

DAS THEMA: UNTERNEHMERFORUM VON IHK UND AZ

# Einmal bis ans Ende der Welt und zurück: drahtlos

Lancom Systems aus Würselen hat die entsprechenden Kommunikationslösungen entwickelt. Datenübermittlung muss schnell und zuverlässig funktionieren.

VON UNSEREM REDAKTEUR  
BERND BÜTTGENS

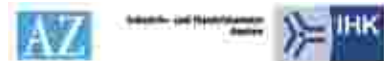
**WÜRSELEN.** Es gibt Unternehmen, die genau das machen, worüber sich Otto Normalbürger nie den Kopf zerbricht. Oder haben wir schon einmal – Hand aufs Herz – überlegt, wie zum Beispiel ein Lebensmittelriese wie die Rewe-Gruppe mit ihren rund 5500 Filialen die interne Kommunikation regelt? Wohl eher nicht.

Ralf Koenzen und seine Mannschaft von der Lancom Systems GmbH in Würselen wissen auf solche Fragen die passenden Antworten.



LANCOM Systems GmbH

21. April 2008



ten. „Denn unser Geschäft“, sagt Koenzen, „ist die problemlose Datenverbindung von Unternehmensstandorten.“

Es geht um Daten aller Art – bei der Rewe etwa der Überblick über die Produktpalette, die Einnahmen, die komplette Logistik, die Marketingmaßnahmen und so weiter –, es geht um deren vertrauliche Übermittlung, was eine verlässliche Ver- und Entschlüsselung voraussetzt. Denn der Weg, den Lancom Systems für den Kunden ebnet, verläuft quasi in einem separaten Tunnel unter dem öffentlichen Internet.

Das große Thema, über das man bei Lancom überall stolpert, heißt WLAN, Wireless LAN, die drahtlose Datenübermittlung. „Wireless

LANs sind flexibel und bieten Unternehmen die Möglichkeiten, ihr Netzwerk mit minimalem Aufwand auszuweiten: auf mobile oder zeitlich limitierte Nutzung, bewegliche Objekte oder Bereiche, die per Kabel nicht erschlossen werden können.“ Und der Chef ergänzt, dass drahtlose Netze Mobilität und Produktivität erhöhen und Prozesse effizienter machen. Das notwendige Know-how liefert die Firma gleich in Form der entsprechenden Router, Access Points, Controller und Antennen mit.

Koenzen hat zugesagt, auch einem interessierten Laienpublikum beim IHK-AZ-Unternehmerforum am kommenden Montag seine Arbeit erläutern zu können. Weil letztlich die Erleichterungen, die durch den Einsatz der Technik entstehen, jedermann nachvollziehbar erscheinen – und helfen.

Noch ein Beispiel? Jan De Nul NV, ein weltweit führendes Nassbaggerunternehmen, verwendet eine drahtlose Datenübertragungslösung aus dem Hause Lancom für die Verbindung zwischen seinen Schiffen, die beim Palm-Island-Projekt in Dubai eingesetzt werden einerseits, und seinem Firmensitz in Aalst, Belgien, andererseits. Bei diesem Megaprojekt entstand vor der Küste Dubais in den Vereinigten Arabischen Emiraten unter anderem die weltgrößte künstliche Inselgruppe.

Die Inseln in Palmenform werden mit Methoden der Neulandgewinnung auf See errichtet. Zu diesem Zweck wird Sand vom Grund des Persischen Golfs ausgebagert und zum Bau der Inselfundamente eingesetzt. Die Baggerschiffe der Jan De Nul Group werden von kleineren Vermessungsschiffen begleitet, die Tiefenmessungen vornehmen. Diese Daten müssen zur Weiterverarbeitung so schnell wie möglich den Firmenstandort an Land erreichen.

Michel De Vylder vom Bereich IT-Betrieb und Netzwerke bei der

Jan De Nul NV: „Nach den Messungen können wir die gewonnenen Daten jetzt sofort weiterleiten, ohne kostbare Zeit zu verlieren. Obwohl die Einrichtung einer See-zu-Land-WLAN-Verbindung

für diesen Geschäftszweig war auch schon zu Zeiten, in denen wir noch zur Elsa AG gehörten, hier in diesem Haus“, sagt der ehemalige Elsa-Geschäftsbereichsleiter Koenzen. Er lächelt. „Die Entwickler haben einfach weitergemacht, als wir die Lancom gegründet haben. Ich sage immer scherzhaft, dass einige von denen den Wechsel gar nicht mitgekriegt haben.“ Und erklärend fügt er an: „Entwickler sind vertieft in ihre Produkte, immer. Sie leben für die Produkte.“ Von den 110 Leuten, die Koenzen beschäftigt, sind 35 in der Entwicklungsabteilung. Für die Forschung unterhält man enge Kontakte zu den nahegelegenen Hochschulen.

So sehen die klassischen Produkte der Lancom aus. Der Access Point L-54 Dual Wireless zum Beispiel sorgt für den drahtlosen Versand und Empfang selbst großer Datenmengen.

