

Interview HÜBNER Photonics

»Gemeinsam mit Fraunhofer IPM sind wir in der Lage, unsere Produkte viel schneller zu entwickeln.«

Die Firma HÜBNER ist Weltmarktführer für Faltenbälge und Übergangssysteme bei Bussen, Bahnen und Flugzeugen. Wie kam es dazu, in die Photonik-Branche einzusteigen?

Korbinian Hens: Es ging hier ganz klar um Diversifizierung. HÜBNER hatte das Luxusproblem, in seinem Kerngeschäft Weltmarktführer zu sein. Das heißt, das Wachstum der Firma war durch den Markt begrenzt. Der Schritt in die Photonik war ganz klar strategisch: Wir wollten mehr in Richtung Hightech gehen, um – unabhängig vom Kerngeschäft – komplett neue



Der Physiker Korbinian Hens ist COO und R&D-Manager bei HÜBNER Photonics. Er ist verantwortlich für die Entwicklung, Produktion und den Servicebereich der Photonics-Produkte aus Kassel.

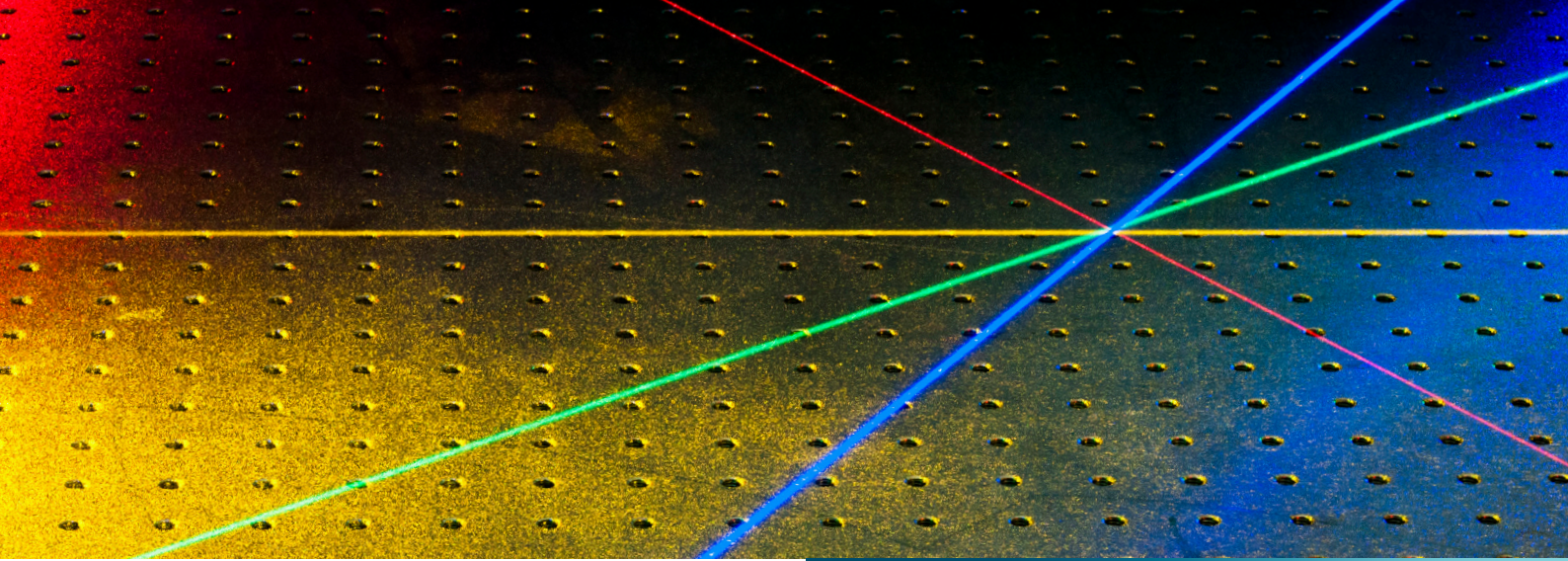
Marksegmente zu erschließen, in denen das Unternehmen wachsen kann. Allein was fehlte, war das notwendige technologische Know-how. HÜBNER hatte daher bereits seit 2006 mit Fraunhofer IPM gemeinsam Terahertz-Systeme entwickelt. Zusätzlich ging es ab 2012 dann mit Fraunhofer IPM um die Entwicklung eines neuartigen durchstimmbaren Lasersystems – den späteren C-WAVE. Als dann beide Prototypen 2014 auf der Photonics West mit einem Prism-Award ausgezeichnet wurden, hat das Thema bei HÜBNER Fahrt aufgenommen.

Das heißt, diese beiden Auszeichnungen waren so etwas wie die Geburtsstunde von HÜBNER Photonics?

