

# 20 Jahre Labexchange

## Von der Idee zum Geschäftserfolg

**GIT Labor-Fachzeitschrift:** Herr Kuster, in diesem Jahr feiert die Laborgerätebörse ihren 20. Geburtstag. Worauf führen Sie Ihren Erfolg zurück?

**W. Kuster:** Den Erfolg des Konzeptes der Laborgerätebörse führe ich auf drei Punkte zurück.

Erstens hatte die Laborgerätebörse bereits zu Beginn ihrer Geschäftstätigkeit, dem Ankauf und Vertrieb von gebrauchten Labor- und Analysegeräten, diese ausschließlich mit einer Funktionsgarantie angeboten. Ohne Überprüfung und Überholung der Geräte, sowie ohne eine Garantiezusage wäre das Interesse der Anwender an den gebrauchten Laborgeräten der Laborgerätebörse sicher nicht so groß gewesen, weil in diesem Fall der Käufer das komplette Funktionsrisiko hätte übernehmen müssen. Weil wir jedoch nach erfolgter Überholung die Geräte mit Funktionsgarantie veräußern, übernehmen wir das Risiko. Der Kunde hätte daher Anspruch auf Nachbesserung, wenn ein Gerät einmal nicht einwandfrei funktionieren würde.

Der zweite Erfolgspunkt ist der sehr günstige Verkaufspreis unserer Gebrauchtgeräte im Vergleich zum Preis von Neugeräten. Wir sind stets bemüht, den Preis für unsere Geräte so niedrig wie möglich zu halten. Es gibt am Markt keinen anderen Anbieter, der mit vergleichbaren Garan-

tiezusagen über ein so großes Produktspektrum verfügt und niedrigere Verkaufspreise anbietet. In ebay finden sich teilweise günstigere Angebote an gebrauchten Laborgeräten. Der niedrigere Preis für ein Gebrauchtgerät bringt aber nur dann Vorteile für den Käufer, wenn er auch ein garantiert funktionierendes erhält, welches überprüft worden ist. Der Kauf eines komplexen Analysesystems ohne Überholung und Garantie ist in jedem Fall mit hohen Folgekosten verbunden. Ein vermeintliches Schnäppchen gibt es dort leider nicht.

**Am Anfang stand die Idee, einen Marktplatz für gebrauchte Labor- und Analysengeräte zu schaffen. Der Grundstein für die Laborgerätebörse in Burladingen wurde gelegt. Die Geschäftsidee brachte Bewegung in das Marktsegment und Wachstumspotentiale für das junge Unternehmen. Heute kann Dipl.-Ing. Wolfgang Kuster, Firmengründer und geschäftsführender Gesellschafter, mit Stolz auf die erfolgreiche Entwicklung seiner Laborgerätebörse zurückblicken. GIT sprach mit Dipl.-Ing. Wolfgang Kuster über die letzten 20 Jahre und über die zukünftigen Entwicklungsperspektiven des Unternehmens. Die Fragen stellte Dr. Margareta Dellert-Ritter.**

Der dritte Punkt für unseren Erfolg ist das Komplettangebot an Geräten für jeden Bereich des analytischen Labors. Im Moment umfasst der Gerätepool etwa 3.000 Labor- und Analysegeräte, von denen etwa die Hälfte am eigenen Lager steht. Dadurch können Geräte teilweise innerhalb von 48 Stunden ausgeliefert werden.

Der vierte Erfolgspunkt ist unser permanentes Bestreben, dem Kunden die größtmögliche Information und Transparenz hinsichtlich der angebotenen Produkte und Dienstleistungen zu geben. Wir geben offen Auskunft über die Herkunft und den vormaligen Einsatz der Geräte und stellen diese auf unseren Webseiten mit allen verfügbaren Daten und Fotos zur Verfügung. Bereits im Jahr 1995 hatten wir eine eigene Webseite, auf der unsere Geräte aufgelistet waren. Ich wurde deshalb damals von der zuständigen IHK Reutlingen eingeladen, einen Vortrag über den Einsatz einer Homepage als Marketinginstrument zu referieren.

