

# Erfolg, den man sieht

*In Zeiten allgemeiner Konjunkturflaute gibt es nur wenige Firmen, die ein stetiges Umsatzwachstum zu verzeichnen haben. Ein Beispiel dafür, in wirtschaftlichen Krisenzeiten zu expandieren, ist die Firma SPERL DENTAL. Jungunternehmer Michael Sperl im Interview.*

► Redaktion

**Vor kurzem haben Sie einen neuen Firmensitz bezogen. Was hat Sie zu dem Umzug bewogen?**



Die Expansion hat uns gezwungen, ein neues Domizil zu beziehen. Der vorherige angemietete Firmensitz, in dem wir auch nur anderthalb Jahre waren, wurde zu eng. Ich habe mich entschlossen, einen Neubau zu beziehen, der genug Platz bietet für die Mitarbeiter und die Werkstatt sowie einen Schulungsraum und vor allem eine große Ausstellungsfläche integriert.

**Der neue Firmensitz ist eine architektonische Meisterleistung. Sind Ihre individuellen Wünsche und Vorstellungen in die Planung mit eingeflossen?**

Ich hatte das Haus bereits im Kopf, ein Architekt hat meine Ideen dann umgesetzt. Die Rundum-Verglasung schafft ein helles, sonnedurchflutetes Ambiente. Das Depot soll mit dem Licht- und Farbzusammenspiel ein mediterranes Flair schaffen. Hier ist viel meiner persönlichen Vorstellung eingeflossen.

**Was zeichnet den neuen Firmensitz aus?**

Ich wollte keinen der üblichen Industrie-

bauten schaffen. Der Kunde soll sich bei uns wohl fühlen. Wir bieten neben der großen Ausstellungsfläche nun dem Kunden auch die Möglichkeit, hier im Haus an Weiterbildungskursen teilzunehmen. Und aus interner Sicht – wir haben jetzt viel mehr Platz zum Arbeiten.

**Ist die Expansion ein Zeichen dafür, dass in den vergangenen Jahren der Umsatz stimmte?**

Das sprechen die Zahlen für sich. Der Umsatz ist von 2001 auf 2002 um 55 % Prozent gestiegen. Und in den Jahren davor war es ähnlich. Schon für dieses Jahr liegen uns wieder zahlreiche Einrichtungsaufträge für Neupraxen vor. Dazu kommen Kundenaufträge für Renovierungen, Umzüge und Laborplanungen, die wir ebenfalls abdecken. Die Nachfrage nach unseren Produkten, vor allem bei den Verbrauchsmaterialien, und dem Service ist nach wie vor steigend.

**Wie fing es mit SPERL DENTAL an?**

Die Firma gibt es seit 1979. Mein Vater hat sie bis 1994 als Ein-Mann-Betrieb geführt und hauptsächlich rotierende Instrumente und Technikhandstücke vertrieben. 1994 hab ich die Geschäftsführung übernommen. Heute sind wir 27 Mitarbeiter – Tendenz steigend.

**Welchen Weg haben Sie für sich und Ihre Firma eingeschlagen? Was ist Ihr Erfolgsrezept?**

Mein Motto ist „Leben und leben lassen“. Das Wichtigste ist es, dem Kunden Freiraum für seine Ideen zu lassen und ihm passend dazu das größtmögliche Maß an Service zu bieten. Denn die Basis für eine gute Zusammenarbeit ist ein vernünftiges Miteinander. Ich möchte dem Kunden klar machen – den

## **kontakt:**

SPERL DENTAL  
Dr. Otto-Schedl-Str. 19  
92318 Neumarkt  
Tel.: 0 91 81/3 20 72-0  
Fax: 0 91 81/3 20 72-99  
E-Mail: [info@sperdental.de](mailto:info@sperdental.de)