

Insight: Peter Baudisch, Geschäftsführer der Baudisch Electronic GmbH, über den Industrieelektronik-Markt, seine Wachstumsstrategie und das breite Produktportfolio

Hightech für Kfz, Knast und Klo

VDI nachrichten, Düsseldorf, 5. 12. 08, sta -

Erzeugnisse der Baudisch Electronic GmbH befinden sich in Produktionsstraßen für Pkw genauso wie in Sicherungssystemen für Immobilien. Das elektronische Know-how im 32 Mann starken Unternehmen hat aber auch völlig neuartige Produkte wie den digitalen Adidas-Tischkicker zur Fußball-EM 2008 möglich gemacht. Die Württemberger gelten bundesweit als Problemlöser in Maschinenbau und Gebäudetechnik.

VDI nachrichten: Herr Baudisch, woraus besteht Ihr Produktportfolio?

Baudisch: In aller Regel handelt es sich um Lösungen, bei denen intelligente Mikroprozessortechnik zum Einsatz kommt. Dies können einfache Ergänzungen bestehender Anlagen, aber auch komplexe Systeme der Steuer- und Regeltechnik sein. Leider dürfen wir über das Meiste aufgrund von Geheimhaltungsverträgen nicht konkret sprechen. Als Beispiel kann ich den Kunden Satek in Salach nennen. Die Schwaben fertigen komplette WC-Kabinen, die in Schienenfahrzeuge eingesetzt werden. Auch wenn ein WC nicht unbedingt nach Elektronik klingt – die modernen Kabinen sind Hightech-Systeme, in denen von der Türbewegung über die Spülung bis hin zum SOS-Ruf alles durch Elektronik und Software zu steuern ist.

Satek hatte sich zudem ein neues Türkonzept erdacht, welches jedoch mit herkömmlichen Steuerungskomponenten gar nicht oder nur unwirtschaftlich umzusetzen war.

VDI nachrichten: Wie haben Sie das Problem technisch gelöst?

Baudisch: Wir mussten nicht nur mit dem eigenen Team Schaltungen entwickeln, Leiterplatten entflechten und Software schreiben, sondern auch

eine neue Sensorik zur Lagebestimmung des Türblatts entwickeln und mechanische Konstruktionen übernehmen. In diesem Falle war wegen der bevorstehenden Messe Innotrans auch noch Eile geboten. Dabei kam uns zu Gute, dass wir Ressourcen aus laufenden Entwicklungen der Eigenprodukte kurzfristig abziehen können, um einem Kunden in Not schnell zu helfen.

VDI nachrichten: Wie kalkulieren Sie ein Projekt?

Baudisch: Wir definieren die nötigen Arbeitsschritte, legen Erfahrungswerte für die Zahl der Arbeitstage fest und ermitteln so das benötigte Budget. Statt eines Gesamtpreises erhält der Kunde eine detaillierte Aufstellung, die Vertrauen stiftend wirkt und nochmals abgleicht, dass der Kunde bekommt, was er braucht. Das Ganze wird pauschal zum Festpreis oder als Dienstleistung nach Aufwand bei uns bestellt. In der Umsetzungsphase halten wir den Kunden auf dem Laufenden, erklären, wie weit wir sind. Oft ergeben sich dabei Vorschläge, mit denen sich aus unserer Sicht bei geringem Mehraufwand deutlich mehr Nutzen erzielen lässt.

VDI nachrichten: Und das funktioniert?

Baudisch: Sicher, oft sind unsere Kunden

Peter Baudisch

hat eine Ausbildung zum Elektroniker gemacht und danach sechs Jahre als angestellter Produktentwickler in einem Systemhaus gearbeitet. Nebenbei qualifizierte sich der 43-Jährige weiter zum Hard- und Softwareentwickler. 1992 gründete Baudisch in Wärschenbeuren seine Firma. Der Unternehmer ist verheiratet und hat eine Tochter.

ms



Insight: Baudisch

Firmengründer Peter Baudisch orientiert sich bei der Produktentwicklung an den Wünschen seiner Kunden. Zusätzlich unterbreitet er Verbesserungsvorschläge. Seine Mitarbeiter führen dazu Marktforschungen für die Kunden durch. Foto: Baudisch

fachlich oder zeitlich nicht in der Lage, ein komplexes Pflichtenheft zu erstellen und definitiv zu sagen, was sie wollen und wie es umzusetzen ist. Diese Kunden sind uns willkommen, weil sie unsere gesamte Kreativität abfragen. Viele Innovationen entstehen so in der Zusammenarbeit während der Konzept- oder Entwicklungsphase.

VDI nachrichten: Woher weiß der Kunde, was er bei Ihnen bekommt?

