



(v.l.): Lutz, Dieter und Volker Riehemann

## Urgesteine der Reinigungsbranche: Dieter Riehemann

# „Von nix kommt nix“

Es sind zwei Entwicklungen, die 1971 dazu führen, dass Dieter Riehemann sein Glück als selbstständiger Kaufmann in der Reinigungsbranche versucht. Zum einen bietet sich für ihn die Möglichkeit, Händler für einen Maschinenhersteller zu werden, zum anderen ist er sich sicher, dass er als Unternehmer Erfolg haben wird. Und dafür geht er einen Schritt nach dem anderen. Konsequenz.

Die Branche kennt der 27-Jährige zu diesem Zeitpunkt bereits. „Auch wenn in unserer Familie niemand etwas mit Reinigung zu tun hatte“, blickt Dieter Riehemann zurück. Geboren am 26. Juni 1944 in Hollage als ältestes von drei Kindern legt er die Mittlere Reife an einer Handelsschule ab und lernt anschließend Kaufmann in Osnabrück. Seine Ausbildung absolviert er in einem Wein- und Spirituosenhandel. Drei Jahre bleibt er danach bei seinem Lehrherrn, arbeitet im Verkauf. Dann ruft ihn der Wehrdienst, anderthalb Jahre ist er beim Grenzschutz an der innerdeutschen Grenze.

Während Dieter Riehemann zurückblickt und die Gedanken schweifen lässt, kommt sein Sohn Lutz ins Büro, winkt durch die Glastür. Er und sein Bruder Volker haben ihre Arbeitsplätze direkt nebenan, führen gemeinsam mit ihrem Vater das Unternehmen. Sie sind nicht die einzigen Familienmitglieder, die für die Riehemann Reinigungstechnik OHG arbeiten.

Nach seiner Rückkehr vom Wehrdienst kehrt er zurück ins Osnabrücker Land, bewirbt sich bei Melitta und arbeitet für den Kaffeeproduzenten im Außendienst. 1968 – nach einem Jahr wechselt er, geht zur Werner & Mertz GmbH nach Mainz, zu „Erdal“. Er ist 24 Jahre alt, als er zum ersten Mal mit der Reinigungsbranche zusammentrifft. „Ich habe mich ganz einfach auf eine Anzeige beworben“, berichtet er. Einer der Gründe für den Wechsel an den Rhein: „Ich wollte aus dem Konsumbereich herauskommen, und mehr Erfahrungen in anderen Segmenten sammeln.“ Und Erdal sucht zu dem Zeitpunkt Außendienstler für die Betreuung von Großverbrauchern. „Das sagte mir mehr zu.“

Dieter Riehemann lächelt. „Außer Schuhcreme mit dem Erdal-Frosch kannte ich nichts aus deren Sortiment“, sagt er. Der Wechsel in die Reinigungsbranche ist daher rein zufällig. „Noch bei der Bewerbung hatte ich nicht gewusst, dass es um Reinigungsmittel gehen würde.“ Er pausiert kurz: „Es war ein Zufall. Ein glücklicher Zufall!“ Sein Lächeln wird breiter.

Als Verkäufer kennt er das Osnabrücker Land bereits. Jetzt bearbeitet er es für Erdal. „Ich war im Grunde einer der erste Außendienstler hier im Norden.“ Als er die Stelle antritt, liegt der Umsatz in seiner Region im vierstelligen Bereich, die Zahl der Kunden ist überschaubar. „Das Unternehmen war im Umbruch, der Vertrieb für die Großverbraucher wurde erst richtig aufgebaut“, erinnert er sich. Dieter Riehemann nutzt seine Chance. Er arbeitet und hängt sich rein: In drei Jahren kurbelt er den Umsatz auf sechsstelligen Werte an.

1971 ist das Jahr der Entscheidungen, doch die Weichen werden schon vorher gestellt. Während seiner Tätigkeit für die Werner & Mertz GmbH lernt er den regionalen Handelsvertreter von Sorma kennen. „Damals mit die größte deutsche Firma, wenn es um Reinigungsmaschinen ging.“ Sie arbeiten häufig zusammen. „Und dann sollte das Gebiet meines Kollegen geteilt werden.“ Bei Werner & Mertz laufen zur gleichen Zeit die Pläne, für die Belieferung von Großkunden ein eigenes Unternehmen zu gründen: Die Tana Chemie GmbH wird 1971 aus der Taufe gehoben. „Es war wieder eine Phase des Umbruchs, und ich habe meine Chance erkannt.“ Am 1. Oktober 1971 macht sich Dieter Riehemann selbstständig, wird Handelsvertreter von Sorma.

„Es war eine reine Kopfentscheidung“, resümiert er zurückblickend. Er nimmt einen Schluck Kaffee. „Gut möglich, dass es Melitta-Kaffee ist“, sagt er und blickt auf. Dieter Riehemann ist Kaufmann. Seine Entscheidungen sind nicht persönlich gefärbt, sondern folgen einem klaren Ziel. Sowohl zu Melitta als auch zu Tana pflegt er positive Verbindung, da ist nichts „übrig geblieben“. Er will damals lediglich vorankommen. Und er braucht dafür seine ganze Kraft. Vor allem nach 1971.

