

# Augen für die Qualität

**ANDREAS SCHAARSCHMIDT** Für den Bildverarbeitungspionier SVS-Vistek aus Seefeld bei München war das Geschäftsjahr 2014 das erfolgreichste in der über 25-jährigen Unternehmensgeschichte. Im exklusiven Interview mit Chefredakteur Joachim Vogl berichtet der Chief Marketing Officer unter anderem von Neuheiten und Trends aus der Kamerawelt.

**Herr Schaarschmidt, SVS-Vistek gilt als Pionier im Bereich der industriellen Bildverarbeitung. Mit welchen Aktionen untermauern Sie diesen Status aktuell?**

Also, Pionier heißt Wegbereiter. Insofern haben wir in den vergangenen Jahren versucht, die Kameratechnik so zu ergänzen, dass im Feld für den Anwender auch Vorteile rauskommen, zum Beispiel den eingebauten Blitzcontroller. Wir können LED-Beleuchtungen direkt an unser Produkt anschließen, steuern und treiben – bis zu vier Kanäle. Das spart Geld in der Anwenderapplikation. Dann unterstützen wir aus der Kamerasteuerung heraus auch das Verstellen oder Anpassen an die jeweilige Situation der Objektivs. Da sind wir mit dem sogenannten Micro-Four-Third-Bajonett weltweit die ersten gewesen, die diese Art von Objektiv für die IBV unterstützen. Damit können Sie über das Ethernet-Kabel Zoom, Fokus und Iris verstellen. Das bezeichnen wir schon als Innovation, weil da durchaus intensive Tests und Entwicklungsarbeit nötig waren. Und wir haben schon vor drei Jahren das Thema Schutzklasse in unseren Produkten aufgegriffen und uns hier zum Beispiel mit der Blackline-Serie dem in der Maschinenbauindustrie üblichen M12-Steckerstandard committed. Und unsere Softwareentwicklung ist natürlich stets dabei, sämtliche unserer Produkte möglichst einfach anwendbar zu machen.

**Sie sagten gerade »spart Geld in der Anwenderapplikation«. Können Sie das beziffern?**

Wenn Sie beispielsweise eine Kamera im Bereich von 600 bis 800 Euro kaufen, die zwei bis fünf Megapixel Auflösung bietet, dann benötigen Sie bei der Integration, wenn Sie gezielt gerichtetes Licht einsetzen, normalerweise noch einen Flash-Controller. Der liegt im Bereich von 200 bis 500 Euro, je nach Ausführung. Wenn Sie dann die Verkabelung noch betrachtet, die zwischen Kamera, Flash-Controller, PC und so weiter nötig ist, kann man schon von einer Ersparnis von 500 bis 600 Euro sprechen.

**Was sind die Alleinstellungsmerkmale Ihrer Produkte und Lösungen?**

Wir haben, wie gesagt, ein sehr, sehr durchgängiges Anschluss- oder IO-Konzept – die kleinste bis zur größten Kamera verfolgt das gleiche Konzept. Dies gilt auch für die Software. Letztlich bieten wir industrielle Spannungs-

pegel an, die mit der Maschinensteuerung gerne zusammenarbeiten, also Stichwort SPS-Pegel von null bis 24 Volt. Wir bieten aber auch eine sehr hohe Schutzklasse an, mit der Blackline geht das bis IP67 hoch. Schutzklasse ist im industriellen Umfeld immer ein Thema, sprich Staub, Feuchtigkeit, Temperatur, und im Automotivbereich sogar standardmäßig IP54 vorgeschrieben. Da bieten wir mit der Blackline ein durchgehendes Konzept an. Dann, ganz wichtig und schon eingeführt, können wir das Licht aus der Kamera direkt steuern und Sie können das Licht an der Kamera direkt anschließen, Stichwort integrierter Blitzcontroller. Unser Gehäusekonzept ist so designed, dass wir darauf achten, in jeder Baureihe möglichst viele Sensoren verbauen zu können. Wir haben zudem ein sehr, sehr gutes optomechanisches Konzept. Das führt dazu, dass der Sensor sehr genau montiert ist und dass das Temperaturmanagement vom Sensor zum Metall des Gehäuses sehr gut funktioniert.

