

# ratec

## Erfolg in der Nische

mit **R**ationalisierung**s**technik  
für die **B**etonfertigte**i**lindustrie

präsentiert von Alexander Bertsch, Sascha Jakobi, Sebastian Rumpf und Jochen Weik – CFG Hockenheim

Präsentation Ratec GmbH & Co  
Folie 1

# Der Schlüssel...

- Accessoires für Schalungstechnik
- Magnete für Wandhalterungen
- Universale Gummimagnete

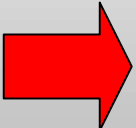


# ... zum Erfolg



- Schalungsmagnete
- Präzisionsmagnete mit außerordentlicher Haftkraft
- Bauteile eines modularen Schalungssystems

# Die kurze Geschichte von Ratec

- **ab**  
**1987** Mitarbeit bei Reymann Technik
- **1992** Gründung der neuen Firma:  
Reymann & Schwörer Co KG
- **1994** fast insolvent!  
 Trennung von Schwörer,  
Neugründung von Ratec
- **1994/95** Jahr mit Spitzenwachstum
- **1995** Gründung der eigenständigen  
Ratec LLC in den USA

# „Zwei Häuptlinge und wenige Indianer“

## Die Unternehmensstruktur

- **2 Geschäftsführer:** A. und J. Reymann
- **4 Vollzeitangestellte** und **2 Teilzeitkräfte**
- Standort: Hockenheim
  
- Ratec LLC in den USA, ein eigenständiges und rechtlich unabhängiges Unternehmen

# Andreas Reymann

- geboren 1966
- ABI `85 am CFG
- 1986 Beginn des Maschinenbaustudiums
- Ab 87 bei Reymann Technik
- 1997 Abschluss des Studiums
- Verantwortlich für die Bereiche Konstruktion, Marketing, Vertrieb



