

FRANK M. RINDERKNECHT, INHABER UND CEO DER RINSPEED AG, IST REFERENT AM KMU-TAG

Träume als Treibstoff

1979 gegründet, hat sich die Rinspeed AG über mehr als drei Jahrzehnte hinweg weltweit einen Namen im Automobilbau und in der Entwicklung innovativer Fahrzeuge sowie visionärer Mobilitätskonzepte gemacht. Die Unternehmerzeitung sprach mit Frank M. Rinderknecht über Querdenken, Leidenschaft und warum so bald kein Schweizer Auto in Serie gehen wird.



FRANK M. RINDERKNECHT

Frank M. Rinderknecht wurde 1955 in Zürich geboren, studierte nach einem Auslandsaufenthalt in Los Angeles Maschinenbau an der ETH und gründete 1979 die Rinspeed AG. Zu seinen Leidenschaften zählen neben Automobilen die Nautik und das Reisen. Rinderknecht ist Vater einer erwachsenen Tochter.

 Ladekabel einstecken.
Auto verriegeln.
 Laden.
(durch LED angezeigt)
 Auto entriegeln.
Ladekabel ausstecken.

VORWEG Fahren

BA-1720-1

Pionier und Visionär: Frank M. Rinderknecht vor der firmeneigenen Ladestation.

Fotos: Birthe Grautmann

INTERVIEW WILLY-ANDREAS HECKMANN

Halten Sie sich für einen Querdenker?

Es kommt natürlich darauf an, wie man Dinge definiert. In meinen Augen denke ich ganz normal, für andere bin ich wohl schon ein Querdenker. Wir suchen Lösungen, die nicht schon bereitliegen, sondern neu und anders sind und sicher auch polarisieren. Nur auf diese Weise, so glaube ich, lässt sich etwas bewegen.

Haben Sie zu spüren bekommen, dass Sie anecken?

Mein Leben lang sagte man mir: «Das geht doch nicht!». Vielleicht ein typisch Schweizerischer Spruch. Tatsächlich hat es rund 30 Jahre gedauert, bis ich das nicht mehr zu hören bekam. In der Schweiz wird Aussergewöhnliches und Anderes sehr argwöhnisch betrachtet. Vielleicht spielte da auch etwas Neid mit. Dieses Prophet-im-eigenen-Land-Syndrom; so haben wir beispielsweise in Deutschland einen viel höheren Stellenwert und werden ernster genommen. Da gehen Türen auf. Der Schweizer ist per se skeptisch, wenn jemand mit neuen, innovativen und queren Ideen kommt.

Woran könnte das liegen?

Ich denke, hier versucht man eher sich im Mainstream zu bewegen. Ich aber versuche etwas verrückt zu sein – wobei das Wort «verrückt» für mich ein Kompliment ist. Denn «verrücken» heisst «bewegen» und ich will genau das: mit meinen Ideen bewegen. Ich will die Menschen mit unseren Ansätzen, unseren Autos zum Denken bewegen.

Was war Ihre Vision als Sie die Rinspeed AG 1979 gründeten?

Eigentlich keine konkrete.

Keine? Die Motivation dann vielleicht?

Der Treiber meines Schaffens ist meine Passion. Meine Passion Neues zu kreieren, neue Ideen verwirklichen zu können. An dem Tag, an dem mir diese Passion fehlen wird, an diesem Tag werde ich meinen Job nicht mehr gut machen und dann wäre es an der Zeit aufzuhören.

Wann haben Sie diese Passion entdeckt?

Mit 12 oder 13 baute ich mein Velo um. Dazumal mit einem hohen Lenkrad im Stil von «Easy Rider». Da wurde mir schon von den Leuten gesagt, dass gehe doch nicht, mit so einem Lenkrad könne man doch nicht in der Weltgeschichte herumfahren. Dann kam mein erstes Motorrad, dann das erste Auto.

Als Unternehmer verhielt ich mich nie der Norm entsprechend. Jahresstrategien und Zielsetzungen wie «das sollten wir in fünf Jahren erreicht haben», machte ich nie. Vielmehr liess ich mich treiben. Dazumal sah ich die Möglichkeit, mit Sonnendächern Geld zu verdienen, und habe diese Gelegenheit gepackt. Was sich daraus entwickelte, konnte ich nicht ahnen, habe ich nicht erwartet und wagte ich auch nicht zu hoffen. Ich will in meinem Leben die Dinge passieren lassen, ich will offen sein und mich frei bewegen können. Würden Sie mich fragen, wo ich in einem Jahr sein werde, wäre die Antwort: wahrscheinlich hier, aber keine Ahnung, an was wir dann genau arbeiten.

