

Spaun electronic wird im kommenden Jahr 40 Jahre alt – dennoch jung und dynamisch wagt man sich an völlig neue Produkt-Innovationen heran



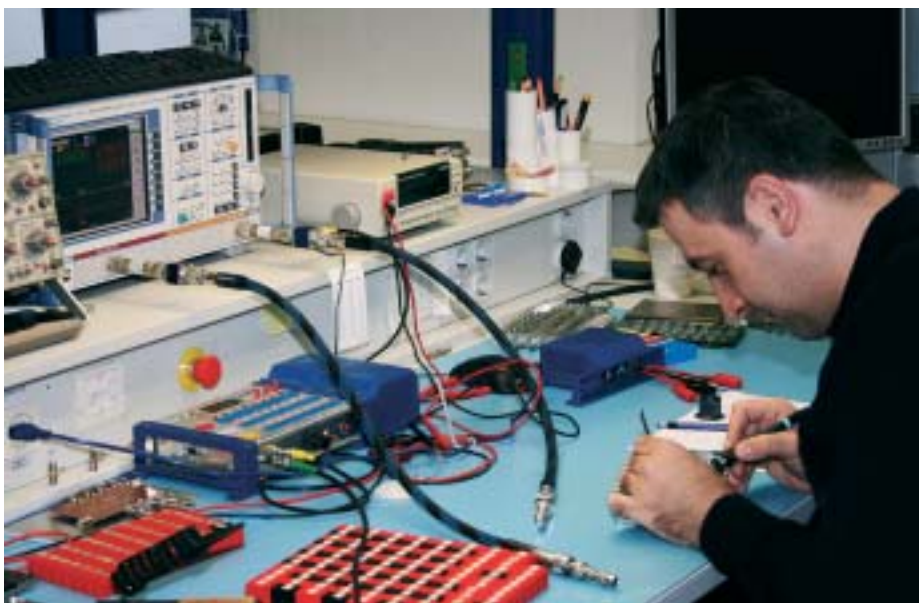
# Voller Ideen

Friedrich Spaun und Sohn Kevin.

Es ist noch gar nicht solange her, dass Firmengründer und „Seniorchef“ Friedrich Spaun die Geschäfte seinem Sohn Kevin übergeben hat. Im Team wollen die beiden mit ungewöhnlichen Ideen und einer Ausweitung der Produktpalette dem Markt neue Impulse geben und davon auch kräftig profitieren. Spaun electronic präsentiert sich intern und extern buchstäblich mit einem neuen Gesicht. Die in der Branche über längere Zeit kursierenden Gerüchte über einen Firmenverkauf haben sich als solche erwiesen. Schon vor etlichen Monaten hat „Seniorchef“ Friedrich Spaun seinen Sohn Kevin

ins Boot geholt und ihm die Kapitänsfunktion übertragen. Kevin Spaun (31) bringt dazu durchaus sehr gute Voraussetzungen mit. Der Softwareentwickler hat sich in der Softwarebranche als Inhaber und Geschäftsführer der Firma Spaun Informationstechnik einen guten Namen gemacht (die Live-Support-Software LiveZilla ist eine Spaun-Entwicklung, Springer und Dornier gehören zu seinen Kunden). Seine dortigen Erfahrungen und Entwicklungen hat er längst bei Spaun electronic eingebracht. Bei Spaun electronic treten jetzt Vater und Sohn, das betonen beide, als Team auf. Kevin Spaun ist in ein durchaus schon

traditionsreiches Unternehmen eingestiegen. Vater und Firmengründer Friedrich Spaun startete 1969 mit einem UKW-Antennenverstärker, der die zum Teil schwachbrüstigen UKW-Stereogeräte mit einem ausreichend hohen Pegel für einen rauschfreien Empfang versorgte. Erste Mitarbeiter stellte er 1972 ein, und bereits 1974 begann die Produktion von Mehrbereichsverstärkern und Passivverteilern, mit denen zunächst ein ehemals führendes deutsches Unternehmen der Antennenbranche beliefert wurde. Damals, so berichtet Friedrich Spaun, habe er alles selbst entwickelt und die Produkte in Heimarbeit fertigen lassen. Für einen weiteren Branchenführer produzierte Spaun bald darauf Hausanschlussverstärker. Im Jahre 1989 baute Spaun seinen heutigen Firmensitz. Die Grenzöffnung 1991 brachte vielerlei wirtschaftliche Änderungen, angeheizt durch Subventionen für Produktionsverlagerungen in die neuen Bundesländer und später in den osteuropäischen Raum mit sich. Spaun gab die ausschließliche Konzentration auf das OEM-Geschäft auf und trat erstmals als Multischalter-Hersteller unter dem eigenen Firmennamen auf – mit Blau als prägnante Farbe der neuen Marke Spaun.



Qualifiziertes Personal, hoher Messgeräteaufwand – die Spaun-Entwicklungsabteilung.



Bestückungsautomaten in der Spaun-Fertigung.



