

30 Jahre Laser Components

DAS AKTUELLE GESCHÄFT UND DIE ZUKUNFT – IM GESPRÄCH MIT DER GESCHÄFTSLEITUNG

Laser Components feiert in 2012 sein 30-jähriges Jubiläum. Der Erfolg der Firma resultiert aus einem ausgeprägten Gespür für das Wesentliche im Photonik-Markt.



1 Laser-Components-CEO Patrick Paul (links) und Gründer Günther Paul

GREGORY FLINN

Die Redaktion der Laser+Photonik führte anlässlich des 30-jährigen Jubiläums von Laser Components ein Interview mit Patrick Paul (Bild 1, links), Geschäftsführer und CEO des Unternehmens.

Laser+Photonik: Nach 30 Jahren Laser Components, ist das Unternehmen jetzt an der Stelle angekommen, die damals ins Visier genommen wurde?

Patrick Paul: Wir planen zwar sehr langfristig, aber so ein langer Zeitraum ist sicher nicht plan- oder vorhersehbar. Zudem würde es ja bedeuten, dass wir am Ziel wären und keine Zukunftspläne mehr hätten. Davon kann man bei der Summe der kürzlich getätigten Investitionen [in Produktionsanlagen sowie ausländischen Geschäftsstelle – die Red.] wirklich nicht sprechen.

Mein Vater hat das Unternehmen vor 30 Jahren gegründet und kam dabei selbst aus der Position eines Vertriebsleiters für Komponenten. Seine Marktkennntnis und seine Fähigkeiten im Verkauf haben das Unternehmen gleich schnell, aber gesund wachsen lassen. Wie so oft wächst man bekanntlich mit der

Aufgabe, und als sich nach ein paar Jahren die Möglichkeit bot, selbst etwas zu produzieren, ist er vor dieser Herausforderung nicht zurückgeschreckt. Ich weiß nicht, wie sehr der Drang nach Unabhängigkeit diese Entscheidung beeinflusst hat oder ob es mehr die Faszination für die Technologie war.

Als ich vor etwas mehr als zehn Jahren in die Firma kam, lag der Anteil der Eigenherzeugnisse am Gesamtumsatz bei unter 15 Prozent. Mein Vater hat bereits damals Verschiebungen im Markt ausgemacht, die letztlich auch auf die neuen Medien wie E-Mail und Internet zurückzuführen waren. Die Welt wurde kleiner und die Märkte transparenter. Der Weg vom An-

wender zum Hersteller ist heutzutage leichter möglich, und die Rolle des Zwischenhändlers verliert an Bedeutung.

Unser Portfolio auf der Handelsseite hat sich im letzten Jahrzehnt auf sehr erklärungsbedürftige Produkte, Sonderentwicklungen oder jederzeit lieferbare Standardkomponenten ab Lager konzentriert. Zudem haben wir zahlreiche intensive Diskussionen über den sinnvollen Ausbau der eigenen Produktions- und



2 Cutting-edge Einzelphotonenzähler gehören zu den Eigenentwicklungen bei Laser Components.

Interview mit Patrick Paul von Laser Components **SZENE**


Entwicklungsmöglichkeiten geführt. Der Anteil der eigenen Produkte (**Bild 2**) am Gesamtumsatz der Firmengruppe erreichte letztes Jahr erstmalig die 50-Prozent-Marke. Weltweit beschäftigen wir inzwischen über 60 Mitarbeiter, die sich ausschließlich mit der Produktion und Weiterentwicklung unserer Produkte beschäftigen.

LP: Was sind heute Ihre Kerngeschäfte?

PP: Bei uns hat sich vieles verändert, der Firmenname ist aber immer noch Programm. Wir konzentrieren uns auf Komponenten und kleine Baugruppen im Bereich der Photonik und Lasertechnologie. Unser Kerngeschäft ist neben der Produktion sicherlich die technische Beratung. Unseren Kunden stehen hierzu weltweit etwa 30 erfahrene Produktspezialisten zur Seite. Das Angebot ist unterteilt in aktive Komponenten, die entweder Licht emittieren oder Licht detektieren, und in passive Komponenten, die Licht leiten oder formen, wie beispielweise die klassische Optik oder Faseroptik (**Bild 3**). Dabei decken wir sprichwörtlich ein sehr breites Spektrum ab und fühlen uns im UV genauso wohl wie im fernen Infrarot. Abgerundet wird das Programm von einem breiten Portfolio an Messtechnik, bei-

spielsweise zur Laserleistungsmessung. Somit sind wir bei vielen unserer Kunden nicht nur Lieferant einer wichtigen Komponente, sondern oftmals einer ganzen Reihe von Bauteilen, die auch häufig im Kundensystem in Reihe betrieben werden. In diesen Fällen kommt uns automatisch eine größere Systemverantwortung zu, die wir zwar nicht offiziell übernehmen können, aber über unsere Beratungsleistung können wir natürlich auch unsere Erfahrung bei der richtigen Auswahl und Kombination von Komponenten und Technologien weitergeben.

