

## Wie Präzision und Qualität den Markt eroberten



Foto: Pixabay - Henryk Niestrój

Ob im Handwerk oder in der Industrie – verlässliche Werkzeuge sind unerlässlich. KNIPEX steht für genau diese Zuverlässigkeit und für Ingenieurskunst aus Deutschland.

Carl Gustav Putsch gründete im Jahr 1882 in Cronenberg bei Wuppertal eine kleine Schmiede, in der er Kneif- und Hufbeschlagzangen anfertigte (**1 Die Kraft der Chancen**).

Im Jahr 1922 übernahm der Sohn, Carl Putsch, die Leitung des Betriebs (**2 Eigentümergeführtes Unternehmen**).

Der Handwerksbetrieb entwickelte sich zu einer kleinen Fabrik. So wurden im Jahr 1927 schon 7000 Zangen produziert. Die Qualität und Langlebigkeit machten die Zangen in der Industrie bekannt (**3 Kundenbedürfnisse im Fokus**).

Carl Putsch ersann auch die Marke und ließ KNIPEX im Jahr 1942 eintragen (**4 Markenimage**).

Der Enkel des Gründers, Karl Putsch, übernahm im Jahr 1954 die Unternehmensführung. Mit seiner Frau entwickelte er das Unternehmen zum Marktführer in Europa (**2 Eigentümergeführtes Unternehmen, 5 Internationaler Vertrieb**).

Im Jahr 1973 gelang dem Unternehmen ein Produktschlager mit der Greifzange Alligator®. Die innovative Wasserpumpenzange packt gleichermaßen gut runde und eckige Werkstücke (**6 Innovationskultur fördern**).

Diese Zange wurde in den 1980er Jahren so weiterentwickelt, dass sie sich per Knopfdruck schnell und feiner abgestuft verstellen ließ. Außerdem brachte KNIPEX ein Kompaktbolzenschneider mit 20-facher Handkraft-Übersetzung auf den Markt (**3 Kundenbedürfnisse im Fokus**).

Das Unternehmen Rennsteig-Werkzeuge / Thüringen wurde im Jahr 1991 in die KNIPEX-Gruppe eingegliedert und damit die Bereiche Schneiden, Abisolieren und Crimpen bedeutend erweitert (**7 Kooperationen, Netzwerke und Firmenkäufe**).

Ralf Putsch übernahm 1996 in 4. Generation die Gesamtleitung der Firma. Unter seiner Leitung erfolgte ein nachhaltiger Ausbau der internationalen Geschäfte (**2 Eigentümergeführtes Unternehmen, 5 Internationaler Vertrieb**).

In den 2000er Jahren wurden die Firmen ORBIS in Ahaus / Münsterland und WILL in Neustadt / Hessen neue Teile der KNIPEX-Gruppe (**7 Kooperationen, Netzwerke und Firmenkäufe**).

KNIPEX erwarb eine Mehrheitsbeteiligung am Softwareunternehmen LMIS in Osnabrück im Jahr 2017. Das brachte die neuen Kompetenzen Programmierung und Digitalisierung in die Gruppe ein (**7 Kooperationen, Netzwerke und Firmenkäufe, 8 Digitalisierung**).

KNIPEX erhielt den renommierten Deutschen Nachhaltigkeitspreis 2019 als Sieger der mittelgroßen Unternehmen (**9 Fokus auf Nachhaltigkeit**).

Heute ist die Firmengruppe KNIPEX der Weltmarktführer bei Zangen und sie erreicht einen Umsatz von über 200 Mio. Euro mit 1.800 Mitarbeitern. Ein Museum auf dem Werksgelände zeigt eine umfangreiche Sammlung alter Werkzeuge, Geräte, Maschinen und kompletter Arbeitsplätze.

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

#ProfessionelleWerkzeuge #KNIPEX #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 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.

**3 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.

**4 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.

**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 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.

**7 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.

**8 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.

**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](#)