**Je nach Einsatzzweck stehen aktuell vier Kameraserien zur Auswahl: die SVCam-ECO in kompakter Bauform, die SVCam-EXO in umfassender Bauform, die SVCam-EVO mit höchsten Bildraten und die SVCam-HR mit höchstmöglicher Auflösung. Welche dieser Serien verkauft sich am besten und warum?**

**»USB 3.0 hat eine interessante Bandbreite, die derzeit höher liegt als bei Gigabit-Ethernet.«**



Bilder: automation/jv



## Vita

### ANDREAS SCHAARSCHMIDT

- Geboren 1962 in München
- Studium der Elektrotechnik an der FH München
- 1993 Einstieg in die Bildverarbeitung bei der heutigen Stemmer Imaging GmbH
- Vertrieb und Weiterentwicklung des Produktportfolios für Kameras, Beleuchtung und Objektive
- Ab 2006 Geschäftsführer der Schweizer Niederlassung und Förderung der EU-Expansion
- Bis 2008 Laufbahn in Verantwortung für Vertriebsleitung und Marketing
- Ab 2009 Vertriebs- und Marketingleitung der SVS-Vistek GmbH
- Seit 2010 Mitgesellschafter und CMO der SVS-Vistek GmbH
- Hobbys: Familie, Segel- und UL-Motorflug, Natur

2008 haben wir mit der ECO-Serie das kleinste Kameramodul, basierend auf Gigabit-Ethernet, vorgestellt. Laufend ergänzt und verbessert findet diese sehr großen Zuspruch, speziell im Maschinenbau. Momentan ist aber ganz deutlich zu erkennen, dass der Trend zu sehr hohen Auflösungen und sehr wertigen Kameras geht. In Asien werden ja sehr viele Elektronikgadgets, wie Smartphones, Tablets, 4K-Fernseher und so weiter, produziert. Das bedeutet, dass hier unsere hochauflösenden Modelle der HR-Serie aktuell sehr starken Zuspruch finden und einen signifikanten Marktanteil einnehmen. Das ist auch die Kameraserie, die im vergangenen Jahr zum größten Umsatzwachstum beigetragen hat. Aber auch die EVO-Linie findet seit vielen Jahren konstanten Anklang.

#### Was fehlt aktuell noch in Ihrem Portfolio?

In diesem Jahr werden wir alle maßgeblichen Industrie-Interfaces anbieten: USB 3.0, GigE-Vision, Camera Link und CoaXPress. Wir haben dann, ich sehe es jetzt mal ganz positiv, viele Hersteller von CCD- und CMOS-Sensoren integriert, wie Sony oder den neuen On-Semiconductor-Giganten, der ja aus Teilen von On Semi, Truesense, sprich Kodak, und Aptina zusammengebaut wird und jetzt ein ganz mächtiger Sensor-Supplier ist. Da haben wir Ende des Jahres von VGA bis Höchstauflö-



sung sogar eine 47-Megapixel-Kamera im Angebot. Was dann noch fehlt, wäre eigentlich nur noch ein eigenes Zeilenkameraportfolio. Aber im Bereich Flächenkameras dürften wir Ende 2015 wahrscheinlich ein sehr, sehr komplettes Spektrum aus Sensoren und Interfaces anbieten können. Ich würd' mal sagen: So viel fehlt dann nicht mehr.



