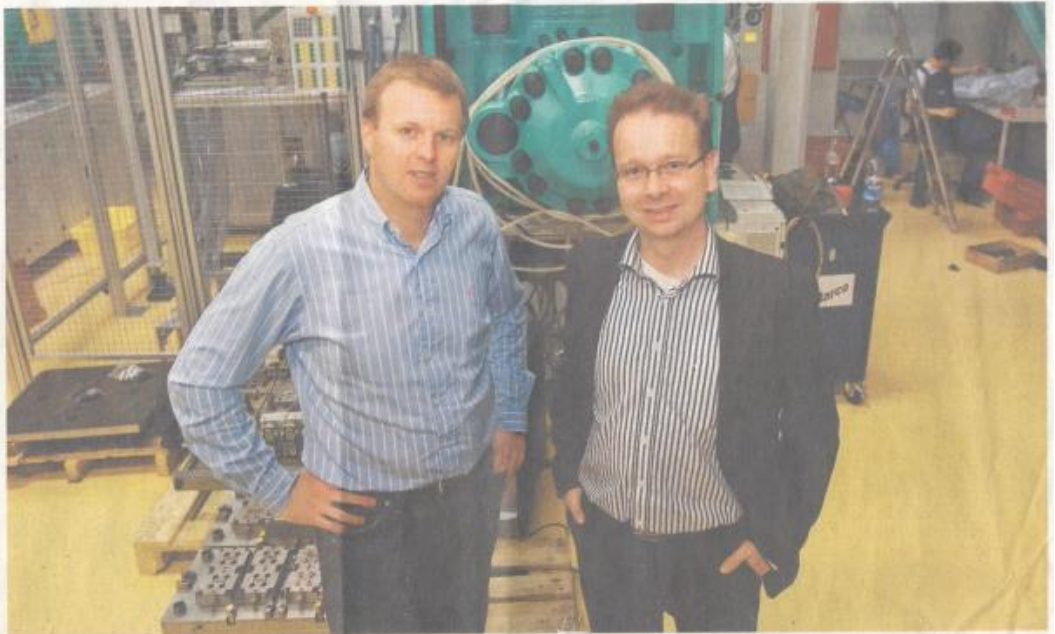


Michael Jauss und Matthias Wendler wollten schon immer Unternehmer sein. Im Herbst 2004 setzten die beiden ehemaligen Topberater ihren Wunsch in die Wirklichkeit um und übernahmen die KWO Kunststoffwerke Offenau.

Vom Berater zum Produzenten

Mit Spritzguss auf Erfolgsspur



Michael Jauss hatte seine erste Firma, einen Bspansservice für Tennisschläger. Sein Partner Matthias Wendler träumte von klein auf, einmal Unternehmer zu sein. Mit der Übernahme der KWO Kunststoffteile GmbH in Offenau haben sich die beiden ehemaligen Unternehmensberater der Boston Consulting Group im Herbst 2004 nicht nur einen Kindheitstraum erfüllt, sondern konnten ihr Wissen endlich auch in der Praxis anwenden.

Jauss wie Wendler hatten viele Jahre lang erfolgreich Unternehmen strategisch beraten. Aber es fehlte ihnen der Reiz der operativen Verantwortung. „Unternehmensberater sind mehr konzeptionell unterwegs. Der Berater hofft zwar immer, dass der Kunde das dann auch gut umsetzt, letztlich

verbessert man aber nicht wirklich etwas“, erklärt Volkswirt Wendler seine Motivation. Natürlich profitierten die beiden Jungunternehmer heute auch von ihrer früheren Tätigkeit als Berater. „Als Unternehmensberater lernt man in relativ kurzer Zeit, sehr viel zu sehen und zu verstehen.“ Dennoch geben sie auch unumwunden zu, dass sie ins kalte Wasser gesprungen sind. „Dem muss man sich aber stellen.“ Der Erfolg gibt den beiden recht. Wachstumsraten von jährlich 20 Prozent können nur wenige Unternehmen vorweisen. Seit kurzem gehört sogar ein japanischer Automobilzulieferer aus dem Elektronikbereich zu ihren Kunden. „Das macht uns schon ein bisschen stolz“, erklärt Geschäftsführer Wendler „diesen wichtigen Meilenstein“ in der Geschichte des Unternehmens.

