

Unternehmerporträt – Vom Elektromechaniker über den Vertreter für Holzmaschinen zum weltweit tätigen Produzenten für Befestigungssysteme

# Der Nischenbesetzer

Robert Blaas sagt von sich selbst, **er suche ständig nach Neuem und versuche zugleich, das weiterzubringen, was schon ist.** Mit diesem Konzept hat er Erfolg: Das von ihm gegründete Unternehmen Rothoblaas wächst kontinuierlich. Der Umsatz soll 2011 um sechs auf 40 Mio. Euro steigen.

**Kurtatsch** – Eine Prognose darüber, wo er oder sein Unternehmen Rothoblaas in zehn Jahren stehen werden, möchte Robert Blaas nicht wagen. Das hängt wohl damit zusammen, dass bei Rothoblaas in den vergangenen Jahren so viel passiert ist – wenn es in ähnlich hohem Tempo weiterginge, wäre das Unternehmen in zehn Jahren wohl ein weltweit agierender Konzern.

Das Unternehmen Rothoblaas zählt heute zu den wichtigsten Unternehmen im Bereich von Zimmereibedarf (Verbindungssysteme, Maschinen und Werkzeuge), Zubehör für Holzstrukturen und Holzhäuser und im Maschinenvertrieb für Wiederverkäufer und Großhändler in Europa. Begonnen hat die Geschichte von Rothoblaas vor 20 Jahren: Robert Blaas, Jahrgang 1967, wohnhaft in Girlan, hat das Unternehmen als Vertretung von Holzbearbeitungsmaschinen

**Rothoblaas ist im konstruktiven Holzbau spitze** und Elektrowerkzeugen gemeinsam mit seinem jüngeren Bruder Thomas gegründet. Doch Thomas Blaas war in erster Linie im väterlichen Betrieb, einer Elektromechanikwerkstätte in Bozen, tätig. So trennten sich die beruflichen Wege der beiden wieder. Mittlerweile hat Blaas einen anderen Geschäftspartner: 2004 stieg ein langjähriger Mitarbeiter in das Unternehmen ein – der Rittner Peter Lang.

Bereits 2000 ist Rothoblaas von Bozen nach Auer umgezogen. Weil die Geschäfte so gut liefen, war der Platz am Bozner Sitz zu knapp, die Übersiedlung nötig geworden. 2003 wurde schließlich der Grundstein für den Bau des neuen, 4250 Quadratmeter großen Hauptsitzes in Kurtatsch gelegt, der 2004 bezogen wurde. 2009 erfolgte die Erweiterung des Sitzes auf ca. 8000 Quadratmeter. Kurtatsch dient als Verwaltungssitz und Drehscheibe für die Verteilung der Rothoblaas-Produkte in rund 20 europäische und vier südamerikanischen Länder.

Bis 2002 war Rothoblaas ausschließlich Händler, dann hat das Unternehmen begonnen, „sich ins Produktionsleben einzuarbeiten“, wie Blaas sagt: „Produkte entwickeln, Firmen suchen, die produzieren, die Entwicklung des Designs, die Gestaltung der Verpackungen usw...“ Heute umfasst die Rothoblaas-Produktpalette 5000 eigene Artikel, die Firmen in aller Welt nach den Vorgaben des Kurtatscher Unternehmens produzieren. „Unsere eigene Produktlinie zu entwickeln, eine eigene Marke, ein eigenes Auftreten war ein Prozess von fünf, sechs Jahren“, so Blaas. Die Eigenmarke umfasst inzwischen vier Produktlinien: Rothofixing (Befestigungssysteme und -maschinen), Rothohouse (Abdichtungen für Holzdächer und -häuser), Rothosafe (Sicherheitssysteme am Dach, welche die Sicherheit für Arbeiten am Dach gewährleisten) und Rothofer (Vertrieb für Wiederverkäufer und Großhändler).



Robert Blaas an seinem Schreibtisch im Hauptsitz von Rothoblaas in Kurtatsch



Robert Blaas (li.) mit seinem Geschäftspartner Peter Lang



Der Rothoblaas-Hauptsitz in Kurtatsch

ßen: Wir spüren die Krise, wir tun uns – wie viele andere Unternehmen auch – schwerer beim Verkaufen und beim Kassieren, wir müssen mehr Zeit und Überzeugungskraft investieren. Doch auf der anderen Seite wachsen wir, weil wir ständig neue Märkte angehen und neue Produkte entwickeln bzw. die vorhandenen weiterentwickeln“, unter-

ten Portugal, Frankreich und eine Reihe von osteuropäischen Staaten. „Wir haben uns dafür entschieden, weil wir viele Produkte aus Deutschland geholt haben. Und es hätte ja wenig Sinn gemacht, diese wieder zurückzuvverkaufen“, erklärt Blaas.