**Sie legten vor 20 Jahren mit einer innovativen Idee den Grundstein für Ihr erfolgreiches Unternehmen. Was führte zu dieser Geschäftsidee?**

**W. Kuster:** Der Verkauf von gebrauchten Dingen ist an und für sich nichts neues und ist es auch vor 20 Jahren nicht gewesen.

Im Bereich von Analysegeräten waren wir aber die ersten, die einen Marktplatz dafür initiiert und so den Markt in Bewegung gebracht haben.

Unsere Geschäftsidee ist entstanden aus der Verknüpfung der Kenntnis einer örtlichen Textilmaschinenbörse mit meiner Ausbildung als Chemieingenieur. Die Textilmaschinen waren in unserem Fall Analysengeräte.



► Dipl.-Ing. Wolfgang Kuster (vorne rechts), Geschäftsführer von Laxbexchange mit seinem Team

# Goodfellow

Für reine Metalle, Legierungen, Keramiken oder Polymere für Entwicklung und Industrie, schauen Sie auf Goodfellow's Webseite.

## POWERFUL & EINFACH ZU BENUTZEN

Die richtigen Produkte zu finden ist einfach, klicken Sie den Artikel an und begeben Sie sich zum Checkout, (oder kaufen Sie weiter ein) mit der Gewissheit, dass Ihre Transaktion gesichert ist.

## KEEP UP-TO-DATE UNVERZÜGLICH

Alle unsere Produkte und deren Spezifikationen sind on-line, alles nur mit einem Mausklick.

Goodfellow GmbH  
Postfach 13 43  
D-61213 Bad Nauheim  
Tel : 0800 1000 579  
Fax : 0800 1000 580  
Email : info@goodfellow.com

**METALLE,  
LEGIERUNGEN,  
KERAMIKEN UND  
POLYMERE FÜR  
ENTWICKLUNG  
UND INDUSTRIE.**

www.goodfellow.com

## Wie lautet Ihre Firmenphilosophie?

**W. Kuster:** Unsere Firmenphilosophie ist es, unseren Kunden die qualitativ hochwertigsten, gebrauchten und neuen Labor- und Analysengeräten zur Verfügung zu stellen, um dadurch unsere Akzeptanz in unserem Metier zu festigen und zu erhöhen. Die Kunden sichern die Existenz unseres Unternehmens. Wir sind deshalb stets bemüht, einen freundlichen Umgang mit unseren Kunden zu pflegen. Wir versuchen, die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen und bestmöglich zufrieden zu stellen. Die Sicherung und Festigung unserer Marktführerschaft ist für uns ein wichtiges Ziel, um dadurch unseren Kunden die größtmögliche Gerätevielfalt in allen Gerätesparten und Preissegmenten anbieten zu können. Zusätzlich zu unserem Angebot an hochwertigen Gebrauchtgeräten bauen wir auch unser Dienstleistungsangebot im Servicebereich laufend weiter aus, um für immer mehr Herstellermodelle und Gerätearten dem Kunden die Installation und Einweisung anbieten zu können.

## Auf welche Highlights blicken Sie mit besonderem Stolz?

**W. Kuster:** Es freut mich sehr, dass wir in den zwanzig Jahren seit unserem Bestehen, unsere Marktführerschaft immer behaupten konnten. Dies ist so, weil die Anwender der instrumentellen Analytik das Angebot unserer Gebrauchtgeräte akzeptieren und uns somit ihr Vertrauen schenken. Außerdem sind wir die erste Anlaufstelle, wenn Anbieter ihre nicht mehr benötigten Geräte veräußern möchten. Diese Akzeptanz erfüllt uns mit Stolz. Dadurch war es uns auch möglich, in den zurückliegenden Jahren ein Firmengebäude zu erwerben, ein Hochregallager anzubauen und kürzlich eine weitere Lagerhalle zu erwerben. Wir können stolz darauf sein, dass wir ein Unternehmen mit Produkten und Dienstleistungen geschaffen haben, das die Anwender in unserem Bereich zu zufriedenen Kunden macht. In den letzten 20 Jahren konnten wir so 6.000 Kunden gewinnen.

