



Foto: pixabay - thereviewcourse

Die industrielle Produktion benötigt Zusatzstoffe u.a. in Lebensmitteln und Getränken. Die Jungbunzlauer Suisse AG steht für die nachhaltige chemische Industrie mit kontinuierlichem Wachstum und Innovationen.

Ignatz Lederer gründete im Jahr 1867 eine Spirituosenbrennerei im nordböhmisches Jungbunzlau (1 Die Kraft der Chancen).

Um 1870 errichtete das Unternehmen dort eine Brennerei für Melasse, welche eine Art Zuckersirup ist (2 Kundenbedürfnisse im Fokus).

August Lederer, der jüngste Sohn, übernahm die Leitung des Unternehmens im Jahr 1900. Er verlegte den Firmensitz 1901 nach Wien, um die Chancen der wachsenden Hauptstadt nutzen zu können (3 Eigentümergeführtes Unternehmen).

Ebenfalls im Jahr 1901 wurde das Aktienkapital auf fast 3 Mio. Kronen erhöht und damit eine größere Brennerei in Niederösterreich angekauft (4 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Hans Lederer, der Neffe, übernahm nach dem Tod von August Lederer im Jahr 1936 die Leitung des Unternehmens (3 Eigentümergeführtes Unternehmen).

Das Unternehmen wurde 1938 von den Nationalsozialisten arisiert und zerschlagen. Hans Lederer wurde im Konzentrationslager ermordet.

Nach dem 2. Weltkrieg bildete das Werk in Niederösterreich die Grundlage für den Wiederaufbau der Firma (1 Die Kraft der Chancen).

Das Unternehmen begann 1962 mit der Produktion von Citronensäure (2 Kundenbedürfnisse im Fokus).

Im Jahr 1967 wurde Karl Kahane der neue Eigentümer durch Kauf des Unternehmens. Die heutige Jungbunzlauer Holding AG ist im Besitz der Familie Kahane (3 Eigentümergeführtes Unternehmen).

Die Jungbunzlauer Holding wurde 1993 in der Schweiz gegründet und der Firmensitz nach Basel verlegt.

Im Jahr 1993 wurde auch ein Werk in Frankreich eröffnet und Jungbunzlauer Singapore Pte Ltd. gegründet (5 Internationaler Vertrieb).

Eine Produktionsstätte für Citronensäure in Kanada wurde im Jahr 2002 errichtet (5 Internationaler Vertrieb).

Seit 2013 setzt das Unternehmen in Deutschland im Labor auf ein vollständig integriertes und validiertes Labor Information Management System – LIMS mit einer Einsparung von ca. 25.000 Seiten Papier pro Jahr (6 Digitalisierung).

Im Jahr 2017 erhielt Jungbunzlauer die Ohne-Gentechnik-Verifizierung für alle seine Produktionsstätten in Europa (7 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Das Unternehmen besitzt zahlreiche Markennamen für seine Produkte und hält auch 22 Patente (8 Markenimage, 9 Innovationskultur fördern).

Jungbunzlauer ist heute einer der weltweit führenden Hersteller von biologisch abbaubaren Inhaltsstoffen mit einem Umsatz von >1 Mrd. CHF. Die Produktion ist spezialisiert auf Stoffe für Lebensmittel, Pharma, Kosmetik und industrielle Anwendungen. Alle Produkte werden mittels Fermentation hergestellt (7 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Welche Erfolgsgeschichte eines Unternehmens beeindruckt dich? Teile sie gern in den Kommentaren!

#Erfolgsgeschichte #Jungbunzlauer #Biotechnologie

### **So geht's: Maßnahmen für Innovation und Kundenorientierung – nicht nur im Mittelstand**

**1 Die Kraft der Chancen:** Die Entdeckung der Chancen ist der Schlüssel zum Erfolg. In einer schnelllebigen und sich ständig verändernden Wirtschaftswelt ist es unerlässlich, offen für neue Möglichkeiten und für vorausschauende Produktentwicklung zu sein. Scannen sie immer vielversprechende Chancen in neuen Technologien oder in Nischenmärkten.

