**Interview**

**Rentokil Initial GmbH & Co. KG, Am Coloneum 6, 50829 Köln**

Abdruck honorarfrei. Belegexemplar und Rückfragen bitte an:

**PR!ZM / dako pr**, Manforter Str. 133, 51373 Leverkusen, Tel.: 02 14 - 20 69 10

12/22-10

Rentokil Initial GmbH & Co. KG

**10 Fragen an Frank Reisgies (58)**

Im Interview: Deutschland-Chef von Rentokil Initial bezieht

Stellung nach über sechs Monaten in neuer Position

**Frage 1**: Herr Reisgies, Sie haben am 1. Juli 2022 die Geschäfts­führung von Rentokil Initial in Deutschland übernommen. Von 2014 bis 2017 waren Sie bereits in verschiedenen Management-Funktionen im Unternehmen tätig, ehe es Sie danach unter anderem zu einer Managementberatung zog. Was hat Sie bewogen, nach fünf Jahren wieder zu Rentokil Initial zurückzukehren?

**Frank Reisgies:** Beratung ist ein interessantes Feld, aber die Umsetzung – und darauf kommt es letztendlich an – machen meist andere. Auch das tägliche operative Geschäft, mit sehr vielfältigen Fragestellungen und viel Kommunikation, hat mir gefehlt. Ich brauche dann doch eher „den täglichen Wahnsinn“ als intellektuelle Gedankenspiele. Als mich schließlich Regional Manager Director Alain Moffroid von Rentokil Initial kontaktiert hat, stand die Ampel bei mir direkt auf grün.

**Frage 2:** Nun leiten Sie seit sechs Monaten das Deutschland-Geschäft von Rentokil Initial, dem Weltmarktführer in Sachen Hygieneservices. Können Sie mittlerweile ein kurzes Resümee ziehen?

**Reisgies:** Bei einer Rückkehr nach einigen Jahren, egal ob an einen Urlaubsort oder einen Arbeitsplatz, findet man immer Bekanntes und Neues. Man darf nie davon ausgehen, alles schon zu kennen. Dann wird man weder dem Unternehmen noch den Kolleginnen und Kollegen gerecht. So hat sich natürlich auch in den fünf Jahren meiner Abwesenheit bei Rentokil Initial einiges verändert. Auf der anderen Seite war es für mich aber auch eine Art „Heimkehr“, weil ich noch viele Kolleginnen und Kollegen kannte und sich die Kultur im Unternehmen nicht wesentlich verändert hat. Für mich war die Rückkehr auf jeden Fall die richtige Entscheidung.

**Frage 3**: Wie funktioniert die Zusammenarbeit mit der Konzernzentrale, die ja in Crawley südlich von London liegt? Lässt man Ihnen genügend Spielraum für Ideen?

**Reisgies:** Ich denke, dass ist immer persönliche Ermessenssache. Aus meiner Sicht passt die Balance aus Freiraum, Unterstützung und Vorgaben sehr gut. Wenn man komplett „sein eigenes Ding“ machen will, muss man sich selbständig machen. Ich habe aber auch schon deutlich engere Korsetts erlebt, dann geht die Freude an der Arbeit schnell verloren. Bei Rentokil Initial gibt es immer die Bereitschaft, Ideen offen zu diskutieren und die bestmögliche Lösung für das Unternehmen zu finden. So macht die Arbeit Freude.

**Frage 4**: Was unterscheidet den deutschen Markt und seine Bedürfnisse von anderen Märkten in Europa und der Welt?

**Reisgies:** Die Märkte für Schädlingsbekämpfung unterscheiden sich signifikant in der Welt, aber auch schon in Europa. Viel hängt dabei vom Klima und den Temperaturen ab. In den südlichen Ländern Europas ist das Thema Mücken beziehungsweise Moskitos viel präsenter als bei uns. Aber auch die vorherrschende Bauweise erfordert andere Schutzmaßnahmen. Als Beispiel sei hier das Thema Termiten in Ländern mit vorwiegend Hausbauweise genannt. Bei uns dagegen haben wir aufgrund von Brücken, Parkhäusern und großen öffentlichen Gebäuden viel mit Vogelabwehr zu tun.

**Frage 5**: Ganz allgemein: Was macht Rentokil Initial aus? Erfüllt das Unternehmen mit seinen Geschäftsaktivitäten auch einen relevanten gesellschaftlichen Zweck?

**Reisgies:** Diese Frage kann man eindeutig mit „Ja“ beantworten. Unsere Dienstleistungen dienen dazu, Menschen zu schützen und Leben zu verbessern. Bei uns ist das nicht nur ein schöner Slogan, wir machen das tatsächlich jeden Tag bei unzähligen Kunden. Mit allen unseren Dienstleistungen zu Schädlingsbekämpfung, Vogelabwehr, Vorrats- und Materialschutz, Waschraumhygiene, vorbeugendem Brandschutz und dem Reinigen von Abluftanlagen tragen wir aktiv zum Schutz unserer Kunden sowie von deren Kunden, Mitarbeitern und oftmals auch Familienangehörigen bei und verbessern so deren Leben. Wann immer wir eine unserer Dienstleistungen verkaufen – und eine Leistung gibt es nunmal nicht umsonst – schützen wir Menschen und verbessern deren Leben. Daher sehe ich es quasi als unsere Pflicht an, unseren Kunden so viele Dienstleistungen wie möglich von uns anzubieten.

**Frage 6**: In welchem Zustand haben Sie das Unternehmen nach Ihrer Rückkehr vorgefunden und wo sehen Sie mittelfristig die stärksten Entwicklungspotentiale von Rentokil Initial in Deutschland?

