



**CSAT ist Weltmarktführer bei der Herstellung voll-digitaler Drucksysteme mit direkter Anbindung an die Produktionsmaschine. Schwerpunktmärkte sind Pharmazie, Medizintechnik und Etikettenbedruckung.**

# Mit Technologieschüben zur Weltmarktführerschaft

Sieger der Kategorie  
**Innovationserfolg**  
(vgl. Studie, S. 19)

**Die Weltmarktführerschaft – welcher Unternehmer träumt nicht davon? Herausragende Innovationserfolge lassen diesen Traum für die CSAT GmbH wahr werden. Die Maschinenbauer haben sich auf Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Wartung von digitalen, industriellen Drucksystemen spezialisiert. Ihre bedeutendste Innovation der letzten Jahre, das Drucksystem „DTS 1200“, ist mit 1.200 x 1.200 dpi Auflösung die beste und mit 25 Metern pro Minute die schnellste industrielle Inline-Digitaldrucklösung der Welt.**

Seit 21 Jahren wird bei CSAT Innovation gelebt. Das übergeordnete Ziel dabei ist es, alle 3 bis 4 Jahre einen Technologiegenerationswechsel zu erreichen. Dies sichert den innovativen Vorsprung auf dem Weltmarkt. Zahlreiche nationale und internationale Patente untermauern den eigenen Anspruch. Den Vorsprung vor dem schärfsten Wettbewerber beziffert Geschäftsführer Hans Mathea auf 5 bis 6 Jahre. Das Erfolgsgeheimnis: „CSAT motiviert sich selbst dazu, immer der Beste zu sein – auch ohne den Druck der Konkurrenz.“

Hierfür zeichnet besonders das Top-Management verantwortlich, das rund 20 Tage im Jahr in Weiterbildungen verbringt und 70 % seiner Zeit für Innovationen aufwendet. Mathea, der auch das Thema Technologie verantwortet, und seine Abteilungsleiter motivieren dabei alle Mitarbeiter zum Mitdenken, Mittesten und Mitoptimieren. Für jede Abteilung hat man zudem einen sogenannten Innovator nominiert.

Der Erfindergeist im Haus beruht nicht zuletzt auf innovativen Prozessen und einer innovativen Organisation: Alle Abteilungen sind eng miteinander verzahnt, man be-

obachtet systematisch den Markt, den Wettbewerb und die technologischen Entwicklungen. Schließlich sind Innovationen erst dann ein Erfolg, wenn sie sich am Markt durchsetzen. Hierfür steht das Vertriebs- und Marketingmanagement in engem Austausch mit den Kunden. Diese bringen ihr Wissen für künftige Lösungen ein. Und: Der Erfolg neuer Maschinen wird vor Ort erfasst. Die After-Sales-Abteilung sorgt so für frische Impulse in der Produktentwicklung. Der Innovationserfolg der Eggensteiner lässt sich gut an Zahlen festmachen: So sparten Prozessinnovationen 2008 rund 20 % der Kosten ein.

Noch eine Besonderheit: Die Maschinenbauer handeln antizyklisch – gerade in Jahren der Marktstagnation investieren sie Millionen in Neuentwicklungen. Bis zu 25 % des Umsatzes fließen jährlich in die Forschung und Entwicklung. Hinzu kommt: Die neuen Produkte der vergangenen 3 Jahre machten 2008 rund 50 % des Umsatzes und 50 % des Gewinns aus. Und so soll es laut Hans Mathea auch bleiben – damit auch morgen noch wegweisende Technologiesprünge für international herausragende Erfolge sorgen.



**Hans Mathea, geschäftsführender Gesellschafter:**

**„Wir sind Querdenker, hinterfragen alle marktüblichen Konventionen und handeln in unseren Lösungen interdisziplinär.“**