Als kunststoffverarbeitender Betrieb ist die KWO hauptsächlich Zulieferer für die Automobilindustrie. Als Jauss und Wendler die Firma vor vier Jahren mit Hilfe der L-Bank übernahmen, hatten sie die Möglichkeit, in den Preiskampf der Branche einzusteigen oder auf Qualität, Knowhow und Innovation zu setzen. Matthias Wendler heute: „Wir haben uns für die nachhaltigere Lösung entschieden.“ Dazu wurde ein eigenes Qualitätsmanagement entwickelt, „weil wir aus Erfahrung wussten, dass viele dieser Systeme in den Unternehmen Parallelwelten darstellen. Unser System haben wir heute im Betrieb und in den Köpfen der Mitarbeiter erfolgreich umgesetzt.“ Bereits ein Jahr nach der Übernahme konnte das Unternehmen mit seiner Produktqualität und Liefertreue bei fast allen Kunden zu A-Lieferanten aufsteigen. „Unsere Kunden verlangen, dass wir schnell und perfekt sind“, sagt Michael Jauss, um dann zu ergänzen, „die meisten unserer Wettbewerber beherrschen nur eines von beiden. Die Kunst ist jedoch, beides zu können.“ Jauss und Wendler profitieren dabei auch von ihrer Erfahrung als ehemalige Berater einer amerikanischen Unternehmensberatung. „Wir kennen die Kunden unserer Kunden, die großen Automobilhersteller. Wir wissen, wie die ticken.“

Das Denken in Konzepten und Strategien half auch bei den Bankgesprächen. „Unsere Art der Präsentation war natürlich schon sehr hilfreich“, erinnert sich Wendler an die ersten Gespräche mit den Kreditinstituten. „Wir wussten, was wir wollen und was wir können. Die Gespräche mit unseren Finanzierungspartnern waren eigentlich immer sehr positiv“, erinnert sich der Geschäftsführer und ergänzt schmunzelnd, „manchmal hätte es halt ein bisschen schneller gehen können“.

Sein Rat an den angehenden Unternehmer: „Er muss eine Idee davon haben, wo er besser ist als mögliche Wettbewerber und sollte dies dann auch konsequent umsetzen.“ Alles, was man heute tut, sollte am internationalen Wettbewerb ausgerichtet sein, ergänzt Jauss. Wendler und Jauss wissen aber auch, dass all das nur mit qualifizierten Fachkräften zu schaffen ist. „Wir arbeiten im absoluten High-End-Bereich der Spritzgussverarbeitung. Trotz leistungsorientierter Bezahlung und inzwischen 17 Auszubildenden sucht auch die KWO händelnd qualifizierten Facharbeiter und Ingenieure. Deshalb hat man sich jetzt auch an Nokia in Bochum gewandt und am Schwarzen Brett Stellenanzeigen ausgehängt. Bisher habe sich aber noch niemand von dort gemeldet. Dabei bietet gerade ein mittelständisches Unternehmen wie die KWO beste Entwicklungschancen für Menschen, die etwas bewegen wollen“, erläutert Wendler. Während andere Unternehmen längst den

Blick gegen Osten richten, setzt die KWO auf den Standort Baden-Württemberg. „In unserem Hochpräzisionsumfeld ist es schwierig, eine komplette Wertschöpfung in Osteuropa zu machen. Das muss man sich im Einzelfall ganz genau anschauen“, formuliert Jauss. Vorstellbar wäre bestenfalls, gewisse Vorleistungen zu beschaffen oder Teile in der Wertschöpfungskette auszulagern. Natürlich spare man in Osteuropa an den Lohnkosten, aber ob sich das unter dem Strich auch rechnet, käme dann tatsächlich auf den Einzelfall an, so Wendler.

Die beiden Jungunternehmer wissen aber auch, dass Zertifizierungen, Innovationen sowie die ständige Modernisierung und Verbesserung der eigenen Prozesse keine einmaligen Maßnahmen sind. „Wir arbeiten kontinuierlich an der Entwicklung unseres Unternehmens.“ Besonders stolz sind die beiden auf ihre erste Produktinnovation, einen Kontaktlinse Behälter, mit dem Kontaktlinsesträger die Hälfte der Kontaktlinseflüssigkeit einsparen. Die beiden Unternehmer haben bereits erste Kontakte mit Interessierten geführt. „Die Gespräche waren optimistisch, und weitere Geschäfte konnten angebahnt werden“, freut sich Wendler, der als gelegentlicher Kontaktlinsesträger auch die Idee zu dem Produkt hatte. Ob sie denn als ehemalige Unternehmensberater auch Berater einsetzen würden, wollten wir abschließend wissen. Es gebe nur wenig schwarze Schafe, aber viele, die ihr Geld nicht wert sind und einfach nur heiße Luft für teures Geld verkaufen. Und es gibt die anderen. Aber die wolle man erst dann holen, wenn der Umsatz die erste Milliarde erreicht habe.