

Aus den Unternehmen

30 Jahre Laser Components

In Olching bei München feiert das Familienunternehmen Laser Components dieses Jahr das 30-jährige Bestehen. An die Anfänge seit der Gründung der Gesellschaft für den Vertrieb und die Fertigung von Lasern und optoelektronischen Komponenten mbH im Juni 1982 erinnert sich Patrick Paul, Geschäftsführer in zweiter Generation.



Die Geschäftsführer Patrick Paul (links) und Günther Paul

„Ich war gerade einmal fünf Jahre alt, als mein Vater Günther Paul die sich ihm eröffnende Chance nutzte, die Komponentensparte seines Arbeitgebers Laser Optronic zu übernehmen. Als junger Familienvater ist ihm der risikoreiche Schritt in die Selbstständigkeit nicht leicht gefallen. Sein unermüdlicher Einsatz, seine unternehmerische Denkweise und vor allem sein gutes Gespür bei strategischen Entscheidungen haben Laser Components in kürzester Zeit auf die Erfolgsspur gebracht.“ berichtet Paul junior und gibt weitere Einsichten in die ersten Jahre.

„Das Familienunternehmen ist für mich seit den Anfängen präsent. Die ersten Büros befanden sich in unserem privaten Reihenhäuschen in Gröbenzell. Mein zwei Jahre jüngerer Bruder Felix und ich haben es genossen, dass die Eltern den ganzen Tag über daheim waren. Auch wenn der Vater bei der Arbeit natürlich nicht gestört werden durfte.

Mit der Zeit hielten die ersten Mitarbeiter Einzug. Versandzentrale und Warenlager wurden kurzerhand ins Wohnzimmer verlagert (**Bild 1**). Fortan wurde dies, sehr zur „Freude“ meiner Mutter, mit einem form-schönen industriellen Stahlschrank geziert.

Mittags war der zentrale Treffpunkt der Mitarbeiter in der Küche. Erste LC'ler erinnern sich noch heute an die täglich wechselnden Gerichte, die meine Mutter zauberte und von denen auch wir Kinder profitierten.

Technische Highlights waren ein Diktiergerät, das wir Kinder vor dem Zubettgehen besprechen durften, und ein Telexgerät, um das sich bei jeder eingehenden Nachricht die gesamte Familie versammelte; egal zu welcher Tages- oder Nachtzeit. Die erste Schreibmaschine wurde unter dem Dach aufgestellt, wo es im Sommer so heiß war, dass die zuständige Mitarbeiterin dort häufig im Bikini gesichtet wurde. Als dann noch ein Schreibtisch für den Buchhalter im Schlafzimmer meiner Eltern platziert wurde, war die junge Firma dem ersten Standort sichtlich entwachsen. So wurde 1984 eine kleine Wohnung wenige hundert Meter weiter als neuer Firmensitz eingerichtet, um dem immer größer werdenden Vertriebsteam mehr Platz zu bieten.

Nach der Schule kamen wir Kinder weiterhin oft zu Besuch. Besonders gefallen hat uns die neue Versandabteilung, die dort im Badezimmer untergebracht war. Die Styropor-Verpackungschips befanden sich

zu unserer Freude in der Badewanne – und wir uns häufig mittendrin...

Bereits in den frühen Firmenjahren ist die bis heute gelebte Unternehmenskultur gewachsen. Die Belange der Mitarbeiter und ein gutes Betriebsklima waren schon meinem Vater ein großes Anliegen. Ein jährlich stattfindender Betriebsausflug ist seit dieser Zeit ein fester Bestandteil im Kalender (**Bild 2**). Wir Kinder durften daran immer teilnehmen, und so kennen mich manche der heutigen Mitarbeiter seit über 20 Jahren! Zu den regelmäßigen Familienfesten treffen sich bis heute die LC-Mitarbeiter samt Kindern und Partner.“

Das Umfeld von Laser Components hat sich seit der Gründung ständig gewandelt. Kerngeschäft und Unternehmensphilosophie sind jedoch geblieben, und diese Stabilität hat großen Anteil am Erfolg. Die Geschichte der Firma begann als reiner Distributor mit einer Handvoll amerikanischer Produkte, die auf dem deutschen Markt verkauft wurden. Mit einem dieser ersten Lieferanten, ebenfalls in zweiter Generation, besteht bis heute eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Patrick Paul betont dabei immer wieder: „Unser Geschäft ist das Komponenten-Geschäft. Mein Vater hat den Ausspruch geprägt, nur Produkte zu verkaufen, die problemlos in seinem Aktenkoffer Platz fänden. Bis heute definieren wir uns als Lieferant von individuell nach Kundenwunsch gefertigten Komponenten für die Lasertechnik und Photonik. Unsere Flexibilität und die Verzahnung unserer Produktions-



Bild 1: Die erste Mitarbeiterin verwandelt das Wohnzimmer in eine Versandzentrale

Photonik 4/2012

Aus den Unternehmen



Bild 2: Betriebsausflug 2012 auf die Zugspitze – mit lebendigem LC-Firmenlogo

und Entwicklungsabteilungen haben uns stark wachsen lassen. Das Portfolio haben wir dabei im Laufe der Jahre immer breiter gefasst. Durch die bewusste Vermeidung einer weiteren vertikalen Wertschöpfung treten wir nicht mit unseren Kunden in Wettbewerb.“

