



Vision

Interview mit Andreas Schaarschmidt, Geschäftsführer der SVS-Vistek GmbH

INSPECT: Herr Schaarschmidt, seit nahezu 20 Jahren arbeiten Sie nun in der Branche. Es scheint so, als wäre die Bildverarbeitung genau Ihr Metier. Trotzdem war Ihr Einstieg in die industrielle Bildverarbeitung nicht von langer Hand geplant, sondern eher ein Zufall. Wie lief das damals ab? Und was hat Sie dazu bewogen, in eine Branche einzusteigen, die Sie gar nicht kannten?

A. Schaarschmidt: Das ist doch das Spannende im Leben – viele guten Dinge lassen sich nicht von langer Hand planen. Meine Geschichte „in Steno“: Mein Vater war Siemensianer, leitete als E-Ing. den Kundendienst. Wir hatten das erste Fax, den ersten Büro-PC und Drucker. So studierte der Apfel auch E-Technik, dieser war aber durch den Stamm schon zu sehr auf Service und technischen Vertrieb geeicht. Dazu kam eine große Portion Interesse an Fotografie und Videofilm, also mehr die Technik dahinter, und keine Furcht vor dem Lötkolben – diese Zutaten führten zu einem zufälligen Treffen am Messeaufbautag in Sindelfingen (1992) mit Herrn Heuft, dem damaligen Leiter der noch sehr übersichtlichen Abteilung Bildverarbeitung bei Stemmer (leider verstarb er 1998 viel zu jung). Ein Bekannter war Unternehmer im Messebau, hätte ich nicht paar Wochen dort ausgeholfen, wäre diese begeisternde Begegnung nicht passiert. Für Insider: Wir unterhielten uns lange über die Schneider MSC1050 – eine Kamera mit verstellbarem Sony Chip in der Z-Achse

und einem Frame Grabber mit separaten Videoausgang von ITI.

Bei Stemmer Imaging bauten Sie den Kamera- und Optikbereich auf. Insgesamt waren Sie 16 Jahre bei dem Distributor beschäftigt und hatten mit vielen Kameratypen zu tun. Dann wechselten Sie zu dem Kamerahersteller SVS-Vistek. Macht es einen Unterschied, ob man eigene Produkte verkauft oder die fremder Firmen?

A. Schaarschmidt: In den Anfängen dieser Zeit war es keineswegs trivial ein Bild auf den PC-Monitor oder einen separaten Bildschirm zu zaubern. Individuelle Kabel, exakte Timing-Variablen und beliebig viele „Software- und Hardware-Passungenauigkeiten mussten überwunden werden. Deshalb war die schrittweise Entwicklung und konsequente Umsetzung dieses Vertriebskonzeptes goldrichtig und an den Bedürfnissen des Kunden orientiert. Heute kann ich aus dem Fundus der Erfahrung die Ideen, Verbesserungen und Visionen zum eigenen Produkt, oder der Geschäftsentwicklung, direkter umsetzen, und natürlich ist die Bindung „zu diesem Baby“ dann größer. Das ist nochmal eine andere Dimension – auch bei der Entwicklung der eigenen Lernkurve. Vistek hat in den frühen 90ern bereits Erfahrungen mit jungen Firmen wie Dalsa, Nerlite und später CCS gesammelt und war oft sogar Pionier in Europa. Später erfolgte die Vereinigung mit der Spectroscania Vision Systems (SVS), damals ein kompeten-

ter Partner von Coreco Imaging. Durch Kundenprojekte und Spezial-Anfragen getrieben, hat SVS-Vistek dann die richtigen Schritte in Richtung Entwicklung und Herstellung gemeistert. In dem heutigen Unternehmen stecken viele konstant gewachsene Wurzeln und vor allem Kompetenzen, die wir weiterhin pflegen und damit neue Wege oder Märkte erobert werden.

2009 haben Sie die Verantwortung für das Vertriebs- und Marketing-Team der SVS-Vistek GmbH übernommen. Mittlerweile sind Sie dort Geschäftsführer. Hat sich damit ein Traum verwirklicht?

A. Schaarschmidt: SVS-Vistek stellte zur Vision 2008 die eigene Antwort bezüglich kleiner GigE-Vision Kameras vor – das erste Großserienprodukt in unserem Maßstab. Mein Eintritt war natürlich verbunden mit der Begeisterung über die neuen Möglichkeiten – das Timing stimmte mal wieder für SVS-Vistek und mich. Heute führen wir zu dritt das Unternehmen, mit drei Gesellschaftern. Ich übernehme gerne Verantwortung für die Marsch-Richtung, sehe Möglichkeiten und baue diese aus. Ein Trimvirat bei richtiger Besetzung des Kompetenzkreises ist doch eine gute Form der Entscheidungsfindung. In unserem Fall passt die Aufteilung sehr gut zu den Begabungen und wir bauen unter realen Bedingungen an unseren gemeinsamen Vorstellungen.



