

# Erfolgreich auf dem eigenen Weg

*Mit der konsequenten Konzentration auf die Kernkompetenz hat Hans Raab sein Unternehmen vor sechs Jahren neu positioniert. Ein Paradebeispiel für seine Art, sein Leben nach den eigenen Vorstellungen zu gestalten.*

Hans Raab (62) geht konsequent seinen Weg. Als Privatperson wie als Unternehmer. Sein Buchtipp für den Interviewer spricht denn auch Bände: „Einen Scheiß muss ich“ empfiehlt er als Lektüre, den ironisch-unterhaltsamen Lebensratgeber des deutschen Comedy-Autors Sean Brummel. Ein Plädoyer für mehr Unabhängigkeit und Selbstbestimmung im eigenen Leben. Für den eigenen Weg also. Den zu gehen, war Hans Raab schon immer wichtig in seinem Leben. Sich nicht daran orientieren, was das Umfeld von einem erwartet, sondern die eigenen Überzeugungen zu leben. Das tut Hans Raab. Geradlinig, zielstrebig und sehr bewusst.

Seinen eigenen Weg zu gehen, das hat ihn auch zum Unternehmer gemacht. 24 Jahre jung war er, als er sich nach Ausbildung zum Stahlhandelskaufmann und Angestelltendasein bei verschiedenen Stahlhändlern selbstständig machte. Genervt und frustriert von Chefs, die weder Menschen noch ein Unternehmen wirklich gut führen konnten. Mit „Sammelaktionen“ bei Familie und Freunden brachte Hans Raab das nötige Startkapital zusammen und gründete 1984 gemeinsam mit Partner Michael Caro die C+R Stahlhandel GmbH. Das Geschäft entwickelte sich prächtig – und nur drei Jahre nach der Gründung hatte der Jungunternehmer die geliehenen Gelder mitsamt Zinsen zurückgezahlt.

Seinen eigenen Weg ging Hans Raab auch 2016. Die über die Jahre stetig gewachsene Firma (Partner Caro war sechs Jahre zuvor ausgeschieden) stand in hartem Wettbewerb

zu vielen anderen Stahlhändlern – alleine in Deutschland gab es um die 1.000 Mitbewerber für den Handel mit Blechen, Formstahl oder Rohren. „Da konkurrenzfähig zu bleiben, ist wirtschaftlich kaum machbar“, erkannte Hans Raab und entschied sich, gemeinsam mit seinem Mitgesellschafter und -geschäftsführer André Schröder, für eine Neuausrichtung. Und zwar für eine Spezialisierung im Bereich der eigenen Kernkompetenz – das waren die Hydraulik-Komponenten. So wurde das Unternehmen vom klassischen, breit aufgestellten Stahlhändler zum Spezialisten für Kolbenstangen und Zylinderrohre. Ein neuer Name, C+R Hydraulics, sowie intensive Kommunikationsmaßnahmen unterstützten den strategischen Neuanfang.

von Christoph Beck

*Weiß, was er will und geht zielstrebig seinen eigenen Weg: Hans Raab, Gründer und Chef von C+R Hydraulics.*





*Hydraulikkomponenten: Zylinderrohre, Kolbenstangen, Kolbenrohre – drei Beispiele aus dem über 1000 Artikel umfassenden C+R-Produktprogramm.*

Vor allem ein spezielles Marketing-Tool sorgte für Aufmerksamkeit bei den Kunden: ein Sechser-Trägerl bayerisches Bier, „100 % stahlfrei und durch Mitarbeiter geprüft“.

Der neu eingeschlagene Weg erwies sich als goldrichtig: Nach nur einem Jahr war der Umsatz um fast 25 Prozent gestiegen. Vor allem aus dem Ausland kamen immer mehr Anfragen und Aufträge. Heute liefert C+R rund um den Globus – quer durch Europa ebenso, wie nach Indien, Australien, die Vereinigten Arabischen Emirate oder in die USA. Die Expansion erforderte personelle und strukturelle Veränderungen. Beispielsweise eigene Verkaufsbüros in Großbritannien, Polen oder der Slowakei mit „guten, qualifizierten Leuten, die von dort kommen und uns die Türen in die jeweiligen Märkte öffnen können“. Erfolg macht attraktiv – und so wuchs das Team auch in Deutschland: Einige Experten von Konkurrenzfirmen heuerten bei C+R an. Inzwischen hat sich das Unternehmen fest als einer der Marktführer etabliert. In Deutschland, zunehmend aber auch europaweit und darüber hinaus.