Der reine Handelsweg wurde bereits sehr früh verlassen. 1986 installierte man die erste Beschichtungsanlage (Bild 3) zur Herstellung dielektrischer Schichten für Laseroptiken. „Bereits als Kind merkte ich, dass dies nun etwas völlig anderes war“ berichtet der heutige Geschäftsführer. „Zum einen waren die Maschinen wie auch die gesamten Produktionsräume in den Augen eines Kindes wesentlich aufregender als die Vertriebsbüros. Zum anderen spürte ich auch den Stolz in der Stimme meines Vaters, wenn er Besuchern die Produktionsstätte zeigte und über seine Pläne sprach. Jedoch verschlossen sich mir auch nicht die technischen Fehlschläge der Anfangsjahre. Da stand beispielsweise nach einer falsch gelöteten Rohrleitung das Wasser in



Bild 3: Aufbau der ersten Beschichtungsanlage im Jahr 1986, hinten in der Mitte Günther Paul

der Beschichtungsanlage, die doch eigentlich im Vakuum operiert! Die eigenen Produkte waren meinem Vater immer besonders wichtig. Allerdings bezweifle ich, dass ihm die heutige Bedeutung für das Gesamtunternehmen schon damals bewusst war. Die Mitte der 80er Jahre einsetzende Computerre-

volution war so nicht vorhersehbar, und auch nicht die gesellschaftlichen Veränderungen durch die neue Art der Kommunikation und Informationsbeschaffung.

Gerade das Internet hat die Rolle von Distributoren stark verändert. War früher die Präsenz auf der Münchener Laser-Messe der Dreh- und Angelpunkt für sämtliche Produktneuvorstellungen und wichtig für die Begegnung zwischen Kunde und Hersteller, so finden die Begegnungen heute täglich im Netz statt. Jeder kann sich zu jeder Zeit mit wenigen Mausklicks über Neuheiten informieren. Distributoren mussten in den letzten Jahren ihre Daseinsberechtigung durch ein erweitertes Leistungsspektrum immer wieder unter Beweis stellen. Bei steigendem Preisdruck seitens der Kunden und Lieferanten schwinden die Handelsmargen weiter, trotz wachsender Zusatzangebote.

Wir sind in der glücklichen Lage, auf gewachsenen und erfolgreichen Geschäftsbeziehungen mit unseren Lieferanten aufbauen zu können und pflegen hier den Grundsatz, dass weniger manchmal mehr ist. Dabei konzentrieren wir uns seit geraumer Zeit auf wenige externe Lieferanten, arbeiten aber häufig mit den Technologieführern im jeweiligen Segment zusammen. Diese enge Bindung und die Konzentration aufs Wesentliche erlauben es uns, selbst mit weit entfernten Partnern sehr schnell günstige und qualitativ hochwertige kundenspezifische Lösungen anzubieten. Zwar hat das Geschäft mit äußerst preiswerten Standardprodukten zugenommen, aber unseren besten Markt finden wir doch in der Entwicklung von Sonderkomponenten, da sich gerade unsere deutschen Kunden mit ihren Systemen an der Grenze des technisch Machbaren bewegen und mit Standardkomponenten nur selten glücklich werden. Unsere gesamte Prozesskette ist daher auf diversifizierte anwendungsspezifische Komponenten ausgelegt, und Kunden sind oft

erstaunt über die geringen Preisunterschiede zur Standardware.

Gleichzeitig möchte ich nicht verschweigen, dass wir auch immer wieder Produktlinien verloren haben. Als Wiederverkäufer stehen wir vor der Problematik, dass sich der Umsatz aus Sicht der Hersteller manchmal nicht schnell genug entwickelt. Umgekehrt kann es sich aber bei sehr hohem Umsatzvolumen irgendwann für einen Hersteller auch lohnen, seine Verkaufsorganisation mit eigenen Niederlassungen auf lukrative Zielmärkte wie Deutschland auszuweiten.

Mittlerweile hat sich der Anteil unserer Eigenproduktion auf ca. 50% des Gesamtumsatzes erhöht. Dazu haben wir ein Produktionsgetriebe aus acht verschiedenen Fertigungsstätten aufgebaut (Bild 4), wobei



Bild 4: Die Verzahnung des Produktionsgetriebes

die Grenzen zwischen den Technologiefeldern immer mehr verwischen. So haben z.B. bei der Entwicklung unserer Count-Module zum Einzelphotonenzählen innerhalb kürzester Zeit fünf Abteilungen eng zusammengearbeitet und ein Produkt hervorgebracht, das seines Gleichen sucht.

Wechsel im Produktportfolio erzeugen, sofern sie nicht technologiebedingt sind, immer wieder Reibung und unnötige Energieverluste. Kontinuität ist uns daher auf ganzer Linie wichtig, von der Auswahl neuer Lieferanten bis hin zum Ausbau der eigenen Produktionsstätten. So hat unser Familienunternehmen die Schlüssel zu Stabilität, Kontinuität und Qualität stets in den eigenen Händen, und davon profitieren letztlich alle: unsere langjährigen Mitarbeiter, die Lieferanten und natürlich die Kunden.“
www.lasercomponents.com

Photonik 4/2012