



Nachhaltig investieren in Produktinnovationen und Service

Unternehmerische Verantwortung gegenüber Mitarbeitern als Maxime

SVS-Vistek gehört zu den wenigen Bildverarbeitungs-Firmen, die bisher ohne größere Umsatzeinbrüche durch die Krise gekommen sind. Der in Seefeld ansässige Industriekamera-Hersteller mit seinen 25 Mitarbeitern ist rechtzeitig in Märkte wie Verkehrs- und Medizintechnik eingestiegen. Walter Denk, Geschäftsführer, und Andreas Schaarschmidt, Direktor Vertrieb & Marketing des Unternehmens, informieren über dessen Geschäftsmodell und Strategie.

Markt&Technik: SVS-Vistek hat vor kurzem in einen Reinraum der Luftreinheitsklasse 4 investiert. Was sind die Beweggründe dafür?

Andreas Schaarschmidt: Hochauflösende Bildsensoren digitaler Industriekameras haben immer kleinere Bildpunkte und sind daher extrem empfindlich gegenüber Verschmutzung durch Fremdpartikel. Unsere Fertigungs-Prozesse, die nun auch im Reinraum durchgeführt werden können, sichern eine gleichbleibend hohe, Partikel-freie Qualität. Dank der Reinraumtechnik stellen wir unseren Kunden eine saubere Kombination aus SVS-Vistek-Kamera und Optik bereit, die zur Applikation des Kunden passt. Dies ist ein weiteres Service-Merkmal des Unternehmens. Das Objektiv bieten wir dabei nach eingehender Beratung aus unserem Komponentenvertriebs-Sortiment an.

Ist SVS-Vistek als Hersteller und Distributor zugleich tätig?

Walter Denk: Ja, und noch mehr. Das Unternehmen hat langjährige Erfahrung als Distributor von Bildverarbeitungs-komponenten. Als Hersteller von Kameras können wir dieses Geschäftsfeld sogar noch stärken, weil die verfügbaren Komponenten oft mit der Aufgabe des Kunden in Zusammenhang gebracht werden können. Somit bieten wir dem Kunden deutlich mehr als nur eine Kamera aus unserem Hause, nämlich einen abgestimmten Komponentenmix aus einer Quelle. Die Kunden integrieren das Ganze dann in ihre Maschine oder Anlage. In vielen Fällen modifizieren wir auch unsere Standardkame-

ras, damit sie den Anforderungen spezieller Applikationen noch besser gerecht werden.

Wir haben gute Partnerschaften mit vielen bedeutenden Herstellern von Objektiven oder Beleuchtungen. Seit vielen Jahren vertreiben wir die Software-Bibliotheken und Framegrabber des Herstellers Euresys. Es ist somit auch möglich, alles zusammen als Lösungspaket zu erwerben, einschließlich entsprechender Dienstleistungen.

Die klassische harte Aufteilung zwischen Hersteller, Distributor und Systemintegrator sollte man in unserer Branche mit vielen Graustufen sehen. Die Übergänge sind fließend, was wir mit unseren Kunden aber auch völlig offen besprechen. Das Geschäfts-Setup ist für den Erfolg mit dem Kunden entscheidend.

Welche Fertigungsschritte führt SVS-Vistek selbst aus?

Denk: Neben der Entwicklung findet die Endmontage und Endprü-

fung der Kameras hier im Haus statt. An externe Dienstleister vergeben haben wir die Leiterplattenfertigung und -bestückung. Wir können aber guten Gewissens von Kameras »Made in Germany« oder sogar »Made in Bavaria« reden, weil alle Dienstleister im Abstand von 25 km Luftlinie um unsere Firmenzentrale angesiedelt sind.

In Deutschland zu fertigen, hat sich für uns als sehr effektiv erwiesen. Auch hierzulande lassen sich preiswerte Fertigungs-Dienstleistungen einkaufen – im ursprünglichen Sinne von »ihren Preis wert«. Ich sehe unter Gewinn Gesichtspunkten in Deutschland keine Standortprobleme. Eine produzierende Maschine, etwa ein Bestückungsautomat, kostet in Osteuropa oder China pro Laufzeit-Einheit annähernd genauso viel wie in Deutschland. Aspekte wie Geschäftsreisen, Nachbesserungen, Rückrufe, Trainings oder Probleme durch unterschiedliche Kommunikationskulturen machen sich ja auch finanziell bemerkbar. Zudem kosten Bauelemente in Asien nicht weniger als hierzulande. Kostengünstiger sind Standorte in Osteuropa oder Asien nur, wenn es um besonders hohe Stückzahlen geht, also sozusagen um Massenware, oder um viel Handarbeit.



