

## Industrie



Luisa und Christian Rinn haben mit der Redaktion über aktuelle Projekte gesprochen.

# Innovation als Tradition

**Rinn Beton- und Naturstein** Das Familienunternehmen aus Heuchelheim bei Gießen feiert in diesem Jahr sein 125-jähriges Jubiläum. Wir sprechen mit Geschäftsführer Christian Rinn und seiner Tochter Luisa Rinn, Mitglied der Geschäftsleitung, über aktuelle Projekte und Strategien sowie das Thema Nachfolgeregelung.

**Monika Verspohl**



Bildquelle: Rinn

Das Unternehmen feiert in diesem Jahr 125jähriges Jubiläum.

**Herr Rinn, mit welchen zentralen Themen und Projekten beschäftigt sich das Unternehmen derzeit?**

**Christian Rinn:** Wir feiern in diesem Jahr unser 125-jähriges Jubiläum. Dabei reflektieren wir natürlich, was in all den Jahrzehnten passiert ist, von denen ich schon mehrere im Unternehmen bin. Zum Beispiel all die Produkte, die wir in den Markt gebracht und mit denen wir diesen auch geprägt haben. Damals wie heute bringen wir technologische Innovationen und aktuelle Trends in der Produktentwicklung zusammen. In diesem Jahr haben wir beispielsweise die neue „Color Protect“-Blockstufe eingeführt, die durch ihren Farbschutz dauerhaft vor Ausblühungen geschützt ist. Darüber hinaus ist eines der zentralen Themen in diesem Jahr die Vereinfachung unseres Sortiments. So haben wir die Farbauswahl überarbeitet und vier Farbtöne in allen Produktgruppen durchgängig etabliert. Ein Berater im Handel oder Galabau kann so schneller und einfacher eine Farbempfehlung geben, da sich diese vier Farben durch das gesamte Sortiment ziehen. Eine Ton-in-Ton-Gestaltung ist genauso möglich wie eine nuancen- oder kontrastreiche Gestaltung.

**Luisa Rinn:** Ein anderes Projekt ist die weitere Automatisierung der Produktionsprozesse. Dazu gehört zum Beispiel eine KI-basierte Qualitätskontrolle, die Fehler erkennt und auswertet, bevor Produkte die Produktionslinie verlassen. Konkret bedeutet dies, dass mehrere Kameras und Messeinheiten Aufnahmen von den Produkten machen. Und wir trainieren die KI darauf, Mängel zu erkennen und zu melden. Am Ende des Prozesses steht weiterhin die Qualitätskon-

trolle durch unsere Mitarbeiter, unterstützt durch die KI. Das stärkt nicht nur unsere Qualitätsstandards, sondern auch das Vertrauen unserer Handelspartner.

**Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation für Betonsteinprodukte, und welche Herausforderungen sehen Sie für die Branche in diesem Jahr?**

**Christian Rinn:** Es ist kein Geheimnis, dass der Markt in den vergangenen Jahren deutlich eingebrochen ist, besonders im privaten Garten- und Landschaftsbau. Das war für einige im Unternehmen eine völlig neue Situation nach Jahrzehnten stetigen Wachstums, besonders während der Pandemie. Glücklicherweise lief das Projektgeschäft stabiler, insbesondere kommunale Infrastrukturprojekte. Aktuell spüren wir eine Phase der Marktstabilisierung mit ersten erkennbaren Aufwärtstendenzen. Dennoch bleiben die Herausforderungen wie volatile Rohstoffpreise, hohe Energie- und Transportkosten sowie der Fachkräftemangel bestehen. Auch die hohen Baukosten und die Unsicherheit im Privatsegment sind nach wie vor vorhanden. Doch wir sehen viel Potenzial im öffentlichen Raum – Stichworte: Stadtbegrünung, Schwammstadt, Infrastrukturmödernisierung. Unsere Produkte wie zum Beispiel die multifunktionalen Pflastersysteme für Regenwassermanagement sind hier gut positioniert. Wir merken, dass der Bedarf an integrativen, nachhaltigen Lösungen wächst.

## Industrie



Bildquelle: Rinn

Luisa und Christian Rinn ist ein regelmäßiger Austausch mit den Kunden und Partnern wichtig, wie hier beim Forum in Pößneck.

### Welche strategischen Maßnahmen ergreifen Sie, um diese Herausforderungen zu meistern?

**Christian Rinn:** Wir haben unsere Produktionskapazitäten angepasst, ohne dabei Mitarbeiter in großer Zahl freizusetzen. Stattdessen investieren wir in Effizienz. Außerdem bauen wir unsere eigene Logistik aus. Wir haben beispielsweise sechs Lkw in Thüringen erworben, um dort unabhängig ausliefern zu können. Gleichzeitig halten wir an einem hohen Service- und Qualitätsstandard fest, denn das ist unser Markenkern. Während andere kurzfristig mit Rabatten agieren, investieren wir nachhaltig in Prozesssicherheit, technische Lösungen und Lieferfähigkeit.