Seit heuer exportiert Rothoblaas nicht nur in europäische Staaten, sondern auch nach Südamerika. „Es gibt je einen Mitarbeiter in Brasilien, Argentinien, Chile und Ecuador.“ Noch werden die Märkte von Europa aus beliefert, doch Blaas spricht davon, dass in jedem Land ein Produktlager gebaut werden soll, wenn das Geschäft gut anläuft. „Wenn man ein, zwei Jahre in einem Land arbeitet, dann sieht man schon, ob es Sinn macht, weiterhin dort zu bleiben oder nicht“, sagt Blaas. Um den Markteintritt vorzubereiten, ist er mit einem Mitarbeiter im vergangenen Juli drei Wochen lang durch Südamerika gegangen, hat sich mit Universitätsprofessoren, Unternehmern und Architekten getroffen. „Seit wir in den Export gegangen sind, bin ich viel im Ausland unterwegs“, sagt Robert Blaas. Er sagt aber auch, dass er gerne reist – beruflich und privat sowieso. Er interessiert sich für Politik und Geschichte. „Das ist wichtig, um die Länder, die man besucht, zu verstehen. Denn die Geschichte eines Landes spiegelt sich in der Ge-

genwart wider“, betont Blaas. Im August hat er eine Reise durch die Staaten des ehemaligen Jugoslawien unternommen. „Ich war überrascht, wie weit die wirtschaftliche Entwicklung in diesen Staaten schon vorangekommen ist. Wir in Italien müssen uns in Acht nehmen und uns anstrengen, denn sonst dauert es nicht mehr lange, bis uns diese jungen Staaten überholen“, sagt Blaas. „Italien ist nämlich ein Land, das sich lange, zu lange, auf den Lorbeeren der Vergangenheit ausgeruht hat. Aber wie ein Unternehmen muss sich auch ein Staat, der gut funktionieren und wirtschaften will, immer weiterentwickeln, sonst geht es rückwärts.“

Bei Rothoblaas soll es – entsprechend dem Leitsatz des Unternehmens „Nie stehen bleiben“ – weiter vorwärts gehen, deshalb hat die Geschäftsführung bereits seit einiger Zeit den nächsten Exportmarkt im Visier: Russland und die anderen ehemaligen Staaten der Sowjetunion. Doch nicht nur der bürokratische Aufwand hat dafür gesorgt, dass das Projekt nur langsam vorangeht. „Bis jetzt haben wir hauptsächlich Märkte bedient, die von Kurtatsch aus in relativ kurzer Zeit beliefert werden konnten. Für Russland ginge das – ebenso wie für Südamerika – nur sehr schwierig. Dort ist es nötig, ein Lager und Kompetenzen aufzubauen“, so Blaas.

Ähnlich breit aufgestellt und rasant, wie das Exportgeschäft bzw. die Entwicklung von Rothoblaas, sind die sportlichen Vorlieben von Blaas: Vom Snowboarden und Skifahren, übers Motorradfahren und auf den Berg gehen, Tauchen und Segeln bis hin zum Eishockey. „Mir ist wichtig, dass ich mich bewege und mir gefällt die Abwechslung. Wenn ich zwei-, dreimal dasselbe mache, dann langweile ich mich“, verrät er. Und so stellte sich Blaas vor wenigen Wochen sogar in voller Kampfsportmontur in den Ring und trat zum Taekwondo-Fight gegen den Kurtatscher Bürgermeister Martin Fischer an. Keiner der Kontrahenten hatte Taekwondo-Erfahrung. Doch wenn man Anwesenden Glauben schenken möchte, lieferten sich die beiden einen beeindruckenden Kampf und sorgten beim Publikum für Begeisterung. Das Aufeinandertreffen endete schließlich mit einem Unentschieden, über eine Neuauflage im kommenden Jahr wird bereits spekuliert. Der Kampf war Teil des Rahmenprogramms des internationalen teamfight 2011 im olympischen Taekwondo in Kurtatsch, der vom ASV Zadra-fighting organisiert wurde – einem Verein dessen Hauptsponsor Rothoblaas ist. Auch die Unterländer Fußball-Spielgemeinschaft Weinstraße Süd und den Kalterer Eishockeyclub unterstützt das Unternehmen, ebenso wie einige kulturelle Veranstaltungen. „Bei den Sponsorings geht es nicht um die Werbung, sondern es geht darum, den Bekanntheitsgrad von Rothoblaas zu erhöhen und darum, gute Mitarbeiter zu halten und zu finden. Und das funktioniert“, sagt Blaas.

