

Wenn Manuel Levy von Licht spricht, denkt der Inhaber des Beleuchtungsunternehmens Regent nicht nur an möglichst viel Lux, sondern auch an Emotionen.

Zurück zur Energieeffizienz

Faktor: Sie, Manuel Levy, werden häufig als Player der Lichtbranche bezeichnet.

Manuel Levy: Vorauszuschicken ist, dass ich kein Techniker bin. Ich bin vielmehr in die Lichtbranche hineingeboren worden. In ein Familienunternehmen, das in Bälde das hundertjährige Jubiläum feiert. Schon als kleiner Junge durfte ich im Betrieb helfen. Später hat mich mein Vater mit den neuen Leuchten auf Reise geschickt. Dieses Aufwachsen mit Beleuchtungskörpern hat mir reiche Erfahrungen verschafft. Mein betriebswirtschaftlicher Background dient heute der Weiterentwicklung von Regent.

Familientradition ist das eine – neue Herausforderungen das andere.

1992 bin ich zu Regent gekommen. Damals hat die Firma 30 % der Leuchten selbst fabriziert und den Rest zugekauft. Ich sah, dass mit Handel alleine die gewünschte Marge nicht erreichbar ist und Parallelimporte im industriellen Sektor an Bedeutung gewinnen werden. Gleiches oder Ähnliches kann man meist anderswo zu einem günstigeren Preis beschaffen.

Der Weg auf diesem Dilemma?

Wir sind 1992 mit einem eigenen Produkt an den Markt, genauer an die Hannovermesse gegangen. Wir konnten uns auf Antrieb im internationalen Pool positionieren. Heute stellt Regent rund 73 % der Leuchten selbst her.

«Der Schweizer Markt wird für die Zukunft zu klein sein.»

Vergrossert das auch den unternehmerischen Handlungsspielraum?

Bei neuen Leuchten sicher! Wenn wir bei einem neuen Strahler viel Geld in Werkzeuge investieren, geht das nur mit der Perspektive des internationalen Geschäfts. Bei neuen Produkten machen wir mindestens

50 % des Umsatzes im Ausland, insgesamt sind es rund 20 %. Durch diesen Mix können wir viel besser in die Produkte investieren.

Standpunkt

Mit welchen Kostenfolgen?

Die Kosten halten sich im Rahmen – obschon wir viel in der Schweiz machen. Wie alle anderen haben auch wir Versuche mit Auslagerungen unternommen. Wer das nicht zugibt, ist nicht ehrlich. Die Montage mit Teilen aus China oder Polen hat sich nicht ausgezahlt. Das lag zum Beispiel an den tiefen Stückzahlen oder an der Flexibilität. Kommt eine Lieferung mit dem Schiff, geht es Monate, bis die Teile in der Schweiz sind. Ist dann eine Fehllieferung dabei, stockt die Produktion. Kein Kunde versteht das. Ich bin überzeugt, dass grosse Konzerne mit Produktionsauslagerung – zum Beispiel solche nach China – erfolgreich sind. Für ein Unternehmen unserer Grössenordnung, mit 500 Mitarbeitenden, und diesen Flexibilitätsansprüchen ist das sehr, sehr schwierig. Wir lassen 95 % der Halbfabrikate für unsere Leuchten in der Schweiz und in Norditalien fabrizieren.

Welche Leuchten werden zugekauft?

Das sind Leuchten, die andere Firmen in grossen Mengen herstellen – Standardprodukte.

Sind Sonderleuchten ein Thema?

Sonderleuchten machen bei Regent 15 % bis 20 % des Jahresumsatzes aus. Architekten wünschen sich für ihre Bauten häufig spezielle Leuchten. Sie sollen perfekt zum Erscheinungsbild des Baus passen. Eine andere Situation liegt bei Sanierungen vor. In den alten Decken stecken alte Leuchten. Leuchten, die nicht energieeffizient sind. Der Architekt kommt dann zu uns

und fragt, ob es Alternativen dazu gibt. Wir nehmen die bestehenden Leuchten und bauen eine neue, energieeffiziente Variante, deren Gehäuse in die alten Anschlüsse passt. So muss nicht die gesamte Decke erneuert werden. Ein interessanter Auftrag ist die neue Metro in Lausanne. Die Anforderungen sind so eigen, dass keine Leuchte auf dem Markt passt. Ein spezielles Design, Spezialanforderungen bei der Kabelführung – ein klassischer Fall für Sonderleuchten. An solch einer Leuchte arbeiten zwei Personen über ein Jahr.

Wenn die Stückzahl riesig ist, zahlt sich das sicher aus ...

Das kann man so nicht sagen. Die Preise für Spezialleuchten sind nicht unbedingt hoch. Der Unterschied zwischen einer Spezialleuchte und einer Standardleuchte besteht darin, dass die Spezialleuchte technisch perfekt für diesen bestimmten Bau ist. Ein Standardmodell hingegen ist für einen breiteren Anwendungsbereich konzipiert. Natürlich hätten wir es gerne, wenn Spezialentwicklungen teurer wären!

«Vor fünfzig Jahren war bei den Beleuchtungen nur Energieeffizienz ausschlaggebend.»

