

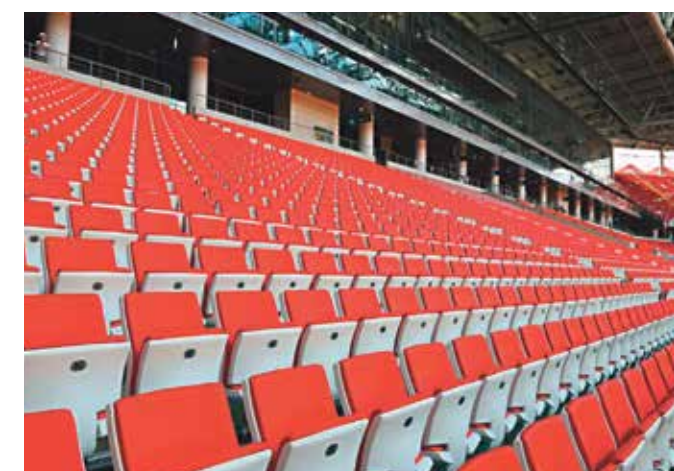
# VERDIENTER SPITZENPLATZ.

*Günther Otto hat in 20 Jahren sein Unternehmen in die obere Liga seiner Branche geführt. Die Firma produziert technische Kunststoffteile für Kunden in aller Welt – z. B. Stadionsitze für die Fußball-WM in Brasilien.*



Die Geschichte zu den WM-Sitzen für Brasilien ist schon bemerkenswert. Eigentlich waren wir gar nicht beauftragt. Einer unserer Kunden aus Franken, für den wir auch produzieren, sollte verschiedene WM-Stadien ausrüsten. Wegen der vielen Vorschriften ist dort aber die Zeit weggelaufen. So gab es einen Engpass. Irgendwann hat der Firmenchef aus Nürnberg angerufen und in seinem Fränkisch gesagt "Du Kutec, musst helfa." Zwei Stunden später war er mit einer brasilianischen Delegation bei uns, um zu schauen, was sich machen lässt. Zu der Zeit lief bei uns aber eine Produktion für Spartak Moskau und wir hatten selbst eine enge Lieferfrist. Also gut, wir haben trotzdem zugesagt, maximal 12.000 Sitze zu übernehmen. Daraus wurden 28.000. Täglich ging ein Container à 1.000 Stück nach Brasilien, zuletzt auch noch ein Werkzeug, damit die vor Ort weitermachen konnten. Es hat schließlich alles geklappt, inklusive der Lieferung für Spartak Moskau.

*Günther Otto, Geschäftsführer Kutec*



**Herr Otto, WM-Sitze aus Mertingen klingt ja erst mal überraschend. Ist so ein Auftrag typisch?** Die Sitze sind schon was Besonderes. Aber das passt auch zu uns. Wir fertigen eigentlich lauter besondere Produkte, alles im Drei-Schicht-Betrieb. Es sind technische Teile, sehr genaue Teile, Nischenprodukte. Wir arbeiten ja vor allem in Blastechnik. Zusätzlich produzieren wir auch für andere, die Spritztechnik machen – zum Beispiel Dialyseflaschen. Da können wir komplette Baugruppen anbieten. In Deutschland gibt es keinen Betrieb in unserer Größe, der über dieses Maschinenspektrum verfügt. Das bringt uns Vorteile bei den Kunden.

**Sitzen Sie denn selbst mal als Zuschauer in den Stadien und wo müssten Sie denn dann überall hin?** Nach Brasilien war mir der Weg zu weit. Die Ratiopharm Arena in Ulm habe ich mir angeschaut, die haben wir auch gemacht mit 9.000 Sitzen oder in Bamberg die Halle für die Basketballer. Die Arena in Augsburg besuche ich auch mal, da haben wir Komfort-Klappsitze geliefert. Bayern München hat jetzt ein paar tausend Sitze bekommen. Wir werden weitere Stadien in Russland ausstatten und auch in den USA. Miami braucht zum Beispiel 78.000 Garnituren von uns.

**Sie haben Ihr Unternehmen in großen Schritten aufgebaut, es ging stetig nach vorn. Wie ist Ihnen das gelungen?** Ich habe mich 1991 mit zwei Eigenprodukten selbstständig gemacht. Mit einem Eimer für die Mülltrennung und Rasenplatten. Zuerst habe ich nur den Vertrieb gemacht, aber dann schon 1991 die erste Maschine gekauft und selber produziert. Dann ging es mit neuen Produkten, Anlagen und Gebäuden ziemlich schnell weiter. Unser Erfolg besteht in der flexiblen Arbeit mit dem Kunden und in der hohen Qualität. Wir haben uns angestrengt, Qualität und Service zu liefern. In den ersten Jahren waren 14 Stunden Arbeitszeit normal. Ich bin auch selber an der Maschine gestanden und hatte Jahre mit 120.000, 130.000 Kilometer Fahrten zu den Kunden.