**2 Kundenbedürfnisse im Fokus:** Setzen sie auf die enge Zusammenarbeit mit den Kunden. Damit verstehen sie die tatsächlichen Bedürfnisse und Herausforderungen der Zielgruppe. Diese direkte Kommunikation hilft maßgeschneiderte Produkte mit Mehrwert für die Kunden zu entwickeln und langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

**3 Eigentümergeführtes Unternehmen:** Der Erfolg von eigentümergeführten Unternehmen liegt in der klaren Fokussierung auf ihr Kerngeschäft. Sie sind sehr flexibel und treffen ohne lange Sitzungsmarathons schnelle Entscheidungen. Diese Eigentümer setzen auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens und nicht auf kurzfristige Renditen, wie es häufig bei managergeführten Gesellschaften vorkommt.

**4 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe:** Partnerschaften und Kooperationen bereichern die Produktentwicklung und eröffnen neue Perspektiven. Sie verschaffen Zugang zu frischen Ideen und

neuesten Technologien. Die Zusammenarbeit mit Forschungseinrichtungen, Startups oder anderen Unternehmen ermöglicht außerdem den Zugang zu neuem Know-how und externen Ressourcen.

**5 Internationaler Vertrieb:** Internationale Märkte können das Umsatzpotenzial erheblich steigern und die Abhängigkeit von einzelnen Märkten verringern. Er bietet auch den Zugang zu Ressourcen, Talenten und Innovationen aus verschiedenen Teilen der Welt. Gut geschulte Mitarbeiter und eine klare strategische Ausrichtung sind dabei von essenzieller Bedeutung.

**6 Digitalisierung:** Neue Technologien, wie künstliche Intelligenz, Internet of Things (IoT) und Big Data bieten neue Möglichkeiten. Nutzen bzw. integrieren sie diese Technologien, um innovative, vernetzte Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

**7 Fokus auf Nachhaltigkeit:** Nicht nur die Qualität der Produkte zählt, sondern auch Aspekte der Nachhaltigkeit. Wenn sie ökologische und soziale Verantwortung in ihre Unternehmensphilosophie integrieren, können sie damit einen aktuellen Wettbewerbsvorteil erreichen und das Image des Unternehmens bei den Kunden stärken.

**8 Markenimage:** Ein positives Markenimage schafft Vertrauen, Glaubwürdigkeit und Loyalität bei den Kunden. Es ermöglicht, sich von Mitbewerbern abzuheben und eine emotionale Bindung zu den Kunden herzustellen. Kunden bevorzugen Produkte oder Dienstleistungen von Marken mit einem positiven Image. Sie sind auch bereit, dafür einen Premium-Preis zu zahlen.

**9 Innovationskultur fördern:** Schaffen sie eine Kultur, die Mitarbeiter ermutigt, Ideen einzubringen und kreative Lösungen zu entwickeln. Eine offene Atmosphäre schafft Raum für Experimente und fördert internen Unternehmergeist. Dafür können Innovationsworkshops und Brainstorming-Sitzungen ein erster Schritt sein.

**10 Frühzeitige Markttests:** Frühzeitiges Feedback und Markttests erhöhen die Erfolgchancen eines Produkts in beträchtlichem Maße. Sammeln sie wertvolles Kundenfeedback mit Pilotprojekten oder Testläufen. Mit den Ergebnissen daraus lässt sich ein Produkt entsprechend optimieren und kundenfreundlicher gestalten.

**11 Influencer-Marketing für B2C:** Influencer haben in ihrer Nische eine starke Anhängerschaft. Sie können damit eine neue Zielgruppe erschließen und auch wertvolles Feedback und Einsichten liefern. Sie ermöglichen die direkte Interaktion mit potenziellen Käufern. Das stärkt die Kundenorientierung, fördert die Bindung an die Marke und steigert die Sichtbarkeit bzw. Reichweite des Unternehmens.

Diese innovativen und kundenorientierten Maßnahmen verbinden Tradition mit Innovation. Sie steigern die Wettbewerbsfähigkeit. Damit gelangen sie auf einen langfristigen Erfolgskurs.

#### **Hilfreiche Literatur:**

[Geschäftsmodelle und Strategien im Mittelstand](#)