Mit welchen Schwierigkeiten hatten Sie zu kämpfen?

Zu Beginn sicher mit der Akzeptanz. Ich war damals sehr jung, um Autos zu bauen, das ist ein extrem finanzintensives Geschäft. Gerade heute sprechen wir da von siebenstelligen Budgets. Dennoch suche ich jeden Tag eine neue Herausforderung. Ich sage mir nicht: Jetzt haben wir alles erreicht. Es geht immer noch einen Schritt weiter, man kann sich immer verbessern. Heute und jetzt will ich nicht stehen bleiben. Alles, was ich angepackt habe, versuchte ich

auch zu Ende zu bringen. Natürlich hat man Zweifel: funktioniert das, funktioniert es nicht? Aber etwas das mich auszeichnet, ist eine gewisse Hartnäckigkeit. Ich sage mir immer: Don't give up! Oder mit den Worten von Jimmy Cliff: You can get it, if you really want.

Was war der wichtigste Meilenstein Ihres Berufslebens?

Da gibt es verschiedenen Momente wie etwa die Überquerung des Ärmelkanals mit unserem Splash. Davon träumte ich Jahre und Jahrzehnte lang, stellte mich darauf ein, liess viele Hindernisse hinter mir, auch Momente, in denen ich mich fragen musste: bin ich jetzt verbissen geworden? Denn Verbissenheit ist schlecht, man verliert den Fokus und die Übersicht. Schlussendlich gab ich nie auf und das führte zum Erfolg. Für mich war es nicht wichtig, einen Weltrekord aufzustellen, wichtig war, dass ich durchgehalten habe und meinen Traum nie aufgab.

Wenn Sie Schweizer nach ihrem Traum fragen, hören Sie sofort: mein Traum ist... und dann holt er oder sie tief Luft und dann hören Sie zehn Minuten lang, warum dieser Traum unmöglich ist. Ich aber will mich den schwierigen Herausforderungen stellen. Man muss die Dinge durchziehen, auch in Krisenjahren. Selbst wenn es wirtschaftlich manchmal klüger gewesen wäre aufzugeben, war ich immer geradlinig. Das ist auch ein Signal nach aussen, dass ich ein verlässlicher Partner bin: wenn ich sage ich mache, dann mache ich.

Von was für Menschen sind Sie beeindruckt?

In der Regel sind das Menschen, die viel erreicht haben und doch demütig geblieben sind. Mir widerstreben Menschen, die mit ihrem Erfolg ihre Demut verloren haben und überheblich geworden sind. Von solchen Menschen halte ich mich, egal wie bekannt diese sind, fern.

Es gibt viele Menschen, die mich beeindrucken. Zum Beispiel Yves Rossy, der Rocket Man, sicher auch Bertrand Piccard, alles Menschen, die an oder über Grenzen hinaus gehen. Mit solchen Menschen fühle ich mich verbunden, solche Leute bewundere ich und wir sind quasi «Brothers in Arms».

Welche Ihrer Kreationen erfüllt Sie mit besonderem Stolz?

Das Produkt, das mich am meisten stolz macht, ist das Lenkrad mit integrierter Tastatur aus den 80er Jahren. Das wird auch heute noch millionenfach verkauft. Leider konnte ich das nicht patentieren lassen, andernfalls würde es mir heute finanziell sehr, sehr, sehr gut gehen (lacht).

Stolz macht mich sicher auch, dass wir in Genf 2001 die ersten und einzigen waren, die ein grünes Auto vorstellten. Den CO2-Verbrauch etc. interessierte damals eigentlich niemanden. Wie das heute aussieht, brauche ich ja nicht zu erklären.

Als Firmen-Ikone haben wir den sQuba, unser Tauch-Auto, das kennt nun wirklich jeder. Vielleicht wissen einige nicht, dass dieses Auto von Rinspeed ist, aber in den Medien gesehen haben das alle.