Die Ansprüche an «das Licht» haben sich verändert, sie sind gestiegen. Wie reagieren Sie als Unternehmer auf Stichworte wie Energieeffizienz, Minergie-Standard oder Blendvermeidung?

Die Ansprüche haben sich in zwei Richtungen verändert. Das ist zum einen die Energieeffizienz, auf der anderen Seite gibt es die Ansprüche der Arbeitspsychologen. Wohlbefinden ist das Motto. Vor fünfzig Jahren war bei den Beleuchtungen nur Energieeffizienz ausschlaggebend. Die gebräuchlichen FL-Röhren mit ihrem hohen Wirkungsgrad waren sicher energieeffizienter als jede heute gebräuchliche Variante. In den siebziger Jahren ist man dazu übergegangen, die Blendfreiheit zu berücksichtigen. Da sind dann die Raster gekommen. Mit dem Aufkommen von Bildarbeitsplätzen in den Neunzigern hat sich dann nochmals alles grundlegend verändert. Die Leuchten wurden zu regelrechten Lichtvernichtungsmaschinen.



Heute werden die Bildschirme stetig besser, weniger anfällig auf Blendungen. Damit hat sich dieses Thema etwas entschärft. Aber noch immer gelten die zwei Anforderungen Energieeffizienz und Wohlbefinden.

Punktueller Licht heisst auch, dass ich das Licht dahin führe, wo es gebraucht wird.

Ich glaube, dass man mit Lichtsteuerungen viel besser, viel effizienter arbeiten kann. Das Licht muss der jeweiligen Nutzung oder Stimmung angepasst werden, mit vielen Leuchten. Eine zweckgebundene Effizienz ist ideal. Das heisst nicht, dass die Lösungen günstiger werden – eher teurer. Wie bei allem im Leben gibt es ein Grundbedürfnis und weiterführende Ansprüche. Zuerst muss man «sehen», dann erst verfeinern. Das Zusammenspiel der beiden Richtungen ist die Lösung. Darin liegt die Kunst. Vor einiger Zeit haben wir die Fragestellung in einem Versuch umgesetzt.

Ein Versuch?

Wir haben uns gefragt, was eine gute Leuchte, ein Strahler ausmacht. Einerseits muss das qualitativ beste Leuchtmittel eingesetzt werden und das beste Vorschaltgerät, andererseits der beste Reflektor, den wir selbst produzieren. Das Design des Gehäuses ist für den guten Strahler absolut nicht wichtig, in unserem Versuch war dies ein aufgeschnittener Farbeimer. Während der Henkel als Aufhängung diente, erwies sich

der Deckel als gute Aufnahmevorrichtung für den Reflektor, das Vorschaltgerät und die Lampe. Das Licht war super! Leider genügt die

Leuchte jedoch weder unseren ästhetischen noch mechanischen Ansprüchen.

«Die Architekten haben meist – ich will da nicht alle in einen Topf werfen – nur wenig Ahnung von Lichtplanung.»

Eine effiziente preiswerte Leuchte! Aber beim Planen von Beleuchtungen, bei der Wahl von Leuchten sind Richtlinien und eine Vielzahl von Normen zu berücksichtigen. Wer kennt sich da noch aus?

Zum einen wird die Lichtplanung von den Herstellern häufig gratis angeboten und zum anderen gibt es den Beruf des unabhängigen Lichtplaners. Die Architekten haben meist – ich will da nicht alle in einen Topf werfen – nur wenig Ahnung von Lichtplanung. Es gehört zwar zur Ausbildung, wird aber, da bloss 1 % bis 1,5 % an der Bausumme beteiligt, ein wenig vernachlässigt. Mit einer klaren Tendenz nach oben.

Ist die Komplexität der Vorgaben schuld daran, dass die Ausführungsplanung am Ende beim Leuchtenhersteller landet?

Die Arbeit der Lichtplaner setzt sich immer mehr durch. Wir unterstützen das. Lichtplaner gewähren mehr Neutralität. Wir als Leuchtenproduzenten sehen bei einer Ausführungsplanung natürlich unsere eigenen Leuchten vor. Bauherrschaften grösserer Objekte wünschen die unabhängige Beurteilung der Lichtlösungen. Der Lichtplaner sucht sich in solchen Fällen die besten Produkte der einzelnen Leuchtenfirmen heraus und plant so die Beleuchtung. Das Problem liegt dann darin, dass alle theoretisch beteiligten Leuchtenbauer die gesamte Lichtlösung auf die eigenen Leuchten ummünzen und dann eine entsprechende Offerte erstellen. Geliefert wird am Ende meist nur von einer Firma.

Obschon alles normiert ist?

Die Messlabors der Leuchtenhersteller arbeiten sehr unterschiedlich. Alle sind zertifiziert – bei Versuchen erzielen identische Leuchten dennoch Wirkungsgrade, die in beiden Richtungen 10 % variieren. 20 % Unterschied bei der Messung identischer Leuchten, das ist zu viel! Das neue Energie-label soll im nächsten Jahr standardisierend Abhilfe schaffen.

Fragen: Othmar Humm und Marion Schild, Fotos: Gian Vaitl. ■

