

Sieger in der Kategorie „Export“:
Speetronics GmbH, Unterpremstätten (Steiermark)

Elektrobauteile nach Maß



Foto: www.bigshot.at/Christian Jungwirth

Sklave seiner Kunden? Speetronics-Gründer Heinz Lorenz liefert seinen Kunden nur das, was sie wirklich wollen: Elektronikteile ganz individuell und maßgefertigt

Rahmen dieser Tätigkeit bemerkte er, dass seine Kunden zunehmend nach individuellen Lösungen verlangten. Lorenz: „Die Kunden fragten immer öfter nach maßgeschneiderten Sonderteilen.“ Sonderteile, die Lorenz nicht liefern konnte und die sein Chef nicht ins Programm aufnehmen wollte. Lorenz: „Mein damaliger Chef wollte darauf nicht reagieren. Da habe ich irgendwann gesagt, ich mache es selbst.“

Lorenz beschränkt den klassischen Jungunternehmerweg. „Zunächst richtete ich mir daheim ein winziges Büro ein und verpackte die Ware in der Garage“, erinnert er sich. Was mit kleinen Aufträgen begann, wurde schnell größer. Nur wenige Monate nach der Firmengründung konnte Lorenz mit seiner Firma ein eigenes Büro mit extra Lager beziehen. Lorenz: „Seither haben wir viele inte-

So speziell wie die Aufträge, so kundenbezogen ist auch die Arbeitsweise von Speetronics. „Die Entwicklung des Produkts erfolgt hauptsächlich beim Kunden. Wir geben Tipps und helfen bei den Zeichnungen und bei der Erstellung von Datenblättern“, erklärt Lorenz. Ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist dabei die Geschwindigkeit, mit der Speetronics Kundenwünsche erfüllt. Lorenz: „In zwei bis drei Wochen hält der Kunde ein kostenloses Muster in Händen. Wo anders dauert das mindestens zwölf Wochen.“

Vor allem ein Auslandsgeschäft

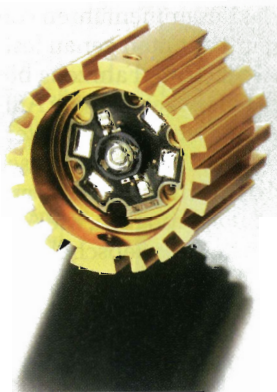
Die Bauteile für die Speetronics-Produkte werden nicht selbst produziert, sondern stammen – wie in der Branche üblich – zu 90 Prozent aus Asien. Der Zusammenbau erfolgt in Europa, vornehmlich in Ungarn.

Entspricht ein Muster den Kundenvorstellungen, muss es aber noch zertifiziert werden. Erst danach erfolgt die eigentliche Bestellung durch den Kunden, was für jedes Produkt eine Vorlaufzeit von neun Monaten bis zu einem Jahr bedeutet. Unter anderem gehen deshalb fast alle Produkte bei Speetronics in den Export. Lorenz: „Wir brauchen große Stückzahlen, sonst zahlt es sich für den Kunden nicht aus. Da wird der österreichische Markt schnell zu klein.“ Gegenwärtig macht Speetronics rund 80 Prozent seines Umsatzes in Deutschland, Ungarn, Polen und Dänemark.

Was die Ziele in der nächsten Zukunft angeht, hat Lorenz klare Vorstellungen: „Noch 2007 werden wir in das neue Firmengebäude übersiedeln, das wir momentan im Nachbarort bauen. 2008 wollen wir die ISO-Zertifizierung abschließen und 2009 in der Automobilindustrie Fuß fassen.“

► **P**rofunde Branchenkenntnis ist in jedem Beruf gut, gepaart mit unternehmerischem Mut ist sie aber die ideale Voraussetzung, um sich selbständig zu machen. Das bestätigt auch der Steirer Heinz Lorenz, 40, ehemals Verkäufer von Elektroteilen. Nachdem sein Chef nicht auf die veränderte Nachfrage seiner Kunden reagieren wollte, gründete er 2002 selbst eine Firma. 2006 erzielte Speetronics mit drei Mitarbeitern bereits einen Umsatz von 1,6 Millionen Euro: 80 Prozent davon mit Kunden im Ausland.

Foto: Croce&Wir



Kühlkörper mit integrierter Beleuchtung, maßgefertigt von Speetronics für einen Waschmaschinenhersteller

ressante Aufträge abgewickelt.“ Wie den Auftrag eines namhaften europäischen Handy-Herstellers, für den Speetronics 600.000 Spezialkabel für Freisprecheinrichtungen lieferte, oder ein Auftrag für USB-Kameras für einen Automatenproduzenten.

Kunden wollten Sonderteile

Speetronics bietet spezielle Elektronikbauteile an – abseits der Standardware. „Ich war 20 Jahre lang in einem Unternehmen für den Verkauf von Elektroteilen zuständig“, erzählt Lorenz. Im