Wenn ich die Leute mit unseren Autos berühren kann, zum Träumen anregen kann, dann empfinde ich das als sehr schön und wertvoll. Für mich sind Träume der Treibstoff des Lebens. Wenn ich keine Träume mehr habe, dann will ich eigentlich auch nicht mehr leben.

Gab es denn auch grosse Enttäuschungen?

Leider tappe ich auch heute noch in die Falle, wenn es um Vertrauen geht. Ich vertraue den Menschen relativ schnell und gehe optimistisch auf Menschen zu. Ethik und Moral scheinen aber immer individueller und weiter aufgefasst zu werden und der Verlust des Vertrauens ist für mich fast schlimmer als der Verlust von Geld. Betrogen und hintergangen zu werden, wiegt für mich sehr schwer.

«Man muss das im Leben machen, was man gerne macht»

An welchen Projekten und Ideen arbeiten Sie zurzeit?

Wir versuchen, mobile Visionen darzustellen, die weiter über ein Auto hinausgehen. Vor zwei Jahren begannen wir damit, dies zu illustrieren; mit dem UC, der sich im Zug transportieren lässt. Intermodale Mobilität, also Ketten von Mobilität, werden wir auch nächstes Jahr in Genf wieder aufgreifen.

Elektromobilität ist, medial gesehen nichts Neues, da holen Sie sich keinen neuen Blumentopf mehr. Ich bin aber positiv überrascht, wie einige Hersteller, auch was kleine Stadtflyer angeht, doch bereit sind, zu provozieren und weiter zu gehen als erwartet. Das zeigt mir auch, dass wir hier Vordenker waren und nun andere bereit sind, freier zu denken.

Würden Sie sagen, dass Nachhaltigkeit bereits ein zwingender Erfolgsfaktor ist?

Ich muss das so beantworten: Wenn wir Kontinuität in unserer Lebensqualität und in unserer Wirtschaft wollen, dann müssen wir uns umstellen. Also nicht nur zur Umwelt Sorge tragen, sondern vor allem in Bezug auf Erneuerbarkeit. Regionen wie China und Indien werden mehr Autos schlucken können als Westeuropa und Amerika zusammen. Das wird nicht nur zu einem massiven Umweltproblem, sondern auch sehr kritisch was Ressourcen angeht; Benzin, Metall, generell auch die Materialien die zum Autobau gebraucht werden. Wenn hier kein guter Kreislauf geschaffen werden kann, stehen wir vor immensen Problemen auf jeder Ebene.



« Wenn ich sage ich mache, dann mache ich »

Frustriert es Sie manchmal, dass gewisse Dinge die technisch möglich sind, aus Kostengründen nicht gemacht werden oder keinen Erfolg haben?

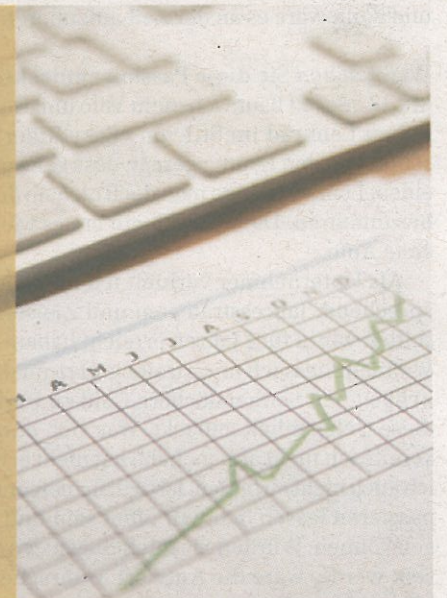
Ehrlich gesagt habe ich manchmal fast das Gefühl, die Autoindustrie ist da weiter als der Konsument. Man kann elektrische Autos kaufen, aber der Konsument läuft mental noch auf dem Betriebssystem Windows 3.1 und nicht auf Windows 7. Er spricht hier immer von Reichweitenängsten, aber ich halte das für unbegründet. Man muss nicht jeden Tag 400km zurücklegen, im Schnitt sind gerade mal deren 40.

Natürlich ist, was Elektro-Autos angeht, noch sehr viel möglich. Der Preis spielt immer eine Rolle. Wenn man skalieren will, braucht man einen anständigen Preis. Ein anständiger Preis kommt jedoch kaum ohne anständiges Volumen; das ist eben diese Henne-und-Ei-Thematik.