Dass ihm seine Mitarbeiter wichtig sind und er flache Hierarchien bevorzugt, kauft man Blaas ab. Er ist kein Chef der alten Schule, der Anzug trägt und mit seinen Mitarbeitern „per Sie“ ist. Blaas trägt Gürtel in Schlangenlederoptik und Sneakers und macht einen jugendlichen Eindruck. Wenn er Besucher durch seinen Betrieb führt, scheinen sich die Mitarbeiter zu freuen, ihren Chef zu sehen.

Auf die Frage, was ihn als Chef auszeichne, antwortet Blaas: „Wenn ich nicht gerade im Ausland unterwegs bin, bin ich einer der ersten, der morgens in den Betrieb kommt und einer der letzten, die abends Heim gehen. Ich kann leicht Verantwortung übergeben und mich bringt kaum etwas auf die Palme – außer wenn jemand dermaßen von sich selbst überzeugt ist, dass er nicht imstande ist, seine Fähigkeiten richtig einzuschätzen.“ Und als Geschäftsmann? „Dass ich immer nach Neuem suche, zugleich aber versuche, das, was ich schon habe, weiterzubringen.“ Was ist das Geheimnis seines Erfolges? „Im richtigen Moment in den richtigen Sektor eingestiegen zu sein. Bei uns im Holzsektor ist das Spektrum sehr weit, es geht vom Spielzeug über Möbel und Innenausbau bis hin zum konstruktiven Holzbau, der Bereich, in dem wir tätig sind“, so Blaas. „Wir haben eine Nische entdeckt, die von anderen Unternehmen vernachlässigt wurde, und haben diese erfolgreich besetzt.“

Dass er heute im Holzsektor tätig ist, bezeichnet Robert Blaas als Zufall. „Mein Vater hatte ja schon als ich noch ein Bub war diesen Elektromechanikerbetrieb. So was es für mich nach dem Abschluss der Mittelschule klar, dass ich die Gewerbeoberschule Fachrichtung Elektromechanik besuchen würde, auch der Einstieg in die Firma nach der Matura war automatisch, wie man so sagt“, erinnert sich Blaas, der auch ein Meisterdiplom als Elektromechaniker hat. Sein Vater Hans war mit seiner Firma in erster Linie im handwerklichen Gewerbe tätig. „Wir haben für die deutsche Firma Holz-her, die Holzbearbeitungsmaschinen produ-

ziert, die Reparaturen in Südtirol gemacht.“ Als sich die Gelegenheit bot, zuerst die Vertretung für Südtirol und zwei Jahre später die Generalvertretung für ganz Italien zu übernehmen, hat Blaas zugeschlagen – und Rothoblaas gegründet und damit den Grundstein für eine erfolgreiche Unternehmensgeschichte gelegt.

Zum Abschluss vielleicht doch eine Prognose, wo ein Robert Blaas in zehn Jahren stehen wird? „Ich hoffe, dass ich bis dahin ein bisschen weniger im Operativen tätig bin... Oder, dass ich zumindest nicht weniger Freizeit habe als heute.“

**Das Geheimnis meines Erfolgs? Im richtigen Moment in den richtigen Sektor eingestiegen zu sein – und eine Nische entdeckt zu haben, die von anderen vernachlässigt wurde.**

Seit 2000 hat sich der Umsatz von Rothoblaas verzehnfacht: Damals wurden noch vier Millionen Euro umgesetzt, 2010 waren es 34 Millionen Euro und heuer werden 40 Millionen Euro Umsatz erwartet. Auch die Zahl der Mitarbeiter steigt ständig: Waren es vor einem Jahr noch 180, sind es heute bereits 220.

Trotz weltweiter Wirtschafts- und Finanzkrise wächst Rothoblaas also kontinuierlich. „Wir wachsen und gleichzeitig stecken wir in einer Krise; weil hei-

streicht Blaas, der im Unternehmen für den Verkauf und das Marketing zuständig ist.

Derzeit werden geschätzte 25 Prozent des Umsatzes im Ausland gemacht, der Anteil soll weiter steigen. „2007 haben wir damit begonnen, zu exportieren. Das erste Land, in das wir gegangen sind, war Spanien, weil die Marktsituation der in Italien sehr ähnlich und wenig Konkurrenz vorhanden war“, so Blaas, der vor dem Markteintritt in Spanien die Sprache gelernt hat. Dann folg-