Erfreulicherweise findet in der Wirtschaft ein Umdenkprozess statt: Viele Kunden, die Produkte aus bestimmten Ländern einsetzen, hatten und haben mit Support-Problemen zu kämpfen. Wenn es um technische Investitionsgüter geht, bevorzugen sie daher Unternehmen wie SVS-Vistek, bei denen sie den gewünschten Support bekommen und sich direkt an kompetente Ansprechpartner wenden können.

Entwickelt SVS-Vistek seine Kameras komplett selbst?

Schaarschmidt: Ja. SVS-Vistek ist zur richtigen Zeit in die Entwicklung ausschließlich digitaler Kameras eingestiegen. Wir zählen uns sogar zu den Pionieren im Umgang mit dem GigE-Vision-Protokoll. Ab 1999 sind wir zunächst mit CameraLink-Geräten und etwa vier Jahre später mit GigE-Vision-Modellen auf den Markt gekommen.

Der Umstieg von Analog auf Digital ist vielen etablierten Kameraherstellern schwergefallen: Im Analogzeitalter hat die Hardware-Entwicklung etwa 90 Prozent der Engineering-Kapazitäten beansprucht, jetzt sind es nur noch 40 bis 50 Prozent. Zudem muss, wer digitaleameratechnik anbieten will, FPGAs programmieren, Firmware schreiben und ein Software Development



Walter Denk (links) und Andreas Schaarschmidt von SVS-Vistek im Gespräch

Kit bereitstellen – Aufgaben, die Fähigkeiten voraussetzen, mit denen sich reine Analoghersteller beim Übergang auf Digital schwer tun.

Inwieweit spürt SVS-Vistek die derzeitige Wirtschaftskrise?

Denk: Wir sind von der Krise weitgehend verschont geblieben. Unsere Umsatzzahlen stagnieren zwar, aber von einem Einbruch wie bei vielen anderen Bildverarbeitungstechnik-Herstellern kann bei uns nicht die Rede sein. Für die kommenden zwölf Monate erwarten wir ein moderates Wachstum. Zugute kommen uns derzeit auch unsere neuesten Produkte: die Kameras der Serie »SVCam-ECO«. Sie sind besonders kompakt und vor allem wirtschaftlich sehr interessant, so dass sie in der Krise besonders gefragt sind, weil viele Kunden jetzt Kosten einsparen und ihre Konzepte und Strategien überdenken müssen.

Obwohl die Stimmung bei unseren Kunden nicht gerade rosig ist und viele von ihnen Kurzarbeit eingeführt haben, arbeiten die Entwicklungsabteilungen auf Hochtouren. Interessanterweise sind die Maschinenhersteller in punkto Anfragen wieder recht rege; vielleicht löst sich der Stau ja im Laufe des Herbstes auf.

Hat sich Ihre Strategie infolge der Krise geändert?

Denk: Wir mussten unsere Strategie nicht ändern, weil wir schon vorher unsere Produkte und internen Prozesse optimiert haben. Vor kurzem haben wir eine koreanische Kollegin eingestellt, die sich

um die asiatischen Kontakte kümmert und mehrere auch asiatische Sprachen spricht – dies könnte durchaus als Reaktion auf die Krise gesehen werden.

Viele Hersteller von Industriekameras steigen derzeit in neue Anwendungsfelder ein. Welche Strategie verfolgt SVS-Vistek?

Schaarschmidt: Schon vor gut drei Jahren sind wir in den Markt für Verkehrstechnik eingestiegen, vor eineinhalb Jahren dann in den für Medizintechnik. Unsere Produkte sind mittlerweile auch abseits der klassischen Qualitätssicherung im Produktionsprozess gefragt. Ein ganz neuer Markt ist für uns die Videokonferenztechnik – hier haben wir vor kurzem einen Initialauftrag bekommen. Ob sich daraus aber ein echter Marktanstoß entwickelt, ist noch nicht sicher.