Anzeige

Damit Ihr Buchhalter auch bei einer Grippewelle den Kopf über Wasser halten kann.

Schützen Sie Ihr Unternehmen von Anfang an vor den finanziellen Folgen krankheitsbedingter Absenzen. Dank der klassischen Kollektiv-Krankentaggeldversicherung ist die gesetzliche Lohnfortzahlung garantiert und die Lohnausfallleistung ist kalkulierbar. Mit Helsana Business Salary. Hier erfahren Sie mehr: 0844 80 81 88 oder www.helsana.ch



Helsana
Eine Sorge weniger.

RINSPEED AG

Die Rinspeed AG entstand aus der Rinspeed Garage, welche zunächst Sonnendächer aus den USA importierte und Behindertenfahrzeuge herstellte. 1979 trat die Rinspeed AG erstmals am Auto-Salon in Genf auf und präsentierte den VW Golf Turbo. 2006 überquerte das Modell Splash den Ärmelkanal und stellte damit einen Weltrekord auf.

Das Tauch-Auto sQuba erhielt 2008 weltweit grosse mediale Beachtung. Im gleichen Jahr verkaufte die Rinspeed AG den Bereich Tuning-Aktivitäten an die Mansory (Switzerland) AG.

Was erachten Sie als grösste Herausforderung im Hinblick auf das Führen Ihres Unternehmens?

Wir arbeiten momentan mit sehr hohen Budgets. Immer gute und verlässliche Partner zu finden, ist nicht einfach. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Dank unseres guten Namens, unserer Zuverlässigkeit und unserer Kreativität schaffen wir es zum Glück doch immer wieder. Jedes Jahr, und das ist mir sehr wichtig, stellen wir unsere Spitzenposition erneut unter Beweis.

Wünschen Sie sich, dass Ihre Autos in Serie gehen?

Aktuell ist das ein Thema, ja. Wir haben uns da etwas neu positioniert. Unsere heutigen Fahrzeuge sind sehr nah an der Serie.

Ob beispielsweise der BamBoo tatsächlich in Serie gehen wird, das wissen im Moment noch die Götter. Ein Anliegen ist mir diese Skalierbarkeit jedoch schon.

Ist die Schweiz für Unternehmer ein guter Platz, wird es vielleicht sogar ein Schweizer Auto geben?

Vergessen Sie das. Wir sind für die Produktion viel zu teuer, das Thema Euro/Schweizerfranken muss ich da erst gar nicht anschneiden. Jeder meint, er müsse jetzt eigene Elektro-Autos bauen. Meine Prognose ist die, dass in fünf Jahren 99 von 100 dieser Projekte verschwunden sind. Ein ganz kleiner Teil wurde vielleicht aufgekauft, weil diese Ideen Potenzial haben, der Grossteil wird aber nicht bestehen können.

Die Schweiz als ein Land für Unternehmer schätze ich im Grundsatz sehr und unsere Steuer-Kultur unterstützt das Unternehmertum. In Deutschland würde ich mich fragen, für wen ich eigentlich arbeite. Nebst der Passion braucht es schon eine monetäre Ausgeglichenheit. Ich bin definitiv gerne Unternehmer hier.

Welchen Rat würden Sie einem Jungunternehmer geben?

Mein Lebensgrundsatz ist relativ simpel: Man muss das im Leben machen, was man gerne macht. Und wenn man etwas macht, das man gerne macht, macht man es in der Regel auch gut. Wenn Sie etwas gut machen, haben Sie Erfolg. Und wenn Sie Erfolg haben, verdienen Sie Geld. Geld verdienen heisst hingegen nicht, dass man etwas zwingend gerne macht. Der wichtigste Grundmotivator ist meiner Meinung nach, dass man sich auf die Arbeit freut und da seinem Herzen folgt und nicht nur darauf schaut, wo man am meisten Geld verdienen kann. Ohne Leidenschaft geht es nicht.

«Mir widerstreben Menschen, die mit ihrem Erfolg ihre Demut verloren haben»

Anzeige

MEINE CHANCE **WIR** Bank

FINANZIEREN
ZU TOP-KONDITIONEN

WIR-Kredite zu 1%

www.wirbank.ch
Telefon 0848 947 947