

bei Konstantin Kerscher

VERTRIEBSLEITER DER EMTRUST GMBH

Aldi-PCs der Automation

Im Februar vor zwei Jahren hat die Trucomp GmbH Teile der insolventen Inova Computers übernommen und in die hierfür extra ins Leben gerufene Tochterfirma Emtrust einfließen lassen. Wie sich Emtrust entwickelte und welche zukünftigen Ziele auf dem Plan stehen, erläutert Konstantin Kerscher, seit 1. Januar 2010 neuer Vertriebsleiter.

□ Herr Kerscher, Sie haben viele Jahre Erfahrung in der Automatisierungsbranche gesammelt – bei Kontron, als Vertriebsleiter bei 3S und zuletzt bei Elrest. Seit Jahreswechsel fungieren Sie nun als Vertriebs-Chef der Firma Emtrust. Was reizte Sie an dieser persönlichen Neuausrichtung?

■ **Kerscher:** Es ist ein Mix aus markttechnischen und herstellerspezifischen Aspekten. Markttechnisch bin ich davon überzeugt, dass die PC-Technologie – in unterschiedlichster Ausprägung – erst noch am Beginn der Möglichkeiten in der Automatisierungstechnik steht. Da ist in den nächsten Jahren noch sehr viel Musik drin!

Und was meinen neuen Arbeitgeber betrifft, so verspreche ich mir sehr fruchtbare Synergien der drei Tochterunternehmen E.E.P.D, Inperio und Emtrust.

□ Können Sie das etwas präzisieren?

■ **Kerscher:** E.E.P.D. ist spezialisiert auf Systemlösungen im Embedded Computing – von der Planung über das individuelle Design bis hin zur weltweiten Serienlieferung von zugeschnittenen Boards, COM-Express-Modulen sowie PC/104-Boards.

Inperio Systems kreiert Kommunikations-, Info- und Entertainment-Systeme für private und industrielle Bereiche. Und Emtrust – als jüngster Ableger – fungiert seit 2008 als Systemhaus für die Entwicklung und Produktion von x86-basierten Industrie-PC-Systemen. Wobei wir bei Emtrust auf das umfassende Know-how der ehemaligen Inova Computers in punkto Compact-PCI, Panel PCs, Box-PCs, Industrie-Computer-Systeme und Netzteile für Desktop- und Rack-Systeme zurückgreifen können.

□ Diese Synergien bestehen ja schon seit zwei Jahren. Besonders in Erscheinung getreten ist Emtrust in der Automation deswegen allerdings nicht!

■ **Kerscher:** Da kann ich nicht widersprechen! Es fehlte Emtrust bis dato auch ein ganz wesentlicher Punkt: ein auf die Branche ausgerichteter Vertrieb

und Support. Die Produkte wurden bisher auf Boardlevel vertrieben. Das funktioniert bei dieser Kunden-Klientel aber nicht! Dieser Kunde will Produkte mit Applikations-Ausprägung – einer integrierten SPS, einer industriegerechten Vernetzbarkeit, einen Support, Schulung und unterstützende Applikations-Dienstleistung. Und all das werden wir ihm ab diesem Jahr bieten.

„ Wir werden neue Maßstäbe in der Preisgestaltung setzen.“

□ Wie wollen Sie sich gegen die etablierten Hersteller von PC-basierten Automatisierungsgeräten behaupten, die ja durchaus auch alle eine hervorragende Applikations-Ausprägung vorweisen können?

■ **Kerscher:** Keine Frage, Firmen wie Beckhoff und B&R machen einen hervorragenden Job. Und dennoch behaupte ich, dass wir einen ernstzunehmenden USP haben. Und zwar unsere schlanke und straffe Hierarchie innerhalb der Unternehmensgruppe, die ein schnelles Handeln auf die unterschiedlichsten Marktbedürfnisse zulässt. Diese wirkt sich zum einen auf die Modernität unserer Produktpalette und andererseits auf den realisierbaren Preis aus. Ein Beispiel: In den aktuellen Produkten kommen die neuesten Intel-Atom-Prozessoren des Typs N450 und D510 zum Einsatz, welche erst seit Dezember 2009 auf dem Markt sind. Diese Prozessoren sind die leistungsfähigsten auf dem Markt und unterstützen bereits Windows7. Und auf dieser Basis können wir Panel-PCs je nach Ausstattung in einer Preisspanne von 1000 bis 1500 Euro anbieten.

□ Welche Produktgruppen haben Sie denn besonders im Fokus?

■ **Kerscher:** Unser Hauptfokus liegt auf den Produkten der Box-PC-Familie sowie der Panel-PCs. Noch in diesem Jahr werden wir hierzu eine völlig neue Produktlinie einführen.

□ Und wie sieht es mit der Applikations-Ausprägung aus?

■ **Kerscher:** Wir werden eine Zusammenarbeit mit der Firma 3S bezüglich Codesys fokussieren, da sich diese SPS-Software als De-facto-Standard am Markt etabliert hat. Unsere Produkte werden ab sofort mit der neuesten Version 3.x. ausgestattet. Zudem pflegen wir eine enge Zusammenarbeit mit der Firma Hilscher, um aktuelle Feldbus-Technologien wie Ethercat, Profibus und Profinet zu unterstützen. Um das Produktportfolio vollends abrunden zu können, werden wir eine Zusammenarbeit mit einem renommierten I/O-Hersteller anstreben. hap

embedded world 2010
Exhibition & Conference

Halle Stand
9 272