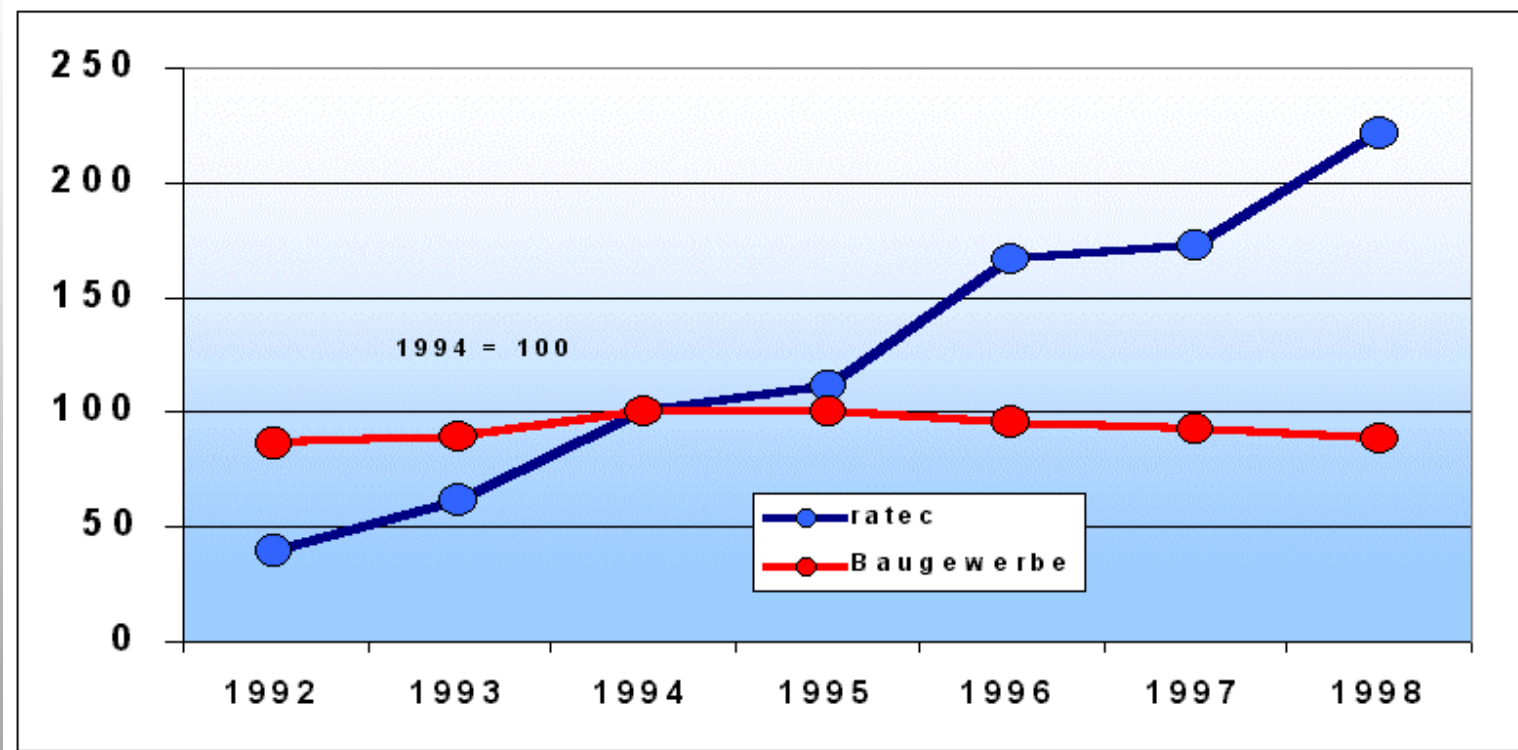
# Jörg Reymann



- **Geboren 1969**
- **ABI `88 am CFG**
- **1989 Studienbeginn Bauingenieurwesen**
- **Studienfachwechsel zum Wirtschaftsingenieurwesen**
- **Verantwortlich für die Bereiche Finanzen, Marketing, Vertrieb**

# Erfolg gegen den Trend!

## Umsatzvergleich: Deutsches Baugewerbe und Ratec



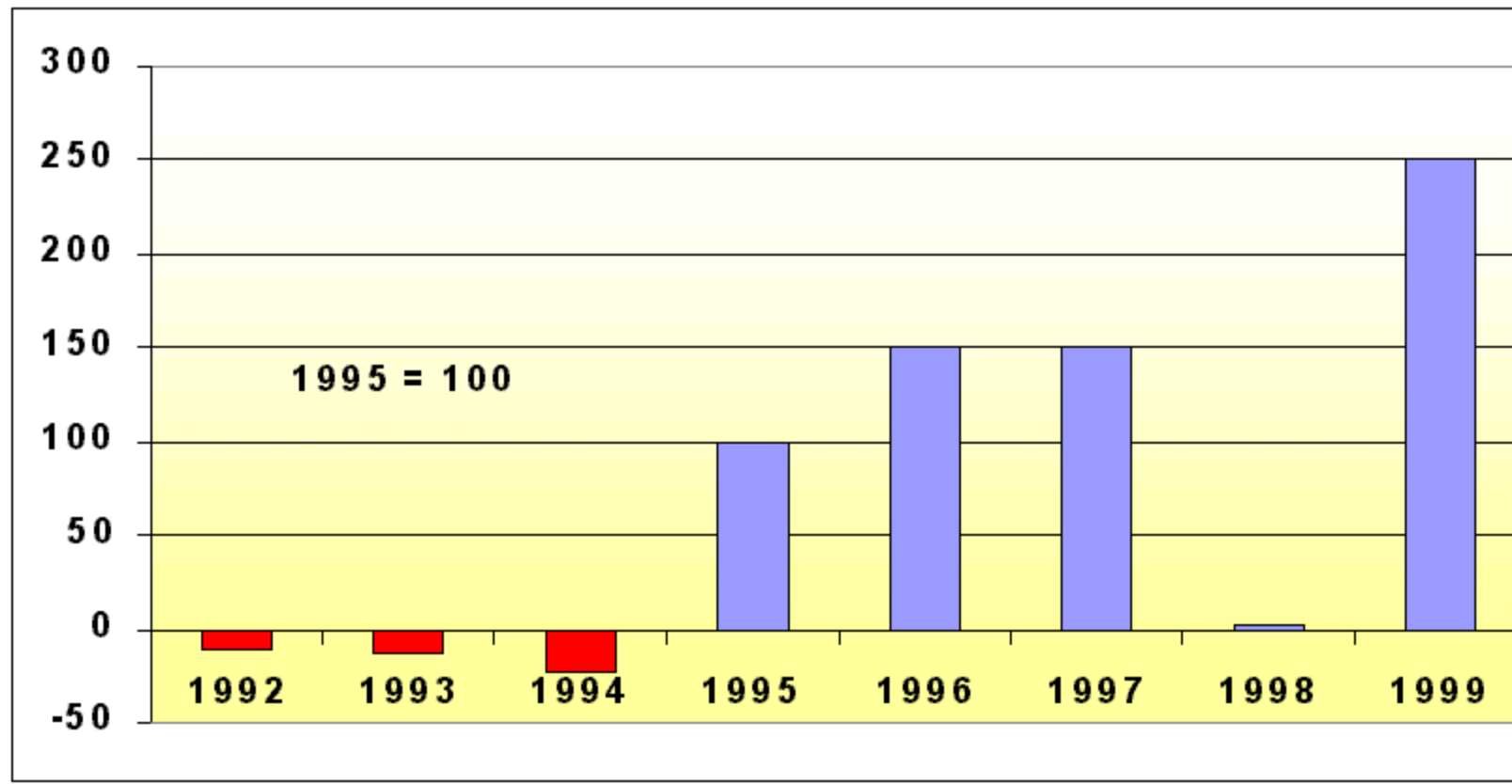
# Wo sind die Märkte?