Steigt SVS-Vistek auch in die Sicherheitsbranche ein?

Denk: Die Sicherheits- und Überwachungstechnik ist ein Markt mit eigenen Gesetzen. Bisher gehen wir vorsichtig vor, weil man sich dort als kleineres Unternehmen mit den Geschäftsmodellen, die für die industrielle Bildverarbeitung sinnvoll sind, nur schwer bewegen kann. Dies heißt aber nicht, dass wir den Markt nicht beobachten würden. Er ist ein Zukunftsmarkt, der sich mittlerweile auf Gigabit-Ethernet-Technik hin entwickelt. Immerhin bieten unsere Kameras Merkmale, die sie für High-End-Anwendungen wie Detailerkennung oder Objektsicherung prädestinieren: gute Signal-Rausch-Abstände auch unter

schlechten Aufnahmebedingungen oder hohe Auflösung.

Die Kameras der Serie »SVCam-HR« sind mit Auflösungen bis 16 Megapixel erhältlich. Für welche Anwendungen sind so hohe Auflösungen überhaupt nötig?

Schaarschmidt: Unsere 16-Megapixel-Kameras eignen sich für Anwendungen wie die Inspektion von Solarzellen-Wafern, bei denen es darum geht, winzige Details wie etwa Einschlüsse zu erkennen. Die Geräte bieten die kleinsten Industriekamera-Gehäuse gemessen an der Auflösung des Sensors.

Bei einer derart hohen Auflösung produzieren die Kameras riesige Datenmengen. Lassen sie sich überhaupt in angemessener Geschwindigkeit übertragen und verarbeiten?

Schaarschmidt: Um die Datenflut aus den »SVCam-HR«-Kameras zu bekommen und den Durchsatz der mit ihnen ausgestatteten Inspektionssysteme zu erhöhen, werden einige Modelle mit zwei parallelen Gigabit-Ethernet-Verbindungen ausgestattet. Wir haben übrigens aktuell im Standardisierungsgremium für GigE Vision die Initiative für Dual-Channel-Gigabit-Ethernet ergriffen.

Welche Trends sehen Sie in der industriellen Bildverarbeitung?

Schaarschmidt: Die Kunden bekommen immer höhere Qualität und Geschwindigkeit zum selben Preis. Die Bildsensoren werden besser, aber keineswegs teurer – man erhält also mehr Produkt fürs

Geld. Gerade in Krisenzeiten, aber nicht nur, achten die Kunden auf die Effizienz der eingesetzten Produkte: Sie versuchen, eine Überdimensionierung ihrer Bildverarbeitungstechnik zu vermeiden und sie präziser an ihre Applikationen anzupassen. Als großen Trend sehen wir auch GigE Vision – hier steckt noch viel Potenzial.

SVS-Vistek sieht sich als Pionier der GigE-Vision-Technik. Was steckt dahinter?

Denk: SVS-Vistek hat GigE Vision von Anfang an als Schlüsseltechnik der Zukunft erkannt. Wir waren daher auch schon frühzeitig im entsprechenden Standardisierungsgremium der AIA (Automated Imaging Association) vertreten. Gegenüber anderen Schnittstellen-Standards hat die Gigabit-Ethernet-Technik ja gravierende Vorteile: Sie ist bewährt, kostengünstig und in praktisch jedem PC vorhanden. Zudem beträgt die Kabellänge immerhin 100 m – beim CameraLink-Standard, den wir in unseren Kameras ebenfalls anwenden, sind es nur 10 m.

Wie stark wollen Sie in den kommenden Jahren wachsen?

Denk: Wir betrachten Kundenzufriedenheit, Nachhaltigkeit, Langfristigkeit und soziale Verantwortung als unsere primären Ziele. Unser Wachstum erreichen wir dadurch, dass wir diese Grundsätze so gut wie möglich umsetzen. Zahlenmäßige Wachstumsziele formulieren wir daher ganz bewusst nicht.

*Das Interview führte
Andreas Knoll*