Foto: Lancom Systems



hohe Investitionen erforderte, hat sich das System innerhalb von sechs Monaten amortisiert.“

Die Lancom Systems GmbH ist gut im Geschäft (siehe auch Bericht unten). Nicht für den Privatkunden schaffen die Tüftler in der Entwicklungsabteilung am Aachener Kreuz Lösungen, sondern ausschließlich für große Firmenkunden. „Die Entwicklungsabteilung

Explizit sagt der Firmenlenker – in Mülheim ist er geboren, in Dortmund hat er studiert – das nicht, aber man kann im Laufe des Gesprächs durchaus den Eindruck gewinnen, dass er die Liebe zur Technik im Unternehmen vorlebt. „Es ist schon interessant, wo immer ich bin, entdecke ich Problemstellungen des Alltags, die in unser Feld passen und die ich

beiter fürchten meine Reisen durchaus.“

Wobei ein drittes, ebenso griffiges wie aktuelles Anwendungsbeispiel erzählt sein soll. Für die Berliner S-Bahn hat Lancom einen megaschnellen Übertragungsweg für mehr Sicherheit auf den Bahnsteigen entwickelt. Die Ausgangslage: Früher konnte sich der Zugführer nur auf sein Auge verlassen, wenn

er die Waggontüren schloss. Bei großem Gedränge war das schwierig, bei Bahnsteigen, die in der Kurve lagen, unmöglich. Heute wird der gesamte Vorgang per Video überwacht, die Bilder in TV-Qualität werden per WLAN direkt in den Zugführerstand übertragen. Mehr noch: Die Bilder gehen auch in die Leitstelle der S-Bahn und konnten dort auch schon zur Aufklärung von Straftaten herangezogen werden.

Es gibt viele neue Ideen auf dem Markt der Datenübertragung. Wie übermittelt man Daten künftig noch schneller, noch sicherer? Per ADSL, per ISDN oder vielleicht im UMTS-Funknetz? Auf der Cebit stellte Lancom neue Lösungswege vor – das Interesse war entsprechend. Auch das gibt Koenzen zu: „Unser Geschäft ist extrem schnelllebig. Die Kunden werden immer anspruchsvoller, die technischen Herausforderungen komplizierter, das Handling soll aber immer einfacher werden.“

Doch Koenzen macht nicht den Eindruck, als hätte er unter dieser Last schwer zu tragen, das Prinzip ist eher sportlich: schneller, besser, weiter – mit der augenzwinkernden Einstellung: „Ob man es braucht, ist ja eine ganz andere Frage.“

Bei einem Punkt des Gesprächs wird der Lancom-Chef nachdenklich: Trägt nicht alles, was er und sein Team entwickeln, zur extremen Beschleunigung unseres Alltags bei? Sorgen die Entwickler nicht dafür, dass der Ruf nach Ruhe, Ausgeglichenheit oder – neudeutsch – Work-Life-Balance immer lauter wird?

Koenzen hat auch dazu eine dezidierte und interessante Haltung, die er in der nächsten Ausgabe unseres Unternehmerforums am kommenden Montag gerne kundtut. . .

## Lancom Systems GmbH, das Kurzporträt

- Die Lancom Systems GmbH ist führender deutscher Hersteller zuverlässiger Kommunikationslösungen für große, mittelständische und kleine Unternehmen, Behörden und Institutionen. Das Angebot umfasst Produkte und Software für IP-basierte VPN-, VoIP- und drahtlose Netzwerke sowie Support- und Serviceangebote.
- Die Produkte und Lösungen werden speziell für die Anforderungen von Unternehmenskunden geplant und entwickelt. Schwerpunkte sind Internet-Zu-

- gangsprodukte mit integrierter hochwertiger Firewall für etliche Zugänge und umfassende Lösungen für Network-Connectivity und -Security mit virtuellen privaten Netzwerken (VPN), drahtlosen Netzwerken (Wireless LAN) und Public Spots.
- Die Lancom Systems hat ihren Stammsitz am Aachener Kreuz in Würselen und unterhält Vertriebsbüros in München, Wien, London, Madrid, Bozen und Tilburg.
- Gründer und Geschäftsführer des Unternehmens ist Ralf Koenzen.



Ralf Koenzen und die Kommunikation: Die Experten der Daten- und Sprachübermittlung testen, inwieweit ihre Systeme mit den gängigen Telefentypen, die auf dem Markt angeboten werden, kompatibel sind. Foto: Piltzner

## Für AZ-Leser, die dabei sein wollen

- Industrie- und Handelskammer und Aachener Zeitung laden am Montag, 21. April, zum Forum „Unternehmen in der Technologieregion Aachen“ ein. Los geht es um 18.30 Uhr im IHK-Foyer, Theaterstraße 6 - 10 in Aachen.
- Die Lancom Systems GmbH wird von ihrem Geschäftsführer Ralf Koenzen vorgestellt. Anschließend stellt er sich den Fragen von Bernd Büttgens, stellvertretender Chefredakteur unserer Zeitung.
- Wegen der Fülle an Informationen erfreut sich das IHK-Forum großer Beliebtheit. Deshalb bitten wir um vorherige Anmeldung unter 0241-5101-320, E-Mail: chefredaktion@zeitungsverlag-aachen.de oder per Fax unter 0241/5101360.

