

GLOBAL AGIEREN, LOKAL VERTREIBEN

EIN INTERVIEW MIT DEM INTERNATIONAL AUFGESTELLTEN UNTERNEHMEN 8TIMES1

Das Unternehmen 8times1 aus Herford arbeitet bereits seit Jahren mit taiwanesischen Partnern zusammen. Ursprünglich auf LED-Produkte für die IT-Branche spezialisiert, produziert 8times1 seit drei Jahren auch erfolgreich LED-Lampen und -Leuchten. Im deutschen Markt liegt der Schwerpunkt des Portfolios auf LED-Außenleuchten und -strahlern sowie auf Retrofitlösungen für Leuchtstofflampen. Die Wertschöpfungskette des Unternehmens ist konsequent international organisiert – ein Phänomen, das die Strukturen im Lichtmarkt immer häufiger auch für kleine und mittlere Unternehmen bestimmt. Deshalb sprach LICHT mit Uli Sieberling, bei 8times1 Chief Technology and Innovation, darüber, wie sein Unternehmen die internationalen Kooperationen etabliert hat und in der alltäglichen Arbeit lebt.

Die Anwendung der LED in der Allgemeinbeleuchtung zieht nicht nur große technische Veränderungen nach sich. Auch die Struktur des Lichtmarktes wird sich grundlegend verändern. Durch den Einzug der Halbleitertechnik in Beleuchtungsanwendungen drängen neue Akteure in das Marktsegment Licht und Leuchten. Unter ihnen zahlreiche angestammte Unternehmen aus der Halbleiterbranche. Dabei handelt es sich nicht selten um große Global Player, die bereits auf jahrzehntelange Erfahrungen in der LED-Produktion verweisen können. Für Unternehmen der Lichtbranche ergeben daraus große Herausforderungen. Um Marktanteile zu sichern bzw. auszubauen, müssen sie nicht nur mit dem raschen Innovationstempo der LED-Technik Schritt halten, sie müssen auch ihre Lieferketten komplett – nicht selten international – neu aufstellen.

LICHT: Herr Sieberling, globales Handeln ist in ihrem Unternehmen ja schon seit vielen Jahren alltägliche Praxis, dafür haben Sie den Einstieg in ein neues Marktsegment gewagt. Verglichen mit einigen Traditionsmarken, sind Sie ja relativ neu in der Lichtbranche. Wie kam es bei 8times1 zu der Entscheidung, Leuchten und Lampen herzustellen?

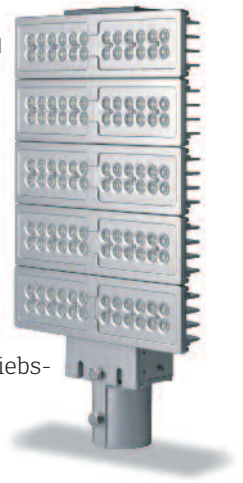


↑ Die LED-Leuchte »L2424« ist in zwei verschiedenen Lichtfarben – 5200K und 3000K – verfügbar. Typische Anwendungen sind Geh-, und Radwege, Anliegerstraßen, Parks, Gärten und Einstellplätze.

↑ The LED luminaire »L2424« is available in two different light colours: 5200K and 3000K. Typical applications are for the lighting of pedestrian and bicycle paths, residential streets, parks, gardens, and vehicle parking areas.

→ Das 8Times1-»M-Concept« basiert auf einem LED-Modul aus dem sich Leuchten für Straßen und Wege und für die Architekturbeleuchtung konfigurieren lassen. Bis zu fünf Module können kombiniert werden.

→ The 8times1 »M-Concept« is based on an LED module that enables the configuration of luminaires for streets and paths, as well as for architectural lighting.



Bedeutete das nicht eine Menge Investitionen, um technische Kompetenzen um Vertriebsstrukturen zu installieren?

Uli Sieberling: Die Gesellschafter der 8Times1 sind schon mehr als 20 Jahre in der Produktentwicklung und im Import von technischen Geräten tätig. Unsere Kompetenz liegt in unserem technischen Know-how und der Internationalität unserer Firma. Die industrielle LED-Technik hat sich ja nicht nur bei Beleuchtungsanwendungen, sondern auch und noch früher ganz erheblich in der Fernseh- und Monitorindustrie entwickelt. In genau diesem Bereich liegen unsere Wurzeln. Da schien es für uns logisch, auch die neuen Chancen der LED-Technologie weiter zu verfolgen und zu entwickeln. Der Aufbau einer Vertriebsstruktur braucht in erster Linie Zeit und Vertrauen der Kunden in die Produkte. Das kann man auch mit hohen Investitionen schwer beschleunigen. Wir waren aber mit unseren fertigen Produkten früh genug am Markt, um mit Referenzen zu beginnen. Seit Abschluß der Referenzphase fällt es leicht, die Kunden zu überzeugen. Glücklicherweise gibt es ja auch viele Argumente, die für die LED-Technik sprechen.

