

Das Auge isst mit, heißt es schon im Volksmund. Das gilt insbesondere für Gehäuse, die nicht mehr länger nur als pure Verpackung für Elektronik gesehen werden, sondern mit formschönem Design und hoher Funktionalität überzeugen sollen. Die Hersteller haben die Wirtschaftskrise genutzt und viel Arbeit in die Entwicklung neuer und attraktiver Produkte gesteckt.

Die Fragen



- ❶ Welche Herausforderungen sind heute bei der Gehäuseproduktion zu meistern?
- ❷ In welchem Bereich erwirtschaften Sie Ihren hauptsächlichen Umsatz? Hat die Wirtschaftskrise für Verschiebungen gesorgt?
- ❸ Welche Produktentwicklungen haben Sie in Ihrer Pipeline?

infoDIREKT
www.elektronikjournal.com 103ejl3010

Nicht auf Sand gebaut

Elektronik funktional und formschön verpacken



Bild: Bopla Gehäuse Systeme

Entwickler suchen nicht mehr nur eine Verpackung für ihre Elektronik.

Katharina Mense ist Marketingmanagerin bei Bopla Gehäuse Systeme in Bünde.



Bild: Steeldesign

Im Bereich der Automatisierungstechnik gab es Umsatzverschiebungen.

Thomas Kraft ist Geschäftsführender Gesellschafter von Troisdorf-Spich.

❶ Entwickler suchen nicht mehr nur eine bloße Verpackung für ihre Elektronik; mit der Suche nach einem Gehäuse sind viele Kriterien verbunden – von der Wirtschaftlichkeit bis hin zur Funktionalität. Zudem ist es den Entwicklern wichtig, ihre individuellen Vorstellungen bezüglich des Gehäusedesigns realisieren zu können. Wir bieten dem Markt in Punkto Design mehrere Möglichkeiten. Zum einen realisieren wir jedes Jahr eine Vielzahl von Kunden-sondergehäusen: Unser Angebot erstreckt sich dabei von der Beratung über die Konstruktion der Komponenten und den Werkzeugbau bis hin zur Fertigung der Gehäuse aus Kunststoff oder Aluminium. Auch unser Angebot an Standardgehäusen ist erheblich gewachsen und bietet viele Anpassungsmöglichkeiten an Designvorstellungen: das Tischgehäuse Intertego ist beispielsweise in einem neutralen Grauton gehalten, lässt sich jedoch durch farbliche Dekorstreifen und -elemente ergänzen!

❷ Die Tatsache, dass wir nicht nur auf einen Markt spezialisiert sind, hat es uns im Zuge der Wirtschaftskrise einfacher gemacht als anderen, die möglicherweise stark vom Maschinenbau abhängig sind. Wir gehen seit einiger Zeit mit unserem breiten Produktspektrum zusätzlich interessante Wachstumsmärkte an: Die Medizintechnik oder die erneuerbaren Energien sind in dem Zuge hervorzuheben.

❸ Wir sind damit beschäftigt, den wachsenden Nachfragen nach Systemlösungen gerecht zu werden, indem wir diesen Bereich weiter ausbauen. Unter einer Systemlösung verstehen wir das Zusammenkommen der Einzellösungen Gehäuse, Eingabeeinheit, Service und Elektronik zu einem Gesamtprodukt – die Lösung wird gut angenommen und bietet Vorteile, wie die Minimierung des Ausschussrisikos.

❶ Sowohl die Adaption von Wünschen unserer Kunden als auch die Erfüllung technischer und normativer Anforderungen an Gehäuse stellen uns vor große Herausforderungen. Steeldesign verfügt hier seit Jahren über entsprechendes Know-how in der schnellen Umsetzung dieser Markt- und Produktanforderungen. Die ausgewogene Nutzung von Ressourcen, Rohmaterialeinsparung durch Prozessoptimierung, sowie die Verbesserung von Gehäusekonstruktionen, basierend auf bewährten Standards, stehen bei uns im Mittelpunkt.

❷ Steeldesign deckt einen weiten Branchen- und Kundenkreis ab. Zu unseren Hauptbranchen zählen Firmen

- der Automatisierungstechnik,
- der Steuerungstechnik,
- der Pharmaindustrie,
- der Petrochemie wie auch
- der Lebensmittel- und Getränke-technik.

Gerade im Bereich der Automatisierungstechnik, sowie im Bereich der Getränke-technik gab es eine Umsatzverschiebung in die übrigen Bereiche.

❸ Steeldesign ist seit jeher der Spezialist für hochdichte Edelstahlgehäuse und der Erfinder von IP69K hochdruckreinigerfesten Elektrogehäuse. In dieser IP-Sicherheits-Historie haben wir nun den nächsten wichtigen Schritt getan. Wir werden in den kommenden Monaten mehrere Innovationen auf den Markt bringen. Sowohl im Bereich des Hygienic-Design, als auch im Bereich der explosionsgeschützten Gehäuse, werden wir unseren Kunden neue Gehäuselösungen anbieten.



Innovation ist unsere Leidenschaft!

Christoph Schneider
ist Geschäftsführer bei
OKW in Buchen.

1 Flexibilität und schnelle Reaktionszeiten sind die Herausforderung der Stunde. Als Auswirkungen der Wirtschaftskrise sind reduzierte Lagerbestände und damit sehr kurze Entscheidungs- und Dispositionszeiträume unserer Kunden zu spüren. Jetzt bewährt sich für sie und uns die Tatsache, dass bei OKW made in Germany strategische Ausrichtung war und ist. Die Mitarbeiter vor Ort in Vertrieb, Logistik und Fertigung agieren flexibel, schnell und in enger Abstimmung mit dem Kunden über die gesamte Prozesskette und machen auch scheinbar Unmögliches möglich.

