

Scanlab wächst weiter

Die Scanlab AG in Puchheim feierte Anfang Juli diesen Jahres 25-jähriges Jubiläum und wächst weiter. Um das Umsatz- und Mitarbeiterwachstum noch besser bewältigen zu können, wird der Hauptsitz vergrößert. Der erste Spatenstich fand im August statt.

Über die Geschichte der Firma sprachen wir mit Georg Hofner, dem Sprecher des Vorstands und CEO von Scanlab.

LASER MAGAZIN: Wie ist die Firma eigentlich entstanden?

Georg Hofner: Scanlab hat gemeinsame Wurzeln mit der Firma EOS GmbH Electro Optical Systems. EOS entwickelt und fertigt seit 1989 sehr erfolgreich Lasersintersysteme. Für diese Systeme braucht man leistungsfähige und präzise Scan-Köpfe. Da diese nicht in der gewünschten Qualität in ausreichender Menge am Markt verfügbar waren, kam der Gründer von EOS, Dr. Hans J. Langer, aus dem Mangel heraus auf die Idee, geeignete Scan-Köpfe für seine Systeme und andere Unternehmen selbst zu fertigen. Er suchte einen Partner und gründete 1990 die Firma Scanlab.

LASER MAGAZIN: Und was waren die ersten Produkte, mit denen Sie Umsatz generiert haben?

Georg Hofner: In den ersten Jahren wurde ein Galvanometer-Scanner als schneller Antrieb für die Ablenkspiegel, die den Laserstrahl präzise positionieren, entwickelt. Dieser wird in kleinen Stückzahlen auch heute noch in gleicher Form gefertigt.

Dann haben wir jedoch festgestellt, dass man einen Galvo-Motor alleine nicht so einfach verkaufen kann. Daher haben wir dann als höher integrierte Komponente einen Scankopf gebaut, der einfacher in Laser-Bearbeitungsmaschinen eingefügt werden kann. Das waren die ersten beiden Produkte, mit denen wir auf den Markt gekommen sind. Die ersten, noch überschaubaren Umsätze hat die Firma 1992 gemacht. Erst ab 1994 haben wir nennenswerte Umsätze geschrieben.



▲ **Georg Hofner, Vorstandssprecher und CEO von Scanlab.**

Bis Ende 1994 war die Firma sehr eng mit EOS verknüpft. Alles wurde geteilt: Räumlichkeiten, Werkzeuge und sogar der Geschäftsführer. Erst 1995 wurden wir eine wirklich eigenständige Firma. Wir sind bei EOS ausgezogen und haben unseren Firmensitz nach Puchheim verlegt. Außerdem haben wir unser Team vergrößert. In dieser Zeit bin auch ich in das Unternehmen gekommen.

Die Firma hat sich kontinuierlich weiterentwickelt. In den ersten Jahren war die Zahl der Mitarbeiter überschaubar, 1995 waren wir knapp zehn Mitarbeiter, heute sind es etwa 200 Mitarbeiter, der Großteil davon am Standort Puchheim.

LASER MAGAZIN: Sind Sie auch im Ausland vertreten?

Georg Hofner: Ja, wir sind international aufgestellt. Häufig geht der Weg ins Ausland ja über eine Vertriebsagentur. Auch wir haben so angefangen. Aber unsere Erfahrung war, dass dies für unser Unternehmen nicht der richtige Weg ist. Als OEM-Hersteller brauchen wir einen intensiven Aus-

tausch über technische Fragen mit dem Anwender.

Eine Vertriebsagentur kann das nicht leisten, deswegen haben wir recht schnell ein anderes Modell gewählt. Wir haben Vertriebsmitarbeiter angestellt, die aus den jeweiligen Zielmärkten kommen, aber inzwischen in Deutschland zuhause sind. Diese bearbeiten von hier aus die Auslandsmärkte. Heute haben wir im Vertrieb Mitarbeiter aus China, Korea, Japan, Indien, Malaysia und Indonesien. Sie sind alle in den jeweiligen Ländern aufgewachsen und kennen die Geschäftsgepflogenheiten dieser Länder. Für uns ist das ein sehr erfolgreiches Modell.

