

# Ideenwerkstatt unter Zeitdruck

Der Sonntag  
6. 2. 2005

Eine Jobmaschine im Kleinen: die Sensopart Industriesensorik GmbH in Wieden/Gottenheim

Von Klaus Riexinger

Die Wirtschaftsteile der Zeitungen sind voll von Insolvenzberichten und Massenentlassungen. Dass die Zahl der Arbeitsplätze in der Region dennoch nicht abnimmt, dafür sind zumeist kleinere Unternehmen verantwortlich, die fernab der Schlagzeilen beständig wachsen. Zum Beispiel die Sensopart Industriesensorik GmbH mit Sitz in Wieden und Gottenheim. Ein Porträt eines Unternehmens, das auch in Stagnationsphasen auf Wachstum setzt.



„Alles eine Frage der Schnelligkeit“: Unternehmer Wanner FOTO: RIX

Der Traum vom eigenen Unternehmen hat Theodor Wanner schon lange umgetrieben. 1994 bot sich ihm die Chance, seinen Traum zu verwirklichen. Der studierte Ingenieur kaufte das Konkurs gegangene Unternehmen Schlüter Photosensorik in Wieden bei Todtnau – finanziert auch mit seinem Privatvermögen. Doch Wanner konnte sein Risiko bestens einschätzen: Schließlich war er bis dahin sechs Jahre lang Mitglied der Geschäftsleitung des Waldkircher Sensorenherstellers Sick AG gewesen.

Mit Kurzarbeit, Sparmaßnahmen und zahlreichen Kundengesprächen schaffte Wanner ein kleines Kunststück. Das einst

hochverschuldete Unternehmen schrieb am Ende des ersten Geschäftsjahres eine schwarze Null, ohne dass einer der 55 Beschäftigten entlassen werden musste.

Wanners Geschäftsdevise klingt alles andere als kompliziert: Produkte mit einfachen Verbesserungen schnell auf den Markt bringen. Als kleines Unternehmen sei es zudem ratsam, sich einen Markt in der Nische zu suchen. Der Sensor „Rail Pilot FR 85“ ist so ein Beispiel. Der Sensor sorgt dafür, dass es bei der Bandfertigung nicht zur Kollision kommt, indem er den Abstand zwischen zwei Einhängeschienen misst, die Autoteile von einem Arbeitsplatz zum nächsten transportieren. In der Vor-

sensorzeit musste die Autoindustrie den Abstand der Einhängeschienen aus Sicherheitsgründen größer lassen. „Mit dem Sensor lässt sich viel Geld sparen“, sagt der 50-Jährige.

Sich auf Erfolgen auszuruhen wäre jedoch fatal: Die Produkte sind extrem kurzlebig. Im Durchschnitt können sie sich fünf Jahre am Markt halten, dann gelten sie trotz ständiger Verbesserungen als überholt, sagt Wanner.

Neue Ideen ergeben sich am ehesten aus Kundengesprächen. Da erfährt der Unternehmer, was der Markt verlangt. Die Produktidee muss dann aber so umgesetzt werden, dass nicht nur für einen Kunden produziert

werden kann. Das wäre wegen zu kleiner Stückzahlen zu teuer.

Die Entwicklung bei Sensopart verlief weiter rasant. 2001 bezog das Unternehmen neben dem Standort im Schwarzwald einen Neubau in Gottenheim, im vergangenen Jahr musste nochmals erweitert werden. Der Standort Gottenheim sei ideal für ihn. Er sei für die Arbeitnehmer gut zu erreichen, und „auch die Optionsflächen zum Erweitern gibt es hier“, sagt Wanner und blickt dabei durch das große Fenster des Tagungsraums auf ein leeres Feld am Rande des Gewerbegebiets. Alle fünf Jahre hat sich das Unternehmen verdoppelt. Heute zählt Sensopart 83 Beschäftigte und zehn Auszubildende. „Wir müssen wachsen“, sagt Wanner fast beschwörend, „ein gewisse Größe ist hilfreich: Da verteilt sich das Risiko.“ Zum Beispiel wenn eine teure Entwicklung einmal keine Marktreife erreichen sollte.

Seit 1997 hat das mehrfach ausgezeichnete Unternehmen einen Vertrieb in Großbritannien, seit 1999 in Frankreich und seit verganginem Jahr in den USA. Wanners Erkenntnis: Bei der Automatisierung ist Deutschland weltweit führend. „Wenn es zu Ausschreibungen kommt, treffen wir immer auf dieselben Bewerber.“ Die meisten kommen aus Deutschland.