



Mehr Flexibilität für kundenoptimierte Systeme

Zeit für neue Wege

Am Markt für Embedded-Systeme ist die Wirtschaftskrise nicht spurlos vorbei gegangen. DSM Computer will deshalb in Zukunft noch enger mit seinen Kunden zusammenarbeiten. Markt&Technik sprach mit dem neuen Geschäftsführer der DSM Computer Axel Schäfer und mit Christian Lang, Leiter Marketing, über die Neuausrichtung des Unternehmens und die Produkte, die auf der embedded world vorgestellt werden.

Markt&Technik: Herr Schäfer, seit Herbst sind Sie neuer Geschäftsführer von DSM Computer. Was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?

Axel Schäfer: Ich finde es spannend, ein Unternehmen wie die DSM mit seinen innovativen Produkten in den veränderten Märkten neu auszurichten und erfolgreich in die Zukunft zu führen. Hierzu bringe ich sicherlich die nötige Erfahrung mit durch meine langjährige Tätigkeit im Vertrieb und in der Geschäftsführung in namhaften Embedded-Software-Unternehmen und im Bereich Business Development für Display-Lösungen.

Welche Strategie verfolgen Sie für die Zukunft?

Schäfer: Nichts ist beständiger als der Wandel. Der Markt hat sich dramatisch schnell geändert, und wir müssen flexibel auf die Anforderungen unserer Kunden reagieren. Das können wir als Unternehmen unserer Größe mit hoher Schlagfertigkeit schnell und aktiv umsetzen. Es gibt viele Projekte, für die wir kurzfristige Lösungen entwickeln und zum Beispiel zu vorgegebenen Messeterminen komplette Systeme aufbauen. Oft liegen zwischen Auftrag und Lieferung der ersten kundenoptimierten Prototypen weniger als drei Monate.

Welche Bereiche wollen Sie weiter optimieren?

Schäfer: In dem rauen Wind, der aufgrund der Globalisierung und der schlechten Wirtschaftslage auf dem Markt herrscht, versuchen viele Anbieter, ihre Produkte über den Preis zu verkaufen, was zu

erodierenden Margen führt. Deshalb ist die Einführung einer schlanken, hoch effektiven Struktur in allen Bereichen mit gestrafften Abläufen nötig. Das reicht über den Vertrieb bis zur Produktion, die sich auf die kleineren Losgrößen einstellen und flexible Fertigungsinseln mit einer projektbezogenen Produktion einrichten muss. Zur Verbesserung des Informationsflusses zwischen Vertrieb, Ent-

wickelung, Materialwirtschaft und Produktion einschließlich Ressourcenplanung haben wir ein neues, an unsere Bedürfnisse angepasstes und in das ERP integriertes Projektentwicklungstool eingeführt. Anfang dieses Jahres haben wir die DSM von einer AG in die DSM Computer GmbH umfirmiert, wodurch wir erheblich weniger formale Anforderungen zu erfüllen haben. Damit können wir unsere Kosten reduzieren und uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren. An unserem Eigenkapital und unserer finanziellen Ausstattung ändert sich durch diese Maßnahme nichts. Auch für unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten bleibt alles beim Alten, weil die DSM Computer GmbH in alle Rechte und Pflichten der DSM Computer AG eintreten wird.

Wie wollen Sie zukünftig die DSM im Markt positionieren?

Schäfer: Wir wollen den bereits 2009 eingeschlagenen Weg weitergehen und noch stärker auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtete Produkte liefern. Voraussetzung dafür ist unsere jetzt bereits etablierte Drei-Säulen-Strategie mit »Standard«-, »Modified«- und »Customized«-Produkten. Auf der Basis unseres umfangreichen Portfolios an modularen Standardsys-

temen, das in unserem Bluebook-Produktkatalog beschrieben ist, können wir innerhalb kurzer Zeit Modified-Lösungen in hoher Qualität entwickeln und fertigen. Damit steigen wir immer stärker in das Projektgeschäft ein und unterstützen unsere Kunden bei ihrer Systemlösung. Voraussetzung dafür ist, dass wir auch weiterhin unsere Mitarbeiter über gezielte Schulungen ausbilden. Der konsequente Ausbau des »Customized«-Bereiches ist einer unserer strategischen Punkte im Jahr 2010. Wir gehen von einem Wachstum von

Welche Marktentwicklung erwarten Sie für 2010?

