

**GESTÄRKT** – das Niedernhaller Spritzgießunternehmen PVS blickt optimistisch in die Zukunft.

# Strategisch durch die Krise steuern

**Leonhard Fromm**

Prozesse werden gestrafft, der Lagerbestand verringert und in den Vertrieb investiert. Dass die Wirtschaftskrise das idyllische Kochertal nicht verschont, war den Geschäftsführern der PVS-Kunststofftechnik, Christina Bauer und Jürgen Frank, klar. Kurzarbeit von März bis Juli, Abbau von Zeitarbeitern und damit einhergehend die Reduzierung des Personals von 285 auf 230 Mitarbeiter. Bis zum Ende des Geschäftsjahres soll der Umsatz bei 30 Millionen Euro stehen. Im Vorjahr waren es noch sechs Millionen mehr. Und trotzdem schauen die Kunststoff-Spezialisten optimistisch in die Zukunft.

## Mit kleinen Schritten zum Erfolg

Das Unternehmen, das 80 Prozent des Umsatzes mit zehn Stammkunden erwirtschaftet, die aus der Automobilwirtschaft, der Elektrotechnik, der Hausgeräteindustrie sowie der IT-Branche stammen, verbessert sich seit vier Jahren in kleinen Schritten. Chefin Christina Bauer und ihr fünfköpfiges Führungsteam wenden die Temp-Methode der Giengerer Beratungsfirma tempus-Consulting an, um Prozesse zu verbessern und Mitarbeiter stärker in Entwicklungen einzubinden. Dabei bewerten sie das Unternehmen in den Kategorien Teamplayer (T), also Führungsverhalten, Erwartung des Kunden (E), Mitarbeiter (M) und Prozesse (P). "Anhand von selbst gegebenen Schulnoten erkennen wir schnell, wo Defizite stecken und Potenziale schlummern", sagt die Chefin, die die Geschäftsleitung vor knapp vier Jahren von ihrem



Bild: PVS

Vater, Firmengründer Jürgen Vogel, übernommen hat.

## Strukturen verändert

Jüngstes Beispiel ist der verringerte Materialbestand. "Insgesamt haben wir deutlich mehr als drei Millionen Euro in Beständen gebunden", erklärt die 38-jährige Geschäftsführerin. Mittlerweile ist es gelungen, diesen Betrag dauerhaft unter die Drei-Millionen-Marke zu drücken. "Das bringt Liquidität, was vor allem im Krisenjahr entscheidend ist." Zusätzlich investiert der Mittelständler, der vor 33 Jahren in Künzelsau gegründet wurde und heute Produktionsstandorte in Niedernhall, Ungarn und USA hat, in den Vertrieb. "Mit Andreas Endres haben wir im August einen versierten Verkaufsleiter eingestellt", sagt die Wirtschaftsingenieurin. Der 43-jährige Techniker und Betriebswirt übernimmt Aufgaben wie Kundenbetreuung und Marktanalyse von PVS-Geschäftsführer Jürgen Frank, der sich seither verstärkt um Technologie und die Fertigung kümmert.

## Ideenschmiede

Damit hat PVS den dritten Baustein des Verbesserungspakets geschnürt.

"Wir haben keine Standardware", beschreibt Bauer die Produktpalette, die von zehn Millimeter langen Kunststoffteilchen bis zu 40 Zentimeter großen Lüfterrädern reicht. Alles sind individuelle Lösungen, die PVS mit und für Kunden entwickelt und herstellt. Und um sich technologisch immer weiter zu entwickeln, initiiert das Führungsteam interne Innovationsworkshops. Dank der Ergebnisse dieser Klausuren kann sich PVS lukrativere Aufträge sichern. Denn ein Drittel aller Anfragen seien heute sehr entwicklungsintensiv – Tendenz steigend. Deshalb feilen mittlerweile auch statt einem, vier Ingenieure an Produkten und Prozessen. Schlussendlich ist Christina Bauer froh, das tempus-Steuerungswerkzeug entdeckt zu haben. "Weil alle Geschäftsbereiche des Unternehmens transparent werden, können wir uns ständig in kleinen Schritten verbessern – ohne teure Unternehmensberater von außen", bilanziert die Chefin, die im kommenden Jahr ihren Umsatz stabil halten und somit gestärkt aus der Krise durchstarten will.

## KENNZAHLEN

### PVS-Kunststofftechnik

**Standorte:** Deutschland (Niedernhall), USA, Ungarn

**Mitarbeiter:** 230

**Umsatz:** 30 Millionen Euro

[www.pvs-plastics.net](http://www.pvs-plastics.net)