

## „Man kann nur nach außen strahlen, wenn es innen läuft“

### Zu den Personen:

Frank Möller, CEO

Antonio Benavides, Head of Human Resources

Volker Emshoff, Head of Operations Management



### Zum Unternehmen:

RSI Blitzschutzsysteme GmbH

[www.rsi-protect.de](http://www.rsi-protect.de)

Branche: Dienstleistung

Mitarbeiter: 80

Es gehört eine ganze Menge dazu, ein Unternehmen zu führen. Nur woher nimmt man die Skills? Einen Studiengang, der „Unternehmer sein“ heißt, gibt es schließlich nicht. „Ich jedenfalls habe anfänglich einfach vor mich hingewurschtelt“, gesteht Frank Möller. Er ist CEO der RSI Blitzschutzsysteme GmbH, eines Dienstleisters, der den Blitzschutz und die Elektroanlagen an Gebäuden überprüft. „Erst durch die TEMP-Methode® habe ich die Kernfelder des Unternehmertums kennengelernt“.

Einen Aha-Moment hatte Frank Möller 2010 bei einem tempus Vortrag mit dem Titel „Sie werden nie wieder C-Mitarbeiter einstellen!“. Erst dadurch sei ihm bewusst geworden, wie wichtig das richtige Personal für den Erfolg eines Unternehmens ist. „Wir wählen Mitarbeiter heute viel gezielter aus und investieren in ihre Entwicklung“. Auf diese Weise hat das Unternehmen binnen weniger Jahre den Anteil seiner produktiven Kräfte auf 65 Prozent erhöht und den Ertrag über 100 Prozent steigern können.

Um maximal effizient zu sein, wurden sämtliche Prozesse digitalisiert und automatisiert – vom Betriebsmittelmanagement bis hin zum Recruiting. Um Letzteres noch mehr zu pushen, wurde zudem eine eigene Marketingabteilung aufgebaut. „Potenziellen Bewerbern erzählen wir in den sozialen Medien, wer wir sind“, sagt Antonio Benavides, Head of Human Resources. „Da tanzen wir Chefs auch schon mal auf TikTok“. Die Social Media Aktivitäten und auch der hauseigene Podcast „Mind Splash“ erregen Aufmerksamkeit: 2024 flatterten über 900 Bewerbungen in den RSI Posteingang.

Die TEMP-Methode® war ein entscheidender Hebel für den Erfolg: „Das Besondere daran ist, dass sie einem lediglich einen Rahmen vorgibt, sich aber ansonsten für jedes Unternehmen individuell anpassen lässt“, erklärt Volker Emshoff, Head of Operations Management. „Je nach Bedarf kann man sich verschiedene Maßnahmen herauspicken. Es gibt keinen minutiösen Fahrplan, wie man es vielleicht von anderen Methoden kennt, es wird einem kein Hut übergestülpt. Man kann damit seinen ganz individuellen Weg gehen, im ganz eigenen Tempo“.

Sich regelmäßig selbstkritisch zu bewerten, gehört für Frank Möller zwingend zum Unternehmertum dazu: „Zweimal im Jahr schließen wir als Geschäftsleitung uns zu einem Strategiemeeting ein, um unseren Zukunftsfahrplan zu erarbeiten. Wo stehen wir gerade? Wo wollen wir hin?“ Leitfaden ist der TEMP-Schnelltest. Dabei werden drei Projekte aufgesetzt, die gerade schmerzen und mithilfe der TEMP-Methode® passende Maßnahmen und Lösungen entwickelt. „Außer uns haben bis jetzt acht weitere Mitarbeiter an der TEMP-Lizenzierung teilgenommen, damit sie verstehen, wie wir das Unternehmen führen wollen und wie sie uns dabei unterstützen“, so Möller.

Die Zahlen sprechen für sich: 2024 hat die RSI Blitzschutzsysteme GmbH einen Umsatz von 9,5 Millionen gemacht. 2025 sollen die 10 Millionen geknackt werden, bis 2030 sind 20 Millionen das angestrebte Ziel. „Dass wir beim nächsten tempus-Unternehmertag den TEMP-Award verliehen bekommen, ist für uns eine tolle Bestätigung“, sagt Antonio Benavides.

„Wir sind stolz, dass wir auch von anderen als Top Unternehmen mit großer Dynamik wahrgenommen werden“, so Frank Möller und ergänzt: **„Man kann eben nur nach außen strahlen, wenn es innen läuft“.**