

## **Interview mit Sabrina Rehbein, Geschäftsführerin und Inhaberin der Rehbein KG**

### **Frau Rehbein, wer sind Sie und seit wann sind Sie für die Geschäftsführung des Unternehmens zuständig?**

Mein Name ist Sabrina Rehbein, ich bin die Inhaberin des Sicherheitsfachgeschäfts Rehbein KG Inh. Sabrina Rehbein. Die Firma wurde am 1. April 1890 von meinem Urgroßvater gegründet, von meinen Großeltern und meinem Vater weitergeführt, der mit mir bis 1995 zusammengearbeitet hat.

Früh war für mich klar, dass ich das Geschäft übernehmen werde: Auf der einen Seite hatte ich keine Geschwister und kam somit aus der Familie als einzige für die Nachfolge in Frage und auf der anderen Seite bin ich mit dieser Firma groß geworden. Besondere Kindheitserinnerungen sind mit dem Geschäft verbunden. Ab meinem 11. Lebensjahr verbrachte ich meine Weihnachtsferien dort und machte die Inventur. So lernte ich das Lager kennen, die Lieferanten brachten in der Weihnachtszeit leckere Geschenke und ich ging dem Stress der Vorbereitungen des Weihnachtsfestes zuhause aus dem Weg. Wahrscheinlich spürte ich schon damals, dass meine Interessen eher im geschäftlichen als im häuslichen Bereich lagen. Von Anfang an war die Firma ein wichtiger Bestandteil in meinem Leben, der über die Jahre immer größer geworden ist, weil mir die Arbeit immer viel Freude gemacht hat.

### **Beschreiben Sie Ihre berufliche Laufbahn! Wann sind Sie in das Unternehmen gekommen?**

Ich machte Abitur, studierte Betriebswirtschaftslehre an der Technischen Universität Berlin und absolvierte im Familienbetrieb meine Bauschlosserlehre. So ergänzte ich meine praktischen Erfahrungen mit passender Theorie – diese Kombination halte ich auch heute noch für unschätzbar wertvoll. Von Beginn an hatte ich die volle Unterstützung meines Vaters, der mich nach dem Tod meiner Großmutter (noch vor meinem Abitur) als Kommanditistin mit in den Betrieb integrierte und meine beruflichen Pläne dadurch noch forcierte.

Nach der Ausbildung 1981 arbeitete ich dann mit meinem Vater und 2 weiteren Mitarbeitern in Friedenau. 1982 bekam ich meinen Sohn und sprang dann für den Zeitraum von 10 Monaten nur aushilfsweise bei Urlaub oder Krankheit ein. Mein Sohn war noch kein Jahr alt, da nahm ich ihn mit in die Firma und teilte mir die Arbeit mit meinem Vater. Mein wunderbares soziales Netzwerk und gute Selbstorganisation machten dies möglich. Die Firma war für mich immer auch ein großes Stück Familie und Heimat – dort konnte auch mein Sohn gut aufwachsen. Bis er mit 17 Jahren für 12 Monate nach Amerika ging, arbeitete ich mit ständig steigender Stundenzahl und wachsendem Einsatz. Vereinbarung von Familie und Beruf war für mich eher selten eine Herausforderung, sondern eigentlich eine gelebte Philosophie und Selbstverständlichkeit. 1985 kaufte ich meinem Vater die Firma ab, bis 1995 arbeitete er stundenweise an meiner Seite weiter bis er zur Nordsee umzog.

### **Was waren die wichtigen Meilensteine bis heute?**

Ein wichtiger Meilenstein war sicherlich im Jahr 1999 als wir die 2. Filiale in Westend, Reichsstr. 21, eröffneten. Wir haben dort begonnen, elektronische Zutrittskontrollen, Alarmanlagen und später auch verstärkt Videotechnik zu verkaufen. Ein weiteres Firmenhighlight war der Umzug von der Schmiljanstr. 13 in die 16 – gleich um die Ecke, aber ein Ladenlokal mit deutlich besseren Räumlichkeiten. Ein Internetshop ist zusätzlich entstanden. Die Mitarbeiterzahl ist inzwischen auf 7 feste Mitarbeiter und 3 freie Mitarbeiter gestiegen.