Schäfer: 2009 war für die gesamte Branche ein schwieriges Jahr der Konsolidierung. Der Markt hat sich auf ein niedrigeres Niveau als 2008 eingeschwungen, ist aber jetzt stabil. Wir erwarten für dieses Jahr ein Umsatzwachstum im Bereich Automation von 3 bis 5 Prozent, für die DSM rechnen wir mit einem Plus von 11 bis 12 Prozent.

Wie wollen Sie das ehrgeizige Umsatzplus erreichen?

Schäfer: In diesem Jahr werden dank neuer Technologien, wie die extrem Strom sparenden Intel-Atom-Prozessorplattformen, für unsere Produkte neue Anwendungsbereiche in neuen Märkten geschaffen. Der Umsatz bei Embedded-PCs profitiert davon, und gerade hier sind wir mit unserem langjährigen Know-how und neuen Systemen bestens aufgestellt. Auf der anderen Seite sehen wir für Anwendungen mit hohen Leistungsanforderungen, z.B. in der Bildverarbeitung, unseren neuen I-Server mit zwei Xeon-Prozessoren bestens positioniert. Dank unseres »Modular World«-Konzepts können wir unseren Kunden eine hohe Skalierbarkeit aller Produkte, z.B. in punkto Prozessorleistung und Schnittstellenauswahl, bieten.

Planen Sie die Auslagerung von Teilbereichen der Entwicklung/Produktion ins Ausland?

Schäfer: Nein! Wir wollen den Standort Deutschland stärken und hierzulande Arbeitsplätze schaffen. Wir sind stolz auf »Made in Germany« und haben im Münchner Westen am bestehenden Standort ein Grundstück erworben, um unsere Aktivitäten an diesem Standort weiter auszubauen.



Christian Lang, Leiter Marketing, und Axel Schäfer, Geschäftsführer, DSM Computer (von links)

wicklung, Materialwirtschaft und Produktion einschließlich Ressourcenplanung haben wir ein neues, an unsere Bedürfnisse angepasstes und in das ERP integriertes Projektentwicklungstool eingeführt. Anfang dieses Jahres haben wir die DSM von einer AG in die DSM Computer GmbH umfirmiert, wodurch wir erheblich weniger formale Anforderungen zu erfüllen haben. Damit können wir unsere Kosten reduzieren und uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren. An unserem Eigenkapital und unserer finanziellen Ausstattung ändert sich durch diese Maßnahme nichts. Auch für unsere Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten bleibt alles beim Alten, weil die DSM Computer GmbH in alle Rechte und Pflichten der DSM Computer AG eintreten wird.

temen, das in unserem Bluebook-Produktkatalog beschrieben ist, können wir innerhalb kurzer Zeit Modified-Lösungen in hoher Qualität entwickeln und fertigen. Damit steigen wir immer stärker in das Projektgeschäft ein und unterstützen unsere Kunden bei ihrer Systemlösung. Voraussetzung dafür ist, dass wir auch weiterhin unsere Mitarbeiter über gezielte Schulungen ausbilden. Der konsequente Ausbau des »Customized«-Bereiches ist einer unserer strategischen Punkte im Jahr 2010. Wir gehen von einem Wachstum von

Nur so können wir ohne Sprachbarrieren und unterschiedliche Zeitzonen flexibel und schnell kundenoptimierte Produkte realisieren.

Welche Produktneuheiten stellt DSM auf der embedded world vor?

