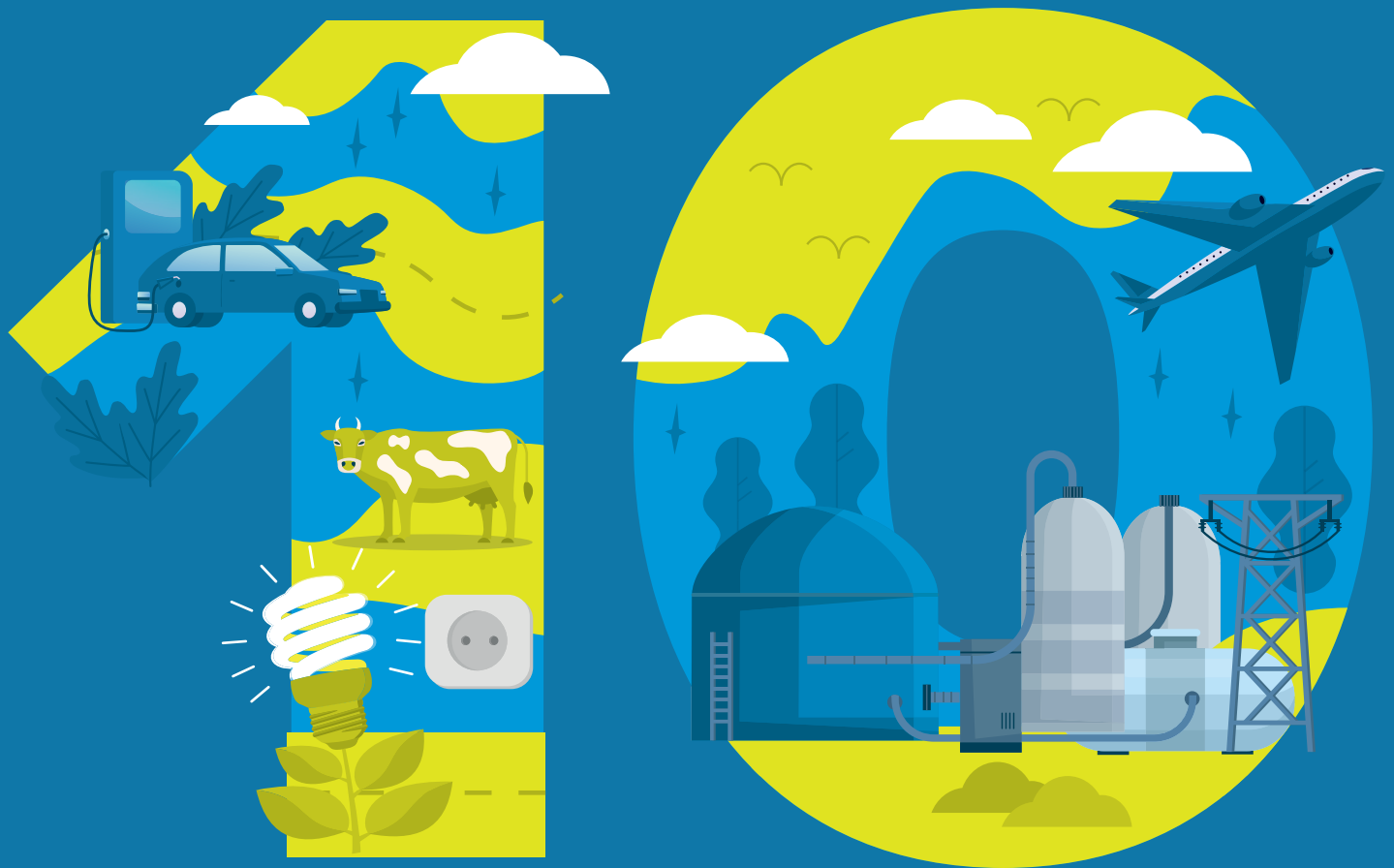
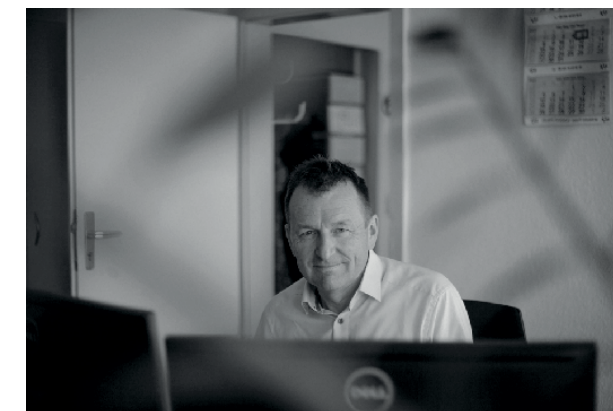
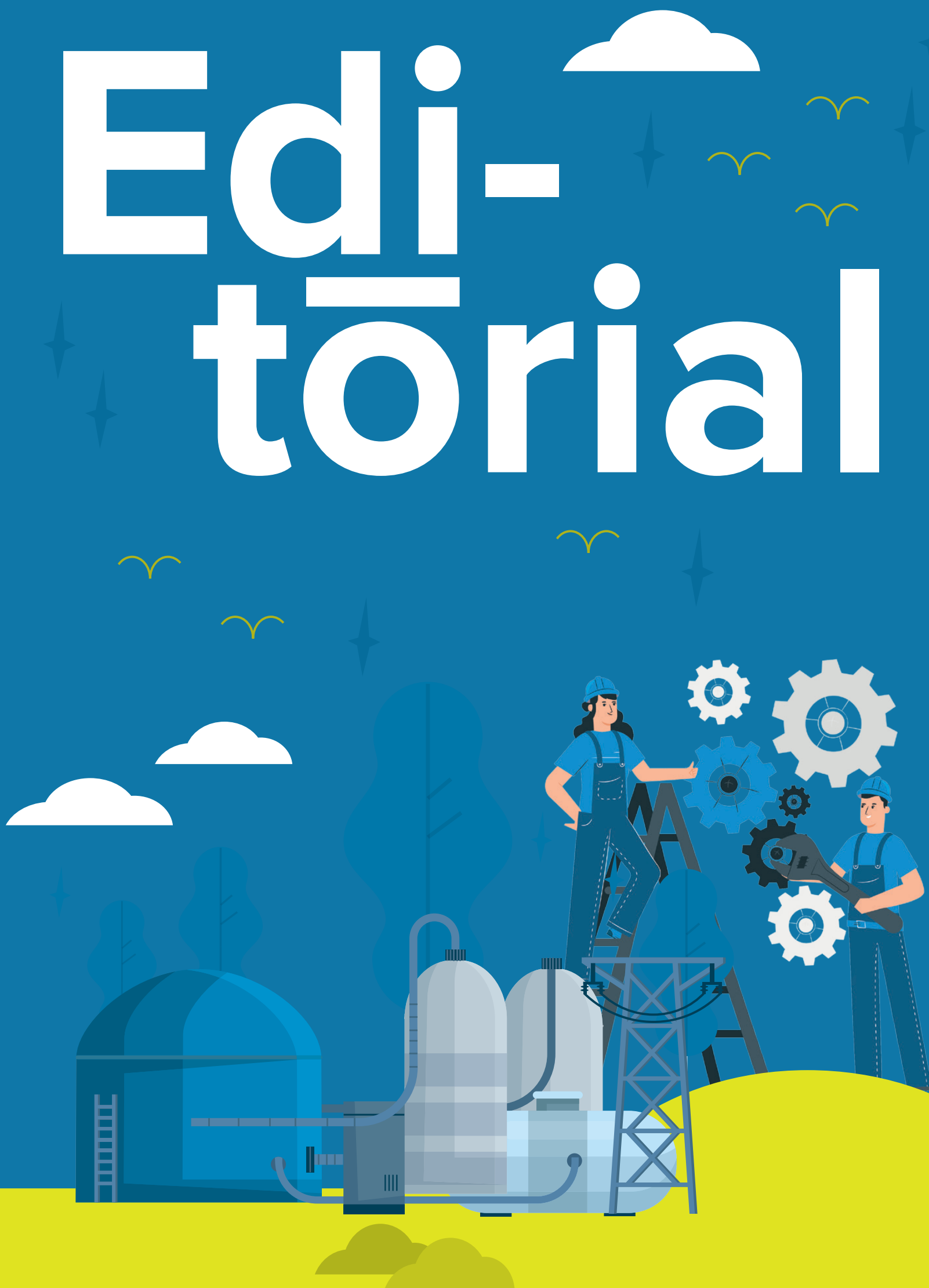


10 JAHRE ENERGIE ERFOLG



Edi- törial



Unser SERVICE sollte den Anforderungen der vorrangig im landwirtschaftlichen Bereich tätigen Betreiber komplexer verfahrenstechnischer Anlagen bestmöglich gerecht werden. „SERVICE großgeschrieben“ stand dafür, Betreibern als verlässlicher Partner in allen Bio-gasaufbereitungsanlagen betreffenden Fragen qualifiziert, flexibel und verlässlich beiseitezustehen und somit zum wirtschaftlichen Erfolg beizutragen.

Als nach wie vor kleines Unternehmen haben wir uns bis heute als marktführendes Dienstleistungsunternehmen in diesem Bereich entwickelt und etabliert. Wie wir das geschafft haben? Ganz einfach war es nicht.

Mit der Aitec als Mitgesellschafter konnten wir uns dank ihrer Strukturen, Ressourcen und dem Industrie-Know-how der operativen Tochter Petko GmbH auf Marktentwicklung und Service konzentrieren. Anlagenbetreiber haben uns das Vertrauen geschenkt und Risiken mitgetragen, sie herstellerunabhängig mit noch überschaubaren Ressourcen zu unterstützen und somit große Verantwortung zu übernehmen. Doch all das hätte nicht gereicht, hätten wir nicht inzwischen fast 20 Mitarbeitende gewonnen, die mit beeindruckender Motivation und Flexibilität genau das leben, was wir uns vor der Gründung konzeptionell vorgestellt haben. Nur durch gemeinsames Ziehen an einem Strang, dem ständigen Wunsch nach Weiterentwicklung und echter Freude an der Herausforderung sind unsere Erfolge in diesem höchst anspruchsvollen Umfeld möglich.

Über zehn Jahre haben wir starke Marktveränderungen erlebt und diesen widerstanden. Politisch beeinflusste Phasen von Investitionsstops bis hin zu kurzzeitigen „Boom“-zeiten haben sich für uns nur wenig ausgewirkt. Im Gegenteil, unser SERVICE wurde immer gebraucht, in der Regelwartung, in der Störungs-beseitigung und zunehmend auch in der Optimierung von Anlagen. Der von uns geprägte Spruch „Mehr Biogas rein, mehr Kohle raus“ spiegelt, auch mit seiner Zweideutigkeit, absolut unsere DNA wieder. Wir leben SERVICE und machen mittlerweile noch viel mehr, zunehmend auch außerhalb von Biogas und Biomethan.

