



**Mitarbeiter**  
Ca. 90

**Davon Auszubildende**  
6

**Umsatz**  
Über 10 Mio. Euro

**Kunden**  
Ca. 50 pro Jahr

**Formenbauprojekte**  
Ca. 60-70 pro Jahr

**Adresse**  
Trientlgasse 45  
A-6020 Innsbruck

**Internet**  
[www.rathgeber.at](http://www.rathgeber.at)

  
**UnternehmerEnergie**  
In exzellenter Anwendung

# *Erfahrung, Leidenschaft, Zukunft*

**KAI K. STOFFEL**  
RATHGEBER GMBH



Gebäudekomplex der Rathgeber GmbH und Storetec Systems GmbH in Innsbruck



Die Rathgeber GmbH ist mit den drei Geschäftsbereichen Formenbau, Werkzeugbau und Fertigungstechnik in der Königsklasse der Metallbearbeitung tätig. Im Geschäftsbereich Formenbau konstruiert und produziert das Familienunternehmen in dritter Generation hochkomplexe Formen für die Herstellung verschiedenster Fahrzeugteile aus Kunststoff. Das Spektrum reicht von Formen für Lautsprechergitter, B-Säulenblenden aus PMMA, stoffhinterspritzten Kunststoffteilen für die Innenraumverkleidung von Fahrzeugen bis hin zu Motorabdeckungen. Mehr als zehn Ingenieure konstruieren mittels neuester CAD-Technologie die Formen. Die Herstellung erfolgt durch ein qualifiziertes und erfahrenes Produktionsteam im hochtechnologisierten Maschinenpark. Es werden ausnahmslos alle deutschen Automobilhersteller und deren Zulieferer, außerdem namhafte Unternehmen der Konsumgüterindustrie mit exzellenten und innovativen Kunststoffspritzgussformen beliefert. Im Werkzeugbau und in der Fertigungstechnik werden hauptsächlich die österreichische Schleifmittelindustrie, aber auch die deutsche Automobilindustrie mit Präzisionsteilen, Kleinserien oder ganzen Baugruppen in allen Größen beliefert.



Johann Rathgeber mit seinen ersten Lehrlingen im Jahr 1939

## HISTORIE

- 1939** Johann Rathgeber macht sich als Maschinenbauer selbstständig. Zuvor war er technischer Mitarbeiter an der Universität Innsbruck.
- 1970er** Rathgeber erkennt den Siegeszug des Kunststoffes in der Konsumgüterindustrie und entwickelt Technologien für Spritzgussformen.
- 1980er** Gründer Johann Rathgeber übergibt das Unternehmen sukzessive an seinen Sohn Peter.
- 2009** Dr. Kai Konstantin Stoffel übernimmt das Unternehmen seines Schwiegervaters Peter Rathgeber. Gemeinsam mit den Mitarbeitern bringt er es mit einer neuen Strategie, schlanken Prozessen und innovativem Marketing in kurzer Zeit zum heutigen Erfolg.
- 2011** Gründung der Storetec Systems GmbH zur Entwicklung, Produktion und zum Vertrieb des StoreManagers, dem elektronischen Warenausgabesystem neuester Generation.



KAI K. STOFFEL:

## EXZELLENZFAKTOR LEIDENSCHAFT

„Working with passion“ – so ist es auf den T-Shirts der Mitarbeiter bei Rathgeber zu lesen, und Kai K. Stoffel verkörpert diesen Exzellenzfaktor auf bemerkenswerte Weise. Leidenschaft, das bedeutet für ihn: großer Einsatz, die Liebe zu immer neuen Herausforderungen und die Bereitschaft, auch mal aus der eigenen Komfortzone herauszutreten.

