

„Wir denken nicht in Quartalen, sondern in Generationen“

Laser Components – ein Firmenporträt

Die 1982 gegründete Firma Laser Components hat ihren Hauptsitz in Olching bei München. Rund 100 Mitarbeiter weltweit sorgen für einen Jahresumsatz von über 20 Mio. Euro. Die Firma vertreibt rund 55.000 Produkte von über 50 Herstellern. Aber Laser Components hat auch eine eigene Produktion – in Deutschland, USA und Kanada. Nicht zuletzt bietet Laser Components auch Service-Dienstleistungen rund um den Laser an.

Laser Components ist ein mittelständischer Familienbetrieb im besten Sinne: 1982 hat Günther Paul die Firma gegründet – zunächst als Spezialvertrieb, kurz darauf mit eigener Produktion. Im Laufe der Jahre kam immer mehr dazu – und das hat sich herum gesprochen: Auf über 5000 ist die Zahl der aktiven Kunden von Laser Components inzwischen angewachsen. Trotz aller Erfolge hat Firmengründer Paul senior ernsthafte Konkurrenz bekommen – aber zum Glück im eigenen Hause: Sein Sohn Patrick Paul ist vor rund drei Jahren in die Firma eingestiegen (Abb. 1, Fünf Fragen an ... Patrick Paul). Seitdem arbeitet er sich in die Firmenabläufe ein und übernimmt nach und nach die Aufgaben seines Vaters. Mit seiner neuen Sichtweise bringt er auch frischen Wind in die Firma. Neben einem optimalen Service am Kunden legt der Junior Wert auf effiziente IT-Lösungen. Doch eine Revolution hat er nicht im Sinn. „Bei Familienunternehmen wie Laser Components denkt man nicht in Quartalen sondern in Generationen“, sagt Patrick Paul. So eine Doppelspitze schafft in der Firma Freiräume, um in die Zukunft zu schauen.



Laser Components: „Wir vertreiben rund 55.000 Produkte von über 50 Herstellern“

Günther Paul hat zu diesem Zweck einen Teil des operativen Geschäftes bereits an seinen Sohn abgegeben. Auch das Marketing liegt hauptverantwortlich in den Händen von Patrick Paul. Er selbst kümmert sich nun verstärkt um die Firmenneugründungen in den USA und Kanada, auch über eine Fertigung von Präzisionsoptiken in China wurde schon einmal laut nachgedacht. „Das wäre gar nicht einmal so teuer gewesen“, sagt Paul junior, „aber die Einflussmöglichkeiten haben einfach nicht gestimmt. Und damit hätten wir keine Qualität garantieren können.“ Denkbar für die Zukunft wäre dieser Schritt für ihn jedoch schon. „Eventuell könnte das ein Projekt für meinen Bruder Felix sein. Er ist seit eineinhalb Jahren stellvertretender Produktionsleiter in der Beschichtung. Als Feinoptiker bringt er das notwendige

Know-how mit, um für die Qualität zu garantieren.“

Der Firma geht es gut, das kann man nicht anders sagen. Seit dem Start mit sechs Herstellern im ersten Jahr ist die Firma profitabel mit einem sehr stabilen Wachstum (Abb. 2). Ein Schlüssel für diese Kontinuität ist sicherlich das Selbstverständnis, mit dem bei Laser Components auf die Qualität geachtet wird – sowohl bei der Produktion als auch im Vertrieb. „Auch der Vertrieb ist ein Produkt. Und so sind wir ständig bemüht, alle Prozesse, die zur Verbesserung des Produktes Vertrieb beitragen, zu optimieren“, so die Maxime von Patrick Paul. Speziell bei Laser Components heißt das, dass die Qualität eines Vertriebes stimmen muss – und zwar besonders aus der Sicht des Kunden.





ABBILDUNG 1: Günther Paul (links) und sein Sohn Patrick Paul: „90 Prozent unserer Kunden sitzen im deutschsprachigen Raum.“

Drei feste Ansprechpartner pro Vertriebsgruppe garantieren, dass während der Geschäftszeiten ständig ein Fachmann zu sprechen ist, der auch Detailfragen zu beantworten weiß. „Die ideale Qualifikation für diesen Job ist nicht unbedingt ein hervorragender Diplomabschluss, sondern viel mehr die exakte Produktkenntnis und das konkrete eingehen auf spezielle Kundenanfragen“, so Patrick Paul. „Unsere Kunden wollen wir ganz einfach optimal beraten.“ Daher ist der Vertrieb von Laser Components

nach Produkten in fünf Gruppen gegliedert:

- Laserdioden/Detektoren (VIS bis NIR),
- Laserdioden/Detektoren (IR) und Filter,
- Laseroptik,
- Faseroptiken sowie
- Optische Systeme und Messtechnik.

Durch diese Aufteilung kann Laser Components garantieren, dass die Fachkenntnis am richtigen Ort konzentriert ist und der Kunde optimal profitieren kann.