Wir dürfen uns glücklich schätzen, mit Kunden, Lieferanten und Partnern arbeiten zu dürfen, wo die gemeinsamen Projekte und die Geschäftsbeziehungen natürlich professionell abgewickelt werden bzw. bestehen. Gleichfalls sind die Beziehungen aber sehr menschlich, offen und fair. Wir schätzen uns glücklich, in diesem Umfeld tätig sein zu dürfen und durch die Arbeit im Energie- und Umweltbereich die Zukunft unserer Kinder mitgestalten zu dürfen.

Wir möchten Ihnen und Euch allen – unseren Partnern, Wegbegleitern und Mitarbeitenden – an dieser Stelle Danke sagen. Danke für das Vertrauen, für das Engagement, für die Zusammenarbeit und vieles mehr.

Wir werden auch die nächsten Jahre daran arbeiten, Vertrauen zu jeder Zeit zu rechtfertigen und durch unsere weitere Entwicklung zum unternehmerischen und persönlichen Erfolg beizutragen. Wir wollen auch in Zukunft anders sein und uns immer weiter verbessern. Dazu brauchen wir Sie und Euch.

Wir freuen uns auf die nächste spannende Dekade.

Herzlich, Ihr

„10 Keilriemen für die Wartung von 2 Mehrer TRE 700 Kompressoren.“
– Ulf

„Der Baustellenpreis ist von 10.7 auf 10 gesunken.“
– Daniel

„Wir sind professionelle Servicetechniker bei Richter ECOS, deswegen haben wir alle noch 10 Finger.“
– Micha

„Es gibt 10 Schreibtische im Büro in Leuna.“
– Ulf



Was verbindest du mit der 10?

„Ich trinke ca. 10 Becher Kaffee (300 ml) pro Tag.“
– Micha

„Es gibt einen maximalen Betriebsdruck MOP von 10 bar einiger Druckbehälter.“
– Ulf

„Die Servicetechniker trinken eine Kiste Uri mit 10 Liter.“
– Daniel

„10 Jahre Unterstützung durch die Familie, 10 Jahre Vollgas mit tollen Kollegen, Kunden und Partnern.“
– Ulf



Das Team 2025



**„Mach das! Unbedingt!
Ich möchte auch mit
nichts anderem mehr
tauschen. Auch wenn es
Stress pur ist – es ist ja
positiver Stress und es
macht unheimlich Spaß!“**

Interview Ulf Richter

Erinnerst du dich noch an den allerersten Kunden? Wie lief das ab?

Ich weiß zumindest, wer einer der Betreiber war: Herr Döring – damals im Vorstand der GETEC. Schon vor der Gründungsphase hat er uns immer wieder ermutigt: „Mach doch was Eigenes. Wir unterstützen es!“ Dieses Vertrauen war alles andere als selbstverständlich. Sie haben uns damals die Wartungsleistungen übertragen und uns damit wirklich etwas zugetraut. Gerade als junges Unternehmen ist das nicht unwesentlich – denn für einen Unternehmer bedeutet so ein Schritt natürlich auch ein Risiko.

Das sind ja große Vorschusslorbeeren für ein Unternehmen, das gerade erst startet.

Wir kannten uns ja schon vorher – ich hatte ihm damals die Malmberg-Anlage verkauft, mit der er recht unzufrieden war. *(lacht)* Trotzdem hat er mir eine weitere Chance gegeben. Heute ist er wieder einer unserer Kunden, mit einer Druckwasserwäsche, die er aus der GETEC übernommen hat. Als Person war er also einer unserer ersten Kunden und ist es heute wieder. Nur eben mit einer anderen Anlage.

Wenn du dir selbst vor 10 Jahren einen Rat geben könntest, welcher wäre das?

Mach das! Unbedingt! Ich möchte auch mit nichts anderem mehr tauschen. Auch wenn es Stress pur ist – es ist ja positiver Stress und es macht unheimlich Spaß! Ich meine, ob es nun schön ist, innerhalb von einer Stunde einen Servicevertrag, einen Leasingvertrag – und gleichzeitig Themen wie Mitarbeiter, Kunden und eine 10-Jahres-Feier auf dem Tisch zu haben, das braucht wahrscheinlich nicht jeder. Manche würden sich vielleicht lieber auf ein einzelnes Thema konzentrieren. Aber am Ende gehört eben alles zusammen.

Das heißt, du liebst gerade die Vielseitigkeit an deinem Beruf?

Ja! Also ich bin nicht besonders gut darin, tagelang an einem Projekt zu sitzen. Ich habe auch Projekte übernommen, bei denen die Beratung im Vordergrund stand – aber grundsätzlich arbeite ich lieber an vielen unterschiedlichen Themen gleichzeitig. Ich erlebe jeden Tag kleine Erfolge: Sei es ein Fortschritt bei der Broschüre, ein neuer Auftrag oder einfach das Gefühl, voranzukommen. Das macht einfach Spaß! Natürlich gibt es auch mal ein oder zwei Rückschläge – aber die geraten bei all dem Positiven schnell in den Hintergrund.

Gab es jemals einen Moment, in dem du dachtest: „Oh je, das war’s jetzt!“, und dann ging doch alles gut?

In einem kleinen Unternehmen ist man stark von Schlüsselpersonen abhängig. Wenn du das Gefühl hast, es läuft aus dem Ruder – oder jemand geht, den du nicht ersetzen kannst – dann kann das schnell kritisch werden. Heute ist das anders: Wir haben sieben Techniker und wir verfügen über ein gutes Netzwerk. Ein Ausfall wäre nach wie vor sehr schwer kompensierbar, aber eher verkraftbar, ohne dass gleich eine Kettenreaktion entsteht. Aber wenn wir drei, vier Jahre zurückblicken – damals hätte ein einziger Ausfall das Team stark belastet. Wirtschaftlich ging es für uns dennoch immer vorwärts. Auch auf Kundenseite waren wir gut aufgestellt. Natürlich gab es Projekte, bei denen mal etwas schiefging – aber nichts davon wurde je zu einem größeren Problem. Für mich ist entscheidend, dass die Projekte zu unserer Größe und unseren Möglichkeiten passen – sowohl inhaltlich als auch finanziell. Man darf sich nicht mit einem einzigen Auftrag überheben. Gerade in unserem Feld herrscht

”

konstant hoher Druck – damit umzugehen, ist eine permanente Gratwanderung. Es geht darum, die Motivation hochzuhalten, ohne zu überziehen – und gleichzeitig einen gewissen Schutzraum für die Mitarbeitenden zu schaffen.

Stell dir vor, Richter ECOS wäre eine Band – welches Musikgenre würde am besten passen?

Also Lounge-Musik ist es ganz sicher nicht. Wenn ich's einordnen müsste: eher Party – oder Rock! Wahrscheinlich Rock. Ruhig und gleichmäßig ist das jedenfalls nicht.

Mit welchen drei Worten würden dich deine Mitarbeiter beschreiben?

Unberechenbar – da machen wir intern auch gern mal Witze drüber: „Jetzt hast du mir genau die Antwort gegeben, mit der ich nicht gerechnet habe.“ Dann auf jeden Fall sozial. Und ja ... ein bisschen verrückt oder bekloppt – im besten Sinne.

Was ist dein Lieblingessen?

Carpaccio, Schnitzel, gegrillte Pepperoni.

Was bringt dich auf die Palme?

Unehrlichkeit und Unselbstständigkeit.

Seit wann interessierst du dich für das Thema Biogas?

2007 im Sinne von Biomethan. Davor habe ich mich schon mit Biogas vor allem aus Industrieabwasser beschäftigt.

Gab es da ein Schlüsselerlebnis? Wie ist es dazu gekommen? Vorher warst du ja im Abwasserbereich tätig?

Malmberg hat mich damals überzeugt, in Deutschland das Geschäft mit Biomethan aufzubauen. Vorher war Biogas für mich nur ein Randthema im Abwasserbereich, da ich mit anderen Prozessen und Anlagen gearbeitet habe. Aber Malmberg fragte mich, ob ich Interesse an Biomethan hätte – und so begann ich, mich damit auseinanderzusetzen. Das erste Treffen fand 2007 in einer kleinen Bäckerei in Rødby statt. Zuerst sagte ich Nein. Ich war bei Veolia im Konzern, hatte gerade ein Haus in Deutschland gebaut und war mit der Finanzierung und Sicherheit zufrieden. Der Wechsel vom Konzern ins Familienunternehmen und von Abwasser in eine neue Branche war ein großer Schritt. Aber Malmberg ließ nicht locker. Schließlich traf ich Erik Malmberg und Johann Möllerström in der Bäckerei. Kurz danach besuchten meine Familie und ich Malmberg in Yngsjö, wo sich der technische Leiter um mich kümmerte, während sich die anderen um meine Familie kümmerten. Und so wurden wir überzeugt. Das Verhältnis zu Erik und den anderen ist auch heute noch – trotz Wettbewerbssituation im Service – menschlich absolut intakt.

Und was war dein Traumberuf als Kind?

Zirkusdirektor.

Das bist du ja jetzt fast.

Ja, aber das Schöne ist: Ich muss nicht mehr im schwarzen Anzug dastehen. Das war damals der Grund, dass ich im schwarzen Anzug dastehen wollte.

Wann kam der Entschluss, ein eigenes Unternehmen zu gründen?

Die Bemühungen begannen bereits 2014. Ende 2013 hatte ich gekündigt, sodass ich 2014 schließlich bei Malmberg ausgeschieden bin. Die Entscheidung, diesen Schritt zu gehen, fiel im Jahr 2014, nachdem ich mich zwischen verschiedenen Optionen entscheiden musste. Eine davon war der eventuelle Einstieg bei Evonik. Wo ich damals überlegen musste: Willst du die Selbstständigkeit wirklich angehen oder nicht? Also startete ich zunächst freiberuflich. 2014 begann ich dann, an meinem Businessplan zu arbeiten und führte Gespräche mit der Aitec. Zunächst war es ein freiberuflicher Start, doch parallel bereitete ich die Unternehmensgründung vor. Für die Entscheidung habe ich mir schon eine gewisse Zeit genommen, was die Nerven der damaligen Verhandlungspartner auf Seiten der Aitec durchaus strapaziert hat. Im März 2015 folgte dann die Gründung.

Was war deine Motivation dafür?

Der Service sollte so angeboten werden, wie ich es aus all meinen Erfahrungen im Anlagenbau für richtig hielt – und so, wie ihn die Kunden für diese speziellen Anlagen wirklich brauchen. Gleichzeitig wollte ich den Kunden das liefern, was ich ihnen damals versprochen habe, als ich die Anlagen verkauft habe. Es ging darum, das noch besser hinzubekommen – das war das Ziel.

Was sind die wichtigsten Punkte in deinem Unternehmen, auf die du immer ein Auge hast?

