

MIT VIEL GEFÜHL

Text: DIRK OMLOR
Fotos: RALF ZIEGLER (AD LUMINA)

NAH DRAN AN: Raymond Sahn-Rastal
Der Enkel des Firmengründers steht heute
selbst an der Spitze des Glasherstellers Rastal.
Sein Antrieb: Kreativität.



Beim Bowling:
Raymond Sahn-Rastal (rechts) und
CRAFT-Chefredakteur Dirk Omlor



In unserer Serie „NAH DRAN“ begegnen wir Managern abseits des Schreibtisches. Im Wald, am See, in der Kneipe: Hauptsache unkompliziert. Wir reden über den Job, über Leidenschaften, über Gott und die Welt.

Auf ein Bier: Raymond Sahn-Rastal (links) und CRAFT-Chefredakteur Dirk Omlor

Wenn Raymond Sahn-Rastal (60) in einen Gastraum kommt, betrachtet er zuerst die Gläser. Wer hat sie gemacht? Woher kommen sie? Er prüft Design, Dekor, erfasst ihren gesamten Zustand auf einen Blick. Es ist immer derselbe Film, dieselben Fragen, die ihm durch den Kopf gehen. Manchmal gibt er den Wirten Tipps wie sie die Gläser pflegen sollten, empfiehlt Spülmittel oder eine andere Spültemperatur. Oft aber sagt er nichts und genießt es, egal wo er hinkommt, seine Gläser zu sehen. Ob in New York, Tokio oder Moskau, ob Pub, Bar, Restaurant oder Café: Rund um den Globus gibt es Gläser von Rastal aus Höhr-Grenzhausen, einer Kleinstadt im Westerwald. Und darauf ist er verdammt stolz.

Nach dem Abitur zieht er nach Augsburg beginnt dort ein kaufmännisches Studium. Der Vater unterstützt ihn großzügig, zahlt Wohnung, Auto, ein Motorrad. Bis zum Vordiplom bleibt Raymond in Augsburg, dann geht er an die Uni nach Köln. „Ich wollte nach Köln, weil dort die Marketingkoryphäen waren“, sagt Sahn-Rastal. Kurz vor Ende seines Studiums erlebt er zwei schwere Schicksalsschläge: Sein Vater stirbt, ein halbes Jahr später verunglückt seine Mutter tödlich. Raymond ist gerade erst 28. Er trauert, flüchtet sich ins Studium und paukt es zu Ende.

Horizont erweitert

Psychologisches Marketing interessiert ihn besonders. Deshalb bewirbt er sich als Diplom Kaufmann beim Zigarettenhersteller Remtsma. Er bekommt den Job, zieht nach Hamburg, wird Marketingassistent und später Produktmanager. „Damals gab es schon viele Restriktionen gegen die Zigarette und wir mussten neue Markenwelten aufbauen. Das hat meinen kaufmännischen Horizont sehr erweitert“, sagt Sahn-Rastal. Auch in der Großstadt Hamburg fühlt er sich wohl, lernt dort seine damalige Frau kennen und gründet mit ihr eine Familie. Seine beiden Kinder kommen zur Welt. Den Westerwald hat er lange hinter sich gelassen. Sein Job macht ihm Spaß, er will weiter Karriere machen. An eine Rück-

kehr nach Höhr-Grenzhausen und den Einstieg in das Familienunternehmen denkt er nicht. Die Eltern sind inzwischen seit fünf Jahren tot. Dann kurz vor Weihnachten ein Anruf: Der Testamentsvollstrecker bietet ihm die Leitung von Rastal an. „Mein erster Gedanke war, wenn du das machst, dann gehst du für den Rest

RASTAL

Rastal wurde 1919 von Eugen Sahn als Manufaktur für Bierkrüge gegründet – zunächst unter dem Firmennamen Sahn-Merkelbach. 1950 stieg man ins Glasgeschäft ein. Erst 1969 wurde das Unternehmen in „Rastal“ umbenannt – ein Kunstwort aus den Begriffen „Rastertechnik“ und „Kristall“.

1964 wurde die Idee des Marken-Exklusivglases entwickelt. Der Grundgedanke: ein individuell für eine Marke entwickeltes Glasdesign, das exklusiv dieser Marke vorbehalten ist. Bis zu diesem Zeitpunkt nutzten die Getränkemarken meist regionaltypische Standard-Glasformen. Der Bitburger-Pokal, der bis heute von der Bitburger Brauerei in der Gastronomie eingesetzt wird, war das erste Marken-Exklusivglas, das von Rastal realisiert wurde. Viele weitere bekannte Glasformen folgten. Mehr als 100 Konzepte wurden alleine in den letzten zehn Jahren für Getränkemarken weltweit umgesetzt.

Die Kugel rollt: Alle zehn Pins zu treffen, ist gar nicht so einfach.

deines Lebens zurück in die Provinz“, erinnert sich Sahn-Rastal.

Aber er fühlt sich verpflichtet und übernimmt 1992 zusammen mit seinem Cousin Stefan Sahn-Rastal die Unternehmensführung. In Höhr-Grenzhausen kennt er niemanden mehr. Er war über 20 Jahre weg. Brücken zu neuen Kontakten bauen Sohn und Tochter, die damals im Kindergartenalter waren. Die Firma unterdessen ist gut aufgestellt. Seit Ende der 1950er-Jahre gibt es ein eigenes Designstudio und die Idee des Marken-Exklusivglases wurde ausgebaut. Anfangs ist er viel unterwegs, hat jede Menge Termine im Ausland. „Das internationale Geschäft musste angeschoben werden.“ Seine Termine habe er immer so gelegt, dass trotzdem viel Zeit für die Familie blieb. Sein eigener Vater sei auch immer da gewesen. Das wollte er genauso machen.

Impulse setzen

Seit 25 Jahren leitet er nun die Firma. Seit 2015 sind Raymond Sahn-Rastal und sein Sohn Maximilian alleinige Inhaber des Unternehmens. Bereut hat er die Rückkehr in den Westerwald nie. „Das Interesse an der Firma war ja immer da und Design und schöne Dinge haben mich seit jeher interessiert. Bei Remtsma war ich für eine Marke zuständig, bei Rastal kümmere ich mich täglich um viele Marken unserer Kunden, setze Impulse. Das ist abwechslungsreich, herausfordernd und macht außerdem Spaß“, sagt Sahn-Rastal. Das aktuellste Projekt im Hause Rastal, das Smartglas mit integriertem Chip, ist absolut zukunftsweisend. Aus dem operativen Geschäft zieht er sich nun nach und nach zurück, hat einen neuen Geschäftsführer eingestellt und kümmert sich mehr um strategische Angelegenheiten. So hat er heute auch wieder mehr Zeit zum Reisen, zum Urlaub machen. Und wenn er dabei irgendwo auf der Welt Gläser von Rastal entdeckt, muss er lächeln – und ist verdammt stolz.