In diesen Fällen werden die Kunden dann oft von mehreren Spezialisten

betreut, die sehr gut und professionell als Team zusammenarbeiten. Gleiches beobachten wir in unserer Entwicklung, wo immer komplexere Themen angegangen werden und ehemals getrennte Abteilungen gemeinsame Entwicklungen durchführen.

LP: Was sind die Renner bei den Produkten?

PP: Auf den Umsatz bezogen sicherlich die Produkte, für die man uns am besten kennt, da wir sie schon seit Jahrzeh-



3 Im Angebot ist ein breites Sortiment an konfektionierten Fasern.

SZENE Interview mit Patrick Paul von Laser Components

► ten verkaufen. An oberster Stelle sind hier sicherlich Laseroptiken und Infrarot-Detektoren zu nennen, aber auch unser sehr breites Programm an Laserdioden.

Zudem haben wir uns in zahlreichen Nischen einen Namen gemacht. Als gutes Beispiel dienen Anwendungen, bei denen extrem kleine Lichtmengen detektiert werden müssen. Die Anforderungen hierzu kommen aus den Bereichen Medizintechnik, Kommunikation sowie Life Sciences und werden immer häufiger mit speziell entwickelten Avalanche Photodioden bedient (Bild 4). Laser Components ist hierbei einer der wenigen Anbieter, die mit ihrer Technologie einzelne Photonen nachweisen können. Die Entwicklung der Module hat viele Entwicklungsabteilungen

als eine der denkbaren Lösungen. Dann stehen wir parat und beraten mit unseren langjährigen und vielschichtigen Erfahrungen.

Aus diesem Grund sind auch Messen im digitalen Zeitalter immer noch reizvoll und von Bedeutung für Laser Components. Wir können von zahlreichen Projekten berichten, die ihren Ursprung in einem unverbindlichen Messgespräch gefunden haben. An unseren Messeständen finden Besucher daher nicht nur die angebotenen Produkte, sondern auch anschauliche Anwendungsbeispiele mit dem Ziel, neue Denkansätze für mögliche Applikationen zu geben.

Positiv ist sicherlich, dass die beispiellose Erfolgsgeschichte des Lasers auf-

die zahlreichen Firmenneugründungen und die stets positive Entwicklung vieler kleiner und mittelständischer Unternehmen im Bereich der Photonik bestätigt wird.

Wir gehen davon aus, dass optische Technologien zukünftig noch mehr in Alltagssituationen zu finden sein werden. Hier seien vor allem die Bereiche Sensorik, Sicherheitstechnik, Automotive und Beleuchtung genannt. Aber auch der medizinische Sektor wird viele weitere Anwendungsmöglichkeiten in der Diagnostik oder Therapie hervorbringen. Während es in den Bereichen Automotive und Beleuchtung um sehr hohe Stückzahlen und sehr günstige Preise geht, sind in der Medizintechnik vergleichsweise kleine



4 Avalanche photodiodes in unterschiedlichen Ausführungen

beschäftigt und uns gezwungen, neue Wege zu gehen. Ein anderes gutes Beispiel ist die komplett überarbeitete Serie von Lasermodulen für Anwendungen in der industriellen Bildverarbeitung. Mit hochpräzisen und sehr dünnen Laserlinien werden die Konturen von dreidimensionalen Objekten erfasst und ausgewertet.

LP: In welchem Entwicklungsstadium sehen Sie die Photonik-Branche? Was versprechen Sie sich von der Photonik in den nächsten zehn Jahren?

PP: Ich glaube gar nicht, dass wir demnächst oder auch längerfristig viele neue Märkte suchen müssen. Die bestehenden Märkte bieten noch ein unglaublich großes Feld unentdeckter Anwendungen. Oftmals suchen nicht wir die Anwendung, sondern die Kunden haben ein Problem und stoßen dann auf das Medium Licht

grund der Erschließung zahlreicher, zum Teil spektakulärer Einsatzgebiete dazu beigetragen hat, dass viele Anwender der Technologie vertrauen und immer häufiger auf Lösungen aus der Photonik setzen. So ist der Laser in unserer heutigen Gesellschaft sowohl im industriellen wie auch im privaten Umfeld ständig präsent, erprobt und völlig akzeptiert. Aber wichtiger noch: Diese Erfolgsgeschichte ist bei Weitem noch nicht zu Ende, wie es durch

Stückzahlen, allerdings mit sehr spezifischen Anpassungen gefordert, jedoch keinesfalls mit weniger hohen Qualitätsanforderungen. Eine Kombination, für die wir uns bestens aufgestellt sehen, weshalb wir gerade im Gesundheitssektor weiter wachsen wollen. Aktuell laufen hierzu sehr vielversprechende Entwicklungen in unserer Faseroptik-Abteilung.