Ein zentraler Aspekt, auf den ich stets achte, ist die Risikobetrachtung, insbesondere im Hinblick auf unsere Leistungen, die Mitarbeitermotivation und die Arbeitsbedingungen. Das ist für mich sehr wichtig und es ist etwas, das immer im Hintergrund bleibt. Natürlich gibt es immer Potenzial, in diesem Bereich noch mehr zu tun. Gleichzeitig lege ich großen Wert darauf, dass wir keine unnötigen Risiken eingehen – weder in der Art, wie wir unsere Projekte umsetzen, noch in der Vorgehensweise, die wir wählen. Deshalb habe ich mich bewusst gegen den Anlagenbau entschieden, da ich das insbesondere im Vergleich zum Servicebereich, in dem wir heute gut aufgestellt sind, für risikobehafteter und natürlich auch die Anforderungen betreffend komplexer erachte.

Wer war dein erster Mitarbeiter? Und wie hast du ihn gefunden?

Mein erster Mitarbeiter war Daniel und er war zuvor bereits bei Malmberg tätig. Wir haben uns kennengelernt, als er vorher bei einer Kältefirma gearbeitet hat, die etwas für uns gemacht hat. So sind wir dann miteinander ins Gespräch gekommen und ich habe ihn letztendlich bei Malmberg eingestellt.

War Daniel damals schon unzufrieden, als du gegangen bist?

Damals war die Stimmung insgesamt eher wenig optimistisch. Mein Weggang war sicherlich ein Punkt, aber auch die allgemeinen Herausforderungen, die ich erkannt habe, wurden von anderen ebenfalls ähnlich beurteilt.

Was war der mutigste Schritt in der Unternehmensgeschichte?

Aus der Aitec rauszugehen. Auf eigenen Füßen zu stehen. In einer Gruppe hast du, wenn es nicht gut geht, einen gewissen Schutzschirm. Der fällt dann weg.

Welche Entwicklung der letzten 10 Jahre macht dich stolz?

Was mich stolz macht, ist, dass wir trotz unserer überschaubaren Größe eine so starke Position und Wahrnehmung im Markt erreicht haben. Wir sprechen mit allen – vom Landwirt bis zum Konzern – auf Augenhöhe. Nicht unbedingt wirtschaftlich, aber inhaltlich und operativ sind wir absolut auf derselben Ebene.

Wie hat sich der Markt verändert, und was war die überraschendste Erkenntnis für dich?

Der Markt ist stark von sich verändernden politischen Rahmenbedingungen geprägt – mit allen Höhen und Tiefen, die das für Investitionen, Kundenverhalten und Themen wie z. B. Bestandschutz mit sich bringt. Positiv war für mich, dass es trotzdem immer weiterging. Auch nach einer Phase des Investitionsstillstands hat sich der Markt wiederbelebt. Für uns als Servicedienstleister war das sogar ein Vorteil: Während andere sich beispielsweise ins Ausland zurückgezogen haben oder dort hin sind, konnten wir uns etablieren. Heute sind wir ein starker, verlässlicher Partner – mit Strukturen, die tragen. Diese stetige Entwicklung, ohne echte Rückschläge, macht mich stolz.

„Ich denke, wir werden weiter wachsen – nicht um groß zu sein, sondern um stabiler aufgestellt zu sein.“

Und wenn es jetzt 10 Jahre vorwärts ging, dann soll es jetzt weitere 10 Jahre vorwärts gehen. Dann feiert ihr das 20-jährige. Was wird sich bis dahin verändert haben?

Ich denke, wir werden weiter wachsen – nicht um groß zu sein, sondern um stabiler aufgestellt zu sein. Krisen haben uns bisher nicht geschadet, aber mit einer größeren Mannschaft können wir flexibler reagieren und Risiken besser abfedern. Gleichzeitig verändert sich der Dienstleistungsmarkt: Kunden erwarten zunehmend komplexe Leistungen aus einer Hand und einen verlässlichen Ansprechpartner. Themen wie Automatisierung, Steuerung und Programmierung werden noch stärker mit dem technischen Service verzahnt. Auch Kooperationen mit Anlagenbauern und Lieferanten werden wichtiger – vielleicht entstehen sogar gemeinsame Geschäftsmodelle. Und: Unser Netzwerk muss weiter wachsen, mit starken, regionalen Partnern, auf die wir uns verlassen können.

Welche drei Worte beschreiben Richter ECOS am Besten?

Flexibel. Verlässlich. Fair. Oder auch: kompetent – das trifft's genauso.

Woher kommt das ECOS in Richter ECOS?

Damals war der Gedanke: Engineering Construction Optimierung Service – was mehr oder weniger im Deutschen wie im Englischen anwendbar ist, weil es verständlich und übersetzbar ist. Heute passt eher: Engineering Consulting Optimierung Service!

Wenn du für einen Tag den Job mit einem deiner Mitarbeiter-tauschen müsstest – welcher wäre das und warum?

Ich würde im Service mitschrauben – mit Micha, Daniel oder Axel. Mechanisch, nicht elektrisch. Weil ich glaube, dass ich's kann – auch wenn die Servicetechniker das gerne anders sehen. Und weil's mir einfach auch Spaß macht. Ich hab ja mal Schlosser gelernt – mit Abitur zwar, also nicht ganz klassisch Handwerker, aber wir haben damals auch Reparaturen gemacht. Außerdem wär's eine gute Gelegenheit, mit den Technikern Zeit zu verbringen und ihre Arbeit noch besser zu verstehen – das Ganze drumherum eben. Und letztlich: Wenn's hart auf hart kommt und die Techniker „Nein“ sagen – ich könnte in der Not trotzdem mit. Als Handlanger. Halten, heben, sauber machen – irgendwas geht immer.

Was machst du am wenigsten gern als Unternehmer?

Preise verhandeln. Konditionen verhandeln. Papierkram mach ich auch nicht gerne.

Wenn du dir etwas für die nächsten 10 Jahre wünschen könntest – was wäre das?

Das klingt jetzt vielleicht banal, aber: Gesundheit. Für mich und für alle im Team. Und dass wir unsere offene, gute Unternehmenskultur behalten. Klar wünsche ich mir auch, dass sich das Unternehmen weiterentwickelt – aber ohne dabei das Miteinander zu verlieren.

Gibt es ein Ziel, dass du mit Richter ECOS erreichen möchtest?

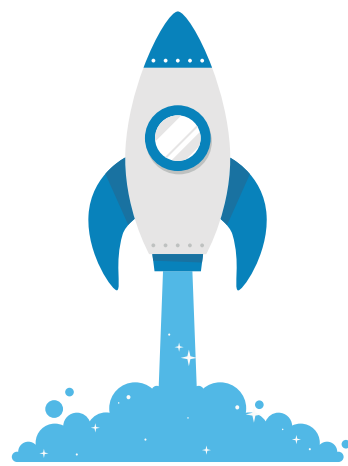
Ja, dass es auch eine Perspektive nach mir gibt. Und, dass wir als Arbeitgeber noch sichtbarer und attraktiver werden – für neue Mitarbeitende genauso wie für unsere Kunden. Ich finde schon, dass wir viel zu bieten haben: gute Konditionen, echte Mitgestaltungsmöglichkeiten und eine gewisse Krisenfestigkeit. Aber als kleines Unternehmen wird man oft gar nicht so wahrgenommen. Und was mir auch wichtig ist: Die Menschen, die den Erfolg möglich machen, sollen auch mehr davon haben. Vielleicht nutzen wir da künftig noch mehr die Spielräume – gerade in einer gesellschaftlich schwierigen Zeit. Das ist natürlich ein großes Ziel – aber man kann es zumindest im eigenen Kreis vorleben. Man kann junge Leute, die sich für solche Jobs interessieren, unterstützen. Auch wenn's Zeit und Mühe kostet – selbst wenn man nicht direkt davon profitiert. Aber die Gesellschaft profitiert. Wenn man merkt: Aha, da sind Menschen, die sind offen, die interessieren sich.

Wenn du dich nicht für Richter ECOS entschieden hättest, was würdest du dann aller Wahrscheinlichkeit nach machen?

Wahrscheinlich hätte ich eine Position im Vertrieb oder Managementbereich irgendwo in einem Konzern im Biomethan- oder im Abwasserbereich.

Ganz ehrlich: Wie groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass du beim Jubiläumsfest selbst auf der Tanzfläche landest?

Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, aber es ist nicht ganz einfach. Ich werde sicherlich nicht der Erste sein, auch wenn es vielleicht meine Aufgabe wäre. Ich fühle mich da zu unsicher. Aber am Ende hängt es vom Musiker ab – wenn er alles richtig macht, dann hoffe ich, dass nachher alle auf der Tanzfläche sind. Es wäre schön, wenn der Funke überspringt. Wie im richtigen Leben eben: Manchmal kommt das Taktgefühl ein bisschen zu kurz.



2015

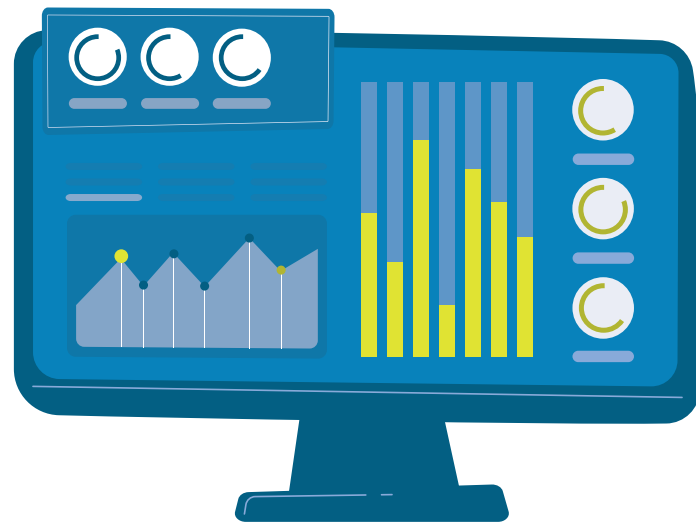
Gründung: der Startschuss für ganzheitlichen Service

Ulf Richter gründet mit dem Mitgesellschafter Aitec Holding GmbH gemeinsam die Richter ECOS GmbH. Die Vision: Biogasaufbereitungsanlagen mit einem umfassenden SERVICE nachhaltig unterstützen. Im August starten die ersten Kundenprojekte mit Daniel – dem ersten Mitarbeiter.

2017

Neuer Servicestandort in Barleben

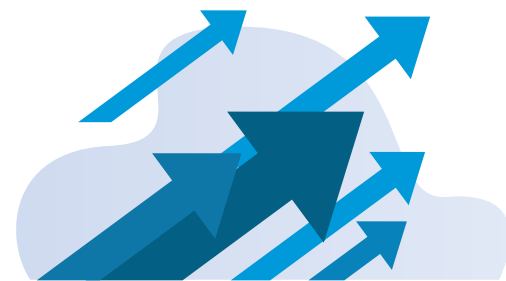
Um näher an den Kunden zu sein und schneller agieren zu können, eröffnet Richter ECOS einen zusätzlichen Servicestandort mit Büro und Lager in Barleben.



