



Business im Blick

Zurück in die Zukunft

In dieser neuen Rubrik blicken wir mit einem bestimmten Ziel zurück: Wir zeigen, wie Elektor-Leser ihr eigenes Unternehmen aufbauten.

In diesem Monat: Moritz Schwarz von **Loetronic** aus der Kaiserstadt Aachen.

Ein weltweiter operierender **Audio-Spezialist** aus der Stadt **Aachen**

Wenn geistiges Potential und praktische Erfahrung zusammenkommen

LOETRONIC



Moritz Schwarz:

“Ja, wenn du deine Position festigen willst, ist Expansion ein weiterer logischer Schritt.”

Seit ein oder zwei Monaten hat Elektor seinen Hauptsitz in Aachen. Hier, an diesem wunderschönen Ort, der um das Jahr 800 u.Z. so etwas wie die erste Hauptstadt Mitteleuropas war, wurde vor zwölf Jahren der Audio-Spezialist Loetronic aus der Taufe gehoben: Loetronic hat sich mittlerweile zu einem weltweit operierenden Unternehmen mit nur einer Handvoll Mitarbeiter gemausert, die in einem klassischen Industriebauwerk des 19. Jahrhunderts in der Nähe des Stadtzentrums arbeiten. Was war der Schlüssel zum Erfolg? Hat vielleicht die Stadt selbst etwas damit zu tun?

Loetric, 2005 von Moritz Schwarz gegründet, hat einen Kundenstamm von ungefähr 250 Kunden rund um den Globus. Sie kommen natürlich aus Deutschland, aber auch aus Österreich, der Schweiz und aus Belgien, Frankreich, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich, den USA ... und sogar aus einigen asiatischen Ländern.

Dieser Kundenstamm hat seinen Ursprung natürlich in Aachen und nur in Aachen allein. Schwarz fühlte keine Notwendigkeit, über die Stadtgrenzen hinaus zu expandieren, und das nicht nur, weil er in Aachen wie alle seine Kollegen an der Fachhochschule und/oder der unter dem Kürzel RWTH weltbekannten Universität ausgebildet wurde. Nein, es lag auch daran, dass Aachen eine international ausgerichtete Stadt ist. Hier tummeln sich in- als auch ausländische Studierende, ein Mix hochqualifizierter Leuten, die gerne Englisch als *lingua franca* verwenden.



Das Loetric Team: von links nach rechts Tim, Sebastian, Durim, Moritz, Max, Stefan.

Etwas mehr

Es gibt noch etwas mehr zu Aachen zu sagen. Die praktisch ausgerichtete Fachhochschule und die theoretisch orientiertere Universität sind in Aachen wie nirgends sonst miteinander verzahnt. Deshalb spiegelt Schwarz' Firmenphilosophie seine Stadt wider. Schwarz' Kollegen, die oft als Praktikanten arbeiten, können morgens einen Prototypen löten und am Nachmittag etwas programmieren. Schwarz selbst konzentriert sich auf die Programmierung von Mikrocontrollern und die Gestaltung von Leiterplattenlayouts, Platinen, die ihre endgültigen Formen als Prototyp durch die Hände seiner Kollegen erhalten. Alles in allem arbeiten nicht mehr als sechs Leute bei Loetric, denn die Endprodukte für alle 250 Kunden werden an anderer Stelle in Deutschland gefertigt.

Okay, das ist ein ziemlich kompakter Blick auf das Unternehmen, aber welche Produkte stellt es nun her? Schwarz entwarf seinen MP3-Player zu einer Zeit, als iPods nur Zukunftsmusik abspielten. „Ich habe einen MP3-Player entworfen, natürlich mit einem Anschluss für eine Festplatte, ihn programmiert, gebaut und getestet.“ Später benutzte er auch Flash- und SD-Karten als Speicher für die Audiodateien. Von diesen MP3-Playern wurden Zehntausende verkauft.

Marketing-Fähigkeiten

Als er gefragt wurde, woher seine Marketing-Fähigkeiten stammen, antwortet Schwarz knapp: „Ich habe nie Marketing-Kenntnisse in der Schule erworben. Mit der Hilfe einiger Freunde habe ich eine Website erstellt, auf der die Leute ihre MP3-Player bestellen konnten.“ Bis heute hat Loetric keinen Online-Shop. Kunden müssen eine Mail an Loetric schicken oder in Aachen anrufen. Das hat Loetric nicht davon abgehalten, ein Global Player zu werden, wenn es um Audio geht.



Der von Loetric entwickelte ULTRA MP3-Player.

Dieser Erfolg kann aber nicht allein durch den Entwurf und die Herstellung von MP3-Playern erklärt werden. MP3-Player sind mittlerweile eher ein Anachronismus. Irgendwann im Jahr 2009 erkannte Schwarz, dass er seine Geschäftsidee überprüfen müsse. „Nicht im Sinne einer breiteren Produktpalette, sondern im Gegenteil der Herstellung weniger Produkte.“ Als Audio-Spezialist, für den anfangs die Gestaltung von MP3-Playern mehr ein Hobby als ein Geschäft war, wusste er jetzt sein Wissen zu nutzen, um das zu tun, was er am liebsten mochte: eine vielfältigere, weltweite Kundenbasis für Audio-Produkte zu schaffen.

