

Tiefe statt Breite: Spezialisierung als strategische Antwort im Tiefbau

Interview mit
Steffen Runge,
Geschäftsführer
der Gottlieb Tesch Kanal- und
Rohrleitungsbau GmbH



Nur wenige Unternehmen im Bauwesen können auf eine Geschichte von eineinhalb Jahrhunderten zurückblicken – und noch wenigeren ist es gelungen, sich dabei immer wieder neu zu erfinden. Beständigkeit, Anpassungsfähigkeit und klare strategische Entscheidungen prägen diesen Weg. Die Gottlieb Tesch Kanal- und Rohrleitungsbau GmbH mit Sitz in Stahnsdorf steht seit 150 Jahren für die Verbindung aus Tradition und Zukunftsorientierung. Steffen Runge, Geschäftsführer des auf Tiefbau spezialisierten Unternehmens, gibt Einblick in Entwicklung, Positionierung und Perspektiven.

Wirtschaftsforum: Herr Runge, 150 Jahre Bestehen sind im Bauwesen alles andere als selbstverständlich. Welche Bedeutung hat dieses Jubiläum für Sie persönlich?

Steffen Runge: Dieses Jubiläum erfüllt mich mit großem Respekt vor den vorangegangenen Generationen, die es geschafft haben, das Unternehmen durch Kriege, Krisen, politische Umbrüche und Konjunkturzyklen zu führen. Sich dieser Geschichte bewusst zu sein, relativiert vieles im Tagesgeschäft und schärft den Blick für die Verantwortung, die heute damit verbunden ist. Es geht nicht um Nostalgie, sondern um die Frage, wie dieser Weg verantwortungsvoll weitergeführt wird.

Wirtschaftsforum: Viele Unternehmen nutzen einen solchen Anlass vor allem für den Rückblick. Bei Ihnen entsteht eher der Eindruck, dass es um Zukunft geht.

Steffen Runge: Absolut. Entscheidend ist für uns der Blick nach vorn. Die Entwicklung des Unternehmens erklärt, warum wir heute so aufgestellt sind. Über Jahrzehnte hinweg war es notwendig, sich immer wieder anzupassen – technisch, organisatorisch und strategisch. Diese Veränderungsfähigkeit ist ein zentraler Erfolgsfaktor und bleibt auch künftig entscheidend.

Wirtschaftsforum: Heute sind Sie klar im Tiefbau positioniert, vor allem im Kanal- und Rohrleitungsbau. Warum dieser konsequente Fokus?

Steffen Runge: Das Unternehmen hat im Laufe seiner Geschichte viele Bereiche abgedeckt. Spätestens mit veränderten Eigentümerstrukturen wurde jedoch deutlich, dass nachhaltiger Erfolg nur mit bewusster Konzentration möglich ist. Seitdem arbeiten wir ausschließlich im Kanal- und Rohrleitungsbau und damit rund um das

Thema Wasser. Dafür verfügen wir über die höchsten Zulassungen und können sämtliche Rohrdurchmesser und Tiefenlagen realisieren. Das versetzt uns in die Lage, auch technisch anspruchsvolle und innerstädtisch komplexe Projekte umzusetzen, an die sich viele andere Unternehmen nicht herantrauen. Diese technische Tiefe ist unser klarer Wettbewerbsvorteil.

Wirtschaftsforum: Wie bewährt sich diese Ausrichtung in einem Umfeld, das von Konjunkturschwankungen und Krisen geprägt ist?

Steffen Runge: Sehr gut. Unsere Leistungen sind Teil der kritischen Infrastruktur, und die Nachfrage nach Wasser-, Energie- und Wärmenetzen ist weitgehend konjunkturunabhängig. Gerade bei öffentlichen Auftraggebern zählen Verlässlichkeit, Erfahrung und eingespielte Teams – insbesondere bei komplexen innerstädtischen Projekten. Das hat sich

auch in den vergangenen Jahren gezeigt: Selbst unter schwierigen Rahmenbedingungen konnten wir kontinuierlich arbeiten. Insgesamt sorgt das für eine stabile Auftragslage, auch wenn äußere Faktoren wie Wetter oder zeitliche Verzögerungen immer mitgedacht werden müssen.

Wirtschaftsforum: Gleichzeitig konzentrieren Sie sich auf die Region und bauen dort Ihre Position gezielt weiter aus.

Steffen Runge: Ja. Unser Schwerpunkt liegt klar in der Metropolregion Berlin-Brandenburg. Dort kennen wir die Auftraggeber, die Rahmenbedingungen, die Infrastruktur. Statt geografisch zu wachsen, vertiefen wir unsere Kompetenzen. Ein gutes Beispiel ist der Fernwärmebereich. Der Ausbau der Wärmeinfrastruktur wird in den nächsten Jahren enorm an Bedeutung gewinnen,



Blick zurück auf die Anfänge: Schon früh stand Gottlieb Tesch für technische Kompetenz und handwerkliches Können



Neue Heimat, Kanalbau im Berliner Stadtgebiet: technische Tiefe, Erfahrung und eingespielte Teams wirken zusammen



KONTAKTDATEN

Gottlieb Tesch Kanal- und Rohrleitungsbau GmbH
Ruhlsdorfer Straße 103
14532 Stahnsdorf
Deutschland
☎ +49 3329 63520
info@gottliebtesch.de
www.gottliebtesch.de

und darauf bereiten wir uns gezielt vor – fachlich und personell.

Wirtschaftsforum: Personell ist ein gutes Stichwort. Viele Unternehmen klagen über Fachkräftemangel. Sie berichten von jahrzehntelanger Betriebszugehörigkeit.

Steffen Runge: Das ist tatsächlich einer unserer größten Werte. Wir haben Kollegen, die über 40 Jahre bei uns sind. Das kommt nicht von ungefähr. Der Umgang

miteinander ist familiär, die Bezahlung tariflich und fair, und wir investieren viel in Ausbildung. Junge Leute werden bei uns nicht einfach 'mitgeschleppt', sondern begleitet – vom Azubi bis hin zum Bauleiter oder dualen Studenten.

Wirtschaftsforum: Wie passt Digitalisierung in dieses eher handwerklich geprägte Umfeld?

Steffen Runge: Pragmatismus ist auch hier unser Leitprinzip. Wir arbeiten cloudbasiert, standortun-

abhängig und reduzieren Papier, wo es sinnvoll ist – wissen aber auch, dass eine Baustelle keine Bürolandschaft ist. Digitalisierung und KI müssen helfen, nicht behindern; nicht jeder Trend bringt automatisch Mehrwert.

Wirtschaftsforum: Wenn Sie nach vorne schauen: Was muss bleiben, damit man in 25 Jahren vielleicht über 175 Jahre Gottlieb Tesch spricht?

Steffen Runge: Der Kern. Unsere Haltung. Qualität vor Quantität, Spezialisierung statt Beliebigkeit, Verantwortung gegenüber Mitarbeitern und Region. Technik, Märkte und Werkzeuge ändern sich – das haben die letzten 150 Jahre gezeigt. Aber wenn wir weiter ehrlich arbeiten, unsere Leute mitnehmen und uns nicht verzetteln, bin ich überzeugt, dass diese Geschichte noch lange weitergeschrieben wird.