



ANDREAS ZWIßLER IM GESPRÄCH...

RAUSCH

Andreas Zwißler, seit gut einem Jahr Geschäftsführer, spricht über den Wandel des Unternehmens, die aktuellen Herausforderungen und die Zukunftsstrategie. In seinem Interview gibt er Einblicke in die strategischen Initiativen und Perspektiven von Rausch. Die Rausch GmbH mit Sitz in Weißenberg ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Kanalinспекtion und -sanierung. Seit ihrer Gründung steht die Firma für innovative Technologien und höchste Qualitätsstandards.

WO STEHT RAUSCH AKTUELL ?

Rausch befindet sich in einer Phase des Wandels. Unter der Führung von Stefan Rausch wurde das Unternehmen erfolgreich aufgebaut und geführt. Jetzt geht es darum, das Unternehmen weiterzuentwickeln und an die sich ständig verändernden Marktbedingungen anzupassen. Dieser Prozess erfordert Zeit, eine sorgfältige Balance zwischen der Bewahrung bewährter Strukturen und der Notwendigkeit von Veränderungen, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Ich vergleiche das gern mit einem Fußballclub – da ist auch ab und zu ein Trainerwechsel notwendig. Das gibt neuen Schwung, setzt neue Impulse.

WORIN SEHEN SIE AKTUELL DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG ?

Die größte Herausforderung besteht darin, alle Mitarbeiter auf diesem Weg mitzunehmen. Der Wechsel in der Unternehmensführung bringt naturgemäß Unsicherheiten mit sich. Viele langjährige Mitarbeiter müssen sich auf neue Strukturen und Strategien einstellen. Es geht darum, Veränderung mit Kontinuität zu verbinden, um das Unternehmen stabil und innovativ zu halten.

Unser Unternehmenszweck ist sauberes Wasser

CEO RAUSCH, ANDREAS ZWIßLER

ANDREAS ZWIßLER IM GESPRÄCH...

RAUSCH

WIE WÜRDEN SIE DIE DERZEITIGE AUSSENWIRKUNG

VON RAUSCH BESCHREIBEN?

Wir möchten als innovatives Unternehmen wahrgenommen werden, das hochwertige Produkte, exzellenten Service und engagierte Mitarbeiter bietet. Gleichzeitig legen wir großen Wert darauf, uns als attraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb zu positionieren, was wir durch klare und gezielte Kommunikation sowohl nach außen als auch innerhalb des Unternehmens erreichen wollen.

RAUSCH IST EIN WELTWEIT AGIERENDES UNTERNEHMEN.

WIE IST HIER DAS ZUSAMMENSPIEL ?

Die Anforderungen in der Kanalbranche sind von Land zu Land unterschiedlich. Unsere Herausforderung besteht darin, diese länderspezifischen Besonderheiten genau zu verstehen und unsere Strategie entsprechend anzupassen. Gleichzeitig setzen wir verstärkt auf eine einheitliche Markenstrategie, um weltweit als konsistente und verlässliche Marke wahrgenommen zu werden.

WIE DEFINIEREN SIE INNOVATION IN IHREM UNTERNEHMEN ?

Innovation bedeutet für uns, Prozesse und Produkte kontinuierlich zu verbessern und neue Technologien gezielt einzusetzen. Unser Ziel ist es, unseren Kunden Lösungen zu bieten, die ihre individuellen Bedürfnisse optimal erfüllen und echten Mehrwert bieten. Wir müssen Trends frühzeitig erkennen und darüber hinausdenken.

WIE FÖRDERN SIE INNOVATIVE IDEEN IM UNTERNEHMEN ?

Durch Transparenz und eine gelebte Fehlerkultur. Wer keine Risiken eingeht, entwickelt auch nichts Neues. Wer keine neuen Wege geht, kann nicht innovativ sein. Wir betrachten Fehler als Lernchancen. Wichtig ist, den Mut zu bewahren, neue Dinge auszuprobieren, auch wenn nicht jeder Versuch sofort erfolgreich ist. Rückschläge gehören dazu, aber sie bringen uns weiter – wie im Fußball: Nach einem verlorenen Spiel analysiert man die Fehler, um beim nächsten Mal besser zu sein. Wir fördern den offenen Austausch zwischen den Abteilungen und ermutigen unsere Mitarbeiter, ihre Ideen aktiv einzubringen.

WIE HALTEN SIE IHR UNTERNEHMEN

AUF DEM NEUESTEN STAND DER TECHNIK ?

Jeder bei uns, der mit Technik zu tun hat, trägt dazu bei, dass wir auf dem neuesten Stand bleiben. Wir sammeln systematisch Informationen über technologische Entwicklungen und integrieren sie gezielt in unsere Produkte und Prozesse.

WELCHE TECHNOLOGISCHEN TRENDS

SIND FÜR IHRE BRANCHE BESONDERS RELEVANT ?

Die Digitalisierung und Automatisierung spielen eine immer größere Rolle. Durch den gezielten Einsatz dieser Technologien können wir Prozesse effizienter gestalten und unseren Kunden zukunftsweisende Lösungen bieten.

