

enz im heitswesen

en Curagita ist bereits
es Jahres 2006

häuser
eilen"
ihnen
ment-
rneh-
und
er Un-
bund
en Te-
litäts-
die 35
Hälfte
innon-
n, er-
er Ge-

Unterstützt vom Management der Curagita AG legen die Radiologen Wert auf ständige Innovation, nachhaltige Umsetzung, messbaren Mehrwert und einen kooperativen Ansatz. So hat die Gruppe gemeinsam ein unabhängiges Patientenportal im Internet aufgebaut, das die Methoden der Bild gebenden Diagnostik erklärt (www.radiologie.de). Zur Verbesserung der Zusammenarbeit mit ärztlichen Kollegen anderer Fachgruppen entstand ebenfalls auf eigene Initiative ein Ratgeber zur Anforderung Bild gebender Verfahren, der die Auswahl radiologischer Untersuchungsmethoden vereinfacht und zugleich hilft, unnötige Untersuchungen zu vermeiden und damit Kosten zu sparen, ohne Diagnosesicherheit einzubüßen. Derzeit bereitet der Verbund die Umsetzung des bundesweiten Mammografie-Screenings im Großraum Stuttgart und in weiten Teilen Baden-Württembergs vor. Zu dem Brustkrebs-Früherkennungsprogramm werden Frauen zwischen 50 und 69 voraussichtlich ab Ende des Jahres in die beteiligten Praxen zu Vorsorgeuntersuchungen eingeladen.

ations-
usern
ermög-
annes
chung
ungen
ng er-
Kauf-
z von
fende
atzzu-
Unter-
Curas-
eswei-
jahres
Wirt-
dem
ptem-
ersten
snetz-
en seit

■ Curagita AG, Rohrbacher Straße 28, 69115 Heidelberg, Tel. 0 62 21/50 25-0

www.curagita.com



nd bessere Zusammenarbeit mit Ärzten



Auf Erfolgskurs: die neuen KWO-Chefs Matthias Wendler und Michael Jauss

Übernahme mit System

KWO in Offenau heute in den Händen
von ehemaligen Unternehmensberatern

Unternehmensberater verfügen über praxistaugliches Wissen, dies zeigt die erfolgreiche Übernahme der KWO Kunststoffteile GmbH in Offenau bei Heilbronn durch Matthias Wendler (38) und Michael Jauss (34). Heute liegt das Auftragsvolumen des Unternehmens auf Rekordniveau. Vierzehn Jahre Erfahrung als Unternehmensberater konnten sie vorweisen, als sie im Herbst 2004 beschlossen, ihr Wissen in der Praxis umzusetzen. „Wir wollten selbst Verantwortung tragen und ein Unternehmen weiterentwickeln“, erläutern sie den Wechsel ins Unternehmertum.

Das Duo ergänzt sich hervorragend, die Aufgaben sind klar geteilt: Jauss ist als Maschinenbauingenieur für Produktion, Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung zuständig. Partner Wendler, der Volkswirtschaft studiert hat, kümmert sich um die kaufmännischen Themen. Als Kunststoff verarbeitender Betrieb ist KWO hauptsächlich Zulieferer für die Automobilindustrie und steht unter entsprechendem Kostendruck.

Nach der Übernahme hatten Wendler und Jauss daher zwei Möglichkeiten: entweder in den Preiskampf einzusteigen oder auf Qualität, Knowhow und Innovation zu setzen. „Wir haben uns für die nachhaltigere Lösung entschieden“, sagt Matthias Wendler. Und der Erfolg gibt ihnen Recht. Bereits ein Jahr nach der Übernahme stiegen sie dank ihrer Produktqualität und Liefertreue bei fast allen Kunden zu A-Lieferanten auf. Durch die Einführung von Vertrieb und Projektmanagement im Werkzeugbau und Spritzguss steigerten sie die Auftragslage auf Rekordniveau.

„Unsere Kunden verlangen, dass wir schnell und perfekt sind“, sagt Michael Jauss, „die Kunst ist, beides zu können.“ Die beiden Jungunternehmer wissen, dass Zertifizierungen, Innovationen sowie die ständige Modernisierung und Verbesserung der eigenen Prozesse keine einmaligen Maßnahmen sind. Folglich arbeiten sie kontinuierlich an der Entwicklung ihres Unternehmens. „So können wir den Kunden als gleichberechtigte Partner gegenüberreten und vernünftige Preise erzielen“, ist der Maschinenbauingenieur überzeugt. Besonders stolz sind sie auf ihre ersten Produktinnovationen, zu denen ein Kontaktlinienbehälter gehört, der 30 Prozent weniger Reinigungsflüssigkeit als üblich benötigt. „Mit solchen Innovationen erreichen wir neue Märkte“, sind die beiden Übernehmer optimistisch. Dass das nur mit qualifizierten Fachkräften zu schaffen ist, wissen Wendler und Jauss, die KWO mit gut 100 Mitarbeitern übernahmen.

Mit leistungsorientierter Bezahlung und ständigen Qualifizierungsmaßnahmen haben sie die Fluktuation im Unternehmen auf praktisch null gesenkt. Um im harten Wettbewerb bestehen zu können, planen sie die Übernahme weiterer Betriebe, die strategisch zu KWO passen. Mit der Übernahme von KWO haben sie deshalb die KMI-Holding GmbH als Unternehmensholding gegründet.

■ KWO Kunststoffteile GmbH, Talweg 9-13, 74254 Offenau, Tel. 0 71 36/95 04-0

www.kwo-kunststoffteile.de