### EXZELLENZPRINZIP VERTRAUEN

Er ist leidenschaftlich anders als viele Menschen. Er vertraut. Das ist seine Basis. Weil er sich selbst vertraut, vertraut er auch anderen, allen voran seinen Kollegen, aber auch seinen Kunden. Die Mitarbeiter sind in seinen Augen das wichtigste Gut. Er tut alles, um für sie optimale Arbeitsbedingungen zu schaffen. Menschen können sich mit ihrem Potenzial erst richtig entfalten, wenn sie sich an der richtigen Stelle befinden. Das weiß Kai K. Stoffel und hat, nach seiner Übernahme des Unternehmens, einiges verändert. Der eine oder andere Kollege im Vertrieb oder Einkauf stand vor ein paar Jahren noch an der Maschine oder war in der Produktion tätig. Seinen Mitarbeitern gibt er dabei die passenden Vorgaben, vertraut ihnen und lässt sie selbstständig machen. Auch junge Mitarbeiter bekommen bei ihm schon früh Führungsaufgaben. Bei Bedarf steht er ihnen jederzeit zur Seite.

Die Ergebnisse überzeugen ihn: Seine Mitarbeiter arbeiten, wie er – mit Leidenschaft! Seit 2009 verfolgt er zunächst die Reorganisation und nun auch die Expansion des Unternehmens Rathgeber. Er erkannte sofort das große technische Know-how und sah die vielen Potenziale der Mitarbeiter. Nur die richtige Strategie fehlte noch. Das reizte ihn, und seine Leidenschaft für die gemeinsame Sache mit dem Team begann zu brennen. **Vertrauen und Leidenschaft führten ihn dann zum Erfolg.**

## FRAGEN AN KAI K. STOFFEL

### *Herr Stoffel, was bedeutet Exzellenz für Sie?*

Exzellenz bedeutet für mich, dort zu sein, wo andere nicht sind. Es bedeutet für mich, sich Gedanken um Dinge zu machen, über die sich die meisten Menschen (in der gleichen Situation) keine Gedanken machen. Es bedeutet, bereits da zu sein, wo andere gerne hin möchten und es bedeutet für mich auch, zu einer Entwicklungsstufe zu kommen, von der andere nicht einmal wissen, dass es diese gibt.

### *Und was heißt Exzellenz für Ihren Lebensweg?*

Exzellenz ist ein sehr hoher Anspruch, an dem ich mich täglich messe. Es ist ein Weg der ständigen Weiterentwicklung. Exzellente zu sein heißt für mich, die Bereiche zu sehen, in denen ich mich verbessern kann und danach zu streben, stetig besser zu werden. Es gibt immer den nächsten Schritt der Verbesserung.

### *Achten Sie auf Exzellenz, wenn Sie neue Mitarbeiter einstellen?*

Da würde ich nicht den Begriff Exzellenz verwenden. Eher achte ich darauf, ob die Menschen hungrig sind: hungrig nach neuen Erfahrungen, nach mehr Wissen und danach, sich selbst weiterzuentwickeln. „Stay hungry“ – für Steve Jobs war das einer seiner Leitsätze im Leben. Wichtig ist mir die Grundeinstellung des zukünftigen Mitarbeiters, denn die innere Einstellung lässt sich leider häufig nicht mehr ändern.

### *Was verstehen Sie unter Perfektion im Vergleich zu Exzellenz?*

Perfektion heißt für mich, einen Prozess optimal gestaltet zu haben, indem eine angebotene Lösung ein Kundenproblem perfekt löst. Wenn dem so ist, dann ist die perfekte Lösung sicher auch exzellente. Im

Allgemeinen sehe ich jedoch das Streben nach Perfektion durchaus kritisch. Man kann z. B. über eine Sache sechs Monate diskutieren und dabei versuchen, es immer besser zu machen. Aber rentiert sich der Mehraufwand wirklich? Hier braucht man ein gutes Gespür und Bewusstsein für die Zusammenhänge und für das, was wirklich wichtig ist. In Alltagssituationen treffe ich lieber eine 80%-Entscheidung heute als eine 100%-Entscheidung in sechs Monaten. Das ist für mich das Credo des stetigen kleinen Fortschrittes und das wird bei uns im Alltag gelebt. Vieles machen wir sofort, wahrscheinlich nicht perfekt, aber dafür rasch und damit auch exzellente. Denn Exzellenz ist auch der ständige Weg der kleinen Verbesserungen. Zusammengefasst: Perfektion ist für mich eher ein Zustand, Exzellenz ein Weg – und dieser Weg ist das Ziel!