**Und die Sparkasse Donauwörth war von Beginn an Ihr Partner?** Ja, die Sparkasse hat uns von Anfang an begleitet. Gerade in den ersten Jahren war es vorteilhaft, das dies äußerst unbürokratisch lief. So konnte ich mich von der Finanzierungsseite her mit der Firma relativ unproblematisch entwickeln. Wir sind jetzt knapp über 20 Jahre alt und haben jetzt 20 Anlagen, also quasi jedes Jahr eine Erweiterung. Das muss man ja auch finanziell bewegen können, und da sind schnelle Entscheidungen angesagt. Da kann ich mich auf die Sparkasse verlassen. Wir werden auch sehr gut beraten im Hinblick auf neue Dinge, wo der Betrieb Geld sparen kann, energietechnisch zum Beispiel mit Sonderkrediten. Wir haben in die letzten 4 Anlagen bereits voll elektrisch investiert, es gibt keine Hydraulik mehr an den Maschinen, das spart uns 40 % Energiekosten. Mit der Sparkasse funktioniert das sehr gut, es ist eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Was möglich ist, machen sie.

**Wie wichtig ist Vertrauen bei Ihren Geschäftsbeziehungen?** Das Vertrauen ist eine Grundvoraussetzung, nicht nur mit der Bank. Ich muss ehrlich informieren, ich muss ehrlich beraten, auch als Unternehmer. Beispiel: Seit bald 20 Jahren betreuen wir die Firma Kärcher. Wir liefern 98 % aller Tanks an das Haus Kärcher und sind bei jeder neuen Entwicklung zugeschaltet. Wir können dem Kunden Geld sparen, durch fachmännische Beratung, damit man nicht etwas in die Teile konstruiert, was dann fertigungstechnisch nicht umsetzbar ist. Inzwischen machen wir monatlich bis zu 400.000 von bestimmten Behältern für Kärcher.

**Sie ruhen sich also nicht darauf aus, was Sie jetzt schon erfolgreich machen. Als Unternehmer müssen Sie immer etwas Neues machen und beweglich sein. Sonst gibt es Stillstand und Stillstand ist Verlust. Wir sind für unsere Flexibilität bekannt, und damit erfolgreich. Wenn Sie nur noch Sitze produzieren, wäre das mit einem großen Risiko behaftet. Es läuft ja nicht das ganze Jahr über, sondern stark im Sommer. Anderes Beispiel: Wäschetrockner. Da haben wir für Bosch Siemens geliefert. Im Winter lief das super, im Sommer überhaupt nicht. Die Kosten laufen aber permanent weiter. Das Geschäft auf eines oder auf wenige Produkte zu beschränken, halte ich deshalb als Unternehmer für höchst gefährlich. Wir haben ganz klar die Devise: Wir wollen jedes Jahr einen neuen Bereich dazugewinnen, sei es für die Baubranche, oder Weiße Industrie – also Haushaltstechnik – oder Medizin. Wir wollen soviel Standbeine wie möglich, ja, wir wollen immer mehr zum Tausendfüßler werden. Wenn dann ein Bereich schwächelt, lässt sich das gut über die anderen ausgleichen.**

**Glauben Sie, dass es hier in der Region gute Voraussetzungen gibt für erfolgreiche Macher und Unternehmer wie Sie?** Die Region ist gut. Es leben hier sehr viele Menschen, die überzeugt sind von ihrem Wissen und ihrem Können und die dann auch die Durchsetzungskraft haben – ob man jetzt jung eine Autowerkstatt aufmacht oder sich etwas anderes zutraut. Das ist schon der Menschenschlag. Ringsum sind überall bodenständige Leute, die eine Meinung haben und das Heft in die Hand nehmen.



UNTERNEHMERGEIST WILLKOMMEN! WIR SIND GERN IHR PARTNER.

**Jürgen Sorré**

Bereichsleiter Firmenkunden | Sparkasse Donauwörth  
Reichsstraße 31/33 | 86609 Donauwörth | Telefon: 0906 - 781-115 | Fax: 09 06 / 781-178 | juergen.sorre@spk-don.de