

# „Wir haben die kleinen Helfer für die operative QM-Arbeit“

Im Gespräch mit Rainer Kruschwitz und Rainer Kuner, IQM Tools

Prüfplaketten, Prüferstempel, Warenanhänger – unscheinbare Produkte, die in der strategischen Diskussion ums Qualitätsmanagement kaum Beachtung finden, ohne die aber im QM kaum etwas laufen würde. IQM Tools liefert sie. Jetzt steht ein Wechsel in der Geschäftsführung an. QZ sprach mit dem Firmengründer und seinem Nachfolger.

© Hanser / wk



## Wie kam es zur Idee, ein Unternehmen für QM-Kennzeichnungsbedarf zu gründen?

**Rainer Kruschwitz:** Ich hatte sieben Jahre lang ein Werkstoff-Prüflabor bei Binder-Magnete in Villingen-Schwenningen aufgebaut und war danach vier Jahre lang Leiter der Fertigungsprüfung. 1984 bin ich Leiter Qualitätsmanagement geworden, und im Zuge dessen hat mich mein damaliger Chef auf einen Lehrgang bei der Deutschen Gesellschaft für Qualität (DGQ) geschickt. Dort konnte ich erstmals die Nase in Themen wie Wahrscheinlichkeitsrechnung und Prozesslenkung mit statistischen Methoden stecken. Ab da ging es Schlag auf Schlag: Ford hatte mit der Q101 neue Anforderungen an seine Zulieferer definiert, 1986 kam die ISO 9001, und als Lieferant für Siemens KWU, den Kraftwerksbereich, musste sich Binder auch noch

nach KTA 1401 für kerntechnische Anlagen zertifizieren lassen. Entsprechend hieß es damals, dass man ein Qualitätsmanagement-Handbuch brauche. Das Buch sollte ich schreiben, und die Vereinbarung war, dass ich das daheim mache, wenn es am Ende in einer firmenneutralen Version mir persönlich gehört und ich es dann auch verkaufen darf. Das habe ich getan, und damit war die Idee für mein Unternehmen da.

## Aber Prüfplaketten haben Sie damals noch nicht hergestellt. Wann hat das begonnen?

**Kruschwitz:** Nun, zu der Zeit hat die DGQ Dozenten gebraucht. Nach einer Ausbildung zum Instruktor war ich rund 25 Jahre als DGQ-Dozent und wenig später auch als DQS-Auditor tätig. Durch den Kontakt mit einer Vielzahl von Firmen habe ich dabei den großen Bedarf an

Kennzeichnungshilfen erkannt. Ein erster Prüfmittelaufkleber fand reißenden Absatz. Also habe ich mehr Prüfaufkleber hergestellt, später Warenanhänger, dann Stempel und Schilder. All das kam relativ schnell. Immer noch in kleinen Stückzahlen, aber in vielen verschiedenen Varianten. Das Unternehmen selbst hatte ich zunächst als Unternehmensberatung gestartet, Kruschwitz und Partner, aber das Hauptgeschäft war von Anfang an der Verkauf von Musterdokumenten und Kennzeichnungs-Produkten. Die ersten Jahre habe ich den meisten Umsatz mit den Qualitätsmanagement-Handbüchern gemacht. Aber es war klar, dass man mit diesen Mustern nicht ewig Umsatz machen kann. Also haben wir begonnen, Zug um Zug mehr Prüfmittelaufkleber und ähnliches Verbrauchsmaterial zu verkaufen. Wir haben uns dann noch einen

## Zu den Personen

Rainer Kruschwitz ist Gründer und langjähriger Geschäftsführer von IQM Tools.

Rainer Kuner ist langjähriger Mitarbeiter des Unternehmens und hat seit Mitte Januar 2023 die Geschäftsführung von IQM Tools übernommen.

## KONTAKT

IQM TOOLS GmbH  
Grabenäckerstraße 38  
78054 VS-Schwenningen  
T: +49 7720 810622  
vertrieb@iqmtools.de  
www.iqmtools.de

passenden Firmennamen gesucht, bei dem nicht die Unternehmensberatung im Vordergrund steht, und so sind wir bei IQM Tools gelandet. Rund fünf Jahre nach der Firmengründung haben wir mit dem Verkauf von Qualitätsmanagement-Produkten mehr Umsatz gemacht als mit

