

„Qualitätsanforderungen im deutschsprachigen Raum sind einfach höher“

INTERVIEW // Q-LAB DEUTSCHLAND FEIERT IN DIESEM JAHR DAS 5-JÄHRIGE JUBILÄUM. GESCHÄFTSFÜHRER DR. STEFAN DAISER SPRICHT ÜBER DIE ERFREULICHE ENTWICKLUNG DER LETZTEN JAHRE UND ÜBER DIE ANSTEHENDEN PLÄNE DES UNTERNEHMENS SOWIE ÜBER DIE WETTBEWERBSSITUATION IN DEUTSCHLAND.

Wie bewerten Sie die ersten fünf Jahre rückblickend und welche Maßnahmen setzen Sie im Jubiläumsjahr um?

Im August 2008 haben wir unsere erste Niederlassung in Düsseldorf eröffnet. Zunächst wurde der Vertrieb und der technische Kundendienst für die Q-Lab Kunden im deutschsprachigen Raum auf- und ausgebaut. Die Aufnahme unserer operativen Tätigkeit fiel damals mit der weltweiten Wirtschaftskrise zusammen. Trotzdem hat sich das Unternehmen in kürzester Zeit sehr positiv und dynamisch entwickelt, sodass 2010 – wesentlich früher als geplant – der Umzug an unseren neuen Standort in Saarbrücken umgesetzt wurde, an dem wir dann sofort unser Bewitterungs- und Korrosionsprüflabor und unser europäisches Logistikzentrum aufgebaut haben. Im laufenden Geburtstagsjahr werden wir das Logistikzentrum flächenmäßig weiter ausbauen. Schließlich bauen wir noch ein Kalibrationslabor für Radiometer am Standort Saarbrücken auf.

Welche Entwicklung erwarten Sie im Markt für Bewitterungstechnologie?

In unserem mitteleuropäischen Markt erwarten wir auch weiterhin ein Wachstum in der Größenordnung von 5-10 % pro Jahr, wobei die beiden Technologien Xenon und UV Bewitterung in etwa gleiches Marktwachstum zeigen.

Welche Trends erkennen Sie im Markt und insbesondere in Deutschland?

Zunächst ist das Kostenbewusstsein beim Kunden – sei es für die anfänglichen Investkosten als auch für die laufenden Betriebskosten – in den letzten Jahren sehr stark gestiegen. In der Industrie und im öffentlichen Bereich herrschte früher häufig das Vorurteil, Bewitterungstechnologie sei zu teuer und zu komplex. Die Eintrittsbarrieren waren in der Tat aus verschiedenen Gründen relativ hoch. Wir haben durch eine Reihe von Maßnahmen in den letzten Jahren systematisch dazu beigetragen, dass diese Eintrittsbarrieren in die Bewitterung für die Anwender in der Tat geringer geworden sind. Konkret hat Q-Lab z. B. die laufenden Betriebskosten von Xenon Laborsystemen um mehr als 50 % gesenkt. Auch die Investitionskosten z. B. von neuen Xenon Laborsystemen liegen bei einem Bruchteil der Neukosten eines Xenonsystems vor

zirka 10 – 15 Jahren.

Als weiteren großen Trend beobachten wir, dass das Thema Feuchte im Labortest immer wichtiger wird. In den vergangenen Jahrzehnten lag der Hauptfokus in der Laborbewitterung mehr auf den anderen beiden Hauptfaktoren Strahlung und Temperatur. Feuchte z. B. Tau konnte – wenn überhaupt – nur in einem QUV Labortester realistisch nachgestellt werden. Xenon Laborgeräte waren aus verschiedenen technischen Gründen nicht in der Lage, Tau naturnah zu simulieren.

In Ihrem Geschäftsfeld gibt es nur wenig Wettbewerb. Inwiefern ist diese Situation ein Vor- bzw. Nachteil aus Ihrer Sicht?

Die Zahl und die Qualität der Wettbewerber hängt stark vom geografischen Gebiet, welches Sie in der Welt betrachten, ab. Die DACH Region ist ein sehr anspruchsvoller Markt, daher konnten sich auch nur zwei Anbieter durchsetzen. In anderen europäischen und asiatischen Ländern gibt es teilweise mehr Anbieter, aber die Qualitätsanforderungen im deutschsprachigen Raum an die Hersteller von Bewitterungstechnologie sind einfach höher.

Die Situation ist aus meiner Sicht weder positiv noch negativ zu bewerten. Es ist eine permanente Herausforderung sich vom Wettbewerber positiv abzusetzen. So unterscheidet sich unsere Produkt Obsolenz Politik vom Wettbewerber. Alle Q-Lab Produkte werden während ihrer gesamten Lebensdauer und darüber hinaus von uns als Hersteller unterstützt. Selbst für Jahrzehnte alte Labortester geben wir die volle Unterstützung in Form von Ersatzteilen, Verbrauchsmaterialien, Kalibrierung sowie Wartung und Service.

Das zweite Beispiel in diesem Zusammenhang ist die Verlängerung der Gewährleistungsfrist auf fünf Jahre für alle Kunden, die einen neuen QUV Tester kaufen. So eine Aktion hat es im Rahmen der Bewitterungstechnologie in Deutschland noch nicht gegeben und ist auch nur für Kunden in Deutschland und Österreich gültig.

Das Interview führte Damir Gagro, FARBE UND LACK



Dr. Stefan Daiser // Geschäftsführer der Q-Lab Deutschland GmbH, studierte Chemie an der Uni München und promovierte 1984 in physikalischer Chemie. Nach 8 Jahren im Marketing bei der Perkin-Elmer Corp. in USA, Japan und Deutschland und seiner Beratertätigkeit bei Roland Berger in Berlin, gründete er mit Kollegen ein international agierendes Halbleiteranalyse Unternehmen in München. Danach folgten GF Positionen in europäischen Materialprüf- und Sensorikfirmen wie z. B. Xenotest in Hanau und NKT in Köln / Kopenhagen sowie seit 2008 Q-Lab.

// Kontakt: sdaiser@q-lab.com

Nachdruck mit freundlicher Genehmigung

www.farbeundlack.de