

4 // Unternehmen

Endlich Unternehmer
Martin Berteit wollte schon immer selbstständig sein. Doch der Weg bis zur eigenen Firma war nicht leicht. Seite 6



Lange Leitung? Schnelle Diagnose!

Neue Produkte müssen nicht immer aus den Forschungsabteilungen großer Konzerne kommen. Littwin Systemtechnik zeigt, wie Innovationen auch für das Handwerk zum Wachstumsmotor werden: mit Kundennähe, Tempo und guter Planung.

VON PETER RINGEL

Zwischen Wuppertal und dem Sonnborner Kreuz stimmt etwas nicht. In der Leitstelle des Landesbetriebs Straßenbau Nordrhein-Westfalen leuchtet es rot im Streckenabschnitt der Autobahn 46. Eine Datenleitung ist unterbrochen. Die üblichen Verdächtigen: Ein Landwirt hat zu tief geerntet, ein Lastwagen ist in die Leitplanke gerutscht oder Bauarbeiter haben ein Kabel gekappt. Damit die Schilderbrücken des Verkehrsleitsystems und die Notrufsäulen bald wieder funktionieren, muss der Schaden schnell geortet werden. Dabei nutzt man in der Leverkusener Leitstelle die Technik eines Oldenburger Handwerksbetriebs.

„Bei der Kabelüberwachung sind wir deutschlandweit Marktführer“, sagt Jörg Littwin stolz. Seine Zehn-Mann-Firma zählt Betreiber von Autobahnen, Flughäfen, Bahnen und Gaspipelines zu ihren Kunden. Die Oldenburger Elektrotechniker entwickeln eigene Systeme für Störungsmeldungen und die Überwachung von Kupfer- und Glasfaserleitungen.

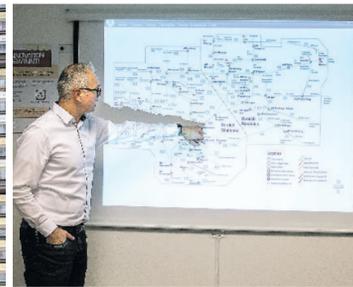
Littwin Systemtechnik ist damit ein Vorbild dafür, wie Innovationen zu einem Wachstumsmotor auch im Handwerk werden können. Das Erfolgsrezept des Unternehmens: Die Produktpalette wird kontinuierlich erweitert. Und das nur mit Bordmitteln, wie Littwin erklärt: „Bei der Entwicklung haben wir alle Schritte selbst in der Hand, bei der Soft- wie bei der Hardware.“

Überwacht werden Kabel nicht nur, um Störungen zu lokalisieren, sondern auch zur Früherkennung von Schäden. Über die Messung des Isolationswiderstands werden Aderbrüche und Fehler in der Isolierung erkannt. So kann man die Kommunikationskabel reparieren, bevor etwa die Glätteiswarnung oder Parkplatzleuchten an den Autobahnen ausfallen.

Zudem lassen sich Investitionen besser planen, wenn der Zustand der Leitungen im Detail bekannt ist. Wann ein Kabel beschädigt wurde, ist dank der permanenten Überwachung genau dokumentiert – was für den Betreiber darüber entscheiden kann, ob eine Versicherung für den Schaden einsteht. Ebenfalls aus der Entwicklung von Littwin stammt ein System, das den störenden Einfluss einer oberirdischen



Johnnes Böhmert (3)



Der Elektrotechnikspezialist Littwin kontrolliert bundesweit für Großkunden den Zustand von Kabeln. Das Erfolgsrezept von **Arnold Littwin** (links), seinem Sohn **Jörg** und seiner Schwiegertochter **Imke**: Sie haben das Ohr am Kunden.



Littwin Systemtechnik
Kabelüberwachung mit Fehlerortung



Mit Innovationen kann ich mich von anderen Firmen abheben

Kay Lutz Pakula, Coach der Handwerkskammer, rät zu Mut bei der Entwicklung von Produkten

will die Firma genügend Zeit für die Familie lassen.

Fördermittel anzapfen

Die jüngste und preisgekrönte Entwicklung aus dem Hause Littwin heißt KÜ705-FO. Die ersten beiden Buchstaben stehen für Kabelüberwachung, die letzten für Fehlerortung. Über die Laufzeit eines Impulses kann eine Störung in einem kilometerlangen Kupferkabel mit einer Genauigkeit von drei Prozent lokalisiert werden. Das System dient einem Gasversorger künftig zur Überwachung der Datenkabel entlang der Pipelines. Die Entwicklung von KÜ705-FO, derzeit noch als Prototyp im Einsatz, musste Littwin nicht komplett selbst finanzieren. Von der NBank gab es 35 Prozent Zuschuss aus einem Topf für Niedrigschwellige Innovationsförderung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Handwerk.

