtschaft auch «schlechtgeredet». Das nimmt den Menschen den Mut, etwas zu packen. Warum gehen wir nicht kreativer um mit solchen Situationen? Jeder wartet, bis der Staat etwas an ihm heranträgt, anstatt selber aktiv zu werden. Die Sicherheit, die unser Sozialsystem bietet, wird genutzt, um zurückzuliegen und abzuwarten, anstatt um etwas zu wagen. Man sollte nicht den Zahlen nachsehen, sondern dem Markt. Wir haben eine wunderbare Kundenschaft und sind eigentlich rundherum glücklich.