Vielleicht ja. Denn mit dem Entwicklungserfolg stellte sich nun die Aufgabe der Vermarktung. Dazu haben wir einen stärkeren Partner gesucht und mit dem schwedischen Laserspezialisten COBOLT AB gefunden und Ende 2015 akquiriert. Die neue Sparte HÜBNER Photonics wurde daraufhin in 2016 gegründet.

Welche Rolle spielte dabei die enge Zusammenarbeit mit Fraunhofer IPM?

Die Art der Zusammenarbeit hat sich über die Jahre hinweg stark verändert und entwickelt. Wenn wir über das allererste C-WAVE-Projekt reden, da hatte bei Hübner überhaupt niemand Ahnung von Photonik. Trotzdem wollte man sich aber bestimmte Technologien zusammen mit Fraunhofer IPM näher anschauen. Von unserer Seite aus wurden damals Entwicklungsprojekte betreut, ohne auch nur einen einzigen Menschen im Haus zu haben, der sich mit Dingen wie z. B. Lasern auskannte. Mittlerweile haben wir natürlich ganze Teams aufgebaut, die sich um die Produkte kümmern – und auch um deren Weiterentwicklung. Fraunhofer IPM ist aber weiterhin mit dabei. Gerade wenn es um Grundlagen geht, ist das für uns eine enorme Hilfe. Gemeinsam mit Fraunhofer IPM sind wir in der Lage, neue Produkte viel schneller zu entwickeln. Wir kommen dabei mehr aus der Kundensicht: User Interfaces, Software-Entwicklung und Elektronik plus Anpassungen an



Durchstimmbar: Beim C-WAVE-Lasersystem (unten) lässt sich die gewünschte Laserwellenlänge über einen weiten Bereich gezielt und einfach einstellen.

kundenspezifische Anwendungen – das sind so die Schwerpunkte, um die wir uns bei HÜBNER kümmern. Und umgekehrt hat Fraunhofer IPM immer noch den Hut auf, wenn es um Grundlagenforschung, Materialien oder Optikdesigns geht. Aber das greift alles sehr eng ineinander – ohne harte Grenze. Auf diese Weise bleiben wir durch die externe Forschung und Entwicklung bei Fraunhofer IPM immer am Puls der Zeit und können neueste Technologien bewerten und ins Haus holen. Entscheidend ist dabei der offene Austausch auf Augenhöhe. Eine reine Kundenbeziehung wäre hier fehl am Platz.

Nach welchen Kriterien entscheiden Sie, ob Sie eine Neuentwicklung mit einem externen Partner machen?

Es geht bei uns oft um Geschwindigkeit. Wir haben natürlich eigene Entwicklungsressourcen im Haus. Und setzen diese so viel wie möglich ein, um die einzelnen Entwicklungsschritte selbst voranzutreiben. Zusätzlich ist es aber mindestens genauso wichtig, dass man die Systeme von Grund auf in ihrer Gesamtheit versteht – dafür brauchen wir externe Partner wie Fraunhofer IPM. Gemeinsam sind wir viel schneller darin, neue Technologien wirklich ins marktfähige Produkt zu bringen.



HÜBNER Photonics

HÜBNER Photonics entwickelt und produziert Hochleistungslaser und Terahertz-Systeme. Mit rund 100 Mitarbeitenden ist sie der kleinste von drei Geschäftsbereichen der HÜBNER GmbH & Co. KG. Die gesamte HÜBNER Group hat rund 3500 Mitarbeitende an weltweit 25 Standorten und erwirtschaftete im Jahr 2020 einen Umsatz von etwa 450 Mio. Euro.

Mehr Infos unter: <https://hubner-photonics.com>

Was musste alles zusammenkommen, um am Ende in einem neuen Markt tatsächlich Erfolg zu haben?

Das ist natürlich immer ein bisschen wie Rätseln: Man weiß es nie ganz genau. Aber ich glaube tatsächlich, dass Erfolg ganz stark mit Personen zusammenhängt. Allein die Offenheit und der Weitblick von Reinhard Hübner, der von seinem Vater eine über Jahrzehnte aufgebaute Firma übernommen hat, und dann plötzlich sagt: »Ich möchte mich diversifizieren, und zwar komplett anders: andere Märkte, andere Produkte, andere Technologien.« Und der dann auch dieses Vertrauen hat zu sagen: »Okay, wir probieren das jetzt aus!« Der Geld in die Hand nimmt und losmarschiert. Das ist schon etwas, was nicht jeder kann. – Tatsächlich glaube ich: Diese Entscheidung war die Initialzündung. Und manchmal braucht es natürlich auch ein bisschen Glück oder ein paar Zufälle, dass man die richtigen Leute zusammenbringt. Das haben wir gemeinsam geschafft.

Herr Hens, vielen Dank für das Gespräch!



Der Schritt in die Photonik war ganz klar strategisch; wir wollten neue Marktsegmente erschließen.«

Korbinian Hens