2020

Verstärkung des Teams und Ausbau der Fachbereiche

Richter ECOS wächst weiter – sowohl personell als auch fachlich: Mit Marcel kommt ein Spezialist für Energieeffizienz ins Team, während Grit die kaufmännische Leitung übernimmt und den Bereich aufbaut. Beginn der Zusammenarbeit mit der Dürr Systems AG im Bereich Service für ORC-Anlagen und thermische Abgasreinigungsanlagen (RTO). Gleichzeitig intensiviert das Unternehmen seine Mitwirkung in Arbeitsgruppen wie KTBL und VDI/VDE.



2016

Wachstum und Strukturierung

Die steigende Zahl an Serviceeinsätzen erfordert eine organisatorische Verstärkung. Mit Axel kommt der zweite erfahrene Servicetechniker und mit André ein Mitarbeiter für den Serviceinnendienst hinzu – ein weiterer Schritt in Richtung professioneller Kundenbetreuung.

2019

Digitalisierung: Einführung eines Monitoring-Tools

Zur effizienteren Analyse und schnelleren Fehlererkennung wird ein Monitoring-Tool eingeführt. Gleichzeitig engagiert sich Ulf Richter zunehmend in Arbeitsgruppen des DVGW und der DWA. In der Regel geht es um die Aktualisierung von Arbeits- und Merkblättern, was aber gleichzeitig eine enge Zusammenarbeit und Netzwerkbildung mit verschiedenen Marktteilnehmern mit sich bringt.



MICHA BRAUCHT

dich

2022

„Micha braucht dich“: Start der Recruiting-Kampagne

Um dem sich spürbar verändernden Arbeitnehmermarkt gerecht zu werden, geht die Kampagne „Micha braucht dich“ an den Start – mit dem Ziel, qualifizierte Servicetechniker für das Team zu gewinnen. Vertiefung der Zusammenarbeit als Servicepartner der Mehrer Compression GmbH. Beginn von Serviceleistungen an den Bio-LNG-Anlagen der RUHE Biogas. Zudem erweitert Richter ECOS seine Beratung auf Investitionsprojekte im Biomethan-Sektor. Stetig wachsende Kenntnisse aus dem Servicebereich in punkto Anlagentechnik fließen in Investitionsentscheidungen der Kunden ein.

2024

Unabhängigkeit und neue Kompetenzen

Durch die Übernahme der AITEC-Anteile stärkt Richter ECOS seine Eigenständigkeit. Ulf Richter ist nunmehr alleiniger Gesellschafter. Mit Lars kommt zudem wertvolle Expertise hinzu – insbesondere in den Bereichen Anlagensteuerung, Programmierung und Projektunterstützung für Anlagenbauer und deren europäische Projekte. Sein Standort: Ulm.

Technischer Meilenstein: erste Steuerungserneuerung

Ein bedeutender Schritt in der technologischen Weiterentwicklung: Richter ECOS realisiert erstmals eigenständig den Austausch einer Anlagensteuerung an einer Druckwasserwäsche. Beratung einer Zuckerfabrik im Bereich Optimierung einer biologischen Abwasserreinigungsanlage. Zunehmend Projekte im Bereich Energieeffizienz- und Fördermittelberatung auch über Biogas und Biomethan hinaus (bspw. ORC-Anlagen für ein Industrieunternehmen, Kühlung für Milchvieh- / Molkereibetrieb).



2021

Erweiterung des Leistungsspektrums: Industrieabwasser im Fokus

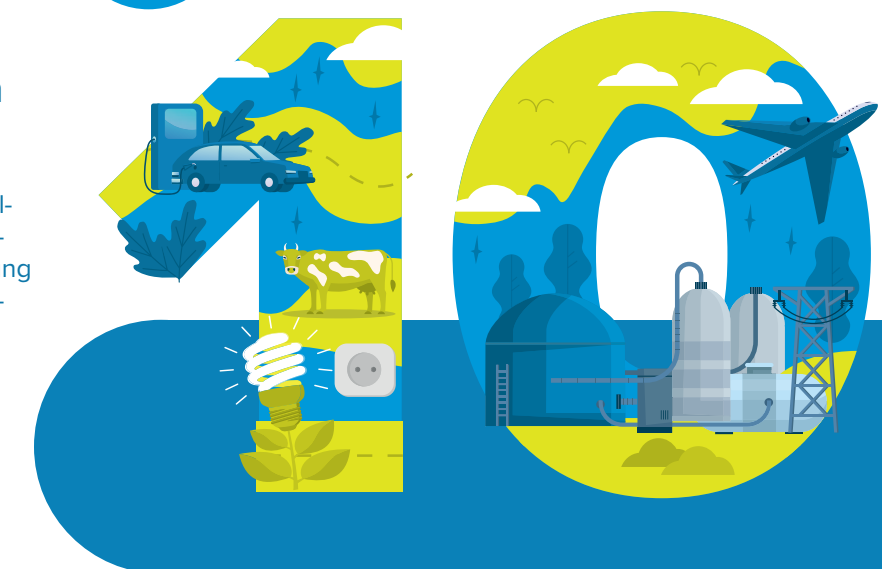
Mit der Expertise von Neuzugang Katrin und Ulf bietet Richter ECOS nun auch Beratung für Industrieabwasserprojekte an – etwa für Papierfabriken und Zellstoffwerke. Neben der Bearbeitung technischer oder genehmigungsrechtlicher Aufgabenstellungen finden Schulungen des Betriebspersonals einer Abwasserreinigungsanlage statt. Serviceleistungen an Biogasaufbereitungsanlagen werden um organische Wäschen erweitert.

2023

Technologische Vielfalt: mehr als nur Druckwasserwäsche

Das Leistungsspektrum im Bereich Service wächst weiter: Neben Betreibern von Druckwasserwäschen unterstützt Richter ECOS nun auch Kunden mit Druckwechseladsorption (PSA), Membrananlagen und Aminwäschen sowie H₂/CO₂-Kompressoren.

Richter Ecos



Die Erfolgsgeschichte von Richter ECOS ist noch lange nicht zu Ende – und die nächsten Meilensteine sind bereits in Sicht.

Daniel, der erste Mitarbeiter



Du warst der erste Mitarbeiter bei Richter ECOS – kannst du dich noch an deinen ersten Arbeitstag erinnern?

An den ersten Arbeitstag? Was wir da gemacht haben? (*lacht*) ... ich kann mich nicht mal an meinen letzten Arbeitstag erinnern. Von der Idee an ging es relativ schnell los. Aber mit welchen Anlagen wir gestartet sind?! Das ist einfach zu lange her.

Was war dein Ansporn, Ulf gleich von Anfang an zu unterstützen? Warum warst du so überzeugt? Das war ja auch ein Risiko?

Ja klar war das ein Risiko. Aber ich war sowas von unzufrieden, das ich froh war. Ulf hatte mir das Angebot zu einem Zeitpunkt gemacht, an dem ich nichts zu verlieren hatte, weil ich so unzufrieden bei meinem vorherigen Arbeitgeber war. Ulf kannte ich schon eine ganze Weile und mochte seine Ehrlichkeit. Das war auch der erste Grund, warum ich ihm mein Vertrauen geschenkt habe. Damals bei Malmberg waren wir beide freitagabends oft die letzten ... und so kamen wir dann auch ins Gespräch. Da hat Ulf mich schon mit seinem Wissen, seinem Arbeitsethos und seiner Ehrlichkeit beeindruckt.

Was hat sich seit den Anfangstagen am meisten verändert?

Ich bin immer noch auf der Straße, ich bin immer noch unterwegs. Eigentlich hat sich nicht wahnsinnig viel geändert – auch wenn auf der Visitenkarte „Serviceleiter“ steht. Ich bin so ein bisschen das Bindeglied, damit alle an einem Strang ziehen.

Was war dein spannendstes oder herausforderndstes Projekt in den letzten zehn Jahren?

Was so eine Herausforderung ist, sind die neuen Aufgabegebiete, die außerhalb unseres jahrelangen Wissen stehen. Da fangen wir natürlich auch wieder bei Null an zu Lernen.

Was war das Lustigste, das dir unterwegs auf einer Anlage passiert ist?

Jeden Tag passiert uns was Lustiges (*lacht*). Aber wirklich, wir lachen jeden Tag mal auf den Anlagen. Und das weiß ich wirklich zu schätzen an uns: Auch wenn Fehler passieren, auch wenn es stressig ist ... zum Schluss lachen wir alle mal drüber. Anders ist

dieser Servicealltag auch gar nicht durchzuhalten. Wichtig ist, dass wir uns alle in die Augen schauen können – wir sind so alle auf einer Ebene. Und auch wenn einer neu ist: Seine Meinung ist genauso willkommen, wie von jemand, der schon immer dabei war. Nur so funktioniert das bei uns – und das macht den Unterschied zu vielen anderen Firmen.

Team Kaffee oder Team Energy-Drink – was hält dich auf Touren?

Ich bin Team Green Tea ... mittlerweile. Ich hab immer genug dabei.

Was würde dein Werkzeugkoffer über dich erzählen?

„Ich werde immer schwerer, weil Daniel zu faul ist, mich auszuräumen.“

Was macht Richter ECOS für dich als Arbeitgeber besonders?

Offenheit und Ehrlichkeit.

Welche drei Worte beschreiben das Team von Richter ECOS am besten?

Intelligent, vertrauenswürdig und offen.

Was wünschst du Richter ECOS für die nächsten zehn Jahre?

Dass wir unsere Stabilität sichern. Dass wir die immer wechselnden Herausforderungen meistern und dass wir halbwegs so bleiben, wie wir sind. Das wir unseren „Kern“ nicht verlieren.

Hast du einen Tipp für neue Kollegen, die jetzt ins Team kommen?

Keine Angst haben. Immer Augen auf, Ohren auf, Nase auf ... und immer sagen, was du denkst. Und dann reden wir drüber.

Gibt es ein Insider-Wort oder einen typischen Spruch im Team, den Außenstehende nicht verstehen würden?

B I O G A S macht Spaß und RTO macht froh.

Was ist dein Geheimtrick, wenn eine Anlage einfach nicht so will, wie sie soll?

Geduld muss man haben. Das war ein Lernprozess ... aber ich arbeite jeden Tag weiter an meiner Geduld.