Unser Tochterunternehmen Blackbird Robotersysteme GmbH baut derzeit einen Vertriebs- und Servicestandort in Shanghai, China, auf.

In den USA haben wir eine lokale Vertriebsgesellschaft nahe Chicago und auch Entwicklungskapazitäten vor Ort. Viele Aktivitäten werden jedoch von hier aus koordiniert.

LASER MAGAZIN: Denken Sie über eine Produktion im Ausland nach?

Georg Hofner: In unseren Produkten, wie beispielsweise den Galvanometer-Scannern und Scanköpfen, steckt sehr viel Erfahrung und Know-how, aber aufgrund der geringen Fertigungstiefe relativ wenig reine Arbeitszeit in der Produktion. Die echte Wertschöpfung liegt in der Entwicklung, individuellen Anpassung der Systeme und der Qualitätssicherung. Somit würde eine Reduzierung der Arbeitskosten in der Fertigung die Gesamtherstellungskosten nicht nennenswert senken.

Würden wir zum Beispiel in China produzieren, dann tauschten wir bessere Personalkosten gegen höhere Logistik- und Transportkosten, Zollgebühren, usw. ein und gäben zudem das Markenzeichen »Made in Germany«

auf. Daher ist eine Verlagerung der Produktion nicht geplant. Aber wir bleiben aufmerksam was die Wünsche des Marktes und der Kunden betrifft. Sollte der Wunsch nach lokal produzierten Produkten entstehen, denken wir neu nach. Eine Roadmap dafür haben wir nicht – aber wenn sich die Rahmenbedingungen ändern, ändern sich die Ableitungen.

LASER MAGAZIN: Wie viele Komponenten bauen Sie selbst und welche kaufen sie zu?

Georg Hofner: Wie gesagt, unsere Fertigungstiefe ist relativ gering. Alles was wir nicht selber besser machen können, machen wir auch nicht selber. Der Schlüssel ist unsere Entwicklungsabteilung mit über 50 Entwicklungsingenieuren in Puchheim. Das Leistungsspektrum umfasst nicht nur Produktentwicklungen, sondern auch Prüfprozeduren, Software- und Steuerungslösungen. Zudem ist die Varianz unserer Produkte extrem hoch: Bei ungefähr 20.000 verkauften Scanköpfen pro Jahr sprechen wir jedoch von etwa 2.000 unterschiedlichen Produkten. Es ist also auch eine große logistische Herausforderung die jeweiligen Komponenten vorrätig zu haben, um die bestellten Systeme termingerecht fertigen und ausliefern zu können. Diese Fähigkeit ist auch etwas, das uns auszeichnet und das nicht so leicht kopiert werden kann.

LASER MAGAZIN: Die Optiken fertigen Sie auch nicht selber?

Georg Hofner: Nein, aber wir haben eine sehr große Optikabteilung, die vorwiegend für die Weiterentwicklung der optischen Komponenten nutzen. Die Fertigung überlassen wir unseren langjährigen Optiklieferanten.

LASER MAGAZIN: Ist die Scanlab AG an der Börse notiert?

Georg Hofner: Nein, sind wir nicht. Scanlab wurde als GmbH gegründet. Als Ende der 90iger Jahre dann der Internet- und Börsenhype losging, gab es auch bei unseren Investoren den

Wunsch, an die Börse zu gehen. Wir hatten jedoch Glück, wie öfter in unserer Firmengeschichte. Denn um die Voraussetzungen zu schaffen, mussten wir erst in eine Aktiengesellschaft umgewandelt werden und diese Prozedur dauerte eine gewisse Zeit. Bis sie abgeschlossen war, war der Börsenhype vorbei und die Begeisterung für unseren Börsengang etwas abgeflaut. Heute sind wir zwar weiterhin eine Aktiengesellschaft, aber an keinem Handelsplatz notiert.

LASER MAGAZIN: Wie stellen Sie sich die Zukunft des Unternehmens vor?

