

# Unser Fokus liegt auf der Geräte-Montage

01.07.14 | Redakteur: Reinhard Kluger



Joachim Müller, BEG Bürkle: "Neben klassischen Standard-IPCs in unterschiedlichen Ausprägungen, konzentrieren wir uns vorrangig auf kundenspezifische Lösungen." (BEG Bürkle)

**IPC-Hersteller stehen derzeit vor den unterschiedlichsten Herausforderungen. So auch BEG Bürkle. Wie der IPC-Spezialist sich in der Zukunft aufstellen will, das sagt Joachim Müller, Managing Director.**

Der schwäbische IPC-Hersteller BEG Bürkle blickt auf eine 30-jährige Unternehmensgeschichte zurück. Los ging es bereits Ende 1983 mit der Entwicklung und Fertigung von Produkten für die elektronische Wärmemessung, Akkus und PC-Einsteckkarten. Einen Blick auf die Gegenwart und welchen Herausforderungen sich der Familienbetrieb stellen muss, verrät uns im Interview Joachim

Müller, Managing Director, BEG Bürkle:

**Wie hat sich Ihr Unternehmen seit seiner Gründung vor 30 Jahren entwickelt?**

Wir starteten zunächst mit der Fertigung und Entwicklung von Produkten für die elektronische Wärmemessung, Längenmess-

Systemen, Akkus und PC-Einsteckkarten. Nachdem sich immer mehr Kunden Komplettlösungen von uns wünschten, bauten wir 1986 den ersten IPC. Damit trafen wir voll ins Schwarze und fokussieren uns seit dieser Zeit ausschließlich auf die Konstruktion von „Industrie-PCs“. 1993 brachten wir als erster Hersteller ein 19“ / 2HE-IPC-System auf den deutschen Markt, was uns ein bisschen stolz macht. Übrigens haben wir schon damals die Seriennummern sämtlicher Rechner-Hauptbestandteile in einer Datenbank gespeichert. Und 2003 waren wir Pioniere für kostengünstige IPCs, die auf den Formfaktor Mini-ITX basieren.

## BILDERGALERIE



[Fotostrecke starten: Klicken Sie auf ein Bild \(2 Bilder\)](#)

### **Aus welcher Produktrange können Ihre Kunden wählen?**

Neben klassischen Standard-IPCs in unterschiedlichen Ausprägungen, konzentrieren wir uns vorrangig auf kundenspezifische Lösungen, die hinsichtlich der Stückzahlen bedeutender sind. Was jedoch den Verkaufsprozess als solches angeht, so sind sie gerade zu Gesprächsbeginn die Basis für neue Projekte. Innerhalb der RackLine mit unseren beliebten 19“-Rechnern, kann man unter 1HE, 2HE oder 3HE auswählen. Wallmountgeräte gibt es in der BoxLine und ClassicLine, wogegen wir komplett kundenspezifische Systeme ausschließlich in der CustomLine anbieten.

## **Gibt es erfolgreiche Entwicklungen von damals, die noch heute gut laufen?**

Ja, das trifft absolut zu. Das 19“-IPC-Segment ist für unsere Kunden sehr wichtig. Sie profitieren von unserem Know-how vor allem bei speziellen Anforderungen an das System, die nur mit individuellem Gehäuse und darauf abgestimmter Gerätemodifikation praktikabel sind. Ein Kunde hat uns beispielsweise beauftragt, einen für ihn geplanten Rechner ohne frontseitige Lüftungsöffnungen zu bauen. Wir haben hier die komplette Kühlung über das seitliche Ansaugen der Kühlluft und einen rückwärtigen Luftaustritt realisiert.

## **Welche Komponenten fertigen Sie im Haus und was kaufen Sie zu?**

Unser Fokus liegt klar auf der Gerätemontage. Die Komponenten für unsere IPCs kaufen wir ausschließlich bei zuverlässigen Lieferanten, mit denen wir seit Jahren zusammenarbeiten. Dabei unterscheiden wir jedoch zwischen Standardprodukten und Zeichnungsteilen. Boards, CPU, Laufwerke, Kabel, Speicher, etc. zählen zu den Standardprodukten, bei denen wir uns generell für den industriellen Einsatz geeignete Komponenten, die langzeitverfügbar sind, bzw. für die uns eine Roadmap vorliegt, entscheiden. Blicken wir auf die Zeichnungsteile, sieht es ganz anders aus, da diese nur nach unseren Vorgaben gefertigt werden. Für unsere Kunden bedeutet das, keine Abkündigungen unserer Geräte zu riskieren. Sämtliche Gerätemaße und deren Befestigungspunkte sind klar festgelegt. Falls Änderungen in der Elektronik nötig sind, werden diese durch unseren EOL-Prozess (end of life process) planbar und effektiv umgesetzt.

## **Was bieten Sie im Rahmen Ihrer Kommunikationsanbindung an?**

Neben den üblichen, zum Gerätekonzept bzw. Board passenden Schnittstellen, bieten wir selbstverständlich auch Erweiterungskarten für spezielle Funktionen an, die wir bereits bei der Systementwicklung berücksichtigen. Davon betroffen sind vor allem die Netzteilauslegung, EMV sowie das thermische Gerätekonzept. Im Falle einer kundenspezifischen Serienfertigung kaufen wir die Karte, installieren

und testen diese im Vorfeld. Außerdem führen wir einen zusätzlichen Test der Erweiterungskarte mit der Hardware der „Gegenstelle“ durch. Meistens handelt es sich um Videokarten, Kommunikationskarten oder Framegrabberkarten.

### **Wie sehen Ihre aktuellen Herausforderungen auf dem Markt aus?**

Wie viele unserer Mitbewerber stehen auch wir vor den unterschiedlichsten Herausforderungen. Sicherlich sind die Zeiten nicht leicht, aber 30 Jahre Erfahrungen sind uns auf jeden Fall hilfreich, besser mit den Marktbewegungen umgehen zu können. Momentan steht ein wachsender Preisdruck im Vordergrund, mit dem sich wir und unsere Lieferanten auseinandersetzen müssen. Darüber hinaus ist es für unsere Kunden manchmal schwierig, den perfekten Partner zu finden, von dem sie die passende Technologie und das ideale System für Ihre Ansprüche erhalten. Wir erkennen klar, wie sehr die Komplexität am Markt zunimmt und die Anforderungen an die technischen Eigenschaften, den Service und die Qualität steigen.

Copyright © 2014 - Vogel Business Media