30 Biogasaufbereitungsanlagen im Regelservice bei Richter ECOS

mit durchschnittlich **700 Nm³ Biomethan/h** produzieren sie
ca. **180.000.000 Nm³ Biomethan/a**
bzw. ca. 1.900 GWh/a

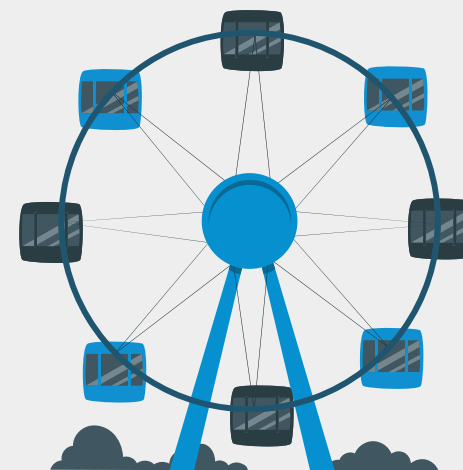
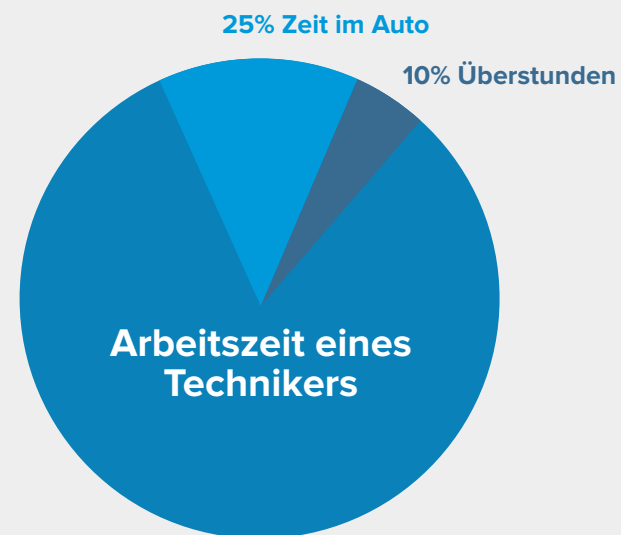
Bis heute Leistungen für ca.
100
Biomethan
Anlagen

Das sind bei
ca. 15.000 kWh/a
für einen **4-Personen-Haushalt**
= ca. **130.000 Haushalte** bzw.
500.000 Menschen



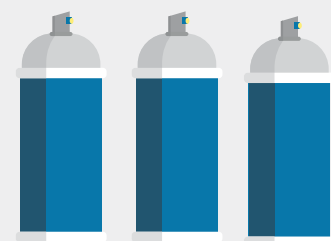
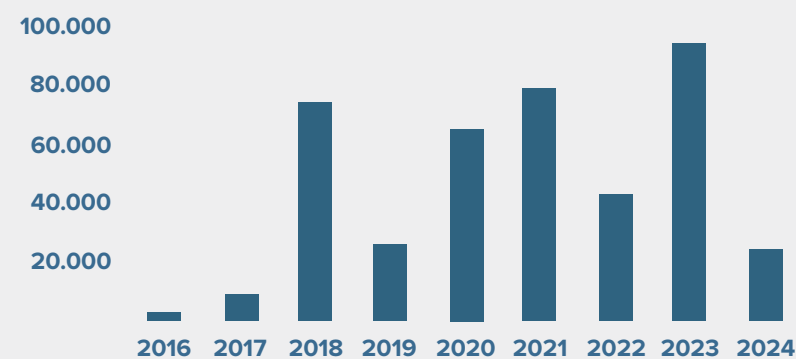
Zahlen und Fakten

Micha Jochen Grit André



Der Berg der aufgeschütteten Kaffeebohnen wäre nach 10 Jahren etwa 74,5 Meter hoch. Das Riesenrad auf dem Oktoberfest ist etwa 60–75 Meter hoch!

Verbrauch Bremsenreiniger



Mehr als 8.000 Spraydosen à 50ml



Zurückgelegte Kilometer



3791 Rechnungen mit insgesamt 11.373 Seiten

18.220.908,79€ Nettobeträge
4.806,36 € pro Rechnung



51,18 kg Gesamtgewicht

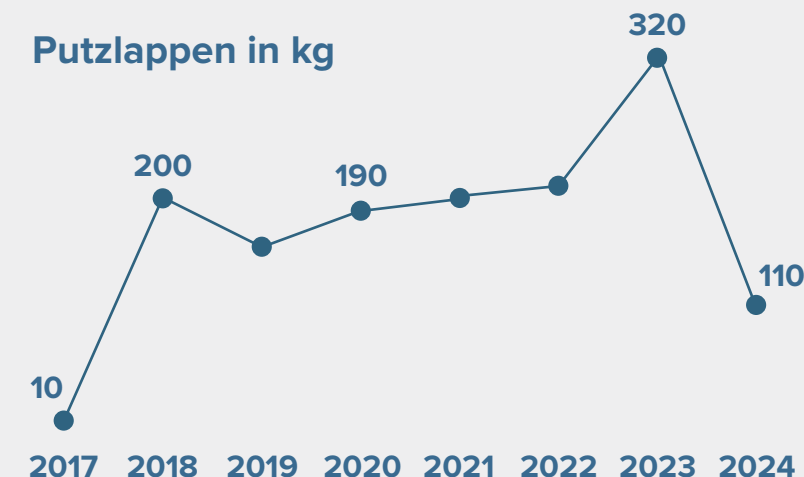


das sind 1,23 Bäume



durchschnittlich 3 Seiten pro Rechnung

Putzlappen in kg



alle verbrauchten Putzlappen entsprechen 140.010 Paar Socken

Ein Haushalt braucht etwa 5 Putzlappen pro Woche. Man könnte einen Haushalt 538 Jahre lang versorgen.





Richter Ecos



„Ich habe da sofort ein Bild vor Augen: Micha, völlig kohlen-schwarz im Gesicht – das war einfach legendär.“



„Oder die Szene, wie er mit den „Micha-braucht-dich“-Liegestühlen und einem Bier mitten im Rapsfeld sitzt. Solche Momente müssten in dem Film auf jeden Fall vorkommen!“



Aus dem zufälligen Zusammentreffen mit Kindern und Betreuern des Kinder- und Jugendhauses Merseburg bei der Burpeemeile entwickelt sich mehr. Richter ECOS ermöglicht Besuch von Sportveranstaltungen (Fussball und Eishockey) und unterstützt die Jugendlichen durch Einblicke bei Überlegungen zur zukünftigen Berufswahl.

Kinderheim



Die Motivation liegt in der Kombination aus Grundschulkinder für Sport und gemeinsame Freizeit in der Natur zu motivieren und gleichzeitig Benefizprojekte zu unterstützen. Wir haben für jede von den Schülern, Lehrern und Eltern gerannte Runde gespendet.

Benefizschullauf



Krebshilfe

Seit 2014 persönliches Engagement Ulf Richter als Vorstand der Krebshilfe Bad Dürrenberg e.V. Wichtige Möglichkeiten, vor allem Kontakte, Wissen und letztlich natürlich auch Zeit einzusetzen, um Betroffenen in schwierigen Situationen zu helfen.



Engagement für die Zukunft

Die Fussballer der E-Jugend haben gegen sehr starke Gegner mit großem Kampf und Teamgeist das Finale im Kreispokal erreicht. Als Belohnung und zur weiteren Teambildung fahren wir gemeinsam 1 Tag in den Freizeitpark Belantis.

SG Spergau



Saale Bulls

Als „Mini“sponsor unterstützen wir das Eishockeyteam Saale Bulls Halle aus der Oberliga Nord. Neben unserem Engagement für den Regionalsport verbinden wir dieses mit der gewünschten Entwicklung unseres Bekanntheitsgrades zur Unterstützung der Mitarbeitergewinnung.



Magdeburg/Barleben ist unser 2. Standort und quasi der Service-mittelpunkt. Uns vereinen nicht nur das regionale Engagement sondern auch die Farben Blau-Weiß. Als Bronze-Sponsor zeigen wir dies seit der Saison 24/25 und erhoffen uns dadurch positive Effekte bei der Mitarbeitergewinnung. Welcher den FCM liebende Servicetechniker würde schon nicht gerne den blau-weißen Transporter fahren wollen?

1. FC Magdeburg





„Ich kenne Ulf schon seit Malmberg-Zeiten. Schätzungsweise haben wir uns 2006 / 2007 das erste Mal getroffen. An Ulf schätze ich, dass er immer erreichbar ist und sich auch wirklich kümmert. Selbst wenn es um Themen geht, die ihn nicht unbedingt was angehen müssen. Und dass er einfach pragmatisch unterwegs ist. Er steht für Schnelligkeit und über den Tellerrand denkend. Wir haben beide voneinander gelernt. Ich wünsche Ulf ein gutes Händchen bei den künftigen Mitarbeitern und ein gutes Wachstum.“

Wenn Ulf ein Superheld wäre – welche Superkraft hätte er?

(lacht) Er ist doch einer! *(lacht)* Der Stöckchen-Retter in der Not – das ist so eine Märchensammlung – denn der Igel schafft es immer ... so wie Ulf.



Zu Beginn der Zusammenarbeit sollte ich etwas drucken für das Kompetenznetzwerk. Aber ich musste schnell weg, weil ich meine Kinder abholen musste. Deswegen ist das schiefgegangen und ich habe etwas Falsches gedruckt. Als mir das auffiel, hat Ulf mir nur entgegnet: „Nur, wer etwas macht, kann auch Fehler machen.“ Das ist eine tolle Einstellung. Ich selbst hatte ich mich ja schon extrem geärgert.

„Ulf kenne ich seit 2016 / 2017, als wir gemeinsam mit Frank, Cornelius und Thomas das Kompetenznetzwerk Biogas auf die Beine gestellt haben. Von Anfang an war unsere Zusammenarbeit geprägt von Vertrauen, Pragmatismus und Handschlagqualität. Bei Ulf zählt noch das gesprochene Wort – und darauf kann man sich verlassen. Diese ehrliche, zielstrebige und unkomplizierte Art macht ihn aus. Gerade heute ist das keine Selbstverständlichkeit mehr. Man spürt sofort, wie viel Herzblut bei Richter ECOS in Team und Außendarstellung steckt. Was ich an Ulf besonders schätze, ist seine Menschlichkeit und der respektvolle Umgang mit Geschäftspartnern und Kollegen.“



„Ulf und ich teilen eine gemeinsame Geschichte – nicht nur in der Biogaswelt, sondern auch in unserer Haltung: Mach es richtig oder gar nicht. Dass wir heute, zehn Jahre nach der Gründung von Richter ECOS, immer noch gemeinsam an der Weiterentwicklung arbeiten dürfen, ist für mich nicht nur beruflich ein Glücksfall, sondern auch ein echtes Herzensprojekt.“

Ulf, bleib ECOS – echt, klar, erfolgreich!



Ulf ist ein Netzwerker, Weltreisender und sehr unternehmungslustig – einer, mit dem man gerne etwas aufbaut.