**Schreit denn der Markt wirklich nach USB 3.0?**

Also »schreien« ist vielleicht zu viel des Guten, aber man merkt einen deutlichen Ruf, dass das USB-3.0-Interface auch durch die Standardisierung mit USB-3-Vision bei vielen 3rd-Party-Softwarepaketen an Bedeutung gewinnt. USB 3.0 hat eine interessante Bandbreite, die derzeit höher liegt als bei Gigabit-Ethernet. Da können wir manche Sensoren mit einer höheren Bildrate, mit einer höheren Bildgeschwindigkeit auf USB 3.0 kostengünstig unterstützen. Wenngleich wir das GigE-Interface immer noch als das industrialisiertere ansehen.

**Ihre Produkte und Lösungen werden in unterschiedlichen Industriezweigen eingesetzt. In welchen Anwendungen und Branchen spielen sie ihre Vorteile am stärksten aus?**

Es gibt nahezu keine Applikationen, wo nicht auch unsere Kameras mit einem netten Marktanteil eingesetzt werden. Interessant ist, dass die Lebensmittelinspektion zunimmt. Auch im Bereich Medizintechnik werden unsere Produkte eingesetzt, zum Beispiel bei der Blutwäscheinspektion, der Herstellung von Apparaten, die Blutwäsche ermöglichen. Dementsprechend ist die Welt aufgeteilt: Also Asien Elektronik, Europa klassischer Maschi-

nenbau – exportorientiert, Lösungen für den Automotivebereich. Amerika ist sehr stark auf standardisierte, eher einfach einzusetzende Produkte fokussiert. Da stehen wir noch vor einer Herausforderung ...

**Was heißt das?**

Zurzeit sind wir in Amerika erst bei etwa fünf Prozent Umsatzanteil – das ist noch nicht das, was wir uns vor zwei Jahren vorgestellt hatten. Glücklicherweise konnten wir das mit dem stark wachsenden Markt in Asien oder auch in Europa sehr gut kompensieren. Amerika war in den letzten Jahren ein schwieriger Markt, auch aufgrund der wirtschaftlichen Situation dort. Es zieht jetzt aber an, und wir setzen auf neue

**»Risikobereitschaft ist nicht unbedingt die Domäne der heutigen Generation.«**

Andreas Schaarschmidt, SVS-Vistek

Distributoren, mit denen wir bereits Verträge geschlossen haben. Wenn es uns gelingt, den Marktanteil hier nur um wenige Procente zu steigern, hat das auf unsere, noch überschaubare, Firma massive Auswirkungen. Ich gehe hier schon von einem Wachstum zwischen 20 und 25 Prozent aus.

**2013 hatten Sie das Ziel, die Internationalisierung verstärkt voranzutreiben und neue Anwendungsgebiete zu erobern. Was davon konnten Sie in welchem Umfang realisieren?**

Unser Plan 2013, die Firma auf einem guten internationalen Markt zu vertreten und erfolgreich zu sein, ist zu 100 Prozent aufgegangen. 2013 hat Henrik Ilsby, verantwortlich für den internationalen Markt, unser Unternehmen bereichert. Dadurch konnten wir unser Vertriebsnetzwerk deutlich ausbauen. Gute Kontakte sind immer noch Erfolgsfaktor Nummer eins. Wir machen heute in der Tat rund 50 Prozent unseres Umsatzes, der im zweistelligen Millionenbereich liegt, im Ausland, wobei Deutschland immer noch ein sehr starker Markt ist. Wir gehen aber davon aus, dass wir in Asien in diesem Jahr nochmals um 20 bis 30 Prozent wachsen. Auch gehen wir davon aus, wenn man jetzt auf Firmenstrategie und -wachstum schaut, dass SVS-Vistek, wie gesagt, nochmals um 20 bis 25 Prozent wachsen wird. Wo wir noch Nachholbedarf sehen, ist in der Marktdurchdringung in Nordamerika, wofür wir aber jüngst die Grundlagen geschaffen haben.