## Inwieweit hat sich die Firmenstrategie im Laufe der Zeit verändert?

**W. Kuster:** Zu Beginn unserer Geschäftstätigkeit hatten wir mit den Anbietern von Geräten Preise ausgehandelt und die Geräte dann zu unserem Verkaufspreis, welcher die Überholung und Garantie beinhaltet, ausgeschrieben. Die Geräte waren bis zum Abverkauf beim Anbieter verblieben. Erst nachdem wir einen Käufer gefunden hatten, haben wir die jeweiligen Geräte angekauft. Heute kaufen wir alle gängigen Herstellermodelle sofort an. Diese Vorgehensweise bindet zwar sehr viel Kapital, hat aber auch Vorteile. Für den Anbieter, dass er sein nicht mehr verwendetes Gerät sofort geldwert umsetzen kann,

für den Kaufinteressenten, dass er sein Wunschgerät in kürzester Zeit geliefert bekommt, weil es bereits im Vorfeld überholt worden ist.

Durch das Internet ist der Markt deutlich transparenter geworden. Wir sehen dies nicht als Nachteil an, sondern als Vorteil, weil wir so den Kunden durch das immense Informationsangebot auf unserer Webseite besser von unseren Leistungen überzeugen können. Momentan bieten wir dort in 147 Produktgruppen unterteilt etwa 3.000 gebrauchte und über 90.000 neue Geräte und Artikel von über 1.000 Herstellermarken an. Alle Gebrauchtgeräte sind mit den zugehörigen Fotos und technischen Daten aufgeführt. Diese Informationen lassen sich in sekundenschnelle in andere Sprachen übersetzen. Dadurch können auch ausländische Kunden unser Angebot nutzen.

## Welche Ziele haben Sie sich mittel- und langfristig gesetzt?

**W. Kuster:** Unser mittelfristiges Ziel ist es, die Laborgerätebörse zu einer zentralen Anlaufstelle rund um die Labor- und Analysetechnik auszubauen. Wir möchten die Plattform stellen für alle Produkte und Dienstleistungen in diesem Bereich. Unser Unternehmen ist dafür prädestiniert, weil wir als Einzige markenunabhängig und markenloyal agieren. Unser Service und unsere Webseite werden weiter ausgebaut. Es werden zusätzliche Dienstleistungen angeboten. Jeder Gerätehersteller soll seine neuen und auch seine in Zahlung genommenen Geräte der eigenen oder fremden Marke darauf anbieten können. Ebenso soll jede Servicefirma die Möglichkeit haben, ihr Dienstleistungsportfolio dort anbieten zu können. Wir schaffen dann den Bezug zur jeweiligen Geräteart und zum regionalen Einsatzgebiet und bewerben deren Service für Geräte aus unserem Angebot und für Geräte, die von anderer Seite aus angeboten werden. Gebraucht Laborzubehör, Laborglaswaren oder auch Ersatzteile oder defekte Geräte, Softwarelizenzen oder Gerätemanuals sollen Anbieter zukünftig auf unserer Webseite [www.labexchange.com](http://www.labexchange.com) frei anbieten können. Weiterhin haben wir seit Beginn des Jahres 2009 eine Serviceoffensive gestartet. Wir möchten unsere herstellerunabhängige Servicekompetenz weiter ausbauen und suchen deshalb aktuell nach Servicemitarbeitern im Angestelltenverhältnis und nach Beteiligungen oder Übernahmen von bestehenden Serviceunternehmen. Mit diesem Ausbau möchten wir unseren Kunden für noch mehr Herstellermarken und Produktgruppen Service, sowie Installationen und Einweisungen anbieten. Dieses erweiterte Serviceangebot soll dem Kaufinteressenten für hochentwickelte und komplizierte Gerätesysteme die Möglichkeit schaffen, solche Systeme gebraucht völlig risiko-

los zu erwerben mit der größtmöglichen und günstigsten Servicedienstleistung.

#### Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?

