

MIT TRADITION ZUKUNFTSFÄHIG

75 JAHRE PIONIERGEIST UND KEIN BISSCHEN MÜDE

Von Drogerieprodukten zum Hidden Champion der Kunststoffverarbeitung: Die Hans Keim Kunststoffe GmbH kann auf eine bewegte Unternehmensgeschichte zurückblicken – im September wird das 75-jährige Firmenjubiläum gefeiert. Der Pioniergeist des namensgebenden Firmengründers ist heute tief in der Unternehmens-DNA verankert. Warum das so ist und wie ein Unternehmen über ein Dreivierteljahrhundert Innovationsführer bleibt, erläutert Christoph Keim. Das Familienunternehmen führt er heute in zweiter Generation und in eine erfolgreiche Zukunft. MB

Herr Keim, Sie feiern das 75. Unternehmensjubiläum. Eine bewegte Unternehmenshistorie?

Wir freuen uns, dass wir im September dieses großartige Jubiläum feiern können. Mein Vater war Chemiker und Erfinder und hat im Jahr 1946 ursprünglich eine Firma für Drogerieprodukte aufgebaut. Zeitnah hat sich Hans Keim dann intensiv mit Kunststoffen beschäftigt. Die Vielseitigkeit von Kunststoffplatten hat ihn fasziniert und seinen Ehrgeiz und Erfindergeist geweckt. Er hat die wesentlichen Verarbeitungs- und Fertigungsmethoden, die heute noch Bestand haben, teilweise grundlegend erfunden, dann weiterentwickelt und perfektioniert. Heute sind wir der Spe-

zialist in der Verarbeitung von Kunststoff. Wir bringen Kunststoff in jegliche Form – von Einzelstücken bis hin zur skalierbaren Serienproduktion von Baugruppen für unsere globalen Kunden.

75 Jahre, 7.500 Projekte in über 100 Branchen. Auf welches sind Sie besonders stolz?

Auf jedes Projekt sind wir stolz. Besonders spannend ist es jedes Mal, den Produktwerdegang bei unseren Kunden mitzuerleben und mitzugestalten. Kunden kommen mit einer Idee auf uns zu, und wir begleiten sie dabei vom ersten Prototyp bis hin zur Serienfertigung. Unsere Produkte finden sich eigentlich überall, in unzähligen Branchen. Das freut uns natürlich. Aus aktuellem Anlass kann ich den Besprechungstisch im ARD-Wahlstudio herauspicken. Das ist ein modularer Tisch von uns, an dem am Wahlabend die Spitzenpolitiker mit den Moderatoren diskutieren. Darauf sind wir natürlich auch stolz, ist doch klar.

Wie geht die Unternehmensgeschichte nun weiter?

Wir richten unsere Augen auf das Hier und Jetzt und natürlich auch auf die Zukunft. Das heißt, wir setzen auf Qualität, Innovation und eine Just-in-time-Lieferung. Wir schauen uns ständig nach neuen Maschinen und neuen Fertigungstechniken um und überlegen, an welchen Stellen wir etwas verbessern können. Dieser Blick prägt uns. Unsere Zukunft sehen wir an der Seite von unseren Kunden. Es ist für uns ein großer Vorteil, dass unsere Kundschaft so vielfältig ist, dadurch gibt es immer wieder neue Projekte, neue Themen und Herausforderungen, die auf uns zukommen. Deswegen ist es wichtig, dass wir uns kontinuierlich weiterentwickeln. Wir blicken sehr positiv in die Zukunft.



HANS KEIM KUNSTSTOFFE GMBH

Firmensitz: Zimmern ob Rottweil

Beschäftigte: 80

Geschäftsführer: Christoph Keim

Webseite: www.keim-kunststoffe.de

Mitglied im Deutschen
Mittelstands-Bund (DMB)



Sie führen das Familienunternehmen seit 2015. Was waren Ihre wichtigsten Weichenstellungen?

Wir sind mit unseren großen internationalen Kunden gewachsen. Ein wichtiger Schritt dabei war es, die rein handwerkliche, traditionelle Fertigung in eine moderne industrielle Fertigung zu überführen. Unser Traditionsbetrieb verschmilzt nun mit Hightech-Fertigung und mit einer optimierten transparenten Supply Chain (dt. Lieferkette). Wir haben unsere Standards an unsere Kunden, an die großen Player, an die MedTech-Unternehmen, Maschinenbauer und an die Automobilindustrie angepasst. Wir nutzen dafür modernste Maschinen, haben massiv in Weiterbildung und in die Digitalisierung investiert. So konnten wir die Fertigung, Prozesse, die Produktqualität und die Kundenkommunikation optimieren. Außerdem wollen wir weiter auf uns aufmerksam machen. Wir sind zwar Marktführer, aber trotzdem nicht überall bekannt, zumal wir bisher lokal fertigen. Darum haben wir natürlich auch

in IT-Systeme bis hin zur Homepage investiert, um unser Know-how auf der digitalen Bildfläche über alle Kanäle zielgruppenspezifisch nach außen zu tragen.

Wie gehen Sie Zukunftsherausforderungen konkret an?

Nachhaltigkeit ist für uns und auch unsere Kunden sehr wichtig. Wir haben verschiedene Nachhaltigkeitspläne erfolgreich umgesetzt, trennen und recyceln buchstäblich alles. Die bei unseren Kunden verbauten Kunststoffprodukte werden normalerweise nicht wegwerfen. Und wenn doch, übernehmen wir gerne das Recycling unserer Produkte. Unser Geschäftsmodell, auf die Produktion von technisch und qualitativ extrem hochwertigen Bauteilen und Produkten zu setzen, funktioniert erfolgreich seit 75 Jahren. Den Innovationsvorsprung vor dem Wettbewerb wollen wir natürlich auch in den nächsten 75 Jahren beibehalten, daran arbeiten wir jeden Tag. Wir haben uns hohe Ziele gesetzt, welche nicht zu-

letzt aus unserem eigenen Anspruch und Selbstverständnis resultieren, auch Innovationsführer bleiben zu wollen.

Ihr Unternehmen sitzt in Zimmern ob Rottweil: Standortvorteil oder -nachteil?

Der Standortvorteil überwiegt klar. Wir reden hier vom Schwarzwald und unsere Fertigung kommt der traditionellen Holzverarbeitung sehr nah. Das Schreinerhandwerk hat sich hier über viele Generationen entwickelt, und diese Fähigkeiten und auch die Leidenschaft für Produkte brauchen wir einfach. Wir sind nur so gut wie unsere Mitarbeiter, mehr als die Hälfte von ihnen ist schon über 15 Jahre oder länger bei uns. Hier im Schwarzwald finden wir handwerklich fähige Leute mit dem nötigen ruhigen Händchen. Die Logistik ist heutzutage überhaupt kein Problem, ob innerhalb von Deutschland oder nach China, sie funktioniert. Die geografische Nähe zu wichtigen Kunden in der Schweiz, Frankreich und Österreich ist dabei sogar ein Standortvorteil.

Warum sind Sie Mitglied im Deutschen Mittelstands-Bund?

Ich bin seit zwei Jahren Mitglied im DMB und fühle mich hier sehr gut aufgehoben. Generell bin ich von dem Leistungsportfolio des Verbands sehr angetan. Zum einen finde ich das Informationsangebot rund um politische und unternehmerische Themen sehr relevant und zeitaktuell. Zum anderen sind die Einkaufsvorteile natürlich ein echter Hammer.

Herr Keim, herzlichen Dank für das Gespräch.