

Mit Herzblut Embedded

»Gelebte schweizer Qualität«

Das Währungsverhältnis Franken zu Euro ist für viele Schweizer Unternehmen ein massives Problem. Warum Syslogic sich davon nicht beeinträchtigen lässt und sogar motiviert und zuversichtlich nach vorne schaut, erklärt Christian Binder, Geschäftsführer Syslogic Datentechnik AG.

Markt&Technik: Im Embedded-Computing-Geschäft ist Deutschland die Höhle des Löwen. Was reizt ein Schweizer Unternehmen, sich diesem Wettbewerb zu stellen?

Christian Binder: Deutschland ist für uns ein wichtiger strategischer Industriemarkt – nicht zuletzt, weil deutsche Unternehmen ein sehr hohes Qualitätsbewusstsein haben, dem wir mit unseren Produkten ideal entsprechen. Hinzu kommt, dass Deutschland sehr stark in der Automation und der Maschinenbauindustrie vertreten ist.

Was macht diesen Kundenkreis für Sie interessant?

Die Stückzahlen – weil dieser Kundenkreis kleine bis mittlere Losgrößen benötigt, können wir uns flexibel an die jeweiligen Kundenanforderungen anpassen. Mit dieser Systemkompetenz bei vergleichsweise geringen Stückzahlen haben wir eine Nische im hart umkämpften Embedded-Computing-Markt gefunden. Wir verzeichnen auf dem deutschen Markt eine steigende Nachfrage unserer Industriesysteme und sind daher sehr zuversichtlich, dass wir unsere Marktpräsenz in Deutschland in den nächsten Jahren weiter ausbauen können.

Welche anderen Kundenkreise adressieren Sie noch?

Für uns ist Computing im mobilen Einsatz ebenfalls sehr wichtig. Insbesondere in den Bereichen Bahn, Busse und Verkehrsleittechnik konnten wir in den letzten Jahren mit zahlreichen Projekten unser langjähriges Know-how in der Entwicklung und Fertigung unter Beweis stellen.

Auf welche Produktgruppen, Technologien und Dienstleistungen fokussieren Sie sich in Deutschland?

Unser Angebot ist stark Hardware-orientiert. Wir bieten Single-Board-Computer, Box-PCs und integrierte oder abgesetzte Touch-Panel-Lösungen. Wichtig dabei ist die Möglichkeit eines hohen Individualisierungsgrades. Als einer der wenigen europäischen Hersteller verfügen wir über eine hauseigene Plattformentwicklung und Fertigungslinie mit einem modernen Maschinenpark, weshalb wir sehr flexibel agieren können. Zusätzlich zur Hardware liefern wir das Betriebssystem inklusive Board Support Packages, die sämtliche Treiber beinhalten, um die Geräte sofort zu starten.



Christian Binder, Syslogic

» Die Währungsproblematik ist auch für uns eine Herausforderung. Dank unserer flexiblen Aufstellung können wir allerdings schnell reagieren. «

Wie wirkt sich das Euro/Franken-Verhältnis für Sie aus?

Die Währungsproblematik ist auch für uns eine Herausforderung. Dank unserer flexiblen Aufstellung können wir allerdings schnell reagieren. Wir haben in Deutschland bereits 1992 mit einem Standort in Baden Württemberg zum einen auf die stetig steigende Nachfrage reagiert und zum anderen kamen wir unseren zahlreichen Industriekunden – was die Reaktions- und Lieferzeiten angeht – hierdurch einen weiteren Schritt entgegen. Wir bestreiten bereits seit vielen Jahren einen internationalen Einkauf. Zudem besitzen wir neben einer eigenen Fertigungslinie einen modernen Maschinenpark zur Serienproduktion unterschiedlicher Komponenten, der in diesem Jahr nochmals ausgebaut worden ist.

Damit verschaffen wir uns einen weiteren Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Währungsmarkt und vor allem auch zu den Unternehmen, die oftmals nur die Produkte veredeln und als Eigendesign anbieten. Preislich bewegen wir uns selbst mit einer eigenen Fertigung und einem hohen Aufwand für die Produktqualität, auf dem gleichen Niveau wie unsere Mitbewerber aus dem EU-Raum.

Welche Produkte kommen als nächstes?

Wir stellen gerade unseren neuen Rugged-PC »Compact 71« vor. Er entspricht der Schutzklasse IP67 und ist dank seines Gehäuses aus harteloxiertem Aluminium beinahe unzerstörbar, ideal also für den Einsatz unter besonders unwirtlichen Bedingungen, beispielsweise in Baumaschinen. Der

