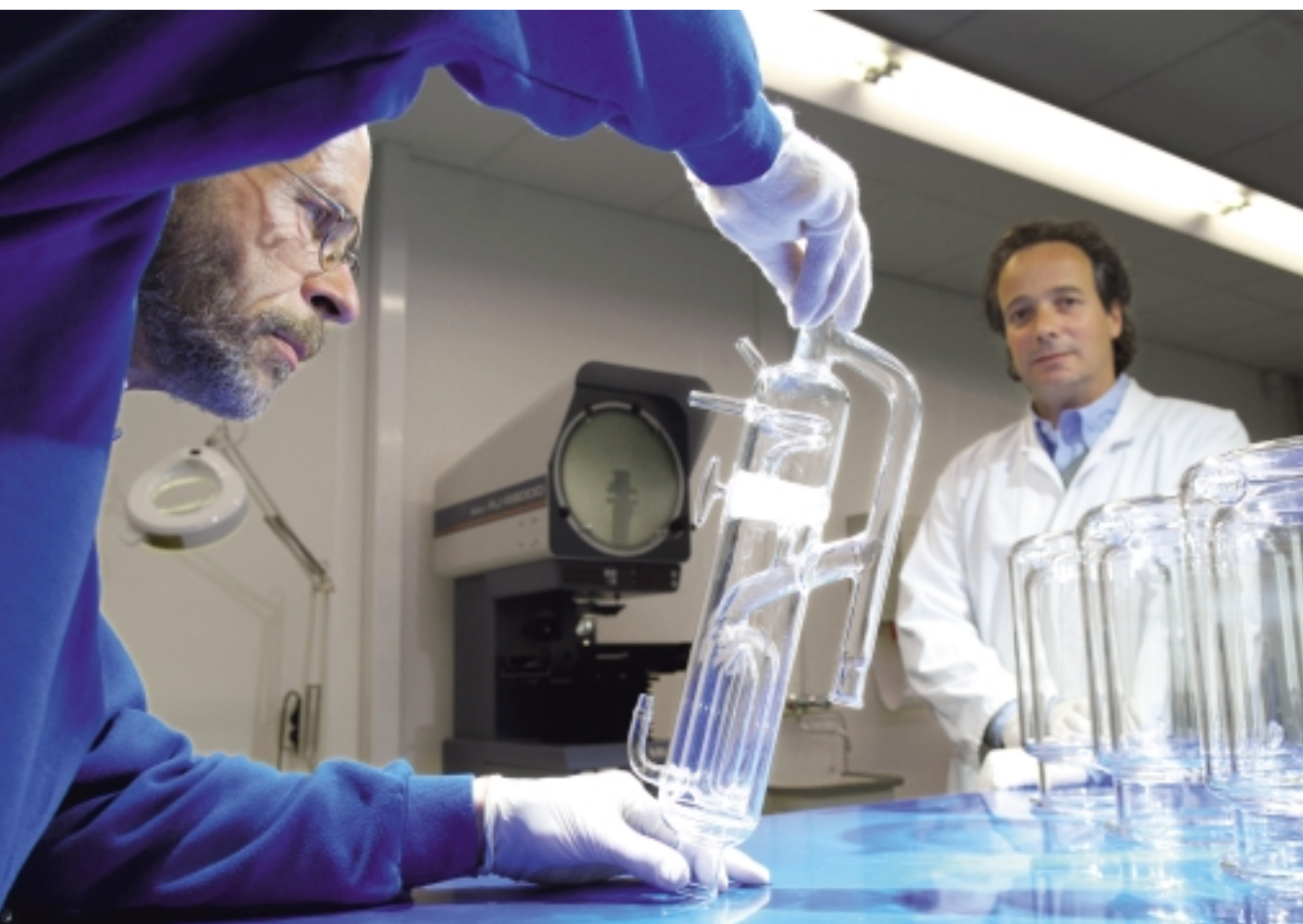


# „Wir können noch mehr“

Louwers Glass and Ceramic Technologies setzt auf Netzwerke, um sich auf dem deutschen Markt zu positionieren. Ein Gespräch mit dem Area Manager von Louwers, Helmut Stuhler.



Der strengen Qualitätskontrolle von hochwertigen Glasprodukten. Foto: Bart van Overbeeke

Von Christiane Nitsche

„Wir wollen die Mühlsteine sein, nicht das Korn.“ Mit Selbstbewusstsein und Enthusiasmus spricht Helmut Stuhler über seinen Arbeitsplatz, und das kommt nicht von ungefähr. Als Spezialist im Bereich der Verbindungstechnologie hat sich die niederländische Louwers Glass and Ceramic Technologies weit über die Landesgrenzen hinaus einen Namen gemacht. Seit 2001 ist die größte Glasbläse in Benelux mit Sitz im Hochtechnologiezentrum in der Bannmeile von Eindhoven auch am deutschen Markt präsent. Area Manager Stuhler, selbst Diplom-Mineraloge mit langjähriger Erfahrung in der technischen Keramik-

entwicklung und Anwendungstechnik, betreut heute von Nürnberg aus auch Kunden in Österreich, Tschechien und in der Schweiz. Dabei kommen die Produkte, die unter anderem in der Analytik Anwendung finden, bei Louwers nicht „von der Stange“. Gerade mal zwei Standardprodukte hat der 65-Mann-Betrieb im Programm, alles andere wird nach kundenspezifischen Anforderungen und Bedürfnissen entwickelt und gefertigt - „bei neuen Produkten von Grund auf mit dem entsprechenden Qualitätssicherungsplan“, wie Stuhler versichert.