Wofür werden Sie in den nächsten Jahren bei SVS-Vistek in Ihrer Funktion als Geschäftsführer kämpfen?

A. Schaarschmidt: Die ToDo's der kleinen und großen Hausaufgaben ist lang und es wird noch etwas Zeit benötigen, bis wir den Status „perfekt“ erreichen. Wie gesagt, alles planen man nicht. Im Moment bauen wir unser Angebot für den Kunden weiter aus. Wir nennen es intern salopp „Kamera + X“. Mein Bruder (seit 1. Februar bei SVS-Vistek) wird sich als erfahrener Mann aus der optischen Industrie, sagen wir um die gezielte Lenkung der Photonen bis zum perfekten Bild kümmern. Konkret bieten wir unseren Kunden damit mehr Beratung, Produkte, Service an, um Projekte sehr schnell zu realisieren und sich dann anschließend auf ein zuverlässiges Liefer- und Logistiksystem zu verlassen. Ein logischer Schritt, das eigene Produkt SVCam in Kombination mit SVComponents anzubieten und echten Service zu schaffen.

Wir befinden uns in turbulenten Zeiten, nicht nur was die Wirtschaft angeht. Gleichzeitig müssen Sie sich ständig gegen Ihre Marktbegeleiter behaupten. Wie sieht hier Ihr Geschäftsmodell aus? Was machen Sie anders?

A. Schaarschmidt: Sagen wir es mal so, die BV-Branche ist erwachsen geworden. Der Markt wird weiter wachsen, neue Marktsegmente und Chancen eröffnen sich, die große Zahl der Anbieter wird kleiner werden. Übernahmen, Beteili-

gungen, Allianzen werden ein Stück Alltag und die „Familienkuschelzeit“ geht langsam zu Ende. Als bayerische Firma denken wir sowieso quer und damit bekommen wir den Spagat zwischen Hersteller, Distributor und Systemdienstleister ganz gut hin.

Authentisches Handeln intern und extern vermitteln und ein freundliches Klima für Ideen schaffen: Das könnte ein Model sein, oder?

Ihre Vision: Wie sieht die industrielle Bildverarbeitung in 10 Jahren aus?

A. Schaarschmidt: Wir, sehr bescheiden, wollen unsere Produkte in 10 Jahren noch reparieren oder, wenn's brennt, gleichwertig austauschen können und dem Kunden gemessen an den technischen Möglichkeiten weiter zuverlässige Produkte anbieten.

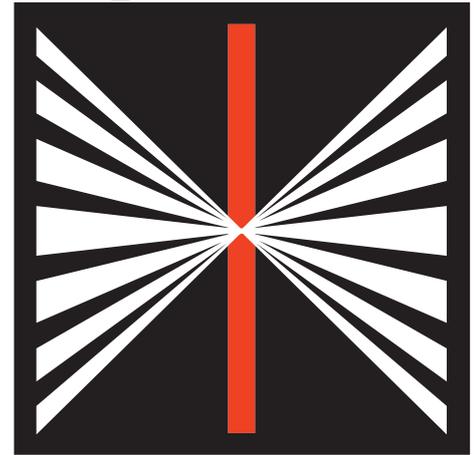
Nur ein kleiner Teil unserer heutigen Technologie wird dann noch dort eingesetzt, was wir heute IBV nennen. Oder, ich nehme mein Smart-Phone in die Hand und denke dann wieder an den Hype, den wir mal wieder gemacht haben, als es uns gelang, einen 2D-Barcode oder eine Gesichtsmimik halbwegs zuverlässig zu erkennen. Meine Tochter sagt: „Aber Papa, das kann doch jedes Kind.“ Und schießt ein perfektes Bild der ganzen Familie bei nahezu null Licht und jeder lacht freundlich oder wird per Prozessor dazu optimiert.

Herr Schaarschmidt, vielen Dank für das Gespräch.

► **Kontakt**

SVS-Vistek GmbH, Seefeld
Tel.: 08152/9985-0
Fax: 08152/9985-79
info@svs-vistek.de
www.svs-vistek.de

Optatec



**11. Optatec
Internationale
Fachmesse für
optische Technologien,
Komponenten und Systeme**

**22. - 25. MAI 2012
FRANKFURT / MAIN**

- **Optische Bauelemente**
- **Optomechanik /
Optoelektronik**
- **Faseroptik / LWL**
- **Laserkomponenten**
- **Beschichtungstechnik**

www.optatec-messe.de



VERANSTALTER

P. E. Schall GmbH & Co. KG
Gustav-Werner-Straße 6 · D-72636 Frickenhausen
T +49 (0)7025 9206-0 · F +49 (0)7025 9206-620
info@schall-messen.de · www.schall-messen.de

VERANSTALTUNGSORT

Messe Frankfurt
Ludwig-Erhard-Anlage 1 · D-60327 Frankfurt