

Langmatz

Positive Wachstumsdynamik

[26.09.2022] Trotz wirtschaftlich schwieriger Rahmenbedingungen gelingt es dem Unternehmen Langmatz, seit mehr als zehn Jahren eine außergewöhnlich positive Wachstumsdynamik zu erzielen. Langmatz-Geschäftsführer Dieter Mitterer erläutert im Interview die Gründe hierfür.

Corona-Pandemie, gestörte Lieferketten, Inflation – für mittelständische Industrieunternehmen waren die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Jahr 2021 nicht gerade rosig. Wie ist es Langmatz gelungen, unter diesen Bedingungen ein zehnprozentiges Wachstum zu erzielen und erstmals die 100 Millionen Umsatzmarke zu knacken?

Dass wir 2021 ein so gutes Ergebnis erzielen konnten, liegt an mehreren Faktoren. Die Strategie der Firma Langmatz ist historisch betrachtet schon immer darauf ausgelegt, eine sehr hohe eigene Wertschöpfung zu generieren. So hat sich das Grundprinzip großer Unabhängigkeit von Dritten in Krisenzeiten stets bewährt. Zentral ist ferner, dass wir uns in Wachstumsmärkten bewegen. Telekommunikation, Energiewende und Smart City sind Bereiche, die über Jahre Zukunftschancen bieten. Wir haben unser Portfolio gestrafft und somit mehr Effektivität in den wichtigen Bereichen der Cluster erreicht. Zudem ist unser Vertriebsteam sehr gut vernetzt und äußerst erfolgreich im Abschluss profitabler Projekte. Zu guter Letzt ist entscheidend gewesen, dass unsere gesamte Mannschaft die Corona-Krise mit sehr viel Selbstverantwortung hervorragend bewältigt hat.

Langmatz erlebt seit mehr als zehn Jahren eine außergewöhnlich positive Wachstumsdynamik. Jährlich geht es mit zweistelligen Zuwachsraten kontinuierlich voran – ohne Einbrüche. Was ist Ihrer Ansicht nach der Grund für diese Erfolgsgeschichte?

Wachstum ist nur zu generieren, wenn es die Märkte zulassen. In Deutschland ist der Breitbandausbau in den letzten Jahren erst zum Laufen gekommen. Wir haben uns breit aufgestellt, stark vernetzt und die Marke Langmatz tief verankert. Jetzt dürfen wir die gelegte Saat in Form von Auftragseingängen ernten. Der entscheidende Erfolgsfaktor ist die optimale Betreuung des deutschen Privatmarkts. Dort erzielen wir die größten Umsatzzuwächse. Parallel zum Inlandswachstum verzeichnen wir ebenso eine sehr positive Entwicklung in den internationalen Märkten.

Mit dem rasanten Wachstum geht kundenseitig ein enormer Bedarf einher. Wie bewältigen Sie als mittelständisches Unternehmen mit knapp 420 Mitarbeitern die ständig steigende Auftragsflut?

Langmatz hat eine sehr zukunftsorientierte Unternehmensstruktur, die es uns ermöglicht, nachhaltig zu investieren. An dieser Stelle ein großer Dank an unseren Aufsichtsrat und unsere Gesellschafter, die sehr wohlwollend das Unternehmenswachstum mit allen nötigen Investitionen begleiten. Durch neue, intelligente Prozessoptimierungen in der Fertigung steigern wir kontinuierlich die Effizienz und eine sehr vorausschauende Einkaufspolitik sichert den Materialzufluss. Das Wichtigste sind natürlich unsere Kolleginnen und Kollegen. Ohne deren Flexibilität und Motivation wäre die sehr positive Auftragsentwicklung nicht zu stemmen. Ihnen gilt ebenfalls ein großes Dankeschön.

Bei allem Positivem, dass wir nun gehört haben, gibt es doch sicherlich auch Problemfelder. Mit welchen Herausforderungen hatten Sie im abgelaufenen Geschäftsjahr besonders zu kämpfen?

Seit über zwei Jahren ist die Gesamtsituation für unsere Gesellschaft außerordentlich. Neben den Alltagsthemen kamen große neue Herausforderungen auf uns zu und ein Ende ist derzeit noch nicht absehbar. Trotz dieser Umstände freuen wir uns über sehr gut gefüllte Auftragsbücher und fahren seit geraumer Zeit an der Auslastungsgrenze. Da ist es ganz normal, dass Dinge auch mal nicht optimal laufen. Dies gibt uns aber auch die Chance, die Problemfelder zu erkennen, zu analysieren und zu beheben.