## „Wir lassen den Laden offen“

Die Pandemiezeit trägt C+R weiter nach oben. Weil Hans Raab wieder mal seinen eigenen Weg geht. Als die meisten Mitbewerber im Lockdown in Kurzarbeit gingen und ihre Aktivitäten runterfahren, machte er genau das Gegenteil: „Wir lassen den Laden offen!“, entschied er. Eine gute Entscheidung. Denn der Bedarf auf dem Markt war ja da. Und nachdem andere diesen nicht bedienen konnten, weil sie

nicht erreichbar waren, keine Angebote schreiben konnten, nicht liefern konnten, profitierte C+R Hydraulics: „Viele Neu- und vor allem Großkunden sind vom Wettbewerb zu uns gekommen – und geblieben“, erklärt Hans Raab. Das sprach sich in der Branche rum und heizte das Geschäft weiter an: „In dieser Zeit haben wir tatsächlich Samstag und Sonntag gearbeitet.“ Und im Gegensatz zu vielen anderen Firmen auch liefern können. Denn in der Logistik ging C+R ebenfalls neue Wege: „Multimodal“ heißt die Devise, Schiene und Straße/LKW kombiniert – „das kostet zwar erheblich mehr, aber wir bleiben lieferfähig“. Um dies weiter sicherzustellen, verdoppelte C+R durch eine neue Lager- und Logistikhalle seine Lagerkapazität auf mehr als 4.500 Tonnen Hydraulikkomponenten.

## Orientierung am Kundennutzen

„Früher haben wir oft von der Hand in den Mund gelebt“, erinnert sich Hans Raab. „Nach 36 Jahren ist jetzt so richtig der Knoten gelöst.“ Weil er mit seinem Unternehmen den richtigen Weg gegangen ist. Und weil man in all den Jahren bodenständig geblieben ist: „Wir sind klein und fein. Die Kunden wissen, was sie von uns bekommen.“ Zum einen hohe Produktqualität. Zum anderen eine sehr individuelle Betreuung und maßgeschneiderte Problemlösungen. Die Orientierung am Kundennutzen ist Hans Raab extrem wichtig, sie ist „die Grundlage für unsere Daseinsberechtigung auf dem Markt“. Eine Erkenntnis, die er vor vielen Jahren bei seinen ersten Planungstagen bei HelfRecht mitgenommen und verinnerlicht hat.

Das war im Sommer 1992. Sein damaliger Partner Michael Caro hatte ihm die Auszeit in Bad Alexandersbad empfohlen. Zunächst war er geplättet von der Fülle und Vielfalt der dort vermittelten Inhalte: „So viel neues Wissen, so viele Ideen, Anregungen, Eindrücke, Pläne, Maßnahmen, die ich mit nach Hause gebracht habe. Es hat schon ein paar Tage gedauert, bis ich alles verarbeitet und sortiert hatte.“ Das HelfRecht-System hat ihn überzeugt und in vielem zum Umdenken gebracht. „Ich war wie im Rausch, aber im positiven Sinne.“ Was hat er, im Rückblick, gelernt bei HelfRecht? Zum einen das schon angesprochene Nutzenbieten – offen auf Menschen zuzugehen, ihre Bedürfnisse und Wünsche wahrzunehmen und das eigene Tun daran zu orientieren. Zum anderen ein strukturiertes Selbstmanagement – „aufgeräumter und koordinierter in meinem Handeln zu sein, mich selbst besser zu organisieren, nach Prioritäten vorzugehen“. Dazu nutzt er nach wie vor seinen HelfRecht-Planer sehr intensiv: Mit ihm plant er seinen Tag und bereitet die Termine gut vor – „das ist das A und O“. Im Planer hat er zudem gespeichert, was ihm wichtig ist: Geburtstage, Zitate, Ideen oder auch die 10 Gebote. Auch wenn er die Tools und Techniken des Planungssystems nur noch sporadisch nutzt: Die dahinter stehende Philosophie hat er verinnerlicht, sie prägt sein unternehmerisches wie persönliches Handeln. So sieht er das HelfRecht-System denn auch als Teil seines Erfolges an – „weil es in den Unternehmensalltag immer wieder eingeflossen ist“.