Christian Lang: Wir zeigen jede Menge Neuheiten. Als Ergebnis einer Analyse der Bedürfnisse unserer Kunden haben wir zum Beispiel unsere erfolgreiche »NanoServer«-Serie komplett überarbeitet und konzentrieren uns jetzt auf die drei Hauptmodelle E8, E6 und E4, die sich in der Anzahl der freien Steckplätze unterscheiden. Ganz neu ist das Embedded-System E8-GM 45, das auf dem Intel-Chipsatz GM45 basiert, und der NanoServer E6-A mit Intel-Atom-CPU. Generell bieten wir jetzt in allen Produktgruppen, außer den 19-Zoll-Systemen, Varianten an, die den Intel-Atom-Prozessor N270 aus der Intel-Embedded-Roadmap integrieren. Beispiele sind hier der gerade angekündigte Schaltschrank-PC G1-A, der Panel-PC P4-A und der neue »All in One«-PC P5-A. Mit einem extrem robusten 8,4-Zoll-System (21,3 cm), basierend auf der Intel-Atom-CPU, haben wir unser Angebot an Panel-PCs erweitert. Der Industrierechner ist in einem hochwertigen Aluminiumgehäuse untergebracht und kommt dank seines ausgeklügelten Designs weitgehend ohne interne Kabel aus. Als Massenspeicher dient ein CompactFlash, so dass bei dem lüfterlosen System auf rotierende Teile verzichtet werden kann.

Wie beurteilen Sie den Markt für Industrie-Server?

Lang: Die High-End-Industrie-Server sind für uns eine exzellente Marktnische, die wir als 19-Zoll-Spezialist bestens bedienen können. Eine Vielzahl an Anwendungen in den Märkten Bildverarbeitung und High-Performance-Messtechnik verlangen industrielle 19-Zoll-Technik mit vielen Prozessor-Cores und vor allem ausreichend Speicherkapazität. Die zunehmende Virtualisierung sorgt zusätzlich für Rückenwind. Mit unserem neuen I-Server »Black Infinity« liefern wir eine Server-Plattform mit bis zu zwei aktuellen Intel-Xeon-Nehalem-CPU für das industrielle Umfeld. Der leistungsfähige Rechner arbeitet im Gegensatz zu kommerziellen Servern bis zu einer Umgebungstemperatur von 45 °C zuverlässig im 24/7-Betrieb.

Sie haben sich 2009 unter anderem auf den Bereich Digital Signage konzentriert. Welche neuen Entwicklungen gibt es hier?

Lang: Auf der embedded world werden wir den flachen NanoServer E8-GM45 mit hoher Grafikperformance und Videounterstützung präsentieren, der speziell für anspruchsvolle Digital-Signage- und Kioskanwendungen konzipiert ist. Darüber hinaus haben wir unsere Public-Display-Systeme um 40- und 46-Zoll-Versionen mit Full HD erweitert.

Welche Rolle spielen All-in-One-PCs?

Lang: In einem All-in-One-PC sind ein TFT-Display und der Rechner teil als Stand-alone-System inte-

griert. Im Gegensatz dazu wird ein Panel-PC in eine Wand montiert und benötigt deshalb auf der Rückseite kein besonderes Gehäuse. Unser erster industrieller All-in-One-PC ist der Infinity P5, den wir gerade komplett überarbeitet und als Green-Industrie-PC mit extrem Strom sparenden Komponenten wie Intel-Atom-Prozessor, LED-Display und einem hocheffizienten Netzteil ausgerüstet haben.

Welche technischen Trends erwarten Sie für dieses Jahr?

Lang: Weil der Industriemarkt etwas konservativer ist als der Consumer-Bereich, zählen bei uns Kontinuität und lange Lieferbarkeit der eingesetzten Prozessortechno-

logien. Von wirklicher Bedeutung im Systembereich sind deshalb bei lüfterlosen Anwendungen die Strom sparenden Intel-Atom-CPU, für sehr performante Systeme die aktuellen Chipsätze wie Q45 oder GM45. Hier bieten wir ein komplettes Produktportfolio an. Die Dual-Core-Atom-Prozessoren werden bis Ende des Jahres auch in Industriegeräten verfügbar sein. Im Industriemarkt werden Solid State Disks (SSDs) mehr und mehr die Harddisk ersetzen. Außerdem erkennen wir vor allem in Custom-Designs einen verstärkten Trend zu Wide Screen Displays.

DSM Computer, Halle 12, Stand 208

*Das Interview führte
Manne Kreuzer*