

Langfristig planen – mit Sinn und Verstand

Wie die Logotec GmbH trotz sich ändernder Marktbedingungen erfolgreich ihren Weg geht

Ein Produkt entwickeln, produzieren und erfolgreich am Markt einführen – so weit, so gut. Doch was tun, wenn die technische Entwicklung das Produkt auf einen Schlag überflüssig macht? Die Geschichte der Logotec GmbH zeigt, wie man durch Flexibilität, Innovation und langfristige Planung so manche Krise meistern kann.

Angefangen hat die Geschichte der Logotec GmbH im Jahr 1994. Roland Manche hatte damals die Idee, ein Gerät für die Entsilberung in der Druckvorstufe zu produzieren. Solche Anlagen gab es zwar bereits am Markt – „aber da gab es einiges an Verbesserungspotenzial“, erklärt der Unternehmensgründer.

Mit zunächst zwei Mitarbeitern gelang es ihm, den Einsatz von Chemikalien bei seiner Entsilberungsanlage deutlich zu reduzieren. „Das klappte gut und ging auch ziemlich schnell“ erinnert sich Roland Manche. Und bald hatte der Unternehmer auch – in bescheidenem Maße – Erfolg. Das Produkt wurde erfolgreich verkauft, kurze Zeit später kam mit einem Chemiemischer dann eine weitere Neuentwicklung dazu.

Mehrere Jahre liefen diese Produkte erfolgreich, Logotec exportierte ins Ausland und baute Entsilberungsanlagen für einen der größten Filmhersteller weltweit. Doch im Jahr 2000 kam der Bruch. Die Druckplatten wurden ab dieser Zeit direkt belich-



Lutz Voigt bei der Montage einer Reinigungsanlage CMS PRINT TYPE L.

tet, die Filmverarbeitung – und somit die Grundlage für die Entsilberung – entfiel. „Der Markt hat sich durch den Technologiewandel in sehr kurzer Zeit stark verändert“, erklärt Roland Manche. Was tun? Zu diesem Zeitpunkt kam von einem Kunden die Anfrage, ob man nicht eine Lösung für die Reinigung der Chemikalien, die bei der Plattenbelichtung zum Einsatz kommen, hätte.

Dieser Herausforderung stellte sich das Unternehmen: Innerhalb von drei Monaten baute der Geschäftsführer mit seinem Team ein Mustergerät, welches mit Hilfe eines selbst entwickelten Granulats die zur Entwicklung benötigten Chemikalien filterte und reinigte.

Der Kunde war zufrieden – und Logotec hatte ein neues Tätigkeitsfeld entdeckt. Das Mustergerät wurde weiterentwickelt und für verschiedene Arten von Druckplattenprozessen angepasst. Nach einem Jahr Entwicklungsarbeit war das Produkt marktreif – und wieder stellte sich der Erfolg rasch ein. „Wir waren die einzigen, die so ein Sys-

tem anbieten und konnten uns mit dieser Idee weltweit erfolgreich positionieren“, erläutert Roland Manche. Doch statt sich auf den Lorbeeren auszuruhen, wurde die Idee weiterentwickelt und ausgebaut. Die Filtertechnologie sollte nicht mehr nur in der Vorstufe, sondern direkt im Drucksaal zum Einsatz gebracht werden. Dafür brauchte man Zeit – und auch Kapital. Zu diesem Zweck nahm Roland Manche Kontakt zum RKW Baden-Württemberg auf, dessen Berater eine sehr erfolgreiche Finanzierungsberatung beim Unternehmen durchführte und bei den Gesprächen mit der Hausbank half. Nach fast zweijähriger Verkaufsbearbeitung war es dann soweit: Die Zusammenarbeit mit einem großen Druckmaschinenhersteller konnte besiegelt werden. Logotec stellte sein eigens für diesen Druckmaschinenhersteller konzipiertes Produkt 2008 der Öffentlichkeit vor.

„Das war ein großer Schritt für uns, wir haben dafür viel entwickelt, organisiert und investiert“, so Roland Manche. „Das RKW war dabei eine große Hilfe und hat uns hervorragend betreut.“ Neben der Finanzierungsberatung führt der RKW-Berater auch regelmäßig ein Controlling der Geschäftszahlen durch, bespricht diese mit dem Geschäftsführer.

„Gerade in der aktuellen Krise ist es wichtig, dass man bei den Zahlen nicht die Orientierung verliert, deswegen bin ich sehr froh über die externe Unterstützung“, zeigt sich Roland Manche erleichtert. Denn leider ging auch an Logotec die Wirtschaftskrise nicht spurlos vorbei. „Es gab schon Einschnitte, für dieses Jahr heißt es für uns erstmal sichern, statt wie geplant weiter zu wachsen.“

Nicht die erste Krise, die Roland Manche mit seinem Unternehmen erlebt. Doch dank seiner guten Ideen, der hohen Flexibilität seines Unternehmens, der zielgerichteten Beratung und des guten Controlling wird es ihm gelingen, diese Krise erfolgreich zu meistern.

*Weitere Informationen bei Gernod Kraft
Tel.: 07 11 / 2 29 98 - 39
E-Mail: kraft@rkw-bw.de*



Ronald Manche, Geschäftsführer und Entwickler der Logotec Granulat-Filtertechnologie.



Das Unternehmen wurde im Jahr 1994 von Roland Manche in Schönaich, Kreis Böblingen, gegründet. Logotec entwickelt und verkauft Reinigungsanlagen für Feuchtwassersysteme an Druckmaschinen. Dank der selbst entwickelten Filteranlagen mit Granulat bleibt das Feuchtwasser wesentlich sauberer und kann länger genutzt werden. Außerdem müssen insgesamt deutlich weniger Feuchtmittelzusätze, wie Alkohol, zugegeben werden. Das Unternehmen hat mittlerweile zehn Mitarbeiter und erwirtschaftete im Jahr 2008 einen Umsatz von 1,5 Millionen Euro.

RKW Baden-Württemberg
Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft
Königstraße 49
70137 Stuttgart

Telefon 07 11 / 2 29 98-0
Fax 07 11 / 2 29 98-10
E-Mail info@rkw-bw.de
Internet www.rkw-bw.de

Nachdruck oder Fotokopien (auch aus zugswise) nur mit Genehmigung des RKW Baden-Württemberg.