



10 | Exakte inline Konturerfassung



Titelbild: ifm

46 Das KI-Dilemma
Wie löst der AI-Anwender
die Datenbergproblematik?

40 Flüssiglinsen
Formveränderte Polymerlinsen und
Elektrobenetzung im Vergleich

18 Trends 2020
inVISION präsentiert die zehn
Top Innovationen 2020



Sechs Kamerafirmen sind mittlerweile unter dem Dach von Lakesight Technologies vereint. Seit Herbst letzten Jahres gehört auch die SVS-Vistek dazu.

Join the Forces

SVS-Vistek als Teil von Lakesight – ein erstes Fazit

Im Herbst letzten Jahres ist SVS-Vistek Teil der Lakesight-Gruppe, unter dem Dach der TKH Group, geworden. Andreas Schaarschmidt, Chief Marketing Officer SVS-Vistek, und Peter Tix, Managing Director Lakesight, erläutern die Konsequenzen dieser Veränderung.

inVISION Herr Schaarschmidt, was versprechen Sie sich als SVS-Vistek davon, nun zur TKH Group zu gehören? Andreas Schaarschmidt (SVS-Vistek): Wir haben die Entwicklung der TKH

Group in den letzten 18 Monaten mit großem Interesse verfolgt und gleichzeitig die Möglichkeiten und Optionen kritisch geprüft, Antworten auf die neuen Herausforderungen des dynamischen Marktes für uns selbst zu finden und diese auch umzusetzen. Join the Forces unter quasi Gleichgesinnten mit der Möglichkeit, unser Unternehmen auf ein neues Leistungsniveau zu heben, erschien uns dann die interessanteste Option. Jedes der beiden Unternehmen deckt mit seiner jeweils spezifischen Ausrichtung bzw. seinem Produkt- und Service-Spektrum einen beträchtlichen Anteil des Marktes ab. Wir ergänzen uns daher hervorragend.

Peter Tix (Lakesight): Alle Mitglieder der Lakesight-Gruppe sind sich darüber einig, dass wir als europäischer Firmenverbund die globalen Herausforderungen unter dem gemeinsamen Dach der TKH Group besser meistern können, wenn wir die in jedem Unternehmen vorhandenen Kernkompetenzen besser zum Markt und auch in der Lieferkette gemeinsam orchestrieren. Die Lakesight war für diesen Prozess ein gutes Arbeitsgerüst. Durch die Steigerung der Effizienz und durch konsequente Nutzung der auf der Hand liegenden Synergien erreichen wir als Gruppe ein neues Leistungsniveau. Dies ist nicht nur bei den eher adminis-

trativen bzw. logistischen Prozessen der Fall, sondern insbesondere auch in Bezug auf den Marktzugang und letztlich bei kundenorientierten Entwicklungsinnovationen. Die neue Firmengröße mit einem umfassenden und breiten Produkt- und Lösungsangebot sehen wir zudem in der Zusammenarbeit auf globaler Konzernebene als weitaus attraktiver an.

inVISION Wie soll das eigentlich funktionieren: Sechs Kamerafirmen unter einem Dach?

Tix: Ja stimmt. Wir sind sechs Firmen, die Hardware-Lösungen und Dienstleistungen rund um den Bildsensor, dem Filetstück einer Kamera, anbieten. Von Zeile bis Fläche, von sichtbarem Licht bis weit in das IR hinein, von super schnell bis hin zu extrem hochauflösend. Es liegt auf der Hand, Prozesse zu standardisieren und die eingesetzten Werkzeuge mit dem Ziel der Effizienzsteigerung möglichst anzugleichen. Wir wissen aber auch, dass dies ein gewaltiger Schritt ist und mit größter Professionalität und Besonnenheit angegangen werden muss, damit die Kunden und unsere Mitarbeiter nicht nur theoretisch von der neuen Aufstellung profitieren, sondern im vollen Umfang die neuen Möglichkeiten für sich entdecken und mittragen. Dies ist eine wichtige Voraussetzung, um die gemeinsamen Visionen erfolgreich umzusetzen.

Schaarschmidt: Dass die neuen Möglichkeiten der TKH Group für unsere Kunden einen erheblichen Mehrwert darstellen, sehen wir bereits an einigen vielversprechenden Beispielen z.B. aus dem Automotive-Sektor. Die einzelnen Brands mit ihrem spezifischen Markenkern und ihren Zielgruppen bleiben erhalten, arbeiten bei der Entwicklung von möglichen Technologien, Produkten, Lösungen jedoch eng zusammen, schaffen gemeinsame Plattformen, nutzen ähnliche Prozesse, Partnerbetriebe und Lieferantennetzwerke.

inVISION Wie ist die Strategie bei Produkten, die viele der beteiligten Firmen im Programm haben und die sich teilweise überlappen, z.B. USB-Kameras?

Schaarschmidt: Es gibt, mit dem Filter der Interface-Technologie bewertet, zwar gewisse Überschneidungen in den Produktportfolios, aber bei genauer Betrachtung der Konzepte, und speziell der spezifischen USPs, auch deutliche Unterschiede, die im Endeffekt einen besseren Kundennutzen zur Folge haben. Aus meiner Sicht haben sich Firmen zusammengesetzt, die ein sehr gut abgrenzendes Angebot formulieren und sich sogar bei der Weiterentwicklung der Interface-Technologie hervorragend ergänzen.

inVISION Wie wird sich Ihrer Meinung nach der Kameramarkt in den nächsten fünf Jahren entwickeln?