Ähnlich konsequent wie im Vertrieb geht Laser Components auch mit den eigenen Produkten zu werke. Die Firma stellt Laseroptiken, Faseroptiken, NIR-Laserdioden, IR-Laserdioden, Impulslaserdioden, Laserdiodenmodule, Avalanche Photodioden und IR-Spektrometer her. „Unsere Produktion und Entwicklung in einem schmalen Produktbereich“, erläutert Patrick Paul die transparenten Strukturen. „Die gesamte Abwicklung und der Vertrieb laufen über die Zentrale in Olching. Nur so können wir Kosten sparen.“ Um konkurrenzfähig zu

bleiben belässt die Familie die Gewinne in der Firma. So konnten z. B. die Neugründungen in den USA und Kanada komplett aus eigenem Kapital finanziert werden. Für USA und Kanada hat man sich damals entschieden, weil da die geeigneten Geschäftsführer mit dem notwendigen Know-how verfügbar waren. „Wir versuchen einfach immer einen Schritt schneller zu sein“, sagt Patrick Paul. „Forschung machen wir nur, damit am Ende ein Produkt da steht. Dies ist auch eine Grundvoraussetzung, wenn wir als Industriepartner Forschungsprojekte begleiten.“

Und wie sieht es mit der Zukunft aus? Insgesamt hatte Laser Components im Jahr 2004 zwar weniger Großaufträge erhalten als in der Vergangenheit, die stark anwachsende Zahl an kleineren Aufträgen hat diesen Verlust jedoch mehr als wettgemacht. „Im Jahr 2004 hatten wir zweistellige Zuwachsraten“, freut sich Patrick Paul. Und auch im Jahr 2005 rechnet Laser Components wieder mit einer deutlichen Umsatzsteigerung.

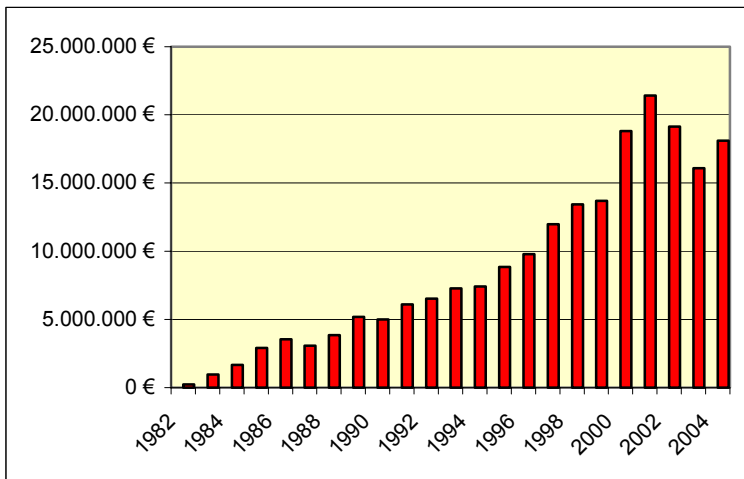


ABBILDUNG 2: Von der Gründung im Jahr 1982 bis zum Jahr 2003 ist der Umsatz von Laser Components fast stetig gewachsen. Im letzten Jahr betrug der Umsatz 18,1 Millionen Euro. Für 2005 sind rund 19 Mio. Euro budgetiert.



FÜNF FRAGEN AN ... PATRICK PAUL

Was war die beste Entscheidung in Ihrem bisherigen Geschäftsleben?

Eine sehr gute Entscheidung war zu Beginn, dass ich bei meinem Vater im gleichen Zimmer sitze. Seine Erfahrung ist unbezahlbar.

Welches Produkt fehlt dem Markt?

Diese Frage stellen wir uns täglich. Und täglich wird sie von unseren Kunden beantwortet. Unser Fokus liegt dann auf einer realistischen Markteinschätzung und auf der Wahl der richtigen Hersteller.

Welche Branche ist für Ihre Firma am wichtigsten?

Durch das breite Spektrum unserer Produkte ist das nicht leicht zu beantworten. Wo wir viel Wachstum beobachten ist in der Sensorik und in der Medizintechnik.

Was wünschen Sie sich von der Politik in Deutschland?

Mehr Eigenverantwortung auf Unternehmensseite aber auch auf Arbeitnehmerseite. D. h. Steuern runter und weniger Staat. Warum muss ich z. B. ein freiwillig angebotenes kostenloses Kantinenessen als geldwerten Vorteil versteuern?

Was wünschen Sie sich von Ihren Kunden?

Normalerweise steht es ja dem Kunden zu, Wünsche zu äußern. Aber so direkt darauf angesprochen wünschen wir uns generell ein vertrauensvolles Verhältnis mit unseren Kunden.



Patrick Paul, Junior-Geschäftsführer bei Laser Components

Die Firmengeschichte:



Wurde ähnlich im Laser Technik Journal Ausgabe 01 vom März 2005 veröffentlicht.

06/06 / V1 / HW / lc/veroeffentlichungen/ firmenprofil-ltj.doc