## Wachsende Kundenzahlen in

- **Deutschland**
- **Belgien**
- **Holland**
- **Österreich**
- **Spanien**
- **Frankreich**
- **Japan**

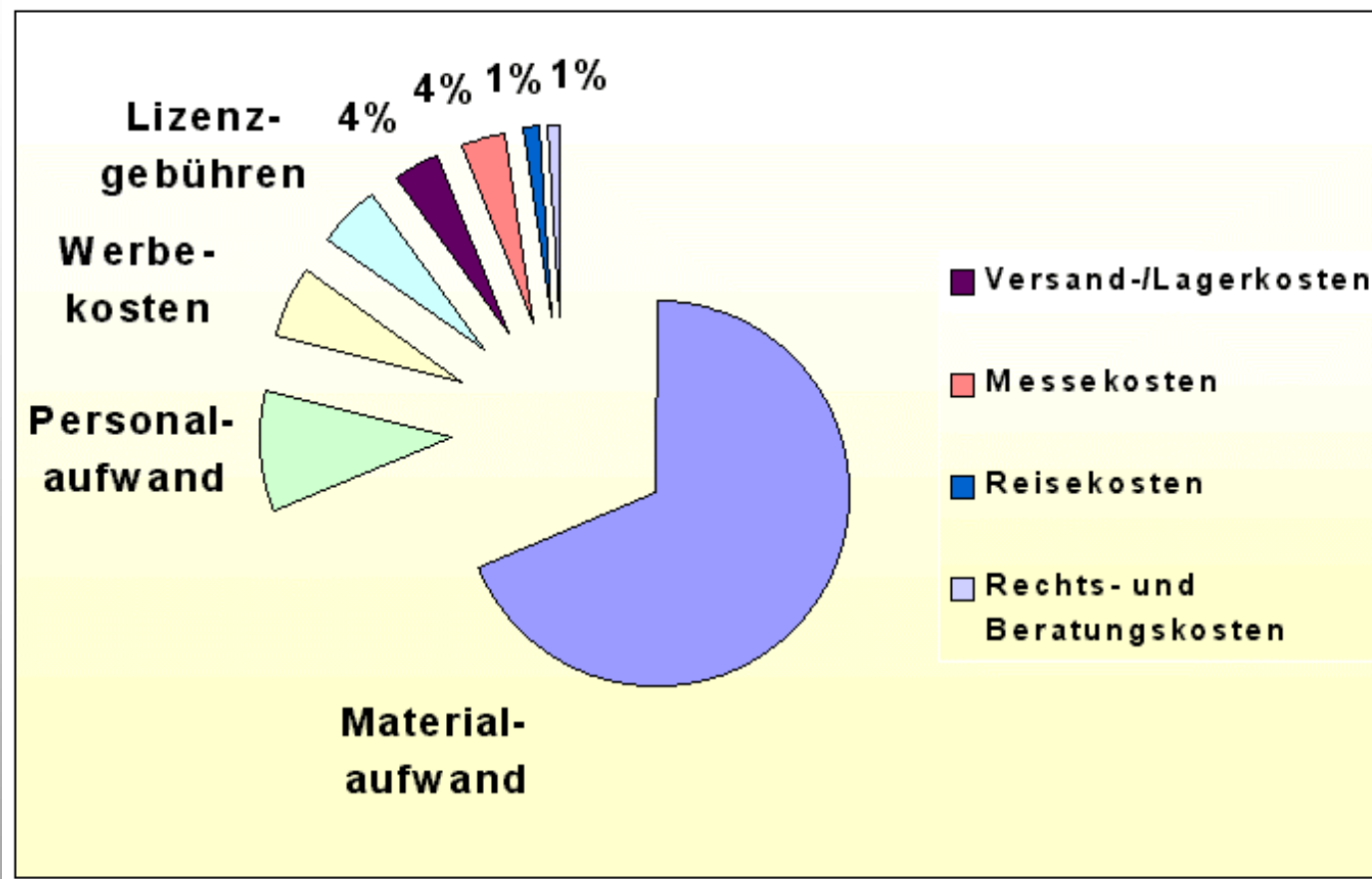
# Weniger ist mehr . . . und investieren in die Zukunft

