

GANZ PRIVAT

FOTOS: BERND SCHWARZ, AUFGENOMMEN IM CAFÉ AM MARKT GOSLAR

TORBEN UND ROLF BUES

Platz genommen

Rolf Bues und sein Sohn Torben Bues leben Unternehmertum. Vater und Sohn sind im Harz zu Hause. Der Senior, Jahrgang 1953, gründete 1999 die Rolf Bues technics GmbH in Bad Harzburg-Westerode. Sein Sohn, geboren 1980, machte sich 2003 selbstständig mit der heute in Jerstedt ansässigen Firma TBCS IT GmbH. Beide Unternehmen expandieren erfolgreich und beide Unternehmenschefs arbeiten vierzehn Stunden am Tag und finden im Gesamtkonzept ihres Lebens (wenig oder zunehmend) Zeit für andere Dinge.

Rolf und Torben Bues haben auf dem Sofa im Café am Markt „Platz genommen“ und erzählen, was sie antreibt und was außer Arbeit sonst noch im Leben wichtig ist. Diese Vater-Sohn-Paarung stellt übrigens ein Novum auf dem Quadrat-Sofa dar.

Es scheint, als seien Sie beide als Unternehmer geboren, welche Entwicklung, welche Stationen führten schließlich zu den Unternehmensgründungen?

Rolf Bues: Ich habe bei VW in Wolfsburg eine Ausbildung zum Industriekaufmann absolviert. Meiner Bundeswehrzeit beim BGS in Goslar folgte eine Anstellung in den Greif-Werken. Parallel dazu habe ich eine Zusatzausbildung an der TU Clausthal zum Fachwirt für Marketing begonnen und abgeschlossen. Ich bin bei Greif ziemlich schnell die Karriereleiter nach oben geklettert, wurde Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für das Marketing. Als die Greif-Werke im Zuge des Vergleichsverfahrens der Muttergesellschaft Pelikan aufgelöst wurden, habe ich den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und mit einem Partner

ein Unternehmen zum Vertrieb von schriftbildendem Büro- und EDV-Zubehör in Bad Harzburg gegründet, die b+g Bues und Galle GmbH. Zwei Jahre später, 1987, haben wir das Gebäude von Uwe Seeler in Vienenburg gekauft und 1989 eine Maschinenfabrik in Berlin.

Das war aber noch nicht Ihr heutiges Unternehmen?

Rolf Bues: Nein, wir sind damals ziemlich schnell expandiert, hatten ein enormes Exportgeschäft, aber ich bin dann aufgrund unterschiedlicher Auffassungen zur strategischen Ausrichtung aus dem Unternehmen ausgestiegen und gründete 1999 die heutige Rolf Bues technics GmbH, quasi als Ein-Mann-Betrieb in meinem Elternhaus in Westerode. Heute beschäftigen wir 16 Mitarbeiter und werden in 2013 beim Umsatz die 2-Millionen-Marke erreichen.

Torben Bues: Ich habe eine Ausbildung zum Fachinformatiker und war zunächst in der Erwachsenenbildung als Dozent für verschiedene Bildungs-

träger wie die Oskar-Kämmer-Consulting in Braunschweig und Wolfsburg tätig. Ich strebte aber immer schon eine selbstständige Tätigkeit an und bot auch Kurse und Fortbildungen im EDV-Bereich an, in einem gemieteten EDV- Raum einer Schule.

Da ich aus dem PC-Service kam, gründete ich 2003 eine Woche nach meiner Ausbildung in meiner Wohnung die Torben Bues Consulting und Service und schließlich die TBCS IT GmbH.

Was ist das Kerngeschäft Ihrer Unternehmen und wie begründen Sie Ihren Erfolg?

Torben Bues: Die TBCS arbeitet in einem börsenähnlichen Markt, dem IT-Brokerage, das heißt, wir sind ein Zulieferer von Rechenzentrumstechnik des Herstellers Hewlett Packard. Serversysteme und große Datenspeicherlösungen sind unser Kerngeschäft. So schwer wie zwei Motorräder und groß wie ein Kühlschrank können diese Systeme sein. Wir helfen Firmen, ihr IT-Budget effizienter einzusetzen und beraten sehr effektiv. Das Ergebnis ist häufig, dass der Kunde Geld spart aber nicht auf Qualität verzichten muss. Wir reagieren flexibel und schnell. Unternehmen in ganz Europa beschaffen ihre IT Technik über uns, daher mussten wir uns auch räumlich vergrößern.

Mit unserem kreativen Online Shopsystem stellen wir zudem eine zeitgemäße Beschaffungsplattform für modernes IT- Equipment zur Verfügung. Wir haben fünfstelligen Besucherzahlen pro Monat. Mit pfiffigem Marketing runden wir dieses Portfolio ab. Unsere Kunden kommen aus allen Bereichen der Wirtschaft und der Industrie. Diese Art von Technik wird überall gebraucht.

