

## Ein Unternehmen gibt Menschen neue Hoffnung



Foto: pixabay - MikeCastelan

Wenn heute die Paralympics in Paris eröffnet werden, sind vor Ort auch Unternehmen mit kostenlosem Support dabei. OttoBock unterstützt mit einem Team von 164 Menschen aus 41 Nationen. Diese sprechen 32 Sprachen, sind in ein Zweischichtsystem eingeteilt und betreiben eine Hauptwerkstatt mit rund 720 qm sowie 14 kleinere Servicestationen über die Sportstätten verteilt.

Die Orthopädische Industrie GmbH wurde im Jahr 1919 in Berlin Kreuzberg gegründet. Otto Bock war darin als Produktionsleiter tätig. Die Firma stellte Prothesen für Kriegsversehrte her. (1 Die Kraft der Chancen).

In den 1920er Jahren führte das Unternehmen modulare Prothesenkomponenten ein. Diese ermöglichten eine kostengünstige Produktion, um die vielen verletzten Soldaten des 1. Weltkriegs schneller versorgen zu können. Otto Bock stieg 1924 in die Leitung des Unternehmens auf. Im Jahr 1927 wurde er der Geschäftsführer (2 Kundenbedürfnisse im Fokus).

Nach dem 2. Weltkrieg bauten der Schwiegersohn Max Näder und Frau Maria den Standort in Duderstadt / Niedersachsen von Null auf. Das Unternehmen verlagerte seinen Sitz dorthin. Danach wurden dort zahlreiche neue Produkte entwickelt, darunter die weltweit erste myoelektrische Prothese, die durch Muskelimpulse gesteuert wird (3 Innovationskultur fördern).

Die Familie setzte früh auf die Internationalisierung der Firma. Max Näder gründete 1958 die erste Ottobock Auslandsgesellschaft in den USA (4 Internationaler Vertrieb).

Seit den Paralympischen Sommerspielen in Seoul 1988 begleitet und unterstützt Ottobock die Paralympischen Sommer- und Winterspiele mit einem technischen Service (5 Kooperation, Netzwerke und Firmenkäufe).

Im Jahr 1990 übertrug Max Näder die Geschäftsführung seinem Sohn, Hans Georg Näder (6 Eigentümergeführtes Unternehmen).

Ottobock präsentierte das weltweit erste mikroprozessorgesteuerte Kniegelenk C-Leg 1997 auf dem Prothetik-Weltkongress (7 Digitalisierung).

Zum 90-jährigen Firmenjubiläum im Jahr 2009 wurde das Science Center Medizintechnik in Berlin nahe dem Potsdamer Platz eingeweiht (8 Markenimage).

Seit 2016 veröffentlicht Ottobock jährlich einen Nachhaltigkeitsbericht, der sich an den Prinzipien des UN Global Compact orientiert (9 Fokus auf Nachhaltigkeit).

Ottobock arbeitet in der Forschung mit über 50 Kooperationspartnern zusammen. Es sind Universitäten, Fachhochschulen und Forschungsinstitute. Ein Thema ist auch, neue technische Ideen mit Patienten zu testen (10 Frühzeitige Markttests).

Heute ist die Ottobock SE & Co. KGaA Weltmarktführer in der Protehtik, erwirtschaftet einen Umsatz von 1,5 Mrd. Euro mit ca. 9000 Beschäftigten und mehr als 400 Versorgungszentren in nahezu 60 Ländern. Das Unternehmen gehört wieder zu 100 % der Inhaberfamilie Näder.

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

#Orthopädie #OttobockInnovations #Erfolgsgeschichte

### **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 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.

**4 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.

**5 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.

**6 Eigentümergeführtes Unternehmen:** Der Erfolg von eigenümergeführten 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.

**7 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.

**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 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.

**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](#)