Die Qualitätstest sind so streng, dass Spaun fünf Jahre Garantie gewährt.

„Der Durchbruch kam 1993 mit dem ersten kaskadierbaren Multischalter-system“, berichtet Friedrich Spaun. Die neue Marke fand sich fortan recht schnell auch im Großhandel wieder. In den folgenden Jahren setzte Spaun durchaus immer wieder Meilensteine – so den ersten Multischalter mit integriertem Netzteil – und entwickelte sich mit den Jahren zur Premium-Marke.

### ■ Modernisierte Produktion

Die Produktion wurde in den letzten Jahren erheblich modernisiert. Heute bestücken drei SMD-Linien die benötigten Basisplatten. Spaun electronic ist dadurch in der Lage, mehrere unterschiedliche Produkte gleichzeitig zu fertigen. Kräftige Investitionen hat es auch im Bereich der Qualitätssicherung gegeben: Hier arbeiten heute vollautomatische Testplätze, die weitgehend selbst entwickelt wurden und die von jedem gefertigten Produkt aus-

nahmslos durchlaufen werden. „Das ermöglicht es uns, effizient und zeitsparend zu prüfen“, berichtet Kevin Spaun. Nach erfolgreicher Prüfung erhält jedes Gerät eine Seriennummer, die in einer Datenbank hinterlegt wird. Somit besteht die gesamte Lebenszeit ein Zugriff auf sämtliche relevanten Daten; zugleich werden unrechtmäßige Kopien von Spaun-Produkten erheblich erschwert. Die Qualitätstests sind so streng, dass Spaun für alle Multischalter eine Garantie von fünf Jahren geben kann, darüber hinaus aber auch noch ältere Geräte kostenlos repariert.

### ■ Ausgelastete Fertigung

Das Multischalter-Programm umfasst derzeit zwei Linien: Standard und Premium. Beide Serien verkaufen sich derzeit gleich gut. Pro Monat verlassen rund mehrere Tausend Multischalter die Spaun-Produktion. Darüber hi-

naus fertigt man im Monat rd. 4000 Hausanschlussverstärker für die Netzebene 4. Hinzu kommen noch Mehrbereichsverstärker und Zubehör, wie Dosen, Splitter, Tabs und weitere Kleingeräte.

Die in Singen gefertigten Produkte machen rd. 60 % der Gesamtproduktion aus. Weitere 40 % entstehen im Spaun-Werk in Malta – im wesentlichen Geräte mit großen Stückzahlen für ausländische Märkte.

Spaun electronic beschäftigt insgesamt 110 Mitarbeiter. Sechs Leute, ausschließlich Ingenieure, arbeiten in der Entwicklung. „Hier noch weiter aufzustocken, ist sehr schwierig“, verrät Friedrich Spaun, „qualifiziertes und gutes Personal – insbesondere Ingenieure – zu gewinnen ist aufgrund der angespannten Arbeitsmarktsituation im Bereich Hochfrequenztechnik sehr schwierig.“

75 weitere Mitarbeiter arbeiten in der Produktion. „Die Auslastung der Fertigung liegt hier in Singen zwischen 80 und 120 % bei voller Personalstärke“, berichtet Friedrich Spaun.

Im Moment beträgt der Exportanteil 50 % vom Gesamtumsatz mit deutlich steigender Tendenz. Exportiert wird in alle Welt außer China, Korea und Japan. „Das ist unsere volle Absicht, denn wir wollen unser Know-how nicht transferieren“, erläutert Friedrich Spaun.

Größere Zuwächse erwartet der Senior eher über den Export als über den Inlandsmarkt. Hier zu Lande hält er den Markt aufgrund der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der sinkenden Zahlen im Wohnungsneubau und der zögerlichen Abschaltung des analogen Satellitenfernsehens bzw. der Aufschaltung von HDTV-Programmen für den deutschsprachigen Bereich für eher schwierig. Dennoch



Einfach durch Aufstecken – Dämpfungssteller für eine optimale Anpassung der Empfangssignale und Multischalterrelais beim Empfang von acht Sat-ZF-Ebenen mithilfe von 2 x SMS 9989 U.



Qualitätsbeweis: ein einziger Techniker erledigt sämtliche Reparaturen. Spaun Power fertigt alle Schaltnetzteile für die eigenen Produkte.

realisiert Spaun electronic ein jährliches Umsatzvolumen von knapp 14 Mio. €. Rote Zahlen sind Friedrich Spaun absolut fremd. Auch heute, bestätigt er, stehe das Unternehmen auf überaus gesunden Beinen.