#### Vertrauen

„Gemeinsam mit dem Kunden Innovationen umsetzen“, lautet die Prämisse. Dabei gewinnen

die Abnehmer aus Medizintechnik, Halbleitertechnik, Elektronik, Telekommunikation und Chemie nicht nur ein Produkt nach Maß, sondern auch Vertrauen in Know-How und Stärken der Niederländer. Hier sei etwa die Präzisionsbearbeitung der Glas- und Keramikwerkstoffe auf modernsten Maschinen zu nennen. Das Ziel sind langfristige Geschäftsbeziehungen. Stuhler: „Wir sind keine Job Hopper.“ Dass die Rechnung aufgeht, liegt für den 49-Jährigen vor allem daran, dass sich Louwers entgegen früheren Trends nicht zu sehr in eine Marktnische für Spezialisten drängen ließ. „Auch bei den Anwendern gibt es eine große Breite“, erklärt er. Neben den bereits erwähnten Branchen bedient Louwers die Märkte Optoelektronik, Lichtindustrie, Maschinenbau, Biotechnologie, Pharmazie, Wasseraufbereitung, Sensoren und Mikrofluidikkomponenten, Labors und Universitäten sowie Forschungsinstitute. Erstausrüstungsprodukte für Analytikinstrumente und -ausrüstung, aber

auch für die gesamte Palette der zuvor genannten Märkte sichern langfristig das Geschäft.

#### Nicht alles selbst

Bei Louwers versteht man sich als breit aufgestellter Spezialist. Das ermöglicht so einzigartige Produkte wie die neuen UHV-Durchführungen. Das Geheimnis des Erfolges liegt laut Stuhler in der großen Breite an Hochtechnologien, auf die Louwers dank des Standorts in der Nähe des klassischen Entwicklungszentrums Eindhoven zurückgreifen kann. „Das ist eine Umgebung, wo es Hochtechnologie vom Feinsten gibt, und in dieser Größe kann einer allein gar nicht alles schultern“, erklärt er. Beispielhaft ist die enge Zusammenarbeit mit den Forschungszentren, wie etwa dem von Philips am High Tech Campus in Eindhoven. „Wir müssen gar nicht alles selbst vorhalten, denn wir haben ein hervorragendes

Netz.“ Hier zeigt sich für Stuhler einer der Unterschiede zwischen niederländischen und deutschen Marktgepflogenheiten. „Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ist in den Niederlanden selbstverständlicher und weiter verbreitet als in Deutschland, wobei die Betonung auf partnerschaftlich liegt.“ Für Louwers eröffnet das die Möglichkeit, ein komplexes Produkt aus einer Hand anbieten zu können.

Das Arbeiten mit niederländischen Kollegen ist für den gebürtigen Schwaben „erfrischend anders“. Verbindlichkeit in der Sache geht mit Respekt und Lockerheit im Umgang Hand in Hand. „Die Niederländer wissen auch, dass nicht alles so heiß gegessen wie gekocht wird, aber deshalb segeln wir härter am Wind, um zu gewinnen.“ Mit anderen Worten: „Termin ist Termin und Absprache ist Absprache.“ So setzt Louwers moderne Managementwerkzeuge ein, um Kundenzufriedenheit und Liefertermintreue zu messen. Der Betrieb ist nach ISO 9001:2000 zertifiziert – für Stuhler nur die Eintrittskarte für Gespräche mit Spitzenleistern: „Wir können noch mehr.“

#### Aha-Erlebnis

Auf dem deutschen Markt will sich Louwers eine gehobene Position erkämpfen. „Deutschland ist einer der anspruchsvollsten Märkte der Welt“, erklärt Stuhler, „und da kommt bei den deutschen Abnehmern oft das Aha-Erlebnis, wenn sie genauer hinschauen, was wir zu bieten haben.“



Area Manager von Louwers, Helmut Stuhler: „Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ist in den Niederlanden selbstverständlicher und weiter verbreitet als in Deutschland. Foto: Louwers“

So hat Louwers als bisher einziger eine Technik entwickelt, um Glasgewindestutzen so an zwei monolithisch verbundene Glasplatten anzubringen, dass man die Verbindung nicht mehr sehen kann – eine Aufgabenstellung, an der Konkurrenten bisher scheitern. Die monolithisch gefüg-

ten Glasplatten bieten einen großen Vorteil beim Aufbau von Mikroreaktoren. Besonderes Augenmerk liegt außerdem auf den höchst anspruchsvollen Ultrahochvakuum- und Optoelektronik-Produkten, die im Reinraum montiert und für die Kunden schon vorgerichtet werden. „Das ist nur eine Facette unserer Kundenorientierung“, die sich auch in anderen Messgrößen ausdrückt. „Der Anteil an jungen Produkten ist für mich überraschend hoch, und das ist für jeden von uns eine stete Herausforderung.“ Im Jahr 2006 schaffte es Louwers im Wettbewerb der industriellen Zulieferer unter die zehn Besten der Niederlande.

#### Hohe Marktpräsenz

Und noch etwas spricht für den Erfolg des 1961 gegründeten Unternehmens: Beim Personal gibt es nur geringe Fluktuation und lange Betriebszugehörigkeiten. „Wir haben kurze Wege und entsprechend schnelle Entscheidungen“, sagt Stuhler. „Das macht das Arbeiten mit dem engagierten Management sehr angenehm.“ Für die Zukunft haben sich Louwers und sein deutscher Area Manager vorgenommen, weiter zu wachsen. „Unser Ziel ist eine hohe Marktpräsenz. Wir möchten, dass man ganz selbstverständlich bei Louwers anfragt, wenn es um Produkte aus technischen Gläsern und technischer Keramik und deren Bearbeitung geht.“ ●

#### links

[www.louwers.nl](http://www.louwers.nl)