**W. Kuster:** Für die Umsetzung unserer genannten Ziele ist es wichtig, die Kommunikation zwischen uns und den betreffenden Hersteller- und Servicefirmen auszubauen.

Wir müssen Überzeugungsarbeit leisten, dass unsere Produkte und Dienstleistungen nicht nur im Wettbewerb mit den Herstellerfirmen stehen, sondern dass sich durch unser Angebot auch Synergien ergeben, welche für die Herstellerfirmen und deren Serviceabteilungen von Vorteil sind. Durch verschiedene Marketinginstrumente wie Fax- und e-mail-Mailings, sowie durch die Verbreitung unseres Börsenblattes können wir interaktiv diese Kommunikation fördern.

#### Was darf man im Jubiläumsjahr von der Laborgerätebörse erwarten?

**W. Kuster:** Im ganzen Jahr 2009 bieten wir allen Interessenten monatlich 20 ausgesuchte und interessante Analysengeräte mit einem Jubilä-

umsrabatt von jeweils 20 % an. So können Analytikanwender gebrauchte Laborgeräte von der Laborgerätebörse noch günstiger erwerben. Am 19. Juni feiern wir unser Firmenjubiläum in unseren Geschäftsräumen mit einer Festveranstaltung, zu welcher wir interessierte Kunden, Anbieter, Freunde und Geschäftspartner einladen werden. In unserem Jubiläumsjahr wird zur Achema unser aktuelles Börsenblatt erscheinen, welches an 25.000 Analytikanwender versandt wird.

#### Wie sieht Ihr Engagement auf dem internationalen Parkett aus?

**W. Kuster:** Wir sind ein international ausgerichtetes Unternehmen. Kooperationsverträge bestehen mit Repräsentanten in vielen europäischen und außereuropäischen Ländern. Unsere Webseiten existieren in 10 Sprachen. Gerätedokumente können online in sekundschnelle in viele Sprachen übersetzt werden. Dadurch können Kaufinteressenten weltweit unser Angebot verstehen und nutzen. Etwa 40 % unserer Gebrauchtgeräte verkaufen wir ins Ausland und etwa 20 % der angebotenen Geräte werden uns von ausländischen Laboratorien angeboten. Wir kooperieren weltweit mit Firmen, die ebenfalls

gebrauchte Analysengeräte vertreiben. Dadurch hat ein Kunde die Möglichkeit über das Suchfeld unserer Webseite an das aktuelle Angebot an Geräten zu gelangen, welche nicht direkt im Pool der Laborgerätebörse sind, sondern von außereuropäischen Kooperationsfirmen angeboten wird. Wir sind in der Lage, solche Geräte anderer Anbieter zu akquirieren und unseren Kunden mit denselben Garantie- und Dienstleistungen wie die Geräte aus unserem eigenen Gerätepool anzubieten. Einen solchen Service bietet weltweit kein anderes Unternehmen an.

#### ► KONTAKT

Dipl.-Ing. Wolfgang Kuster  
Laborgerätebörse GmbH  
Burladingen  
Tel.: 07475/9514-0  
Fax: 07475/9514-46  
wolfgang.kuster@labexchange.com  
www.labexchange.com

## PUR-beschichtete Messkolben, Klasse A!

Die neuen, kunststoffbeschichteten BLAUBRAND® PURprotect Messkolben für mehr Sicherheit am Arbeitsplatz und ein Höchstmaß an Genauigkeit!

- **Splitterschutz durch PUR (Polyurethan)-Beschichtung**  
Klare und hochwertige Beschichtung umhüllt den Kolben wie ein schützender Mantel
- **Hellblau eingefärbt!**  
Leicht von unbeschichteten Messkolben zu unterscheiden
- **Spülmaschinengeeignet**  
Reinigungstemperatur bis 95 °C

Besuchen Sie uns:  
ACHEMA, Halle 6.1/Stand F31-G35

BRAND GMBH + CO KG  
97877 Wertheim (Germany)  
Tel.: +49 9342 808-0  
www.brand.de · info@brand.de

## Mehr Sicherheit im Labor!

