



Es werde Licht

Text MARC WINKELMANN / Fotos WILLING-HOLTZ FOTOGRAFIE

Die Deutsche Lichtmiete tauscht alte Lampen gegen effiziente LED-Leuchten aus und wächst schnell. Damit das so bleibt, wandelt sich das Unternehmen permanent und digitalisiert sich jetzt, sagt Gründer Alexander Hahn.

Manchmal muss man grundlegende Fragen stellen. Etwas zurücktreten, den Blick weiten, das große Ganze betrachten. Alexander Hahn hat das getan. Und sich gefragt: Brauchen wir noch Licht?

Für ihn ist das keine abwegige Frage. Licht ist sein Geschäft. Der Vorstandschef der Deutsche Lichtmiete AG vermietet Beleuchtungssysteme und ist dabei, sein Geschäftsmodell zu digitalisieren. Allerdings bringe der Wandel viele Unternehmen ins Wanken, sagt er, „und deshalb ist es notwendig, sich jeden Tag zu hinterfragen“. Und Annahmen zu diskutieren, die bisher selbstverständlich waren.

Alexander Hahn, groß gewachsen, graue Jeans zum Sakko, zupackender Händedruck, sitzt in einem lang gezogenen Besprechungsraum in Oldenburg und erklärt, woher er kommt, wohin er will und wie er bei seiner neuen Strategie von Porsche Consulting unterstützt wurde. „Die Berater denken wie Gründer und passen deshalb perfekt zu meinem schnell wachsenden Unternehmen.“

Bisher funktioniert sein „Lighting as a Service“-Modell so: Die Deutsche Lichtmiete ersetzt in Büros, Fabriken oder Hangars alte Lampen durch effiziente LED-Leuchten und schließt langfristige Verträge mit monatlichen Zahlungen ab. Der Vorteil: Die Unternehmen können sich die teure Umrüstung auf einen Schlag leisten – und Hahn verdient trotz Montage, Wartung und Reparaturen, weil seine LED-Leuchten lange halten. „Unser Chiphersteller Nichia aus Japan geht von mehr als 150.000 Stunden aus“ – was einem durchgehenden Betrieb von mehr als 17 Jahren entspricht.

Zu Beginn seines Unternehmens konnte er davon nur träumen. 2008, als er als selbstständiger Handelsvertreter bundesweit Inventar an Pflegeheime verleaste, lernte er einen Händler für LED-Röhren kennen. Die Technologie war unbekannt, versprach aber, den Energieverbrauch drastisch zu senken. Er erkannte: Das ist die Zukunft, weil Firmen Geld sparen und weniger CO₂-Emissionen produzieren. Hahn gründete, warb auf einer Roadshow Kapital ein, schloss Mietverträge

„Der Wandel bringt viele Geschäftsmodelle ins Wanken. Deshalb ist es notwendig, sich jeden Tag zu hinterfragen.“

ALEXANDER HAHN
Vorstandschef Deutsche Lichtmiete AG

Was künftig alles möglich ist, will die Deutsche Lichtmiete aber nicht allein vorgeben. Ähnlich wie im App Store von Apple, wo auch Fremdfirmen Produkte anbieten, könnte das modulare System von Externen als Plattform genutzt werden. Die Deutsche Lichtmiete bliebe innovativ, ohne jede Idee selbst erfinden zu müssen; für die Kunden würde sich das Angebot vergrößern; und junge Gründer könnten leichter eigene Geschäftsmodelle verwirklichen.

„Smart Factory Plattform“, nennt Hahn das – die eigene Herstellung der Leuchten und Cubes

Eigene Fertigung
Gründer Alexander Hahn legt Wert auf Qualität und Unabhängigkeit. Deshalb lässt er nicht bei externen Fabriken in Asien fertigen, sondern hat eine eigene Produktion am Firmensitz im niedersächsischen Oldenburg aufgebaut.



Video
Die Geschichte der Deutschen Lichtmiete vom Start-up zum Mittelstand: next25.de/DE/licht

würde an Bedeutung verlieren. Die Wertschöpfung durch die Hardware rückt in den Hintergrund, die Software wird wichtiger. Er will damit möglichen Konkurrenten wie Amazon und Google zuvorkommen, die in der Lage sind, neue Geschäftsfelder schnell und mit modernster Technologie zu besetzen.