Baudisch: In der Regel weiß der Kunde nur grob, wie seine Lösung aussehen könnte. Gerade wenn sein Terrain nicht im Bereich von Hard- und Software liegt, ist er darauf angewiesen, dass wir

ihn verstehen und zielsicher führen. Wie die Elektronik genau funktioniert, muss ihn nicht interessieren. Wir aber befassen uns mit seinem Markt, befragen Anwender, studieren Mitbewerber von ihm und adaptieren bereits erbrachte Lösungen aus anderen Branchen auf sein Problem hin.

VDI nachrichten: Wie sieht ein typischer Auftrag aus?

Baudisch: Das beginnt mit der Planung, die wir in einem Lastenheft dokumentieren. Dann kommen die Elektronikentwicklung und die Leiterplattenproduktion, eine Software wird programmiert und oft kommen noch me-

chanische Teile wie ein Gehäuse oder mechatronische Komponenten wie Antriebstechnik dazu. Prüf- und Zertifizierungsverfahren, etwa gemäß aktuell geltender CE-Richtlinien, sowie Funktionalitätsprüfungen oder die Verträglich-

keit mit Temperatur oder Feuchtigkeit ergänzen das Spektrum. Wir arbeiten aber auch mit dem Kunden oder seinem Zulieferer zusammen, dokumentieren das Produkt, verfassen Bedienungsanleitungen oder liefern sogar Prospekte, wenn der Kunde dies wünscht. Zum Full Service gehört auch, dass wir die Geräte produzieren. Der Kunde ist dazu nicht verpflichtet, nimmt aber den Service gerne an, zumal wir dann sein Produkt permanent optimieren können oder just in time in Serien produzieren und liefern, wie er es benötigt – ohne dass er daran denken und es bestellen muss.

VDI nachrichten: In welchen Branchen sind Sie unterwegs?

Baudisch: Aktuell haben wir rund 50 aktive Kunden für die wir circa 200 unterschiedliche Baugruppen oder Geräte produzieren. Ein Gros der Kunden kommt aus der Industrie oder Gebäudetechnik, die keine marktüblichen Basislösungen verwenden wollen, sondern elektronische Systeme, die punktgenau auf den individuellen Bedarf abgestimmt sind. Neben dem Zulieferbereich haben wir unsere Eigenmarken für Kommunikations- und Sicherheitstechnik, die etwa Banken, Behörden und Firmen nutzen, sowie den Bereich der Dienstleistungen, also Engineering, Prüfung auf Elektromagnetische Verträglichkeit und Beratung.

VDI nachrichten: Wo wollen Sie 2013 stehen?

Baudisch: Im Bereich Eigenprodukte wollen wir ein weltweit beachteter Hersteller mit etablierten Eigenmarken sein. Auch unser Dienstleistungs-

Baudisch Electronic GmbH

Das Unternehmen erzielt 2008 einen Umsatz von rund 3,2 Mio. €. Sechs Entwickler, fünf Kaufleute und 21 Mitarbeiter in Produktion und Kontrolle bilden die Belegschaft.

Der Elektronikspezialist wächst jährlich um knapp 20 % und hat aktuell 50 Kunden, überwiegend aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau sowie Gebäudetechnik. Der Fokus liegt auf mittelständischen Betrieben.

Baudisch Electronic versteht sich als Full-service-Partner, der von der Entwicklung über Prüfverfahren und Zertifizierung bis zu Produktion und Beratung alle Bereiche abdeckt.

ms

bereich von der Idee zur Serie soll noch deutlich wachsen und viele neue Kundenlösungen ermöglichen. Das Ziel erreichen wir, wenn wir weiter jährlich um 15 % bis 20 % wachsen und ein bis zwei Mitarbeiter einstellen.

VDI nachrichten: Und wie finden Sie die Aufträge?

Baudisch: Die Hälfte in unserem Markt läuft über Empfehlung und Wachstum mit unseren Kunden, für die ich teils seit 1992 arbeite und deren Bestellvolumina seither deutlich größer wurden. Rund ein Drittel fragt über Internetrecherchen bei uns an. Der Rest sind Messen, Mailings, Flyer oder Anwenderberichte in Fachzeitschriften. Interessanterweise führt gut die Hälfte aller Anfragen zu einem Auftrag.

VDI nachrichten: Worin sehen Sie Ihr größtes Problem?

Baudisch: Dass wir die Aufträge oft nicht so schnell abarbeiten können, wie neue hereinkommen. Alle Mitarbeiter leisten enorm viele Überstunden und am Markt weitere gute Leute zu bekommen, ist enorm schwierig.

MICHAEL SUDAHL