Interview

Alles spricht für LED

[19.09.2017] Während die LED der Glühbirne im Verbrauchersegment schon längst den Rang abgelaufen hat, tut sie sich trotz Einsparpotenzialen im Bereich der kommunalen und gewerblichen Nutzung schwer. stadt+werk sprach hierüber mit Peck Pawelleck, Geschäftsführer von SLT Lichtsysteme.

Herr Pawelleck, LED-Leuchten haben sich als Stand der Technik durchgesetzt, das Marktpotenzial ist enorm. Goldene Zeiten für Sie als Hersteller?

Der Gedanke liegt nahe, führt doch an der LED in nahezu jeder Art der Beleuchtung kein Weg mehr vorbei. So ist die Ausbeute von LEDs hoch, die Kosten sind gering und fast wöchentlich werden neue Spielarten des kleinen Lichtknopfs angeboten. Meistens aus Fernost und spottbillig. Der Markt ist zwar groß, aber umgekehrt agieren die Kunden sehr konservativ und verhalten. Einerseits muss das Geld für entsprechende Investitionen ja erst einmal bereitstehen, andererseits entwickelt sich die Technologie rasant weiter. Abwarten hat somit scheinbar keine gravierenden Nachteile.

Wie reagieren Sie auf eine solche Zurückhaltung?

Für die Hersteller bedeutet dies, dass in Entwicklung investiert werden muss, die nur zum Teil aus laufenden Umsätzen mit bereits neuen Produkten gedeckt werden kann. Das ist teilweise vergleichbar mit der Automobilwelt. Elektroautos sind ja bereits verfügbar und die meisten finden das auch gut, aber trotz Förderung schleppt sich der Verkauf dahin.

Das klingt in der Tat nach einem Dilemma. Im Gegensatz zu E-Autos ist die verfügbare Auswahl bei LED-Leuchten aber doch deutlich besser. Auch SLT hat ja das eigene Portfolio stark ausgeweitet...

Viel schwerer wiegt für uns, dass durch die LED-Schwemme und eine schier unermessliche Produktvielfalt der allgemeine Eindruck entsteht, LED-Leuchten müssten billig sein. Die Technik ist inzwischen ausgereift, das Angebot erfreulich groß – da kann es ja nicht so problematisch sein, etwas Vernünftiges günstig zu bekommen. Diese Denkweise spielt auch bei kommunalen Entscheidern mit, wenn Sie sich mit LED-Straßenbeleuchtung beschäftigen, insbesondere, seit die Förderprogramme immer weiter zurückgefahren werden. Umgekehrt ist das mit den LEDs offensichtlich kompliziert, aufgrund fehlender Austauschbarkeit muss man sich bei der Wahl auf einen bestimmten Hersteller festlegen, gegebenenfalls gab es auch schon negative Erfahrungen. Warten wir noch ab, die Preise gehen ja stets weiter nach unten! Solche Überlegungen sind keine Einzelfälle.

Wie können Hersteller in diesem Spannungsfeld also das richtige Produktangebot entwickeln?

Viele Leuchten-Anbieter, darunter auch so manches große Unternehmen, lassen sich beeindrucken und gehen selbst bei Qualitätsprodukten im Preis runter. Das müssen sie dann natürlich an anderer Stelle oder in der Zukunft wieder wettmachen. Im Ergebnis arbeiten viele LED-Anbieter daran, Produkte vornehmlich günstiger und nicht nachhaltig besser zu machen. Dabei werden inzwischen sogar dem Preisdruck geschuldete Rückschritte, wie etwa die Einführung von Wegwerfleuchten, als innovativer Fortschritt verkauft.

„Der Markt ist groß, die Kunden verhalten sich dennoch konservativ."

Wie positioniert sich SLT in diesem Produktdschungel?

Wir bei SLT konzentrieren uns darauf, Dinge in den Vordergrund zu stellen, die nachvollziehbaren Kundennutzen bringen. Denn aktuell wird der Verbraucher mit einer Fülle an Kennzahlen und Einheiten konfrontiert, mit denen er eigentlich nichts anfangen kann. Oder wissen Sie auf Anhieb, was CRI, L70B20 oder Blendungsklasse D6 bedeuten?

Meinen Sie damit, die technischen Werte sind nicht so wichtig?

Auf keinen Fall. Aber diese lichttechnischen Daten sind ja nichts Neues. Das meiste und wichtigste ist herstellerübergreifend ohnehin allgemeiner Stand der Technik, darüber hinaus dient vieles nur als Ausschlusskriterium bei Ausschreibungen, ohne dass dies den Vergabegremien bewusst ist.

Wie findet sich also der Kunde in Anbetracht der Vielfalt der Produkte zurecht?

Das ist tatsächlich nicht so einfach. Technische Herstellerdaten sind für den Einzelnen ja kaum überprüfbar. Andererseits sind sie ein bewährtes Mittel, um auf den ersten Blick besser als der Mitbewerber zu erscheinen. Denn möglichst komplex und technisch zu wirken, ist sicherlich eine Strategie, um Kompetenz anzudeuten. Das Ergebnis beim Verbraucher ist Unsicherheit. Vielfach begegnet er dieser, indem er auf scheinbar Bewährtes und etablierte Markenhersteller setzt und deren Angaben vorbehaltslos Glauben schenkt. Wir bei SLT setzen auf Ehrlichkeit, was vom Laien fälschlicherweise auch als technisch minderwertig ausgelegt werden kann. Ehrlich währt aber bekanntlich am Längsten.

Folgt man den Branchenmeldungen, hat man den Eindruck, LED-Technik ist längst etablierter Standard und aktuell geht es vor allem darum, neue Wege der Lichtsteuerung auszuloten. Wie schätzen Sie hier den Markt ein?

Mit der zunehmenden Bewerbung von Licht-Management-Systemen verhält es sich ähnlich marketing-orientiert wie bei den LED-Lichtköpfen. Die technische Möglichkeit, jeden einzelnen Lichtpunkt ansteuern zu können, klingt verlockend. Vom Zugang über eine App auf dem Smartphone bis hin zu Anwendungen, bei denen das Licht dem fahrenden Auto vorauseilt, ist heute alles realisierbar. Aber wozu soll das gut sein? Sicher dient es nicht dazu, Kosten einzusparen. Der große Vorteil der LED selbst ist ja bereits, dass sie langlebig und wartungsarm ist, wenn man richtig mit ihr umgeht. Mal ganz außer Betracht gelassen, dass Sie statt einschlägig erfahrenen Elektrikern dann zusätzlich noch Netzwerk-Spezialisten und IT-Systemadministratoren benötigen, steht der Aufwand vielfach nicht im Verhältnis zum Nutzen.

Dann ist also die ganze Geschichte mit dem Licht-Management nur Schall und Rauch?

Nein, damit will ich nicht sagen, dass das alles nur Humbug ist. Auch SLT bietet hier Lösungen. Wie bei unseren Leuchten selbst liegt der Fokus dabei aber auf schlanken Systemen, die mit einem einfachen Aufbau tatsächlichen Kundennutzen und Amortisation bieten. Zudem sind wir als kleiner Hersteller darauf bedacht, über Kooperationen nicht jedes Rad selbst neu zu erfinden. Daneben setzen wir auf offene Technologien, bei denen sich der Kunde eben nicht darauf festlegt, welche Leuchten er zukünftig ausschließlich nutzen kann.

()

Dieser Beitrag ist in der September-/Oktober Ausgabe 2017 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Energieeffizienz, SLT Lichtsysteme, Beleuchtung