

Auch kleine Projekte wertschätzen

Patrick Paul, Laser Components (rechts im Bild), resümiert ein Vierteljahrhundert mittelständischer Photonik und erklärt, was ihm im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern wichtig ist.



L+P: Herzlichen Glückwunsch zu einem Vierteljahrhundert Laser Components. Was waren aus Ihrer Sicht die Highlights der letzten 25 Jahre?

Paul: Unsere Aktivitäten sind sehr breit gefächert, deshalb kann man nicht unbedingt von wenigen, enorm wichtigen Höhepunkten sprechen. Eine sehr wichtige Sache für uns war, dass Laser Components schnell, kurz nach der Gründung in den 80er-Jahren, die gesellschaftliche Unabhängigkeit erlangt hat. Das war die Voraussetzung, um schnelle Entscheidungen im Sinne des Unternehmens treffen zu können. Hierzu gehören auch die Investitionen in eigene Produkte.

L+P: Welche Faktoren sind für Sie wichtig, um in der Photonik zu bestehen?

Paul: In einem wachsenden Markt ist das reine Überleben keine ambitionierte Messlatte. Unser Ziel ist stabiles, nachhaltiges Wachstum bei gleichbleibend enger Kundenbindung. Wachstum realisieren wir sowohl in höchst innovativen Anwendungsfeldern als auch in etablierten Märkten. Im letzteren Fall findet natürlich ein härterer Verdrängungswettbewerb statt. Hierbei konzentrieren wir uns auf die Stärken eines mittelständischen Familienbetriebs und überzeugen mit einem breiten Produktangebot und zuverlässiger Abwicklung. Wir haben eine hohe Wertschätzung für alle Projekte, auch für die kleinen. Unsere Kun-

den profitieren zudem von kurzen Entscheidungswegen, die ihnen schnelle Lösungen ermöglichen. Und nicht zu vergessen: Wir verfügen über exzellentes Applikations-Know-how, das wir einem Stamm langjähriger Mitarbeiter verdanken.

L+P: Sie haben eigene Produkte erwähnt. Welche Rolle spielen die dabei?

Paul: Mir sind nicht viele Firmen in unserer Branche bekannt, die so vielschichtige und zahlreiche Produkte selbst fertigen wie

Laser Components. Unsere Eigenprodukte reichen von der Optikbeschichtung über die Faserkonfektionierung bis zur Herstellung von Halbleiterdetektoren und Laserdioden. Damit decken wir einen sehr großen Teil der Photonikwelt ab. Jeder im Vertrieb hat mindestens ein Eigenerzeugnis zu betreuen. Das gibt Sicherheit, da wir uns von den Entscheidungen externer Lieferanten unabhängig machen. Auch unsere Kunden wissen, dass wir morgen noch zu dem stehen, was wir heute sagen. Immer häufiger kommt es vor, dass wir vorhandene Technologien auf andere Fertigungsbereiche übertragen und dem Kunden somit komplette Lösungen aus einer Hand anbieten können.

L+P: Bitte ein Beispiel!

Paul: Wir setzen unsere Anlagen zur Laseroptik-Beschichtung mittlerweile auch zur Endflächenbeschichtung bei Lichtwellenleitern ein oder zur Beschichtung von Laserdiodenfacetten.

L+P: Das klingt einfach für den Kunden ...

Paul: ... und so soll es auch sein. Produktions- und Entwicklungs-Know-how tragen dazu bei, dass wir nicht nur einen guten Beratungsservice bei den eigenen Produkten bieten können, sondern auch bei unserer Handelsware. Unsere knapp 40 Premiumlieferanten bestätigen das immer wieder.

LP: Wie sollte ein erfolgreiches mittelständisches Photonik-Unternehmen also Ihrer Meinung nach organisiert sein?

Paul: Unsere Produktions- und Entwicklungsabteilungen sind eigenständige Organisationen mit viel Verantwortung bei den leitenden Angestellten. Hier sind Leute mit unternehmerischen Fähigkeiten und viel Berufserfahrung gefragt. Die Produktionsstätten sind an Qualitätsstandorten in Deutschland, den USA und Kanada angesiedelt und pflegen enge Beziehungen zu den führenden Universitäten ihrer Technologiebereiche. Das Problem mangelnder Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal lösen wir hier teilweise über die Standortwahl. Den Vertrieb übernehmen dann unsere Vertriebsgesellschaften in der Nähe der Kunden.

L+P: Wenn Sie Wert auf Know-how und Berufserfahrung legen, müssen Sie Ihre Mitarbeiter langfristig motivieren ...

Paul: Richtig. Unsere Fluktuation ist äußerst gering. Ein gutes Arbeitsklima kann man sich nicht erkaufen; aber wir lassen nichts unversucht, um gute Bedingungen zu schaffen, damit es sich entwickelt. Sei es ein Mitarbeiterbeteiligungssystem, das die Angestellten direkt am Unternehmenserfolg teilhaben lässt, ein kostenloser Mittagstisch für die Angestellten oder die Unterstützung außerbetrieblicher Events und Feiern.

L+P: Herr Paul, was ist – in wenigen Worten – das Besondere an Ihrer Firma?

Paul: Die Breite des Komponentenangebots ist in vielen Bereichen unübertroffen, gut zu sehen am Beispiel von Laserdioden. Wir bieten Dioden von 405 nm bis in den Terahertzbereich, von Mikrowatt bis Watt, von cw bis zu Impulslaserdioden. Über die langjährige gute Zusammenarbeit mit vielen unserer Lieferanten haben wir eine gewisse Stabilität im Programm erzeugen können. In vielen Segmenten können wir auf Marktführer zurückgreifen. Ich denke, dass dies ein wichtiger Vorzug ist, den unsere Kunden zu schätzen wissen. ■

► www.lasercomponents.com
Laser 2007: B1.442