Das Gebiet, das er für Sorma bearbeitet, reicht von Osnabrück bis zur Nordsee. Wilhelmshaven, Bremen und Ostfriesland gehören dazu. Nur wenig später erweitert er das Maschinen-Sortiment um Reinigungschemie: Dreiturm ist auf der Suche nach einem Handelsvertreter und Dieter Riehemann nutzt auch diese Chance. Zudem holt er sich begleitende Produkte dazu - etwa für die Glasreinigung. Allein ist das nicht zu stemmen. Während er unterwegs ist und Kunden besucht, sitzt Marianne Riehemann zu Hause und kümmert sich um die komplette Verwaltung sowie das Telefon. „Ich war ja immer auf Achse.“ Geheiratet haben Marianne und Dieter Riehemann auch 1971. Nicht nur das: Vorher bauen sie noch gemeinsam am eigenen Haus und ziehen im selben Jahr ein. „Nur ein Vierteljahr später habe ich mich selbstständig gemacht.“

Doch 1971 ist für Dieter Riehemann noch aus einem anderen



Dieter Riehemann

# Praxisleitfaden Gebäudereinigung



- Grundlagen der Reinigung
- Behandlungsmittel
- Arbeitssicherheit
- Einrichtung und Ausstattung
- nichttextile Beläge
- textile Beläge
- Besonderheiten im Gesundheitswesen und in der Pflege
- Personalmanagement

Hiermit, bestelle ich \_\_\_ Exemplare des Buches **Praxisleitfaden Gebäudereinigung** zum Preis von 24,95 € / Ex. (+ Versandkosten)

Firma:

Name, Vorname:

Straße, Hausnummer:

PLZ, Wohnort:

Tel. Nr.:

E-Mail:

Datum, Unterschrift:

Bitte senden Sie den ausgefüllten Coupon an:  
Knittler Medien GmbH, Mittlerer Hubweg 5, 72227 Egenhausen  
Tel.: +49 (0)74 53/9 38 57 87, Fax +49 (0)74 53/9 38 57 97



(v.l.): Dieter, Volker, Lutz und Marianne Riehemann, Esther Franz (geb. Riehemann) und Christina Riehemann

Grund ein anstrengendes Jahr. Immer wieder plagen ihn Schmerzen, und dann steht die Diagnose fest: chronische Polyarthrit - eine entzündliche Gelenkerkrankung, bei der mehrere Gelenke betroffen sind. „Aufgeben oder weitermachen?“ Die Frage stellt sich ihm nicht nur einmal. Doch Marianne stärkt ihm den Rücken. Und nach einem Vierteljahr Selbstständigkeit merkt er, dass es klappt, auch wenn es schwer fällt. Zumal er bald schon mehr Verantwortung trägt: Nicht nur das Unternehmen, auch die Familie wächst. 1973 kommen die Zwillinge Christina und Volker zur Welt, acht Jahre später sind es wieder zweieiige Zwillinge: Esther und Lutz.

„Es wäre sicher einfacher gewesen und manches wäre bestimmt schneller gegangen.“ Mehr sagt Dieter Riehemann nicht über seine Erkrankung und deren Auswirkung. Er klagt nicht.

In den ersten Jahren arbeitet Dieter Riehemann aus der eigenen Garage heraus. Ein großes Lager braucht er als Handelsvertreter nicht. Nach und nach wächst der Handel, die Kunden nehmen zu. Das bei Werner & Mertz erworbene Grundwissen hilft ihm anfangs dabei, „draußen zu bestehen“, erinnert er sich. „Die Ausbildung war sehr gut.“

Langsam werden Garage und Wohnhaus zu klein. 1984 der nächste Schritt: Riehemann siedelt ins Gewerbegebiet. Die ersten Mitarbeiter kommen hinzu. Ende der 1980er-Jahre stößt er zu Mobiloclean. „Das war im Grunde genommen eine Gründung von früheren Sorma-Handelsvertretern.“ Zwei der Ziele: bessere Konditionen beim Einkauf und mehr Sicherheit durch Partnerschaft.

Schon vorher erkennt Dieter Riehemann, dass zu viel Abhängigkeit von einem Produzenten nicht im Sinne eines guten Kundenservices ist. „Wenn Kunden etwas wünschen, dann

möchte ich ihnen das auch bieten.“ Selbst wenn er bei seinen damaligen Handelspartnern vielleicht nicht auf Beifall stößt, der Kaufmann holt sich weitere Anbieter ins Boot. Er importiert Maschinen von Numatic aus England, von Windsor aus den USA, Hitachi aus Japan und nimmt später auch Sauger von Sebo ins Programm. Sein Credo ist einfach, aber bestimmt: „Ich möchte, dass meine Kunden bei mir bleiben und bei mir kaufen.“ Nach diesem Kriterium richtet er sein Unternehmen konsequent aus.

„Die 70er-Jahre waren sehr arbeitsintensiv“, gibt er rückblickend zu. Urlaub? „Wenig bis gar nicht!“ Aber an den Wochenenden steht die Familie an erster Stelle. „Ich habe es zumindest versucht.“ Doch ob das gelungen ist, mag er nicht zu sagen. Denn er weiß: „Von nix kommt nix.“

Falsch gewesen scheint es nicht. Alle vier Kinder arbeiten im Unternehmen. Die beiden Söhne Volker und Lutz sind mittlerweile Mitglieder der Geschäftsführung, Dieter Riehemann zieht sich langsam aus dem aktiven Geschäft zurück. Dass die Riehemann Reinigungstechnik OHG ein echtes Familienunternehmen ist, zeigt sich auch daran, dass Dieter Riehemanns Geschwister Raimund und Ursula ebenfalls mitarbeiten. „Und mein Neffe kümmert sich mit seiner Firma um unsere EDV.“

Marianne und Dieter Riehemann kümmern sich derweil häufiger um ihr Wohlergehen. Zur Erholung und zum Sonne tanken geht es an die Costa Blanca ans Mittelmeer - und zwar unbesorgt. „Meine Söhne machen das schon“, ist sich der Firmengründer sicher.

*Zu Besuch bei Dieter Riehemann in Wallenborst war REINIGUNGS MARKT-Korrespondent Patrick Merck*