

**INTERVIEW**
**Interview mit Herrn Günther Paul,  
Laser Components**


Günther Paul

Die **LASER COMPONENTS GmbH** aus Oching ist in ihrem 19. Geschäftsjahr eines der erfolgreichsten deutschen Unternehmen für den Vertrieb optischer Komponenten. Die starke Marktposition in Deutschland und Europa basiert neben dem Vertrieb auch auf einem beträchtlichen Portfolio von Eigenentwicklungen. Wir befragten den Geschäftsführer und Firmengründer **Günther Paul** im Zusammenhang mit der bevorstehenden Messe „LASER 2001 – World of Photonics“:

**Photonik: Herr Paul, was ist Ihr persönliches Messe-Highlight?**

Günther Paul: Wir sind zu 85 % eine Vertriebsfirma, 15 % unseres Umsatzes stellen wir selbst her. Da ist es für uns besonders wertvoll, dass auf der Messe Repräsentanten unserer Hersteller mit unseren Kunden und unserem Vertriebssteam zusammentreffen. Hier gibt es immer einen regen Informationsaustausch mit vielen Anregungen für bestehende und zukünftige Projekte. Bei den Produkten unserer Eigenentwicklung hoffe ich für die SPECILAS-Serie – das sind SM-Laserdioden für die Spektroskopie – auf einen Durchbruch ins OEM-Geschäft während der Messe.

Ein besonderes Highlight ist auch der Messeabend, den die komplette Belegschaft alle zwei Jahre in München mit unseren Lieferanten feiert. Dieser Abend sorgt fast immer für Gesprächsstoff, der über Monate anhält.

**Die Lasermesse hat ja als neuen Themenschwerpunkt die optische Nachrichtentechnik aufgegriffen. Welche Optischen Technologien halten Sie denn für besonders zukunftssträftig? Würden Sie sich auch auf diesen Fokus besonders ausrichten?**

Dass die Lasermesse den neuen Themenschwerpunkt optische Nachrichtentechnik aufgegriffen hat, begrüße ich sehr. Wir haben die Messengesellschaft nach der Laser 1999 aktiv in einem Schreiben dazu aufgefordert. Unser Vorschlag wurde sehr positiv aufgenommen und wir konnten bei der Erstellung der neuen Warengliederung aktiv mitarbeiten. Ich hoffe, aus diesem Marktsegment bei der Laser 2001 mehr Interessenten begrüßen zu können, als dies noch 1999 der Fall war.

Generell sind wir mit unseren Komponenten besonders stark in Nischenmärkten der Photonik vertreten. Dies gilt für unsere komplette Angebotspalette und zieht sich wie ein roter Faden durch alle fünf Verkaufsgruppen. Das heißt, wir sind schon seit

Jahren auf Nischenmärkte ausgerichtet und haben unser Lieferprogramm entsprechend entwickelt und angepasst. Hier sehe ich für Laser Components die größten Zukunftschancen. Aber das ist ein ständig andauernder Prozess, hier muss sich jede erfolgreiche Firma immer wieder den Marktanforderungen stellen. Die ganz großen Geschäfte werden inzwischen von den Firmen des Telekommunikationsmarktes direkt abgewickelt. Hier sind die Margen für einen beratungsintensiven Vertrieb, wie er von unserem Hause geboten wird, bereits zu gering.

**Mit Blick auf die Synergie-Effekte zwischen Messengesellschaft, Fachpresse, ausstellenden Unternehmen und Messebesuchern: Welchen Stellenwert hat die Fachpresse für Sie selber und Ihr Unternehmen?**

Die Zusammenarbeit mit der Fachpresse hat in unserer Firma einen hohen Stellenwert. Seit über zwölf Jahren sorgt unser Herr Peter Wagner für ein optimales Presseklima. In den USA stehen einige unserer Lieferanten auf dem Standpunkt: "Eine gute Internetpräsentation reicht völlig aus, um die Produkte gut zu verkaufen". Ich bin da ganz anderer Meinung, da erfolgreiches Marketing aus einer Fülle von Aktionen besteht. Sei es z.B. das aktive Marketing durch Mailings und Pressenotizen, welches ganz wichtig zum Vorstellen neuer Produkte ist. Oder die Messepräsentation, Workshops und Kundenbesuche, sowie Anzeigenwerbung und natürlich Internetpräsentationen runden das Marketing für eine gute Marktdurchdringung ab.