So habe ich die Firma ganz praktisch kennengelernt, Schritt für Schritt. Erst habe ich nur geholfen, Ware zu richten und zu versenden, dann kamen die ersten Urlaubsvertretungen, wofür ich mich dann auch ins Auftragswesen und die Buchhaltung einarbeiten musste,

zintechnik, breit gestreut, aber immer dort, wo etwas hergestellt wird. Deshalb haben wir auch die Krisen der vergangenen Jahre nicht so sehr gemerkt. Wenn eine Branche schwächelt, haben wir noch viele andere. Und weil unsere Produkte nicht so hochpreisig sind, wittern

**„Maschinen werden digital vernetzt, aber am Ende müssen fehlerhafte Teile eindeutig gekennzeichnet werden. Das geht kaum digital.“**

Rainer Kruschwitz, IQM Tools



© Hanser / wk

dem Beratungsgeschäft. Und seit etwa zehn Jahren habe ich mich aus der Beratung zurückgezogen und IQM Tools lebt ausschließlich von Aufklebern, Anhängern, Stempeln und ähnlichem.

**Seit Januar 2023 haben Sie einen Wechsel in der Geschäftsführung. Warum das?**

**Kruschwitz:** Ich bin über 70 Jahre alt, ich habe mich in den vergangenen Jahren immer weiter aus dem operativen Geschäft zurückgezogen. Ich helfe da und dort mit, mache noch die Flyer und das Marketing. Aber das Tagesgeschäft, Rechnungen schreiben und mehr, das

dann kam die Bedienung der Stempelmaschine und des Druckers, und nach einiger Zeit war klar, dass das der richtige Job für mich ist. Da bin ich dann in Vollzeit bei IQM Tools eingestiegen. Mit den Jahren kam immer mehr Verantwortung dazu, neue Produkte, und jetzt eben die Verantwortung als Geschäftsführer.

**Was ist das Brot-und-Butter-Geschäft von IQM Tools?**

**Kuner:** Insgesamt gesehen ist es die QM-Kennzeichnung. Das Markieren fehlerhafter oder freigegebener Produkte durch Aufkleber, Klebebänder oder Warenanhänger. Aber im Detail ist es sehr

die Controller auch kein großes Einsparpotenzial. Zum anderen brauchen die Firmen die Prüfplaketten, die Kennzeichnung ist ja vorgeschrieben. Bei so etwas wird nicht gespart.

**Haben sich die Kundenwünsche in den vergangenen Jahren verändert?**

**Kruschwitz:** Im operativen Bereich in den mittelständischen Firmen hat sich nicht so viel verändert. Die Maschinen werden digital vernetzt, an manchen Stellen wurden Werker zur Bestückung der Maschine durch Roboter ersetzt, aber am Ende müssen fehlerhafte Teile immer noch eindeutig gekennzeichnet werden.



© Hanser / wk

**„Warenanhänger, Aufkleber, Absperrbänder und vorgedruckte Zettel: Unser Vorteil ist der große Bauchladen. Da findet einfach jeder das Passende.“**

Rainer Kuner, IQM Tools

könnte ich nicht mehr. Da macht es ja Sinn, dass derjenige übernimmt, der sich operativ am besten auskennt. Und das ist bei uns Herr Kuner.

**Rainer Kuner:** Ich bin jetzt auch schon gut 20 Jahre dabei. Eigentlich habe ich eine Ausbildung als Erzieher gemacht und auch in dem Beruf gearbeitet. Ende der 90er-Jahre habe ich Rainer Kruschwitz kennengelernt und zunächst nebenher in seinem Unternehmen mitgearbeitet.

unterschiedlich: Bei manchen Kunden funktionieren die Prüfplaketten, andere sagen nein, mit Aufklebern, das geht bei unseren Produkten überhaupt nicht, da sind es dann die Warenanhänger. Man kann also nicht sagen, diese oder jene Produktgruppe liegt vorne. Unser Vorteil ist der große Bauchladen. Da findet jeder das Passende. Auch die Zielmärkte sind ziemlich bunt gemischt. Verarbeitendes Gewerbe, Maschinenbau, Elektrotechnik, Automotive, zunehmend auch Medi-

**Kuner:** Allerdings gibt es in den vergangenen Jahren mehr kundenspezifische Bestellungen. Wir bieten zum Beispiel kundenindividuelle Warenanhänger, mit individueller Beschriftung, mit anderer Farbe, Draht- statt Gummibefestigung und so weiter. Das ist schon ein Alleinstellungsmerkmal, ich kenne da sonst niemanden, der das bietet.

Das Gespräch führte Wolfgang Kräußlich,  
Redaktion QZ