Der Name Langmatz ist stark mit zentralen Zukunftsthemen wie etwa dem Ausbau von Glasfaser und 5G verknüpft. Nun sind Sie mit Ihren Produkten auch am Ausbau der E-Lade-Infrastruktur beteiligt. In welchen Marktbereichen liegen Ihre besonderen Stärken?

Unser Unternehmen hat sich schon vor über zehn Jahren sehr intensiv mit der E-Mobilität beschäftigt. Damals lag der Fokus auf der Ladesäule. Aus den Projekten haben wir sehr viel Erfahrung mitgenommen und gelernt, dass unser Know-how eher im Energieanschluss der Ladesäule liegt. So entstanden so genannte Fundamentsockel für die spätere Installationen von Ladesäulen oder Wall-Boxen. Übertragen auf unsere Stärken kann man sagen, dass wir Spezialisten sind, intelligente Infrastruktur sicher und geschützt in ein raues Umfeld zu integrieren.

Welche Trendthemen sehen Sie für Ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren als besonders relevant und welche neuen Produktentwicklungen dürfen wir aus Ihrem Hause in naher Zukunft erwarten?

Wir haben unsere Unternehmensstrategie auf Ebene der Produktentwicklung verändert. Wir optimieren vorhandene, erfolgreiche Produkte und entwickeln neue Produkte, die größere Marktbereiche abdecken werden. So wurden schon in kurzer Zeit sehr interessante Entwicklungen angestoßen: Dazu zählen unter anderem ein Radartaster für Lichtsignalanlagen, ein Fundamentsockel für die E-Lade-Infrastruktur, ein Glasfaser-Abschlusspunkt und ein neuer Glasfaser-Netzverteiler. Übergelagert spielt die Nachhaltigkeit eine immer entscheidendere Rolle. Damit verbunden sind Fragen, welche Materialien eingesetzt werden, wie produziert und wieviel Energie benötigt wird.

Sie gelten als innovatives Vorzeigeunternehmen am Wirtschaftsstandort Bayern, halten dutzende Patente. Betrachten Sie sich als klassischen Hidden Champion?

Ja, ich denke die Bezeichnung trifft auf uns ganz gut zu. Langmatz hat es in mehreren Bereichen geschafft, eine Marktführerschaft zu erarbeiten. Wir bewegen uns in Segmenten, die visuell nicht wahrzunehmen sind. Bis auf unsere Signal-Anforderungsgeräte werden die meisten Produkte im Erdreich vergraben oder stehen als „graue Kisten“ am Wegesrand. Da es schwierig ist von außen die Volumen zu analysieren, ist die Anzahl der Marktbegleiter überschaubar.

Wie schaffen Sie es, am Puls der Zeit zu bleiben und solch ein Innovationsniveau in einer eher touristisch geprägten Region wie Garmisch-Partenkirchen dauerhaft zu halten?

Das ist schon eine Herausforderung. Externe Fachkräfte würden in der Region Garmisch-Partenkirchen nicht unbedingt ein innovatives industrielles Unternehmen wie Langmatz vermuten. Allerdings generiert der Standort auch sehr große Chancen. Die Loyalität der Mitarbeiter ist sehr hoch und jungen Menschen aus der Region bieten wir eine interessante berufliche Perspektive. Und ehrlich gesagt, ist es für uns alle hoch motivierend in dieser großartigen Region leben und arbeiten zu dürfen.

Der Fachkräftemangel ist ja ein generelles Problem. Wie gelingt es Ihnen mit einem Unternehmensstandort fernab einer Metropole kompetente Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden?

Der Schlüssel zum Erfolg, gut ausgebildete Mitarbeiter zu haben, ist die Ausbildung im eigenen Unternehmen. Diverse Ausbildungs- sowie duale Studiengänge sichern uns die personelle Zukunft.

Zum Abschluss noch eine persönliche Frage: Seit Anfang 2021 besteht die Führung bei Langmatz erstmals aus drei Geschäftsführern. Wenn Sie jetzt nach einem Jahr Bilanz ziehen, welche besonderen Erfahrungen konnten Sie in dieser vergrößerten Geschäftsleitung für sich sammeln?

Wir haben uns als sehr gutes Team zusammengefunden. Jeder hat seine klar definierten Aufgabenbereiche und Verantwortlichkeiten. In der Diskussion entstehen aus den jeweiligen Perspektiven des Anderen spannende Lösungen, die für die Firma Langmatz äußerst zukunftsfähig sind. Als Fazit dürfen wir auf ein sehr erfolgreiches Jahr 2021 zurückblicken und freuen uns darüber, sehr gut ins Jahr 2022 gestartet zu sein.

()

Stichwörter: Unternehmen, Langmatz,