### *Wie gehen Sie in Ihrem Betrieb mit Fehlern um?*

Fehler sind für mich wichtig. Den Fehlern verdanken wir die ständige Weiterentwicklung. Nur darf der Fehler nicht ein zweites Mal gemacht werden, das ist überflüssig. Unser Qualitätsmanagement-System hilft uns, dies zu vermeiden. Wir leben eine sehr offene Fehlerkultur, d. h., wir machen in manchen Fällen sogar gerne Fehler. Das ist schließlich die Grundlage für Kreativität und Innovation. Wir sind darauf angewiesen, dass unsere Mitarbeiter neue Dinge ausprobieren und das geht denklogisch nicht ohne Fehler.

## RATHGEBER TYROL: TECHNIK WIRD SYMPATHISCH

Die Rathgeber GmbH spielt in der „Bundesliga“ der Formenbauer, sie sind die plastischen Chirurgen der Metallverarbeitung. Präzisionswerkstücke in

Spitzenqualität werden von den Kunden vorausgesetzt und das kostet seinen Preis. Die Branche ist sehr dynamisch und wettbewerbsintensiv, der Zeitdruck nimmt laufend zu und in der Bundesliga spielt bekanntlich mehr als nur ein Verein.

Die Rathgeber GmbH hebt sich nicht nur durch ihr anwendungstechnisches Hochtechnologie-Know-how in den Kernkompetenzen, sondern auch und gerade durch ihre gelebte Menschlichkeit der Mitarbeiter, ihre hohe Flexibilität, die besondere Verlässlichkeit und ihr großes Engagement von ihren Wettbewerbern ab. Sie machen Technik sympathisch. Das steht so im Leitbild des Unternehmens und wird in der Unternehmenskultur im Berufsalltag für jeden spürbar.

## DAS ERFOLGSREZEPT: KNOW-HOW TRIFFT AUF HERZLICHKEIT

In den Kernkompetenzen des Formenbaus, zu denen Formen für Lautsprecher-gitter ebenso zählen wie Formen für stoffhinterspritzte Kunststoffteile und Hochsichtteile aus PMMA, kann die Rathgeber GmbH (fast) alles. Sie hat Mitarbeiter, die es mehr als 100 % genau nehmen. Sie geben sich erst dann zufrieden, wenn die Formen bei der Bemusterung ein wirklich perfektes Ergebnis abliefern. Das Team arbeitet Hand in Hand und eng zusammen, jeder gibt sein Bestes. Man ist sehr mit der Heimat Tirol verbunden und unterstützt sich untereinander mit ganzem Herzen. Das ist deutlich spürbar und überträgt sich auf die Kunden.

## EXZELLENZ HEISST DAZULERNEN, IM IDEALFALL TÄGLICH

Die Rathgeber GmbH hat ihre eigene Akademie und kooperiert mit den Besten ihrer Branche. Die Mitarbeiter der Rathgeber GmbH bilden sich nicht nur extern weiter, gute Ideen und wertvolles Wissen werden auch in internen Fortbildungen geteilt. Jeder Mitarbeiter ist eingeladen, sich in der Akademie als



*Das Vertriebsteam von Rathgeber (von links nach rechts): Christian Pröller, Thomas Wildauer, Kurt Hauser*

Experte zu präsentieren. „Hier sind wir in den Anfängen, in den nächsten Jahren werden wir das Prinzip der internen Fortbildungen weiter ausbauen“, so Kai K. Stoffel. Genutzt werden die ansprechenden Räumlichkeiten der Akademie auch für das unternehmensinterne Gesundheitsangebot. Einmal pro Woche kommt ein Trainer, kostenfrei können die Mitarbeiter an einem Kräftigungs- und Entspannungsprogramm teilnehmen.