### Welche Themen beschäftigen Ihre Kunden und Partner derzeit?

**Luisa Rinn:** Der Beratungsbedarf des Handels wächst, bedingt durch Personalwechsel und steigende Komplexität der Produkte. Besonders gefragt sind Informationen zu Einbautechnik, Versickerungsfähigkeit, Materialverhalten bei verschiedenen Witterungen, Kombinierbarkeit und Nachhaltigkeit. Wir unterstützen unsere Partner deshalb mit Schulungen vor Ort, Schulungsvideos und Trainings in unserer Akademie. Diese haben wir nochmals speziell für den Handel erweitert. Dafür engagieren wir auch externe Experten, die gezielt auf die Bedürfnisse im Verkauf eingehen. Weiter informieren wir unsere Kunden aus dem Handel und Galabau regelmäßig zu Saisonbeginn über unsere Neuheiten sowie aktuelle Anwendungstechniken. Ein weiteres Thema ist die Produktverfügbarkeit, die wir jederzeit sicherstellen können.

### Welche Rolle spielen Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung in Ihrer Produktion? Gibt es konkrete Initiativen oder Investitionen in Ihrem Unternehmen?

**Christian Rinn:** Das ist für uns ein sehr wichtiges Thema, dementsprechend umfassend ist unsere Strategie zum nachhaltigen Handeln. Wir haben diesen Weg bereits vor 13 Jahren begonnen und kommunizieren das transparent, indem wir alle zwei Jahre einen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlichen. So wollen wir in den kommenden Jahren in der Produktion vollständig auf erneuerbare Energien umstellen, unter anderem aus unseren eigenen Photovoltaikanlagen. Außerdem nutzen wir Geothermie, um unseren Gasbedarf zu reduzieren, und stellen unseren Fuhrpark auf Elektromobilität um. Unsere Werke sind mit Regenwasserzisternen ausgestattet, die ins-

gesamt über eine Million Liter Wasser fassen, und wir haben drei Anlagen, in denen wir Prozesswasser wieder aufbereiten. Unser Ziel ist es, so wenig Trinkwasser wie möglich in der Produktion einzusetzen.

**Luisa Rinn:** In der Produktentwicklung gehen wir diesen Weg ebenfalls. So bestehen unsere fast zementfreien „Klimasteine“ im Kern aus Alternativbindemitteln wie Hüttensandmehl. Darüber hinaus wird das Thema Recycling in den nächsten Jahren zunehmend an Bedeutung gewinnen. Wir ersetzen bereits jetzt über 10 Prozent unserer Rohstoffe durch Recyclingmaterial, und engagieren uns im regionalen Kreislaufwirtschaftsnetzwerk „Circle Hub für Urban Mining“ in Offenbach am Main. Ziel ist es, neue Konzepte des Hochwert-Recyclings in der Rhein-Main Region gemeinsam zu etablieren und voranzubringen. Zum Beispiel den „Rinn Recycling Service Rhein-Main“, wo gleich nach dem Abkippen von Altmaterial die Schüttgüter zum Weiterbau wieder mitgenommen werden können.

### Welche Veränderungen bringen neue Technologien und digitale Prozesse für Ihr Unternehmen mit sich? Gibt es Innovationen, auf die Sie besonders setzen?

**Luisa Rinn:** Neben der erwähnten AI-gestützten Qualitätssicherung setzen wir auf EDI zur automatisierten Datenübertragung mit dem Handel. Außerdem haben wir ein zentrales Produktinformationssystem eingeführt, das es ermöglicht, Artikelstammdaten und technische Infos sowie Bilder digital und aktuell bereitzustellen. All das spart Zeit: beim Händler, in der Logistik, bei uns im Haus. Gleichzeitig digitalisieren und modernisieren wir unsere internen Abläufe.

### Fachkräftemangel ist derzeit eines der zentralen Themen in der Branche. Wie agieren Sie, um Mitarbeiter zu halten und zu gewinnen?

**Christian Rinn:** Wir haben insgesamt 30 Auszubildende in verschiedenen Berufen, vom Industriekaufmann bis zum Schlosser. Um diese zu werben, gehen wir auch an die Schulen und bieten Praktika an. Außerdem haben wir eine interne Meistersausbildung realisiert, weil viele Meisterschulen keine Klassen im Bereich Betonfertigteilbauer haben. Generell setzen wir auf Weiterbildung für unsere Mitarbeiter und fördern gezielt Führungsnachwuchs, weil wir freiwerdende Positionen am liebsten mit internen Potenzialen nachbesetzen. Und im Hinblick auf die Mitarbeitergewinnung hilft uns unser nachhaltiges Handeln ebenfalls. Wir waren mit unseren Erfolgen immer wieder in der Presse und haben so der Öffentlichkeit zeigen können, dass auch ein Betonwerk ein ganz modernes und zukunftsorientiertes Unternehmen sein kann.

