



„Alles unter einem Dach und auch Platz für Wachstum“: Blick in die Sutter-Produktion in Emmendingen.

„Das wäre in Freiburg nicht möglich gewesen“

BZ-INTERVIEW: Bert Sutter ist 2022 mit seiner Firma nach Emmendingen gezogen. Im Interview spricht er über effizientes Arbeiten, komplexe Bürokratie und warum er nicht bei der Nacht der Ausbildung mitmachen will.

■ Von Philipp Peters

BZ: Herr Sutter, vor knapp zwei Jahren sind Sie mit Ihrer Firma nach Emmendingen gezogen. Die richtige Entscheidung? Bert Sutter: Absolut.

BZ: Welchen Vorteil sehen Sie denn im kleinen Emmendingen verglichen mit der Großstadt Freiburg? Sutter: Die Wege sind kürzer.

BZ: Für Sie zur Arbeit?

Sutter: Dass ich in Emmendingen wohne, hatte tatsächlich nichts mit der Entscheidung zu tun. Als klar war, dass wir in Freiburg an unsere Platzgrenzen stoßen würden, haben wir uns in der Region umgeschaut. Am Ende hatten wir noch zwei Standorte zur Auswahl. Die haben wir nach Kriterien wie Erreichbarkeit, verkehrsgünstiger Lage und verfügbarer Fläche bewertet. Dann haben wir geschaut, wo unsere Mitarbeiter wohnen. Und das ist eher Freiburg und nördlich davon. So ist es Emmendingen geworden und wir sind sehr froh, dass wir hier sind.

BZ: Wie hat sich die Firma entwickelt?

Sutter: Wir haben im vergangenen Jahr einen größeren Wachstumssprung gemacht, der am Standort Freiburg nicht möglich gewesen wäre. Vor allem weil wir hier alles unter einem Dach haben und auch Platz für das Wachstum haben.

BZ: Sie haben mehrfach darüber gesprochen, dass Sie in Freiburg bei der Bürokratie an Grenzen gestoßen sind, gerade wenn es um Expansionspläne ging. Ist das hier anders? Bedeuten „kürzere Wege“ in Ihrem Fall auch einen effizienteren Austausch mit der Stadtverwaltung? Sutter: Nach meiner Erfahrung: ja.

BZ: Nutzen Sie das alte Firmengebäude an der Tullastraße noch? Sutter: Nein, das haben wir verkauft.

BZ: Ein solcher Wachstumsschritt kann auch kritisch sein. Vor allem, wenn man gleichzeitig einen Neubau und Umzug stemmen muss. Sutter: Es war anstrengend, aber erfolgreich. Wir haben seither rund 40 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen und beschäf-

tigen heute in Emmendingen etwa 170 Menschen. Räumlich hätten wir das in Freiburg nicht darstellen können.

BZ: Ihr Umsatz hat sich in den vergangenen fünf Jahren verdoppelt – auf rund 30 Millionen Euro. Wie kommt das? Sutter: Gute Produkte, gute Mitarbeiter.

Wir haben strategisch die richtigen Entscheidungen getroffen, sind in die richtigen Märkte gegangen – und ein bisschen Glück gehört sicher auch dazu.

BZ: So bescheiden?

Sutter: Was soll ich sagen? Meine eigene Großartigkeit war es sicher nicht.

BZ: Gibt es auch Investitionspläne?

Sutter: Wir investieren jedes Jahr in Maschinen, Technik und unsere Mitarbeiter. Bauen müssen wir nicht. Wir haben beim Neubau auch Wachstum vorgesehen.

Bipolare Klemmen von Sutter



BZ: Seit 2023 sind Sie auch Präsident des südbadischen Industrieverbandes WVVB. Wie umfangreich ist diese Aufgabe? Sutter: Ich kann das steuern, weil ich ja nicht auf jeder Hochzeit tanzen muss, zu der ich eingeladen werde. Und da ich zuvor bereits im Vorstand und Präsidium des WVVB war, hatte ich schon ein paar der Termine, die ich jetzt als Präsident wahrnehme.

BZ: Wer sich ein solches Amt zumutet, braucht in der Firma Menschen, die einem den Rücken freihalten. Sutter: Ohne ein gutes Führungsteam ginge es nicht, das stimmt.

BZ: Dieses Team ist bei Ihnen über Jahre gewachsen. Das bringt dann aber auch mit sich, dass die alle schon etwas reifer sind. Der Altersschnitt liegt bei 57,2 Jahren. Ist das ein Plus an Erfahrung oder brauchen Sie an der Spitze frisches Blut? Sutter: Beides. Wir sind klug genug, um zu wissen, wie alt wir sind. Darum ist uns bewusst, dass es einen Generationswechsel geben muss, der nicht in allzu weiter Ferne liegt. Darum schauen wir, dass wir auf einer Ebene darunter Leute aufbauen, die diesen Wechsel gestalten können.

BZ: Sie werden am 18. Mai 56 Jahre alt. Machen Sie sich schon Gedanken über Ihre Nachfolge? Sutter: Es sind Impulse. Die Produktent-

wicklung machen schon wir. Es gibt auch Regionen auf der Welt, wo dieser Austausch besser klappt als in anderen.

BZ: Dennoch müssen Sie den üblichen Weg bei der Zulassung gehen. Wie lange dauert es von der Idee bis zum verkauften fertigen Produkt? Sutter: Jahre. Auch das ist von Land zu Land sehr unterschiedlich. In der EU brauchen wir nach Einreichung einer vollständigen Dokumentation immer noch mindestens ein Jahr, weil das System der Zulassungsstellen so verstopft ist. Es ist zu viel, zu komplex und es gibt zu wenig kompetentes Personal – auf allen Seiten.