Sie waren sehr jung, als Sie in dieses Geschäft einstiegen

Torben Bues: Ich war 23 Jahre alt, als ich in die Selbstständigkeit ging und ich glaube, eine wichtige Voraussetzung ist das zwingend notwendige Durchhaltevermögen. Vielleicht habe ich mich auch deshalb für einen Jack Russel Terrier als Haustier entschieden. Man muss Biss haben,

ansonsten verliert man. Ein Terrier hört erst auf, wenn er gewonnen hat.

Rolf Bues: Meinem Sohn wurde das ja vorgelebt, von seinem Großvater mit dem Tischlereibetrieb, von mir und von seiner Mutter, die auch Geschäftsfrau ist. Er hat die Selbstständigkeit in den Genen. *Torben Bues:* Ich bin einfach gern selbst verantwortlich. Familie ist für mich ebenso sehr wichtig und motiviert mich auch. Es hilft enorm, wenn man weiß, dass die Familie hinter einem steht. Familie ist stets loyal.



Kommen wir nochmal auf das Kerngeschäft der Rolf Bues technics GmbH zurück?

Rolf Bues: Bei uns sind es die Lasertoner- und Druckerpatronen, unsere Marke RB-tec für Großkunden. Wir produzieren neue Patronen, die mit den Produkten von HP, Kyocera oder Epson konkurrieren und mit ihnen qualitativ auf einer Stufe stehen. Das Markenzeichen unserer Patronen sind Top-Qualität und hohe Ergiebigkeit zu einem attraktiven Preis. Wir vertreiben sozusagen Laser-

toner-Generika, etwa 20 Prozent unter dem Preis des Originals. Unsere wichtigsten Abnehmer sind Krankenhäuser und große Kliniken, Wirtschaftsunternehmen, Banken und Versicherungen – und das bundesweit.

Sie haben eine Nische entdeckt?

Rolf Bues: Das kann man so sagen. Zwischen den großen Anbietern auf der einen und den Refill-Firmen auf der anderen Seite besetzen wir ein Segment, das sich durch Qualität, Zuverlässigkeit und einen fairen Preis auszeichnet. Und, das muss man immer wieder betonen: Made in Germany. Durch den Zukauf von zwei Unternehmen, einer Bürotechnikfirma in Süddeutschland und einem Produktionsbetrieb in Berlin, sind wir in Herstellung und Vertrieb bestens aufgestellt.

Welche Bedeutung hat der Standort in dieser Region für Ihre Geschäftstätigkeit?

Torben Bues: Der Harz ist meine Heimat, ich bin ein Harzer Jung und habe hier meine Wurzeln. Wir sind geschäftlich eher überregional aktiv.

Rolf Bues: ... wirtschaftlich ist der Standort für uns von geringer Bedeutung, da wir im ganzen Bundesgebiet mit unserem Außendienst aktiv sind. Interessant sind für uns die Ballungsräume – wenn man den Firmensitz in Baden-Württemberg oder im Rhein-Main-Gebiet hätte und damit die Kunden vor der Haustüre... Wir haben aber niemals in Erwägung gezogen, diese Region hier zu verlassen.

Torben Bues: .. wobei die zentrale Lage des Standorts mitten in der Republik schon gewisse Vorteile bietet. Wir beliefern häufig Kunden noch am selben Tag per Kurier, zum Beispiel, wenn mal wieder das Handynetze ausgefallen ist. Dann sind zentrale Standorte wie Goslar ein Vorteil.

Sie fühlen sich hier auch verwurzelt?

Rolf Bues: Ja, ich habe mein Elternhaus in Westerde übernommen, wo übrigens auch mein Sohn geboren wurde. Mein Vater betrieb dort eine Bau- und Möbeltischlerei und seit 14 Jahren sind wir am Um- und Anbauen. Die letzte Bauphase wurde

gerade abgeschlossen. Mittlerweile haben wir in dieses Bauprojekt 1,5 Millionen investiert, das alles ohne Fremdkapital, ohne einen Kredit von den Banken. Die Immobilie verfügt jetzt über 600 Quadratmeter Fläche mit unterschiedlichen Arbeits- und Lebensbereichen, Büros, Lager, Wohnhaus, eine angenehme Atmosphäre, die auch das Betriebsklima entscheidend prägt. Wir haben sozusagen alles unter einem Dach. Für mich gibt es räumlich keine Trennung zwischen geschäftlich und privat.

Torben Bues: Wir sind beide sehr naturverbunden. Um Stress abzubauen, finde ich Ruhe in der Natur. Ich brauche den Wald, um Energie zu tanken. Gerade die Gegend um die Granetalsperre ist dazu gut geeignet. Mein Jack Russel Filou ist immer mit dabei. Er war, nebenbei bemerkt, „eine Bierlaune“. Nach einer Party im Tiffany's sah ich früh morgens im Fernsehen einen Beitrag und zwei Wochen später holte ich ihn ab...