### Frau Rinn, Sie sind seit einigen Jahren im Unternehmen aktiv – welche Aufgaben haben Sie übernommen, und welche Schwerpunkte setzen Sie?

**Luisa Rinn:** Ich leite die Bereiche Marketing, Vertrieb und Produktentwicklung. Mein Ziel ist es, den Dreiklang aus technischer Innovation, klarer Kommunikation und effizienter Vertriebsstruktur weiter auszubauen. Das heißt: Wir denken Kundenfeedback direkt in die Produktentwicklung hinein, optimieren interne Prozesse und stärken den Handel durch digitalen Support. Ich sehe uns als Partner auf Augenhöhe zu Handel und Handwerk.



Bildquelle: Rinn

Die „Color Protect“-Blockstufe, die durch ihren Farbschutz dauerhaft vor Ausblühungen geschützt ist, ist eine der Produktneuheiten des Unternehmens in diesem Jahr.

**Wie gestaltet sich der Generationswechsel in Ihrem Unternehmen? Welche Schritte sind aus Ihrer Sicht für eine erfolgreiche Übergabe besonders wichtig?**

**Christian Rinn:** Mit meiner Tochter ist die fünfte Generation ins Unternehmen eingetreten, und der Übergang ist strukturiert geplant. Wir werden die Geschäftsführung in den kommenden Wochen erweitern und für die Zukunft aufstellen. Luisa sowie Johannes Schramm und Simeon Metz werden diese ergänzen. Das ist übrigens nicht der einzige Generationswechsel, den wir im Unternehmen vollziehen. Auch in anderen Bereichen wie der Produktion und dem Verkauf fördern wir junge Mitarbeiter als stellvertretende Abteilungsleitungen. Bei uns ist es gelebte Praxis, Mitarbeitern, die gestalten möchten, den nötigen Freiraum dafür zu geben. Dabei geht es sowohl um Wissenstransfer als auch um unsere Unternehmenswerte, um Führungsverständnis und die gemeinsame Weiterentwicklung. Ich glaube, dass dieses Miteinander den größten Unterschied zwischen Familienunternehmen und Konzernen darstellt.

**Luisa Rinn:** Der Übergabeprozess ist von sehr enger Zusammenarbeit geprägt. So weiß ich, dass mein Vater hinter all meinen Entscheidungen steht, ich ihn bei Bedarf aber auch immer um Hilfe und Rat fragen kann. So macht es sehr viel Spaß, Verantwortung zu übernehmen.

**Mit Blick auf die Zukunft: Welche Entwicklungen erwarten Sie für die Betonsteinbranche, und welche strategischen Ziele haben Sie für Ihr Unternehmen in den kommenden Jahren?**

**Christian Rinn:** Der Garten wird immer mehr zum erweiterten Wohn- und Lebensraum. In den vergangenen Jahren hat der eigene Garten einen ganz anderen Stellenwert bekommen als vorher. Das drückt sich unter anderem in anspruchsvoller Gestaltung aus, in der Integration von Licht und Wasser sowie im wachsenden Bedarf an modularen, nachhaltigen Systemen für den Galabau. Deswegen sehe ich Wachstumspotenzial für die Branche, und ich denke, dass die Sanierung den Neubau überholen wird.

**Luisa Rinn:** Wir glauben an den Betonstein als Produkt der Zukunft, denn er ist regional, robust, wandelbar und recycelbar. Ziel ist es, unsere Prozesse weiter zu digitalisieren, die Logistik kontinuierlich zu optimieren, CO<sub>2</sub>-Emissionen zu minimieren und für Handel wie Verarbeiter ein zuverlässiger, innovativer Partner zu bleiben. ■



**SOLARDACH.  
EINFACH.  
SCHNELL.**  
Nutze dein Dach.

**BauderSOLAR FXL:  
So leicht geht Photovoltaik**

Wer heute auf grünen Strom setzen und steigenden Energiepreisen entgegenwirken will, liegt mit einer Solaranlage auf dem Dach genau richtig. Wir wissen genau, wie das Dach zum optimalen Lieferanten für saubere Energie wird. Unser Photovoltaik-System BauderSOLAR F XL überzeugt mit einer leichten, einfach zu montierenden Unterkonstruktion, die die Dachabdichtung nicht perforiert.

[www.bauder.de](http://www.bauder.de)