Externe Expertise sichern

Bei der Entwicklung von KÜ705-FO half ein Werkstudent. Auch bei anderen Projekten setzt Littwin auf Ideen und Ansätze von Hochschulen. Studierende, die hier Bachelor- oder Masterarbeiten schreiben, sind willkommen. Auf Know-how der Hochschulen wird auch zurückgegriffen, wenn Prototypen bei der Jade Hochschule in Wilhelmshaven auf Elektromagnetische Verträglichkeit (EMV) geprüft werden.

Entwicklung planen

Großunternehmen haben Innovationsmanager, bei Littwin Systemtechnik entscheidet der

Starkstromleitung auf Kommunikationskabel im Boden bestimmt.

Neben dem Kerngeschäft der Kabelüberwachung entwickelt und baut Littwin außerdem sogenannte Fernwirk- und Zugangskontrollsysteme speziell für technische Anlagen. Am Hamburger Airport plant die Oldenburger den Zählertausch und eine neue Energiemanagementsoftware, beim Frankfurter Flughafen überwacht man mehr als 200 Messstellen.

Jedes der Littwin-Geräte im typischen Cyanblau, die zum Beispiel in 19-Zoll-Schaltregalen stecken, geht durch die Hand eines Technikers der Oldenburger Firma und wird selbst montiert sowie repariert. Auch wenn die Bestückung von Platinen nach dem Bau eines Prototypen an Dienstleister ausgelagert wird, betont der Firmenchef: „Wir sind ein Handwerksbetrieb.“

Für Kay Lutz Pakula von der Handwerkskammer Oldenburg ist Littwin „ein Vorzeigebild dafür, wie man auch mit einer relativ kleinen Mannschaft weit vorn sein kann“. Der Beauftragte für Innovation und Technologie hat für die Firma bereits zwei Förderanträge auf den Weg gebracht. Die bringen zwar viel Bürokratie mit sich, zwingen aber zugleich zur strukturierten Umsetzung, erklärt Pakula: „Ich muss meine Idee zu Papier bringen, Ressourcen im Betrieb einplanen und mit über die Marktchancen Gedanken machen.“ Pro Jahr berät der Firmencoach der Kammer rund 100 Betriebe aus dem Oldenburger Land, bei etwa einem Drittel wird eine Förderung erörtert. Wichtig sei ein früher Kontakt, weil die Antragsvorbereitung langwierig sein kann und weil finanzielle Mittel nicht nachträglich, sondern nur in der Frühphase einer Entwicklung gewährt werden.

Ideen gibt es reichlich im Handwerk, allerdings sind sich viele Unternehmer ihres kreativen Potenzials nicht bewusst. „Manch bodenständiger Fliesenleger oder Tischler hält sich nicht für innovativ und ist es doch“, erklärt Pakula. Und wegen voller Auftragsbücher fehle den Betrieben im Tagesgeschäft oft die Zeit, eine Idee zu verfolgen. Der Berater empfiehlt, dies trotz brummender Konjunktur zu tun: „Mit Innovationen kann ich mich von anderen Firmen abheben.“ Spätestens in der nächsten Rezession könnte das relevant werden.

Wie Littwin Produkte entwickelt

Dem Kunden zuhören

„Könnt ihr das auch noch messen?“ Mit dieser Frage beginnt bei Littwin oft die Arbeit an einem neuen Produkt. Denn die Firma liefert keine Innovationen für einen abstrakten Markt, sondern deckt einen konkreten Bedarf: „Fast alles, was wir neu entwickeln, ist kundengetrieben“, sagt Jörg Littwin. Der Vorteil seines Geschäfts: Wer einmal Kunde ist, bleibt es in der Regel für lange Zeit. Weil die Qualität bei ihm stimmt, sagt der Elektroingenieur. Und weil ein Betreiber von Kommunikationsnetzen ein bestimmtes System zur Überwachung nicht einfach austauschen kann, wenn er sich einmal dafür entschieden hat. Durch die jahrelange Begleitung kennt Littwin die Sorgen und Nöte seiner Auftraggeber und kann immer wieder kleinere Verbesserungen und Erweiterungen liefern.