Schaarschmidt: Die rasanten Entwicklungen der Sensortechnologie bilden die Grundlage für künftige Kameragenerationen. Hier werden wir sicher weitere Fortschritte in Bezug auf Auflö-



34. Control

Internationale Fachmesse für Qualitätssicherung

05.-08. Mai 2020

Stuttgart



industrial image processing - multi sensor - vision systems - embedded vision - QA software - artificial intelligence - machine learning - 3d-metrology - additive manufacturing - hyperspectral imaging - microscopy - endoscopy - heat flow thermography - ultrasound - magnetic resonance - X-ray CT - OCT - ellipsometry - polarization - associated components - precision measurement - real-time data - quality networking - QA systems



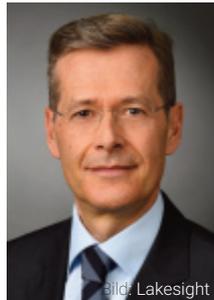
The world's leading trade fair for quality assurance

www.control-messe.de #control2020

Veranstalter: P. E. SCHALL GmbH & Co. KG +49 (0) 7025 9206-0 control@schall-messen.de

» Bei einem reinen Fokus auf die Hardware darf der steigende Preisdruck aus Asien, insbesondere aus China, auf keinen Fall ignoriert werden «

Peter Tix, Lakesight



sungen und Geschwindigkeiten erleben, mit denen völlig neue Applikationen gelöst werden können. Wichtig ist, dass wir uns durch besondere technische Merkmale mit hohem Kundennutzen vom Wettbewerb abheben.

Tix: Bei einem reinen Fokus auf die Hardware darf der steigende Preisdruck aus Asien, und insbesondere aus China, auf keinen Fall ignoriert werden. Die Produkte aus dieser Region werden in den nächsten Jahren den Kampf um den besten Preis maßgeblich mit vorantreiben. Auf Seiten der Hersteller wird sich dabei eine weitere Konzentration ergeben. Gleichzeitig stellt dies eine enorme Herausforderung auf Seiten unserer Dis-

Schaarschmidt: Für einen lösungsorientierten und verkaufsfördernden Dialog mit dem Systemintegrator oder OEM ist das Wissen über die Entstehung sowie auch die Weiterverarbeitung des optimalen Bildes absolut evident. Unsere Vertriebspartner, ob lokal oder international, haben darauf zu meist ihr Geschäftsmodell aufgebaut und bieten diesen Value-Add aus einer Hand bereits an. Wir können unseren Kunden daher auch heute schon eine vollständige Lösung zusammenstellen, die perfekt auf die jeweilige Aufgabenstellung abgestimmt ist.

Tix: Unser Markt ist derzeit stark beflügelt von Trendthemen, wie z.B. KI, die

inVISION Werden alle Firmen der TKH Group zukünftig gemeinsam auf einem einzigen Messestand zu finden sein?

Schaarschmidt: Die Vision 2020 ist eine sehr gute Gelegenheit, das Konzept und die neuen Möglichkeiten dem Kundenkreis auf einem großen Stand vorzustellen. Wir arbeiten sehr engagiert daran, dass für den Kunden die Möglichkeiten sofort schlüssig zu erkennen sind und unsere Querverbindungen mit Leben erfüllt werden. Schließlich werben wir nicht nur um das wertvolle Vertrauen des vorhandenen Kundenkreises, sondern wollen mit unserer Gruppe zugleich neue Kunden für uns zu gewinnen.

Tix: Ja, es wird groß. Größe soll aber in diesem Fall nicht gleichbedeutend mit schwerfällig und unflexibel sein. Die Gruppe bietet auch weiterhin Champions in allen Disziplinen an. Ob Massproduktion, Manufaktur auf höchstem Niveau und mit individueller Note oder Customizing-Projekte für vertikale Anwendungen – innerhalb der Lakesight-Gruppe haben wir für jede Anforderung die passende Antwort parat.

» Dass die neuen Möglichkeiten der TKH Group für unsere Kunden einen erheblichen Mehrwert darstellen, sehen wir bereits an einigen vielversprechenden Beispielen z.B. aus dem Automotive-Sektor. «

Andreas Schaarschmidt, SVS-Vistek



Bild: SVS-Vistek

tributoren und Technologiepartner dar, die es gemeinsam zu meistern gilt. Unabhängig davon werden sicherlich für die immer spezieller werdenden Märkte neue Konfigurationen nötig werden.

inVISION Genügt es, den Fokus weiterhin auf Kamerafirmen zu richten, oder gehören noch andere Produkte wie Beleuchtung, Objektive, etc. ins Programm?

auch auf immer spezielleren Embedded-Plattformen vertikale Aufgaben lösen wird. Wir werden unsere Wertschöpfungskette dahingehend permanent überprüfen, inwieweit wir für unsere stark lösungsorientierte Zukunft noch zusätzliche Ressourcen benötigen und diese dann gegebenenfalls als Ergänzung unserer Kernkompetenz durch weitere Zukäufe hinzufügen.

Diese DNA wollen wir uns auch in Zukunft erhalten. Nähe zum Kunden, Kompetenz, Applikations-Knowhow und Spezialisierung sind aus unserer Sicht auch weiterhin die besten und nachhaltigsten Zutaten für einen wahren Total Cost of Ownership. ■

www.svs-vistek.com
www.lakesighttechnologies.com