Rolf Bues: ...den Jack Russel Terrorist...

Torben Bues: Zu dem Du ihn übrigens auch gemacht hast. Mein Hund entwickelte in den ersten drei Jahren eine gewisse Besen-Phobie. Dies geht auf das Konto meines Vaters.

Rolf Bues: .. und wir lieben Gärten und Blumen. Auf unserem Grundstück haben wir eine Unmenge von Terrakottatöpfen, die alle von meiner Frau Bettina liebevoll bepflanzt und gepflegt werden.

Bleibt Ihnen überhaupt noch Zeit, um freie Zeit in Ihren Tagesablauf zu integrieren?

Rolf Bues: Zeit muss man sich erkaufen. Es fällt manchmal schwer, aber es ist notwendig, zu delegieren. Wenn man merkt, dass die Arbeit gesundheitliche Auswirkungen hat, dann weiß man, dass sich was ändern muss. Ich habe in den Jahren des Aufbaus der Firma meine sportlichen Aktivitäten fast völlig aufgegeben. Früher war ich leidenschaftlicher Tänzer, habe das Tanzen als Turniersport betrieben und sehr intensiv Tennis oder auch Fußball gespielt. Jetzt versuche ich wenigstens zweimal pro Woche etwa eineinhalb Stunden mit



dem Mountainbike im Harz unterwegs zu sein. Außerdem haben meine Frau und ich uns vorgenommen, mehr zu reisen. Es müssen nicht drei Wochen Urlaub sein, es reichen verlängerte Wochenenden, aber die eben häufiger. Ich bin oft geschäftlich unterwegs, sozusagen als Außendienstmann meiner Firma, das macht mir viel Spaß. Als ich Auszubildender bei VW war, durfte ich manchmal bei den Treffen der Regionalleiter dabei sein, das hat mir sehr gut gefallen. Damals war meine Wunschvorstellung: mit einem Kofferchen durchs Land zu reisen und Produkte zu verkaufen.

Torben Bues: Bei mir beschränkt sich die freie Zeit eher auf die späten Abendstunden. Es wird meist sehr spät.

Rolf Bues: Für mich und meine Frau ist das Kochen zu einer Leidenschaft geworden. Es gab in Goslar mal ein kleines Lokal an der Abzucht, der Koch zelebrierte die Nouvelle Cuisine und hat auch Kochkurse angeboten. Das war eine Initialzündung – in einer Profiküche französische Gerichte zu kochen. Wir haben daraufhin sogar

unsere Küche profimäßig aufgerüstet. Und zum Essen gehört natürlich auch ein guter Wein. Da ist mein Weinkeller gut bestückt.

Gibt es auch gemeinsame Aktivitäten von Vater und Sohn?

Rolf Bues: Ja, da wir gerade beim Thema sind, es gibt einmal im Monat einen Vater-Sohn-Abend. Dann treffen wir uns zum Essen und zu einem guten Wein...

Torben Bues: ... oder auch zwei.

Rolf Bues: Dabei sprechen wir dann auch über unsere geschäftlichen Aktivitäten, Pläne und Strategien. Die Rolf Bues technics beliefert 1.300 Kunden bundesweit und das ist auch genau die Zielgruppe für die Firma meines Sohnes. Wir verfolgen durchaus gemeinsame Ziele, es gibt genügend Potenzial und es gibt Synergieeffekte, die wir deutlich verstärken wollen.

Wichtig ist uns beiden auch das soziale Engagement. Die Verantwortung anderen gegenüber steht für mich über dem Ziel Geld zu verdienen. Der bekannte Spruch „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es“ ist auch mein Leitmotiv.

Welche Einrichtungen oder Organisationen unterstützen Sie?

Rolf Bues: Wir haben zum Beispiel eine Sammelboxaktion unter dem Motto „Umwelt schützen, Menschen helfen“ ins Leben gerufen. Unsere Kunden sammeln Leergut für das Recycling und die Beträge werden von uns aufgestockt und gespendet. Damit haben wir unter anderem die Deutsche Kinderkrebshilfe oder die Organisation von Heinz Hoenig, „Heinz der Stier“ unterstützt.

Torben Bues: Wir sind lokal und überregional engagiert. Aktuell unterstützen wir das Round Table Projekt „Hast Du Stress“. Zusammen mit dem kommunalen Präventionsrat versuchen wir regional ein webbasiertes Hilfeportal für Kinder und Jugendliche einzurichten. Hier soll in wenigen Schritten Hilfe an lokale Organisationen vermittelt werden. Die Zusammenarbeit findet deutschlandweit statt. (uju)