# „Langfristig ist eine stärkere Europäisierung unser Geschäftsziel“

Blick in die jüngste Wirtschaftsgeschichte der Region: Wie aus der untergegangenen Elsa AG neue Unternehmen entstanden.

VON UNSEREM REDAKTEUR  
ULRICH KÖLSCH

**WÜRSELEN.** Anschauliches Beispiel für das ständige Werden und Vergehen im Wirtschaftsleben ist die vor sechs Jahren untergegangene Aachener Elsa AG. Sie wurde zugleich die Keimzelle für zwei neue und florierende Unternehmen.

Kurzer Rückblick in die noch junge Geschichte der IT-Branche in der Region Aachen: Die 1980 von Klaus Langner gegründete Elsa befasste sich ursprünglich mit der Entwicklung von Produkten aus dem Bereich der Industrie-Elektronik, insbesondere der Datenkommunikation.

Wenige Jahre nach dem Start, als der Student an der RWTH Aachen, Theo Beisch, hinzustieß, wurde das Sortiment um den Bereich der bald schon umsatzträchtigen Computergrafik erweitert. 1988 trat die Firma mit der Konstruktion des ersten deutschen

von der Post zugelassenen Modems auf den Markt.

USA, Taiwan und Japan lauteten die Stationen der auch weltweit rasch wachsenden Firma. 1998 wandelte sich das Unternehmen in eine AG um und startete wenig später auf dem damals mit viel Vorschusslorbeeren und Erwartungen versehenen Neuen Markt in Frankfurt.

## Der Untergang

Der Untergang als Folge eines kostspieligen Expansionskurses und eines kurzzeitigen Verkaufseinbruchs folgte rasch: Nachdem die Banken die Kreditlinien kündigten, stand die Elsa AG 2002 vor dem Ende und musste Insolvenz anmelden.

Anders als die Geschäftspolitiker genossen die Produkte des Unternehmens immer einen hervorragenden Ruf. Das Know-how und die Qualität der Erzeugnisse waren denn auch die Basis für zwei Fir-

men, die heute in ihren jeweiligen Bereichen eine Spitzenstellung einnehmen.

Die Rede ist von Devolo und Lancom Systems. Beide entstanden 2002 durch ein Management-Buy-Out. Ein Team um Heiko Harbers gründete die Devolo AG, die auf den privaten Endkundenbereich zielt und inzwischen bei der drahtlosen Übertragung von Daten in häuslicher Umgebung zu den Marktführern in Deutschland zählt.

Auch der zur gleichen Zeit von Ralf Koenzen und Ulrich Prinz gegründeten Lancom Systems ging am 1. Mai ein Management-Buy-Out voraus. Mit ihren „Communication Systems“ konnte sich das junge Unternehmen am Markt durchsetzen.

Koenzen hatte dieses Segment bereits ab 1995 aufgebaut und bis zuletzt als Geschäftsbereichsleiter gesteuert. Ulrich Prinz, der später ausschied, war als Verkaufsleiter für den Vertrieb der Lancom-

Produkte zuständig, die ausschließlich professionelle Kommunikationslösungen für Geschäftskunden bieten.

Ein erster Durchbruch für die junge Firma war ein Kontrakt mit der Deutschen Telekom und deren Tochter T-Com im Sommer des Gründungsjahres.

## Rascher Durchbruch

Koenzen war mit 30 Mitarbeitern an den Start gegangen. Dabei wählte er als Vertriebsschiene und Kontakt zu den Geschäftskunden rund 5000 Fachhändler in Deutschland. Mit ihnen hält er engen Kontakt. Zwei Mal im Jahr werden sie mit Hilfe einer Road Show in elf deutschen Städten mit den Innovationen aus Würselen bekannt gemacht.

Bisher stand das Inland im Mittelpunkt des Geschäfts. Nur 15 Prozent vom Umsatz entfallen auf die Märkte im europäischen Ausland.



Deshalb wird dort auch der Akzent für die weitere Expansion gesetzt – im Gegensatz zur Elsa AG – aber recht vorsichtig. Dabei stehen zunächst der Benelux-Raum und Spanien im Vordergrund. „Langfristig ist die Europäisierung unser Ziel“, steckt Ralf Koenzen den Rahmen mit Blick nach vorne ab.

Zu den „Geburtshefeln“ der Lancom Systems gehörte auch die S-UBG, die Beteiligungsgesellschaft der Sparkassen in der Region Aachen, die elf Prozent der Anteile hält; 17 Prozent liegen bei Koenzen und den Rest teilen sich Finanz-Investoren.

„Die Lancom-Produkte werden von Kunden sehr gut angenommen und hoch eingeschätzt“, hatte Harald Heidemann vom Vorstand der Aachener S-UBG vor sechs Jahren den Einstieg der Beteiligungsgesellschaft inhaltlich begründet.

Eine Einschätzung, die sich in den Folgejahren als richtig herausgestellt hat: Im vergangenen Jahr erzielte Lancom Systems mit 110 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 20 Millionen Euro nach 18,5 Millionen Euro im Vorjahr.