**Reisgies:** Das Unternehmen ist gesund, stabil und profitabel und agiert auf einem zukunftsträchtigen Wachstumsmarkt. Daher bin ich sicher, dass wir auch in Zukunft erfolgreich sein werden. Natürlich gibt es auch Verbesserungspotenzial, vor allem bei Prozessen und Strukturen. Die Wachstumsdynamik von RI Deutschland ist in den letzten Jahren zurückgegangen. Unsere Aufgabe ist es jetzt, das Unternehmen wieder klar auf Wachstum auszurichten und dafür die notwendigen strategischen und organisatorischen Voraussetzungen zu schaffen.

**Frage 7**: In Deutschland hat Rentokil Initial im letzten Jahr mit den Firmen G. S. D. aus Kaiserslautern und Preventa aus Bochum zwei namhafte Schädlingsbekämpfungs-Spezialisten übernommen und ins eigene Unternehmen integriert. Sind solche Akquisitionen auch in Zukunft zu erwarten?

**Reisgies:** Unser Wachstumskurs beziehungsweise unser Ziel bis 2027, den Umsatz zu verdoppeln, wird aus mehreren Bereichen gespeist. Neben einem dynamischen organischen Wachstum werden auch Zukäufe von Unternehmen eine wichtige Rolle spielen. Auch für diesen Bereich haben wir durch organisatorische und personelle Veränderungen die erforderlichen Voraussetzungen geschaffen und uns hohe Ziele gesetzt.

**Frage 8**: Wo sehen Sie in Ihren Hauptfeldern Schädlingsbekämpfung und Hygienedienstleistung wesentliche Unterschiede zwischen Rentokil Initial und dem, was Wettbewerber anbieten?

**Reisgies:** Ich denke, wir müssen hier deutlich zwischen Schädlings­bekämpfung und Hygienedienstleistung unterscheiden, da wir sehr unterschiedliche Marktstellungen in den Bereichen haben. In der Schädlingsbekämpfung sind wir Marktführer mit einer sehr starken Vertriebs- und Service-Mannschaft. Wenn wir unsere Stärken, vor allem die Vertriebskraft und die flächendeckende Servicequalität, weiter konsequent ausbauen, sind wir praktisch kaum zu schlagen. Hier können wir vieles anbieten, was der Wettbewerb nicht kann. Im Bereich der Hygienedienstleistungen sieht es etwas anders aus: In unserem „Technischen Hygiene Service“ besetzen wir die Spitze gerade neu, um hier mit einer abgestimmten Sales- und Service-Mannschaft profitables Wachstum zu generieren und Marktanteile zu gewinnen. In der Waschraumhygiene sehen wir gerade, dass der Wiedereintritt in den Markt – praktisch von Null – länger dauert als erhofft. Hier haben wir die Erwartungen an die Realität angepasst und gehen mit einem soliden Wachstumsplan ins nächste Jahr.

**Frage 9**: Auf welche Innovationen dürfen sich Ihre Kunden denn in 2023 freuen?

**Reisgies:** Grundsätzlich ist unsere Branche nicht so innovations­getrieben wie zum Beispiel Kosmetik, Elektronik oder Autos. Dennoch müssen wir als Marktführer auch in diesem Bereich deutliche Zeichen setzen. In erster Linie sehe ich hier unser smartes Überwachungssystem „Pest Connect“ gegen Schadnager, dessen Vorteile wir unseren Kunden noch besser deutlich machen müssen. Hier wartet noch ein bisschen Arbeit auf uns.

**Frage 10**: Wenn Frank Reisgies gerade nicht an die Arbeit denkt: Womit beschäftigt er sich in seiner Freizeit, um sich abzulenken und neu aufzuladen?

**Reisgies:** Ich bin ein Familienmensch und am meisten Entspannung bringt mir ein gemeinsamer Abend mit meiner Frau und unseren drei Töchtern. Da zwei junge Damen das Nest schon verlassen haben, sind diese Abende seltener, dafür umso wertvoller geworden. Ansonsten habe ich einen großen Freundeskreis mit vielen sehr langjährigen Wegbegleitern und treibe gerne Sport – Mountainbike fahren zum auspowern in der Natur und Yoga zur geistigen und körperlichen Entspannung.

ca. 7.750 Zeichen

**Über Rentokil Initial**

Die Rentokil Initial GmbH & Co. KG (Köln) ist Teil der internationalen Rentokil Initial-Gruppe mit Hauptsitz in Crawley (England). Diese setzt als Innovationsmarktführer seit mehr als 100 Jahren weltweit Maßstäbe im Bereich der Schädlingsbekämpfung, professionellen Hygienedienstleistung, Vorratsschutz und Innenraumbegrünung. Die Gruppe ist in über 85 Ländern aktiv und beschäftigt mehr als 44.000 Mitarbeiter unterschiedlichster Kulturen. In Deutschland setzen sich jeden Tag mehr als 800 Fachleute dafür ein, ihren über 30.000 Kunden einen exzellenten Service zu bieten. Wegen seiner 19 Niederlassungen in Deutschland kann Rentokil Initial hierzulande einen flächendeckenden Service nebst besonderer Kundennähe anbieten.

###### Rückfragen beantwortet gern

**Rentokil Initial PR!ZM / dako pr**

Dirk Welpotte Dr. Stefan Kombüchen

Head of Marketing Geschäftsführer PR!ZM

Tel.: +49 (0)221 945343 70 Tel.: +49 (0)214 20691 0

dirk.welpotte@rentokil-initial.com kombuechen@przm.consulting