



Bild 1: Raphael Binder ist Junior-Geschäftsführer und Produkt Manager bei Syslogic.

Embedded-Hersteller mit eigener Plattform

Interview mit dem Syslogic Produkt-Manager Raphael Binder

Syslogic ist weltweiter Anbieter von Industriecomputern, Embedded Lösungen und Touch Panel Systemen für Anwendungen in Bereichen wie Maschinen- und Fahrzeugbau sowie Verkehrs- und Bahntechnik. Wir haben mit Raphael Binder, dem Leiter des Produkt-Managements, über Markt- und Unternehmensentwicklung gesprochen.

SPS **Der Markt für industrielle Rechnersysteme wächst seit Jahren. Welche sind die Anwendungsbereiche, in denen Syslogic schwerpunktmäßig aktiv ist?**

R. Binder: Die Maschinenindustrie gehört zu den Hauptmärkten. Außerdem ist für uns 'Computing' im mobilen Einsatz sehr wichtig. Insbesondere in den Bereichen Bahn, Busse und Verkehrsleittechnik sind wir gut aufgestellt. Zunehmend an Bedeutung gewinnt der Green-Energy-Markt. Hier sind wir vor allem in den Bereichen Windturbinen und Solarenergie präsent.

SPS **Welche Anwendungsbereiche haben aus Ihrer Sicht noch großes Entwicklungspotenzial?**

R. Binder: Wir sind überzeugt, dass der Touch-Panel-Markt weiter wachsen wird. Die Anwendungsbereiche für industrielle Touch-Lösungen werden

immer vielseitiger. Dabei werden sich vor allem Lösungen mit integrierten Bedienelementen wie beispielsweise Not-ausschaltern durchsetzen. Potenzial sehen wir auch bei Bedienterminals im Außenbereich. Ein anhaltender Trend, den wir bereits seit geraumer Zeit beobachten, ist zudem die Nachfrage nach Retrofit-Embedded-Lösungen. Dabei handelt es sich um rückwärtskompatible Hardware, die ohne Software-Anpassungen in alten Systemen integriert werden kann. Diese Lösungen werden immer dann nachgefragt, wenn Computer in komplexen Anla-

über 25-jährigen Erfahrung im Embedded-Markt sind wir in der Lage, unsere Rechner ideal auf die Retrofit-Anforderungen abzustimmen – selbst wenn dazu heute kaum mehr gebräuchliche Schnittstellen nötig sind.

SPS **Mit dem Wachstum des Marktes wächst allerdings auch der Wettbewerb unter den Herstellern. Was muss ein Hersteller bieten, um in diesem Markt erfolgreich zu sein?**

R. Binder: Der Wettbewerb hat in der Tat zugenommen. Insbesondere durch

“Der Green-Energy-Markt gewinnt zunehmend an Bedeutung.”

gen oder Maschinen ausfallen und nicht mehr lieferbar sind. Dank unserer

die meist in Asien produzierten Billigangebote wurde in der Embedded-

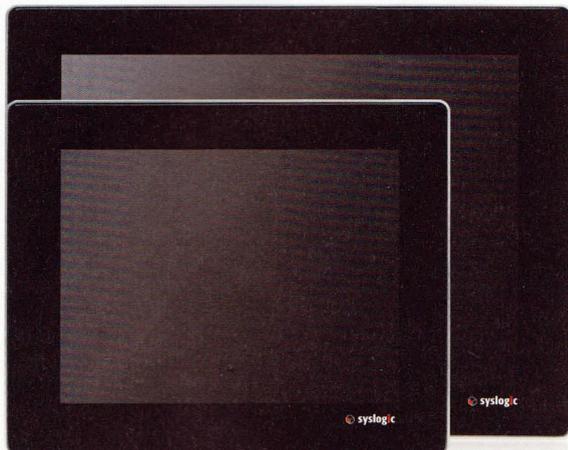


Bild 2: Die PCT-Serie (Projected Capacitive Touch) gibt es in verschiedenen Größen. Wie die Geräte mit integriertem Rechner eignen sich auch die abgesetzten Displays für den Dauereinsatz unter widrigen Voraussetzungen.