„Ulf und ich haben an derselben Hochschule studiert – er Verfahrenstechnik, ich BWL. Kennengelernt haben wir uns in den studentischen Clubs, bei lustigen Abenden in der „Ölgrube“ mit unserem gemeinsamen Freund Thomas. Wir blieben auch nach dem Studium in Kontakt, zum Beispiel an Männertagen. Geschäftlich wurde es ernst, als Ulf Geschäftsführer bei Malmberg wurde – die deutsche Niederlassung brauchte einen Steuerberater. Als er später gemeinsam mit der Aitec die Richter ECOS gründete, habe ich ihm Dr. Harpke empfohlen – damals schon mit dem Wissen, dass wir die Kanzlei bald übernehmen würden. Denn einer der Mitgesellschafter der Aitec war nicht so gut auf die ETL-Gruppe zu sprechen. So konnten wir aber trotzdem wieder zusammenarbeiten. Heute betreuen mein Mitgesellschafter Sebastian Schmidt und ich die Richter ECOS GmbH noch immer.“



„2008 startete Ulf als Geschäftsführer der deutschen Niederlassung von Malmberg den Vertrieb von Gasaufbereitungsanlagen. Ulf rief mich damals an, weil ihre Gespräche mit der GETEC in Magdeburg festgefahren waren. Kurz darauf war ich auf dem Weg dorthin. In Magdeburg traf ich auf Johan Möllerström, Erik Malmberg und Ulf – sie saßen beim Abendessen und diskutierten. Für mich war das alles Neuland. Was ich damals bemerkte: Die Verkaufsversuche von Malmberg scheiterten immer an der typisch nordeuropäischen Haltung: ‚Das ist unser Preis.‘ Als Ulf sie auf das Verhandeln hinwies – besonders wichtig im Süden – wurde der Preis angepasst, und die Vertragsgestaltung zugunsten von Malmberg verbessert. Schließlich ging es in Magdeburg durch. Bei der nächsten Verhandlung hatten die Schweden von selbst den Preis gesenkt – allerdings hatten sie vorher 10 % draufgeschlagen. Johan gestand später: „Wir haben jetzt 5 % nachgelassen, aber vorher 10 % drauf.“ Ulf meinte nur: „Jetzt haben sie es verstanden!“

Beim Berlin Marathon fragte Ulf seinen Trainer, warum er kurz vor dem Ziel immer gehen muss. Der Trainer meinte: „Du musst deinen Fettstoffwechsel trainieren. Iss Eiweiß.“ Ulf hörte nur ‚Eiweiß essen‘ und nahm das wörtlich. Also saßen wir morgens beim Frühstück im Hotel, alle mit Porridge oder Brötchen – nur Ulf hatte sich geräucherten Fisch mitgebracht. Das sorgte für einige irritierte Blicke. Und am Ende war der Marathon für ihn bei Kilometer 15 zu Ende. Ganz ohne Kohlenhydrate geht's eben doch nicht! Die Geschichte muss er sich heute noch anhören, auch wenn sie ihn sicher ein bisschen nervt. Aber es war wirklich köstlich, die Blicke der anderen zu sehen, als er sich den Fisch reingezogen hat.

Ich kenne Ulf noch aus Malmberg-Zeiten – offen, herzlich, voller Vertrauen. Schon damals war klar: Er wollte mehr erreichen, als er durfte. Ich sagte ihm: „Gehen Sie Ihren eigenen Weg – wir bleiben an Ihrer Seite.“ Heute ist er auf unserer Anlage in Zerbst der Platzhirsch. Wenn ich ihn anrufe, prüft er vorher, ob etwas brennt – typisch Ulf: gewissenhaft und loyal. Seine Loyalität und seine Menschlichkeit beeindruckten mich bis heute.

Ulf ist loyal, ein Familienmensch mit großem Engagement für die Krebshilfe – menschlich ein ganz Großer.



Kundenstimmen

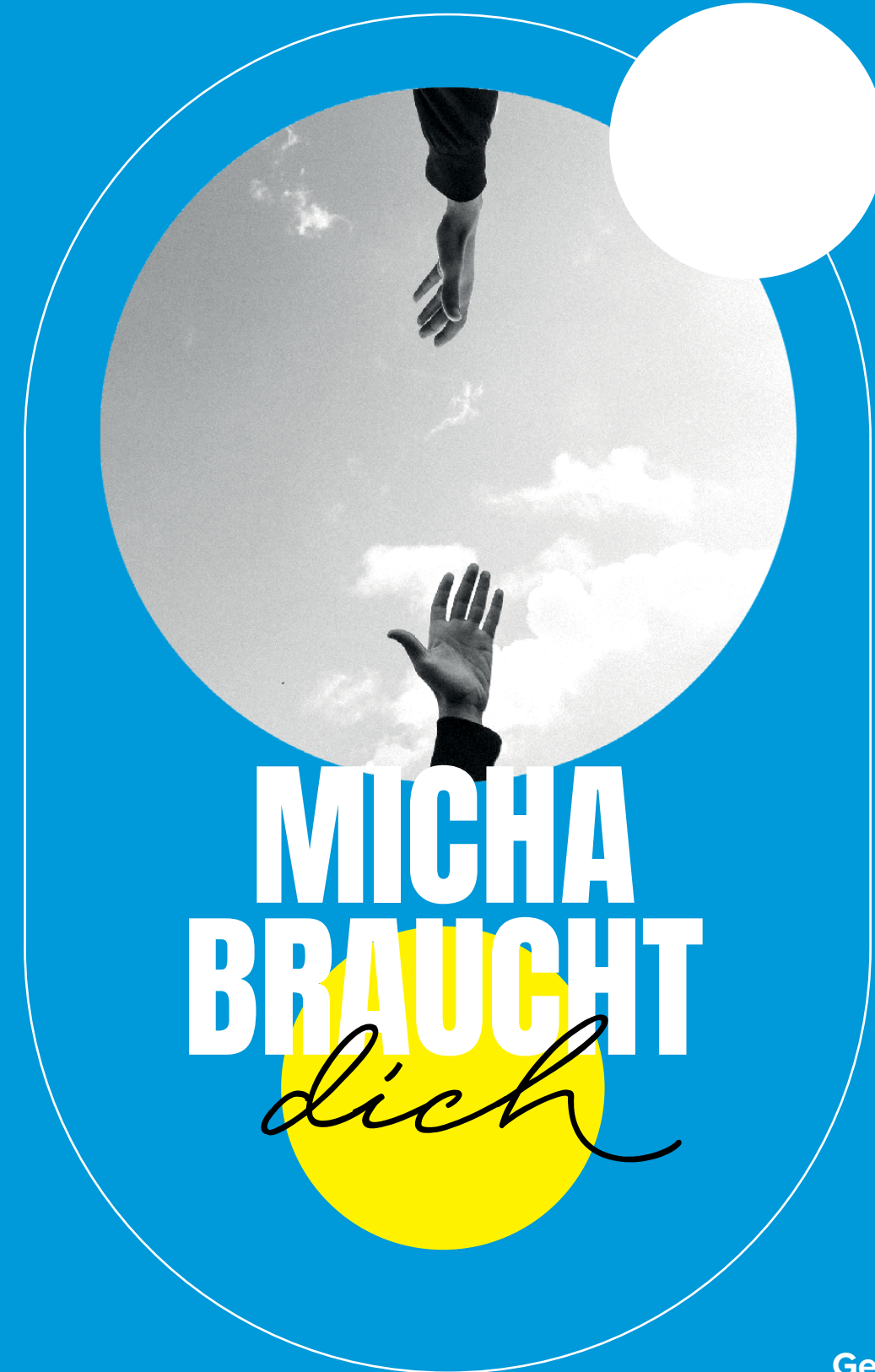
Micha braucht dich

Warum „Micha braucht dich“ mehr ist als nur ein Spruch.

Zum zehnjährigen Jubiläum von Richter ECOS wollen wir nicht nur zurückschauen – sondern auch auf das blicken, was uns heute noch antreibt: ein starkes Team, das wächst, zusammenhält und jeden Tag dafür sorgt, dass alles läuft.

Als wir 2022 gemeinsam die Recruiting-Kampagne „Micha braucht dich“ entwickelt haben, war klar: Es braucht mehr als klassische Jobanzeigen, um Menschen zu finden, die wirklich ins Team passen. Der Markt hatte sich verändert – und wir wollten zeigen, dass bei Richter ECOS echte Menschen arbeiten, die einander vertrauen, sich aufeinander verlassen und gemeinsam Großes leisten.

Deshalb haben wir kein Testimonial erfunden, sondern Micha einfach selbst gefragt. Er ist Servicetechniker bei Richter ECOS – und mit seiner authentischen Art das beste Beispiel dafür, wie hier gearbeitet wird: mit Herz, mit Verstand und mit einem echten Wir-Gefühl. Die Kampagne läuft bis heute – weil sie wirkt. Weil sie Menschen anspricht, die sich nicht nur einen Job wünschen, sondern eine Aufgabe. Und weil sie zeigt: Richter ECOS ist mehr als ein Arbeitgeber. Es ist ein Team, das wächst, weil es zusammenhält.



Gestaltung mit Haltung

Anna & Judith über die Kampagne

Auch visuell sollte „Micha braucht dich“ auffallen – und vor allem zu Richter ECOS passen. Deshalb haben wir die markanten Kreise aus der Corporate Identity übernommen und mit dem frischen Pantone Process Blue als Basis gearbeitet. Für maximale Aufmerksamkeit sorgt das lebendige Gelb, das gezielt Akzente setzt und der Kampagne Energie verleiht – genau wie das Team, das dahintersteht. Die Typo-Kombination verbindet Klarheit mit Charakter: eine serifenlose Headline mit Haltung, die die Botschaft direkt transportiert – persönlich, nahbar, unverwechselbar. So wurde aus einem Recruiting-Aufruf ein visuelles Statement mit Strahlkraft.

„Wir wollten, dass es knallt, aber ehrlich bleibt!“

Interview Micha



Micha, du bist der Namensgeber unserer Recruiting-Kampagne. Hast du schon mal Autogramme geben müssen?

Nein. Leider noch nicht. *(lacht)* Autogrammkarten wären doch mal eine Idee.

Wenn du deinen Job mit einem Musikgenre vergleichen müsstest – welcher wäre es?

Hm *(überlegt)* ... dann ist es Techno. Die Beats, die man bei Techno hört, hat man auch in den Anlagen.

Du hast eine ziemliche Weiterentwicklung bei Richter ECOS vollzogen. Erzähl doch mal, wie das war?