LICHT: Wie genau ist denn die Wertschöpfungskette organisiert? Wer entwickelt, wer produziert, wer übernimmt die Qualitätssicherung und wer vertreibt die Produkte?

Uli Sieberling: Die 8Times1 ist global aufgestellt. Die deutsche Niederlassung sitzt in Herford/Ostwestfalen. Von hier aus fließen die technischen Bedürfnisse des sehr speziellen deutschen Marktes ein und es werden neue Produkte entwickelt. Auch die internationale Koordination von Herford aus vorgenommen. Es gibt ein Büro in Taipeh/Taiwan, dort wird die Produktion und der Versand überwacht. Die Kollegen arbeiten auch als Agenten und sind ständig auf der Suche nach Partnern und Technologien. Weiterhin existieren Büros über die ganze Welt verteilt – Thailand, Südafrika, Brasilien – um nur einige zu nennen. Diese Büros vertreiben die Produkte in ihrem jeweiligen Land. Es ist wichtig, auf die lokalen Märkte einzugehen und nicht zu versuchen, einem Markt ein Produkt aufzuzwingen, das nicht gelingen.

LICHT: Sie agieren also konsequent global. Das birgt ja auch einige Risiken. Müssen Sie sich um Aspekte wie den Schutz technischen Know-hows oder die Sicherung von Vertriebsgebieten und Kunden machen?

Uli Sieberling: Natürlich muss man das, wobei die Gefahr zur Zeit eher von den einheimischen Mitbewerbern ausgeht, die noch nicht auf dem technischen Stand der LED-Leuchten sind, auf dem sie gerne wären. Als neue Marke in der Branche können und wollen wir nicht auf bestehende Vertriebsstrukturen zurückgreifen. Das hat für uns den Vorteil,



← Das »M1«-Modul ist die Basis des »M-Concept«. Es steht mit unterschiedlichen Abstrahlcharakteristiken, Abstrahlwinkeln und Farbtemperaturen zur Auswahl. Verschiedene mechanische Komponenten und Befestigungslösungen gehören ebenfalls zum Programm. So lassen sich modulare Leuchten für viele Anwendungen kreieren.

← The »M1« module is the basis for the »M-Concept«. It is available with various light-emission characteristics, emission angles, and colour temperatures. Various mechanical components and attachment solutions are also part of the product range. This enables creation of modular luminaires for many applications.

dass wir sehr viel schneller und flexibler agieren können, ohne vom eigenen Apparat ausgebremst zu werden. Der Einzug der LED-Technik wird die Branche sehr verändern. Es wird neue Produkte, Konzepte und auch Anbieter geben. Es ist nötig, schnell auf Veränderungen zu reagieren. Darin liegt unser Vorteil, wir bekommen mit unseren weltweiten Verbindungen und unseren Marktkontakten Veränderung schnell mit und können diese einfließen lassen. Das wird der Kunde zukünftig auch vom Hersteller und Lieferanten erwarten. Gewinnen werden die Unternehmen, die den Spagat zwischen Produktkontinuität und technischen Innovationen am Besten meistern

LICHT: Angesichts der guten Erfahrungen mit ihrer deutsch-taiwanesischen Partnerschaft, haben Sie ein paar Tipps für Unternehmer, die Kooperationen mit asiatischen Partnern suchen. Gibt es Kriterien, die vor Misserfolgen bewahren?

Uli Sieberling: Man sollte nicht nur auf eine günstige Produktion schießen. Am wichtigsten ist ein langfristiges Vertrauensverhältnis zu den Asiaten. Das gilt für beide Richtungen. Auch viele asiatische Hersteller haben in den letzten Jahren schlechte Erfahrungen mit internationalen Kunden machen müssen. Nach meiner Erfahrung gehen die meisten Einkäufer zu arrogant an die Sache. Man benötigt Zeit und Vertrauen und am besten natürlich eine Kontaktperson vor Ort, die die Qualität und den Transport sicher stellen kann.

LICHT: Wie sieht es denn auf dem europäischen/deutschen Markt aktuell für 8times1 aus? Spüren Sie die Impulse, die durch die ehrgeizigen Energiesparziele ausgelöst werden? Mit ihren Außenleuchten und den LED-Retrofit-Lampen bieten sie in dieser Hinsicht ja genau die passenden Produkte an.



ESSMANN

▲ LICHT ● LUFT ■ SICHERHEIT

ESSMANN AeroTech Innovationen für mehr Effizienz



AeroTech®

Verkaufsstätten effizienter ausleuchten

Wissenschaftliche Studien beweisen, dass natürliches Tageslicht einen positiven Einfluss auf das Kaufverhalten von Kunden hat. Das Wohlbefinden beim Aufenthalt in Verkaufsstätten wird erheblich gesteigert und führt nachweislich zu einer erhöhten Konsumbereitschaft. Mit der neuen, innovativen Technologie ESSMANN AeroTech werden gleich mehrere wirtschaftlich interessante Vorteile miteinander verbunden.