ANDREAS ZWIßLER IM GESPRÄCH...

RAUSCH

WIE STELLEN SIE SICHER, DASS IHRE MITARBEITER

ÜBER DIE NOTWENDIGEN FÄHIGKEITEN VERFÜGEN ?

Mein Ziel ist es, die Führungskräfte und Mitarbeiter so zu entwickeln, dass das Unternehmen auch dann gut funktioniert, wenn ich einmal nicht da bin. Führungskräfte müssen eine klare Vision vorleben, die Wertschätzung und Respekt betont. Es geht darum, Vertrauen und Verantwortung auf allen Ebenen zu leben – das überträgt sich auf die gesamte Mannschaft und sorgt für eine Unternehmenskultur, die kontinuierlich wächst.

WAS GENAU IST IHR „JOB“ DABEI ?

Reden. Viel reden. Ein wichtiger Aspekt meiner Führung ist es, sicherzustellen, dass jeder Mitarbeiter die richtigen Informationen hat und am richtigen Platz eingesetzt wird. Kommunikation ist der Schlüssel, um alle auf das gleiche Ziel auszurichten und jedem die nötige Unterstützung zu geben, damit er sein volles Potenzial entfalten kann. Konflikte gehören dazu und sind unvermeidlich – aber sie bieten auch eine Chance, Beziehungen zu stärken. Eine gute Führungskraft muss in der Lage sein, Konflikte anzusprechen und zu lösen, weil es mir um das Wohl des Unternehmens und der Menschen geht, die hier arbeiten. Wie in einer guten Ehe: Es geht nicht darum, Konflikte zu vermeiden, sondern sie zu nutzen, um das Vertrauen und das Miteinander weiter zu festigen.

WIE BEEINFLUSST DAS AKTUELLE WIRTSCHAFTLICHE

UMFELD IHRE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT ?

Die weltweite wirtschaftliche Lage ist herausfordernd, aber wir befinden uns in einem Wachstumsmarkt. Der Bedarf an modernen und nachhaltigen Kanalsystemen steigt kontinuierlich, was uns auch in schwierigen Zeiten Wachstumschancen eröffnet.

WIE BEREITEN SIE IHR UNTERNEHMEN

AUF WIRTSCHAFTLICHE UNSICHERHEITEN VOR ?

Flexibilität und Innovationskraft sind entscheidend. Wir setzen auf strategische Weitsicht und vorausschauende Planung, um unser Unternehmen in turbulenten Zeiten stabil zu halten und nachhaltig zu wachsen.

WAS SIND DIE HAUPTFAKTOREN, DIE DEN

ERFOLG IHRER VERTRIEBSSTRATEGIE AUSMACHEN ?

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in unseren Mitarbeitern. Sie müssen den Markt und die Bedürfnisse der Kunden genau verstehen und dieses Wissen ins Unternehmen zurücktragen, damit wir gezielt auf Kundenbedürfnisse reagieren können.

WELCHE ROLLE SPIELEN KUNDENBEZIEHUNGEN

IN IHREM VERTRIEBSKONZEPT ?

Eine zentrale Rolle. Unser Erfolg steht und fällt mit der Zufriedenheit unserer Kunden. Deshalb legen wir großen Wert darauf, eng mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten, ihnen zuzuhören und maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

ANDREAS ZWIßLER IM GESPRÄCH...

WIE PASSEN SIE IHRE VERTRIEBSSTRATEGIE AN

VERSCHIEDENE MÄRKTE UND REGIONEN AN ?

Jeder Markt hat seine eigenen Anforderungen. Unser Ansatz ist es, diese gezielt zu analysieren und unsere Strategie individuell an die jeweiligen Gegebenheiten anzupassen, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen.

WELCHE ROLLE SPIELT DIE MARKENBILDUNG

IN IHRER MARKETINGSTRATEGIE ?

Eine sehr große. Unsere Marketingstrategie basiert auf einer klaren und einheitlichen Markenführung. Früher hatte jede Tochtergesellschaft ihre eigene Marke, heute setzen wir weltweit auf die starke, konsistente Marke Rausch. Diese Einheitlichkeit stärkt unser Vertrauen und vermittelt unsere Kernwerte: Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit. Eine konsequente Markenstrategie ist essenziell, um diese Wahrnehmung nachhaltig zu verankern.

WIE WÜRDEN SIE DIE VISION UND

MISSION IHRES UNTERNEHMENS ZUSAMMENFASSEN ?

Unsere Vision und Mission sind klar und schön: Wir entwickeln innovative Produkte für sauberes Wasser für die nächste Generation. Das ist keine bloße Marketingfloskel, sondern ein essenzielles Anliegen. Wenn Wasserleitungen verunreinigt oder beschädigt sind, geht uns das Trinkwasser aus. Unser Unternehmenszweck ist sauberes Wasser – ein Mehrwert für die Gesellschaft und aktiver Umweltschutz, der unserer Arbeit Sinn verleiht.