BZ: Sprechern wir über Ihre Produkte. Wie erklären Sie einem Kind, was Sie tun? Sutter: Wir helfen dabei, dass es nicht schlimm blutet, wenn Leute operiert werden. Und zwar, indem wir Werkzeuge entwickeln und herstellen, mit denen der Arzt die Blutung kontrollieren kann. Und das tut er mit Strom.

BZ: Sind die Wettbewerber Unternehmen Ihrer Größe oder müssen Sie sich mit den großen Konzernen messen? Sutter: Sowohl als auch. Es gibt Mitbewerber, die sind kleiner als wir. Aber es gibt auch sehr große Firmen.

BZ: Sie sind kein Mediziner. Wie kommt das Wissen in ihre Produkte? Sutter: Durch die Zusammenarbeit mit Medizinern. Die kommen mit Vorstellungen und Ideen zu uns oder wir zu ihnen. Wir begleiten Operationen, gehen auf Kongresse – so findet ein regelmäßiger Austausch statt.

BZ: Machen die für Sie dann kostenlos Produktentwicklung? Sutter: Es sind Impulse. Die Produktent-

wicklung machen schon wir. Es gibt auch Regionen auf der Welt, wo dieser Austausch besser klappt als in anderen.

BZ: Dennoch müssen Sie den üblichen Weg bei der Zulassung gehen. Wie lange dauert es von der Idee bis zum verkauften fertigen Produkt? Sutter: Jahre. Auch das ist von Land zu Land sehr unterschiedlich. In der EU brauchen wir nach Einreichung einer vollständigen Dokumentation immer noch mindestens ein Jahr, weil das System der Zulassungsstellen so verstopft ist. Es ist zu viel, zu komplex und es gibt zu wenig kompetentes Personal – auf allen Seiten.

BZ: Aber die EU hat doch vor drei Jahren die neue Zulassungsrichtlinie für medizinisches Gerät eingeführt. Dann müsste doch jetzt alles klar sein. Sutter: Es gibt einen Professor in Konstanz, der zum Thema Zulassung berät. Der sagt: Die amerikanische Gesundheitsbehörde FDA beschäftigt eine dreistellige Anzahl von Zulassungswissenschaftlern. Die prüfen, welche Folgen Regulierungen für den Markt haben würden. In der EU scheint es so etwas nicht zu geben.

BZ: Ist es anderswo einfacher? Sutter: In den USA ist es klarer – und schneller. Die FDA sagt: 90 Tage Bearbeitungszeit, dann ist es durch, wenn alle Unterlagen vollständig sind. Andere Länder haben es auch strammer und straffer gelöst. Australien etwa setzt in seinem Verfahren auf anderen Zulassungen auf.

BZ: In wie viele Länder verkaufen Sie denn Ihre Produkte und welche Märkte sind die wichtigsten? Sutter: Wir exportieren in etwas mehr als 50 Länder mit eigenen Vertriebsbüros in China und den USA. Der Exportanteil liegt bei etwa 65 Prozent.

BZ: Ist denn eine Produktion im Ausland für Sie eine Option? Sutter: Aktuell nicht.

BZ: Zur Zukunft gehört auch Nachwuchs im Unternehmen. Ende 2022 hatten Sie bei 133 Mitarbeitern nur drei Azubis. Warum nicht mehr? Sutter: Zum einen muss die Organisation es verdauen. Wenn ein Unternehmen schnell wächst, wie wir, wachsen manche Strukturen erst mit Verzögerung nach. Zum anderen müssen Sie diese Leute auch finden. Wir haben gerade erstmals eine Azubi-Kampagne gestartet, um den eigenen Nachwuchs zu fördern. So waren wir Goldsponsor beim südbadischen Wettbewerb von Jugend forscht.

BZ: Bei der Emmendinger Nacht der Ausbildung ist Sutter bislang nicht dabei. Sutter: Das wird auch so bleiben. Wir sind etwas zögerlich, unseren Betrieb für ein größeres Publikum zu öffnen. Das ist in der Medizintechnik nicht so einfach.

BZ: Also reden wir über Industriemechaniker, BA-Studenten? Sutter: Wir haben erstmalig einen BA-Studenten in Kooperation mit der Dualen Hochschule in Freiburg. Natürlich bilden wir Industriemechaniker aus und wollen die Quote auch steigern. Wir haben zwei neue Ausbilder – einen Mann und eine Frau. Wir haben auch beim Girls' Day mitgemacht und hoffen, mehr Kandidatinnen begeistern zu können.



Ein Bert im Kornfeld: Unternehmer Sutter

Bert Sutter und sein Unternehmen

Sutter Medizintechnik ist mit 170 Mitarbeitern und einem Umsatz von gut 30 Millionen Euro eines der größeren Industrieunternehmen in Emmendingen. Das 1970 von Hermann Sutter und einem Partner gegründete Unternehmen wird in zweiter Generation von Bert Sutter geführt. Dieser trat 1995 ins Unternehmen ein und ist seit 20 Jahren Geschäftsführer. Die Firma entwickelt, produziert und vertreibt elektrophysiologische Instrumente wie Pinzetten, Zangen, Elektroden und Zubehör. Seit Juli 2022 ist Sutter Medizintechnik in Emmendingen zu Hause. Bert Sutter ist auch Präsident des südbadischen Industrieverbandes WVVB.

pop