Georg Hofner: Die diesjährige Laser World of Photonics in München hat wieder einmal gezeigt, dass es der Photonik-Branche gut geht. Sowohl die Besucherzahlen als auch die der Aussteller übertrafen die der vergangenen Jahre. Die Photonik wird auch in den nächsten Jahrzehnten weitere Bereiche durchdringen, nicht zuletzt in der Elektronik und bei der Herstellung smarter Produkte. Überall dort, wo Miniaturisierung gefragt ist, kommt man ohne den Laser nicht mehr aus. An dieser Entwicklung wollen wir weiter partizipieren. Dazu müssen wir entsprechend aufgestellt sein. Deshalb erweitern wir jetzt gerade unsere Büro- und Produktionsflächen auf insgesamt 12.000 qm. Der neue Bauabschnitt soll im Spätherbst 2016 fertiggestellt sein. Dann sind wir für weiteres Wachstum in Bezug auf die Räumlichkeiten sehr gut aufgestellt und verfügen trotzdem noch über Flächenreserven für zukünftige Erweiterungen.

Unsere Mitarbeiterzahl ist im letzten Jahr noch stärker gestiegen als der Umsatz. Das hängt natürlich auch damit zusammen, dass man ab einer bestimmten Größe Funktionen braucht, die vorher nicht benötigt wurden. Wir haben ferner sehr stark in die Entwicklung neuer Produkte investiert und diese Investitionen machen sich erst Jahre später im Umsatz bemerkbar.

LASER MAGAZIN: Und technisch?

Georg Hofner: Auf der Laser-Messe im Juni diesen Jahres haben wir so viele



▲ Scanlab Firmensitz in Puchheim bei München.



▲ Montage von Scan-Systemen bei Scanlab.

Innovationen ausgestellt wie noch nie. Wir haben eine komplett neue Generation von Scanköpfen gezeigt, vollständig digital, mit vorher nie gekannten Geschwindigkeiten. Auch im Bereich schnelle z-Achsen haben wir ein System vorgestellt, das bisher einmalig ist. Zudem haben wir ein 5-Achsen Micro-Machinig System, das precSYS, präsentiert, das für UKP-Laser ausgelegt ist. Wir planen auch weiterhin Nischen mit

eigenen Produktentwicklungen zu besetzen.

LASER MAGAZIN: Nischen? Das klingt spannend. Welche Nischen möchten Sie besetzen?

Georg Hofner: Wir sind schon heute ein klassischer Nischenanbieter. Mit den neuen Laserquellen, z. B. dem UKP-Laser, ändern sich auch die Anforderungen an die Scanköpfe. Sie brauchen

sehr schnelle Scansysteme, diese erzielen dann aber besonders hochwertige Arbeitsergebnisse. Das ist heute eine typische Nische. Ein weiterer Bereich, in dem wir noch nicht breit aufgestellt sind, den wir aber intensiver bearbeiten wollen, ist die medizinische Diagnostik.

LASER MAGAZIN: Und abschließend vielleicht ein kurzer Überblick über die Branchen, die Sie beliefern?

Georg Hofner: Das sind erfreulich viele. Wir haben ganz unterschiedliche Kunden in 38 Ländern. Viele Applikationen kennt man aus dem täglichen Leben: Beschriftungen, Displayfertigung, Glasprozesse, Kunststoff- und Verpackungstechnologie, Textilveredlungen, medizinische Behandlungen und natürlich auch die Automobilindustrie – vom Beschriften der Radioblende bis zum Remoteschweißen von Karoserieblechen.

Gerade unsere Tochterfirma Blackbird Robotersysteme Garching, ist besonders stark im Automotive Bereich vertreten. Etwa 30 Mitarbeiter stellen dort Steuerungslösungen für Remote-Laser-Schweiß-Anwendungen her. Blackbird gehört seit 2011 zur Scanlab-Gruppe.

Vielen Dank für das Gespräch!

■ INFO

Kontakt:
Eva Jubitz
Marketing/Kommunikation

SCANLAB AG
Siemensstr. 2a
82178 Puchheim
Tel.: 089 800 746-0
Fax: 089 800 746-199
E-Mail: info@scanlab.de
www.scanlab.de