

DSM Computer trotzt der Krise mit kundenspezifischen IPC- und Embedded-Lösungen

## »Wir packen die Herausforderung an«

Dank des Ausbaus der Standard-Produktpalette, der steigenden Anzahl an Custom Designs und nicht zuletzt durch die solide Finanzdecke sieht sich DSM Computer gut gerüstet für das Jahr 2009. Wir sprachen mit Bernd Gallenberger, Vorstandsvorsitzender von DSM Computer, über die Strategien des mittelständischen Unternehmens, um auch im derzeit schwierigen Wirtschaftsumfeld erfolgreich zu sein und gestärkt in die Zukunft zu gehen.

**Markt&Technik:** Sie haben unlängst ein angrenzendes, unbebautes Grundstück zugekauft. Waren Sie auf Schnäppchenjagd oder verfolgen Sie mit dem Kauf eine langfristige Strategie?

Bernd Gallenberger: Wir haben gerade erst unser Werk in München auf eine Fläche von über 5000 m<sup>2</sup> vergrößert. Unsere komplette Produktpalette an Industrierechnern und Embedded-Systemen wird ausschließlich im Münchner Westen gefertigt, denn »Made in Germany« ist nach wie vor ein für unsere Kunden wichtiges Verkaufsargument. Schlanke Prozesse und ausgeklügelte Technologien machen den Fertigungsstandort Deutschland für uns weiterhin attraktiv. Im letzten Jahr haben wir auch – nicht zuletzt wegen der hohen Nachfrage nach kundenspezifischen Systemen – unsere Entwicklungskapazitäten deutlich ausgebaut. Deshalb nehmen wir natürlich gerne die Chance wahr, durch den Grundstückskauf und die damit verbundene Standorterweiterung unser zukünftiges Wachstum zu ermöglichen.

**Wie soll das Grundstück genutzt werden?**

In einem neuen, zweigeschossigen Gebäude wollen wir mittelfristig unsere Fertigungskapazitäten weiter vergrößern. Darüber hinaus werden wir die Bereiche Entwicklung und Technik konzentrieren und ausbauen. Nachdem jetzt die Bauplanungsphase abgeschlossen ist, treten wir nun in die Projektierungsphase und können dann bei Bedarf – abhängig von der Marktentwicklung – im nächsten Jahr mit dem Bau beginnen.

**Einige Unternehmen bauen ein neuen »Campus« – warum bevorzugen sie ein organisches Wachstum, Haus um Haus?**

Wir konnten in den letzten Jahren unseren Umsatz und den Gewinn kontinuierlich steigern. Dadurch haben wir eine solide Finanzdecke als gute Reserve für schlechte Zeiten geschaffen und sind dank der hohen Eigenkapitalquote heute von Banken unabhängig.

Dennoch wollen wir unser Wachstum Schritt für Schritt gestalten, ein Vorgehen, das sich in der Vergangenheit bewährt hat. Zu viele Unternehmen sind mit ihren allzu ehrgeizigen Plänen auf den Bauch gefallen.

**Wie beurteilen Sie das momentane Wirtschaftsklima?**

Das schwierige Wirtschaftsumfeld beeinflusst natürlich auch den industriellen PC-Markt. Jedoch sind die Anwendungsgebiete, in denen Embedded- und Industriecomputer eingesetzt werden, gerade in den letzten Jahren enorm gestiegen. Neue, immer leistungsfähigere Prozessortechnologien geben den Impuls für vielfältige Anwendungen und öffnen damit neue Zielmärkte für industrielle Rechnerlösungen.

**Wie konnte die DSM ihr stetes Wachstum sichern?**

Wir haben unsere Produktpalette kontinuierlich weiterentwickelt und in den letzten Monaten neue Rechnerfamilien vorgestellt, wie z.B. die BookSize- und die Pico-Box-PCs. Bewährt hat sich auch der Ausbau von kundenspezifischen Projektlösungen, wodurch die Zahl der gewonnenen Design-Ins stark angestiegen ist.



Bernd Gallenberger, DSM Computer

»'Made in Germany' ist nach wie vor ein für unsere Kunden wichtiges Verkaufsargument.«

**Wie können Sie die anwendungsspezifischen Rechnerlösungen in kurzer Designzeit kostengünstig entwickeln und fertigen?**

Wir unterscheiden die Schwerpunkte »Standard«, »Modified« und »Customized«. Die Standardsysteme aus unserem Bluebook-Katalog sind in verschiedenen Konfigurationen erhältlich und unterscheiden sich in punkto Prozessor, Speicherausbaueinheiten und Massenspeicher. Dank der breiten Produktpalette können wir sehr schnell komplette Geräte produzieren. »Modified« Lösungen sind auf die jeweilige Anwendung angepasste, bereits verfügbare Standardprodukte, beispielsweise durch die Integration eines neuen CPU-Boards oder einer speziellen Erweiterungskarte, durch geringfügige mechanische Änderungen bzw. eine kundenspezifische Lackierung des Gehäuses einschließlich Kunden-Logo. Unter »Customized« verstehen wir die

Entwicklung eines applikationsoptimierten PC-Systems von der Idee bis zum Serienprodukt mit speziell entwickeltem Gehäuse, individueller Anordnung der Komponenten und eventuell sogar einer kundenspezifischen Board-Lösung. Auch hier nutzen wir natürlich unsere Erfahrung mit dem modularen Standardportfolio, um schnell und kostengünstig innovative Custom Designs zu realisieren.