Ohne neue, weitere Mitarbeiter wird die Transformation jedoch nicht gelingen. Hahn braucht Nachwuchs, der im Internet der Dinge zu Hause ist. In Oldenburg, dem Sitz des Unternehmens, ist das keine leichte Aufgabe. Die Stadt, die abseits der Metropolen an der Nordwestküste liegt, ist nicht als IT-Mekka bekannt; zumal selbst bekanntere Firmen Schwierigkeiten haben, bezahlbare IT-Experten zu rekrutieren. Vielleicht aber, sagt Hahn, kann er den Engpass durch vermehrte Kooperationen kompensieren. Bislang legte er großen Wert darauf, möglichst viele Bausteine seiner Lieferkette im Haus zu haben. Gut möglich, dass er diese Strategie aufweicht.

Eine andere Frage hat Alexander Hahn dagegen beantworten können. Es ist die nach der Grundlage seines Geschäfts. Brauchen wir künstliches Licht in 25 Jahren noch? „Ja“, sagt er, „davon bin ich überzeugt. Die Nachfrage wird bleiben.“ Daran könne selbst die Digitalisierung nichts ändern.

BUSINESS TRANSFORMATION

Um fit für den Wandel zu werden, beauftragte Alexander Hahn Porsche Consulting. Die Berater analysierten die Deutsche Lichtmiete und den globalen Markt für Smart Lighting und Smart Building. Nach Bewertung von Marktmodellen und Disruptionspotenzial erarbeiteten sie ein robustes Geschäftsmodell – inklusive potenzieller Kooperationspartner, die den Lichtvermieter bei Start-up-Pitches überzeugen konnten.



ab – und erlitt fast Schiffbruch. Ein namhafter US-Hersteller, der ihn mit LED-Leuchten versorgen wollte, lieferte nicht fristgerecht. Und als die Ware kam, ging sie zum Teil bei der Montage kaputt. Hahn beschloss, selbst zu fertigen.

Heute, im elften Jahr, läuft das Geschäft. Mehr als 100 Mitarbeiter sind für die Unternehmensgruppe tätig, der Umsatz lag 2018 bei über 33 Millionen Euro. Mehr als 350 Verträge mit Lichtmietern bestehen – und Hahn beziffert das jährliche Wachstumspotenzial mit über 40 Prozent.

Darauf ausruhen will er sich nicht. Die Zukunft ist vernetzt, und seine Systeme sind es nicht. Das muss sich ändern. „Wir brauchen Angebote für die Industrie 4.0“, sagt er. Den Anfang soll ein BUS-System machen, das in den LED-Leuchten verbaut wird. Es weist jeder Einheit eine individuelle Adresse zu und verbindet sich mit allen anderen Leuchten in der Umgebung. 128 Adressen sind nach dem gängigen industriellen Standard machbar – die Deutsche Lichtmiete verspricht nun, dass mit ihrer Technik Tausende Leuchten einzeln an- und ausgeschaltet oder gedimmt werden können. Oder auch in verschiedenen Farben leuchten.

Eine weitere Neuheit: das Lichtband 2.0 und ein modulares Stecksystem mit „Cubes“. Sie sollen mit Funktionen ausgestattet sein und als Geräusch- oder Brandmelder, zur Videoüberwachung, Zeit- und Temperaturerfassung oder Abstandsmessung dienen. Eine mögliche Anwendung: der Arbeitsschutz. „Wenn Kameras und Sensoren registrieren, dass sich Mitarbeiter zu nahe an einer Maschine bewegen, schaltet sich diese automatisch ab.“ Und: „Mit der Technologie ist es auch möglich, ein echtes Pay-per-Use-Modell anzubieten“, sagt Hahn. Konkret: Wenn jeder Verbrauch sekundengenau gemessen und abgerechnet wird, müssen Kunden ihre Beleuchtung und andere Services nicht mehr pauschal mieten, sondern zahlen nur, was sie tatsächlich in Anspruch nehmen.“