Ich bin als junger, frisch ausgebildeter Mechatroniker zu Richter ECOS gekommen. Nach zwei Monaten dann das erste Mal alleine unterwegs gewesen. Bin so dann in Bereitschaft reingekommen. Und dann hat sich das über die Jahre entwickelt, dass ich dann auch mehr in Richtung Programmierung gemacht habe. In meiner privaten Zeit habe ich das Programmieren quasi neu erlernt. Die Grundzüge waren ja in meiner Ausbildung mit drin, aber um das professionell anwenden zu können, muss man sich schon noch dransetzen. So ist dann der Micha – wie er jetzt ist – mehr oder weniger entstanden. Dabei war sehr viel privates Engagement. Auf Udemy hab ich mir privat Kurse gekauft und auch bei SPS for you und eben auch in die Software dafür investiert. Nachdem ich einige Lehrgänge abgeschlossen hatte, bot sich gemeinsam mit einem Kunden die Chance, weiter in die Tiefe der Anlagen einzusteigen. So konnte der Kunde kostenneutral von meinem Wissen profitieren, während ich mein Wissen vertiefen konnte.

Was war dein kuriosester Einsatz als Servicetechniker?

Eigentlich sind alle Einsätze kurios *(lacht!)* Aber ja doch, ich sollte hier in Leuna für die Firma Mehrer einen Wasserstoffverdichter in Betrieb nehmen. Das ist eigentlich eine Sache, die zügig erledigt ist. Da es aber viele Probleme gab, habe ich mich bereiterklärt, dass Ganze über ein Jahr lang mit zu beobachten und denen Tipps zu geben, was man verbessern könnte. Das war eines der komplexen, schönen Projekte. Da bin ich wirklich ein Jahr am Stück auch an den Wochenenden auf der Anlage gewesen, um zu gucken, wie sie läuft, was die Fehler sind und habe Optimierungsvorschläge gemacht.

Und gabs schon mal den Fall, du kommst auf die Anlage und keiner wusste, dass du kommen solltest?

Das ist tatsächlich hier und da schon mal der Fall gewesen. Dass der Ansprechpartner vor Ort entweder nicht wusste, was die Aufgabe war. Oder der kundenseitige Projektleiter hatte einfach vergessen, dem Betreiber vor Ort Bescheid zu geben.

Und als du so komplett schwarz warst (Foto), was war da genau passiert?

Wenn ich so schwarz bin, hab ich meistens Mehrer-Wartung gemacht und zwar Keilriemen und Ölwechsel.

Wenn deine Werkzeugkiste sprechen könnte, was würde sie über dich erzählen?

Räum mich bitte auf und mach mich leichter! Und bitte, stell dich nicht immer auf mich!

Welches Ersatzteil hast du immer dabei, weil du weißt, dass es irgendwann gebraucht wird?

Dichtungen!!!
Ganz wichtig, denn bei Micha gibt es nur neue Dichtungen.

Hast du eine Idee, wie viele du in deiner Karriere verbaut hat?

Tausende! Zu jeder Mehrer-Wartung gibt's Dichtungen, zu jeder Dichtigkeitsprüfung gibt's unzählige Dichtungen.

Was war das Lustigste, das dir unterwegs auf einer Anlage passiert ist?

Bei der inneren Prüfung in Dorsten ist der Füllstandsensor von der Kolonne über dem Mannloch und ich hab quasi auf das Panel geguckt, ob da 0 mm steht, also ob das Wasser da runter ist und hab aber nicht wirklich geprüft, wo die Messung sitzt. Hab das Mannloch dann geöffnet und dann war ich richtig nass. Das ganze Wasser kam mir entgegen, weil die Messung höher sitzt als das Mannloch. Was hier auch immer intern gerne erzählt wird, dass ich mal einen Lappen im Kühlkreislauf vergessen habe.

Team Kaffee oder Team Energy-Drink – was hält dich auf Touren?

Die ersten drei Jahre war ich klar Team Energy. Die letzten vier-einhalb Jahre – und immer noch – bin ich Team Kaffee.

Und hast du eine Idee, wieviel Kaffee in deinen Thermobecher passt? Ich habe gehört, der ist ziemlich groß.

300 ml und davon schaffe ich zu guten Zeiten so 10 Stück am Tag. 2-3 Liter Kaffee am Tag müssen schon sein *(lacht)*. Im Büro ist der Kaffeeverbrauch am höchsten, da ich beim Programmieren einfach am meisten davon brauche.

Warum sollte jemand, der das hier liest, unbedingt bei Richter ECOS anfangen?

Bei Richter ECOS gibt es ein sehr großes und komplexes Aufgabenfeld, wo gerade der Beruf Mechatroniker – den ich ja gelernt habe – sehr gut harmoniert: In all den Themen wie Mechanik und Elektrik sowie Steuerung kann man sich sehr gut entwickeln und das mit guten Aufstiegschancen. Wenn man sich hier in einem Thema weiterbilden möchte, bekommt man guten Rückhalt vom Chef. Es wird schon versucht, dass man dann genau diese Themenbereiche zum Schwerpunkt hat. Das ist der Grund, warum ich Richter ECOS jedem empfehlen kann. Die Bezahlung ist auch gut.

Wenn du neuen Kollegen einen Tipp geben könntest – welcher wäre das?

Sei kommunikativ! In alle Richtungen! ... sei ziel- und lernstrebig.

Kannst du dich noch erinnern, wie es zu dem Termin mit Ur-Krostitzer kam? Und was hat euch bewegt, in eurer Freizeit einen Film für die Kampagne zu machen?

Ich hab mit Axel zusammen in der Freizeit einen Film zur „Micha braucht dich“-Kampagne gemacht. Dort wollten wir auch unser „Feierabendleben“ darstellen, also unser Feierabendbier. (Und von daher gab es ja diesen kleinen Einblick, wo ich dieses leckere „Uri“ trinke.)

Was hat euch bewegt, in der Freizeit einen Film für die Firma zu produzieren?

Ich finde, jeder in der Firma sollte sich dafür mit einsetzen, neue Teammitglieder zu finden. Axel kennt sich sehr gut mit dem Filmthema aus, ich etwas mehr mit dem Thema Social Media. Also haben wir beides zusammen auf die Beine gestellt.

Wer ist das denn?

Dürfen wir vorstellen:
unser neuer
Character!

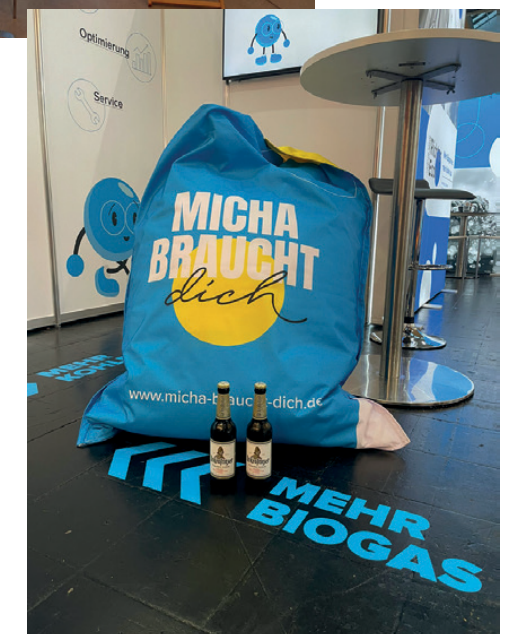
Entstanden aus dem blauen Kreis im Richter-ECOS-Logo – Pantone Process Blue, falls jemand nachfragt – steht er für das, was Richter ECOS ausmacht: Energie, Klarheit, Charakter. Mit seinen langen Armen, flinken Beinen, einem neugierigen Blick und einer ziemlich großen Brille erklärt er auch die komplexesten Themen rund um Biogasaufbereitung und Co. auf smarte und sympathische Weise. Ein bisschen wie ein Erklärbar – nur eben kein Bär. Dafür clever, schnell und auf Zack.

Was ihm noch fehlt? Ein Name!

Und da kommt ihr ins Spiel: Wie sollen wir ihn nennen? Schickt uns euren Vorschlag an info@richter-ecos.com: die kreativste Idee gewinnt einen Karton unseres Jubiläumsweins „Richter ECOS Rouge“.*

Wir sind gespannt – und unser Character auch!

*Teilnahmeschluss ist der 31.05.2025. Teilnahme ab 18 Jahren. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich.





„Am Anfang war ich eher skeptisch. In 2014 kam ja gerade erst Finn zu uns. Da hatte ich einfach andere Dinge im Kopf. Aber natürlich habe ich Ulf vertraut, denn es ist ja doch immer gut geworden, was er gemacht hat.“

– Doreen

„Ich erinnere mich noch gut an die Malmberg-Familie. Mittags gab es dort typischerweise geräucherten Lachs. Und dazu gab es eine sehr leckere Sauce aus Creme fraiche und Preiselbeeren nach einem Rezept von Eriks Mutter Birgitta. Und diese Sauce mache ich heute noch sehr gerne.“

– Doreen über die Zeit in Schweden

„An die Zeit in Schweden kann ich mich schon erinnern. Zum Beispiel an Erik und Johann... die fand ich damals lustig. Aber das ist schon lange her.“

– Niklas

Gab es je einen Urlaub, in dem wirklich KEIN geschäftliches Telefonat geführt wurde?

Niklas: Der Handyakku ist im Urlaub schon oft schnell leer.

Wenn du einen Tag lang Chef des Unternehmens wärst – was würdest du ändern?

Niklas: Na, ich würde alle aus dem Büro einen Tag in den Service schicken und alle aus dem Service ein Tag ins Büro.