**Welche Produktkategorie ist für die DSM am wichtigsten?**

Vom Umsatzanteil sind die drei Bereiche gleichmäßig verteilt, das größte Wachstum erzielen wir jedoch mit kundenspezifisch angepassten Standardprodukten und individuellen Kundenlösungen. Die Konzentration auf »Customized«-Produkte erforderte natürlich eine Aufstockung unserer Entwicklungsmannschaft. Ein Vorteil ist, dass wir durch unsere Kundennähe extrem flexibel agie- ▶



Die DSM Computer ist unter anderem auch Rechner-spezialist für Kiosk- und Digital-Signage-Systeme.

ren können. Bei der Realisierung kundenspezifischer Rechnerlösungen steht eine langfristige Kundenbindung im Vordergrund, deshalb sind unsere Projekte auf einen längeren Zeitraum ausgelegt. Zudem haben wir in moderne CAD-Systeme investiert, um die schnelle und kostengünstige Umsetzung der kundenspezifischen Anforderungen zu ermöglichen. Innovative Tools, beispielsweise zur Simulation der Wärmeentwicklung im Gehäuse nach dem CAD-Entwurf, unterstützen uns bei der Systementwicklung.

**Welche neuen Anwendungsbereiche sehen Sie speziell für die DSM-Produkte? Welche Strategien haben Sie, um diese Märkte zu erobern?**

Neben den klassischen Märkten für Industrierechner und Anzeigesysteme, wie Automatisierung, Messtechnik und Anlagenbau, haben wir in der letzten Zeit verstärkt Projekte in den Bereichen industrielle Bildverarbeitung, Sicherheitstechnik, Gebäudeautomation und Logistik realisiert. Dank des steigenden Umweltbewusstseins konnten Branchen wie die regenerative Energietechnik deutlich punkten. Überproportionale Wachstumsraten sehen wir auch bei innovativen POS/POI- und Infotainment-Systemen. Hier haben wir frühzeitig reagiert und bieten jetzt bereits ein komplettes Produktportfolio an Embedded-Rechnersystemen für Kiosk- und Digital-Signage-Lösungen an.

Neben einem speziell für die Integration in einen Bildschirm entwickelten Embedded-PC-Modul können die robusten Embedded-Systeme der kompakten PicoBox- und der BookSize-Familie als externe Display-Ansteuerrechner eingesetzt werden. Ich bin gespannt, in welchen Anlagen zukünftig die DSM-Produkte noch eingesetzt werden. Unsere Systeme sind in Windrädern im Meer, in Sendeanlagen und mobilen Funkmesssystemen verbaut. Auch in medizinischen Lasersystemen und mobilen Röntgenanlagen finden wir heute unsere Embedded-Rechner.

**Kundenspezifische Embedded-Computerlösungen lassen sich**

**nur durch ein erfahrenes Team von Applikationsspezialisten, Designern und Qualitätsexperten entwickeln. Wie rekrutieren Sie diese Fachleute? Wie sieht es mit Nachwuchskräften aus?**

Dank unseres guten Rufes im Industrie-PC-Markt haben wir auch in den letzten Jahren keine Probleme gehabt, die für unser Wachstum benötigten Produkt- und System-spezialisten zu rekrutieren. Zudem beschäftigen wir derzeit im Hause 18 Auszubildende in den Bereichen Produktion/Qualitätssicherung, Technik, Vertrieb sowie Marketing, Verwaltung und Einkauf. Fünf Jugendliche beenden im Sommer ihre Ausbildung und werden als bereits mit unserem Unternehmen

eng verbundene und sehr vertraute Nachwuchskräfte übernommen.

**Wie schaffen Sie es, junge Auszubildende für eine Laufbahn im Embedded-Computing-Bereich zu motivieren?**

Das A und O ist die Förderung der jungen Menschen vom ersten Tag an. Dank ausgedehnter interner Schulungen können die Auszubildenden sehr schnell selbständig einzelne Aufgabenbereiche in eigener Verantwortung übernehmen. Die frühzeitige Anerkennung der geleisteten Tätigkeiten ist die beste Voraussetzung, um eigenverantwortliche »Mitarbeiter von morgen« zu gewinnen. Und der Erfolg gibt uns Recht. In den vergangenen Jah-

ren haben wir etwa 30 Prozent unseres Bedarfs an neuen Mitarbeitern selbst ausgebildet.

**Wie finden die Auszubildenden zur DSM?**

Wir führen in unserem Hause Veranstaltungen durch, die z.B. Schülern der letzten Realschulklassen und deren Eltern die Möglichkeit bieten, sich »live« über die einzelnen Berufsbilder zu informieren. Damit konnten wir die Qualität der Bewerbungen enorm anheben, denn wir suchen nur die Besten, die zu unserer Firmenphilosophie passen. Darüber hinaus bieten wir auch für alle Schulzweige Praktikumsplätze an und betreuen Diplomarbeiten der FHMünchen.

*Das Interview führte  
Manne Kreuzer*