LP: Wie sehen Sie die Rolle von Förderprogrammen?

PP: Grundsätzlich begrüßen wir jede zusätzliche Aufmerksamkeit, die den optischen Technologien zuteilwird, egal ob auf europäischer, Bundes- oder Landesebene. Wir haben es vor ein paar Jahren beispielsweise mit Unverständnis zur Kenntnis genommen, dass die Photonik in Bayern nicht als eine förderwürdige Technologie identifiziert wurde und stattdessen

KONTAKT

Laser Components GmbH
82140 Olching, Deutschland
Tel. +49 8142 2864-0
info@lasercomponents.com
www.lasercomponents.com
Vision: Stand 1.F14

Interview mit Patrick Paul von Laser Components **SCENE**



5 Polieren von Optiken in-house

Fördergelder in die Bereiche Forst und Holz oder Finanzdienstleistungen gegeben wurden. Hier zeigte sich zumindest dass unsere Branche in puncto Lobbyarbeit nicht gut genug aufgestellt war. Auf der anderen Seite spricht sich unser Unternehmen vehement für eine freie marktwirtschaftliche Grundordnung aus. Staatliche Subventionen und, etwas milder ausgedrückt, Technologieförderung kann mitunter falsche Impulse setzen oder den Wettbewerb verzerren.

Sehr positiv ist allerdings die zunehmende Vernetzung von Industrie und wissenschaftlicher Forschung. Beide Sektoren sind in einer starken Abhängigkeit und verstehen es immer besser, die technologischen Herausforderungen gemeinsam zu meistern. Technische Innovation und Grundlagenforschung sind auf Dauer nur mit dem wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen finanzierbar.

Durch unsere weltweiten Standorte sind wir tatsächlich relativ ungebunden, was den lokalen Einsatz von Fördermitteln angeht und haben in der Vergangenheit auch schon Projekte mit amerikanischen Firmen und Universitäten erfolgreich abgeschlossen.

LP: Bei all den technischen Produkten von den Principals müssen Ihre Mitarbeiter auch in Bezug auf die eigene Produktentwicklung und die angebotenen Dienste technisch sehr kompetent sein.

PP: Hilfreich für unseren technischen Vertrieb und die Firma insgesamt ist sicherlich, dass wir immer mehr Techno-

logien im eigenen Hause anbieten können. Mir sind nur wenige Firmen bekannt, die ähnlich viele unterschiedliche Bereiche der Photonik abdecken. So können wir unter einem Dach Laseroptiken polieren (**Bild 5**) und nach einer voll automatisierten Ultraschallreinigung gleich an Ort und Stelle beschichten (**Bild 6**). Dieses Know-how haben wir vor einiger Zeit auf unsere Faseroptikfertigung übertragen und konnten die Politur optischer Faserendflächen deutlich verbessern und das Portfolio um beschichtete Lichtwellenleiter erweitern. Wir haben eine Elektronikentwicklung inklusive Leiterplattenfertigung ebenso verfügbar wie mechanische Werkstätten. Zudem nimmt

auch der Bereich Messtechnik zur Fertigung und Qualitätskontrolle ständig zu. Wir verfügen über zahlreiche Spektrometer, modernste Interferometer sowie unterschiedlichste Lasertypen. In Nordamerika haben wir zudem sehr viel Know-how zur Herstellung von Halbleiterdioden, sei es eine Laserdiode oder eine Photodiode. Neuen Anfragen und komplexen Herausforderungen stehen wir somit grundsätzlich sehr aufgeschlossen gegenüber.

Dem Nachwuchsproblem oder dem viel beschworenen Fachkräftemangel begegnen wir, indem wir unsere zukünftigen Mitarbeiter schon zu deren Ausbildungszeit die Möglichkeit geben, uns besser kennenzulernen. Wir vergeben jedes Jahr zahlreiche Praktika an Schüler und Studenten und bilden auch selbst aus. Nicht nur einmal haben wir Physiker nach erfolgreicher Masterarbeit gleich im Unternehmen halten können. Auf dieser Ebene funktioniert die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Hochschule schon ganz gut. Uns ist sehr an einer guten Ausbildung von Fachkräften in unserer unmittelbaren Nähe gelegen. Daher unterstützen wir den Masterstudiengang der Photonik an der Hochschule in München auch finanziell über eine Mitgliedschaft in deren industriellem Fachbeirat.

Laser+Photonik: Herr Paul, danke für das Gespräch.

■ www.laser-photonik.de
Online: **LP110174**



6 Das Beschichten von Laseroptiken beherrscht Laser Components mit einer eigenen IBS-Anlage.