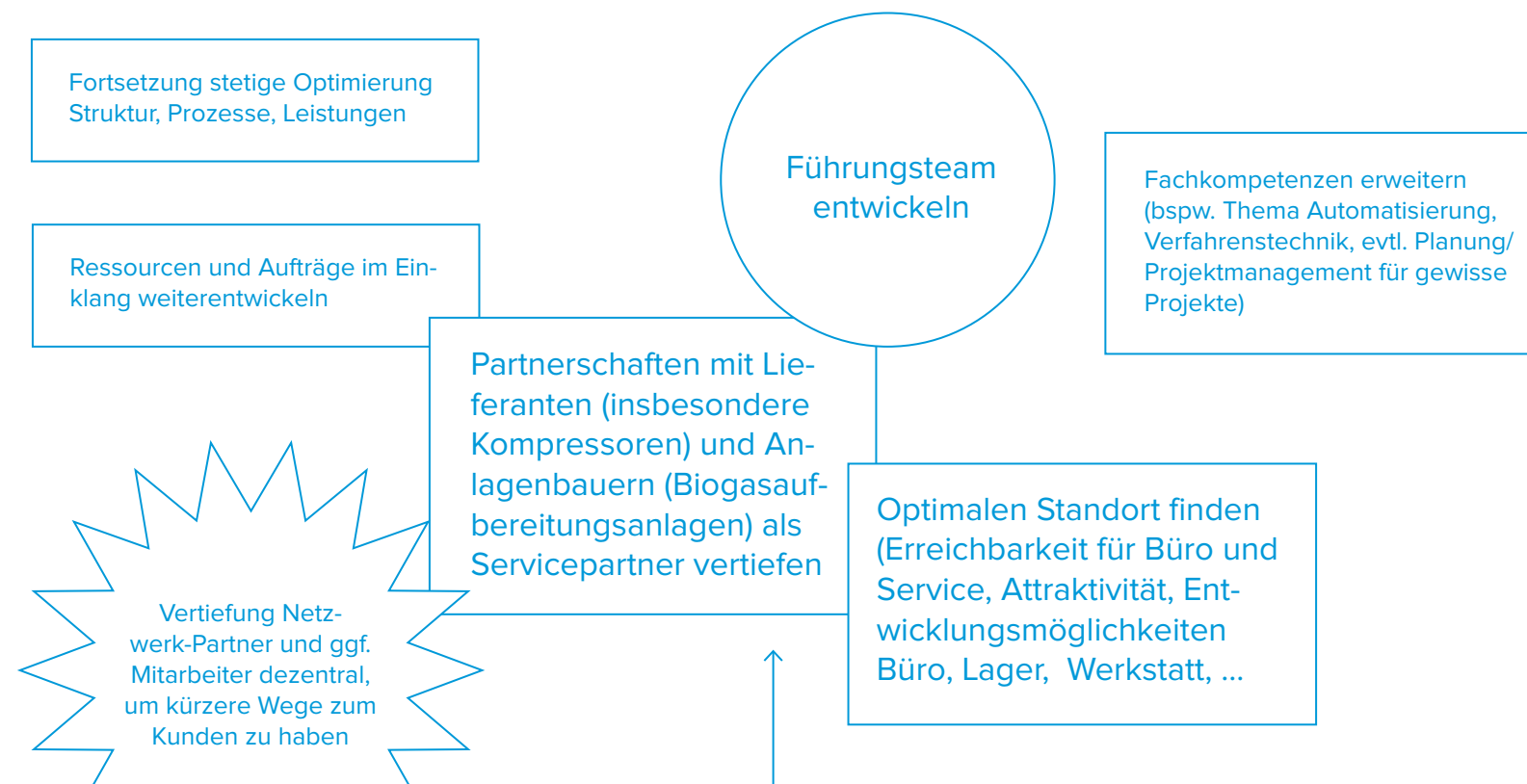
„Ich war mal mit auf der Messe ... da hat Papa mich mitgenommen. Da waren so große Traktoren. (Ah, die Agritechnica ... die größte Landtechnikmesse). Da haben wir uns einen schönen Tag gemacht.“

– Finn



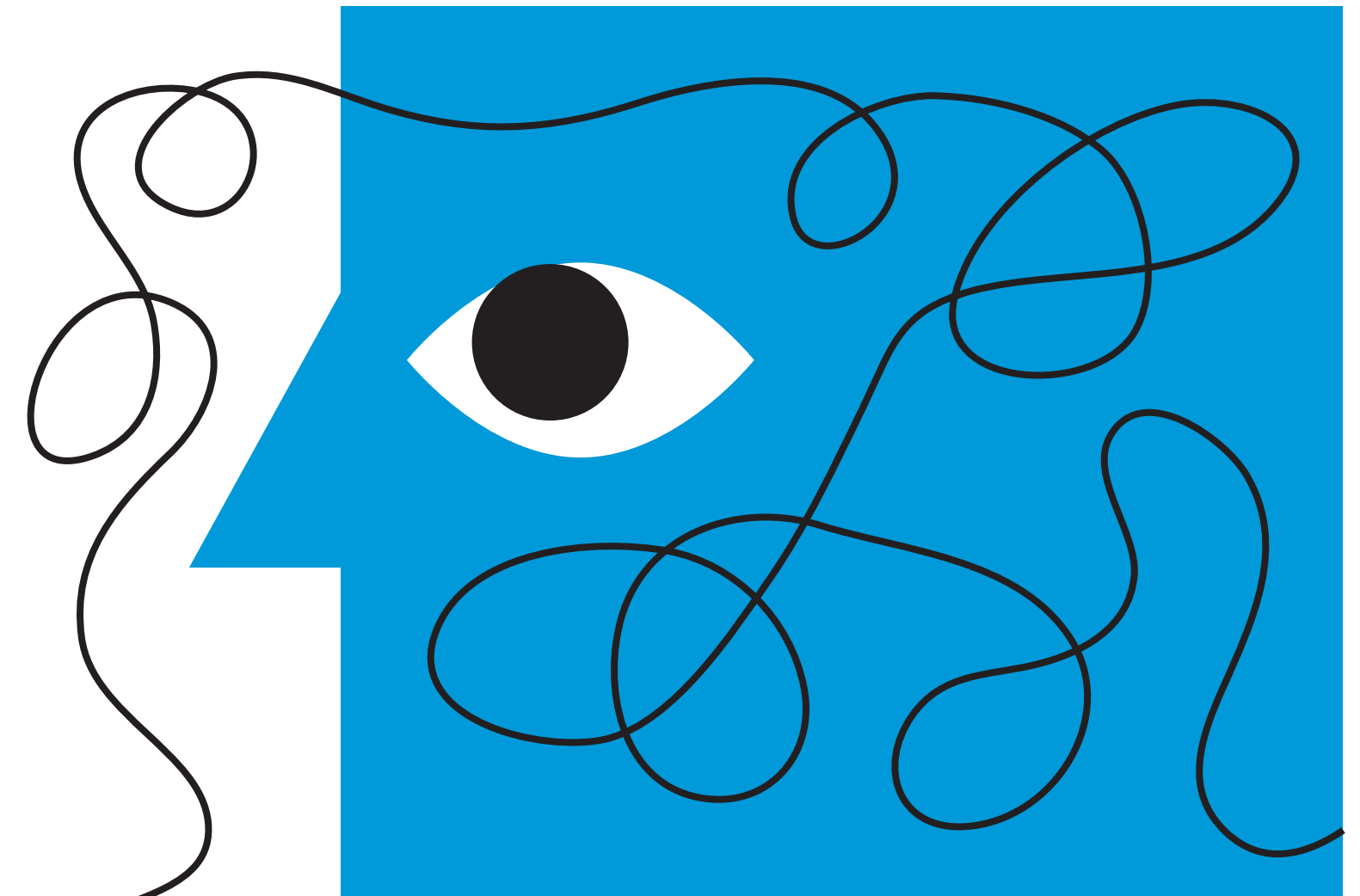
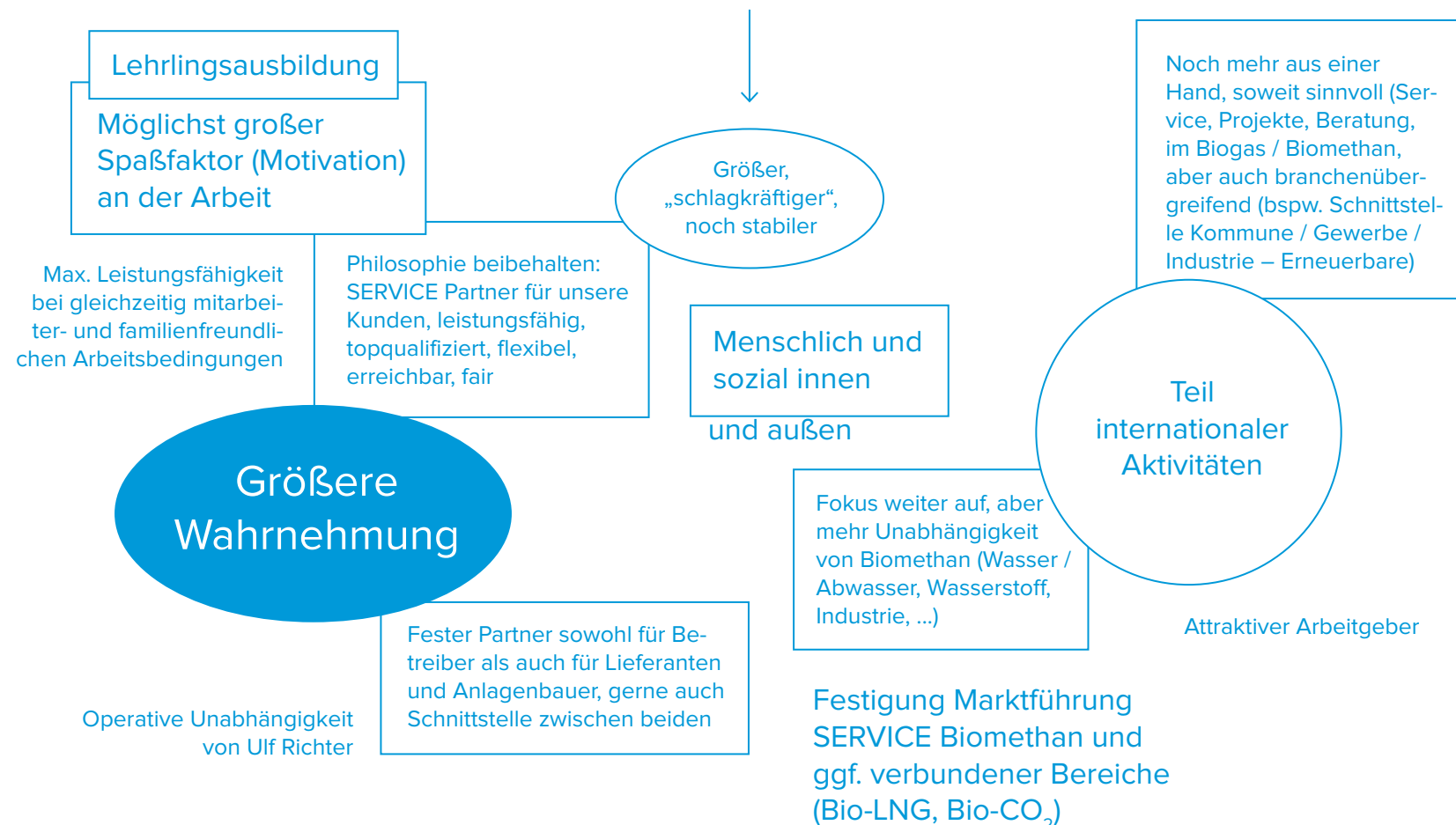
FAMILIE





Blick in die Zukunft

wie sieht Richter ECOS in 5 Jahren aus?



Schlusswort

Es waren zehn Jahre, die wahnsinnig schnell vergangen sind. Aus einer Idee ist ein in der Branche etablierter Marktführer geworden. Und wir sind damit erwachsen geworden. **Wir übernehmen mehr und mehr Verantwortung**, nicht nur mit unserer Geschäftstätigkeit, sondern auch unter uns Kollegen und Mitarbeitern und durch soziales Engagement auch außerhalb.

Wir haben noch lange nicht fertig!

Am Haupttor, Bau 5211
06237 Leuna
Telefon: +49 3461 43 4049
Telefax: +49 3461 43 4046
E-Mail: info@richter-ecos.com