

INTERVIEW MIT RÜDIGER DWORSCHAK

„Die Zeit ist reif für Alternativen“



Rüdiger
Dworschak, 1stQ

Rüdiger Dworschak, geschäftsführender Gesellschafter der 1stQ Deutschland GmbH, bleibt auch in unberechenbaren Zeiten Akteur, um Geschehnisse zu steuern und Kunden dabei zu unterstützen, trotz drastisch erschwerten Bedingungen handlungsfähig zu bleiben. Im Interview spricht er über Sicherheit, Nachhaltigkeit und ein notwendiges Umdenken.

Herr Dworschak, wie erleben Sie die Corona-Pandemie?

Dworschak: In dieser Krise erleben wir alle, allen voran KMU, ungekannte Herausforderungen und tiefe Einschnitte. Wie so viele, haben auch wir Kurzarbeit angemeldet. Im März und April hatten unsere Mitarbeiter kaum etwas zu tun, ob Logistik, Kundenservice oder Buchhaltung. Unser Umsatz brach drastisch ein. Aber wir nutzen seitdem die gewonnene Zeit, um über drei Themen nachzudenken: Nachhaltigkeit, Sicherheit und unsere Verantwortung für beides. Wie sind wir bisher mit Ressourcen umgegan-

gen? Was können wir verbessern? Immer bezogen auf unsere Maxime, unsere Kunden in diesen schwierigen Zeiten bestmöglich zu unterstützen.

Großveranstaltungen wie Kongresse und Symposien haben Sie für 2020 abgesagt.

Dworschak: Richtig, eine proaktive Entscheidung zugunsten von Sicherheit und Effizienz. So wichtig und bewährt solche Events sein können – aus meiner Sicht ist es unmöglich, alle Teilnehmer verbindlich dazu zu bewegen, zu jedem Zeitpunkt sämtliche Infektionsschutzmaßnahmen einzuhalten. Die Situation ist zu unübersichtlich. Unser Leitmotiv „safety first“ schließt neben unseren Mitarbeitern auch Kongressbesucher, Lieferanten und alle weiteren Beteiligten ein. Deshalb setzen wir lieber auf Planungssicherheit und den verlässlichen Einsatz von Kapazitäten.

In welcher Form?

Dworschak: Zum Beispiel planen wir lokale, forbildungsrelevante Mikroveranstaltungen sowie Webinare für größere Gruppen. Kurz vor Inkrafttreten der Pandemieregulungen etwa wollten wir per Online Live Surgery in der Stuttgarter Charlottenklinik neue Operationsmethoden vorstellen. Digitale Events sparen hohe Mengen CO₂. Ich bin nicht generell gegen große

Präsenzveranstaltungen, aber in Zeiten wie diesen müssen wir noch mehr Verantwortung übernehmen und Alternativen aufzeigen. Die Zeit ist reif, bisherige Abläufe infrage zu stellen und, wo es sinnvoll ist, die Chance zur Optimierung zu ergreifen.

Erfordert das eine besondere Vertriebsstruktur?

Dworschak: Unsere Vertriebsstruktur haben wir schon 2019 mit Webinaren und engmaschig-individuellen Kundenveranstaltungen weiter zukunftsfähig gemacht. Gerade arbeiten wir an Online-Tutorials und einem erweiterten digitalen Informations- und Interaktionsangebot. Unsere Vertriebsmitarbeiter stehen ihren Kunden überwiegend beratend zur Seite, besonders bei komplexen Fällen. Das braucht umfassendes Know-how. Solche Experten greift man nicht vom Markt ab, man muss sie ausbilden. Das dauert Jahre, liefert also keinen schnellen Erfolg. Da sind wir wieder bei Nachhaltigkeit – ein Grund, warum ich mich vor 25 Jahren selbstständig gemacht habe. Bei meinem früheren Arbeitgeber, einem US-Konzern, hätte ich so eine Investition in Expertise zugunsten gesund wachsender Produktivität niemals umsetzen können.

Welche weiteren Maßnahmen haben Sie geplant oder etabliert?

Dworschak: Im März sind wir ins Eastsite Elysium in Mannheim gezogen, ein Gebäude mit bisher einzigartig nachhaltigem Energiekonzept mit intelligent gekoppelter Eisspeicher- und Solartechnik. Dort bereiten wir unser eigenes Trinkwasser aus der Leitung auf, statt kistenweise Flaschen anliefern zu lassen. Die Investitionskosten amortisieren sich binnen weniger Wochen. Aber selbst, wenn es ein Jahr dauern würde: Wir reden ja über Nachhaltigkeit. Dasselbe gilt für unsere neue Produktlinie von Einmalinstrumenten für chirurgische Eingriffe.

„Einmalinstrumente“ klingt wenig nachhaltig.

Dworschak: Nur auf den ersten Blick. Wir bieten die Instrumente im geschlossenen Recycling-Prozess an und führen gebrauchtes Material dem Kreislauf wieder zu. Das kostet zunächst mehr, aber es geht eben um langfristige Erfolge. Schnellere Klimaschutz-Ergebnisse erzielen wir aber auch: bei der Aktion „plant-my-tree“. Pro 100 implantierten 1stQ-Linsen gibt es für unsere Kunden ein Zertifikat über einen gepflanzten Baum. Damit zeigen wir, wie leicht man die CO₂-Bilanz positiv beeinflussen kann. Einen Beitrag wie diesen kann wirklich jedes Unternehmen leisten – ohne hohen Kostenaufwand.

Was geben Sie anderen Unternehmen noch mit auf den Weg?

Dworschak: In der Wirtschaft erleben wir seit jeher das Streben nach Gewinnmaximierung. Aber es kann nicht mehr nur rein danach gehen. Ich bin überzeugt, dass in Zukunft nur derjenige Erfolg haben wird, der auch Nachhaltigkeit und Sicherheit in seiner Gesamtbilanzierung berücksichtigt. Nur so können wir die Empfindlichkeit unseres Systems aufheben und die Abhängigkeit von Fremdfaktoren reduzieren. Meiner Erfahrung nach hilft es immer, vorausschauend über die aktuelle Situation und ihre Verbesserungswege nachzudenken. In einem größeren Zusammenhang.

Da haben Sie viel vor!

Dworschak: Wir alle brauchen Ziele, Perspektiven und Visionen. 1stQ geht mit gutem Beispiel voran. Wir sind das letzte noch bestehende inhabergeführte Unternehmen im Bereich Linsen Chirurgie in Deutschland – wegen unserer Linientreue: Was wir tun, ist nachhaltig. So sind wir bisher aus allen Krisen gestärkt hervorgegangen.

Das gesamte Gespräch gibt es auf [1stq.de/presse](https://www.1stq.de/presse)

Mit freundlicher Unterstützung von
1stQ Deutschland GmbH