### **Welche Zielgruppen sprechen Sie mit Ihren Produkten und Dienstleistungen an und was ist Ihre Kernzielgruppe?**

Wir haben uns auf Sicherheitstechnik für Privatkunden und Firmenkunden spezialisiert. Besonderen Wert legen wir auf die umfassende Beratung: erst wenn man alle Parameter kennt, kann man ein passendes Angebot unterbreiten und die richtigen Produkte empfehlen.

### **Was zeichnet Ihre Unternehmen im Vergleich zu Mitbewerbern aus? Welche Alleinstellungsmerkmale/Besonderheiten gibt es?**

In unserem Unternehmen war immer die Qualität der Beratung und die Fachkompetenz entscheidend. Nur so kann man Kundenzufriedenheit erreichen und erfolgreich sein. Für mich war außerdem immer ein gutes Klima im Betrieb wichtig. Der Teamgedanke zählt: wer bei uns arbeitet, sollte sich wohlfühlen. Nur dann sind gute Leistungen möglich. Ich habe es z. B. unterstützt, wenn ein Mitarbeiter in die Eltern Erziehungszeit gegangen ist oder ich habe den Kampf gegen beruflich bedingte körperlichen Verschleißkrankheiten unterstützt, indem ich die Mitarbeiter während der Arbeitszeit freigestellt und die Kosten z. B. für Yoga übernommen habe.

### **Hat die digitale Welt die Kommunikation Ihres Unternehmens verändert?**

Ja, das Internet ist für uns ein wichtiger Vertriebskanal geworden, wir erhalten häufig Bestellungen via Mail oder auch direkt in unserem Online-Shop. Auch haben wir vor ein paar Wochen unseren Internetauftritt erneuert, was bei der Kundschaft sehr gut ankommt. Aber trotz allem technischen Fortschritts steht die persönliche Kommunikation mit dem Kunden für uns immer noch im Fokus.

### **Wie beurteilen Sie die aktuelle Branchenentwicklung?**

Ich bin sehr zufrieden mit der Entwicklung. Wir haben es geschafft, uns in Berlin in all den Jahren als Sicherheitsdienstleister zu etablieren. Trotz aller Traditionen sind wir ein modernes Unternehmen, das den technischen Fortschritt und die Marktbedürfnisse nie aus den Augen verliert. Unsere Kunden schätzen unsere kompetente Beratung, da muss man immer am Ball bleiben.

### **Was glauben Sie schätzen die Kunden ganz besonders an Ihrem Unternehmen?**

Unsere Kunden suchen einen verlässlichen Partner, der zugleich einen überragenden Service bietet. Ein weiterer Wunsch unserer Kundschaft ist der persönliche Kontakt, welcher auch uns besonders am Herzen liegt. In vielen Branchen ist er schrittweise verloren gegangen, wir wissen, dass unser Geschäft ein ganz persönliches ist. Das Sicherheitsbedürfnis unserer Kunden setzt Vertrauen voraus. Ohne geht es gar nicht.

### **Streben Sie Innovationen an und wenn ja, in welchen Bereichen?**

Wir haben im Dezember unsere neue Internetseite online gestellt. In einem nächsten Schritt werden wir unseren Online-Shop optimieren und das Thema Facebook steht für 2015 auf der to-do-Liste. Im Bereich Marketing wollen wir uns vor allem darauf konzentrieren, dass unsere zufriedenen Kunden uns gerne weiterempfehlen.

### **Wie sehen Sie Ihre Rolle als Unternehmerfrau in einer „Männerbranche“?**

Mein beruflicher Schwerpunkt lag immer im kaufmännischen Bereich, in der Organisation und im Voranbringen von Innovationen. Schon in frühen Jahren habe ich Führungsverantwortung im Betrieb übernommen und mich in einer vermeintlichen Männerdomäne mit fachlicher Kompetenz, einem hohen Maß an Kundenorientierung und Engagement für die Erreichung der Unternehmensziele eingesetzt. Für mich war die Entscheidung in eine berufliche „Männerwelt“ zu gehen genau die richtige. Ich glaube, dass das unternehmerische Denken und Handeln den Erfolg ausmacht, weniger das Geschlecht einer Person.

### **Liebe Frau Rehbein, herzlichen Dank für das Gespräch!**

*Das Interview wurde im Rahmen der Vorbereitungen für das 125jährige Jubiläum im Dezember 2014 geführt.*