**Apropos erfolgreich, wollten Sie schon immer Geschäftsführer werden? Haben Sie das seit Ihrer Jugend angestrebt, oder haben Sie spontan Ihre Chance ergriffen?**

Es war eher spontan und hing mit dem Verkauf der Laser Optonic GmbH an Coherent (1981) zusammen. Mein früherer Chef, Herr Falk Straszeg, dem ich viel zu verdanken habe, hat mir erst kürzlich anlässlich seines 61. Geburtstages bestätigt, dass ich schon

damals als Angestellter meine Aufgaben so angepackt habe, als ob mir die Abteilung selbst gehört. Diese Einstellung und die Übernahme von Verantwortung ist absolut notwendig um den Schritt in die Selbständigkeit zu wagen. Die Voraussetzungen für mich waren zum damaligen Zeitpunkt sehr gut, da sich die Hersteller unserer Komponentengruppe neu orientieren mussten, und da es mir gelungen ist, mit Herrn Straszeg einen Vertrag für die Zeit nach der Firmengründung der Laser Components GmbH zu machen.

**Was raten Sie Existenzgründern heute?**

Heute ist es schwieriger, eine Vertriebsfirma in unserer Branche neu zu gründen, denn die führenden Hersteller sind alle auf Distributoren verteilt oder selbst am Markt vertreten. Es ist nicht einfach, mit neuen, kleineren Herstellern einen Marktanteil und Umsatz zu erzielen um die zuvor besprochene Marktdurchdringung durch Marketingaktionen zu erreichen. Diese Marketingaktionen kosten beinahe immer viel Geld. Es gibt bereits viele gut etablierte Vertriebsfirmen in unserem Verkaufsgebiet. Welche Vorteile könnte eine neue Vertriebsfirma den etablierten Herstellern bieten?

Bei Existenzgründern mit einer guten Produktidee und fundiertem Fachwissen sieht es schon anders aus. Hier würde ich zur Selbständigkeit raten. Allerdings sollte der Gründer sich viele Gedanken über den Vertriebsweg seiner Produkte machen. Die Zusammenarbeit mit einer eingeführten Vertriebsfirma halte ich für unbedingt notwendig um erfolgreich zu sein. Wir haben das schon mehrfach erfolgreich praktiziert und sind zwischenzeitlich an sieben Firmen beteiligt. Für eine Marge von 10-20 % übernehmen wir den weitestweiten Verkauf und das Marketing von Produkten und halten dem Existenzgründer den Rücken frei für Entwicklung und Produktion. So fährt er günstiger, als mit einer eigenen Verkaufsabteilung.

Ich könnte mir vorstellen, auf diesem Gebiet in den nächsten Jahren noch mehr zu tun, da wir inzwischen in allen wichtigen Industrieländern durch eigene Büros oder Vertriebspartner vertreten sind. Aber – der Tag hat leider nur 24 Stunden.

**Danke für das Stichwort: Haben Sie Freizeit, und wenn ja, was machen Sie in Ihrer Freizeit?**

Die ersten Jahre nach der Firmengründung hatte ich sehr wenig Freizeit. Mit der Hinzunahme weiterer Mitarbeiter wurde es leichter. Inzwischen sind wir 50 Mitarbeiter in Oching und es ist mir gelungen, Führungspositionen sehr gut zu besetzen. Nur durch Delegieren und durch die Weitergabe von Verantwortung bekomme ich die so

wichtigen und notwendigen Erholungsphasen.

Nachdem meine beiden Kinder aus dem Hause sind, hat auch meine Frau in den letzten Jahren mehr und mehr Aufgaben in der Firma übernommen. Sie hält mir den Rücken frei und es ist daher möglich, mehr Freizeit zu organisieren, was auch bitter nötig ist. Wir spielen seit vier Jahren Golf – eine faszinierende Freizeitbeschäftigung, die allerdings auch viel Zeit kostet. Ansonsten machen wir nur Kurzurlaube von acht bis

zehn Tagen, bevorzugt in Spanien. Da gibt es bekanntlich auch sehr schöne Golfplätze!

#### **Ihr Wunsch an die gute Fee?**

Nun – auf die Firma bezogen, dass es so weitergeht wie die letzten fünf, sehr erfolgreichen Jahren. Mein größter Wunsch ist allerdings, dass es mir gelingt, die Verantwortung und Leitung der Firma innerhalb der nächsten fünf bis zehn Jahre an meinen

Sohn Patrick zu übergeben. Er wird nächstes Jahr mit dem Studium des Wirtschaftsingenieurs fertig und wird bereits heute auf seine zukünftige Aufgabe vorbereitet. Der Fortbestand der von mir aufgebauten Firma bedeutet mir sehr viel und ist somit auch mein Wunsch an die gute Fee.

**Herr Paul, wir danken Ihnen für das Interview!**

**LASER-Messe München: Stand B1.463**