Branche ein regelrechter Preiskampf entfacht. Dass die tiefen Preise meist zulasten der Qualität gehen, wird von vielen Unternehmen ignoriert. Feldausfälle sowie die vielfach sehr kurze Verfügbarkeit von Billigprodukten sind die Konsequenzen und kommen Industrieunternehmen teuer zu stehen. Wir bei Syslogic setzen einen Kontrapunkt zu dieser Entwicklung und bleiben wei-

stehen vollständig in unserer Entwicklungsabteilung – einzig die Prozessortechnologie wird eingekauft. Zudem fertigen wir unsere Produkte ausschließlich in Europa. Dank diesem integrierten Ansatz können wir unseren Kunden einen erstklassigen Service bieten – sei es bei der Unterstützung während der Design-in-Phase oder im Support. Dadurch heben wir uns deutlich

“Ein anhaltender Trend ist die Nachfrage nach Retrofit-Embedded-Lösungen.”

terhin unserem Credo treu, echte Industrielösungen ‘Made in Europe’ zu bieten. Wir sind überzeugt, dass wir uns mit dem kompromisslosen Industriedesign sowie mit der Langzeitverfügbarkeit unserer Systeme gegen die Mitbewerber durchsetzen können. Eine weitere Stärke ist unsere Systemkompetenz, dank der wir bereits ab kleinen Bestellmengen in der Lage sind, kundenspezifische Anpassungen zu realisieren. Um solche Anpassungen zeit- und kosteneffizient umzusetzen, haben wir kürzlich die Komponentenlösung MySyslogic lanciert.

SPS **Wie groß ist die Entwicklungstiefe in Ihrem Unternehmen? Was entwickeln Sie selbst und was kaufen Sie zu?**

R. Binder: Wir sind stolz darauf, einer der wenigen europäischen Embedded-Hersteller zu sein, der eine eigene Plattformentwicklung unterhält. Das Design der Boards sowie die Core Module ent-

von Mitbewerbern ab, die Komponenten aus Fernost einkaufen und nur in Europa veredeln.

SPS **Was bieten Sie Ihren Kunden im Bereich der Software?**

R. Binder: Wir liefern das Betriebssystem inklusive BSP (Board Support Packages), welche sämtliche Treiber beinhalten, um die Geräte sofort zu star-

“Wir sind stolz darauf, einer der wenigen europäischen Embedded-Hersteller zu sein, der eine eigene Plattformentwicklung unterhält.”

ten. Unsere Software-Ingenieure passen das eingesetzte Betriebssystem an die Hardware an. Kundenspezifische Schnittstellen beispielsweise werden ins Betriebssystem integriert. Dazu verfügen wir über Spezialisten für alle gebräuchlichen Embedded-Betriebssysteme wie Windows CE, Windows Em-

bedded und Linux, aber auch für Retrofit-Betriebssysteme wie MS-DOS oder RT-DOS.

SPS **Welchen Stellenwert hat das Thema ‘Virtualisierung’ aus Ihrer Sicht im Bereich der industriellen Anwendungen?**

R. Binder: Virtualisierung ist in der Praxis immer sehr rechenintensiv. Da wir konsequent auf eine passive Kühlung setzen und unsere Geräte darüber hinaus für den echt erweiterten Temperaturbereich ausgelegt sind, setzen wir bei Systemen auf zwei unabhängige Prozessorkerne mit getrennten Betriebssystemen. Für eine Kundenanwendung haben wir kürzlich ein netX-100-Board mit einem X86-Prozessor gekoppelt und so die Steuerung und Visualisierung voneinander getrennt. Sollte nun die Visualisierungsanwendung abstürzen, läuft die Prozesssteuerung im Hintergrund unbeeinflusst weiter.

SPS **Welches sind aus Ihrer Sicht die wesentlichen Technologiethemata für die nächsten fünf Jahre in Ihrer Branche?**

R. Binder: Wir sind sicher, dass sich die Industriebranche wieder stärker vom Consumer-Markt abgrenzen wird, das vor allem in Bezug auf die Langfristigkeit der Systeme. Dahin gehend sehen wir uns auch mit neuen Herausforderungen betreffend der Speichertechnologien konfrontiert. Die Entwicklung von SSD-Speichern (Solid State Disk) wird klar vom Consumer-Markt angetrieben. Entsprechend werden die verwendeten Flash-Zellen stetig kleiner, was zu Lasten der Langlebigkeit geht. Durch unser Schwesterunternehmen Systronics, welches sich auf den Vertrieb industrieller Flash-Speichern spezialisiert hat, sind wir in engem Kon-

takt mit den großen Flash-Herstellern, um bereits heute künftige Lösungen für unsere Industriekunden zu sichern.

SPS **Wir danken Ihnen für das spannende Interview.**

www.syslogic.com