**Was bedeutet dieses überdurchschnittliche Wachstum für Ihr Unternehmen und den Standort Seefeld?**

Hier sind wir bald an der Auslastungsgrenze angekommen. Dementsprechend müssen wir investieren und sind gerade dabei, uns hier im Landkreis Starnberg nach alternativen Möglichkeiten umzusehen, um das Wachstum, das auf uns zukommen wird, bewältigen zu können. Ein Umzug ist innerhalb von zwei Jahren geplant, plus minus.

**Was bedeutet das in puncto Mitarbeitergewinnung?**

Das ist ein riesen Thema. In nahezu allen Bereichen ist es für uns schwieriger geworden, qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen. Dabei haben wir – und vielleicht sind wir da mittlerweile sogar ein Vorbild – sehr, sehr viele Nationalitäten im Haus: Ingenieure und Programmierer aus Asien, aus Afrika und aus anderen EU-Staaten.

**Diese Schwierigkeiten habe ich im Einzugsgebiet von München nicht erwartet. Wie wirken Sie dem entgegen?**

Hier gibt es hochinteressante Firmen, die im optoelektronischen Bereich arbeiten – das ist richtig. Es ist aber auch festzustellen, dass viele junge Abgänger den Hafen eines größeren Unternehmens suchen, und dass Risikobereitschaft nicht unbedingt die Domäne der heutigen Generationen ist. Wir versuchen natürlich durch einen entsprechenden Auftritt und im Dialog, beispielsweise auf Messen, auf uns aufmerksam zu machen. So bedienen wir verschiedene Social-Media-Portale und versuchen dort zu rekrutieren. Obwohl es erfolgreiche Ansätze gibt, gilt es, diese Herangehensweise weiter auszubauen, was bei dem hohen Aufwand im Tagesgeschäft nicht einfach ist. Hier müssen wir gezielter, vielleicht auch auf Fachhochschulen und Universitäten frühzeitig zugehen oder schon im Vorfeld Praktika, Diplomarbeiten oder weitere Studienarbeiten anbieten. Das ist etwas, was noch auf der »Menükarte« steht.

**Vielleicht können wir mit diesem Interview ein Stück dazu beitragen, SVS-Vistek künftig auch als interessanten Arbeitgeber wahrzunehmen. Herr Schaarschmidt, eine letzte Frage in Richtung Ihrer Person sei an dieser Stelle noch erlaubt: Was machen Sie gerne in Ihrer Freizeit?**

Zunächst einmal stehe ich meiner Familie nahe, am nächsten. Dennoch versuche ich, Freiräume für mich selbst herauszuschlagen. Ich stehe der Luftfahrt sehr nahe und erlaube mir manchmal den Luxus übers Alpenvorland entweder zu segeln oder mit Propellermaschinen zu fliegen – etwas, was ich seit rund zehn Jahren sehr gerne ausübe, um letztlich auch ein bisschen Abstand zu bekommen und vielleicht den »kleinen Wilden« in mir auszuleben.

[www.svs-vistek.com](http://www.svs-vistek.com)

# Leistungsstark und präzise um die Ecke



## Die neuen Kegelradgetriebe für niedrige Übersetzungen

Ist Ihr Bauraum begrenzt und Sie benötigen trotzdem hohe Drehzahlen und Drehmomente? Dann sind unsere neuen Kegelradgetriebe die perfekte Lösung für Ihre Applikation.

Ihr Ansprechpartner:  
Tel. +49 7931 493-10800

### Ihr Nutzen:

- höchster Wirkungsgrad von 97 % bei niedrigen Übersetzungen 1:1 und 1:2
- höchste Präzision durch minimales Verdrehspiel von  $\leq 4$  Winkelminuten
- höchste Nenndrehzahlen sowohl antriebs- als auch abtriebsseitig



SCY8PC/TPC Kegelradgetriebe



Besuchen Sie uns auf der ALL ABOUT AUTOMATION, 09. – 10. Juni 2015: Stand 209

WITTENSTEIN alpha – intelligente Antriebssysteme

[www.wittenstein-alpha.de](http://www.wittenstein-alpha.de)



WITTENSTEIN

alpha