## Gewinnentwicklung



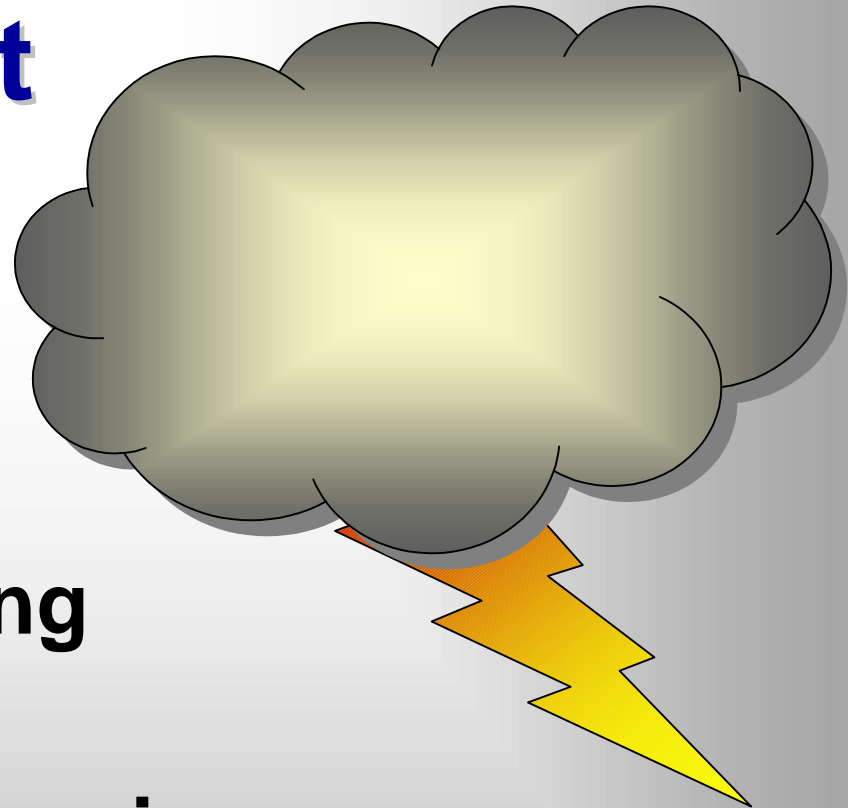
# Materialaufwand dominiert!

## Die Kostenstruktur



# Eine Zukunft mit Risiken:

- Probleme bei der Personalrekrutierung (Personalmangel)
- Abhängigkeit von wenigen Zulieferern
- Ausrichtung auf wenige Produkte



# Chancen für weiteres Wachstum



- **Durch Kostensenkung beim Einkauf**
- **Durch Ausdehnung der Märkte**
- **Durch Erweiterung der Wertschöpfung**
- **Durch Erweiterung des Angebots**