Um einen solchen Kundenstamm zu schaffen, mussten er und seine Kollegen sich spezialisieren. In Nischenmärkten verkauft man nicht in Tausender-, geschweige denn in Zehntausender-Stückzahlen. Es geht um einige Hunderte, mit Glück. Aber es ist dieser einzigartige Mehrwert, für den die Kunden bereit sind, auch mehr zu bezahlen.

Schwarz hat sein MP3-Modul aufgerüstet, so dass es mit einer Trägerplatine kombiniert werden kann, eine Trägerplatine, auf der Änderungen für bestimmte Anwendungen (oder auch keine) je nach Kundenwunsch vorgenommen werden können. Auf diese Weise kombiniert Loetric das Beste aus beiden Welten: spezifische Produkte herzustellen und gleichzeitig auf den vollen Umfang seiner Wissensbasis zurückzugreifen.



Sehr beeindruckend

Von welchen Anwendungen reden wir? Die Liste ist sehr umfangreich und sehr beeindruckend: sprechende Roboter (oder Bäume ...) in Themenparks, Ankündigungssysteme in Zügen, hörbare Sightseeing-Infos während einer Seilbahnfahrt (oder in einem Museums natürlich), interaktives Audio für Kassensysteme in Supermärkten und so weiter.

Die letztgenannte Applikation für diese Kassensysteme ist eine Ausnahme von der Regel, dass es nur um verhältnismäßig kleine Stückzahlen gehe. Es werden etwa 10.000 solcher interaktiven Systeme von verschiedenen europäischen Supermarktketten genutzt. Und das alles begann mit einer unkomplizierten Online-Anfrage von einem deutschen Elektronikunternehmen, das die Audio-Kompetenz von Loetronic benötigte. Dieses Unternehmen ist Rickert Systemtechnik aus Schmallenberg, einer kleinen Stadt im Sauerland (siehe Textfeld).

Wo führt das noch hin? Wagt sich Loetronic vielleicht sogar über die Stadtgrenzen Aachens hinaus, jetzt, wo die Kundenbasis breiter gefächert, bunt und internationaler wird? Dieser Gedanke beschäftigt Schwarz in der Tat:

„Ja, wenn du deine Position festigen willst, ist Expansion ein weiterer logischer Schritt. Es ist wichtig, dass die Organisation bereit für jeden neuen Job ist. Es ist wahr: Wir empfinden zwar ‚small is beautiful‘, denn schließlich sind wir hier alle technische Leute, die es lieben, etwas zu entwerfen, zu programmieren und ohne große Umstände zu bauen. Das hat uns bis zu diesem Punkt gebracht. Aber wir wollen auch weitergehen und einem ständig wachsenden Kundenstamm auf der ganzen Welt dienen.“

Keine Sorgen

Über eines muss sich Schwarz keine Sorgen machen. Obwohl es im übrigen Europa und den USA schwierig ist, die richtigen Leute mit „STEM-Qualifikationen“ (Science, Technology, Engineering, Mathematics) zu finden, muss man sich in Aachen darüber keine Gedanken machen. Schließlich finden sich sowohl an der Fachhochschule als auch an der Aachener Universität immer Menschen, die genauso motiviert sind wie Moritz, Durim, Max, Sebastian, Stefan und Tim.

Könnte dieser STEM-Charakter Aachens auch von der Tatsache herrühren, dass Elektor seit ein paar Monaten hier seinen Hauptsitz hat? Schließlich befindet sich die Aachener Universität gleich um die Ecke der Elektor-Räumlichkeiten. Nun, bleiben wir demütig, es verhält sich natürlich genau umgekehrt. Elektor

liegt gleich um die Ecke des Campus der Aachener Universität. Auf jeden Fall aber arbeiten RWTH und Elektor eng zusammen, was das Thema Audio und noch vieles mehr angeht. ◀

The universal MP3 Module can be found in many different products. It can be plugged onto a specially designed carrier board, opening up a window of audio opportunities.



Eine neue Art von Kassensystemen

Bereits im Jahr 2011 hat die deutsche Firma Rickert Systemtechnik Loetronic gebeten, ein Audiomodul in das so genannte Kassensystem zu integrieren. Diese Systeme sorgen dafür, dass Einzelhandelskunden gezielt an die Kassen geleitet werden, so dass die Länge der Warteschlangen auf ein Minimum reduziert wird. Durch die ständige und zeitnahe Verwendung von akustischen Informationen können solche Kassensysteme sehr effektiv und kundenfreundlich sein. Außerdem können viele neue Möglichkeiten hinzugefügt werden: Geschäftsleiter, die an einen bestimmten Ort gerufen werden oder ein Mitarbeiter, der angefordert wird, zum Pfandautomaten zu gehen. Die Kassensysteme werden seit 2011 in verschiedenen Ausführungen weiterentwickelt, perfektioniert und gefertigt.