- ✓ Verbesserung der Tageslichtausleuchtung
- ✓ Energiekostenreduzierung durch besseren U-Wert
- ✓ Optimale Einsatzmöglichkeiten in der Sanierung durch geringes Gewicht gegenüber beispielsweise Wärmeschutzverglasung
- ✓ Produktivitätssteigerung durch mehr Tageslicht am Arbeitsplatz

Überzeugen Sie sich selbst.
www.essmann-aerotech.de

ESSMANN GmbH · Im Weingarten 2 · D-32107 Bad Salzuflen
Telefon +49 (0) 5222.791-0 · Telefax +49 (0) 5222.791-236
E-Mail info@essmann.de · www.essmann.de

Ein Unternehmen der **ESSMANN GROUP**.



↑ »M1«-RGB-LED-Module inszenieren den Empfangsbereich bei 8times1 in Herford mit farbigem Licht.

↑ »M1« RGB LED modules dramatically use colour light to illuminate the reception area of the company 8times1 in Herford, Germany.

Und wie lautet ihre Einschätzung zum farbigen und dynamischen Licht? Vemerken Sie da eine verstärkte Nachfrage?

Uli Sieberling: Ja, es gibt zur Zeit sowohl politische, als auch ökologische Impulse. Straßenbeleuchtung mit LED-Technik ist ein ganz großes Thema bei uns. Wir bekommen sehr viele Anfragen von Städten und Kommunen, die EU fördert die Gemeinden bei ihren Bestrebungen. Im gewerblichen Außenbereich haben die Leuchten oft eine sehr lange Betriebsdauer, hier kann die LED die Energieeinsparung voll ausspielen und für einen schnellen Return-of-invest sorgen. Das ist bei unseren VDE-LED-Leuchtstoffersatzlampen im übrigen genauso. Überall dort, wo es lange Beleuchtungszeiten gibt, wird zur Zeit auf LED-Licht umgestellt, sei es aus Kosten- oder aus Imagegründen.

Die LED-Technik eröffnet ganz neue Möglichkeiten beim Lichtdeign für Gebäude. Man kann sehr kostengünstig

Akzente setzen oder einen Bau in Farbe hüllen. Wir lassen zum Beispiel Auto- oder Möbelhäuser in den Firmenfarben erstrahlen, das ist ein gutes passives Marketing für die Kunden. Ohne LED-Technik ist dies nicht wirtschaftlich. Hier wird nach meiner Meinung ein neuer Markt erst entstehen.

LICHT: Wo kann man 8times1-Produkte in der Praxisanwendung sehen? Gibt es interessante Referenzobjekte? Und woran arbeiten sie zur Zeit?

Uli Sieberling: Sie können 8Times1-Produkte praktisch überall sehen. Unsere Website listet eine Menge Referenzkunden. Insbesondere Tankstellen, Autohäuser, Produktions- und Lagerhallen sowie Straßenbeleuchtung gehören zu mit unseren Produkten realisierten Lösungen. Zur Zeit arbeiten wir in erster Linie daran, unseren Vertrieb zu verstärken, um die Nachfrage zu bedienen und unsere Marke zu etablieren. Die farbige Gebäudebeleuchtung ist recht beratungs- und installationsaufwändig, hier arbeiten wir am Aufbau eines Netzes von qualifizierten Installationspartnern.

Fotos: 8times1 GmbH, Herford

KURZPORTRAIT



→ 8times1 wurde 2003 gegründet und hat seit drei Jahren LED-Beleuchtungslösungen im Portfolio. Neben Retrofit-Lampen sind Leuchten für die Architekturbeleuchtung bei In- und Outdooranwendungen verfügbar, viele von ihnen mit RGB-LED-Bestückung für die Ansteuerung via DMX.

→ Uli Sieberling ist bei 8times1 als Chief Technology and Innovation tätig.

Active globally, distributing locally

The company 8times1 from Herford, Germany, has for years now collaborated with partner companies from Taiwan. Originally specialized for LED products for the IT sector, 8times1 has for three years now also successfully produced LED lamps and luminaires. On its German market, the focal points of the company portfolio are on outdoor LED luminaires and floodlights, as well as on retrofit solutions for fluorescent lamps. The value-added process chain of the company is systematically organized on an international basis – a phenomenon that is now more and more frequently determining the structures on the lighting market for small and medium-sized companies as well. For this reason, LICHT spoke with Uli Sieberling, Chief of Technology and Innovation about how his company has established international joint ventures, and how things look on a day-to-day basis in his company.



↑ Die Beleuchtung dieser Tankstelle wurde von acht Stück 250-W-Halogenleuchten auf acht LED-Flächenleuchten à 60W umgerüstet.

↑ The lighting system of this filling station was retrofitted by replacing eight 250-watt halogen luminaires with eight LED area luminaires, each with 60 watts.

→ www.8times1.de