Schneller sein als die Großen

Als Littwin Systemtechnik vor acht Jahren von Jörg Littwin und seinem Vater Arnold gegründet wurde, brachte der Senior bereits eine jahrzehntelange Erfahrung als Elektrotechniker bei Siemens und als Selbstständiger mit. Als Kind musste Jörg Littwin Bauteile für Fernmeldeanlagen auf Platinen stecken – im elterlichen Betrieb hieß es anpacken. Heute ist der Vorteil des Familienunternehmens: „Bei der Entwicklung können wir viel schneller als die Großen sein“, weiß der Senior mit Blick auf die eigene Karriere. In einem Konzern dauert es mitunter, bis der Vertrieb einen Kundenwunsch an die Entwicklungsabteilung meldet und bis ein neues Produkt von Führungsgremien abgesegnet wird. Bei Littwin setzt man dagegen auf Tempo und verzichtet auf einen aufwendigen Patentschutz. Die Devise des Seniors lautet: „Wir müssen der Industrie immer ein paar Jahre voraus sein.“

Alles selbst machen

Eine Innovation baut bei Littwin meist auf vorhandenen Systemen auf. Da alles selbst entwickelt wird, lassen sich Anpassungen schnell und mit wenig Aufwand vornehmen, bei der Software einer Leitstelle ebenso wie bei der

Hardware eines sogenannten Fernwirkmoduls. Ein Prototyp ist innerhalb eines Monats gebaut, und in einer neuen Produktserie lassen sich kleine Verbesserungen und Erweiterungen wie ein Netzwerkecker oder eine zusätzliche Schnittstelle leicht integrieren. So wachsen die Produkte allmählich.

Betriebsklima pflegen

„Wer Dienst nach Vorschrift macht, wird kaum mit neuen Ideen um die Ecke kommen“, sagt Imke Littwin, die im Familienunternehmen fürs Kaufmännische, Fördermittel und das Personal verantwortlich ist. Also gilt es, die Motivation hochzuhalten, damit jeder weiß, was der andere macht und damit fleißig Ideen ausgetauscht werden. Wichtig für die Arbeitszufriedenheit: Den Mitarbeitern des jungen Teams

INFO INFO INFO ÖALKSDFJÖ

Noch vor zehn Jahren war die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen für Handwerksbetriebe und andere kleine Mittelständler ein komplizierter Prozess, vor dem viele Unternehmer zurückschrecken. Heute versetzen digitale Technologien sie viel leichter dazu in die Lage. Der Einsatz von 3-D-Druckern und -Scannern, Produktionsrobotern oder Wartungsdrohnen zum Beispiel ist zunehmend verbreitet. Laut Bitkom setzt ein Viertel der deutschen Handwerker digitale Technologien ein.

Digitaler Werkzeugkoffer

Von Handwerksbetrieben eingesetzte digitale Anwendungen, Anteil in %*



* Befragung unter 504 Handwerksbetrieben in Deutschland 2017. Quelle: Bitkom

Chef, was entwickelt wird. Neuheiten basieren weniger auf Heureka-Momenten und nächtlichen Gedankenblitzen, sondern entstehen meist gemäß den Anforderungen der Kunden. Vor der Entwicklung kommt man zum Brainstorming zusammen. „Viele Ideen oder Anregungen zur technischen Umsetzung stammen von unseren Mitarbeitern“, sagt Jörg Littwin. Auf den kreativen Prozess folgt eine stringente Planung: Die Entwicklungsschritte werden über ein virtuelles Kanban-Board an die Mitarbeiter verteilt. Sind Layout und Spezifikationen im Lastenheft bestimmt, stellt Jörg Littwin die Frage nach den Produktionskosten, ehe die Entwicklung eines Prototyps beginnt. Er hält sich dabei an Thomas Edisons Devise: „Was sich nicht verkaufen lässt, das will ich nicht erfinden.“

Innovationen fürs Marketing nutzen

Ein großartiger Nebeneffekt von Innovationen: Man hat Material fürs Marketing. Neuentwicklungen zeigt man als Ausweis von Kompetenz und Kreativität gern her. Und der Unternehmer kann damit Preise gewinnen, was die Bekanntheit noch einmal steigert. Für die KÜ705-FO verlieh die Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken (AGVR) den mit 5000 Euro dotierten Großen Mittelstandspreis Weser-Ems. Die Erfindung wurde für den bayerischen Innovationspreis vorgeschlagen und auf der internationalen Handwerksmesse 2018 in München ausgestellt – vielleicht ergibt sich daraus der Anstoß zur von Jörg Littwin angepeilten Internationalisierung des Geschäfts.



COMMERZIAL TREUHAND GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Wilhelmshavener Heerstraße 79
26125 Oldenburg

Telefon 0441 9702 0
Telefax 0441 9702 100

www.ct-gruppe.de

OLDENBURG | BERLIN | CLOPPENBURG | ROSTOCK





Das ideale Umfeld.

Unternehmer im ecopark wissen: Wo Mitarbeiter sich wohlfühlen, da leisten sie gute Arbeit. Investieren auch Sie in ein gutes Umfeld – für Ihre Mitarbeiter und für Ihr Unternehmen. Im ecopark an der Hansalinie A1.

ecopark – der Qualitätsstandort.

