



PRESSEMITTEILUNG

Christian Raith, Geschäftsführer von IMM Photonics, im Interview mit Antonio Castelo, EPICs Technologie-Manager für Bio-Medizin und Laser

Der Geschäftsführer des deutschen Familienunternehmens erläutert, wie er ein Unternehmen leitet, das optische und optoelektronische Komponenten und Lasermodule für eine Vielzahl von Technologiebereichen herstellt und vertreibt.

Wie kam es zu Ihrer Ernennung zum Geschäftsführer?

„Nach meinem Studium zum Diplom-Ingenieur (FH) an der Hochschule München begann ich 2010 im Familienunternehmen IMM Photonics zu arbeiten, das meine Eltern 1992 gegründet hatten. Zunächst arbeitete ich als Entwicklungsingenieur, merkte aber schnell, dass ich weder die Begabung noch die Neigung für den Ingenieurberuf hatte. Mir liegt eher der Umgang mit Menschen. Und dank meines wissenschaftlichen Hintergrunds verstand ich auch, wie unsere Technologie dazu beitragen kann, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Daher wechselte ich nach sechs Monaten in den Vertrieb und wurde 2015 Leiter für Vertrieb und Marketing.

2016, kurz vorm Ruhestand meiner Eltern, fragten Sie mich, ob ich Interesse hätte, das Unternehmen weiterzuführen. Ich wurde keineswegs unter Druck gesetzt. Sollte ich zustimmen, würden meine Eltern alles tun, um mich zu unterstützen. Sollte ich ablehnen, würden sie über den Verkauf des Unternehmens nachdenken müssen. Die Arbeit machte mir Spaß, und obwohl ich erst Ende zwanzig war, nahm ich die Herausforderung dankbar an und begann, mich auf meine zukünftige Rolle als Geschäftsführer vorzubereiten. Dazu musste ich mich mit den Bereichen Finanzen, IT und Personalwesen vertraut machen, für die meine Mutter zuständig war. Gleichzeitig arbeitete ich eng an der Seite meines Vaters, der für die Produktentwicklung, den Bereich Forschung und Entwicklung sowie die Fertigung verantwortlich war. Als meine Mutter 2020 in den Ruhestand ging, wurde ich gemeinsam mit meinem Vater Geschäftsführer. Die alleinige Verantwortung für das Unternehmen übernahm ich drei Jahre später, als mein Vater ebenfalls in den Ruhestand folgte.“

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

„Als meine Eltern das Unternehmen 1992 gründeten, war der ursprüngliche Plan meines Vaters, Messtechnik für den Medizinbereich herzustellen. Das erwies sich als schwierig, und so stieg er in den Vertrieb von Laserdioden, Linsen und anderen optischen Komponenten ein. Dies war die Grundlage für die Erweiterung unseres Kundenstamms, das Kennenlernen der Kundenbedürfnisse und den Einstieg in die Entwicklung eigener Produkte. Wir stellen Laserdiodenmodule, Laserkollimatoren, Faseroptik sowie fasergekoppelte Komponenten her und haben unser eigenes optisches Fasertestgerät entwickelt. Heute entwickeln und produzieren wir Sonderanfertigungen. Zurzeit beschäftigen wir rund sechzig Mitarbeiter*Innen. Etwas mehr als zwanzig Mitarbeiter*Innen arbeiten an unserem Hauptsitz in Unterschleißheim bei München. Dort sind die Bereiche Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing sowie die Administration angesiedelt. Weitere 35 Personen arbeiten an unserem Produktionsstandort in Teisnach. Durch die Nähe der Technischen Hochschule Deggendorf haben wir Zugang zu den neuesten Erkenntnissen der Mess- und Fertigungstechnik sowie Prozessentwicklung. IMM Photonics ist Teil des Technologiecampus Teisnach, steht mit den dort ansässigen Firmen im engen Wissenstransfer und profitiert so von vielfältigen Synergien. Wir verfügen über Distributionspartner in Großbritannien, den USA, China, Japan und Korea. Unsere Produkte finden Anwendung in der industriellen Sensorik, Telekommunikation und Gasdetektion. Des Weiteren unterstützen wir mit unseren Produkten die medizinische Forschung und Analytik.“

Wie kam es dazu, dass Sie ursprünglich als Vertriebsunternehmen zur Herstellung Ihrer eigenen Produkte übergegangen sind?

