

30 Jahre Erfahrung für das Labor

Im Jahre 1975 gründete Klaus F. Müller die Firmamüller-ratiolab. Am Anfang stand die Entwicklung einer neuen Pipettenspitze. In den Folgejahren wurde das Sortiment für wissenschaftliche Einmalprodukte schnell weiter ausgebaut. Es folgten Einmalküvetten, Analysengefäße und Kryoproducte. Heute bedient ratiolab Fachhändler in über 30 Ländern. LaborPraxis gegenüber erläuterte Inhaber und Geschäftsführer Johannes Frauendörfer die Strategie der nächsten Jahre.

LaborPraxis: ratiolab ist ein klassisches, deutsches, mittelständisches Familienunternehmen. Ist der Standort Deutschland tatsächlich so schlecht, wie viele behaupten?

Frauendörfer: Uns hat der Standort Deutschland bislang sicher nicht geschadet. Grundsätzlich stützt die Marke „Deutschland“ auch die Marke ratiolab. Als deutscher Markenhersteller finden wir national und weltweit eine hohe Akzeptanz für unsere Produkte und Leistungen. Von unserer Seite setzen wir alles daran, dieses gerechtfertigte Vertrauen zu pflegen. Wir investieren in Qualität, wir investieren in Innovation und wir investieren in Service, namentlich in eine kompetente Beratung und kundenorientierte Logistik. Als Mittelstandsunternehmen sind wir sehr flexibel und können auf Markttrends und indivi-

duelle Anforderungen unserer Kunden wirklich schnell reagieren.

LaborPraxis: ratiolab präsentiert sich darin vor allem auch als Hersteller. Ist dies eine neue Ausprägung des Unternehmens?

Frauendörfer: Nein, keinesfalls, ratiolab entwickelt und produziert seit ihrer Gründung das Kernsortiment selbst, beziehungsweise in Kooperation mit ausgewählten Partnern, wobei grundsätzlich die Gesamtkompetenz und -verantwortung ausschließlich bei ratiolab liegen. Das Know-how in der Entwicklung, im Werk-

zeugbau, im Produktionsprozess und in der Qualitätssicherung ist unser Kapital. Wir haben aber in der Vergangenheit das Image als Hersteller nicht ausreichend aufgebaut und gepflegt. Dort wo es anwendungstechnisch und betriebswirtschaftlich Sinn macht ergänzen wir unser Sortiment mit einzelnen ausgewählten Fremdprodukten. Der Qualitätsmaßstab hierfür liegt aber sehr hoch. Ein Beispiel: Seit Jahresanfang tritt ratiolab auch als Vertriebspartner für das Gilson Liquid-Handling-Sortiment auf.

LaborPraxis: Welche Produkte präsentieren Sie im Jahr 2005?

Frauendörfer: Unser Einmalküvetten-Sortiment wurde überarbeitet. Die neuen Halb- und Makro-Q-Vettes haben deutlich geringere Wandstärken, wodurch der Wärmetransfer bei der photometrischen Messung deutlich verbessert wird und die Messung stabilisiert. Hinzu gekommen sind ferner die UV-durchlässigen Küvetten für den UV-Bereich. Im Life-Sciences-Bereich führen wir derzeit un-

„Der Standort Deutschland hat uns bisher nicht geschadet.“

Johannes Frauendörfer, Inhaber und Geschäftsführer von Ratiolab



ser erweitertes Micro-Tube-System mit 0,65 und 1,2 ml Well-Volumen im Markt ein. Ferner wurde das Sortiment der PCRTubes, -Strips und -Segmente komplettiert.

LaborPraxis: Welche Nahziele verfolgen Sie für Ihr Unternehmen?

Frauendörfer: Ein Blick zurück auf die letzten 30 Jahre zeigt, dass ratiolab lange Zeit ein stark technisch geprägtes Unternehmen war. Entsprechend wurden zwar exzellente Produkte entwickelt und produziert, nur der Markt wurde viel zu wenig darüber informiert. Wir haben diesen Missstand bereits teilweise behoben, aber es gibt auch noch sehr viel zu tun. Wir werden unsere Marktaktivitäten und -präsenz in der Zukunft deutlich steigern. Wir werden die Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern und Laborgeräteherstellern stark intensivieren und dadurch noch näher am Puls der Zeit unsere neuen Produkte entwickeln. Dabei können wir aufgrund unserer Firmengröße unsere Flexibilität ideal einsetzen. LP

Weitere Informationen:
www.laborpraxis.de

go! InfoClick 150264

• Das Portfolio von Ratiolab

Fax:
+49 (0 61 03) 3 00 25 - 55

■ Zentrum „Werkstoffe der Mikrotechnik“

Projekt nach fünf Jahren erfolgreich abgeschlossen

Karlsruhe – Ein vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) und dem Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg gefördertes Forschungsprojekt hat positive Bilanz gezogen. Das „Zentrum Werkstoffe der Mikrotechnik“ (ZWM) am Forschungszentrum Karlsruhe wurde nach knapp

fünf Jahren erfolgreich abgeschlossen. Es setzte sich zum Ziel, die Umsetzung von wissenschaftlichen Erkenntnissen zwischen der Mikrotechnik und den Werkstoffwissenschaften zu beschleunigen und diese nutzbringend einzusetzen. Für den Erfolg des ZWM sprechen einerseits die deutlich über 100

wissenschaftlichen Veröffentlichungen, andererseits die 350 bearbeiteten Industrienaufträge mit einem Gesamtvolumen von fast 2,5 Millionen Euro. Darüber hinaus sind zwei neu gegründete Firmen aus dem Projekt hervorgegangen. Zu den Firmengründungen gehören die KaVo Dental GmbH, die ein

neues Material für die Zahnprothetik fertigt sowie die Sysca AG, Systeme und Service für die Chemische Analytik. Dieses Unternehmen beschäftigt sich mit der Entwicklung und Produktion so genannter elektronischer Nasen. Diese beiden Firmen beschäftigen mittlerweile neun Mitarbeiter. map