Exzellente Unternehmen kooperieren nur mit den Besten. So auch die Rathgeber GmbH. Sie engagiert sich in der Aachener Werkzeugbau Akademie, die vom Fraunhofer Institut und mehreren Instituten der RWTH Aachen unterstützt wird. Exzellenz trifft Exzellenz: Die RWTH Aachen ist in der Exzellenzinitiative des Bundes eine der erfolgreichsten Universitäten, sie nimmt eine Spitzenposition in der deutschen Wissenschaftslandschaft ein.

## DAS MARKETING DER RATHGEBER GMBH: MUT ZUM ANDERSSEIN

Die Internetseite des Unternehmens hat eine Besonderheit: die Stressfrei-Zone. In der Stressfrei-Zone finden sich wunderschöne Landschaftsaufnahmen, deren Betrachtung sorgt für einen sofortigen Stimmungsanstieg und für



Entspannungsgefühle. Jedes Jahr zu Beginn der Sommerzeit lädt die Rathgeber GmbH mit ihren Stressfrei-Karten ihre Kunden ein, Stressfrei-Fotos einzuschicken. Der Einsender des besten Stressfrei-Fotos erhält ein Gratis-Wochenende in einem Wellness-Hotel. Was das mit Metallverarbeitung zu tun hat? Geschäftsführer Kai K. Stoffel hierzu: „Auf den ersten Blick nichts, auf den zweiten Blick sehr viel! Wir vermitteln unseren Kunden auf sympathische Weise, dass sie sich entspannen können, da wir für sie verlässlich und exzellent produzieren und sie dann mit unseren Formen ebenso exzellent ihre Produkte herstellen können – nach dem Motto: Entspannen Sie sich, wir produzieren ja für Sie! Damit dieser Entspannungsmoment leichter fällt, übersenden wir die schönen Landschaftsaufnahmen mit dem Gewinnspiel – das Echo bei den Kunden bestätigt unsere Einschätzung!“

## EXZELLENZFAKTOR INNOVATION – VON DER PROZESOPTIMIERUNG IM EIGENEN UNTERNEHMEN ZUM NEUEN PRODUKT

Die Rathgeber GmbH ist exzellent im Kundenservice und hochgradig innovativ, auch außerhalb ihres Kerngeschäfts: Das Unternehmen war im Zuge der

Reorganisation der Fertigung mit der Problematik konfrontiert, dass es hohe und intransparente Ausgaben für Verbrauchsmaterial wie Fräser, Bohrer etc. hatte. Im Betrieb wird in mehreren Schichten gearbeitet und das Materialausgabesystem war nur einschichtig besetzt. Das mit dieser Problematik betraute Team war mit den am Markt vorhandenen Lösungen nicht zufrieden. „Zu teuer, zu großer Platzbedarf“, lautete das Resümee der Marktsondierung.

Daraufhin wurde ein auf die Bedürfnisse von Rathgeber abgestimmtes Warenabgabesystem samt eigener Steuerung und Bediener-Software selbst entwickelt. Nach einjähriger Testphase bei Rathgeber wurde das System bis zur Serienreife gebracht und wird heute in der Schwestergesellschaft Storetec Systems GmbH unter der Marke Storetec Systems erfolgreich vermarktet.

In Ermangelung eines geeigneten Angebots am Markt entstand so in kürzester Zeit ein eigenes Produkt, das schließlich in ein neues Geschäftsmodell und ein neues Unternehmen mündete – ein exzellentes Beispiel für Innovationsfähigkeit und Umsetzungstärke gleichermaßen!



*Auf nur rund 1,5 m<sup>2</sup> bietet der StoreManager bis zu 2.160 Fächer mit gesicherter Einzelentnahme zur elektronischen Warenausgabe*