Viele Kunden, die Laserdioden in ihren Systemen einsetzen wollen, sind nicht mit dem Bau von Kollimatoren, Faserkopplungen oder Ähnlichem vertraut. Oft ist kein Reinraum für die Verarbeitung von optischen Komponenten vorhanden. Dies erkannten wir als Chance für unser Unternehmen, einen Mehrwert zur Distribution an unsere Kunden zu liefern. Hierfür entwickeln wir in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden optische Aufbauten und Elektroniken sowie Mechaniken.“

Wie gehen Sie mit der Konkurrenz aus Asien um?

„Wegen der preisgünstigen Konkurrenz aus Asien - insbesondere aus China - wird es für uns

schwieriger, Standardprodukte zu vermarkten. Deswegen setzen wir verstärkt auf maßgeschneiderte, hochwertige, kundenspezifische Produkte.“

Was stellte Sie vor die größten Herausforderungen, als Sie alleiniger Geschäftsführer wurden?

„Es war ein reibungsloser Übergang. Wir haben fünf Jahre lang an der Übergabe gearbeitet, bevor ich das Unternehmen dann tatsächlich übernahm. Unter anderem wurde eine zweite Führungsebene mit einem CTO, CFO, COO und CSO etabliert. Das hat sehr gut funktioniert. Der CFO wurde kurz vor dem Ruhestand meiner Mutter eingestellt, und die Positionen des COO und des CTO konnten mit langjährigen Mitarbeiter*innen besetzt werden.“

Welche Herausforderungen erwarten Sie für die Zukunft?

„Generell wollen wir auf dem Gebiet, in dem wir tätig sind, wachsen. Für die Zukunft sehen wir einen steigenden Bedarf an immer komplexeren Produkten. Unsere Kunden hierbei zu unterstützen und ihnen einen Zugang zu Fertigungsdaten in Echtzeit zu ermöglichen – darauf wollen wir uns fokussieren. Um dem gerecht zu werden, strukturieren wir unsere Fertigung um und setzen auf eine neue Produktionsstrategie mit Schwerpunkt auf Digitalisierung. Je komplexer ein System wird, desto größer die Zahl der möglichen Fehlerquellen und damit der Aufwand, diese zu identifizieren. Es ist wie in der Physik: je tiefer man in etwas einsteigt, umso komplexer wird es. Stehen jedoch mehr Daten zur Verfügung, desto einfacher erkennt man Zusammenhänge.

Eine weitere Herausforderung besteht darin, dass wir in der Regel auf Grund von Geheimhaltungsvereinbarungen unsere Lösungen nicht bewerben dürfen. Unsere Sichtbarkeit wollen wir trotzdem verbessern und nehmen regelmäßig an verschiedenen Fachveranstaltungen teil, so zum Beispiel auch an Veranstaltungen von [EPIC](#) (European Photonics Industry Consortium).“

Über IMM Photonics

IMM Photonics entwickelt und produziert Komplettsysteme und Baugruppen für internationale Kunden aus den Branchen Medizintechnik, Biophotonik, Messtechnik und Analytik. Des Weiteren werden kundenspezifische Lösungen für OEM-Kunden gefertigt. IMM Photonics ist an den beiden Standorten München / Unterschleißheim und am Technologie Campus Teisnach der Hochschule Deggendorf vertreten. Der Vertrieb erfolgt selbst und über Distributoren weltweit.