Erstaunlicherweise gibt es bei den Produktionszahlen von Standard- und Premium-Linie nur marginale Unterschiede. „Und auch DiSEqC, speziell Multischalter mit neun Eingängen, läuft in Deutschland überraschend gut“, weiß Friedrich Spaun, „Multischalter mit 13 oder 17 gehen allerdings wohl mehr an ausländische Mitbürger.“

Der eher verhaltene deutsche Markt, aber auch das Ausland sollen in Kürze mit neuen Produkten bedient werden. Kevin Spaun: „Wir werden eine komplett neu entwickelte Lowcost-Serie herausbringen mit fünf Eingängen und acht, zwölf und 16 Ausgängen, die wir unter unserer Standard-Klasse ansiedeln werden.“ Diese Serie soll ebenfalls in Deutschland produziert werden, und sie durchläuft die gleichen Qualitätsprüfungen wie die höherwertigen Serien. „Wir haben bei diesen Geräten nur an den Features gespart, nicht aber an der Qualität“, betont Kevin Spaun weiter. Die Markteinführung ist für Ende Februar geplant.

Noch eine weitere Neuheit kündigt Friedrich Spaun auf dem Sat-Sektor an: ein Lichtwellenleiter-Sat-ZF-System, bei dem die Signale via Glasfaser verteilt, vor der Teilnehmerdose aber wieder in herkömmliche Sat-ZF-Signale umgesetzt werden. „Damit lassen sich Verteilstrukturen von 10 000 und mehr Teilnehmern problemlos realisieren, was besonders im Nahen Osten von erheblicher Bedeutung ist“, betont Friedrich Spaun. Weitere Details wollte er allerdings im Moment noch nicht verraten. Das gilt auch für die

neuen „intelligenten Multischalter“, die ebenfalls zur ANGA Cable 2009 vorgestellt werden sollen.

Ebenfalls interessant sind die Neuheiten für den Kabelnetz-Bereich. Hier kündigt Kevin Spaun für Anfang 2009 einen durchgängig neu entwickelten Hausanschlussverstärker an, der nach KDG-Spezifikationen entwickelt wurde. Von allen diesen Neuentwicklungen verspricht sich Kevin Spaun spürbare Umsatzzuwächse. Dazu beitragen soll auch der Schritt zum Vollsortimenter. War Spaun electronic bisher eher als Spezialist für Multischalter bekannt, soll es in Zukunft auch Spiegel, LNBS und das entsprechende Zubehör geben. Allerdings, so Kevin Spaun, werde man nur exklusive Produkte, keine Billigware, ins Programm aufnehmen. Ein erster Schritt waren die blauen Kabeltypen, die schon seit einiger Zeit zum Sortiment gehören.

### ■ Eigene Schaltnetzteile

Künftig will Spaun electronic seine Geräte ausschließlich mit eigenen Schaltnetzteilen bestücken. Dafür hat man für rd. 1 Mio. € gerade eine eigene Produktion aufgebaut und auch eine eigene Firma gegründet: Spaun Power GmbH ebenfalls mit Sitz in Singen. Noch arbeitet dieses neue Unternehmen ausschließlich für Spaun electronic. „Wir stehen mit Fremdunternehmen aber bereits in Verhandlungen, so dass es künftig auch Spaun Power-Netzteile für Dritte geben wird“, erläutert Kevin Spaun.

Weiter ausbauen will man im Hause Spaun auch die Mechanik, in der die gesamte Gehäusefertigung erfolgt. Dafür reichen die gegenwärtigen Raum-Kapazitäten allerdings längst nicht mehr aus. „Auch dieser Bereich soll in eine separate Firma ausgelagert werden“ kündigt Kevin Spaun an.

Ein neues Gebäude für die beiden Unternehmensbereiche wird in absehbarer Zeit somit unumgänglich.

### ■ Dreistufiger Vertrieb

Seit Beginn ist Spaun eine fachhandelstreue Firma, die ihre Produkte ausschließlich über den Großhandel vertreibt. Dieser wiederum wird bundesweit von vier Gebietsvertretungen betreut. Die Wichtigkeit dieser Vertriebsform beweist auch der zum 1. November neu eingestellte Außendienst-Mitarbeiter Wolfgang Holstein, der als Key-Account-Manager noch stärker die Schlüssel-Kunden im Großhandelsbereich betreuen wird.

### ■ Von Kopien und Patenten

Dass Spaun-Produkte in Fernost immer wieder kopiert werden, ist durchaus ein Ärgernis. Kevin Spaun: „Wir versuchen durch möglichst kurze Entwicklungszyklen das Kopieren besonders schwer zu machen. Dagegen vorzugehen, bringt wenig, da der Ferne Osten ein so gut wie rechtsfreier Raum ist.“

Überhaupt hält man bei Spaun mittlerweile von Patenten und Rechtsstreitigkeiten recht wenig. Friedrich Spaun formuliert seine Erfahrungen mit drastischen Worten: „Patentstreite dauern unendlich, es kostet ein Vermögen. Man ist den Gerichten ausgeliefert, und es kommt unterm Strich häufig wenig dabei raus“. Über das Patent- und Markenamt in München hat er seine ganz eigene Meinung. Also konzentrieren sich die Spauns auf ihre wahren Stärken: Flexibilität, innovative Produkte und höchste Qualität.

Henning Kriebel