2 Unsere Hauptabsatzmärkte sind in der Medizin-, Kommunikations-, Mess- und Regeltechnik zu finden sowie im Maschinenbau – in Deutschland wie in über 50 Ländern der Erde. Die Breite der Branchen und die Vielfältigkeit des Klientels hat sich nicht verändert. Aber wir spüren in Gesprächen, dass in schwierigerem wirtschaftlichem Umfeld, in dem bewusste, vorsichtige und angemessene Entscheidungen gefragt sind, eine Verpackungslösung auf Standardbasis sich aufdrängt: keine Investitionen, keine Mindestlosgrößen und kein Lager für die Komponente Gehäuse – der Gehäusehersteller übernimmt die Disposition, Bevorratung und Amortisationsrisiken bei rückläufigen Absatzmengen.

3 Innovation ist Leidenschaft bei uns, der über Jahre hinweg kontinuierliche Ausbau des Programms und die dazu passende Strategie. Das Produktkonzept Interface-Terminal – Visualisierung von Daten plus Mobilität – wird auf weitere Anwendungsfelder erweitert. Innerhalb der Art-Case-Serie bekommen die vorhandenen runden/ovalen Gehäuse zwei kantige Geschwister. Und in der Pipeline für 2011 sind schon die Gehäuse der nächsten Generation: die Sensortechnik wird dabei im Mittelpunkt stehen.



Innovativ sein auch in schweren Zeiten ist unsere Devise.

Klaus Steinhauer, Leiter Marketing/Produktmarketing
bei Rose Systemtechnik in Porta Westfalica.

1 Heutzutage vereinen intelligente Gehäusesysteme Funktionalität und Designlösungen, zum Nutzen der Kunden. Lieferungen just-in-time und umweltbewusste Produktionsverfahren erfordern von Gehäuseherstellern flexiblere Produktionsmethoden – und das weltweit. Eine internationale Aufstellung mit Produktionsstätten und Vertriebszentren auf der ganzen Welt ist Voraussetzung, um die vielfältigen Anforderungen der Märkte in den jeweiligen Ländern mit angepassten Produkten und kurzen Lieferzeiten zu erfüllen. Nur die Gehäusehersteller, die sich diesen Herausforderungen stellen, sind den zukünftigen Anforderungen gewachsen.

2 Die Produktpalette von Rose Systemtechnik ist breit aufgestellt. Unsere Produkte fließen direkt oder indirekt in alle Marktsegmente der Industrie: Maschinen- und Anlagenbau, MSR- und Medizintechnik, Verpackungstechnik, NUG-Bereich, Chemie, Öl und Gas. Während aufgrund der derzeitigen Weltwirtschaftskrise die Absatzentwicklung in vielen Marktsegmenten zurückging, hat bei uns das Projektgeschäft im Öl- und Gas-Bereich, also Gehäusesysteme und weitere Produkte des Ex-Schutzes für On- und Offshore-Anlagen, Raffinerien, Gasverflüssigungsanlagen oder Tankschiffe stark zugelegt.

3 Innovativ sein, auch in schwierigen Zeiten, das ist die Devise bei Rose Systemtechnik. Im letzten Jahr wurde intensiv an neuen Produktreihen für die Zielmärkte der kommenden Jahre gearbeitet. So werden wir 2010 auf den Messen Motek, Innotrans und SPS/IPC/Drives Gehäusenewentwicklungen in den Bereichen Explosionsschutz, HMI, MSR-Technik, Nahrungs- und Genussmittel (NUG) sowie Medizintechnik vorstellen.



Wir haben die gesamte Wertschöpfung im eigenen Haus angesiedelt.

Friedel Wasserfuhr ist Leiter Vertrieb Gehäusesysteme
bei Spelsberg in Schalksmühle.

1 In unseren Zielmärkten erwarten Unternehmen individuelle Lösungen, aufgrund von Zeit- und Kostendruck konkurrieren diese aber mit Standardlösungen. Hier setzen wir an und bieten maßgeschneiderte Produkte just-in-time zu einem vernünftigen Preis. Um das realisieren zu können, haben wir die gesamte Wertschöpfung im eigenen Haus angesiedelt – von der Produktentwicklung, Fertigung bis hin zur Qualitätsprüfung und Zertifizierung. So können wir jederzeit in Entwicklungs- und Produktionsabläufe eingreifen, um flexibel und schnell auf Veränderungen des Marktes oder Wünsche unserer Kunden zu reagieren. Die kundenspezifischen Lösungen haben wir ideal in die Serienfertigung unserer Standardprodukte integriert.

2 Trotz heftiger Turbulenzen, die die Märkte erschüttert haben, können wir drei gesunde Unternehmensbereiche vorweisen: Gehäusesysteme, Elektroinstallation und Photovoltaik. Dies führen wir auf unsere Firmenphilosophie zurück, die langfristige Ziele verfolgt und auf kurzatmigen Erfolgsaktionismus verzichtet. Als mittelständisches Familienunternehmen mit hohem Verantwortungsbewusstsein für Mitarbeiter und Standort setzt Spelsberg auf Know-how, Kundennähe und hohe Produktionsqualität – die Garanten unseres Erfolgs.

3 Im Fokus steht die schnelle Entwicklung kundenspezifischer Lösungen. Mit fachlicher Kompetenz, Flexibilität und einem serviceorientierten Produktentwicklungsprozess bieten wir alle Leistungen aus einer Hand: von der Idee bis zur Serienfertigung, vom Prototypenbau über die individuelle Anpassung bis hin zur Bestückung individueller Komplettsysteme. Außerdem erweitern wir unser Standardproduktportfolio noch im ersten Halbjahr um eine neue Gehäuseserie.