

Engpass ist der Mangel an Mitarbeitern

CoreOptics: Ex-Lucent-Mitarbeiter machten sich 2001 mit Erfolg selbstständig



Bitte Bild anklicken!

Große Firmen haben über Jahre die Unternehmenslandschaft in Nürnberg geprägt. Doch der Wandel in der Wirtschaft hat auch sie nicht verschont. Die Großen gingen. In die Lücke, die sie hinterlassen haben, stoßen nun immer öfter kleinere Firmen und beweisen damit, dass der Produktionsstandort Nürnberg so schlecht nicht sein kann, wie manche meinen.

Bestes Beispiel dafür ist die CoreOptics GmbH im Nordostpark. Gegründet im Februar 2001 als Fünf-Mann-Betrieb, beschäftigt das Unternehmen heute bereits mehr als 70 Mitarbeiter. 2004 erwirtschaftete es einen Umsatz von zwei Mio. €. Für dieses Jahr strebt CoreOptics ein Geschäftsergebnis von 8 Mio. € an.

Entstanden ist die Idee einer eigenen Firma bei Georg Röll und seinen vier Gründerkollegen bereits in der Zeit, als sie noch für Lucent Technologies arbeiteten. „Damals hatte die Branche Hochkonjunktur“, erinnert sich der Geschäftsführer von CoreOptics. „Deshalb haben wir uns für die Zukunft als kleine Firma gute Marktchancen ausgerechnet.“

An der Weltspitze

Eine Einschätzung, die richtig war: Heute zählt die CoreOptics GmbH mit ihren Transpondern zur Weltspitze. Sie bestehen aus einem Sender und Empfänger zur Datenübertragung von über 40 Gb/s pro Sekunde. Via Glasfaserkabel bilden sie die Daten-Highways und verbinden die großen Telekommunikationszentren.

Sich auf die Entwicklung und Herstellung von Transpondern zu spezialisieren, diese Idee hatten andere Firmen vor CoreOptics auch schon. Was das Nürnberger Unternehmen weltweit von Mitbewerbern abhebt, war die gedankliche Fortentwicklung, die elektronische Signalverarbeitung auf die optische Kommunikationsübertragung anzuwenden. Das neue Verfahren macht es möglich, größere Entfernungen problemlos zu überwinden und gleichzeitig die Daten über qualitativ weniger gute Fasern zu übertragen. Diese Entwicklung von CoreOptics wurde übrigens auch durch das deutsche Forschungsministerium unterstützt.

Gelungene Kombination

Eine gelungene Kombination, die sich in der Branche schnell herumgesprochen hat: Heute hat das Unternehmen weltweit seine Kunden - von den USA bis nach China.

Hauptsitz ist nach wie vor Nürnberg. „Das wird so bleiben“, sagt der Geschäftsführer von CoreOptics. „Zum einen arbeiten wir seit Jahren in dieser Stadt und fühlen uns sehr wohl hier. Zum anderen passt dieser Standort perfekt zu uns. Er ist kostengünstiger, verglichen mit anderen Metropolen, und durch seine gute Infrastruktur mit Autobahnanschluss und Airport in direkter Nähe sind wir genauso schnell bei unseren Kunden wie von woanders auch.“

Parallel dazu hat sich das Unternehmen ein weltweites Netz an Vertriebs- und Support-Partnern aufgebaut. Verständlich: Hat ein Kunde in den USA ein Problem, das er möglichst schnell gelöst haben möchte, „ist es eben wichtig, einen Repräsentanten gleich vor Ort zu haben, der ihn dabei unterstützt“, erklärt Röll.

Ihre schwierigste Phase hat die CoreOptics GmbH vor zwei Jahren durchgemacht. „Kunden für unsere Produkte zu finden, das war gar nicht so einfach“, sagt Röll. „Zum Glück haben wir diese Phase erfolgreich hinter uns gebracht.“ Mittlerweile wächst das Unternehmen stetig und ist wie eine richtige Firma organisiert — mit Vertrieb, Entwicklung, Fertigung sowie allen anderen Abteilungen, die dazugehören. Inklusiv der internen Lernprozesse, die mit dem Erfolg ja nicht aufhören. Bringt doch jeder neue Mitarbeiter immer ein Stück Unternehmenskultur von seiner früheren Firma mit.

„Das macht die Integration nicht einfach, ist aber auch eine spannende Angelegenheit“, weiß der Geschäftsführer. „Impulse von außen zu bekommen, sich mit Kultur und Philosophie anderer Unternehmen auseinander setzen zu müssen, kann sehr fruchtbar sein. Wir profitieren jedenfalls davon.“

Asien kein Thema

Kleinere Stückzahlen fertigt das Unternehmen am Standort Nürnberg. Für größere arbeitet es mit einer Firma in Mailand zusammen, die jede Menge Erfahrung auf diesem Sektor mitbringt. Die Fertigung nach Asien auszulagern, kommt für CoreOptics dagegen nicht in Frage: „Die Erfahrung der Mitarbeiter ist in unserer Branche eine extrem wichtige Größe“, sagt Röll. „Solche Leute findet man nicht überall auf der Welt.“

Wobei er gleich bei einem Problem ist, mit dem CoreOptics zu kämpfen hat: Qualifizierte Mitarbeiter zu kriegen. Und das, obwohl die IT-Branche doch für viele Berufseinsteiger nach wie vor so attraktiv sei. Über Annoncen und Recruiting-Messen wie die akademika in Nürnberg, das Internet sowie Stellenangebote auf der eigenen Homepage versucht das Unternehmen, seinen steigenden Personalbedarf zu decken.

Bisher allerdings nicht mit dem Erfolg, den „wir uns gewünscht haben“, meint Röll. „So bleibt uns oft nichts anderes übrig, als darauf zu hoffen, dass in anderen Firmen der Branche Mitarbeiter abgebaut werden und wir diese dann für uns gewinnen können.“ Wie sieht der Geschäftsführer die Entwicklungsperspektiven für sein Unternehmen in der Zukunft? „Große Wünsche hat man immer“, sagt Georg Röll und schmunzelt. „Realistisch betrachtet, haben wir auf alle Fälle das Potenzial, um unsere Position auszubauen und Schritt für Schritt weiterzuwachsen. Und, wie es momentan aussieht, scheint die Phase des Konjunkturerinbruchs vorbei zu sein. Auf dem Weltmarkt ist Belebung zu spüren. Diese Chance wollen wir nutzen.“