Klare Vorstellungen von seinem künftigen Weg hat der 62-Jährige auch in Sachen Nachfolgeregelung: „Es wird keinen asiatischen Investor geben. Dieses tolle Unternehmen mit seinen wertvollen Mitarbeitern soll und wird eine Perspektive haben.“ Die jetzigen Beschäftigten, so sein Wunsch, „sollen in der gewohnten familiären Atmosphäre weiterarbeiten und alle hier in Rente gehen können. Schließlich waren und sind sie das größte Kapital unseres Unternehmens.“

Und wie sieht seine persönliche Zukunft aus? Was da auf jeden Fall nicht mehr dazugehört, ist ein politisches Engagement. Viele Jahre lang war Hans Raab in Unternehmerverbänden und Regionalpolitik aktiv. Vor Kurzem ist er überall ausgeschieden, denn: „Da geht es doch nicht wirklich um die Sache. Alles wird zerredet, je-

## Unternehmer-Tipps von Hans Raab

- **Unternehmer sein:** Ein Unternehmer, der nichts riskiert, der keinen Mut hat, der ist kein Unternehmer.
- **Entscheidungen:** Risiken eingehen, vieles ausprobieren, schnell entscheiden. Wenn es nicht funktioniert, kurzfristig revidieren.
- **Selbstmanagement:** Nicht zu viele Themen und Termine in zu knappen Zeiträumen vornehmen. Lieber weniger – dafür gründlich.
- **Führungsgrundsatz:** Das Wichtigste ist Ehrlichkeit. Offen mit den Dingen umgehen. Probleme sofort ansprechen und klären – dann ist der Kopf frei für andere wichtige Themen.
- **Mitarbeiterführung:** Auf die Menschen zugehen, ihnen zuhören, füreinander da sein. Vier-Augen-Gespräche sind wichtig – und als Chef Vorbild sein.

der will sich nur profilieren“, zieht er eine ernüchternde Bilanz. „Ein Stopp-Schild bei REWE war das Einzige, was ich in zehn Jahren Politik bewirkt habe – da engagiere ich mich doch lieber für Familie, Freunde, Firma und soziale Aktivitäten.“ Bestärkt wurde dieser Rückzug aus dem politischen Leben durch die Erfahrungen, die er beim Bau seiner neuen Lagerhalle (wieder einmal) machen musste. „Da heißt es immer: Wir müssen den Mittelstand unterstützen. Doch wenn es darum geht, Förderungen und andere Unterstützung zu bekommen, dann verstecken sie sich alle, ob Politik, Behörden oder Banken.“ Dass man ihn und seine Firma so hat hängen lassen, hat ihn schwer enttäuscht und geärgert. Seine Erkenntnis daraus: „Konzentriere dich auf die Menschen, die du magst, die dir wirklich wichtig sind.“ Das wird er künftig auch verstärkt tun – und freut sich vor allem darauf, gemeinsam mit seiner Frau, seinem Sohn und lieben Freunden „weiterhin Lebensfreude und Zufriedenheit genießen zu dürfen“. Die Weichen hierfür sind gestellt: Bei den HelfRecht-Planungstagen „Fit für die Nachfolge“ hat Hans Raab neue Ziele für sich festgelegt – und natürlich auch seinen eigenen Weg dorthin vorbereitet. ■

Mit Hans Raab sprach Christoph Beck, freiberuflicher Texter und Chefredakteur von „methodik“.  
→ [www.texterei-beck.de](http://www.texterei-beck.de)

### Das Unternehmen:

#### C+R Hydraulics GmbH

- 1984 als C+R Stahlhandel GmbH gegründet; 2016 in C+R Hydraulics umfirmiert
- Großhändler für Hydraulik-Qualitätsprodukte (Kolbenstangen, Kolbenrohre, Zylinderrohre); zudem nach Kundenwunsch maßgeschneiderte Hydraulikkomponenten
- Kunden aus Industrie und Handel, vor allem Zylinderhersteller, Maschinen- und Fahrzeugbau, Automotive-Bereich
- Hauptsitz: Feldkirchen bei München; Lager und Logistik in Moosburg an der Isar; Niederlassungen in Stuttgart, Wuppertal und den Niederlanden, Verkaufsbüros in Polen, Großbritannien sowie der Slowakei
- etwa 3.000 Kunden und 55 Beschäftigte
- Gesellschafter und Geschäftsführer: Hans Raab (90 %) und André Schröder (10 %)
- [www.cr-hydraulics.de](http://www.cr-hydraulics.de)